

南通泰山众筹软件开发，APP小程序公众号开发，源码开发

产品名称	南通泰山众筹软件开发，APP小程序公众号开发，源码开发
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

向大伙儿们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——泰山众筹

众所周知，泰山是天下D一山，五岳之首，中华民族的象征，东方文化的缩影。天人合一思想的发源地，以泰山为名的泰山众筹究竟是什么？接下来门门用五分钟时间让你彻底了解泰山众筹这个模式

泰山众筹一共分为四个核心点组成：

核心点叫优进优出

他是去中心化的科学众筹，分布式数字资产记账形式。他将企业资产数字化，连接企业内外部资源，为企业发展品牌塑造带来更多的支撑，用数字经济的模式为企业发展赋能，有效解决脱实入虚的问题。

第二核心点叫四进一出

合理合规，进出平衡，当第四期成功的时候才会返回。期的本金加收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，一大涨吃小账，进出平衡，不会出现现金流不足的情况。

第三核心点叫爆仓重生

爆仓重生立即止损，市面上常见的商业模式基本都是后面人买单，泰山众筹也是提出爆仓重生，止损重新开启下。一轮上一轮泡沫不累计炮之后重新开始。

第四核心点叫倍利复增

公平公正，能量守恒，每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的贝利夫增金额，比如贝利负增30%。当期为1万，第二期就是13000，第三期就是16900，公平公正，可持续性很强。

泰山众筹模式基础玩法逻辑：

1.用户在商城购物消费成为平台会员，后赠送相等资产，可用于在商城购物进行抵扣，或参与平台泰山众筹活动。（是参与泰山众筹活动的门槛，一般不开放提现，也可以自定义提现规则）

泰山众筹模式分析:

连续四期众筹成功就开始出期参与众筹的人奖励自己投放本金的28%奖励

，每一期众筹成功后增长30%众享额度，即每期众筹成功收益的30%=静态12%，动态奖励16%，平台维护费2%全部分完无任何泡沫。（这里的分奖励是用产品利来对冲的）

1.静态收益12%，每期本金投放的收益12%，用户只要众筹成功就能获得的纯收益

2.动态奖收益:16%，用户需要推广拉新获得的收益 .分享奖励 3%

.管理奖 5% .股东分红3% .区域代理 5%

泰山众筹模式玩法:在商城购物所获得的活动币参与众筹活动

D一期10000活动币

第二期13000活动币

第三期16900活动币第四期21970活动币第五期28561活动币

第六期37129活动币

第七期48267活动币倒数第四期退70%活动币给30%积分

第八期62747活动币倒数第三期退70%活动币给30%积分

第九期81571活动币倒数第二期退70%活动币给30%积分

第十期106042活动币 众等失败 退活动币

假如:例数第十期众笔失败，即例数前第七，八，九期都视为爆仓，例数第十期退还活动币，例数第七，八、九期遇还70%活动币(70%的数值比例是可以自定义)众器不成功返30%的积分可按照每日千分比逐步释放成商城零钱可提现，或用于在平台的积分商城区兑换产品

点点关注，近我者富，评论，多赚千万。分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。搜索门门，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，请联系下面这串神秘数字

内容扩展：

创新营销模式是传统电商的一次升级，是移动互联网和社交结合延伸出来的一

种卖货方式，从15年到现在也经历了几年时间的积只累，分销已经处于非常成熟的

阶段，分销只是社交电商其中的一部分。电商平台需要增长会员，要么通过砸钱耗

流量做广告，要么通过创新分销模式奖励机制促进会员手动分享裂变，比如目前做

得比较好的社交电商平台有有、云集等都是主要是靠分销做起来的，分销早

起大部分都是基于体系来做的，随着市场越来越规范，随之出来了很多APP，

不乏很多做得好的平台和这方面的软件开发公司，不失为其中的佼佼者，仅

又2021年即开发有美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系

统，盲盒社交电商系统、M杀拼购系统、泰山众筹模式，太爱速mM杀寄售模式，

预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等创新模式

商家联盟是一种着力于本地生活的商业模式，又名”异业联盟“，顾名思义就

是把跨行业，多商家联合起来，会员只需使用一张联盟会员卡，便可在所有的联盟

商家内消费，享受会员折扣并能够获得统一的奖励

商家联盟的两种形态：

同行业跨地区：适用于行业属性倾向比较重，而地域属性比较轻的平台。如旅

游，票务，游乐场等行业的联盟卡。同地区跨行业：适用于打造城市商业联盟，城

市商圈平台，消费者可持卡在各联盟商户通用消费，享受折扣。

商家联盟四大核心：

联盟会员：一张联盟卡，惯全城，享受联盟商家折扣。组织平台：联盟组织与

运营者。推广员：商家与用户的开拓者，协助平台搭建联盟。商家：加入联盟平台

的不同行业的商家。搭建起联盟商家后，可构成联盟生态体系，平台分润体系，设

立消费场景。消费者可享受联盟消费折扣获得积分。“联盟卡”的主要作用：培养用户：培养联盟忠实

客户，会员折扣锁住用户，引导用户开通会员。裂变

分享：锁定关系共享权益，联盟会员可分享裂变。联盟权益：线下门店消费，线上

平台开通权益。一卡在手，实现会员共享，资源整合。用户开通联盟卡即可获得优

惠券，提高用户下单率，增强用户粘性。

开卡优惠：消费者开通联盟卡即可获得一个优惠（如买产品打折等）。每月优

惠：每个月可以享受的优惠。专享优惠：是联盟商家里某一商家制定的专享优

惠。专享折扣：联盟商家里某一商家的专享折扣。：买产品得。积

分：买产品得积分。联盟卡帮助商家与会员间的专属权益，为会员提供商家专属福

利。用户需求：

1.一卡通全城2.消费折扣3.优惠抵扣4.便捷支付5.积分通用6.增值服务

商家需求：稳定客源提高用户活跃度门店曝光会员共享异业引流资源整合

合“联盟卡”整合线上商家，引流到线下门店消费。