

樟木头微三云营销妙招：泰山众筹卖货

产品名称	樟木头微三云营销妙招：泰山众筹卖货
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

从技术角度来讲，数字藏品是指使用NFT技术，对应特定的艺术品、图文、门票以及音乐、影片等生成对应且唯一数字凭证的运用。所生成的数字版权受到保护，不可复制篡改但可追溯溯源。在这一数据凭证上，可完成真实有效的上链发售、选购、收藏或转增等Gb16978危险系数值。

NFT数字藏品交易系统，正是基于NFT技术、结合元宇宙特点研发上线，满足上链确权、藏品发布、在线铸造、藏品空投、藏品分享、交易市场、藏品合成等一站式功能使用需求，集拼图、盲盒、预售、积分等各类主流营销玩法。通过对不同企业的行业分析，结合企业文化，进行二次定向开发制作，生成具备企业特色、具有市场辨别度的数字藏品平台。

传统生意越来越难做已成行业共识，但小编认为互联网时代从不缺新风口——社交电商，新零售，短视频电商，虚/拟/货/币各种模式层出不穷。那以当下的市场来说又有什么新模式来适合引流推广，并快速建立会员渠道呢？企业该如何在铺天盖地的公域流量中夹缝生存，通过构建自己的私域流量池并塑造平台品牌价值呢？那一个好的商业模式就显得很重要了，从用户的角度来说都喜欢玩新的模式，薅有前景并新起盘的平台模式。

今年火的模式就属于“抢购寄售及泰山众筹，ck轻奢荟平台的模式”那这些平台的模式都有何共性呢？主要就是以购买商品获得资产，凭资产在游戏专区参与抢购再挂卖，或者凭资产在游戏专区参与认筹共识从而获利？

首先我们先来看看它的玩法逻辑：

平台有设立引流活动礼包专区，认筹抢购专区，综合商品专区，积分商城复购专区。

用户需要在礼包专区购买成为会员，将获得对应等级的身份特权直推奖，享受后续自购打折，并获得游戏豆资产。游戏豆用于商城产品抵扣，或者在认筹抢购专区参与认筹份额活动。

成为会员后可生成自己的推广二维码，分享建立关系终身绑定利益关系，无论下级任何时候在商城综合产品或者是礼包专区，认筹专区的消费都有直推奖。

发展两个用户下单即成为初级合伙人，享受间推；推荐三个用户下单即成为中级合伙人；推荐四个用户下单即成为合伙人，不同的等级合伙人享受的直推间推提成不同，并复购消费产品还享受等级折扣。

4.平台设置每日签到送积分，积分可用于在积分专区兑换产品，或者参与认筹项目（此积分是用于认筹成功后提现要消耗的燃料）

这几年各种电商模式层出不穷，一直在迭代升级，做模式不一定就能成功，但没有一个好模式肯定做不了平台的。因为没有好玩的模式机制，裂变机制又有谁会帮你推广呢？所以在大概合规或者没有明确是违规模式的情况下，尽可能去做创新玩法，当然这些模式也只能作为前期阶段性的补贴促销从而达到营销手段。

这个众筹的核心部分，采用智能合约，消费共识四进一出的模式，并且每一期都是按30%增长值及众筹金13%的分红。如期设定值是1000；那第二期值就是上一期众筹值的30%+上一期的总值，即第二期值就是 $1000*30\%+1000=1300$ ；第三期值就是 $1300*30\%+1300=1690$ ；第四期就是 $1690*30\%+1690=2197$ 。当第四期大家凭游戏豆支付认筹成功后，则会解锁返期的消费本金+众筹金分佣，即期参与者奖获得1000元+130元的分佣。当没有游戏豆时又得在商城继续消费才可获得游戏豆参与认筹。

泰山众筹模式分析，四进一出全新模式，每一期增长30%众享额度

用户参与众筹都需要本金位2%的积分作为参与燃料销毁，提现燃烧销毁5%的活动币玩法：在商城购物所获得的活动币参与众筹活动，利用人性反正做几期后不亏钱还有赚，还能有机会白拿产品，也不用担心

会成为后的接盘侠。

众筹失败倒数期退活动币

静态收益：13%

动态收益：13%

(分享奖5%、团队长级差收益8%、6%、4%、静态分红1%)

平台收益：4%