

# 望牛墩微三云营销妙招：泰山众筹卖货

产品名称	望牛墩微三云营销妙招：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

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌有“微三云”、“莞云”、“莞链”、“微云视”、“晶抖云”等，创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历5年深耕，从4个人发展到如今300多人全职团队，年软件系统销售额超过1个亿，服务企业30万多家，源码运营客户超过5万家，公司运营超过6年，团队骨干技术开发经验超过20年。

微三云经历5年深耕，业务布局清晰、品牌实力凸显、管理体系完备，文化活力十足，团队动力强劲，先后开设深圳、武汉、天津、上海、广州直营分公司，产品远销日本、韩国、白俄罗斯及马来西亚等地，行业解决方案遍布食品、农业、旅游、政务、美容、汽车、家政、教育等，渠道商覆盖华南、华中、华北、华东、西南、东北六大中华区，合作服务企业超过30万+。

社交电商市场爆火的营销模式玩法数不胜数，在裂变营销中由于分享者和被分享者之间的利益分配有很多种方式，所以裂变营销也有很多种模式玩法，像拼团返利模式，盲电商模式，广告电商模式，美丽天天秒模式，链动2+1模式，思购甄选模式，太爱速m，格盒速M模式，泰山众筹模式等，都是利用社交渠道进行裂变传播，每一个模式都会有他独特的亮点，平台可以根据自身商品，用户消费群体的情况选择一个适合平台运营发展的模式，去开拓自己的市场，本文就给大家分享-下泰山众筹模式玩法解析

泰山众筹模式玩法步骤：

首先，用户需要在购物中心购物，成为平台会员，然后赠送相同资产的购物货币。购物货币可用于在购物中心购物或参与平台泰山众筹活动。（购物货币是参与泰山众筹活动的门槛）

成为平台会员，有自己的推广邀请码，推广分享好友在商场下单购物，即绑定上下级关系，享受相应的推广分销奖励。

推广两个朋友在购物中心订购购物，可以成为平台初级合作伙伴享受间接奖励，推广三个朋友订购购物可以成为平台中级合作伙伴，推广四个朋友订购购物可以成为平台合作伙伴，不同身份的合作伙伴享受不同的间接奖励，在购物中心购物也有不同的折扣。

商城每天签到赠送积分，邀请新朋友关注商城微信官方账号赠送积分，商城下单购物赠送积分，积分用于在积分商城区兑换商品，或参与平台众筹项目(众筹成功获得奖励收入时用于提现销毁燃料)

注:(看你想不想在商场做分销奖励。如果不做，可以在泰山众筹模式下分享商城产品的部分利润。)例如，可以定制以下商城分销奖励的比例。

二、泰山众筹利润分配：促销奖励分20%，一级分销13%，二级分销7%

团队级差分20%，初级合伙人10%，中级合伙人15%，合伙人20%

区域代理10%，区代5%，市代8%，省代10%(区域代理奖励以商品收货地址为导向)

泰山众筹模式分析采用智能合约和共享四进一出的新模式，每期共享额度增长30%。

泰山众筹模式解析:

每一期增长百分之三十众享额度，四进一出全新模式玩法

模式玩法:在商城购物所获得的资产参与众筹活动

第一期10000资产

第二期13000资产 (  $10000 \times 30 + 10000$  ) 以此类推

第三期16900资产

第四期21970资产

第五期 28561资产

第六期 37129资产

第七期 48267资产

第八期 62747资产退反65%的资产，35%的积分

第九期 81571资产退反65%的资产，35%的积分

第十期106042资产退反65%的资产，35%的积分

第十一期137854资产退反资产

假如:倒数期众筹失败，即倒数前第二三四期都视为爆仓，倒数期退资产，倒数第二，三期，四期退还65%资产(这个数值比例可自定义)众美不成功退返35%的资产(可按照每日百分比例逐步释放成商城零钱可提现，或用于在平台的积分区域兑换产品)

后一期众筹不成功一周之内重新开始从期循环

(活动时间一周或半个目一般设置为一期，介筹可捍前预约，如半个目(15天)为一期)

每期收益的30%=静态13% 动态奖励14% 平台 3%全部分完无任何泡沫。

泰山众筹模式如何合法合理的运营?如何规避风险?

- 1、更改参与玩法,不以现金直接参与活动;消费购物赠送一同等价值购物币 [积分]。
- 2、对接第三方支付机构和正规的税收团队(灵活用工)正常纳税;
- 3、正常的商品交易信息,正常物流发货,真实流水;

成本费用赢利，代销商奖励测算：市价-成本费用=赢利

推广营销奖励分20%，一级代销商13%，二级分销7%

卓越团队级差分20%，初级合作方10%，初中级合作方15%，合作伙伴20%

我国去年慢慢对方法综合服务平台也打开了严监管方法，但谬误是，没有方法也是做不了综合服务平台的，没有好玩的方法体系和裂变式体系，谁会帮你推广方式，不能只靠广告推广吧？，因而，仅有在大概合规或者没建立定义违规的前提下，尽量科技创新营销方式设计构思。但是，不论是之前的寄卖方法，九星创业人方法，拼商回馈活动方法，全体人员拼单方法，换置方式，或者以后的每一个月都公布的新模式，都不能作为长久性运营的方法，仅有作为阶段性的补贴营销推广营销方式。