

微信社交电商的未来在哪里？

产品名称	微信社交电商的未来在哪里？
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

亲爱的家人们，近的天气是真的热，温度都飏到40度了，然而就是这么热的天，也抵挡不住我们探索电商市场的热情，三星就来分享一个市场上做的热火朝天的模式——泰山众筹！

我们知道泰山，又名岱山、岱宗、岱岳、东岳、泰岳，为五岳之一，有“五岳之首”、“天下D一山”之称。这个模式为什么取名泰山众筹？就因为泰山有力压群雄之势，屹立不倒之姿，稳如泰山。

前言：什么是私域流量？私域流量的重点不是流量，是私域。私域的核心是对用户精细化的运营，私域的底层是产品和服务，服务既营销，私域的本质对用户需求的了解和提供的服务。

所以不要觉得把流量圈起来就可以做私域流量了，不是。而是怎么样提供更好的产品和服务给到你的忠实用户，怎么样把1000个商品让同一个人买，这才是私域的价值。

有了对私域的清晰认知，才知道如何去搭建私域团队，做好私域运营

1、经营私域流量池的技巧

经营一个私域流量池需要拥有一定的技巧，对于商家来说这些技巧是必须要掌握的，首先就是要扩大私域流量池，这其中有一些诀窍，比如说根据自己的产品设置相应的奖励规则等，还可以让用户来吸引用户，这样才能快速的扩大私域流量池。

2、适合的裂变营销活动

裂变营销活动能提高商家带来的收获很大，那么适合商家举办的裂变营销活动有哪些呢?首先就是好友砍价，让用户去邀请自己的好友进入商城帮自己营销产品，这些新来的用户也有几率购买产品，除此以外还有爱拼团，这也是一种不错的裂变营销活动。

3.私域流量留存，让用户来了不要走

做好私域流量的留存，留存路径和活动的设计，决定了留存的效率，只有把用户留住，才有后面的转化机会。

如何留住用户，这里就要讲讲泰山众筹的核心模式：

十二个字说明：四进一出、复利增倍，爆仓重生

四进一出：指当众筹活动进行到第四期的时候，第一期参与众筹的用户就会出局，从而获得出局奖励，当进行到第五期的时候，第二期参与的用户出局，获得出局奖励，以此类推，直到众筹活动结束或失败

复利倍增：指完成一期众筹活动的时候，下一期奖励增加百分之三十的众筹积分。如：第一期活动一千积分，第二期活动就是一千三百积分，第三期活动为一千六百九十积分，第四期活动为两千一百九十七积分，以此类推。

爆仓重生：指复利倍增达到一个峰值的时候，在活动时间内，无法完成众筹，则会众筹失败，参与用户将获得爆仓奖励。

泰山众筹玩法规则说明：

玩法形式：每个人都可以参与的众筹模型，类似“水滴筹，轻松筹”等等，参与获得奖励

时间限制：约3-7天/周期，无法完成众筹金额，则活动失败，成功则继续进行下一轮

出局获奖：百分之十三静态（退回参与的积分，额外奖励百分之十三的积分）

13%动态（按团长级差形式分配）

4%平台管理费

爆仓回赠：后一期参与的用户全额返回积分，倒数第二三四期，返回70%积分+30%购物券

举例：

1.A用户第一期参与众筹时，投入了1000积分，第四期活动成功后，A用户获得1300积分

2.A用户有团员参与的情况下，团员出局后，A用户获得1300积分的团长奖励

3.用户如果后一期参与投入了1000积分，活动失败后，退回1000积分，倒数的二三四期获得70%的积分和30%的购物券

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%。

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。

1.静态收益13%，每期合约收益13%，（这个百分比也需要后台可以设定）

2.动态奖收益:14%(按现在奖金模式自定义)这里的分润是用商品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，

可把商城的利润分润拨到这里来。

.分享奖励 5%

.管理奖 4%

.股东分红 2%

.区域代理 3%

再结合周边资源整合列如:

线上线下的资源链接、美业、O2O、社区团购、门店自提、异业联盟、服务点、周边生活、加油卡、充话费、KFC优惠券等等。