

“泰山众筹”赋能产品，电商运营中会员自动裂变的常见玩法

产品名称	“泰山众筹”赋能产品，电商运营中会员自动裂变的常见玩法
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

会员自动裂变

在电商运营中，会员裂变是一种可持续且低成本的营销方式，不仅能让老客户连续不断地复购，还能让老客户连续不断地给店里带来新客户。那么，裂变到底怎么做呢?下面，我们就来了解一下会员营销常见的裂变玩法吧!

一.分享裂变

分享裂变的方式比较简单，好操作，即分享后可获取产品或者服务，分享裂变比较常见的是社群/朋友圈、公众号裂变，一般通过一定的福利激励用户自发分享，让更多的人知道。

1.社群/朋友圈裂变

社群/朋友圈裂变的原理是借助群体效应，引导消费者进行线上分享转发。

通常以线上免费课程、资料礼包、优惠福利等为活动噱头，利用消费者获利的心理，使消费者成为利益共同体，进行自发式的传播和扩散。

社群/朋友圈zui神奇的地方在于社群会员是具有共同标签、去中心化、可组织这三大特征的利益共同体，因此我们可以抓住社群内的会员心理，满足他们的获利需求，社群将产生意想不到的裂变效果。

促销活动

传统促销活动，是通过降价或者送礼品从而促销消费者购买。但如今同行内卷，产品同质化因素影戏，传统的促销活动已经没有驱动力让消费者进行消费，留存裂变也都十分困难。当然烧钱做广告也有些头部企业能做起来，但这种方法不适用大部分的企业，因此只能通过做模式。让模式具有一定的可玩性，给产品赋能，让产品在模式中让消费者除了产品解决的主要问题，还能通过“产品”实现谋取利润。

三、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

模式玩法举例：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、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100%资产...以此类推

爆仓重开：倒数第一期众筹失败，即倒数前第一二三四期都视为爆仓，倒数第一期退100%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)众筹不成功退返35%的资产(可按照每日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)

zui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月一般设置为一期，众筹可提前预约，如半个月(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。

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。

当第四期成功，则第

一期参与的人得到一个本金退还，以购物币的形式，还会得到本金的百分之12的钱。（波比自己定）

.分享奖励5% .管理奖4% .股东分红2% .区域代理3%

四、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;