

互联网+时代下实体店铺如何众筹卖货？

产品名称	互联网+时代下实体店铺如何众筹卖货？
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	
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

近些年来随着互联网技术不断发展，电商发展呈现出了超越实体店铺的势头，互联网+时代的到来正逐渐改变经济格局。实体店铺在互联网+背景下在供货渠道、销售模式等方面的问题不断显现，如何利用互联网技术抓住时代机遇是所有实体店铺所要思考的问题。本文从营销策略方面分析在互联网+时代下实体店铺的营销策略选择，推荐一款热门的商业模式——众筹卖货。

泰山众筹又称众筹卖货，主要核心点以买货为主，首先是用户在平台购买产品后，按正常流程发货物流，同时赠送同等利润的购物币，平台会定时组织发起限时众筹活动，购物币是参加活动唯一入场条件，同时购物币也可用来在积分专区兑换产品。

活动按满四返一制来进行，每满四期返还期的购物币，购物币每期以30%递增，比如期设定1000购物币的条件，人数设置为10人，每人多投10-100购物币，每筹满四期将返还期的投入资产，同时参加活动每人还赠送12%的用户收益、13%的市场收益。平台也还有5%的收益。

假如用户A在平台期投入了100购物币，那他可得到收益为： $100\text{购物币} + \text{个人收益}12\% = 100 + 100 * 12\% = 112$ ，这100购物币不能提现，只能用户参加下次活动或积分兑换产品。另外12，可提现到零钱。如在期活动中有推荐用户B进来参与，则再加上市场收益的13%，也就是 $112 + 13 = 125$ ，市场收益也是同样可以提现。同理，推荐的人越多，市场收益同样也能拿得更多。

举例：期为1000，购物币，每期以30%递增，则：

第二期为 $1000 * 30\% + 1000 = 1300$ 购物币

第三期为 $1300 * 30\% + 1300 = 1690$ 购物币

第四期为 $1690 * 30\% + 1690 = 2197$ 购物币

四期满则返期用户参加活动的购物币+用户收益的12%+市场收益的13%，另外5%由平台所得，若次无推

荐则有平台收回。

第五期.....以此类推，满四返一制度进行。

那这个时候会有人问，这些所得的收益要从哪里来，首先呢商城的产品利润要控制在三折左右，比如一个100元的产品，70元的成本价，拿30出来做分配。

如果随着后期期数资产数额变大，出现爆仓（众筹失败）的话，平台设定了一系列的返还规则，如后一期众筹失败，则返还后一期参与的购物币和倒数第二、第三、第四期购物的60%+40%的积分（可用于兑换产品）积分+现金的方式在复购专区进行兑换。

用户在平台购买产品，成为平台会员的同时，也会拥有自己的推广二维码，通过发链接方式和推广二维码海报方式，绑定手机号码，自动建立绑定上下级关系链，后期消费产生持续的收益，可通过个人中心查看。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。

众筹卖货模式不仅可以实现卖货，销售自己的产品，还可以通过活动增加平台的趣味性，让用户在消费的同时还可以赚取一些额外的零花钱。另外还可以解决无产品和产品量比较少的问题处理，对接了一系列的供应链平台，上万种SKU供你选择。一键复制导入。如果你有好的产品再配上一个好的模式相信你会走上一个成功致富的道路，文章由小编yc429925编辑。

模式主要的优势特点是能够规避资金流风险，无泡沫、可持续，众筹失败退还的购物币仅能用于平台，重新参与活动。从而增强用户粘性，同时，用户推广能获得奖励，达到推动用户快速变化的效果，解决产品销量低的问题，中后期平台可以搭配品牌活动及模式使用，覆盖刚需客户群体。所以，对于中小型企业 and 互联网创业人群来说，平台引流的前提，选择一个好的模式和好的平台很重要。