

泰山卖货模式商城购买产品，赠送等值购物币

产品名称	泰山卖货模式商城购买产品，赠送等值购物币
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
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403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

尽管电商行业已经流行了很久，但是许多商家对于它的热爱依旧没有减少。而经过疫情更是使得网购的人数越来越多。而作为一个新手，面对这样的竞争，我们除了要准备好充足的准备还需要做什么?应该如何做电商?

如何做电商:怎样做好

首先就是产品的选择，这决定了你接下来所要面对的市场竞争。并且选品要考虑利润，以免利率低的产品容易被其他成本压倒。除此之外，商家不应该只选择竞争小的产品，不然容易变得资金压力大，周转率低，成本也在增加。所以选择一两个产品作为爆点即可。

其次就是模式的选择，各大新兴企业和传统企业都在找项目，很多有实力有能力的企业老板都在跃跃欲试上线自己的平台，因为疫情原因，线上创业做平台运营成为了微创业中长期的主流，而线上创业推广裂变自然也离不开软件系统的支持。那么，该用什么营销软件模式来运营自己的电商平台呢?下面小编给大家分享zui近客户平台过亿营业额商业模式：

泰山卖货模式

商城购买产品，赠送等值购物币，购物币是参与众筹卖货的唯一门槛。

1.平台溢价30%

其中 用户收益12%

市场收益13%

平台收益5%

2.特点：满四期返一期

假设用户A购买100产品，赠送100购物币参与众筹活动

第 期：1000个购物币

第 期： $1000 + (1000 \times 30\%) = 1300$ 个购物币

第 期： $1300 + (1300 \times 30\%) = 1690$ 购物币

第 期： $1690 + (1690 \times 30\%) = 2197$ 购物币

第 期： $2197 + (2197 \times 30\%) = 2856.1$ 购物币

以此类推

3、规则

满四期返一期

当众筹到了第四期的时候，第/一期参与的人就可以得到收益。

100购物币本金

用户收益： $100 \times 12\% = 12$

市场收益： $100 \times 13\% = 13$

(二级分销)

假设有推荐人，就会给推荐人自己总收益的13%。

总收益： $100 + 12 + 13 = 125$

其中100为购物币，可以继续参与活动，25可以提现到账户

同理，等到第5期，第二期参与人可以获得收益。

等到第50期，假设要求要10w购物币，平台发放不够十w购物币，就会开启止损重生的功能

止损：第50期参与的人全部原路返回全部购物币

第47—49参与人返回70%购物币+30%积分

(积分可以通过去积分商城购物抵扣)

重生：就会重新进入第/一次循环开始，从第/一期重新开始。

众筹前端展示：

应用场景：

适用企业：众筹玩法灵活，运营成本低，创业型或者小企业也能玩起来。

新品上市预热：在新品上市前，通过众筹的方式发布商品。参与的众筹用户，在限定的时间内参与众筹，会有不同的排行榜，增加用户体验感，也可借势进行传播推广，提高销售量。

线上商城：以众筹的方式进行售卖货物，用户不用担心资金不足的问题。只需要将众筹分享给好友，寻求帮助，在限定时间内完成众筹目标，即可获得商品。分享实现分享变现，提高商城的知/名度与销量。

基于微三云移动应用云平台，特色电商卖货系统搭配众筹卖货系统，打造全新众筹卖货模式，具备用户裂变属性，低成本，推动快。

用户通过“发起、分享、推广、自付”四环节，即可获得心仪商品，又可通过分享收益，实现双方共赢。

统一商城支付对接

共用商城奖励模式

微信端口公共装修

众筹卖货优势：

1. 应用便捷灵活：可单一应用运营，也可以搭配商城，多渠道增加用户粘性。
2. 引流裂变：以最短时间、最少成本通过分享深度打通人脉圈，强效解决流量问题。
3. 分销助力：通过分销奖励模式，多种玩法激发用户自传播，助力众筹活动不断壮大。
4. 共享红利：平台方获得流量资源，推荐者获得奖励佣金，发起人获得项目活动，支持者获得购物币、积分。
5. 运营成本低：玩法简单，操作成本低，小企业、创业者也玩得起。
6. 高效的资源整合：长期有效的获客方式，通过不断地分享，挖掘更多潜在目标客户。

用户、消费者：A.认同感；B.参与感；C.低投入、高回报；D.制造话题；E.整合资源.F.推荐成功可以获得佣金。

众筹卖货模式如何规避风险，避免红线警告？

任何商业模式，稍微操作不当，就可能被工商局盯上了，那么企业商家应该如何的模式中规避风险，避免触碰工商局的红线呢？当然，合法合规的操作才是关键。

- 1、切勿成为资金盘，所有参与者不可直接以现金的方式参与，平台以购买产品所发放的购物币或是积分，给到的消费者可以自愿参与。
- 2、模式是结合商品的，平台不得以商品的虚头来操盘割韭菜，需正确上下架产品，并且以实际物流给到

消费者。

3、任何的商城平台都要合规交税，所有的收益点都在合法合规扣除税之后方可以提现，还有就是第三方支付也是尤为关键，必须对接正规的第三方支付公司

4、平台后方需对参与的用户进行检测，防止消费者过度刷号，营销工具是为了在人均有益的同时，也促进商城产品的销售，切勿忘记卖货才是重中之重。

模式后期如果没人接盘，很容易爆仓，形成泡沫，如何消除泡沫？平台需要设定留存方案，比如一个月内设置用购物币或积分兑换商品。