

一个月销售额达到1.7个亿，泰山众筹如何颠覆社交电商神话，微三云钟小霞

产品名称	一个月销售额达到1.7个亿，泰山众筹如何颠覆社交电商神话，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

一个月销售总额做到1.7个亿，山东泰山众筹项目怎样刷新社区电商平台神话传说，微三云钟小霞

我们都知道山东泰山，别名岱山、岱宗、岱岳、东岳、泰岳，为五岳之一，有“五岳之首”、“天底下D一山”之称。这个模式为何取名字山东泰山众筹项目？只因为山东泰山有力压群雄之势，巍然屹立之姿，泰然自若。

序言：什么叫私域流量池？私域流量重点并不是总流量，是公域。公域的关键在于对用户精细化的经营，公域的最底层是产品与服务，服务项目既营销推广，公域的实质对顾客需求的完美了解和给予极致的服务项目。

因此不要觉得把流量圈下去就可以做私域流量池了，并不是。反而是如何提供更好的产品与服务给到你的忠实用户，怎么样把1000个产品让同一个人买，这才是真正公域的价值。

拥有对公域的清清楚认知能力，才懂得怎样去构建公域精英团队，搞好私域运营

1、运营私域流量池的技巧

运营一个私域流量池必须具有一定的技巧，针对商家来说这些技巧是必须要掌握的，首先就是要扩张私域流量池，这其中有一些技巧，例如依据自己的产品设定对应的奖励规则等，还可以让客户来吸引用户，如何才能快速地扩张私域流量池。

2、合适的裂变营销主题活动

裂变营销主题活动能够提高店家所带来的收获很大，那样合适店家举行的裂变营销活动有哪些呢?首先是

朋友压价，让消费者去邀约自身好友进到商城系统帮自己营销产品，这种新来的客户也是有概率购买产品，除此之外也有爱拼团，这也是一种很不错的裂变营销主题活动。

3.私域流量池存留，让消费者来啦别走

搞好私域流量池的存留，存留途径和活动设计，取决于存留效率，只有把客户吸引，才会后边的转换机遇。

怎么吸引客户，这儿就需要讲下山东泰山众筹项目的关键方式：

十二个字表明：四进一出、利滚利增倍，暴仓再生

四进一出：指公然筹活动进行到第四期时，期参加众筹项目的消费者便会被淘汰，从而获得被淘汰奖赏，当进行到第五期时，第二期参与的客户被淘汰，得到被淘汰奖赏，依此类推，直至众筹项目活动或不成功

利滚利增长：指进行一期众筹项目活动的时候，下一期奖赏提升百分之三十的众筹项目积分兑换。如：期主题活动一千积分兑换，第二期主题活动便是一千三百积分兑换，第三期主题活动为一千六百九十积分兑换，第四期主题活动为2000一百九十七积分兑换，依此类推。

暴仓再生：指利滚利增长达到一个最高值时，在活动期限内，无法执行众筹项目，往往会众筹项目不成功，参加客户可获得暴仓奖赏。

山东泰山众筹项目游戏玩法规则说明：

游戏玩法方式：每个人都可以参与的众筹项目实体模型，类似“滴水筹，水滴筹”这些，参加领取奖励

限制时间：约3-7天/周期时间，无法执行众筹项目额度，则主题活动不成功，取得成功则顺利进行下一轮

被淘汰得奖：百分之十三静态数据（退还参与的积分兑换，额外奖励百分之十三的积分兑换）

13%动态性（按团团团长专业级差方式分派）

4%服务平台管理费用

暴仓回礼：后一期参与的客户全额的回到积分兑换，倒数第二三四期，回到70%积分兑换 30%优惠券

举例说明：

1.A客户期参加众筹项目时，投入了1000积分兑换，第四期主题活动完成后，A客户得到1300积分兑换

2.A客户有共青团员参加的情形下，共青团员被淘汰后，A客户得到1300积分的团团团长奖赏

3.客户假如后一期参加投入了1000积分兑换，主题活动失败之后，退还1000积分兑换，最后的二三四期得到70%的奖励和30%的优惠券

山东泰山众筹融资模式剖析选用区块链和分享四进一出的新模式，每一期分享信用额度提高30%。

每一期收益的30%=静态数据13% 动态性奖赏14% 服务平台 3%全一部分完没有任何泡沫塑料。

1.静态收益13%，每一期合同盈利13%，(这一百分数也要后台管理能够设置)

2.动态性奖盈利:14%(按如今奖励金方式自定)这儿的分佣要用商品利润补补的，要均衡商城系统中的分佣芭比，可把商城系统的利润分佣拨到这里来。

.共享奖赏 5%

.管理方法奖 4%

.股东所分利润 2%

.地区代理 3%

再结合附近整合资源例如:

线上线下的资源链接、美容连锁、O2O、社区团购、门店自提、异业合作、服务网点、周边生活、加油充值卡、充值话费、KFC优惠券这些。