

## 私域营销核心战略模式——众筹卖货。

产品名称	私域营销核心战略模式——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

对于我们所认知的一些模式来说，众筹卖货、联动2+1，全民拼购、广告电商、异业联盟、元宇宙NFG、分享购等，目前是几个比较火的上线项目，这几个模式对于很多商家和实体店铺来说也备受关注，可根据不同行业类别选择不同的商业模式来搭配运营。那这些模式具体是怎么一个玩法呢？这期先给大家讲一下众筹卖货模式的玩法规则。

平台发起众筹后用户可分享活动给好友支援，利用社交工具的力量带动更多的用户帮忙众筹，完成项目金额。模式主要采用满四出一、倍利复增、爆仓重生机制实行，每期完成按30%的同增比递增，第四期众筹成功后，返还期参加的购物券，同时得到静态收益的12%和动态收益的13%，平台得到收益的5%。

另外，购物券也是参加这次活动的唯一条件。后期如出现爆仓的情况，平台将返还参与后一期投入的购物券，另外再返回倒数第2—4期购物券的60%和40%的积分。购物券的累计也可到专门的兑换区供兑换产品。

### 使用规则：

用户需要在平台商城首页中心购物，间接成为平台会员，平台还会赠送相同资产的平台购物币，平台购物券可用于在购物专区兑换产品或参与泰山模式的活动。

注册成为平台会员后，拥有自己的推广邀请码，推荐分享好友在商场下单购物，即绑定上下级关系，享受相应的推广分销奖励。

推荐两个好友在平台下单订购，可以成为平台初级合作伙伴享受间接奖励，推广三个好友在平台下单订购可以成为平台中级合作伙伴，推广四个好友平台下单订购可以成为平台合作伙伴，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和0元身份购物体验区。

众筹成功后可获得奖励，众筹失败后支持后一轮投资金额全额返回，倒数第二三四次返回部分平台购物币+平台购物积分，可用于下一轮的投资。

客户案例分享:

这个模式的特色主要就在于能够规避资金流风险，0门槛、无泡沫、可持续，优质商家/厂家由于资金匮乏，通过预先向消费者收款的方式筹措资金，降低生产运营风险，达到资金进出平衡。且用类似“赌徒”心理留住用户，活动退还的购物货币仅能用于平台，从而增强用户粘性，同时，用户推广能获得奖励，达到推动用户快速裂变效果，解决产品销量低的问题，中后期平台可以搭配品牌活动及项目使用，解决获客成本高，覆盖刚需客户群体