

# 什么是众筹卖货模式？是怎么操作的？微三云钟小霞

产品名称	什么是众筹卖货模式？是怎么操作的？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

什么是众筹卖东西方式？是如何操作的？微三云钟小霞

互联网的发展已经过了流量红利期，目前总流量越来越贵，推广费用愈来愈高，用户数针对创业公司的股权融资，扩大规模再发展趋势的重要性不言而喻，但来获得流量需要大量资金分配，这对新成立公司来说是一个极大摩擦阻力，因而分销裂变方式也逐渐遭受创业公司的亲睐，文中对分销裂变模式进行了思索。

理论里的分销商，我个人理解为用户自发性散播，与企业自身在视频网站，地铁站及其电梯中投放的分众广告获客方式是有很大的区别的。

分销商，客户自发性散播，自行去做饮用水；开启客户这种做法的原因有2个：

### 一、客户自驱动

若想达到目的，基础是产品与竞争对手对比足够好，代替性弱。

商品开启用户痛点，并在某个社交圈内产生用户评价，客户自发性向其有同样困惑或兴趣的朋友介绍，根据社交媒体人脉关系开展散播。

如同前些年电影票房用户评价双收的电影（我不是药神），由那时候引发网友热议的药侠程勇事情改写，再加上王传君辞演（爱情公寓），国家广电总局灵台贵手并没有屏蔽掉等人气扶持，吸引住认知度，得到一批“种子用户”，影片自身质量水平上品，一公映豆瓣分9.0，吸引更多人来关心散播，为中午吃饭闲聊找寻素材内容，产生社交关系闭环控制效用。

## 二、外在奖赏推动

当新产品的可替代性较大时，想要达到分销商的效果，外在推动就十分重要了。

不然，我凭什么向别人强烈推荐你嘞，对我有什么好处，邀请奖励、邀约复生等等都是外在推动非常好的案例。

以邀请奖励为例子：

针对传出邀约A自身，确定他是否传出邀请的姿势有2个要素

成本费：他发送邀约需要付出什么成本费用？奖赏：我能做到哪些，和我投入成本对比如何？接到邀请的人他们也会付出多少，得到什么，会不会影响我们的关系？那么我什么时候才能接到奖赏,是否会兑付？

以我企业所研发的众筹项目卖东西举例说明：

众筹项目卖东西作为一种新式营销活动，并不是完全虚拟的，利用客户主动地进行连接人脉关系，邀请人互帮互助的方式，以更低的门坎参加并完成项目，与此同时完成平台引流与卖货的目地。客户如果你想玩此项主题活动那就需要主题活动币，主题活动币是参加活动的唯一方式。

自然客户想获得主题活动币，大家最希望客户所做的事情还是以购买东西做赠予，可是消费者的线上消费或是善于“直销模式”，非付费用户那就需要有效利用起来开展裂变拉新，保持存留，进一步转化成付费用户，选购自己喜欢的商品的同时也能参加活动来赢利。

简要介绍下方式的规则：

服务平台机构进行特惠众筹项目，设定进场人数和财产总数，客户购买东西赠予提交订单奖赏财产，产品送货，客户达到进场标准参加活动，主题活动通常采用满四期返一期的形式进行财产派发，每增加一期按同增比30%来增长。例如：逐渐以1000个服务平台财产来举例。

第一期：1000个服务平台财产

第二期：1000  $1000*30\%=1300$ 个服务平台财产

第三期：1300  $1300*30\%=1690$ 个服务平台财产

第四期：1690  $1690*30\%=2197$ 个服务平台财产

.....依此类推

注：四期都是有参加客户众筹项目完成后，按照约定得到收益退还第一期服务平台财产100% 客户盈利12%、销售市场盈利13%、服务平台盈利5%（所得的盈利不能超过服务平台所设置30%），客户盈利 $100*12\%$  销售市场盈利13%（可体现可兑换商品）。倘若客户A在平台第一次投入的100主题活动币，那他所得的收益也为：100主题活动币 客户盈利 $100*12\%$  销售市场盈利13%（如客户A在第一期里有强烈推荐客户B进到过程中，就能拿到他销售市场收益的13%，如果没有强烈推荐盈利则归服务平台）

相反，若众筹项目不成功，适用财产原路返回，倘若第50期众筹项目不成功，倒数第47-50期视作暴仓，则最后第一期退回100%服务平台财产，倒数第二、三期、四期退回70% 30%的积分兑换（财产适合于下一次项目投资，积分兑换用以兑换商品）

这一众筹项目主题活动的特征通常是可以避开现金流风险性，没压力、无泡沫塑料、可持续性，众筹项目不成功退还的买东西货币只可用以服务平台，再次参加活动。进而提高客户忠诚度，与此同时，客户营销推广能领取奖励，做到促进客户不断变化效果，处理产品销量低难题，后半期服务平台可以搭配线下活动及方式应用，精确遮盖刚性需求客户群体。因此，相对于中小企业而言，平台引流的前提，选择一个好的方式和好的平台很重要。

方式也会根据市场的需求随时变化来更新换代，服务平台做大过，中后期还可以连接一些其他模式进行相通，让你一套终生创业的平台系统，让你的方式追随时代变化和运营进展提升更换新模式和作用，而非做一段时间就需要更换系统，韬光养晦！大家给你是总计资金投入上亿人民币六年产品研发出来一个支撑点千万级数据交易的最底层系统软件 + N个运用随意选择匹配的系统软件，上千百种分销策略随意搭配随意相互配合自由设计，上千种运用随意搭配出市场领先的经营模式，不管做新零售或是微商代理，不管做挂售寄卖或是社区电商平台，不管做短视频电商或是跨境电子商务，做异业合作或是线上与线下智慧新零售，均可以在同一套系统上完成！让你可以购买必不可少的作用运用成本低启动项目，中后期经营优良重新选择提升新功能的运用