

茶叶市场结合泰山众筹模式！

产品名称	茶叶市场结合泰山众筹模式！
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

随着中国茶行业正在快速从小农生产往工业化、规模化、品牌化进化。大众市场上，近十年品牌茶在终端销售占比不断上升。虽然很多人喝茶还是先看茶品类，但小罐茶、大益茶、天福、八马、竹叶青等品牌，已经借助单一或全品类，成为大众市场的头部品牌。因此，茶叶的新消费浪潮已然袭来。茶叶的发展又迎来一个高潮，不仅传统茶品得到推崇，茶饮料、速溶茶、茶食品、茶牙膏等日用品等得到消费者的广泛认可。现代营销模式与茶的营销模式全面接轨。从行业来说，茶叶行业是一个传统的朝阳产业是毋庸置疑的。当然目前的茶叶确实也是乱象丛生，从另一方面来说，这也许是繁荣的标志。

痛点1:茶叶的水太深，价格虚高:

茶叶的特殊之处在于，消费者单从外观上很难去判断一款茶叶的好坏，有时候看起来差不多的茶叶，实际品质相差很远。目前全国的铁观音价格也并没有存在一个统一的标准，都由销售者根据市场及生产成本、工艺，自主确定茶叶的销售价格。不管是大品牌还是街头小店，价格虚高，消费者仅仅通过外部包装的话根本无法判断茶叶的好坏。虽然在淘宝及其他各类网络渠道销售铁观音的商家有很多，然而很多商家都是靠在安溪铁观音这块知名地理品牌下乘凉，商家以假乱真、鱼目混珠，消费者只能是雾里看花。很多本应是平价的铁观音经过包装宣传后却卖出了贵族价。

痛点2、消费者很难找到一款自己喜欢的茶

常有茶友抱怨，很难找到一款适合自己口味的茶，除了前面提到的茶叶品质千差万别外，还有每个人的口感喜好不同，就像一道菜，如果炒咸了，绝大部分人都不会喜欢吃，但一泡茶，有人喜欢清淡的，有人喜欢味浓的，还有不知道自己喜欢喝啥的。找茶就像找女朋友，不仅要看得顺眼，还得过得下去，一不小心总会碰到几个渣男渣女，从认识到喜欢中间总得有个过程，这事儿，不仅看品质还得有缘分。

那我们应该如何去解决呢？

1、产品更加注重质量。

目前中国茶叶最难解决的问题就是农残、重金属等有害物超标的问题。许多人的品牌都被抽检出不合格

产品。随着人们对茶叶的要求越来越高，特别一些消费者愿意出高价买好茶的前提下，茶叶会更加注重产品质量。国家质量监督部门管理检测一定会越来越严。目前茶叶市场出现的乱象就是有QS认证的企业远远少于没有认证的，质量监督部门只能管有认证的。没有QS认证的成本低，茶叶便宜，有一定的市场需要。随着消费者觉悟与意识的提高，茶叶企业会越来越规范，产品质量也会越来越高。

2、品牌更加强调信誉。

中国茶叶品牌很多，但真正值/得信/赖的品牌还比较少。许多品牌靠广告堆出来，没有死心踏地做品质，以质取胜。这也是目前茶叶市场乱象之一。真品质无人认知，假品质知/名度却很高。形成想找好茶的人找不到好茶，真正的好茶又卖不出去的恶性循环。

3、没有找到合适的营销模式。

目前茶叶品牌可信度低，许多人都习惯品后再买。这就导致了，茶叶的销售务必走店铺营销的路子。随着电商的广泛使用，茶叶也挤入其中，但真正高/档茶还是比较难销得动。因为没喝过，不敢花大价钱买高/档茶。品牌与品质加上新零售的模式，是改变营销方式的根本。接下来小编就给大家分享一个可靠的营销模式。

泰山众筹模式玩法：

游戏规则：限时限量消费认购，每期认购时效为24-48小时内，超时未认购满，即为本期认购失败。

参与方式：常见的消费1：1获得【资产】，并且赠送他【消费积分】

玩法如下：

泰山众筹这个模式有两个特点，第/一个特点它是用购物币交易的，第二个特点是四进一出。我给大家讲讲大家就理解了。

它每期有个百分之30的涨幅

第/一期筹10000购物币，多少个人用户筹够了之后开启第二期。

第二期在第/一期的10000基础上加百分之三十就是13000，筹够之后开启第三期。比如说我第/一期参与了，到下面第四期都成功的情况下，到第四期，第/一期参与的人得到一个本金退还，以购物币的形式，还会得到本金的百分之12的钱。这个比例可以后台自己定

不成功的情况下，哪期不成功，那期参与的人的钱全部退回，前面成功的退投入的百分之70

客户在你的商城买产品，送的购物币给你，然后你拿这个购物币去参与这个泰山众筹活动。

消费者在平台的商城买产品，平台将会额外赠送商城相等资产，资产可用于商城购物进行抵扣，或参加平台的泰山众筹活动。（如：购买699的产品再赠送699的资产。1399就送1399的资产）

爆仓重开：倒数第/一期众筹失败，即倒数前第/一二三四期都视为爆仓，倒数第/一期退全部资产，倒数第二，三期，四期退还65%资产(这个数值比例可自定义)众筹不成功退返35%的资产(可按照每日分比例逐步释放成商城零钱，可提现，或用于在平台的积分区域兑换产品)

最后一期众筹不成功，一周之内重新开始从期循环，（

活动时间一周或半个月一般设置为一期，众筹可提前预约，如半个月(15天)为一期)

每期收益的30% = 静态13% 动态奖励14% 平台3% 全部分完无任何泡沫。

1. 静态收益13%，每期合约收益13%，(这个百分比也需要后台可以设定)

2. 动态奖收益：14% (按现在奖金模式自定义) 这里的分润是用商品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，可把商城的利润分润拨到这里来。

当第四期成功，则第一期参与的人得到一个本金退还，以购物币的形式，还会得到本金的百分之12的钱。(波比自己定)

.分享奖励5%

.管理奖4%

.股东分红2%

.区域代理3%。