

电商营销卖货的众筹卖货是怎样玩的？开心茶坊怎样流水过七亿

产品名称	电商营销卖货的众筹卖货是怎样玩的？开心茶坊怎样流水过七亿
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	链动2+1:泰山众筹 分享购:全面拼购 数字藏品:盲盒
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

随着互联网的不断发展，互联网已经过了人口流量红利时期，在现在这个阶段流量越来越贵，获客的成本也越来越高。

用户的数量对于创业公司的扩大规模和再发展的重要性不言而喻，但获取流量需要大量的资金投入，这对于创业公司来说是一个巨大阻力。

烧钱的路子行不通的话，那就去分钱，分卖产品、卖服务的钱，所以关于分销的营销模式也越来越受创业公司所喜爱。

跟大家分享一个关于分销的营销模式——众筹卖货

近有一个很出名的众筹式卖货商城——开心茶坊，也是属于这种营销模式，我们来看看这个众筹卖货是怎样玩的？

用户如何参与众筹卖货？

平台用户需要在商城消费，在每次购物消费之后平台会赠送一定量的购物币给用户，用户需要购物币才能参与平台设置的众筹活动。

与股权众筹、公益众筹、产品众筹、借贷众筹这些众筹模式不同，众筹卖货是在用户消费之后赠送的购物币去参与，当众筹成功时用户就会获得一定量的现金收入。

用户拿着平台送的购物币参加众筹活动，众筹失败也没什么，毕竟购物币是在平台购物之后赠送的，用户已经有产品了，但众筹成功就是真的赚了。

众筹卖货的流程是怎样的？

假设用户在平台的商城区购买了两百的产品，因为这个产品的成本是一百，那么平台就会送给用户一百的购物币，用户再拿这一百个购物币去参与众筹活动。

众筹每期所需的购物币会增长30%，期众筹购物币的数量为1000，那么：

期众筹的购物币数量为1000个，每期增长30%，那么第二期需要众筹购物币1300，第三期1690，第四期2197.....

众筹成功时压四期退一期的奖励发放规则：当第四期众筹成功时，则期众筹的奖励发放；当第五期众筹成功时，则第二期众筹奖励发放；当第六期众筹成功时，则第三期众筹奖励发放.....

众筹失败时的爆仓规则：众筹后一期失败，参与的购物币全部退回；被压住的三期众筹，则退回70%的购物币。

当众筹成功奖励发放时，其中众筹的购物币中的12.5%会换算成现金发放给用户作为奖励，有12.5%会回馈给市场推广，还有5%才是平台的盈利点。

像这种分销的营销模式可以解决创业公司经常遇到的五大难点：

- 1、用户裂变难：怎样让用户主动积极的分享平台或商品的链接
- 2、平台流量少：怎样用创新的模式快速给平台引流大量粉丝
- 3、用户复购低：怎样让用户持续的在平台复购，而不是一次就走
- 4、订单增长慢：怎样在没有海量用户的情况下提升平台订单量
- 5、变现难度大：怎样从单元化的产品盈利转化成多元化的流量变现