

深度解析：泰山众筹模式是如何不花推广，平台也能实现会员增长

产品名称	深度解析：泰山众筹模式是如何不花推广，平台也能实现会员增长
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

如何不花钱推广，就能让平台每天新增到更多的新会员？如何实现平台盈利的情况下，还能让用户100%愿意为平台积极分享推广？

正常来说平台要实现会员增长，要么在各种渠道烧钱推广，要么由用户主动分享。

平台主动分享（用户被推销）相对花钱花精力一些，贵在坚持，长期坚持也会有点效果。

但是，如果用户主动推广（非平台主动分享），那相对裂变速度和推广速度大很多，成本相对较低。

那如何让用户愿意参与、愿意分享、愿意购买，实现更多裂变降低引流成本，快速拓展市场的成为企业当下重要话题。

那问题来了，凭什么用户愿意帮你分享？

一是产品和服务的确好，这个比较难，二是求利，就是用户能获得什么利益。

首先平台要考虑到能够吸引消费者关注的点，人的动机永远是自己的利益，站在消费者的角度肯定是想能够优惠买单，甚至是免费买单

正常的消费返利模式对于消费者来说应该是这样的：花着与市面上差不多价格的钱购买到产品，还可以参与商家发布的活动来获得产品部分利润。

对于平台来说：由于市场竞争、产能过剩、高库存等因素，从促销、扩大销售规模和利润总额、提升品牌、维护用户忠诚度、打击竞争对手等利益考量，消费返还是行之有效的竞争利器。

那泰山众筹模式就是打破了传统的消费逻辑,从“消耗式”消费转变为“增值性”消费,消费者即时消费商

,先让消费者赚钱再免费消费,迎合了所有消费者的消费心理,让消费者体验参与到平台整个商品流通环节的利润分配之中。

一、泰山众筹模式为什么这么火热?泰山众筹是否合法合理合规?

- 1、电商为核心:以产品为本,购物赠送众筹积分参与活动变现,平台更容易推广产品。
- 2、资产拉升:营造绿色消费积分,响应国家号召。
- 3、资本托底:对接广告联盟,让平台有更多的收益补贴。
- 4、商业闭环:线上线下相互导流,线下实体托底赋能。

二、泰山众筹模式玩法

- 1、四进一出:当众筹活动到第四期成功的时候,第一期参与众筹的粉丝就会出局,从而获的奖励,当第五期众筹成功的时候,第二期参与的粉丝出局,获得出局奖励,以此类推,直至众筹活动结束或失败。
- 2、倍利复增:每完成一期众筹活动的时候,下一期将增长30%的众筹资产
- 3、爆仓重生:众筹活动时间内,无法完成众筹,则会众筹失败,那就视为爆仓,将重新开启第一期循环。

假设粉丝/购买了1000元的酱香白酒,平台额外赠送500的众筹积分,在粉丝/购买商品所获得的奖励众筹积分时,将以商品利润进行调控并且设置比例。后续每一期将增长30%,其中分别为:用户众筹成功静态奖励13%;市场动态分润12%;平台维护收益5%。其中每满四期第一期将以用户众筹投入的众筹积分的13%进行发放,假设用户第一期投入500众筹积分,众筹成功那么将以 $500 \times 13\% = 65$,此用户将获得65众筹积分,500众筹积分退回可在下一期继续投入,产出的65静态奖励可直接提现。

泰山众筹模式的机制以产品售货的方式,不使用现金入局,电商产品为本,会员为核以电商为本质,买产品送众筹积分,众筹积分是作为会员的赋能增值,以产品入局,通过产品效果形成消费习惯,众筹成与不成,都不损伤平台及用户。