

# 水产行业结合泰山众筹模式方案讲解，微三云钟小霞

产品名称	水产行业结合泰山众筹模式方案讲解，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

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

做水产市场，竟然根据平台营销2个月的日子就可以达到两三百万的销售额！

给大家分享的就是一个海边长大哥哥所使用的运营平台及其经营模式。

大家都知道，大家中国人每一年的过年过节，除开和家人团聚以外，大红包送礼物也是非常重要的一部分，有的喜欢拿上一盒好的茶叶，有的喜欢携带二瓶美酒，但他却刚好便是应用着这种一销售市场核心内容。

大哥发觉以后，它就找到了一个软件外包公司，来给它的海鲜产品制定了这样一款电子商务商业运营模式，它的营销渠道啊，真的是五花八门，即便是各种电子商务平台也都在帮他出售，甚至小程序商城系统及其都是有卖它的商品。

那样在他服务平台之中，来购买海鲜产品就能获得一个积分奖励，用户可用这些积分兑换用于去积分商场里去开展抵税。

不过如果就这么简单绝对不很有可能能有这么多的销售额及其销量，在他服务平台里面还具备一个众筹项目功能的，用户可用这些积分兑换去参与众筹项目主题活动，只需众筹项目筹满以后客户就可以获得积分兑换回到给过的零钱奖赏，而且零钱可转现。

听到这里是不是你就能知道，客户可通过这个积分兑换参加众筹项目主题活动进而，一点一点地将自己选购价格昂贵海鲜产品把钱退还回家。

想象一下假如你来购买淡水鱼或者其它的干货知识，坚信针对水产市场有点儿掌握的人都知道，这一部分产品报价高、分量少简直是这类产品的象征，假如忽然有个人对你说，在这样的平台买自身最爱吃的淡水鱼、海产品等，不仅能够得到折扣优惠，更重要的是还能够可在这样的平台里边挣到许多，你愿不愿意来买？

但在服务平台之中，他每一期的积分兑换提高都设在40%，第一期1000、第二期1400、第三期...、第四期.....依此类推，而且他也在服务平台之中设置权限一些限定。

第一期：一个客户每一期只有参加100-200；

第二期：一个客户每一期只有参加100-300；

第三期：一个客户每一期只有参加100-400；

第四期：一个客户每一期只有参加100-500；

依此类推。

慢慢，客户要不断地开展回购又或者是需要邀约我身边的人前去买东西。

自然客户一个人去强烈推荐客户前去服务平台参加活动，还可以获得一定的推广奖励。

那依照这样的活动，他会不会亏损？是否会亏到倾家荡产？等到最后的情况下，每一个顾客手上都有大量积分兑换，一旦主题活动不成功他应该怎么办？

最后他应用了这样的一个计划方案来给它的服务平台清除泡沫塑料.....