

# 众筹卖货的机制是什么？他能给传统卖货带来什么启发？

产品名称	众筹卖货的机制是什么？他能给传统卖货带来什么启发？
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

现在实体业在疫情的冲击下摇摇欲坠，许多商家都在面临着销售渠道不得不考虑从线下转移到线上，苦于流量少，获客成本高昂导致无从下手，这些因素对于目前刚面临转型的公司是一个巨大的挑战，因此分销裂变的模式也十分受面临转型这类公司的青睐。

传统意义上头的卖货，我理解为用户通过对产品方的信任，和优惠的力度去自发为平台推广，这与企业在电梯或高铁中投放的分众广告的获客是很不同的。

传统卖货，用户通过口头互相宣传，甘愿去分享自己的购物体验，这类用户的行为特点是：

一、产品与竞品相对其他平台上要足够好，替代性弱，产品的使用体验触发用户的痛点，在产品圈子里形成口碑，使得更多人去尝试。

二、产品替代性高的时候，外在驱动对于行为的影响要素就极为重要了，毕竟没有人无缘无故的替你去宣传产品，重要的是从宣传这上面用户他们能得到什么？

泰山众筹又称众筹卖货，主要核心以买货为主，首先用户在平台购买产品后，按正常流程发物流，同时赠送同等价值的购物币，平台会定时组织发起限时众筹活动，购物币是参加活动唯一入场条件，同时购物币也可用来在积分专区兑换产品。

返购物币按满四返一制来进行，每四期返还期的购物币，购物币每期以30%递增，比如期设定1000购物币的条件，人数为10人，每人投100购物币，每筹满四期将返还期的购物币，同时参加活动还赠送12%的用户收益、平台也还有5%的收益。

而当期数很高的时候众筹失败了怎么办？假设第50期众筹失败了就会完全返还第50期的投入，剩下47、48、49的则退70%，剩下30%以购物券等形式返还。

该模式主要优势是能够规避资金流风险，无泡沫、可持续，众筹失败退还的购物币仅能用于平台，重新参与活动。从而增强用户粘性，同时，用户推广能获得奖励，达到推动用户快速变化的效果，解决产品销量低的问题