

微三云泰山众筹—白酒的市场来了，借鉴这个方案可迅速打开销路：升级版众筹

产品名称	微三云泰山众筹—白酒的市场来了，借鉴这个方案可迅速打开销路：升级版众筹
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

商业模式是互联网大数据时代企业产品迅速裂变引流的关键所在，商业模式前提要有足够的吸引力，要让参与方先疯狂（参与方可以是投资者，也可以是分销商、经销商、使用者或者购买者）；其次还需要有自动自发的推动作用，后才是盈利问题，任何的模式要通俗易懂，唯有会员想明白了整个商业模式的逻辑，让会员“躺着赚钱”，才有可能在红海中突围，这也是互联网生态圈得以实现的致胜法宝。接下来，微三云吴丽萍带大家了解这套商业模式，贵州茅台的市场做的如此之大，白酒如何打进市场？火爆营销呢？新众筹卖货模式——【举例：富络经典平台商业模式分享】

一、富络经典的功能逻辑原理

平台作为一款线上场景体验式APP，让消费者通过线上虚拟环境和线下实际结合，采用B2C商业运营模式，不仅仅做到品牌营销宣传推广，还可以通过线上+线下结合，直接参与企业的发展盈利，推动企业平台化，公司股东化，人人参与化

实现先体验后消费的双赢目标，彻底解决传统企业发展难、销售难的问题，真正为大家创造双赢的局面+场+商品一体化商业闭环

- 1.通过流量思维获取私域流量，创建真实的会员数据
- 2.一年内突破100Yi业绩目标，帮助民营企业销售3Yi特色产品
- 3.丰富消费应用场景，如商场购物、旅游机票、旅行、生活缴费、线下吃住行、加油、话费等
- 4.建立渠道、供应链等分子公司，进入资本市场

模式特点和优势

- 1、合法性：0泡沫、0风险

2、社交性：社交信任感，不伤人脉

3、公开性：公开透明，可观收益

二、富络经典众筹卖货模式的玩法介绍

一生酿好一坛酒，让世界爱上中国酱香

1、参与规则

将酒粮兑换积分到平台后，在酒窖中发酵，以获得酒体。酒体可在公司商店复购，获得余额。余额可以反映出来

假如不换酒体，可以换成酒粮继续酿酒，产生收入

每仓有50%以预约的方式，50%以抢占的方式，2天/仓，仓/30%增长

第三仓满仓后，仓的酒粮成功酿出酒体，可以得到6%的增值收益

例：100斤的酒粮=106斤酒体

二天一仓，三仓为一场，就是6天，按照一个月30天，等于可以酿5轮的酒体， $5 \times 6\% = 30\%$ 【增值收益相当于月化率30%】，这也是个人盈利，还不包括团队盈利

每仓以30%的规模增长，倘若到了第100仓的时候，酒窖没达到规模，那就意味着酿酒失败，该仓酒粮全都退返，在后参与酿酒的二十人，获得该酒窖盈利10%的奖励

该仓倒数一仓，二仓（第99仓，98仓）酿酒失败，会获得70%的酒体，30%的商城积分+幸运值+优先权

兑换积分产品后额外获赠相应的幸运值，次日起参与酿酒利润的10%

进到幸运池

例：酿酒利润是1千万，商城积分看广告是3千万，A手上持有3000的幸运值，那么A获得的酒粮相当于1千万/3千万 \times 3000=A所得酒粮

该仓酿酒失败后，从仓开始循环往复，周而复始，绵绵不绝

三、众筹模式卖货的盈利分析

把线下生产工艺流程搬到线上消费者可参与获得收益

一：消费者参与酿酒工艺，可获得收益

成功抢购酒粮有6%的盈利

举例：个人每仓抢购10000份酒粮， $10000 \times 6\% = 600$

2天一仓，3仓出一仓，等于6天一场，一个月有5轮

$6\% \times 5 = 30\%$ ，月化率30%， $10000 \times 30\% = 3000$ ，月盈利

这也是稳固酿酒，就是长期定投，假如反复酿酒，盈利更高

这同样是一个酒窑的盈利，假如是两个酒窑，盈利加X+

按自己抢购的酒粮算盈利，抢的越多越好，盈利越多越好，能赚多少凭手速和能力

、招商盈利

直推奖励，享有直推酒粮业绩1%的盈利

举例：

1个直推，每仓抢购10000份酒粮，每仓奖励100

10个直推每日抢购1万酒粮，每仓奖励1000

每仓盈利轻松达到1000+，直推越多越好，盈利越高

：共享盈利（团队流水分红）

见习酿酒师

直推流水1%，酒粮复购服务费用50%，团队总流水1.5%盈利

直推5人，团队业绩达到5000

个人每仓酿酒1万份，酿酒盈利1万 \times 1%=100

直推流水5000，直推盈利：5000 \times 1%=50

酒粮复购服务费用50%，5000 \times 5% \times 50%=125

团队总流水5000，团队盈利：5000 \times 1.5%=75

100+50+125+75=350+（每仓的盈利）