

【泰山众筹】私域流量池如何经营？如何留住用户？

产品名称	【泰山众筹】私域流量池如何经营？如何留住用户？
公司名称	微三云
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	黄浦区凝彩路26号
联系电话	13539721118 18002838656

产品详情

我们知道泰山，又名岱山、岱宗、岱岳、东岳、泰岳，为五岳之一，有“五岳之首”、“天下第一山”之称。这个模式为什么取名泰山众筹？就因为泰山有力压群雄之势，屹立不倒之姿，稳如泰山。

前言：什么是私域流量？私域流量的重点不是流量，是私域。私域的核心是对用户精细化的运营，私域的底层是产品和服务，服务既营销，私域的本质对用户需求的极/致了解和提供极/致的服务。

所以不要觉得把流量圈起来就可以做私域流量了，不是。而是怎么样提供更好的产品和服务给到你的忠实用户，怎么样把1000个商品让同一个人买，这才是私域的价值。

有了对私域的清晰认知，才知道如何去搭建私域团队，做好私域运营

1、经营私域流量池的技巧

经营一个私域流量池需要拥有一定的技巧，对于商家来说这些技巧是必须要掌握的，首先就是要扩大私域流量池，这其中有一些诀窍，比如说根据自己的产品设置相应的奖励规则等，还可以让用户来吸引用户，这样才能快速的扩大私域流量池。

2、适合的裂变营销活动

裂变营销活动能提高商家带来的收获很大，那么适合商家举办的裂变营销活动有哪些呢？首先就是好友砍价，让用户去邀请自己的好友进入商城帮自己营销产品，这些新来的用户也有几率购买产品，除此以外还有爱拼团，这也是一种不错的裂变营销活动。

3.私域流量留存，让用户来了不要走

做好私域流量的留存，留存路径和活动的设计，决定了留存的效率，只有把用户留住，才有后面的转化机会。

如何留住用户？这里就要讲讲泰山众筹的核心模式：

十二个字说明：四进一出、复利增倍，爆仓重生

四进一出：指当众筹活动进行到第四期的时候，期参与众筹的用户就会出局，从而获得出局奖励，当进行到第五期的时候，第二期参与的用户出局，获得出局奖励，以此类推，直到众筹活动结束或失败

复利倍增：指完成一期众筹活动的时候，下一期奖励增加百分之三十的众筹积分。如：期活动一千积分，第二期活动就是一千三百积分，第三期活动为一千六百九十积分，第四期活动为两千一百九十七积分，以此类推。

爆仓重生：指复利倍增达到一个峰值的时候，在活动时间内，无法完成众筹，则会众筹失败，参与用户将获得爆仓奖励。

泰山众筹玩法规则说明：

玩法形式：每个人都可以参与的众筹模型，类似“水滴筹，轻松筹”等等，参与获得奖励

时间限制：约3-7天/周期，无法完成众筹金额，则活动失败，成功则继续进行下一轮

出局获奖：百分之十三静态（退回参与的积分，额外奖励百分之十三的积分）

13%动态（按团长级差形式分配）

4%平台管理费

爆仓回赠：后一期参与的用户全额返回积分，倒数第二三四期，返回70%积分+30%购物券

举例：

1.A用户期参与众筹时，投入了1000积分，第四期活动成功后，A用户获得1300积分

2.A用户有团员参与的情况下，团员出局后，A用户获得1300积分的团长奖励

3.用户如果后一期参与投入了1000积分，活动失败后，退回1000积分，倒数的二三四期获得70%的积分和30%的购物券

泰山众筹模式分析采用智能合约和共享四进一出的新模式，每期共享额度增长30%。

每期收益的30%=静态13% 动态奖励14% 平台3%全部分完无任何泡沫。

1.静态收益13%，每期合约收益13%，(这个百分比也需要后台可以设定)

2.动态奖收益:14%(按现在奖金模式自定义)这里的分润是用商品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，可把商城的利润分润拨到这里来。

.分享奖励 5%

.管理奖 4%

.股东分红 2%

.区域代理 3%

再结合周边资源整合列如:

线上线下的资源链接、美业、O2O、社区团购、门店自提、异业联盟、服务点、周边生活、加油卡、充话费、KFC优惠券等等。

如何来评价这款泰山众筹商业模式玩法？截止目前，在市场当中超高活跃度的现象也证实了此玩法具有非常不错的市场反馈，利用社交电商的特性，整体会员量以及产品销量都将得到质的飞跃，并且在这样结合以后，泰山众筹商业模式也会相对于变的更加长久、更加合理、更加具有可持续性。

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。如需完整方案，软件开发，模式策划，可以留下联系方式私信小编，微三云李晓铃给您提供适合的营销商业模式！