

# 泰山众筹为什么深受操盘手的喜爱？

产品名称	泰山众筹为什么深受操盘手的喜爱？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

电商的竞争，如果是单纯的信息展示、交易，已经不能适应新时代的要求，在全新的移动互联网时代，出现了很多新的电商商业引流模式，对比传统电商具有非常强的竞争力，企业平台要想做大做强，打开市场引流入口是关键一步，所谓引流，都离不开一样非常重要的东西——“流量”，想要以快的速度去将平台的流量做起来，唯有借助当下对消费者具有影响力的营销模式，才能达到预想状态，将本身产品、平台流量等转化。

除了“流量”还需要配适一个好的商业模式，这样才能获得更多的发展，获得更大的市场份额。模式的作用就是当你，前期平台前期市场刚刚做起来的时候的无人问津，慢慢地变成人人追捧的一个聚所有流量于一身的平台。一个好的模式的魅力就是在这里。

泰山众筹规则：

四进一出：合理合规，达到进出平衡，当第四期成功的时候，才会返回期的本金+收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，这样就可以达到进出平台达到平衡的目的。

倍利复增：采用能量守恒定律，每一期的增涨幅度都是上一期众筹金额的增涨金额，公平公正，可持续性非常强。

爆仓重生：相对于市面上的模式，基本上都是“后面人买单”，泰山众筹也是个提出爆仓重生止损的，重新开启新一轮，上一轮泡沫不累计，消除泡沫之后再进行重开。

泰山众筹模式玩法

举个例子：众筹成功按照每期递增30%

第1期10000购物币

第2期13000购物币

第3期16900购物币

第4期21970购物币

.....  
假如到第10期的时候众筹失败，那么就爆仓，爆仓之后系统会自动启动止损重生机制。倒数第十期众筹失败，即倒数前第七，八，九期都视为爆仓，倒数第十期退还购物币，倒数第七，八、九期退还70%购物币，剩下30%返积分，可按照每日千分比逐步释放成零钱。

假设粉丝 购买了1000元的茅台镇白酒，平台额外赠送500的购物币，在粉丝 购买商品所获得的奖励购物币时，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%。其中每满四期期将以用户众筹投入的购物币的13%进行发放，假设用户期投入500购物币，众筹成功那么将以 $500 \times 13\% = 65$ ，此用户将获得65购物币，500本金退回可在下一期继续投入，产出的65静态奖励可直接提现。

这个众筹活动的特点主要是能够规避资金流风险，无压力、无泡沫、可持续，众筹失败退还的购物货币仅能用于平台，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，中后期平台可以搭配品牌活动及模式使用，覆盖刚需客户群体。所以，对于中小型企业来说，平台引流的前提，选择一个好的模式和好的平台很重要。

泰山众筹能够运行四年多时间，一个模式能持续这么久，就肯定有他的道理，首先可以肯定的是机制具备长久性，之后又出来了很多后起之秀，例如云储联盟，次元大联盟，中安，富佑天下，ck轻奢荟，等等都借鉴了泰山众筹的模式，也都做的好很，个人看来，落地做的比较好的是CK轻奢荟，去年运行到，现在依然在良好运行，可见此模式的生命力非常持久，ck相信项目圈的绝大多数团队长，要么参与过，要么听说过，目前也已经持续了大半年的时间。知道的人都知道，造富效应也非常明显。