

社交电商模式前期应该怎么选？泰山众筹模式

产品名称	社交电商模式前期应该怎么选？泰山众筹模式
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

电商热潮经过十几年的发展，现如今传统电商越来越难做，社交电商经过前几年的勃发，现在模式越来越丰富。

而作为一个想要通过社交电商来创业的新手来说，面对入局缓晚的市场竞争，怎么才能选择一个好的社交商业模式赶上落下的步伐呢？

那社交电商模式前期应该怎么选？我们先说说要注意的几个点：

- 1.自身有没有合适的自营产品？有的话，那么你就得对比当下市场上类似的热度和评价。没有的话，也没事，我这边已经有对接好的供应链平台，上万种SKU供你选择。
- 2.线下有没有留存的客户量还有*重要的，有没有团队。
- 3.“ ” 用户痛点 “ ” ”,就是怎么让对标用户付出某种行动的*大阻碍。
- 4.怎么来赋能到用户？让用户对平台的体验感很强！从而留存用户？
- 5.模式是否安全？

说了注意点，那么该什么样的模式来做前期运营呢？小编今天给大家分享一种模式，大家看这种模式适不适合前期的流量引入。——泰山众筹

泰山众筹是一个什么模式呢？这是一个以卖货为主的模式，怎么实现让用户自发地去卖货呢？

首先，用户通过各种推广方式中的一个注册进入商城购买商品，那这个时候我们赠送他等值的购物币，而这个购物币就是参与众筹卖货的唯一门槛。

然后众筹活动通过：满四期返一期的方式来运行，每期按30%的溢价递增，返完一期，活动继续进行。

1.平台溢价30%

其中 用户收益12%， 市场收益13%， 平台收益5%。

2.特点：满四期返一期

假设用户A购买200元的一个商品，那么我们就赠送200购物币给他，他之后就可以参与众筹活动，那么

第1期：2000个购物币，则

第2期： $2000 + (2000 \times 30\%) = 2600$

第3期： $2600 + (2600 \times 30\%) = 4160$

第4期： $4160 + (4160 \times 30\%) = \dots\dots$

.....

第5期：

.....以此类推

3、规则

满四期返一期

当众筹到了第四期的时候，**期参与的人就可以得到收益。

退回200购物币，然后根据每期用户投入的多少来回。也就是另外可得：

用户收益： $200 \times 12\% = 24$

市场收益： $200 \times 13\% = 26$

注：这里的收益可提现，也可兑换购物币来继续参加后期活动。

止损：假设第N期要求10w个购物币，平台发放不够10w购物币，就会开启止损重生的功能。第N期参与的人全部原路返回***购物币。

第(N-3) — (N-1) 49 参与人返回70%购物币+30%积分

(积分可以通过去积分商城购物抵扣)

讲到这里如果还有不明白的可以私信小编，小编给你一一解释。

大家*关心的其实是什么，安全问题！那么众筹这个模式如何规避风险，避免红线警告？

所有的商业模式，如若操作不当，就有可能被盯上了，当然，合法合规的操作才是关键

1、资金盘：不可直接以现金的方式参与，用同等的购物币或积分

2、模式是结合商品的，这是物流，保证商品的真实性

3、合法交税，这就不用多说了

4、第三方支付也是尤为关键，必须对接正规的第三方支付公司

5、对用户进行检测，防止消费者过度刷号。