

富络经典泰山众筹模式升级版加零撸双轨制升级制——微三云李志英

产品名称	富络经典泰山众筹模式升级版加零撸双轨制升级制——微三云李志英
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

很多人都说，现如今生意不好做钱难挣。在这样一个新旧动能转换，经济结构调整的关键期，买卖思维逻辑产生变化，赚钱的方法产生变化。生意不好做钱难就是一个长期存在，普遍认知能力。但是我们也要见到另外一种状况，很多人赚钱愈来愈多，赚钱更加顺畅了。置身同样的经济社会发展转型阶段，有的人赚钱会难，有的人赚钱就越容易，这是什么情况？zui大原因是因为生意模式和的挣钱方式的差异。换句话说生意不好做钱难挣得人，他的生意模式和的挣钱方式本身有难题，与经济社会发展、经济趋势、自主创新等趋势是背驰的，抵触的，淘汰的。

微三云志英分析一下市场困扰？使我们全部的创业者那样使自己的服务平台怎样改变传统，怎样在新旧动能转换经济发展调节下出类拔萃。

什么才是好的商业模式

在《周鸿祎自述：我的互联网方法论》中，有谈及“商业模型并不是赚钱模式。它zui少涵盖了四个方面主要内容：产品模式、用户模式、推广模式，接着是收入模式，本身就是如何去赚钱。一句话，商业模型就是你可以给予什么样的产品，给什么样的客户造就什么样的使用价值，在创造用户价值的过程中，用什么样的方法得到经济收益。”从这点，我们可以得到：一个好的商业模式zui少包括四大要素：商品、客户、经营管理、赢利。

- a、商品：所有的商业模型都需要是建立在产品模式基础之上。好产品模式一定是要把握住客户满意度、处理消费者的难题；并不能够随便被效仿；
- b、客户：优，秀的商业模型一定是抓住其目标受众的潜在性核心需求；并处理他的难点
- c、经营管理：烧钱并不是经营管理，经营管理应该是依据你的消费群产品和，来制定对应的推广方式。在和用户相处的过程中，把握客户产品应用里的困惑和难点，再意见反馈到产品中进行改善
- d、赢利：能帮公司造就延续性获利的商业模型，毫无疑问是成功的商业模型

富络传统山东泰山众筹融资模式全新升级加零撸双轨更新规章制度，

10元进场撬起百万财富，注册平台那一刻开始，三方机构，及其金融机构便会管控你本钱，由于富络经典是集团公司构架

有行为主体企业，有限责任公司，在线充值能被三方机构(抖音同款三方支*付易宝)杉德，及其银行监管

也有供应链管理十，大名酒夜郎古做为品牌合作者等各类知，名品牌企业，烟航全权负责控投！

服务平台安全有保障，不碰资产，不碰供应链管理！

富络传统

团块占位

全新升级CK方式，震撼人心出场

每个人可以参加

国际航空公司控投，浙江省杭州市第，一名六合法律事务所、第三方支*付北京市易宝和杉德支*付服务保障

富络传统 经典人生

同级并没有盈利（直推奖赏1%）

直推5个合理VIP轻轻松松上级别拿盈利

基本原理

服务平台作为一款网上场景体验式APP，让消费者通过线上虚拟场景和线下具体紧密结合，选用B2C商业运营模式，不但保证品牌营销宣传策划，还可以通过线上线下推广紧密结合，参加公司的发展赢利，推动企业平台化，自然人股东化，人人参与化

完成先感受后消费的双赢目地，彻底消除传统行业发展趋势难，市场销售难问题，真真正正打造出人场货一体化商业闭环

1.根据流量思维，获得私域流量池，打造出真实会员数据

2.在一年内提升10Yi业绩目标，助推民企市场销售3Yi特色食品

3.丰富多彩交易应用领域，如商城购物，交通出行飞机票，度假旅游，缴电费，线下推广衣食住行，给油，手机话费这些

4.创立方式，供应链管理等分子公司，进到金融市场

一：无泡沫塑料，零风险。

二：商城购物，不伤人脉。

三：资产全透明，盈利丰厚。

四：参加灵便，利息安心。

五：专，业经营，迅速裂变式。

六：强劲背诵，整体实力确保。

七：循环往复，源远流长

玩法攻略

一生经过酿制一坛酒，让世界爱上中国酱香型

参加标准

向服务平台换取酒粮后，在酒窑里开展发酵，从而获得酒质，酒质还可以在企业的商场里开展复购，获得账户余额，账户余额能够反映

假如不换取酒质，能够转化成酒粮再次制酒，造成盈利

每仓有50%以预约的方法，50%以占领的形式，2天/仓，仓/30%提高

第三仓全仓后，第一仓酒粮取得成功酿出酒质，可以获得6%的增值收益

例：100斤的酒粮=106斤酒质

二天一仓，三仓为一轮，其实就是6天，依照一个月30天，相当于能够酿5轮的酒质， $5 \times 6\% = 30\%$ 【增值收益等同于月化率30%】，这也是本人盈利，还不包括精英团队盈利

每仓以30%的规模增长，倘若到第100仓时，酒窑没达到经营规模，那就代表着制酒不成功，该仓酒粮所有退还，zui后参加制酒的二十人，得到该酒窑盈利10%的奖赏

该仓后一仓，二仓（第99仓，98仓）制酒不成功，会获得70%的酒质，30%的积分兑换 幸运 所有权

换取产品后附加获得对应的幸运，次日起参加制酒盈利的10%

进到好运池

例：今，日制酒利润是1一定，积分兑换看广告是3一定，A手里拥有300的幸运，那样A今，天所获得的酒粮等同于 $1一定 / 3一定 \times 300 = A$ 所得的酒粮

该仓制酒失败之后，从第一仓逐渐循环系统，循环往复，源远流长

收益分析

把线下推广生产工艺流程搬至网上客户可参与获取收益

一：客户参加酿酒技术，可获取收益

取得成功限时抢购酒粮有6%的盈利

举例说明：自身每仓限时抢购10000份酒粮， $X6\%=600$

2天一仓，3仓出一仓，相当于6天一轮，一个月有5轮

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

这也是固定不动制酒，其实就是定投基金，假如反复制酒，盈利更高一些

这是一个酒窑的盈利，假如是2个酒窑，盈利加X

按自己限时抢购酒粮算盈利，抢的越大，盈利越大，能赚多少钱凭反应力与能力

二：招商合作盈利

直推奖励金，享有直推酒粮销售业绩1%的盈利

举例说明：

1个直推，每仓限时抢购10000份酒粮，每仓奖励金100

10个直推每日限时抢购1万酒粮，每仓奖励金1000

每仓盈利轻轻松松做到1000，直推越大，盈利越大

三：共享盈利（精英团队水流年底分红）

见习调酒师

直推水流1%，酒粮复购附加费50%，精英团队总水流1.5%盈利

直推5人，团队业绩做到5000

自身每仓制酒1万分，制酒盈利 $1万 \times 1\% = 100$

直推水流5000，直推盈利： $5000 \times 1\% = 50$

酒粮复购附加费50%， $5000 \times 5\% \times 50\% = 125$

精英团队总水流5000，精英团队盈利： $5000 \times 1.5\% = 75$

$100 + 50 + 125 + 75 = 350$ （每仓的盈利）

换句话说，做到见习调酒师，只需5000流水，这也是任何人都可以轻轻松松完成，基本没有门坎，每日盈利发展350，并且每仓流水都是在增长，由于每仓以30%的规模增长，因此盈利还会增长，并且那只是1个酒窑，假如是2个酒窑，盈利加X，假如3个酒窑，加上X，依此类推

初中级调酒师

直推水流1%，酒粮复购附加费50%，精英团队总水流2%盈利

直推10人，团队业绩做到50000

酒粮复购附加费50%， $50000 \times 5\% \times 50\% = 1250$

直推水流50000，直推盈利： $50000 \times 1\% = 500$

精英团队总水流50000，精英团队盈利： $50000 \times 2\% =$

制酒游/戏的规则和再开标准:

1、限时限量认缴酒粮，每仓认缴时效性为48小时之内，请求超时未认缴满，即以人为本仓认缴不成功:

2、当zui后一仓未认缴满，系统再开清算，该仓酒粮全额的退还 幸运奖:后2期得到70%酒质
30%买东西积分兑换所有权:

3、再开清算后，可再从第1仓再次交易认缴，依此类推，循环往复，源远流长:

4、当第3仓酒粮认缴成功时，第，一仓酒粮造成酒质:

当第4仓酒粮认缴成功时，第2仓酒粮造成酒质，依此类推;

5、请你谨慎对待和客观认缴

山东泰山众筹项目一共分成四个核心点构成：

第/一核心内容优进优出，这个人区，块，链技术的科学众筹项目，分布式系统数字货币做账方式。他将公司资产数字化，联接公司外部环境网络资源，为企业发展品牌文化建设带来更多支撑点，用数字经济的方式为企业发展创变，有效解决脱实入虚的难题。

第二核心内容叫四进一出，有效合规管理，出入均衡，当第四期取得成功的时候才会回到。第/一期的本钱加盈利，每一笔上账的前提必然是有新一笔进帐，一大涨吃小账，出入均衡，不会出现现金流量不足的状况。

第三核心内容叫暴仓再生，暴仓再生马上股票止损，目前市面上比较常见的商业运营模式基本上都是后边人付钱，山东泰山众筹项目都是明确提出暴仓再生，股票止损再次打开下。一轮上一轮泡沫塑料不总计炮以后从头开始。

第四核心内容叫倍利复增，公平合理，能量守恒定律，每一期的上涨波动幅度全是上一期众筹项目金额的贝利夫增额度，例如亨利负增30%。当第/一期为1万买东西币，第二期便是13000买东西币，第三期便是16900买东西币，公平合理，可持续强。

山东泰山众筹融资模式基本游/戏玩法逻辑性：

1.用户在商城购物交易变成服务平台VIP，后赠予相同财产买东西币，买东西币适合于在商城购物开展抵税，或参与服务平台山东泰山众筹项目主题活动。（买东西币是参加山东泰山众筹项目主题活动的门槛，买东西币一般不开放取现，还可以自定取现标准）

山东泰山众筹融资模式剖析:

持续四期众筹项目取得成功便开始出期参加众筹项目得人奖励自己推广本金的28%奖赏，每一期众筹项

目完成后提高30%聚贝信用额度，即每一期众筹项目取得成功收益的30%=静态数据12%，动态性奖赏16%，服务平台维护费用2%全一部分完没有任何泡沫塑料。(这儿的分奖赏要用商品利来对冲交易的)

1.静态收益12%，每一期本钱投放的盈利12%，客户只需众筹项目取得成功就能获得的纯收益

2.动态性奖盈利:16%，客户必须推广拉新得到收益.共享奖赏 3%

.管理方法奖 5%.股东所分利润3%.地区代理 5%

山东泰山众筹融资模式游/戏玩法:在商城购物所获得的主题活动币参加众筹项目主题活动

D一期10000主题活动币

第二期13000主题活动币

第三期16900主题活动币第四期21970活动币第五期28561主题活动币

第六期37129主题活动币

第七期48267主题活动币zui后第四期退70%主题活动币给30%积分兑换

第八期62747主题活动币倒数第三期退70%主题活动币给30%积分兑换

第九期81571主题活动币zui后第二期退70%主题活动币给30%积分兑换

第十期106042主题活动币 众等不成功 退主题活动币

倘若:样本数第十期众笔不成功，即样本数前第七，八，九期都视作暴仓，样本数第十期退回主题活动币，样本数第七，八、九期遇还70%主题活动币(70%的标值占比是能够自定)众器失败返30%的积分兑换可按照每日千分比逐渐释放出来成商城系统零钱可取现，或用以在平台的积分商场区换取商品

共享方式，分享知识，共享系统软件，共享使用价值。如果需要详细计划方案，开发软件，方式方案策划，需要了解电商软件等相关信息或是其他方面的电子商务难题的读者，能够加上微信私聊我，微三云志英都是会一一回复，检索微三云志英，万篇商业方案分析给你听！

具体内容拓展：

平常人和高手的差距在哪里？

取决于愿不愿一分钱，跟别人一起分享权益。

这也是搞清楚“钱”的激励作用，从一般迈向优/秀。

大神和顶/尖高手的差距在哪里？

取决于能否寻找比钱更重要的东西，累积同时提供使用价值。

这也是搞清楚“钱”是世界上zui便宜的东西，物超所值/秀迈向极/致。

很多明星喜爱开饭馆，一开始非常热闹，但没过多久就门庭冷落，zui后破产倒闭闭店。

为何？

粉丝们钟爱明星，明星为餐饮产生“总流量”。大家都想来试试，内心还想着，万一能见到明星呢？

可是，吃了一次以后，也不来第二次了。

由于，根本就不美味。因此，并没有“复购率”。而饭店，那就是复购率更为重要。

饭店开在一个固定位置，就算明星影响力再大，都只能服务项目周边几个小时的比较有限群体。那如果菜肴不好吃，这群人都不会再来。

并没有复购率，“比较有限群体”会越来越少，直至闭店。

顾客获利，给予使用价值，本身就是把菜肴做的美味。这也是起始点。挣钱，只是一个自然而然的结论罢了。

可是，哪怕是“美味”那样简单的事，都有许多人做不好。

因此，你就会发现，让自己变得有价值，给予使用价值，是一切的前提和关键。

钱，仅仅结论。使用价值，比钱重要的多。

假如你这样看，就会明白钱是世界上zui便宜的东西。

zui后得话

因此，人与人的差距在哪里？

有些人明白一分钱，想要共享权益。他们甚至坚信，有钱能使鬼推磨。

有些人明白比钱更重要的东西，是使用价值。是累积使用价值，给予使用价值。

假如没有价值，他人只有张口向你需要钱。

假如没有价值，那你也根本没办法挣到钱。

钱，是结论。就是这个世界上zui便宜的东西。

比钱更重要的，是使用价值。

这也是认知能力，也是布局。