

那什么样的商业模式比较适合前期呢？首先你要考虑到几个点：

1.有没有自己的自营产品？如果有，那么产品在市场上对顾客的适用度和热爱度会不会很高。没有的话，也没关系，这边有对接了几个大的供应链平台，10000多种SKU供其选择。

2.之前线下有没有留存自己的流量、团队。

3.如何解决用户痛点

“痛点”，就是指让目标用户付出某种行动的大阻碍。

4.怎么来赋能到用户？对平台、对模式的体验感很强？怎么留存客户？

5.模式的安全性，有无泡沫,如果遇到泡沫怎么来处理？

还有一些其他方面的小考虑等等。那么，该用什么营销软件模式来运营自己的电商平台呢？下面小编给大家分享近客户平台营业额过亿的

一个商业模式：众筹卖货模式

用户通过某种推广方式注册进入商城购买产品，同时赠送等值购物币，而这个购物币是参与众筹卖货的唯一门槛。活动通过每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。返还的资产平台可根据产品的成本和利润来设置，或者额外赠送一些积分之类的，可以让用户再进行二次复购或到活动专区去兑换物品。

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100商品，赠送100购物币参与众筹活动，那么

第 期：1000个购物币，则

第 期： $1000 + (1000 \times 30\%) = 1300$ 个购物币

第 期： $1300 + (1300 \times 30\%) = 1690$ 个购物币

第 期： $1690 + (1690 \times 30\%) = 2197$ 个购物币

第 期： $2197 + (2197 \times 30\%) = 2856.1$ 个购物币

.....以此类推

3、规则

满四期返一期

当众筹到了第四期的时候，100期参与的人就可以得到收益。

退回100购物币本金，根据每期用户投入的数量来同等返回。另外可得

:

用户收益： $100 \times 12\% = 12$

市场收益： $100 \times 13\% = 13$

注：这里的收益可提现的零钱，也可兑换购物币来继续参加后期活动。

（二级分销）

假设有推荐人，就会给推荐人自己总收益的13%。

总收益： $100 + 12 + 13 = 125$

其中100为购物币，可以继续参与活动，25可以提现到账户

同理，等到第5期，第二期参与人可以获得收益。

等到第50期，假设要求要10w购物币，平台发放不够十w购物币，就会

开启止损重生的功能。

止损：第50期参与的人全部原路返回10购物币

第47—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）

重生：就会重新进入第次循环开始，从第期重新开始。

众筹前端展示：

应用场景：

适用企业：众筹玩法灵活，运营成本低，创业型或者小企业也能玩起来。

新品上市预热：在新品上市前，通过众筹的方式发布商品。参与的众

筹用户，在限定的时间内参与众筹，会有不同的排行榜，增加用户体验感，也可借势进行传播推广，提高销售量。

线上商城：以众筹的方式进行售卖货物，用户不用担心资金不足的问题。只需要将众筹分享给好友，寻求帮助，在限定时间内完成众筹目标，即可获得商品。分享实现分享变现，提高商城的度与销量。

基于移动应用云平台，特色电商卖货系统搭配众筹卖货系统，打造全新众筹卖货模式，具备用户裂变属性，低成本，推动快。

用户通过“发起、分享、推广、自付”四环节，即可获得心仪商品，又可通过分享收益，实现双方共赢。

公司系统源码交付，可实现：统一商城支付对接、共用商城奖励模式、微信端口公共装修等

众筹卖货优势:

1. 应用便捷灵活：可单一应用运营，也可以搭配商城，多渠道增加用户粘性。

2. 引流裂变：

以短时间、少成本通过分享深度打通人脉圈，强效解决流量问题。

3. 分销助力：通过分销奖励模式，多种玩法激发用户自传播，助力众筹活动不断壮大。

4. 共享红利：平台方获得流量资源，推荐者获得奖励佣金，发起人获得项目活动，支持者获得购物币、积分。

5. 运营成本低：玩法简单，操作成本低，小企业、创业者也玩得起。

6. 高效的资源整合：长期有效的获客方式，通过不断地分享，挖掘更多潜在目标客户。

用户、消费者：A.认同感；B.参与感；C.低投入、高回报；D.制造话题；E.整合资源.F.推荐成功可以获得佣金。

所以还是强调一个好的商业模式要有众筹卖货模式如何规避风险，避免红线警告？

任何商业模式，稍微操作不当，就可能被工商局盯上了，那么企业商家应该如何在模式中规避风险，避免触碰工商局的红线呢？当然，合法合规的操作才是关键。

1、切勿成为资金盘，所有参与者不可直接以现金的方式参与，平台以购买产品所发放的购物币或是积分，给到的消费者可以自愿参与。

2、模式是结合商品的，平台不得以商品的虚头来操盘割韭菜，需正确上下架产品，并且以实际物流给到消费者。

3、任何的商城平台都要合规交税，所有的收益点都在合法合规扣除非税之后方可以提现，还有就是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

4、平台后方需对参与的用户进行检测，防止消费者过度刷号，营销

工具是为了在人均有益的同时，也促进商城产品的销售，切勿忘记卖货才是重中之重。

模式后期如果没人接盘，很容易爆仓，形成泡沫，如何消除泡沫？平台需要设定留存方案，比如一个月内设置用购物币或积分兑换商品。

所以还是强调一个好的商业模式要有：

1.简单性：门槛要低、产品简单、服务要低、这样才能让每个人容易上手具有简单性的商业模式就有了成功的一个基础。

2.重复消费力度要强：用了，明天还得用，还得再买，或者是短期内还用的，这样的商业模式是非常好的。

3.可以多角度挖掘用户价值的，当你有了用户，你可以让用户购买你的其他服务，特别是在现今的互联网时代，你拥有大量的用户数据，在很多方面都可以实现用户的价值。

强调一个好的商业模式要有众筹卖货模式如何规避风险强调一个好的商业模式要有众筹卖货模式如何规避风险强调一个好的商业模式要有众筹卖货模式如何规避风险强调一个好的商业模式要有众筹卖货模式如何规避风险