

微三云泰山众筹,颠覆模式泰山众筹APP电商系统开发,泰山众筹软件搭建

产品名称	微三云泰山众筹,颠覆模式泰山众筹APP电商系统开发,泰山众筹软件搭建
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

泰山众筹商业模式深度解析，颠覆模式泰山众筹逻辑核心详解

向大伙儿们问好，我是微三云的李志英这期志英给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——泰山众筹

众所周知，泰山是天下山，五岳之首，中华民族的象征，东方文化的缩影。天人合一思想的发源地，以泰山为名的泰山众筹究竟是什么？接下来志英用五分钟时间让你彻底了解泰山众筹这个模式

接下来志英用几个核心点给大家深入剖析清楚泰山众筹这个模式

泰山众筹一共分为四个核心点组成：

点优进优出，他是去中心化的科学众筹，分布式数字资产记账形式。他将企业资产数字化，连接企业内外部资源，为企业发展品牌塑造带来更多的支撑，用数字经济的模式为企业发展赋能，有效解决脱实入虚的问题。

第二个核心点叫四进一出，合理合规，进出平衡，当第四期成功的时候才会返回。期的本金加收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，一大涨吃小账，进出平衡，不会出现现金流不足的情况。

第三个核心点叫爆仓重生，爆仓重生立即止损，市面上常见的商业模式基本都是后面人买单，泰山众筹也是提出爆仓重生，止损重新开启下。一轮上一轮泡沫不累计炮之后重新开始。

第四个核心点叫倍利复增，公平公正，能量守恒，每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的贝利夫增金额，比如贝利负增30%。当期为1万购物币，第二期就是13000购物币，第三期就是16900购物币，公平公正，可持续性强的。

泰山众筹模式基础玩法逻辑：

1.用户在商城购物消费成为平台会员，后赠送相等资产购物币，购物币可用于在商城购物进行抵扣，或参与平台泰山众筹活动。（购物币是参与泰山众筹活动的门槛，购物币一般不开放提现，也可以自定义提现规则）

泰山众筹模式分析:

连续四期众筹成功就开始出期参与众筹的人奖励自己投放本金的28%奖励，每一期众筹成功后增长30%众享额度，即每期众筹成功收益的30%=静态12%，动态奖励16%，平台维护费2%全部分完无任何泡沫。（这里的分润奖励是用产品利润来对冲的）

1.静态收益12%，每期本金投放的收益12%，用户只要众筹成功就能获得的纯收益

2.动态奖收益:16%，用户需要推广拉新获得的收益 .分享奖励 3%

.管理奖 5% .股东分红3% .区域代理 5%

泰山众筹模式玩法:在商城购物所获得的活动币参与众筹活动

D一期10000活动币

第二期13000活动币

第三期16900活动币第四期21970活动币第五期28561活动币

第六期37129活动币

第七期48267活动币倒数第四期退70%活动币给30%积分

第八期62747活动币倒数第三期退70%活动币给30%积分

第九期81571活动币倒数第二期退70%活动币给30%积分

第十期106042活动币 众筹失败 退活动币

假如:例数第十期众筹失败，即例数前第七，八，九期都视为爆仓，例数第十期退还活动币，例数第七，八、九期退还70%活动币(70%的数值比例是可以自定义)众筹不成功返30%的积分可按照每日千分比逐步释放成商城零钱可提现，或用于在平台的积分商城兑换产品

内容扩展：

无论是零售领域的大型企业和数字化发展趋势，无论是零售领域的大型企业还是零售终端的参与者，更多的中小型零售实体企业都无法承受自主开发的智能零售系统成本。借助图普技术的互联网设施和数据来源，他们可以为他们提供一个平台和工具库，帮助他们应对新的零售变革。

销售导购员是新一代零售店振兴线上线下流量的关键。未来，销售导购员不仅是一名普通的店员，也是一名类似于团长或业务的角色。

一、新零售系统代理有五种，分别是：

- 1.1900元的健康大使门槛费；
- 2.总代理商门槛费7920元；
- 3.33600元官方经销商门槛费，1000元保证金；
- 4.99360元的董事经销商门槛费，2000元的保证金；
- 5.CEO经销商门槛费388800元，保证金10000元。

二、新零售系统CEO经销商方案：

1.推荐：CEO平级推荐CEO直接推荐人以6000零售价获得52000元现金奖励，间接推荐人以10000元现金获得。

2.补货方案：CEO A，建议CEO B，B每补货一次，A可以得到12元每盒返利，CEO B；CEO A，C每进货一次，B获得12元每盒返利，A获得6元每盒返利。以此类推，同级别CEO级推荐两级返利。

三、新零售系统董事及官方推荐奖：

1.推荐：平级或越级推荐，A推荐事项B，上级CEO将一次性50%的利润差作为次升级和补货的推荐奖（注：每盒平级利润差为50元）。越级推荐也被接受的上级给予一半的利润作为奖励。

备注：一次性给出10800元的董事级别；一次性给出3000元的官方推荐奖。按实际盈利比例奖励活动。

2.补充计划：每次B董事补充，上级首席执行官将每盒12元的回扣返还给推荐人a董事。注：每盒平级利润差额为50元。推荐人通过该级别后，将不再获得奖励。注：平级推荐总代表和健康大使没有奖励。

四、易福佳模式团队累计奖励方案：每月补货25箱，公司奖励3000元；公司补货50箱，公司奖励8000元；公司补货75箱，公司奖励1万元。公司补货100箱，公司奖励1.6万元。

新一代零售商店擅长使用立面进行图像展示，并在时间吸引消费者的注意力。生活方式建议商店建筑家电通过玻璃外墙创造一种透明的感觉，直观地展示了商店内部的整体美学风格；魔术资本趋势新地标U479通过夜间照明设计的视觉，让人们似乎置身于日本的霓虹街。