

泰山众筹卖货模式，你不知道的新玩法，微三云钟小霞

产品名称	泰山众筹卖货模式，你不知道的新玩法，微三云钟小霞
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

从另一个角度看，其实线上营销场景的搭建才是解题的正确思路，线上化是必然的，只是疫情加快了实体线上化的进度。很多机构很早之前就听过分销的概念，随着市场经济的趋势发展、消费者消费习惯的改变、分销也有了更多创新型的表现形式，其中社交电商模式就是创新型的裂变模型之一，实体在这样低迷的市场环境下，可以尝试利用新型的裂变模型，一方面实现线上营销场景的搭建，另一方面可以开拓线上获客的渠道。

以用户裂变为形式的营销手段，通过*初级的主动裂变、发展新用户，让用户享受优惠，一般用在企业想要拓宽客源渠道、裂变更多新客户，比如美业、酒类、快消品、线下教育培训机构等等。借助分佣机制也可以将原本商家与消费者的买卖关系转变为合作共赢的关系。消费者通过分享产品给他人收费，还可以拿到原来没有的返佣，因此，返佣机制也可以加速企业系统的裂变与转化，还能进一步帮助企业培养系统内的“忠实粉丝”。——今天给大伙分享一下泰山众筹卖货模式

泰山众筹商业模式，作为一款商城内部的活动，同时能够快速驱动用户自我裂变的促销活动。通过用户主动发起人脉链接，亲朋好友之间互帮互助的方式，以几乎无门槛的方式完成并参与项目，同时实现平台引流与卖货的目的。

利用泰山众筹活动可做到吸引用户，并且增加用户粘性；通过产品效果形成消费习惯，不损伤平台及用户；让会员参与利润分配，在分利润的过程中把产品卖出去，并且独物首发模式有着高复购的机制，能促进新老会员的复购频次，缩短复购的时间，提高复购的转化率。

泰山众筹活动采用了短期活动、中期活动、长期活动，消费认购模式，用户选择参与任意一个活动时，进入活动后系统随机生成时间，抽到几天则该活动自动执行几天，到了执行天数之后就会自动出局，当收益不够分的时候，那么这个活动就自动众筹失败，之后触发重生机制，活动重新开始。

参与方式：以产品入局的方式参与，用户购买商品即可获得一定的积分，利用积分来进行认购。

举例：1天活动、3-7天活动、8-15天活动、16-30天活动，从这可以看出它是分为短期、中期、长期，当用户想要参加的时候，选择其中一个活动，而后系统会随机生成活动天数，如3-7天的池子，系统随机生成给用户4天，到了第四天之后就会自动出局。当你出局时就能够获得105%的收益，当收益不够分的时候，那么这个池子就自动崩盘，之后从头来过。

静态收益部分：因为机制决定了，参与活动那一刻，就把积分进行合理分配到不同活动池之中，用户参与活动100积分，在参与进去时，活动就积分进行了自动分配。每日商城消费总金额的1%作为消费业绩补贴，作为积分释放未成时给与当期消费者权益保障的补贴。（如参与活动的前30名和后30名等（平台自定义））

泰山众筹卖货模式其中的核心点就在于两点：

- 1、需要学会按照自己产品属性和产品定位做好消费群体的用户画像，做好引流的爆品，尽量选择复购率高、利润高的单品或者组合产品。
- 2、需要结合自身的产品进行成本核算，针对与购买人群去定制价格需求，该让利给消费者的就让利，做好原价以及现价的差距比对。