

珠海快速清库存营销系统，众筹卖货模式

产品名称	珠海快速清库存营销系统，众筹卖货模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

珠海快速清库存营销系统，众筹卖货模式

东莞快速清库存营销系统，众筹卖货模式

大家好，我是微三云国鸿，我的文章，一半是自己的经验，一半是营销模式相关的信息，本人从事小程序、软件开发定制，营销模式设计，各位读者有相关需求可以私信咨询。

由于各种原因造成的产品滞销和库存积压是成了商家心头的阴霾，它一方面会影响卖家的现金流，另一方面库存积压会额外需要更多的仓储费用。在这种情况下，清库存就是企业的当务之急。

市面上所有引流都围绕着“省钱”“免费”“赚钱”三步曲去进行引流的，因此想要有效地清理库存，咱们也离不开这三步曲。省钱也好，免费也罢，选择什么方法取决于咱们对市场的一个看法，是省钱对消费者有诱惑力，还是赚钱更有诱惑力。

今天给大家介绍众筹卖货模式四进一出，倍率复利，爆仓重生，这是圈内人对这个模式总结的一句话，主要逻辑，消费者通过购物，获得游戏活动币，用游戏活动币参与活动，获得现金奖励。

什么是四进一出？

假设咱们众筹**期为10000，消费者想要获得**期的佣金，就要等第四期的众筹目标值完成

**期10000

第二期13000

第三期16900

第四期21970

活动成功

消费者购买产品1比1赠送购物币，用购物币去参与**期认购获得，假设我买了5000的产品，小明买了3000的产品，小智买了2000，我们共同认购**期的10000，那么到第四期认购活动成功后，平台会给我们结算**期认购活动的佣金，10000按15%的佣金算是1500块，然后这1500块按照我们认购的比例进行分配。第四期活动成功后，认购的活动币会结算为零钱返还给用户，也就是说我购买5000的产品，除了获得产品，我还可以获得5000购物币，5000的购物币参与活动获得佣金以外，还将之前的购物币重新变换成零钱。也就是我*后得到了佣金，免费零钱产品。

第五期28561

第六期37129

第七期48268

活动失败

假设截止到第八期，消费者认购的数量未能达到第八期的认筹目标值，只有50000的活动币，那么第八期认筹活动判定失败，第八期消费者认购的50000活动币原路退回，获得下次认筹的优先权，第七期、第六期、第五期、退回70%活动币，30%积分。

消费者角度：购买产品有机会获得消费全返，并且赚取佣金

平台角度：打造消费者体验，更容易引流，手上货物能快速变现。具体盈利算法需要一一列举。

综上所述，营销因人而异，消费人群，产品类目等等各方面的因素都需要对模式进行改动。模式是固定的，思维是灵活的，好的营销模式都是通过“碰撞”出来的，欢迎各位读者留言评论，分享自己的看法，更多详情也可私信小编。本文编辑cookb857