

解析互联网干货泰山众筹模式如何实现用户主动裂变？

产品名称	解析互联网干货泰山众筹模式如何实现用户主动裂变？
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

泰山众筹模式：

在此模式当中，各种规则需要非常严格且稳定，首先在购物币与商品价格之间的比例要设置好，不然就会出现平台亏空或吸引力不够导致用户不感兴趣。

后续的增长比例则是需要固定的增长比例简称“倍利复增”，在这种比例增长情况下每一期的上涨幅度，都是上一期众筹金额的倍利复增金额，让整个模式可持续性很强。

在众筹失败时，可直接进行爆仓重生止损，不仅仅让上一轮泡沫不累计，也便于消除之后重新再次重开活动。

并且能够有效解决产品销量的问题，就像后期当平台流量做大之后也可以再进行一系列其他的赋能增值服务，还能解决前期增加用户对平台的黏性，也通过用户推荐新用户能够得到相对应的奖励来进行，以此完成用户主动裂变的效果。

当然在您本身就在做产品流量的基础上来讲会更加具有优势，不仅仅能加快整体平台流速，还能领先一步坐上通向线上的直通车。对于会员制度而言，当成为平台会员之后，即可开通专属于自己的二维码便

于邀请新用户进入，并获得奖励。

泰山众筹，一款以卖货为主的电商商业模式。解决产品销量、避免资金问题、无压力、无泡沫、无门槛、可持续性，对于用来线下转线上的老板而言，也对于那些想进入社交电商的小伙伴而言，这将是一次把握机会的时机。做产品的提高产品销量，走流量地提高流量加快流量引入，想开多家分店的也可以用此模式快速拓展。

众筹成功后可获得奖励，用户收益 $100 \times 12\% +$ 市场收益13%（可提现可兑换商品）。众筹失败后支持最后一轮投入活动币全额返回，倒数第二三四次返回部分平台活动币+平台活动积分，可用于下一轮的投资。

平台主要是以卖货为主，用户在商城购买100元商品，赠送1:1的购物币给用户，购物币也是参加这次活动唯一的途径，按满四期返一期的形式来进行，每期众筹的人数和众筹的购物币数量由平台来设定。每期按同比30%来递增。

举例：设置一款产品499元,假设产品成本三折,赠送众筹币499个.
总众筹数量为10轮(起步阈为1000众筹币)那么他们的分佣波比如下:

众筹轮:门槛1000,成功则返回 $1000 \times 113\% = 1130$ 元;

众筹第二轮:门槛1130,成功则返回 $1130 \times 113\% = 1276.9$ 元;

众筹第三轮:门槛1277,成功则返回 $1277 \times 113\% = 1443.01$ 元;

众筹第四轮:门槛1444,成功则返回 $1444 \times 113\% = 1631.72$ 元;

众筹第五轮:门槛1632,成功则返回 $1632 \times 113\% = 1844.16$ 元;

众筹第六轮:门槛1845,成功则返回 $1845 \times 113\% = 2084.85$ 元;

众筹第七轮:门槛2085,成功则返回 $2085*113\%=2356.05$ 元;返回1563.75

众筹第八轮:门槛2357,成功则返回 $2357*113\%=2663.41$ 元;返回1767.75

众筹第九轮:门槛2664,成功则返回 $2664*113\%=3010.32$ 元;返回1998

众筹第十轮:门槛3011,成功则返回 $3011*113\%=3042$ 元;返回3011

成本核算:共计十轮,第十轮返回,第七八九轮则返回75%;

收入: $521.25+589.65+666=1776.9$ 元;

支付: $13+1416.9+166.601+1877213.16+239.85-1066.64$ 元;

盈利: $.64=710.26$ 元;