

一分钟了解新泰山众筹卖货模式的基本概念，微三云钟小霞

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 一分钟了解新泰山众筹卖货模式的基本概念，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

资金流关乎一家企业的存亡,那么创造长期稳定的资金流就成为每个企业必须要做的一件事情,也是它成为五大定律之首的原因,资金是企业的血液,只有流动起来,才能产生利益,才会推动企业的发展,如果一个企业没有充足的资金便无法正常运转,这种局面如果一直得不到改善的话,必然危及企业生存。资金不但要流动,并且在流动中获取利益,凡是不盈利的商业模式也是在失血,当然现代经济领域里,有些商业模式可以暂时性的不盈利,但是一定要清楚什么时候可以盈利,不然就会造成持续的失血现象。

今天给大伙分享一下新泰山众筹卖货模式——这是一款模式既能够迅速打造出裂变式精英团队，快速地将服务平台销售总额提升上去，众筹方式算得上是改变了传统卖货模式，算是一个自主创新更能吸引消费者，，拓展新客户，与此同时提升销量，是当前而言处理卖货的难题得到市场的不错的反馈。

泰山众筹的基本概念

1、四进一出：当众筹活动到第四期成功的时候，**期参与众筹的粉丝就会出局，从而获的奖励，当第五期众筹成功的时候，第二期参与的粉丝出局，获得出局奖励，以此类推，直至众筹活动结束或失败。

2、倍利复增：每完成一期众筹活动的时候，下一期将增长30%的众筹资产

3、爆仓重生：众筹活动时间内，无法完成众筹，则会众筹失败，那就视为爆仓，将重新开启**期循环。

泰山众筹卖货业务流程：

举个例子：众筹成功按照每期递增30%

第1期10000购物币

第2期13000购物币

第3期16900购物币

第4期21970购物币

.....

假如到第10期的时候众筹失败，那么就爆仓，爆仓之后系统会自动启动止损重生机制。倒数第十期众筹失败，即倒数前第七，八，九期都视为爆仓，倒数第十期退还****购物币，倒数第七，八、九期退还70%购物币，剩下30%返积分，可按照每日千分比逐步释放成零钱。

进出平衡

每期额定增加30%，保持进出平衡，无压力，无泡沫，可持续！具体分布如下：

1、静态奖励14%，动态奖励12%，每期合同收入12%，由系统后台设定；

2、分享奖励。

3、管理奖。

4、股东分红。

5、区域代理。

每期收入的30%=静态14%+动态奖励12%+平台的4%完全没有泡沫。下一期项目系统增长30%，分配给静态、动态、平台收入。(简单来说，上一期的本金和利润是下一期给出的，包括动态、平台维护费等)。

众筹销售模式如何规避风险，避免红线警告？

任何商业模式，稍有不当操作，都可能成为工商局的目标，那么企业和企业应该如何避免模式中的风险，避免触及工商局的红线呢？当然，合法和合规的操作是关键。

1.不要成为资本板块，所有参与者不得直接以现金参与。该平台可自愿参与购买产品发的购物币或积分。

2.模式与商品相结合，该平台不得操作和切割商品的虚拟头部，产品需要正确上下架，实际物流给消费者。

3.任何商场平台都必须按照规定纳税，所有收入点都可以在合法合规扣税后提取。此外，第三方支付也尤为关键，必须与正式的第三方支付公司建立联系。

4.参与用户需要在平台后面进行测试，以防止消费者，营销工具不仅有利于人均，还能促进商场产品的销售，别忘了卖货是头等大事。

我是热爱生活 and 科技的小麦哥。需要完整的解决方案，软件开发，模

式规划，需要了解电商软件等相关信息或其他电商问题的读者，本文编辑：mjc1411222111可以私信小麦哥留下联系方式，小麦哥会一一回复。

拓展资料

一、经营要有创新思维社会越发展，市场越细分，餐厅经营越应当专业化

我国近年来餐厅产品雷同、千篇一律、百店一格的现象比较突出，致使餐厅间竞争愈演愈烈，导致成本上升，效益下降。消费者需求的多样化，要求餐厅产品也必须多元化。餐厅硬件不能一味攀比豪华、气派、大而全，而应当立足于在有限的投资中尽量设计出各自不一样的风格、品味、气氛和文化特色。餐厅软件也要在具备“老三化”（规范化、标准化、程序化）的基础之上做到“新三化”（个性化、特色化、形象化）。餐厅如果不去进行这种创新改造工作，就会被市场无情地淘汰。餐厅创新要遵照顾客的要求去进行，充分征求顾客的意见，听取多方面的反映。对于老顾客应主动征求改善意见，及时改善工作，使老顾客不断感受到新的服务和新的变化，提升他们对产品的忠

诚度。对于新顾客要加强宣传餐厅的功能特色，突出与其他餐厅不一样的地方。