

# 泰山众筹模式系统开发，重庆APP软件开发

产品名称	泰山众筹模式系统开发，重庆APP软件开发
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	微三云:源码系统 全新版本:标准+定制 全国:APP，小程序，H5
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

## 产品详情

向各位企业家及创业者朋友们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门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，泰山是天下第一山，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？接下来门门用几分钟时间让你彻底了解泰山众筹这个模式。

泰山众筹一共分为四个核心点组成：

核心点优胜优出，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，比如贝利夫增30%。当期为1万，第二期就是13000，第三期就是16900，公平公正，可持续性强。

泰山众筹模式基础玩法逻辑：

用户在商城购物消费成为平台会员，后赠送相等资产，可用于在商城购物进行抵扣，或参与平台泰山众

筹活动。（是参与泰山众筹活动的门槛，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。（这里的分奖励是用产品利来对冲的）

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更多

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 众等失败 退活动币

假如:例数第十期众笔失败,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、九期遇还70%活动币(70%的数值比例是可以自定义)众器不成功返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区兑换产品

以科技为引信，以文化为纽带，以创新为驱动，让产品名副其实，让客户功成名就

门门祝各位企业家，创业者朋友们，根深叶茂无疆业，源远流长有道财！

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。如需完整方案，软件开发，模式策划，需要了解电商软件

等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以留下联系方式私信小编，门门都会一一回复，搜索门

门，千篇商业方案解析给你听！

扩展资料：

当下几乎所有的数字零售玩家对于流量的理解，还仅仅只是停留在用新的方式和方法来获取新的流量上。我们看到的直播、视频号等内容的出现，我们看到的数字化营销的衍生，基本上都是基于这样一种逻辑出现的。尽管这种方式的确可以获得一定的增长，但是，这种方式非但花费的精力和成本较高，而且纵然是获得了流量，这些流量也不见得可以释放出来多少的消费潜能。

同一味地获取新的流量不同，真正意义上的数字零售应当将更多地聚焦点放置在留量的激活和释放上

，通过对于留量的激活和释放来找到流量之外的新增长曲线。这才是每一个数字零售的玩家真正应该去做的事情，这才是数字零售的目标。

数字零售不是零售的数字化，而是数字化的零售

如果仅仅只是将数字零售看成是一个以零售的数字化的过程，从本质上来看，它与零售的互联网化是没有任何区别的。我们都知道，零售的互联网化，终导致了电商的出现。而电商的出现，真正建构起来的是一个以线上为主导的零售模式，但是，却没有从根本上改变零售本身。它实现的仅仅只是用户的消费方式和习惯的转变，但却没有真正让零售本身的变化。