

泰山众筹模式系统开发，苏州APP软件开发

产品名称	泰山众筹模式系统开发，苏州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：

核心点优胜劣出，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：

所谓的完成度，不是说这个数字人设计的多酷炫，而是要看她在实际的业务场景应用中究竟行不行。

她作为一个抓手，对于遥望的系统化科技服务的输出有没有真的输出驱动力。

不说高深术语，就一个简单的，比如直播流程制度标准化与内容个性化，这对看似矛盾的变量，在遥望的实操中是高度协同的。

孔襄在直播场景下的应用前景是广泛的，而且我相信以遥望在直播赛道里的操盘能力，数字人对他们

现有的直播场景的嫁接能力、生产能力比其他机构要靠谱的多。

更有想象空间的是，这种应用，可能不仅仅是现在我们理解的直播，更多的在于“自动化服务”“智能化学习”“一站式价值”。

谢如栋说：“在3.0阶段，你只要想进入这个行业，不管你是供应商，服务商还是主播，你只要想做，你就可以在上面申请你想从事的这个行业，然后你就可以申请供应链，以及我们的服务，那你就可以通过这个系统可以自学。”

3

被形势选中，ALLIN科技升级

说了这么多系统化的构想，要想实现的话，根基有两个。

一是对于服务的理解与筹备，这一点，谢如栋已经说了很多。

二是对于数字技术和数字资产的累积。在这一点上，遥望够格吗？

够不够格还要靠接下来的事实说话，至少遥望走到这一步很大原因就是他们的数字化技术加成，包括SaaS技术、遥望云、直播研究院、直播监督辅导系统、技术扫描+AI孪生主播等等。孔襄只是其中一部分罢了。