

中小企业怎么快速打开爆品市场？2+1链动搭配众筹泰山众筹模式，助力赋能中小企业。

产品名称	中小企业怎么快速打开爆品市场？2+1链动搭配众筹泰山众筹模式，助力赋能中小企业。
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

大数据时代，尤其是玩互联网的项目方，想要占据一方市场，必须要有一个托底的商业模式。但是市场竞争如此劲烈，企业要想脱颖而出，得有亮点，做互联网的亮点，就是一个成功的营销模式，一个好的商业模式可以在所有竞争对手当中脱颖而出，商业模式在未来必定是企业重点。接下来微三云吴丽萍就给大家讲一讲链动模式如何搭配泰山众筹模式新玩法来做。

一、链动2+1模式的商业模式逻辑

首先，商城里面会分为基础商城版块 + 链动模式逻辑版块，用户在对应的区域消费，走对应的模式分润逻辑，互不影响

在链动的商城版块里面，商城里面有消费创业区（名字可以自定义，也可以叫什么链动创业区等等），商城版块区域里面有礼包，199、399、499、699等等（价格可以根据产品成本定义）

这里为方便大家更好的理解逻辑，微三云吴丽萍以499大礼包举例】

平台身份：代理、老板

模式流程：用户到购买499礼包，即可成为代理，并获得对应奖励，在推荐两个伙伴购买即可升级跳出来成为老板。

举例：A购买499，成为代理，又推荐了A1和A2
购买，A升级跳出来成为了BOSSA，又推荐了B1

流程中的奖励机制：

、直推奖：A推荐A1可以获得平台奖励的100；同理，推荐A2也是获得100（之后的直推都可以获得直推奖100）

、见点奖：A升级成为BOSSA，推荐了B1购买，可以获得直推奖100和只有老板才有的见点奖200

、平级奖：拿直推伙伴收益的10%奖励，A1是A直推的，后续A1也成为老板。A可以拿A1直推总收益的百分之10，也就是：A1元1000，A就有100，A1的直推总收入10000，A就有1000（直推越多，被动收益就越高，你懂的...举例：若你直推了10个、20个、50个呢？每条线都有收益，每天收入多少）

、帮扶奖：1、完成平台设置的提现任务（推荐2人成为老板，团队下需要“N”个代理，后才可解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

、分红奖：设置门槛升级团队长身份V1、V2、V3，每个身份拥有独立的奖金池，按人头平分收益

分红奖总佣金为500元，V1奖金池20%，V2奖金池30%，V3奖金池50%，且达到V1身份人数1，V2身份人数6，V3身份10，则：

V1奖金池1人，直接获得： $500 \times 20\% = 100$

V2奖金池5人，每个人获得： $500 \times 30\% \div 6 = 25$

V3奖金池10人，每个人获得： $500 \times 50\% \div 10 = 25$

、贡献奖和福利奖（等等，更多升级版功能在后续）

二、链动2+1的亮点以及特点

1、激励制度高：链动2+1主要是建立团队模式，同时快速提升销量。是目前市场速度快的裂变模式。链动2+1模式合理合规，同时激励用户公司的利润分享机制，让消费者在享受购物折扣的同时，也能促进并获得客观收益。

2、自发裂变特点：2+1其中的身份机制，一共设立了两个等级的身份：老板、代理。当用户想获得收益参与时，需要成为代理才获得收益，成为老板就可获得三种奖励，代理只有一种奖励机制，成为老板则需要代理推荐平台所设定的2位代理身份的用户下单消费，让用户自发性的发展裂变，身边更多的人来参与的必定是需要一个非常合理合规并且高收益的奖励机制。

三、2+1链动的衍生特色（还有升级版的自动换位、贡献奖、V3、福利奖等等，小编不一一介绍，完整资料找小编获取）

四、那么链动如何搭配众筹呢？

用户需在商城2+1链动版块区域购买产品，平台会赠与顾客相等或者按比例的资金购物币，购物币可用于参与平台泰山众筹活动项目。（购物币是参与泰山众筹活动的门槛），也可以去其他版块进行一个抵扣消费。

1、链动结合众筹卖货的流程：

假设是化妆品，消费者在链动版块购买了499的礼包，获得499的积分或者购物币。

具体流程：

成本利润，分销奖励核算：售价-成本=利润

泰山众筹模式分析，是采用智能合约和共享四进一出全新模式，众筹每一期增长30%众享额度

假设用户A在商城获得499的购物币，参与活动用了100的参与币

期：1000个活动购物币

第二期： $1000+1000*30\%=1300$ 个购物币

第三期： $1300+1300*30\%=1690$ 个购物币

第四期： $1690+1690*30\%=2197$ 个购物币

以此类推注：四期都有参与用户众筹成功后，按照约定获得回报返还期平台资产+用户收益12%、市场收益13%、平台收益5%（所得收益不得超过平台所设定30%），用户收益 $100*12\%+$ 市场收益13%（可提现可兑换商品）。

那么A的收益就为：100活动参与币+用户收益 $100*12\%+$ 市场收益13%（如用户A还推荐了伙伴B参与活动，就能拿到伙伴市场收益的13%，如无推荐收益则归平台）

2、众筹卖货模式会不会有泡沫？

这里就要提到平台给的保障啦，让参与的消费者可以放宽心。

假设平台到了第60期阶段，假设要求是需要10w的活动参与币，而这时候平台发放出去的购物币未达到这个数值，这时候就说明众筹不成功。平台也会采取对应的举措【重生止损】

众筹不成功：

(1) 第60期阶段的参与者按照进行全部退回

(2) 倒数第1、2、3、期的参与者按照70%退回，30%留给平台或者可以送积分/优惠券等等，还可以获得下次参与的优先勋章

以往的平台，消费者怕的就是成为接盘侠，而众筹卖货这一模式大大消除了消费者的顾虑，哪怕后众筹不成功，后参与的人也是可以进行成本全返，不损失任何成本。而不成功之后，众筹模式会重新启动，重生止损。

五、模式商城前端展示以及收益参考

后，说千句万句总的一句话就是，只有合法合规的运转平台，才是企业长远发展的关键，市场上商业模式层出不穷，普通的消费商城平台也比较难于满足消费者了，现在的消费者大多追求新型消费，在实际产品消费的同时，还有兴趣消费、精神消费等等。身为商家，要迎合消费者，但是更关键的是要找到适合自己产品的模式和方案。同时，在迎合消费者前提不忘初心。这一次的众筹卖货模式就分享到这啦！

想要获得完整资料可找小编获得：一九八七五刘零三儿八四

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询小编，结合现有资源梳理适合的方案

关注、咨询微三云吴丽萍，更多市场干货资料和客户运营案

泰山卖货众筹开发、泰山众筹卖货链动模式解析、模式多盈利玩法等等