

陈景尧创新形态，泰山众筹模式打法，清远源码部署

产品名称	陈景尧创新形态，泰山众筹模式打法，清远源码部署
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承载过亿的商业模式——泰山众筹

泰山众筹模式已经走了4个多年头，目前仍在运行。

泰山众筹模式：

一、无泡沫——安全长久

所有的互联网金融项目的死穴就是泡沫无法消除，泰山全球首创止损重生机制，科学消除泡沫，彻底解决行业泡沫痛点，实现安全长久赚大钱；

二、返本息——更放心

以往的项目一旦新增业绩跟不上，崩盘，投资者几乎血本无归，泰山全球个第提出止损返本息，新增业绩一旦跟不上，立即止损返本65%—75%—。让投资者本金有保障，投资更放心；

三、新规则——不伤人脉

以往的项目一旦崩盘，后参与者买单、血本无归，大伤人脉。泰山改写行业买单规则、后参与者返本，不伤人脉。

四、重生机制——生生不息

所有的项目都会从生到死，这是事物发展的必然规律，但很多投资者参与一个项目、只想项目生时的收益，不想项目死时的风险，掩耳盗铃、自欺欺人、这是非常不成熟的投资心理。泰山一旦出现众筹失败，就会立即启动止损重生机制，返本推倒重来，生生不息。

以上就是泰山众筹的四大拐点、四大亮点、也是泰山众筹的四大价值：

1、彻底解决了项目泡沫无法消除的问题；

2、彻底解决了投资者血本无归的问题；

3、彻底解决了推广者伤人脉的问题；

4、彻底解决了项目生命周期短命的问题；

泰山止损重生机制，全球行业风向标，必将引行业健康持续发展。

泰山众筹+止损重生+复利+生生不息

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：

过去多年，相比较中心化平台日益高涨的流量成本且数据产权始终归于平台而非商家所有，去中心化商业形态可以为商家积累可重复触达的“私域”品牌资产和数据资产。WOS将承担打通企业数字化业务，真正让经营数据产权归属企业的重任，用数字化技术助力企业转型，让商业增长可持续。

构建数字商业基建破解孤岛释放数据价值

数字经济时代，数据成为推动经济发展的关键生产要素，企业数字化转型成为确定性趋势和核心增长引擎。但企业为满足不同业务数字化需求往往会购买多套系统，也因此面临着诸如“个性化需求无法高效满足、工具多但效率不增反降、难以支撑复杂业务及组织形态、难以快速响应业务变化、多渠道经营用户数据没有归拢、数据资产难以沉淀及数据孤岛”等商业痛点。因此，点状、零散的数字化系统和服务已不能满足需求，企业需要更为系统化的能力与整体方案。

而WOS，正是在去中心化数字商业时代，帮企业打造的“迭代快、集成强、可扩展、灵活自定义”的商业基建，帮助企业轻松、高效、一体化地管理数字化业务和经营数据，并将之高效转化、沉淀为企业可长期复用的数据资产，实现对多产品多类型数据的全局分析，更好地反哺经营决策，终为企业带来真正可持续的商业增长。

WOS具备三大核心能力。首先，成功构造了一个数字应用集成的SaaS平台，为商家提供全链路、全场景、一体化的SaaS产品和创新应用；其次，提供了一个数字能力共享的PaaS平台，可供自身、海量商家和万千ISV平等共建和使用；第三，打造了一个数字生态创新的共享平台，可同时满足商家标准化和个性化需求。

产品服务 ALL IN ONE原子架构兼容多样化数字升级需求

过去两三年，伴随不断推进“大客化”战略，满足多品牌、多业态、集团型大客户相对复杂的数字化商业需求，成为在打造WOS时的重要考量之一。WOS具备“多产品组合更灵活、多组织适配更灵活、多角色权限更灵活”三大能力特征，可以帮助企业像搭乐高一样对多个产品进行任意自由组合，以百变产品应对丰富业态数字化经营。

WOS秉持两大底层技术理念：

，“产品设计原子化，灵活匹配用户需求”，也就是把产品做小颗粒的切割，产品和产品之间就像插头一样，轻松地实现插拔和连接，按照商家需求快速组合成一套解决方案；同时在WOS体系内，所有产品都是平等的，内外无别，包括商家自建、生态伙伴创建的所有产品均可无缝对接，灵活切换。

第二，“节点组织自定义，适配架构动态调节”。这意味着WOS可以将原本固定的业务节点组织变成可任意定义、拼接、延伸的虚拟节点，可以支持任意类型的商家组织架构，无论是品牌-区域-楼层-门店-自提点等，均是原子化的虚拟“节点”，通过对“节点”的不同描述和解读，实现商户组织架构的灵活扩展。每个组织节点不再是固定的金字塔结构，而是可以随着企业业务不断发展进行横纵的动态适应和调节。

在“多产品自由组合”方面，WOS提供7+X产品矩阵，其中“7”指“商城、CRM、企微助手、CDP、流量、导购、数据”七大核心自研SaaS产品，可满足绝大多数企业常规数字商业经营需求。而在7大核心产品之外，WOS将“X”交给第三方生态伙伴，借助生态能力满足企业所需的产品和解决方案。

而在“多角色权限更灵活”方面，WOS通过包括组织权限统一管控、权限配置更细粒度、权限和业务自主适配等强大底层设计，按需分配功能和数据权限管理，帮助商户灵活设置权限。

为了更好地匹配企业多场景、组织、角色的经营需求，此次WOS优化了后台交互方式，根据“场景”+“功能”的设计思路，系统会依据商户的具体角色、权限、场景展示出此刻匹配的导航功能设置，节省商家操作步骤，提供更为专注、千人千面的经营空间。同时为了更好地帮助商家提升运营效率，提供了新手引导、内容指引、帮助引导，辅助商家高效运营。

除了“产品组件原子化、节点组织自定义”外，WOS针对移动端和PC端分别开发了Titian和Klein两套几乎包括所有设计原子元素的组件库，通过组件库将WOS的整体设计理念具象化落地，确保在移动场景和PC场景中延续一致的体验，同时商户和ISV可以通过增加或者修改组件来满足个性化需求。此外，WOS对插图、组件、整体框架等都进行了一致性设计，终帮商家打造统一和谐的用户体验。

正是基于“设计焕新”能力，WOS可以为商家提供多元个性装修能力，官方43个装修组件以及超1000个云市场装修模板及组件，帮助商家轻松打造“长得好”且符合多行业多场景经营需要，同时还匹配品牌调性的店铺。