

陈景尧创新形态，泰山众筹的模式魅力，烟台源码部署

产品名称	陈景尧创新形态，泰山众筹的模式魅力，烟台源码部署
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：

互动话题激活存量，活动营销加持转化

私域运营的根本目的是为了更加高效、长久的进行转化，社群模式则是私域转化的捷径之一。当微信公众号、员工企微内的客户积累已达一定体量，企业私域运营经验也具备一定雏形后，株肉以活跃客户、需求试探、增值转化等多重目标开始布局社群私域。在私域运营初期，株肉并未急于进行精细化社群运营，而是选择将不同标签的客户群体拉进主群，进行统一管理，摸索可复用的运营链路，为后续的精细化运营积累经验。

通过员工企微内已沉淀的客户完成社群搭建后，株肉会每日定期在群内组织互动话题，在“看图猜电影”、“成语接龙”、“知识分享”等具有普适性的日常话题外，群管理员还常在社群内发布时下热点话题，活跃社群气氛，引导客户间自主互动。同时，通过对企微助手【群营销任务】功能的设置，每天下午的14:00，系统都会在各个社群自动发布“整点”、“好友拼团”等转化、裂变类活动，客户只需点击系统发送的小程序链接，即可于小程序内完成转化。在互动话题+活动营销的组合拳之下，株肉的整体营收相较于之前有了巨幅提升。

多元人设趣味营销，1V1服务体验升级

在社群私域运营已具备一定成效的同时，株肉也对1v1场景之下的精细化运营进行了布局。社群场景下，商家与客户的联系为对多的信息触达模式，而1v1的沟通可以让商家和客户建立更加紧密的联系。早在私域运营的初期，株肉便给员工企微设定了不同的分工与人设，例如“株丽叶”主要的职责为输出品牌价值、传递品牌基调，是品牌定位官的设定，而“株株侠”的定位则为助理类的角色，主要负责对客户进行奖品、福利的发放等工作。不同的分工以及相应的人物性格可将客户与商家之间关系更具粘性，也为商家的运营、管理与转化创造了良好的先决条件。

株肉通过企微助手的【标签功能】，将客户分为了多个群体，在每个大类标签下通过与客户的不不断互动，了解到了更加细化的客户需求，例如“已购客户”的标签下，还可按客户的个人偏好进行“偏好新品”、“偏好优惠”、“偏好转发”等一轮或多轮细分。通过企微助手的【企业群发】功能，株肉会在每周五针对不同的客户标签群定向触达其偏好的内容信息，大程度提升转化效率，同时避免消息触达至非目标群体，引起部分客户反感。

结语

纯电商零售的市场赛道早已拥挤不堪，传统平台类电商饱和之势已成定局的当下，对于株肉等尚处发展初期的同类型商户来说，以私域运营模式为核心，基于社交平台的流量沉淀，于平台类电商之外开辟专属且自有的私域流量池，构建品牌长久的获取渠道，待时机成熟后再迈入电商平台，或许会是更好的选择。

企微助手+微商城构建的组合攻势，适用于私域运营过程中引流、留存、活跃、转化等四大场景的诸多使用需求，以个性化、多样化、化的各类运营工具作为核心驱动力，全面推动企业私域运营水平，赋能企业私域营销转化，助力企业在竞争愈演愈烈的市场中，创造属于自己的增长新天地。