

泰山众筹模式，如何解决商品库存压力？

产品名称	泰山众筹模式，如何解决商品库存压力？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

其实，在最近的十年里，营销领域发生了翻天覆地的变化。从最初的营销人员线下跑客户签单，转变为电话营销；后期发展到网络时代，大家都在互联网上搜索属于自己的客户；再到大数据时代，由于移动端的兴起，我们慢慢把目光转移到了移动端，成本的节约是显而易见的。随着时代的变迁正在督促着我们不断的改变自己的营销模式。

面对越来越难预测的时代变迁趋势，面对越来越难捕捉的消费者喜好，在供大于求的各行业市场，导致市场经营不确定因素不断增加，也让经营风险变得越来越大。那么我们该如何将经营中的商品库存压力的风险值降到最低呢？来加速资金流的周转？今天给大伙分享一个可以解决企业快速卖货的方案——泰山众筹卖货模式。

泰山众筹，是一款在互联网中屹立了四年的商业模式，帮助了许多企业以及商家清了库存，并且针对消费者来说，即拿到商品，也可以通过参加活动取得财产所带来的增值收益。

其实这个模式逻辑也很简单，只要对这个模式了解过的小伙伴都知道，这是一款消费者通过购买平台上的产品，获得相平台相对应的积分

。而这个积分就是可以参与众筹的唯一路径。

众筹活动有短期、中期、长期三个可选项，用户参与活动的话，可以自行选择参与哪个期活动池，系统以抽签形式按期分配活动参与天数，天数到达后自动出局并获得对应收益。如果平台收益不够分配的时候，则本期认购失败，积分返还至会员账户，重新开启下一轮活动。（活动没限制，用户可参与一个，也可参与多个，也可同一个活动参与多次）

这个模式，主要的还是以卖货为主，活动只是一个吸引用户不断复购的方法。所以当活动越往后，其实用户们心里也是会害怕的，所以活动越往后，导致不愿参与不敢参与问题。

那这个时候，平台可以启动众筹里的分红池奖励。每一个参与活动进来的用户，其中1%的收益会留在分红池中，只要活动不断进行，那么就不断累计。而直到活动失败或者结束，参与活动的(前3名、后3名、认购最多的3名)都享受整个活动池子的0.5%的奖励，大家都希望做参与活动的(前3名、后3名、认购最多的3名)的用户。

通过众筹活动来激活用户，转化用户，成交用户，引流线下，并且通过活动增值机制还能增强用户的认可以及用户的信任感，让用户成为推广的一个渠道；从而推动产品品质与用户体验的双重升级。