

# 微三云阿伟：泰山众筹驱动用户发起链接，让身边的人脉吸引进来

产品名称	微三云阿伟：泰山众筹驱动用户发起链接，让身边的人脉吸引进来
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
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503室
联系电话	18002682937 18002682937

## 产品详情

我是微三云阿伟，分享自己的经验与商业模式相关的信息，本人从事APP小程序、软件开发定制，商业模式设计，各位读者有相关需求可以私信咨询。

小编从事互联网行业已有六年，每天面对各行各业的企业老板/负责人，随着互联网电商的快速崛起，无数企业日以继夜想要涌进互联网的浪潮。（阿伟Awy99511）

对于普通企业来说，除了产品的质/量/保/证和创新外，还必须具备一件事——良好的营销模式（或商业模式），通过产品利润的设计——分红吸引目标消费者，并能形成用户粘性，增加回购频率，zui终带动产品销售。

一个商城营销能够成功的关键是不仅仅让用户消费而是能让他消费的同时在我们的平台找到乐趣，这就是能够做大的关键，今/天分享的泰山众筹呢他就是能够驱动用户主动去发起链接让身边的人脉吸引进来从而达到为我们的平台引流裂变，通过众筹的方法有效的去提高销量，提高用户的活跃度，采用这种模式可以让平台想象不到的效果。

泰山众筹模式是打破传统消费逻辑，从“消费型”消费向“增值”消费转变。消费者是即时消费者，先让消费者赚钱，再自由消费，迎合了所有消费者的消费心理，让消费者参与到平台整个商品流通环节的利润分配中。

没有强制消费！平台上的所有消费都与产品和行业挂钩！

用户之所以决定在你的平台而不是其他平台上消费，是因为用户在你的平台上消费可以获得一定比例的“众筹积分”。

“众筹积分”在平台购买商品可1:1抵扣，绿色消费；您也可以选择参与“泰山众筹活动变现”

一、首先来看看泰山众筹的机制

1. 首先用户在商城购买一件商品口红价值是100元，平台赠送对等的100购物币，有了购物币之后可以去平台发起的众筹活动或者去商城购物抵扣一定的价值。
2. 成为平台会员拥有自己的推广邀请码，推广分享好友在商城下单购物，即绑定上下级关系，并享有推广分销奖励。

只要在商城购物即可参与众筹模式购买

## 二、2022年新的商业众筹模式如此火爆

- 1、【优进优出】；分散化、科学众筹、分布式数字资产记账，将企业资产数字化，连接企业内外资源，为企业发展和品牌建设带来更多支撑，以数字经济模式赋能企业发展，有效解决“脱实入虚”的问题。
- 2、【四进一出】；合理合规，进出平衡，第四期成功后，将返还第/一期本金+收入，每个账户的前提必须是一些账户，大账户吃小账户，进出平衡不会出现现金流不足。
- 3、【爆仓重生】；爆仓重生，立即止损，市场上常见的商业模式基本都是“后面人买单”泰山众筹也是第/一个提出重生止损，重新开启下一轮，上一轮泡沫不累积，消泡后重新开启。
- 4、【倍增利润】；公平公正，能量守恒，每期上涨幅度是上一期众筹金额的倍增利润，如；倍增利润20%，第/一期100，第二期120，第三期144，公平公正，可持续性很强。

## 三、泰山众筹模式玩法

在商场购物时获得的活动币参与众筹活动。

泰山众筹采取四进出一全新模式，每期众筹成功上涨30%额度

第/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活动币众筹失败退1/0/0/%活动币

7天内再次开始从期周期(低100元，高不超过每期共享2%)

每个人都需要2%的金本位购物币作为燃料销毁，5%的购物币被提现燃烧销毁。会员需求越来越多，货币上涨。

注：倒数第1-4期视为仓位爆炸，倒数第2期、第3期、第4期退还本金60%。如果他在三天内没有提取现金，他将被自动兑换成同等价值的购物货币。每天释放的货币数量将按当天的价格释放。货币价格和释放量需要在后台设定，并留下活口。（阿伟Awy99511）

做私域电商游/戏玩法，产品都是实质，客户是根基。做品牌做服务平台，也自然离不了方式，并没有方式都是做不来平台上的，并没有好玩儿的方式机制和裂变式体制，谁可以帮你推广渠道，不能只靠广告推广吧？各种方式规章制度风险性不一，有效合规管理也是服务平台应当主要要考虑的。服务平台必须尽可能创新营销模式构思。不论是以前的挂售方式/九星创客方式、拼商抽奖活动方式/全员拼团方式/击杀换置方式，或是后来每个月都会发布新模式，也不能做为长期性经营的方式，只是作为阶段性辅助营销营销方式。方式从来都不是一成不变的，把优点获取，控好成本费，重视客户，初衷手中，服务平台皆在。