

## 陈景尧：泰山众筹如何赋能平台增值，广州源码部署

产品名称	陈景尧：泰山众筹如何赋能平台增值，广州源码部署
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：

她们为自己打工。自信生活、努力赚钱！

「女孩子就该找份稳定的工作。」

尽管时间行进到 2022 年，但社会上“女性就该如此”的言论依旧不绝于耳。

拿什么“堵上”他们的嘴？

985 硕士毕业后，丸子没有应允父母希望她找个稳定工作的期待，反而从势头正旺的互联网大厂离职，当上了全职 UP 主（短视频创作者），开启了向往中的「自由」创业生活。

她在视频网站分享自媒体创业的日常，收获了数万粉丝。自由同样意味着不稳定，丸子坦白「好的时候一个月就能挣大几万，当然也有入不敷出的时候，但我更喜欢现在的自己。」

这不是个例，据中国国家统计局的统计，2021年，中国灵活就业人员已经达到了2亿人左右。

越来越多的女性，有了第三个身份——「女老板」。她们为自己打工，自信生活、努力赚钱，用经济独立和自我实现，来回应偏见！

数据显示，世界500强企业中女老板占比不到1成，新品牌中女性创业者占比已达4成。她们在做什么生意，什么样的生意能赚钱？

我曾对话上百个女性老板，她们或自己开店，或创立新品牌，过出了各自不一样的人生，却有一些巧合般的共性。

逃离北上广，她们向小镇迁移

开一家小而美的店，成为女性创业，轻成本的投入，也意味着更小的风险。她们创业，不只是为了商业，她们更关注改善女性生活、实现个人理想。

为了降低生活成本，越来越多女性创业者选择离开北上广，回到家乡创业。

无独有偶，这些女性创业者，几乎都在做线上，传统门店的生意已经很难赚到钱，市场饱和、竞争激烈。

3年前，小卢和其老公结束了北漂生活，回到小卢的家乡——一个不小县城，开始创业。小卢负责卖蛋糕，男生则负责做蛋糕。

蛋糕甜品的主要消费者是20-30

岁的年轻女性、宝妈群体，小卢先从线上加微信预订、线下送货的模式开始积攒客户。

小卢觉得她的优势很简单，「客户和我一样都是年轻女性，比较聊得来，所以也比较信任我。」

2年后，有了一定积蓄的小卢才开出了家实体店，让人欣慰的是开业天，店铺就爆满！

而地处中山市小榄镇的蔡女士，同样聚焦宝妈群体，在当地开了几家母婴店。

前几年的日子还算好过，她把生意好归因于「选对了门店」：蔡女士把线下店开到了医院旁边，有的甚至正对医院门口。

「为了好的门店位置，我们甚至愿意守3-4年的时间，等理想门店出现转让机会。」

然而好景不长，电商的冲击再加上实体经济不景气，蔡女士的店铺几乎陷入困境。

不服输的蔡女士开始尝试把自己的线下门店客户留存到线上，开始做会员、做小程序。

即使地处小城镇，短短2

年时间的积累，蔡女士就把生意做得风声水起，一次会员储值活动就能做到百万业绩。

以前开店只需要考虑选址、行业，但现在开店，不再只有门店一种玩法，女老板们选择把生意做到了微信里、朋友圈里……

而做这一切，在熟悉的小镇或许比北上广更容易些。

在线上，女性创业者反而更具优势，她们做女性消费者的生意，具有情感共鸣的优势。

比如开蛋糕店、花店、母婴店，在传统门店生意的基础上，开拓出了一套低成本的线上玩法，反而逆势突围。

自媒体创业者：正经历转型阵痛期

在自媒体领域，女性创作者显著多于男性。

《HER，O:看见「她」力量》报告显示，女性短视频创作者人数是男性的 1.52 倍。

批自媒体创业者，诞生在微信公众号，她们从 10 万+爆款的公众号时代而来，正向一夜增粉百万的视频生态转型。

陈昕正是从这波浪潮中脱颖而出。2014 年，本是一名传统媒体文字工作者的陈昕选择在 30 岁辞职创业。

「我是学历史的，当时只是对中国传统文化感兴趣，用一个普通人的视角，记录 24 节气的变化，没想到慢慢有了粉丝。」轻描淡写的话语间，陈昕并不觉得自己在做多么值得称道的事情。

她的公众号在漫长的写作中，积累了 50 万的粉丝。她的店铺售卖养生产品，粉丝粘性极高。

近 2 年，她却遇到了瓶颈。「公众号式微」成了大趋势，打开率没有以前高了，增粉也几乎停滞。

陈昕开始想办法从其他渠道做引流，她做了小红书、视频号，自己还开起了直播。与此同时，面临是更为激烈的行业竞争。

2 年前，她开始做社群，虽然目前她的能力只能服务 1 万的社群用户，但也为她带来了比较稳定的收入。

同样面临着增长瓶颈的还有 Vivi，她曾留美于高校任职，也曾是一国企的女高管，在经历酸甜苦辣后，2015 年她以「V小姐」为笔名在公众号创作，吸引了一批价值观相似的读者，并创立了设计师珠宝品牌。

作为一家客单价较高的珠宝品牌，Vivi 无论是在和其他 IP 大号的引流中，还是自身粉丝的运营中，她都尝试把客户留存到小程序、微信等私域渠道中去。「事实上我们的回头客特别多，大多数会员会持续地复购。」

而果酒新锐品牌创始人——李莹，也有相似的看法：「酒饮市场变化太快了。」这是李莹从业 20 年，大的感受。

2020 年，她的品牌拿下了行业新锐奖项，占尽了红利。而好景不长，短短过了一年，2021 年，果酒赛道涌入了大量相近品牌，李莹开始考虑：喜欢新鲜感的年轻人，会不会也「喜新厌旧」？

焦虑之下，李莹团队开始做私域，事实证明，年轻人并不是喜新厌旧，而是当各路品牌争相露面的时候，他们眼花缭乱，注意力自然分散。

而私域则成了和客户交朋友的地方，“我们的客户都是年轻人，他们更在意的是好玩、有趣”，李莹告诉我们，测试下来，现在私域的复购率甚至可以高出其他公域平台 40%。

## 数字经济下，女性价值凸显

近日发布的《数字经济与中国妇女就业创业研究报告》认为，数字经济放大了女性的情感优势，扩展了女性的价值发挥空间——女性同理心、理解力优势，能帮助她们洞察消费者、感知市场。

女老板或许只是她们的第三个角色，在这之前，她也是女儿、母亲或者只是一个平凡的女生。

但无论是哪一个角色，她都没有「应该」要符合任何人期待的必要，她有她的选择，有她面临的困境、也有属于她的价值与荣耀……她们正用努力，“堵上”别人的嘴。