

## 陈景尧：泰山众筹如何赋能平台增值，武汉源码部署

产品名称	陈景尧：泰山众筹如何赋能平台增值，武汉源码部署
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：

春节前夕，美食自媒体“日食记”推出“高端年货”视频号直播专场，携手简餐品牌“理象国”主推虎年限量版“年菜系列礼盒”。在“日食记”主播的安利下，价值超千元的新年盆菜礼盒爆卖百万。2021年10月，“日食记”微商城正式绑定视频号，开启直播带货，其视频号负责人表示：“直播是日食记与用户建立强关系的方式之一，目前，视频号是日食记试水直播带货的主战场。”

踩准时机，高价“预制菜”也能爆卖百万

虎年春节，疫情影响就地过年倡议，易操作的预制菜成为了年轻人掌勺年夜饭的热门选择。数据显示，春节期间，半成品菜肴受追捧，预制菜销售额同比增长45.9%。

看准这一时机，理象国在春节前便针对性推出的年夜饭预制菜产品佛跳墙、年菜、盆菜系列在各渠道上线不久便形成“销售热”。1月25日，以“年货送礼”为主题，日食记精选了多款跨界合作新年礼盒，为粉丝呈现了一场高端年货直播。其中原价2399元的理象国“年菜系列礼盒”，给到大力度优惠，成为当天的主推爆品，单场销售额突破百万元。

日食记视频号负责人指出：“在直播前夕，团队重点以理象国年菜系列礼盒为主推品在日食记私域社群做了重点宣传，提醒用户提前预约直播。而在直播期间，团队通过设置开场大奖，大程度吸引用户关注。一场直播时间很长，用户无法长时间停留，对此，日食记团队通过主播口播不断预告半点、整点抽奖，让用户能在关键时刻回到直播间，维持带货热度。”

直播期间，提供的各种营销工具，诸如直播优惠券、限时也成为日食记引流的抓手之一。此外，基于对视频号的长期看好，视频号官方以及也推出了针对视频号的流量扶持政策，给予视频号商家流量支持。

借力私域挖掘潜在“爆款”，打造“差异化”直播

在“贩卖美食”这件事上，2015年4月，日食记团队便与达成合作，通过微商城在微信上线的官方店铺，售卖周边产品。2018年后，日食记正式启动电商业务，持续加码商城，并且同步入驻天猫、京东、拼多多等各大电商平台。

据悉，日食记对私域店铺，与公域平台店铺的定位有所不同。私域店铺‘日食记生活馆’更偏向卖场式的商店，除了售卖自营商品，还会推荐其它品牌的优质好物，而公域店铺更多是自营商品。通过视频号直播带货，其团队有意识的挖掘、培养潜在爆品，正如此次的年菜礼盒。而这类潜在爆品，也为之后新产品的开发、推广提供了方向。

“今年，除了提高视频号直播的销售额，我们希望能打造日食记视频号直播的差异化。不同于其它平台的吆喝式直播，日食记更倾向于通过直播增加和粉丝的互动，并将我们的‘铁血选品组’IP化。同时，通过直播的方式，锁定更多潜在爆款。”日食记视频号直播负责人指出。