

消费增长，泰山众筹模式为品牌带来哪些新气象

产品名称	消费增长，泰山众筹模式为品牌带来哪些新气象
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

过去一年，品牌与消费者的沟通触点更分散了。社交平台不满足于分割种草环节的蛋糕，加速变现，用视频化/电商化/直播电商等业务与传统电商/新兴电商同台竞技；电商阵营也没闲着，远场/近场电商平台加速整合，视频号开启直播带货。

这给消费者带来的感知变化是，越来越多社交平台的话题内容混入了商家营销内容，更需要听从达人/自我学习对商品进行筛选，以及越来越多的品类可以在线上不同平台完成价格、品质、服务、口碑的筛选，决策链路变得更加无序。线上线下的流量趋于碎片化、场景化，消费者的决策行为更显得“不理性”、“没有章法”。——今天给大伙分享一下泰山众筹模式

泰山众筹又被称为众筹卖货，其关键核心是以买货为主导。经过几年的市场迭代更新，磨合完善的模式制度，融合系统随机抽签形式发起活动，让用户留存和产生复购，采用分佣机制，刺激老顾客拉新新客户，从而达到扩大私域的作用，达到解决卖货难题的目的。

模式的逻辑：用户在商城购物，除了收到产品交付外，还可以获得平

台赠送1：1资产，资产名称自定义，资产也是参加众筹活动唯一的条件。用户注册赠送200积分，邀请新用户进入平台赠送300积分，积分的用途则是在参与下次活动时需要消耗的燃料，名称也可自定义。（这里资产以绿色积分命名，消耗的燃料以积分命名）

燃料积分的作用：每个人都需要2%的金本位购积分作为燃料销毁，5%的积分被提现燃烧销毁。会员需求越来越多，货币上涨。如果用户在三天内没有提取，平台将被自动兑换成同等价值的积分。每天释放的积分数量将按当天的价格释放。积分价格和释放量需要在后台设定，并留下活口。

活动的玩法：

模式采用四进一出、复倍利增、暴仓再生机制运行，不以本金的形式入局，合理的进行所有新项目流动性。假设用户A在活动中第一期投入了300积分，那A可获得盈利为：300积分、静态收益 $12\%=36$ ，资产无法提现。36可以转入零钱可提现。如果在第一期中有推荐用户B参加，那么在动态收益 13% 里也可以获得一部分，同样，推荐分享的人越多，所获得动态收益同时也就更多。

第四期众筹成功，返还第一期所参与资产和市场收益，第五期众筹成功返还第二期，以此类推.....，第二次参与需要消费部分的积分燃料，无积分则无法参与活动，积分的来源可以从签到、邀请、新用户注册中获得。

通过众筹模式活动，从而增强用户粘性，并且用户推广能获得奖励，达到推动用户快速变化的效果，解决产品销量低的问题，中后期平台可以搭配品牌活动及模式使用，覆盖刚需客户群体。当平台产品不够丰富的时候，系统也有对接好的供应链，拥有上万种SKU，平台可以选择对接选品，一键导入到商城，解决无商品与产品量较少的问题。

声明：本文只作案例分享，不存在推广营销