

泰山众筹模式，如何催化企业销售产品

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 泰山众筹模式，如何催化企业销售产品 |
| 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

在如今的新形式下，这一老话题有了新的语境和含义。但不论哪个阶段的数字化转型，其方向都是从数据获取，到数据分析洞察，再到数据自动化应用，*终实现更高商业价值的路径。关键在于，即使在同一路径中，每个行业、每家企业走过的步数都不尽相同，辅助的工具也千差万别。

品牌自有的公众号、小程序、社群等渠道，都是可以低成本实现用户持续复购的触点。其中公众号颇为关键，通常包含商城和会员模块，承担着转化和留存的作用。在研究了众多品牌的案例之后，我们发现近几年的品牌做公众号，都悄悄发生了改变。不少品牌都开始寻求差异化，试图从消费返利，通过商城增值活动，来吸引留存消费者。——今天给大伙分享一下泰山众筹模式，如何催化企业销售产品？

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解决卖货难题。加入共富机制的互联网思维下，通过平台额外拿出部分利润作为催化剂，促进用户留存在平台的同时，提升复购率。

模式简解：活动按A期、B期、C期；用户选择A期的活动，具体是3day，还是4day，5day，6day，7day，取决于参加这个A期时的一个系统抽签，抽到几天则该A期自动执行几天，就拿几天的1%，比如抽到5day，就拿5day的1%共5%，100个积分进，出来时105个积分自动原路退回积分区域。（注：积分可用于积分的兑换，购物，转换提现）

活动成功：按系统抽签而定，抽到几天是几天，避免所有人同一天，三个池都是每天1%。时间到了之后自动出局，成功出局时则获得积分返利。

活动失败：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。

模式的特点及优势：

主要是能够规避资金流风险，无压力、无泡沫、可持续，众筹失败退还的购物货币仅能用于平台，重新参与活动，从而增强用户粘性，同时，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，精准覆盖刚需客户群体。

“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春”。经济寒冬和疫情困局已成过往，各行各业都如千帆竞发、欣欣向荣，通过移动端、小程序、公众号、APP等数字化工具，结合数字资产交易平台上线的风口，融合web3.0积分系统或元宇宙电商NFG系统，一套机制合法智能合约里，链上智能合约自动执行帮助平台打造企业转型的新生态，同时提升消费者的用户体验感。声明：本文只作案例分享，不存在推广营销