



西藏自治区泰山众筹电商商业模式  
西藏自治区泰山众筹电商商业模式  
西藏自治区泰山众筹电商商业模式  
西藏自治区泰山众筹电商商业模式

作为一款核心以卖货为主的商业模式，不仅非常贴切当下大多数企业的主营产品，并且在用户在自营商城时可基于同等价值的资产，平台将会按照活动场次来进行众筹活动，也开业设置采用礼包的形式来购买产品，即可参与众筹，而用户想要参与众筹的门槛就只是在平台当中消费获得“购物币”资产。

众筹活动按照满四出一的活动进行，每满四期将会出第/一期的资产，资产每一起采用30%的比例来进行递增，例如：第/一期众筹资产1000购物币、第二期众筹资产将按照原有基础增加30%也就是1300购物币，第三期1690购物币以此类推。

当然为了保障人人都可参与，平台可设置每人单次可投入多少购物币参与活动，同时参与活动的用户，还可通过邀请用户、推荐朋友等方式获得一部分市场收益，平台也将从中抽取部分利润用作平台管理费。

当然，不可能做平台能够一帆风顺，总会出现市场动力不足的情况，于是服务平台设置了一系类的“爆仓重生机制”，如后一期众筹不成功的话，按照爆仓重生机制，将服务平台设置了退换标准，如一起项目不成功的话，则将当期全额退换给到用户手中，而后三期将只退换70%的购物币，剩下的则转化成为购物积分、购物券、广告积分等形式。

当然也会有些人会想到泰山众筹当中如产生大量的购物币该如何销毁？

其实可在平台当中设置固定的购物币兑换商品专区，专区当中可有多种产品，用购物币可直接全额兑换。

用户在行业当中购买商品，再成为平台会员的同时还能够拥有属于自己的平台推广二维码，可根据发链接、推广二维码的方式，来自动绑

定上下级关系。

众筹模式不仅仅能够帮助企业完成卖货营销的目的，还能够通过主题活动来提高平台的知/名度，同时还能通过链接供应链选品丰富自己的平台产品库。

众筹模式的核心优点就是在于，能够避开现金流风险性，能够达到无泡沫、可持续性，并且是众筹项目不成功之后的购物币，仅仅只可用于服务平台，再次参加活动，用这样的一套商业模式能够提高用户粘性，同时达到用户不断变化效果，处理销售额低难题，能够精/确覆盖刚需目标客户。