

富络经典的功能逻辑原理,商业模式是互联网大数据时代企业产品快速裂变排水的关键,泰山众筹源码定制开发

产品名称	富络经典的功能逻辑原理,商业模式是互联网大数据时代企业产品快速裂变排水的关键,泰山众筹源码定制开发
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

商业模式是互联网大数据时代企业产品快速裂变排水的关键，企业产品实施前，必须做好商业模式，首先规划核心产品，从核心产品扩展其他产品和业务，事实上，的电力市场逐渐从增量经济转向股票经济，换句话说，从不缺少好产品，缺乏好的商业模式，产品适合平台推广商业模式，整合精细模式，让产品在商业模式场景下形成刚性需求，推动产品销售。商业模式的前提是要有足够的吸引力，让参与者先疯狂(参与者可以是投资者、经销商、经销商、用户或买家)；其次，需要自动自发的推广，然后才是盈利问题。任何模式都应该通俗易懂。只有会员想了解整个商业模式的逻辑，让会员“躺着赚钱”只有这样才能突破红海，这也是互联网生态系统取胜的法宝。接下来，微三云李志英将带您了解这种商业模式。贵州茅台市场如此之大，白酒如何进入市场？热营销？新众筹销售模式-例：富经典平台商业模式分享。

一、富络经典的功能逻辑原理

富络经典是一个专注引领新零售业务发展的爆款平台，富络经典以“助力民营企业，振兴强国品牌”为愿景，坚持为消费者创业助力，为民营企业发展赋能的初心，以B2C商业模式为依托，融入新经济、新商业、新发展的理念，致力于打造出集“人+场+货”为一体的商业闭环体系平台作为一款线上场景体验式APP，让消费者通过线上虚拟环境和线下实际结合，采用B2C商业运营模式，不仅仅做到品牌营销宣传推广，还可以通过线上+线下结合，直接参与企业的发展盈利，推动企业平台化，公司股东化，人人参与化

实现先体验后消费的双赢目标，彻底解决传统企业发展难、销售难的问题，真正为大家创造双赢的局面+场+商品一体化商业闭环

- 1.通过流量思维获取私域流量，创建真实的会员数据
- 2.一年内突破100Yi业绩目标，帮助民营企业销售3Yi特色产品
- 3.丰富消费应用场景，如商场购物、旅游机票、旅行、生活缴费、线下吃住行、加油、话费等

4.建立渠道、供应链等分子公司，进入资本市场

模式特点和优势

- 1、合法性：0泡沫、0风险
- 2、社交性：社交信任感，不伤人脉
- 3、公开性：公开透明，可观收益

二、富络经典众筹卖货模式的玩法介绍

一生酿好一坛酒，让世界爱上中国酱香

1、参与规则

将酒粮兑换积分到平台后，在酒窖中发酵，以获得酒体。酒体可在公司商店复购，获得余额。余额可以反映出来

假如不换酒体，可以换成酒粮继续酿酒，产生收入

每仓有50%以预约的方式，50%以抢占的方式，2天/仓，仓/30%增长

第三仓满仓后，仓的酒粮成功酿出酒体，可以得到6%的增值收益

例：100斤的酒粮=106斤酒体

二天一仓，三仓为一场，就是6天，按照一个月30天，等于可以酿5轮的酒体， $5 \times 6\% = 30\%$ 【增值收益相当于月化率30%】，这也是个人盈利，还不包括团队盈利

每仓以30%的规模增长，倘若到了第100仓的时候，酒窖没达到规模，那就意味着酿酒失败，该仓酒粮全都退返，在后参与酿酒的二十人，获得该酒窖盈利10%的奖励

该仓倒数一仓，二仓（第99仓，98仓）酿酒失败，会获得70%的酒体，30%的商城积分+幸运值+优先权

兑换积分产品后额外获赠相应的幸运值，次日起参与酿酒利润的10%

进到幸运池

例：酿酒利润是1千万，商城积分看广告是3千万，A手上持有300的幸运值，那么A获得的酒粮相当于1千万/3千万 \times 300=A所得酒粮

该仓酿酒失败后，从仓开始循环往复，周而复始，绵绵不绝

三、众筹模式卖货的盈利分析

把线下生产工艺流程搬到线上消费者可参与获得收益

一：消费者参与酿酒工艺，可获得收益

成功抢购酒粮有6%的盈利

举例：个人每仓抢购10000份酒粮， $X6\%=600$

2天一仓，3仓出一仓，等于6天一场，一个月有5轮

$6\% \times 5 = 30\%$ ，月化率30%， $10000 \times 30\% = 3000$ ，月盈利

这也是稳固酿酒，就是长期定投，假如反复酿酒，盈利更高

这同样是一个酒窑的盈利，假如是两个酒窑，盈利加X+

按自己抢购的酒粮算盈利，抢的越多越好，盈利越多越好，能赚多少凭手速和能力

、招商盈利

直推奖励，享有直推酒粮业绩1%的盈利

举例：

1个直推，每仓抢购10000份酒粮，每仓奖励100

10个直推每日抢购1万酒粮，每仓奖励1000

每仓盈利轻松达到1000+，直推越多越好，盈利越高

：共享盈利（团队流水分红）

见习酿酒师

直推流水1%，酒粮复购服务费用50%，团队总流水1.5%盈利

直推5人，团队业绩达到5000

个人每仓酿酒1万份，酿酒盈利 $1万 \times 1\% = 100$

直推流水5000，直推盈利： $5000 \times 1\% = 50$

酒粮复购服务费用50%， $5000 \times 5\% \times 50\% = 125$

团队总流水5000，团队盈利： $5000 \times 1.5\% = 75$

$100 + 50 + 125 + 75 = 350+$ （每仓的盈利）

完整资料可找小编获得，众筹卖货模式开发，帮助企业平台引流，合法引流做市场。

（万物皆可做线上，不管任何行业，只要你想，就可以成功依靠模式转型，具体的详情方案欢迎找小编咨询）

未来已来，不管你是否看懂

唯有跟上，才不会被市场所淘汰

想要获得完整资料可找小编获得

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询小编，结合现有资源梳理适合的方案