

# 泰山众筹为什么这么受欢迎？

产品名称	泰山众筹为什么这么受欢迎？
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

互联网行业的竞争其实就是对用户和流量的争夺，谁掌握了用户和流量，就具备了市场核心竞争力；现在随着社交电商的发展，泰山众筹项目模式的机制在结合电商开始在中市场中崭露头角，成了2022年新零售企业非常有价值的商业裂变营销模式

泰山众筹为什么这么受欢迎？

- 1、采用【四进一出】机制，每期进出30%合理，即当第四期成功之后，将会释放第一期的收益。
- 2、所有收益按照历史数据【复利倍增】的原理，真实效益、真实人群，最大收益，按照复利倍增原理，投资1枚比特币，年静态收益3倍，一年后3个。3年以后就是27个比特币！
- 3、泰山众筹是首个提出【爆仓重生】机制，当复利倍增达到一个峰值的时候，如果爆仓，最后一期全额返回，倒数第二三四期，返回70%+30%积分。
- 4、【门槛低】每个人都可以参与。任意金额都可参与众筹，收益根据复利倍增的原理，进行结算。

众筹项目取得成功后能获得奖励，客户盈利100\*12% 销售市场盈利13%（可体现可兑换商品）。众筹项目失败后适用终一轮资金投入主题活动币全额的回到，倒数第二三四次回到一部分服务平台主题活动币 服务平台主题活动积分兑换，适合于下一轮的项目投资。服务平台关键要以卖东西为主导，消费者在购物商城选购100元产品，赠予1:1的买东西币给客户，买东西币都是参与这次活动的方式，按满四期返一期的方式来开展，每一期众筹项目的总数和产品众筹的买东西币总数由网站来设置。每一期按同增比30%来增长

采用智能合约和共享四进一出全新模式，每一期增长30%众享额度玩法：

第一期10000元

第二期13000元

第三期16900元

第四期21970元.....

倒数第四期退60%本金给100 %购物币

倒数第三期退60%本金给100 %购物币

倒数第二期退60%本金给100 %购物币

最后一期100 %退本

（说明：60%-100 %的比例是可以自定义的）

最后一期众筹不成功7天之内重新开始从第一期循环（最低100元，最高不超过每期共享2%）

每个人参与都需要金本位2%的购物币作为燃料销毁，提现燃烧销毁5%的购物币，会员越来越多需求量越来越大，势在币涨

备注：倒数第1-4期视为爆仓，倒数第一期退还100%本金，倒数第二，三期、四期退还60%本金，如果在3天时间未提现，则自动给他兑换成同等价值的购物币，每天释放的币量按照当天价格释放，需要在后台设定币价，释放数量，需要留下活口，可以设定

没有前期用模式去推动一个新平台的发展，那么就会面临一个地步只能用钱去烧，去用更多的资金去推动平台发展，就算吸引到了足够的用户，但当资金撤出用户粘性不足就会慢慢退出平台。而众筹模式最重要的就是吸引用户，引流并且增加用户之间的粘性。让投资者、参与者和消费者聚集项目，同时实现项目启动、资金回笼和产品销售

## 题外话

您是否适合做私域流量？像是有些商家有燕窝产品，但是自己没有流量，然后他只是有这个产品，也不知道怎么去卖。

那么什么类型的产品适合做私域流量运营？

像瑞幸咖啡通过私域业务让用户留存提升了将近50%，从一个消费品牌一跃成为了一个渠道品牌。

它的核心点是通过小程序做私域流量运营，小程序商品除了咖啡以外，还有各种的瑞幸优选，主要是针对白领群体上架的商品：比如说按摩仪，咖啡机、瑞幸周边商品等。

瑞幸咖啡私域流量成功逻辑是它在TO C的业务中把用户群体研究到极致。

如果你的产品被用户使用的频次越高，那么你就必须把私域放在战略级的部署里面。

私域流量更多使用偏向于对C端用户的服务，B端对私域流量相对来说并不敏感，我们在现实私域流量部

署的时候，也可以考虑一下自己的产品客户群属性。

## 2. 高消费频次高客单价的私域运营模式

像母婴行业、理财、高端美妆这类，他们属于前端精准获客，重服务体验，专业分享重口碑推荐，周期性的互动和召回会员制的管理。

那么，比如说孩子王利用进群获取礼品，进群获取礼物各种福利优惠和诱饵，把用户引导