

私域匹配度最高的美妆品牌，如何抓住私域发展红利？

产品名称	私域匹配度最高的美妆品牌，如何抓住私域发展红利？
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

再好的环境也要有与之匹配的模式，越差的生态越能造就行业翘楚。现如今获客成本越来越高，中小企业想要生存下去，已经是道难题，随着信息传播速度的加快，企业和机构的商业模式也更加多变。随着销售渠道的多元化和深入发展，美妆品牌消费群体不断扩大，多重因素共同推动美妆行业持续快速发展。作为私域匹配度最高的美妆品牌，该如何抓住私域发展红利，突破增长瓶颈、快速增长变现呢？

泰山众筹项目背景介绍：

众筹是商城应用快速驱动用户自我裂变的一种促销活动。通过用户主动发起链接人脉，好友互助的模式，以更低的门槛参与并完成项目，同时实现平台引流与卖货的目的。

泰山众筹参与要求：

用户需要在平台购买产品，成为会员，然后赠送同等比例的活动币或购物币。两者可用于在购物中心购物兑换或参与泰山众筹的活动。同时也拥有自己的推广邀请码，推广分享好友在商场下单购买产品，自动链接上下级关系，享受相应的推广奖励等。不同身份的合作伙伴享受不同的间接奖励，在购物中心购物也有不同的折扣。

众筹成功后可获得奖励，用户收益 $100 \times 12\% + \text{市场收益} 13\%$ （可提现可兑换商品）。众筹失败后支持最后

一轮投入活动币全额返回，倒数第二三四次返回部分平台活动币+平台活动积分，可用于下一轮的投资。

泰山众筹项目玩法：

平台主要是以买货为主，用户在商城购买100元口红，赠送1:1的活动币给用户，活动币也是参加这次活动唯一的途径，按满四期返一期的形式来进行，每期众筹的人数和众筹的购物币数量由平台来设定。每期按同比30%来递增。

举例：

第一期平台自定义活动币为1000，则：

第二期 $1000 \times 30\% + 1000 = 1300$ 购物币

第三期 $1300 \times 30\% + 1300 = 1690$ 购物币

第四期 $1600 \times 30\% + 1690 = 2197$ 购物币

.....

.....以此类推

注：每筹满四期返回第一期100%购物币+用户收益12%、市场收益13%、平台收益5%（所得收益不得超过平台所设定30%）假如用户A在平台第一次投入的100购物币，那他所得的收益就为：100购物币+用户收益 $100 \times 12\%$ +市场收益13%（如用户A在第一期内有推荐用户B进入活动中，就能拿到他市场收益的13%，如无推荐收益则归平台）

倒数第一期退100 %平台购物币)

倒数第二期退70%平台购物币 (平台根据情况也可自定义返30%积分)

倒数第三期退70%平台购物币 (平台根据情况也可自定义返30%积分)

倒数第四期退70%平台购物币 (平台根据情况也可自定义返30%积分)

备注：假如第50期众筹失败，倒数第47-50期视为爆仓，则倒数第一期退还100 %购物币，倒数第二、三期、四期退还70%活动后完成本资产收益获得四折获得产品或30%的积分 (数值比例平台可以自定义设置)

泰山众筹的优点：1、产品售货的方式，不使用本金入局，购买商品赠送众筹共享币的形式，商品和众筹绑定，以商品入局，客户即可免费获得商品，还能参与众筹赚钱。

2、增加广告功能，看广告平台即可获得新的收入，用户可以获得优先参与勋章，一举俩得，平台即获得新的造血，用户日活也得到了盘活。

3、使用超级APP生态系统，把现有的微信的IM社交功能、抖音的短视频功能、头条新闻功能、多平台入驻，生活服务 (吃喝住行，水电费缴纳)、线下异业联盟，六位一体强强联合。

4、供应商入驻，缴纳保证金，把众筹模式真正做到营销引流，所有供应商借助平台，快速卖货，平台商品得到增加，用户满意度更加的高。

5、社区门店，就近提货，以社区、慢慢包围城市，做的提货服务便捷性