

郑州2023泰山众筹模式，如何实现品牌销量增长，有无泡沫？

产品名称	郑州2023泰山众筹模式，如何实现品牌销量增长，有无泡沫？
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	微三云:源码系统 泰山众筹:定制+标准 东莞:小程序,APP,H5
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	13728755927 13728755927

产品详情

2023泰山众筹模式，如何实现品牌销量增长，有无泡沫？

大家好，我是你们熟悉而又陌生的好朋友梦龙，一个创业期的年轻人

如今的互联网流量很大，平台很多，有时候商家获取用户可以说是比较简单的，但是基本都是些泛流量，很难形成转化。这也给获取自己领域的精准客户带来了反向的困难。有数据统计，过去十年之间企业在互联网上的获客成本翻了不止十倍，因此把握好我们来之不易的客户变成了*重要的事，换句话说就是要做好客户的精细化运营。

私域的核心就是单客价值持续贡献，促进客户在私域当中认可和留存之后，产生多次复购。当然，想要拿到这些结果，重点就在于服务的能力。通过了解每一个客户群体甚至是每一个单独客户的特点以及需求去做好运营。这其中有很多种精细化运营的方式。——今天给大伙分享一下泰山众筹模式

泰山众筹模式是电商平台营销玩法，在跟随时代的发展，市场的反馈不断去更新功能，改变更多的机制玩法，*新版本已更新至阿凡达版本（原SUN4.0版本），目前市面上常见的都是众筹卖货2.0,3.0的玩法，*终都是解决卖货难题，增加复购。

众筹项目自身就是一个很好的营销方式。山东泰山众筹项目仍然活跃性在市场中，也验证了这个模式的优点。针对当前电商会员的保留和升值，简单的说就是山东泰山众筹项目融合电子商务卖东西，让方式长期性、可持续性，更为有效、合理合法、合规管理存有，且山东泰山众筹项目电子商务模式是在网络诸多工程中，第一个明确提出暴仓再生股票止损的方式，是现阶段时下电子商务模式游戏玩法跑得*稳健。

每一个方式的*开始的前边几轮是获得权益**的时间。

泰山众筹，众筹就是为了商城系统开发快速让顾客本身裂变的一种促销活动，还是主要以卖货为主体的

一款电商模式，依据好朋友之间的互相帮助，以较低的门槛实现目标，进行为产品推广，保证卖货的目的。

泰山众筹玩法步骤：

首先，用户需要在购物中心购物，成为平台会员，然后赠送相同资产的购物货币。购物货币可用于在购物中心购物或参与平台泰山众筹活动。（购物货币是参与泰山众筹活动的门槛）

成为平台会员，有自己的推广邀请码，推广分享好友在商场下单购物，即绑定上下级关系，享受相应的推广分销奖励。

推广两个朋友在购物中心订购购物，可以成为平台初级合作伙伴享受间接奖励，推广三个朋友订购购物可以成为平台中级合作伙伴，推广四个朋友订购购物可以成为平台合作伙伴，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。

商城每天签到赠送积分，邀请新朋友关注商城微信官方账号赠送积分，商城下单购物赠送积分，积分用于在积分商城区兑换商品，或参与平台众筹项目(众筹成功获得奖励收入时用于提现销毁燃料)

注:(看你想不想在商场做分销奖励。如果不做，可以在泰山众筹模式下分享商城产品的部分利润。)例如，可以定制以下商城分销奖励的比例。

泰山众筹的组成？

互联网众多项目中，首个提出爆仓重生止损的模式，也是目前当下跑的*稳健的商业模式玩法，一共分为四个部分组成；

优进优出：

去中心化，科学众筹，分布式数字资产记账形式，将企业资产数字化，链接企业内外部资源，为企业发展、品牌塑造带来更多支撑，用数字经济的模式为企业发展赋能，有效解决“脱实入虚”的问题。

四进一出：

合理合规，进出平衡，当第四期成功的时候，才会返回第一期的本金+收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，以大账吃小账，进出平衡不会出现现金流不足的情况。

爆仓重生：

爆仓重生，立即止损，市面上常见的商业模式基本都是“后面人买单”，泰山众筹也是首个提出爆仓重生止损，重新开启下新一轮，上一轮泡沫不累计，消泡之后重开。

倍利复增：

公平公正，能量守恒，每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的倍利复增金额，比如；倍利复增20%，当第一期为100，第二期就是120，第三期就是144，公平公正，可持续性很强。

泰山众筹模式阿凡达（原SUN4.0版本）的玩法：

用户在选择想要的产品之后，系统随机盲盒抽签。第一种情况就是直接购买产品，第二种情况就是直接获得相对应的积分。用户可以凭借手上的积分去参与众筹活动，积分也可以额外在购物时抵扣金额，转赠，或者变现。

当用户选择完活动之后，系统执行盲盒抽签，抽中几天是几天，这样就可以避免所有消费者在同一天，而且这三种奖励池子每天都会增长1%，当达到系统抽签的时间之后就会自动出局，如果出局则会自动获得积分返利，可以抵扣消费，也可以提现。

收益举例：

这里就用100入场，为抽到产品其中65%进入返本池直接锁定，6%为动态（分为十二个级别：V1-V12，极差为0.4%。直推为1%，间接推荐0.5%。），2%为平台，27%进入盈利池，也就是根据静态数据所产生的提现池，盈利池提现提空，即活动失败后65%回本，35%出局，合约接着重新启动，源远流长。损失的35%，在第二次放大投资金额二倍，优先盈利，重启静态给予1.5%的收益。

而泰山众筹模式新版升级了一个比旧版更加有优势的地方，加强了解决产品复购的难题。当用户购买产品后，系统就会赠送产品3倍的提现卷。当用户参与众筹模式所盈利的资产，提现卷做提现的燃料；当用户提现卷不够的时候，就需复购产品得到提现卷。这样形成加强了产品复购率。

声明：本文只作案例分享，不存在推广营销

原创不意请勿随意搬运，转载请注明原创

原文作者：LRX_365

拓展资料：

第十八条 电子商务经营者根据消费者的兴趣爱好、消费习惯等特征向其提供商品或者服务的搜索结果，应当同时向该消费者提供不针对其个人特征的选项，尊重和平等保护消费者合法权益。

电子商务经营者向消费者发送广告的，应当遵守《中华人民共和国广告法》的有关规定。