

河北微三云杨小花，泰山众筹解析：每一期增长30%众享额度，四进一出

产品名称	河北微三云杨小花，泰山众筹解析：每一期增长30%众享额度，四进一出
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

泰山众筹模式本身就是一个很好的营销方式。市场上的超高活动现象也证实了这种玩法具有良好的市场反馈。结合社交电子商务模式，会员和产品销售将有一个飞跃。另外，泰山众筹模式将持续更长、更合理、更可持续。而广告，APP系统、社区商店、供应链等生态布局可以使泰山众筹模式平台向资本转型，进入真正的互联网实体产业，促进经济发展，为社会做出贡献。

那什么营销模式是*能吸引消费者关注进行消费的呢？

人*大的动机永远是他自己的利益，那么首先平台用商品一部分利润来做泰山众筹模式项目的引流玩法，把商品的一部分利润当作资产用来吸引用户认购众筹，对于消费者来说购买即拿到了产品，（也能获得相应的资产）也能通过参与活动拿到资产带来的增值收益。

消费者在平台的商城买产品，平台将会额外赠送商城相等资产，资产可用于商城购物进行抵扣，或参加平台的泰山众筹活动。（如：购买200的产品再赠送200的资产。购买1000送1000的资产）

每日进入商城进行签到也赠送积分，邀请来新朋友可赠送积分，商城购物也可赠送积分，积分可用于在积分区域兑换商品，或参与众筹模式项目获得收益用来提现收益的燃料。

泰山众筹模式解析：每一期增长30%众享额度，四进一出全新模式玩法。

模式玩法：在商城购物所获得的资产参与众筹活动。如：

第一期1000资产

第二期1300资产

第三期1690资产

第四期2197资产

第五期 2856资产

第六期 3712资产

第七期 4826资产，退出60 %的资产，40%的积分

第八期 6273资产，退出60% 的资产，40%的积分

第十期 8155资产，退还60% 的资产，40%的积分

第十一期10601资产，退还****资产

注：假如倒数第10期众筹失败，即倒数前第7—9期都视为爆仓，倒数第一期退****资产，倒数第二，三期、四期退还60%资产（这个数值比例可自定义）众筹不成功退返40%的资产（可按照每日百分比例逐步释放成商城零钱可提现，或用于在平台的积分区域兑换产品）

*后一期众筹不成功一周之内，重新开始从第一期循环，（活动时间一周或半个月一般设置为一期，众筹可提前预约，如半个月为一期）

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

【倍利复增】；公平公正，能量守恒，比如；倍利复增10%，当第一期为10000，第二期就是11000，第三期就是12100，每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的倍利复增金额，公平公正，可持续性强。

【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，全部消耗之后重开。

每期收益的30% = 静态12%+ 动态奖励13%+ 平台
5%（全部分完，无任何泡沫）

1.静态收益12%，每期合约收益12%，（这个百分比也需要后台可以设定）

2.动态奖收益：13%（按现在奖金模式自定义）这里的分润是用商品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，可把商城的利润分润拨到这里来。

.分享奖励 5%

.管理奖 3%

.股东分红 2%

.区域代理 3%

再结合一些周边资源整合，例如：线上线下的资源链接、美业、O2O、社区团购、门店自提、异业联盟、服务点、第三方周边生活服务、加油卡、充话费、KFC优惠券等等。

附:一套系统解决您所有的营销系统问题!微三云爆破裂变卖

货系统!APP、小程序、公众号、H5多端口合一，数据互通!微

三云杨小花

社区团购拼团模式

社交电商裂变模式

跨境电商模式

活码进群模式

直播卖货模式

众筹活动裂变模式

微商订货式

商家联盟模式

礼品卡模式红/包拓客裂变模式

连锁店O2O 模式

挂售寄售卖货模式

区域奖励模式

团队分红/分红榜模式

积分奖励模式

店铺奖励模式

绩效奖励模式奖励模式

一级/二级/三级分销模式

推广奖励模式消费奖励模式

排队奖励模式

升级大礼包模式

线上+门店+货架新零售模式

分红榜模式

短视频社交电商模式

区/块/链社交电商模式

区/块/链商家联盟模式

特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按要付费

，随时补差价升级功能，可申请软件著作权，可一次开发，

让你的平台既能低成本起步，能随着发展随时增加应用功能!