火热泰山众筹模式阿凡达2023年已更新成品开发

产品名称	火热泰山众筹模式阿凡达2023年已更新成品开发
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	漫云科技:区块源码 区块系统:定制开发 区块app系统开发:快速搭建
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

产品详情

前言：电商平台要做大，要不烧钱，要不做模式做奖励机制来实现会员自动裂变，并为大型的国有企业提供功专业的解决方案开发与项目研发服务，集“ 软件、营销、服务和运营 ”为一体的国家高新技术企业。并为大型的国有企业提供功专业的解决方案开发与项目研发服务， 河南漫云科技有限公司成立于2019年，是一家以“ 践行工匠精神，用心服务客户 ”为使命，这个是共识。烧钱基本现在的反垄断法出来，很难凑效，加上投资环境恶化，没有那么多冤大头投资人了，所以2022年再是2015年，不可能烧钱玩平台了，基本烧钱模式是基本是走不通的，也不适合大部分普通的线上平台创业者，那么就只能做模式了。 拆解泰山众筹模式2022年的创新玩法： 以前很多项目做泰山众筹模式，存在着各种不透明、无监管、风险不可控的问题，所以也常能见到各类集资诈骗的曝光，而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市场中崭露头角，成了新零售企业非常有价值的商业裂变营销模式，由此消费者可以实现购物信息即时推广，实现用户的“ 裂变式 ”扩张带来更多的流量，更的找到具有购买能力的消费者，解决企业获客的成本问题。
下面回到正题，详细讲解下泰山众筹模式: 众筹本身就是个不错的营销玩法，而泰山众筹仍在市场上高活跃也证明着这个模式的有可优势性，再跟现在的私域电商的会员留存及结合，简单来说，就是把泰山众筹跟电商玩法结合，让模式长久性，可持续性，更加的合理合法合规。
我给这个模式玩法定为：新消费新业态-秦山众筹电商新玩法 1、电商商品为本，会员为核
以电商为本质，买产品得资产，资产是做为会员的赋能。 例如：699产品，买699产品成为平台会员，享有本来赋予会员收益，同时，给到同等积分/资产。资产/积分用于会员:参与平台的众筹项目
2.进出平衡——没有泡沫 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： 期10000资产 第二期13000资产 第三期16900资产 第四期21970资产
第五期28561资产 第六期37129资产 第七期48267资产
第八期62747活动退反65%的资产，35%的积分 第九期81571资产退反65%的资产，35%的积分
第十期106042资产退还65%的资产，35%的积分 第十一期137854资产退还资产
每期30%额定递增，保持进出平衡，无压力，无泡沫，可持续！ 2、门槛低——人人皆可参与
参与众筹需要先购买产品，在拿到产品及分销权益的同时，获得资产来参与活动，可设100资产即可参与（资产可自定义设），资金随进随出。一周为一期，第4期结束结算第1期本金和收益。
3、重生机制——生生不息 当众筹失败，立即返还倒数期投入的所有本金（积分/资产）；倒数第二、三、四期各返还众筹额的65%资产+35%的积分，止损结合重生推动持续轮回，生生不息，让每一位

玩家都有持续的盈利机会　倒数第四期退65%资产给35%积分
倒数第三期退65%资产给35%积分　倒数第二期退65%资产给35%积分　倒数期退资产
（说明：65%-的比例值可自定义）　*后一期众筹不成功一周之内重新开始从期循环
每个人参与都需要金本位百分之二的积分作为燃料销毁，提现燃烧销毁百分之五的积分
备注：倒数第1-4期视为爆仓，倒数期退还资产，倒数第二，三期、四期退还65资产%35%的积分
控盘核心：　1.产品为本，品牌为营。用户都需要买产品，这块为平台纯利润。
2.用户：积分/资产，积分和资产可在平台上消费，抵扣，参与众筹。　3.众筹用的是积分/资产，成与不成，不损伤平台及用户，成了，用户仍得积分/资产，只有静态收益和动态收益是钱，而静态收益和动态收益的总比例控制在26%以内，都是从产品的利润来出，完全可控正波比。　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（这里就是收益为零钱，用平台的产品利润来平衡）　2.动态奖收益：14%（按现在奖金模式自定义）这里的分润是用产品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，可把商城的分润拨到这里来。　（分享奖励+管理奖+股东分红+区域代理）共计14%，（这里就是收益为零钱，用平台的产品利润来平衡）
每期收益的26%＝（静态12%+动态奖励14%）（平台2%扣用户燃烧或提现比例）全部分完无任何泡沫
做私域电商玩法，产品是本质，用户是基石。做品牌做平台，也当然离不开模式，没有模式也是做不了平台的，没有好玩的模式机制和裂变机制，谁会帮你推广平台，不能只靠营销吧？各类模式制度风险不一，合理合规更是平台应该首要考虑的。平台需要尽量创新营销模式思路。　不管是之前的挂售模式/盲盒电商模式、拼团抽奖模式/全民拼购模式，还是后来的每个月都推出的新模式，都不能作为长期运营的模式，只能作为阶段性的补贴促销营销手段。模式从来不是一成不变的，把优势提取，控制好成本，尊重用户，初心在手，平台亦在