

大鹏年入50W+，众筹卖货模式到底有什么吸引力？

产品名称	大鹏年入50W+，众筹卖货模式到底有什么吸引力？
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

大鹏年入50W+，众筹卖货模式到底有什么吸引力？

消费市场是有限的，消费者也是有限的，如何在有限的市场中尽大可能吸引更多消费者，这是整个电商行业都迫切需要解决的问题。对于这个问题只有两种解法，一是平台直接推出与市面上所有模式都不一样的商业模式，二是借助有名气、有群众基础的商业模式加以改造，成为平台自身的模式。新发行的利亚甄选模式选择的的就是第二种解法。

那么到底是什么模式具有如此强大的吸引力呢？答案就是说出来都能让市场震三震的众筹卖货模式。

什么是众筹卖货模式？

众筹卖货模式存在已久，其以卖货为核心，吸引消费者的注意，不仅能够快速帮助企业获得足够的生产资金，还能以极低的成本打开市场、份额。其快速引流裂变的营销方式能够将引入的流量进行流量转化达到目标预期，从而推动产品度为产品的后续发展奠定基础。在拉动经济的同时，让消费者有机会参与社会财富分配，终实现与消费者合作共赢的战略目标。

那么以众筹卖货模式为基础的利亚甄选模式怎么玩？

玩法说明：

1.在团券专区消费产品可1:1赠送团购券，团购券可用于参与团购活动

2.团购区参与规则：每天会有多个团购活动,每个活动2天一期，4期一轮，7天一轮，每团满4期即可结算靠前的一期。

3.直接分享会员消费，可得10%分享收益

注：用户在平台消费1000元即赠送4000能量券，能量券用完可复购1000元，即可赠送5000能量券

结算规则：

1.当团购未完成业绩增长要求时，系统自动进入结算

2.未完成增长的期数为结算期结算期的订单团购券原路返回

3.结算期的倒数三期，按如下方式进行结算:能量券消耗不足4000的，返回50%的团购券

注：以及50%的购物券外加赠送购物券金额1.5倍的能量券。能量券消耗超过4000的返回30%的团购券以及70%的购物券外加赠送购物券金额15倍的能量券(购物券可用于平台购物消费)

市场分享补贴:

I 直接分享市场订单收益的20%

I 间接分享市场订单收益的7%

身份机制补贴:

1.区代：直接分享6个会员参与团购活动，享受市场订单收益8%的补贴

2.市代：直接辅导3个部门升级区级代理，享受市场订单收益16%的补贴

3.省代：直接辅导3个部门升级市代，享受市场订单收益24%的补贴

4.运营：直接辅导3个部门升级省代，享受市场订单收益32%的补贴

注：以上是极差制，平级拿平级收益的3%服务补贴

付出才有收获，这是人人都懂的道理。想赚小钱？在平台参与消费即可。但想赚大钱？这就不得不动用人脉，为平台做推广，从而获取丰厚的补贴。

举例说明：假设直接分享6个账号，每个账号再分享6个账号，团队一共36人，每人参与6个拼团活动

个人拼团收益：1050

直接分享收益：1050x6（账户数）x20%=1260

间接分享收益：1050x30（账户数）x7%=2250

团队收益：1050x36（账户数）x8%=3024

月入：7539x6（活动）=45234/月

年入54W

众筹卖货模式简单易懂好复制，对于刚入电商行业的企业来说是的选择，像ck轻奢云、开心茶坊、共富、红辰乐购等平台都曾借鉴众筹卖货模式加以改造。一次选择也许是偶然，但多次选择那必然是这一商业模式有可取之处。

08年淘宝爆火，12年天猫崛起，16年拼多多闯出名堂，每个大平台都靠着基本的商业模式在市场中画下浓重的一笔，谁也不知道下一个登顶的模式会是什么。与其默默等待，不如主动出击，与其做历史的见证者，不如做历史的创造者，赶紧行动起来，联系微三云了解众筹卖货模式的详情吧！

微三云即东莞市微三云大数据科技有限公司，公司创立于2014年，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家，源码运营客户超过5万家。公司依托技术创新和资源整合，已围绕电商零售、营销推广、本地生活、商务应用打造了一系列云端生态体系，通过树立互联网平台创新发展的实体端和系统端两大支撑，实现业务场景线上线下数据互通，助力中小企业实现数字化转型。如需了解相关详情或寻求合作，可向小编留言获取。