

# 线下门店如何借助泰山众筹融合平台高效发展

产品名称	线下门店如何借助泰山众筹融合平台高效发展
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

打造社交电商营销系统为商家、争夺资源竞争流量入口，需要考虑这几个维度，拉新、变现、留存。社交电商布局社交营销系统第一步要考虑的是，拉新用户。推荐一款比较热门的商业运营模式——泰山众筹。

泰山众筹又被称为众筹卖货，其关键核心是以买货为主导，用户进入平台商城后购买产品或礼包，同时赠送1:1的资产给用户，资产名称自定义，资产也是参加众筹活动唯一的条件。用户注册赠送200积分，邀请新用户进入平台赠送300积分，积分的用途则是在参与下次活动时需要消耗的燃料，名称也可自定义。

活动按满四返一制去进行，每满四期出局第一期，第一期参与的用户获得奖励，活动资产每一期以30%增长，例如第一期按10000资产活动开启，人数无限制，每人区间为50-200资产，每筹满四期将退还第一期投入资产，同时参与活动每人赠予12%的静态收益、13%的动态收益和5%的平台盈利。

倘若用户A在活动中第一期投入了200资产，那A可获得盈利为：200资产、静态收益12%=24，资产无法提现。24可以转入零钱可提现。如果在第一期中有推荐用户B参加，那么在动态收益13%里也可以获得一

部分，同样，推荐分享的人越多，所获得动态收益同时也就更多。

打个比方：每一期以30%增长，每人认购区间50-200，每一场时间为24-48小时。第一期以10000资产活动开启，则第二期为13000资产，第三期为16900资产，第四期为21970资产，第五期.....以此类推。

第四期众筹成功，返还第一期所参与资产和市场收益，第五期众筹成功返还第二期，以此类推.....，第二次参与需要消费部分的积分燃料，无积分则无法参与活动，积分的来源可以从签到、邀请、新用户注册中获得。

那么很多人会问，这里面所得的盈利从哪里来，首先单做众筹关联产品这块的价格\*\*控制在三折上下，其他产品用作于正常营销。

随着期数的增多，资产的数额也会不断的增加，也不排除会出现众筹失败（爆仓）的情况，平台可设置一系列的爆仓规则，如\*后一期众筹失败，则退回\*\*\*\*的资产，倒数第二、三、四退回60%的资产和40%的积分。待这一环节处理完成后，可在一定时间内重新开启众筹活动。

用户在众筹平台上购买产品，拥有自己推广二维码，以分享邀请的方式推荐给新用户，绑定手机号，建立上下级关系，后期可通过自身或下级会员产生持续不断的盈利，可通过用户个人中心查询。商城内根据不同身份可享有不同的奖励，在商城购物也可享受不同折扣优惠。

众筹卖货不但可以实现营销卖货，打造自己的品牌，还可通过活动的真实性提升平台上的趣味挑战性，让消费者在消费的同时也可以获得一些额外返佣。系统也有对接好的供应链，拥有上万种SKU，平台可以选择对接选品，一键导入到商城，解决无商品与产品量较少的问题。