

# 社交电商的商业模式之泰山众筹的模式解析,微三云李志英带你了解更多电商模式

产品名称	社交电商的商业模式之泰山众筹的模式解析,微三云李志英带你了解更多电商模式
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

## 产品详情

平台离不开流量，做平台就是做流量的收集和留存。商业模式是把握商业本质的能力，包括盈利能力、投资回报和增长率。简单地说，商业模式是一种“利益至上”的模式。

然而，商业模式的应用范围远不止商业活动。它是生活的重要组成部分。它在日常经济行为、个人事业、发展和人际交往中起着非常重要的作用

社交电商商业模式在不断变，其首先要将卖货赚钱，转变到卖思维和模式上面来，而泰山众筹是根据前段时间国家支持绿色消费返利积分打造安全无泡沫的玩法，不再靠产品本身的价值赚钱，而是利用产品带动活动的核心，把产品本身的价值送来吸引用户认购众筹的，对于消费者来说即购买拿到了产品，也能通过活动拿到增值的收益。泰山众筹模式的特点及优势：

主要是能够规避资金流风险，无压力、无泡沫、可持续，众筹失败退还的购物货币仅能用于平台，重新参与活动，从而增强用户粘性，同时，用户推广能获得奖励，达到推动用户快速变化的效果，解决产品销量低的问题，中后期平台可以搭配品牌活动及模式使用，精/准覆盖刚需客户群体。

2022年泰山众筹模式，为什么这么火热？

1、采用【四进一出】机制，每期进出30%合理，即当第四期成功之后，将会释放第一期的收益。

综上所述：泰山众筹玩法用户可以低门槛、快速度的参与，这种形式比较符合互联网平台的快速度发展特点。对于平台方来说，泰山众筹玩法可以快速的引入流量，再结合广告、电商等形式变现，既做好了平台，又实惠了用户。不过，任何商业模型都有弊端和风险，任何参与用户都应谨慎选择，切勿盲目。2、泰山众筹是首个提出【爆仓重生】机制，当复利倍增达到一个峰值的时候，如果爆仓，\*后一期全额返回，倒数第二三四期，返回70%+30%积分。

3、【门槛低】每个人都可以参与。任意金额都可参与众筹，收益根据复利倍增的原理，进行结算。

### 1、模式全程无泡沫，安全长久

所有的互联网金融项目的重点坏处就是泡沫无法消除，泰山众筹采用止损冲重生机制，科学消除泡沫，彻底底底的解决行业当中的泡沫痛点，真正实现安全长久。

### 2、返本息

泰山众筹在每投入一期本金，短时间内就能够获得本金加利息，本金风险低，周期短，资金安全。

### 3、就算无人参与，也伤不了相互的人脉

以往的一些电商商业模式一旦是崩盘，一般都将会是后面的参与者给前面的参与者“擦屁股”，导致血本无归，而泰山众筹立刻止损反本。

### 4、重生机制

泰山众筹一旦出现众筹失败，就会立即启动止损重生机制，返本推倒重来，生生不息。

想要有运营达到合理合规必须有实物托底，有商品交易，平台有利润，项目才能长久。

例如：599产品，买599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/活动币，活动币/积分用于会员增值:参与平台的泰山众筹项目

泰山众筹采取四进出一模式机制，每期众筹成功上涨30%额度

第一期10000活动币

第二期13000活动币

第三期16900活动币

第四期21970活动币

第五期 28561活动币

第六期 37129活动币

第七期 48267活动币 倒数第四期 退70%活动币给30%积分

第八期 62747活动币 倒数第三期 退70%活动币给30%积分

第九期 81571活动币 倒数第二期 退70%活动币给30%积分

第十期106042活动币 众筹失败 退\*\*\*\*活动币

倒数第十期众筹失败，即倒数前第七，八，九期都视为爆仓，倒数第十期退还\*\*\*\*活动币，倒数第七，八、九期退还70%活动币，返30%的积分可按照每日千分比逐步释放成零钱。

控盘核心：每期众筹成功收益的30% = 静态12% ，动态奖励14% ，平台维护费

4%全部分完无任何泡沫。（这里的分润奖励是用产品利润来对冲的）

1.产品为本，品牌为营。用户需要购买产品，这是平台的纯利润。

2.用户增值：积分/购物币、积分和购物币可在平台上消费、扣除和参与众筹。

3.众筹用的是积分/活动币，成与不成，都不损伤平台及用户，成了，用户仍得积分/购物币，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，都是从产品的利润对冲，完全可控正波比

综上所述：泰山众筹玩法用户可以低门槛、快速度的参与，这种形式比较符合互联网平台的快速度发展特点。对于平台方来说，泰山众筹玩法可以快速的引入流量，再结合广告、电商等形式变现，既做好了平台，又实惠了用户。不过，任何商业模型都有弊端和风险，任何参与用户都应谨慎选择，切勿盲目。

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值

说明：本人从事软件开发营销系统，不在于任何平台运营，本文重点在于探讨社交电商市场几大主流的营销引流商业逻辑和运营模式，系统本身不违法，系统属于工具，违法的是运营和如何操盘。