

梅州酒店众筹模式是否违法公众号商城开发提供第三方税务解决方案 众筹模式如何规风险

产品名称	梅州酒店众筹模式是否违法公众号商城开发提供第三方税务解决方案众筹模式如何规风险
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
价格	.00/1
规格参数	品牌:微三云 服务项目:小程序开发 用途:公众号APP开发
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	18002682937 18002682937

产品详情

但如今，随着市场当中的千变万化，企业的商业模式正在不断的经历革新，如今线上企业不再单纯的走电商路线

，陆陆续续的开始

进军线下卖货，而传统门店也是在这个时候寻找线上突破的机会。[微三云](#) 软件开发找王云（万物皆可做线上，不管任何行业，只要你想，就可以成功依靠模式转型，具体的详情方案欢迎找小编咨询）

未来已来，不管你是否看懂

唯有跟上，才不会被市场所淘汰

其实线上线下结合的新零售模式，已经成为了众多零售企业的主要选择，随着购物便捷性的提升，线上用户体验的要求也是在逐渐提高，用户的本身需求从原本的产品化，也是朝着服务体验进行延伸。

而以前的泰山众筹玩法，本身就已经克服了卖货的一大难题，并且其中具有去中心化的科学众筹方式，并且打造合理合规，进出平衡，更核心的是还有爆仓重生，立刻止损机制。

那么如今也是在当下原先发明、设计出泰山众筹的团队已经成功将泰山众筹的4.0版本成功研制出来！并且已经投入使用。

新泰山众筹这是一种打造出新社交电商系统平台当中的集合体，免去了许许多多的零售商家，让制造商

可以直达用户，从而促进用户，这样的方式鼓励消费者参与并且提升自身强烈推荐的分销模式，是如今裂变速度最快的一种模式，使用起来已经完全避免了法律风险，合理合规的进行管理平台。

那么新泰山众筹又是怎么玩的呢？

参与活动购买制定产品参与活动抽奖，抽中得到产品或者进入参与活动。抽中产品利润进入静态池

65%~进合约（即任何动不了，来保障户本，合约到期动返回）

27%~进静态奖励池

6%~进动态奖励池直接分配完毕（推荐奖励，团队奖励，区域奖励等）

2%~进平台盈利，这个是平台利润

如:100进场，为抽中产品其中65%进入返本池直接锁死，6%动态，2%平台，27%进入收益池，也就是静态提现池，收益池提现提空了即活动失败后65%回本，35%产品券出局，合约接着重启，生生不息！35%损失的，在第二次放大投资金额两倍，优先盈利，重启静态给到1.5%的收益

静态每天1%，动态6%分六个个合约池

1，自由合约（随进随出）24小时一次

2，超短合约（3-7天）系统匹配

3，短合约（8-15天）系统匹配

4，中合约（16-30天）系统匹配

5，长合约（31-90天）

6，超长合约（91-180天）

动态:十二个级别，V1-V12，极差0.4%

直推为1%推荐0.5%

在最开始的时候做服务平台融合众筹，就必须要有商城系统开发，用户在商城购物之后，在确定收货之后，平台将会按照自己的诗句运营情况，按照比例积分赠送给到消费者，积分就相当于参与众筹活动的途径。

积分在众筹平台当中，即可在平台购买商品的时候进行抵扣，也可以选择参与众筹活动，也可以进行积分转赠，还可以在积分转入零钱进行提现。

平台当汇总按照3、7、14、15、30天以时间来进行，用户可自由选择短期、中期、长期的众筹活动，按照系统抽签而决定，抽到什么就是什么，为了避所有人都是同一天的，是哪个池都是每日1%，合约到期之后将会自动出具，当成功出局即可获得返利积分。

这样的升级版本的泰山众筹，可以说是与之前的版本完全不同，只要用户购买产品即可获得积分的赠送，活动出具之后获得对应的奖励，这样的方式门槛极低，也是很容易激发购物趣味性。如果您有兴趣可以点赞收藏!!! 谢谢泰山众筹，一款以卖货为主的电商商业模式。解决产品销量、避免资金问题、无压力、无泡沫、无门槛、可持续性，对于用来线下转线上的老板而言，这将是一次把握机会的时机。做产品的提高产品销量，走留量地提高留量加快留量引入，想开多家分店的也可以用此模式快速拓展。总结：电商的竞争，如果是单纯的信息展示、交易，已经不能适应新时代的要求，在全新的移动互联网时代，出现了很多新的电商商业引流模式，对比传统电商具有非常强的竞争力，企业平台要想做大做强，打开市场引流入口是关键一步，所谓引流，都离不开一样非常重要的东西——“留量”，想要以快的速度去将平台的留量做起来，唯有借助当下对消费者具有影响力的营销模式，才能达到预想状态，将本身产品、平台留量等转化。

未来已来，不管你是否看懂，唯有跟上，才不会被市场所淘汰。如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询微三云王云合现有资源梳理适合的方案，关注、咨询王云享更多市场干货资料和客户运营案。

总结：电商的竞争，如果是单纯的信息展示、交易，已经不能适应新时代的要求，在全新的移动互联网时代，出现了很多新的电商商业引流模式，对比传统电商具有非常强的竞争力，企业平台要想做大做强，打开市场引流入口是关键一步，所谓引流，都离不开一样非常重要的东西——“留量”，想要以快的速度去将平台的留量做起来，唯有借助当下对消费者具有影响力的营销模式，才能达到预想状态，将本身产品、平台留量等转化。软件开发，就找微三云王云

把项目做得好很不容易，但是微三云提供一切可能的支持助力项目团队更容易成功：2. 做强做大的系统架构——分布式微服务架构系统：在新的云平台系统底层基础上，岭先同行推出分布式微服务架构系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速升级迭代平台功能模式，让平台持续输出好的营销模式引流新会员、老会员价值变现和增强用户粘性。

强大的技术支持——百亿级系统底层研发：微三云投入6000多万技术研发费用、重金招募中科院专家顶层系统架构专家、结合10年电商软件开发经验、花费6年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为莞云软件应用云平台，简称“云平台”，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量，同时采用系统底层和应用功能层分开两个服务器独立部署的方案，极大提高应对攻击的安全系数，醉大程度上避免系统出现盗取用户数据、测试各种漏洞窃取平台资金的情况。

微三云系统优势

做强做大的系统架构——分布式微服务架构系统：在新的云平台系统底层基础上，岭先同行推出分布式微服务架构系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速升级迭代平台功能模式，让平台持续输出好的营销模式引流新会员、老会员价值变现和增强用户粘性。管家式服务赋能——花重金开发接口对接第三方机构为平台赋能（无需再付对接接口定制费用）：

生态型顶层商业思维——创新超级APP+云平台+供应链+云视商+曲快链数字积分组合生态企业商业模式

：微三云不仅是提供技术软件开发的公司，而且行业内一家有商业思维的软件开发公司，通过超级APP、云平台商城、超级供应链、云视商在线教育知识付费、曲快链化数字积分系统，为有实力的客户提供人货场全新的生态运营方案商业模式系统，为客户实现隔离政策风险、避免项目崩盘一无所有、多模式共存源码+SAAS模式、多平台合作跨平台供货、利用商学院培训推动市场、内部资产证券化等等商业模式，帮助客户企业成为生态型、长久运营、多渠道盈利的企业。

创新岭先保障——系统快速迭代：依托于云平台系统底层的开发者平台架构和开放接口，采取了去中心化的定制架构，系统改变过去只能同时为一个项目客户进行功能定制、项目排队定制的局限，变成可以同时支持N个技术团队进行定向定制，平台的应用更新迭代速度得到前所未有的加速，平均每个月就有2-5个新应用上线，并且还在加快，同时客户需求定制可以快速上线。

终身创业保障——快速适应市场需求：云平台应用快速增加和功能迭代，保证了微三云行业解决方案越来越丰富，热门的模式和应用均可岭先于市场同行上线发布，让客户平台始终能升级醉热门的应用，可以终身创业，即使阶段性运营困难，会员数据和订单数据，会员推荐关系都能保留，换一个应用即可切换新的商业模式，之前积累的客户不丢失，不需要推倒重来，每迭代一次增加的会员都是下一次的基

供应链支持——对接供应链一键上架一件代发：云平台供应链功能已为客户对接好京东供应链上万种低价品牌产品，对接了怡亚通数百万种产品SKU,供港蔬菜供应链全线数万种有机产品，并将陆续上线和对接更多牛B的供应链，全部支持平台会员订单推送和一件代发，为客户省掉奔波囤货找产品的烦恼，省掉仓库物流对接费用，更轻松创业！还可向客户提供一些低至1折采购的品牌产品供应链，方便平台更好更方便设计模式和佣金拨比。

就是取得直销牌照的公司，依旧有直销管理条例约束，严重的话也是刑事传销，比如权健等。刑事传销醉后处理经常是核心管理层全部进局子，是要极力避免的。

大数据核心安全保障——为客户提供源码独立部署：微三云10年专注源码销售，年销售额超过2个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有醉新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场性，非常有利于项目的长期推广运营。

[香港拼团开发公众号支持源码搭建支持源码搭建](#)