

以卖货为主要目标的返利模式——众筹卖货模式

产品名称	以卖货为主要目标的返利模式——众筹卖货模式
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

现在的消费者对于消费返利、消费赚钱等概念存在一定的误解，这是因为近年来一些企业打着消费返利、消费全返的旗号，在消费者身上割韭菜。对于这些误解，一些消费者认为消费返利是传销者用来割韭菜的专用词汇。

合理的消费返利模式应该是这样的：消费者能够以市场正常价格购买到产品，同时还可以参与平台设置的活动获得产品返利。

对于商家而言，这种返利模式只是将自身所获得的利润拨出一部分，用于引流和复购，提高自己产品的竞争力。

今天，我要分享一款主打卖货的消费返利模式——众筹卖货模式。这种模式能够在无泡沫的基础上提高产品的销量。

众筹卖货模式的特点是刺激用户自我裂变，通过用户主动发起链接人脉、好友互助的形式，以低门槛参与活动并获得返利奖励。最终实现平台卖货与引流的双重目的。

众筹活动的参与方式是：用户在商城购买自己所需要的产品，成为平台的会员。每次消费过后，都会赠送一定数量的购物币给用户，用户再将购物币用于参与平台设置的众筹活动。需要注意的是，购物币只能用于参与众筹活动。

与众不同的地方是，这款卖货模式的主要目的是卖货，所以都是以虚拟购物币的形式参与。即使众筹失败，消费者也不会产生损失，因为购物币是平台免费赠送的。但如果众筹成功，就相当于纯赚的。

众筹的流程是这样的：假设用户在商城购买了1000元的产品，平台会赠送80%的购物币，也就是800购物币。用户将这些购物币投入到众筹池中参与众筹。

众筹每期增长30%。第一期的众筹目标是10000元，那么第二期就是13000元，第三期就是16900元，以此类推，直到结束或者失败。

此外，还搭配了四出一的奖励规则，让用户可以快速获得收益，同时也能有效缓解平台前期的运营资金压力。

具体来说，第四期成功时，会释放第一期的众筹奖励；第五期成功时，会释放第二期的众筹奖励；第六期成功时，会释放第三期的众筹奖励，以此类推。

如果出现第四期失败的情况，那么第四期已经投入的部分会全数返还，第三、第二、第一期的奖励则按70%返还。这样能有效解决泡沫问题。

众筹的出期奖励分为三种：一是用户奖励；二是区域奖励；三是平台自身的获利。这部分收益通常是自定义的，一般会将大部分奖励给用户和区域推广，剩下的小部分留给平台自身盈利。

