

对于平台来说，泰/山众筹模式如何让平台获利？

设计商业模式+互联网营销+开/发系统搭建模式，微三云模式

产品名称	对于平台来说，泰/山众筹模式如何让平台获利？设计商业模式+互联网营销+开/发系统搭建模式，微三云模式
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

对于平台来说，泰/山众筹模式如何让平台获利？

设计商业模式+互联网营销+开/发系统搭建模式，微三云模式

前文引言：

微三云软件开发：软件开发行业乱象不小，微三云是一股清流！

同样看起来表面功能差不多的软件，有几千元的，有几万元，有几十万，有几百万的，如何去选？一个好的电商系统底层，少则需要几千万的研发经费，多则过亿，而且至少需要过万的平台客户使用才能完善成熟，你手上花一两万就买到的电商系统只有三种可能：一是只是一个 Saas

账号或者不值钱的小公司（不到 100

人）开发的三流产品，用起来就知道坑有多少，而且后续是没有什么更新维护功能免费升级的

二是用网络上开源的系统源码改的，漏洞太多，资金不见了都不知道什么原因，黑客如入无人之境三是用的是破解大公司的源码做的盗版系统，轻则盗版公司被抓找不到运维服务系统无法使用、项目崩盘辛苦积累会员数据化为泡影重头再来，重则平台也会连带被起诉高额赔偿！

购买电商系统，记得认准专业源头开发公司（怎么也得有 80

个技术以上吧），记得问系统底层是不是自己研发有专利证书的，有没有过万

的正在运营的源码客户？迭代更新的频率有多快？近两年，由于品牌企业、电商平台不断提升对订单履约的重视程度，履约形式一直在迭代升级，前置仓、闪送、同城购、社区团购等层出不穷，争夺【中场和近场】的零售业态也更加多元化。但所有形式变化的底层逻辑都遵循着如何更好的服务用户，如何更好的盘活区域内资源，企业

需要在两者之间寻找平衡点。可视化、可量化的数字化方案无疑是zuihao的天平砝码。

泰山众筹模式解析 + 商城系统搭建 + 微三云科技

提个问题：泰山众筹现金流游戏模式，河南泰山众筹是如何让CK轻奢荟做到上亿流水。

前言：早在半年前，就有人预测过，2022年-2023将是众筹模式的天堂，随着抢拍的没落，大量地推玩家涌入。

CK轻奢，开心茶坊，等等众筹开始兴起。随着泰山众筹无限熔断，大量玩家涌入市场，模式非常火爆。

众筹项目自身在金融业众筹项目、产品众筹、众筹融资等领域得到了不错的使用；实际操作也很简单，成本低，多元化。因此用户热情非常高。

商业运营模式先需有充足的诱惑力，好一点的方式自驱力，充满了驱动力，如今顾客更为追求完美简单易懂的模式，因而，一切方式要简单易懂，只有想清楚了这种方式，才很有可能在火爆中出类拔萃。

第/一部分：我们来看看CK轻奢荟的众筹玩法：

zui新认购规则举例说明:

限时限量发售，每期发售额按量递增

平台第/一期发售10万购物券，一共有100人购买

平台第二期发售13万购物券，共有130人购买

平台第三期发售17万购物券，一共有170人购买

平台第四期发售22万购物券，一共有220人购买

当第四期卖完了，公司把利润拿出来赠送给第/一期购买的人(百分百广告补贴+7%销售补贴)

当第五期卖完了，公司把利润拿出来赠送给第二期购买的人(百分百广告补贴+7%销售补贴)，以此类推!

就这样一期一期的卖货，当某一天有zui后一期卖不完了，系统自动重开结算，购买zui后一期的人，公司将全部退回，还给个小红/包作为答谢。倒数三期购买过的人，货发给你，另按照赠送活动规则，赠送消费者30%广告补贴+20%酒店房费+50%绩效分+优先权。

然后，可选择再从第/一期继续参与认购，绩效分可按比例转为销售补贴，以此循环!绩效分转化创新机制能让我们更加无忧参与和稳健发展。

资方进入，通过精算后，公司采纳了资方的建议，优化进去进入 3.0时代。

类似的模式还有开心茶坊，超越传统受益模式，7天一轮10%，还有团队动态

核心逻辑还是熔断以后会退掉大部分的现金，少部分变成优惠券，让玩家继续抢单释放。

第二部分：泰山众筹模式核心讲解泰山众筹模式一直被称作用长期分红去泡沫版块。市面上面有许多方式，市面上有很多，比如土地众筹，产品众筹，门店众筹

一、无泡沫塑料——安全性长期

每一个现金流游戏模式新项目的致命伤便是泡沫没法清除，泰山全世界创新止损再生体制，科学合理清除泡沫，彻底消除领域泡沫困扰，完成安全性长期挣大钱；

二、返利息——更安心

之前的新项目一旦新增加销售业绩无法跟上，垮台，投资人基本上倾家荡产，泰山首先明确提出止损返利息，新增加销售业绩一旦无法跟上，马上止损返本65%—75%—百分百。让投资人本钱有确保，项目投资更安心；

三、新规则——不伤人脉

之前的新项目一旦垮台，z后参加者付钱、倾家荡产，大致伤脉。泰山改变领域付钱标准、z后参加者百分百返本，不伤人脉。四、再生体制——源远流长

每一个新项目都是会从生到死，这也是事物发展的必然规律，但许多投资人参加一个项目、只想要项目生时的盈利，不愿新项目死时的风险性，欺骗自己、自取其辱、这也是十分不成熟的项目投资心理状态。泰山一旦发生众筹项目不成功，便会马上运行止损再生体制，返本韬光养晦，源远流长。

以上便是泰山的四大转折点、四大闪光点、都是泰山众筹的四大使用价值：

- 1、彻底消除了新项目泡沫塑料没法解决的难题；
- 2、彻底消除了投资人损失惨重的难题；
- 3、彻底消除了推广者致伤脉的难题；
- 4、彻底消除了项目生命周期短寿的难题；

泰山止损再生体制，全世界领域方向标，终将引领领域身心健康持续发展。

游戏玩法：在商城购物所获取的购物币参加众筹项目

第/一期10000购物币

第二期13000购物币

第三期16900购物币

第四期21970购物币

.....

.....

zui后第四期退60%购物币给40%积分兑换

倒数第三期退60%购物币给40%积分兑换

zui后第二期退60%购物币给40%积分兑换

zui后第/一期退百分百购物币

备注名称：倒数第1-4期视作暴仓，zui后第/一期退回百分百购物币，倒数第二，三期、四期退回60%购物币（60%-百分百的标值占比能够自定）

—————这儿本身就是运用人的本性，总之zui终几集也不亏损，不必担心自身进行了老实人接盘。

每一个客户参加众筹项目都要金本位2%的积分兑换做为参加燃料销毁，取/现点燃销毁5%的积分兑换，众筹项目失败返40%的信//用卡积分可依照每日千分比逐渐释放出来成商城系统零钱可取/现，或用以在网站积分商场区换取商品（标值占比可自定）

zui后一期众筹项目失败7天以内

从头开始从第/一期循环系统（zui少100购物币，zui大不得超过每一期共享资源2%）

每一期盈利的30% = 静态数据12% 动态性奖赏16% 服务平台盈利2%，彻底无任何泡沫塑料。

1.静态数据盈利12%，每一期合同盈利12%，这一百分数一定要后台管理能够设置

2.动态性奖盈利：16%（按如今奖励金方式自定）

这儿的分佣要用产品利润来补的，要均衡商城系统中的分佣芭比，可把商城系统的分佣拨到这里来。

.合伙人奖 5%

.管理方法奖 5%

.股东所分利润 3%

.地区代理 3%

现在企业的激烈竞争导致流/量碎片化，使得引流成本逐渐增加，如果能轻松细化操作，让活动的核心利益与产品受众的需求相匹配，就能以高效率、低成本接触到更多优质产品的潜在人群，激发消费者的购买欲望，为后续的持续爆发式收获做好准备。有时候做生意就是要找到一个突破点，点灯熬夜不如巧干，找到正确的思路和经营方法才能在行业当中做领头羊。

传统电商流/量红利已尽，获客成本不断上升，寻找新的流/量源成为电商企业面临的首要难题。此时，移动社交的流/量价值得到广泛关注，将电商和社交融合的商业模式为电商企业降低引流成本提供了良好的方案。如何利用好引流模式来达到几何倍数的裂变，小编整理了相对成熟的模式与大家分享。

首先利用好泰山众筹模式的机制以产品售货的方式，不使用现金入局，电商产品为本，会员为核以电商为本质，买产品送活动币，活动币是作为会员的赋能增值，以产品入局，通过产品效果形成消费习惯，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，让会员参与利润分配，在分配利润的过程中把产品卖出去，并且泰山众筹模式有着高复购的机制，能促进新老会员的复购频次，缩短复购的时间，提/高复购的转化率。

如此上一期分下一期的利润，按照每期递增30%，持续众筹下去，基数就会越来越大，如果市场一旦出现动力不足，众筹跟不上，将会出现众筹失败，也就是所谓的爆仓，如果出现爆仓，我们将会立即自动触发止损重生机制。

举个例子：

第1期10000购物币

第2期13000购物币

第3期16900购物币

第4期21970购物币

到第10期的时候众筹失败，也就是第10期没有筹满，那么就是爆仓了，爆仓之后系统会自动启动止损重生机制。倒数第十期众筹失败，即倒数前第七，八，九期都视为爆仓，倒数第十期退还百分百活动币，倒数第七，八、九期退还70%购物币，返30%的积分可按照每日千分比逐步释放成零钱。

决定做好电商就要先了解模式，了解它玩法，基本规则和操作必须烂熟于心！

一、产品的优化

会选品

选择比努力重要，选品是很重要的一环，根据自己的产品属性和产品定位做好消费群体的用户画像，做好引流性的爆品产品，和黏性的复购高的产品和盈利性组合产品和高利润产品

做好产品定价

定价很重要，要明白价格定位的选择也代表着市场的选择、机会的选择。一个简单的给产品定价的方法：结合自身的核算成本，针对购买人群去制定价格。该让利消费者的就让利，做好原价和现价的视觉冲

击，

记住三不要：“不要售假”、“缺货/虚假发货单数不要过多”、“不要说导流词汇”。

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。

小编介绍：

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

拓展阅读：

微三云科技成立于2013年8

月，总部位于广东东莞，东莞独栋五层办公楼设有技术中心和电商培训中心。我们的

slogon"专注电商软件研发"，为国内主流电商平台商家提供商品管理、运营管理、数据分析相关的SaaS产品，在此基础上提供供应链竞争性货源、业务培训等增值服务，帮助

商家降低运营成本，提升经营效率。微三云提醒，运营的商业逻辑根本不是靠沉淀资金来补前面推广者收益的，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m

秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式，尽量合计没有泡沫的卖产品出货机制，一个平台是处于盈利状态的，也许他的一些行为可能看上去不那么合理，但还是可以正常运营的。