

让手机用户成为广告受益者：手机广告分红泰/山众筹模式？微三云平台

产品名称	让手机用户成为广告受益者：手机广告分红泰/山众筹模式？微三云平台
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

让手机用户成为广告受益者：手机广告分红泰山众筹模式？微三云平台

重要介绍：

问：微三云有新零售系统吗？有什么特色？

答：有的，微三云提供新零售系统（代理+社交电商+货架，线上线下融合新零售）系统特色可以看以下简介：

源码部署，私有化数据更安全

公众号、小程序、H5、APP...线上线下随时体验购物

邀请、分享、营销...多场景触发，促进用户

设置不同身份、权益激励用户分享产品，裂变获益

设置晋升门槛，提高卖货效率，加速资金回笼

推广奖励、店铺奖励、区域奖励、绩效奖励、运费奖励、gaoji奖励、团队奖励、招商奖励、云店奖励等等...

多种奖励加速卖货

拼团、挂售、礼包、拼购、广告电商、抽奖、秒杀、二手转卖...上百社交营销工具促进传播

微三云新零售软件系统，让传统企业插上互联网的翅膀，去拥有自己平台无限的大数据。200多人的技术研发团队支持和服务。

小编介绍:

微三云邹锋兴，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：邹总监（负一层电梯直上506）

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“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

广告手机分红模式+商业模式设计+平台模式搭建

模式背景：手机云店泰山众筹模式：给大伙儿讲讲承载过亿的商业模式——泰山众筹，泰山众筹模式已经走了4个多年头，目前仍在运行。

第/一部分：泰山众筹模式介绍

一、无泡沫——安全长久

所有的互/联/网金/融项目的死穴就是泡沫无法消除，泰山全球首创止损重生机制，科学消除泡沫，彻底解决行业泡沫痛点，实现安全长久赚大钱；

二、返本息——更放心

以往的项目一旦新增业绩跟不上，崩盘，投资者几乎血本无归，泰山全球个第提出止损返本息，新增业绩一旦跟不上，立即止损返本65%—75%—。让投资者本金有保障，投资更放心；

三、新规则——不伤人脉

以往的项目一旦崩盘，后参与者买单、血本无归，大伤人脉。泰山改写行业买单规则、后参与者返本，不伤人脉。

四、重生机制——生生不息

所有的项目都会从生到死，这是事物发展的必然规律，但很多投资者参与一个项目、只想项目生时的收益，不想项目死时的风险，掩耳盗铃、自欺欺人、这是非常不成熟的投资心理。泰山一旦出现众筹失败，就会立即启动止损重生机制，返本推倒重来，生生不息。

以上就是泰山众筹的四大拐点、四大亮点、也是泰山众筹的四大价值：

- 1、彻底解决了项目泡沫无法消除的问题；
- 2、彻底解决了投资者血本无归的问题；
- 3、彻底解决了推广者伤人脉的问题；
- 4、彻底解决了项目生命周期短命的问题；

泰山止损重生机制，全球行业风向标，必将引行业健康持续发展。

泰山众筹+止损重生+复利+生生不息

第二部分：泰山众筹模式机制解释

特别是2022年有很多人喜欢玩共识机制，共识模式，共富模式，助力模式这些，其实这些顾名思义就是众筹模式，大家在平等购物的情况下，平台额外拿出部分利润，分给消费者，让消费者实现消费增值的模式，消费投资的模式，所以在2022年-2023年才会有很多人喜欢玩这种平台，那这个模式对于平台运营者来说，该怎么去做呢，怎么去搭建平台呢？

泰山众筹模式项目，泰山众筹系统开发，泰山众筹源码系统开发

泰山众筹模式玩法：在商场购物时获得的活动币参与众筹活动。

泰山众筹采取四进出一全新模式，每期众筹成功上涨30%额度

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

7天内再次开始从期周期(低100元，高不超过每期共享2%)

每个人都需要2%的金本位购物币作为燃料销毁，5%的购物币被提现燃烧销毁。会员需求越来越多，货币上涨。

注：倒数第1-4期视为仓位爆炸，倒数第2期、第3期、第4期退还本金60%。如果他在三天内没有提取现金，他将被自动兑换成同等价值的购物货币。每天释放的货币数量将按当天的价格释放。货币价格和释放量需要在后台设定，并留下活口。

第/一部分：手机分红购买2980元手机，赠送2980元广告积分+提货一部手机+获得6000元分红额度。

平台每新增销售一部手机，拿出410元给会员进行分红（多个身份等级，不同等级享受不同权重比例的分红池），指导分红额度用完退出或者复购增加分红额度

第二部分：广告积分变现（有些泡沫）

用户每天看广告视频，需要观看完25条，即可获得每天30元现金红包，同时扣减广告积分额度，预计100天左右释放完

第三部分：手机云店众筹（泰山众筹，用来消泡沫）广告积分可以1:1转成活动币，参与泰山众筹活动，众筹成功则给参与的用户分红12%+动态奖励8%，众筹金额每轮增长30%，四进一出，爆仓重生。

第四部分：手机销售团队奖励购买一台2980元手机为终端（工厂出厂价650-800元一台）

发展3个终端升级店长，享受10%直推奖

发展3个店长升总监，享受12%级差直推奖

发展3个总监升区代，享受15%级差直推奖

发展3个区代升市代，享受17%级差直推奖

发展3个市代升省代，享受19%级差直推奖

发展3个省代升董事享受21%级差直推奖

看完这个的项目和模式介绍，你有什么想法呢？首先讲讲这个模式的优势，通过买手机享受平台的分红额度，按一定的团队机制升级身份，不同身份级别享受平台不同金额比例的加权分红，通过排队分红分方式，让用户陆续实现免费获得手机，而且还能享受手机长期产生的广告收益分红，就是一部会赚钱的手机模式，某智能广告手机通过这个模式平台，几个月即营收超过2亿，是非常不错的。模式来讲，用平台分红，取代传统的级差奖励模式团队奖励模式，相对合规很多，毕竟不是一笔订单给关系链上多人进行返利，而是大盘分红，一定程度上避免CX。对用户来讲，手机肯定也是要用的，这个手机应该质量也还算OK吧，不过小编本人没用过，买手机后能源源不断获得平台分红，直到回本赚钱，然后还能享受手机使用过程中长期的手机广告分红，相当于免费获得手机还能长期有个小的管道收益，怎么算都不亏，前期是项目一直在运营罗。如果说模式弊端的话，只能是还不能完全避免传销嫌疑，但相对其他模式来讲，已经zui大程度上做到合规了，然后这个分红，一旦用户进来多了，前期的用户比较快回本，后期的的用户就比较慢了，因为同级别分红的人比较多，只能慢慢等，做这种平台，前期推广是裂变很快的，可以推荐！至于结合其他更好玩的模式一起弊端互补，形成商业模式闭环，请留意小编后续分享

扩展阅读：

几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企

业线上线下处于割裂状态，2020年一场疫情的突然爆发，对零售行业造成流量崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。微三云产品资源总监邹超，通过电商获客成本探讨引发思考，一个平台花一两百块获得一个注册用户都算是便宜的，如果企业想要叠加更多的消费场景，就需要重新去拉新用户，这将是一笔巨款。所以平台想通过更低的成本来叠加更多的消费场景，让客户不断的花钱消费，就得拥有强大的“内功”支撑。

更多干货内容，详情请看网站<https://zfx.wsyguanyun.com>