

# 泰/山众筹模式:如何利用智能合约和共享四进一出打造全新玩法?

产品名称	泰/山众筹模式:如何利用智能合约和共享四进一出打造全新玩法?
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

泰山众筹模式:如何利用智能合约和共享四进一出打造全新玩法?

导读：

微三云专注于系统研发，帮助企业转型到线上，目前开发了五大产品线云平台，区/块/链生态系统，云视商，超级APP，供应链，还有很多创新模式应用如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，共享购模式，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，全民拼购模式、社交盲盒系统，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

微三云致力于帮助企业做的：我们知道一开始就能列出所有软件开发的详细需求是很困难的，而且也是要冒高风险的。这也是为什么我们在帮助客户挖掘出业务发展需求和明确了大致的业务功能模块作用后，采取先进的敏捷开发方法持续性完善细节需求。但是如果一开始给我们的是错误的业务需求和关注问题（由于很多客户项目的需求负责人不一定是软件产品的最终使用人和不一定是负责市场运作的决策人），我们也只能交付件版本。

所以客户zuihao能够把握业务发展思路，描述你们所遇到的问题和业务特点，让我们专业的管理信息化咨询顾问和需求分析师协助来提出需求的信息化解决方案。如何测试项目是否靠谱是否值得做更好更大，打造强大的生态闭环小程序，公众号，APP，H5,PC矩阵系统。

泰山众筹模式+积分消费增值模式+积分分红模式+循环购模式+工会排队模式+动静态释放

## 一，泰山众筹模式

采用智能合约和共享四进一出全新模式，每一期增长30%众享额度（跟别的地方一样，系统设置数值都是可以自定义自己设置的，非常人性化）

玩法：在商城购物所获得的购物币参与众筹

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

.....

.....

倒数第四期退60%购物币给40%积分

倒数第三期退60%购物币给40%积分

倒数第二期退60%购物币给40%积分

倒数第一期退100%购物币

备注：倒数第1-4期视为爆仓，倒数第一期退还100%购物币，倒数第二，三期、四期退还60%购物币（60%-100%的数值比例是可以自定义）

—————这里其实就是利用人性，反正最后几期都不亏钱，不用担心自己做了接盘侠。

每个用户参与众筹都需要金本位2%的积分作为参与燃料销毁，提现燃烧销毁5%的积分，众筹不成功返40%的积分可按照每日千分比逐步释放成商城零钱可提现，或用于在平台的积分商城区兑换产品（数值比例可自定义）

最后一期众筹不成功7天之内 重新开始从第一期循环（最低100购物币，最高不超过每期共享2%）

每期收益的30% = 静态12% + 动态奖励16% + 平台利润2%，完全无任何泡沫。

1.静态收益12%，每期合约收益12%，这个百分比也需要后台可以设定

2.动态奖收益：16%（按现在奖金模式自定义）

这里的分润是用产品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，可把商城的分润拨到这里来。

.分享奖励 5%

.管理奖 5%

.股东分红 3%

.区域代理 3%二，积分消费增值的模式

消费增值模式的逻辑：

1.消费产生绿色积分：用户在平台上消费时，将根据其消费金额的一定比例自动生成相应数量的绿色积分，并将这些积分归属到用户。

2.分红池：平台将部分利润注入分红池，并按照一定比例将这部分分红转化为绿色积分，赠送给消费者。这些积分相当于平台的股权，消费者的积分数量与其消费金额成正比，消费越多获得的积分就越多。

3.积分的价值：平台将产品利润的一部分转入分红池，然后铸造相应价值的积分赠送给用户。

4.积分的数量：通过将铸造的积分价值除以平台最新的单价，即可计算出获得的积分数量。

如何做到只涨不跌的？举例说明

假设：每消费1000，将有30%的分配给消费者。其中，70%用于铸造积分，30%加入分红池，并向消费者赠送200%的贡献值（提现操作需要1:1的贡献值）。假设初始股权积分为1/个，

用户Q消费1000，将有300进入分红池，其中210用于铸造相应数量的主池股权积分给用户Q，因此Q获得210个积分。此时每个主积分的单价为 $300/210 = 1.43/个$ 。

如果用户Z再次消费1000，同样有300进入奖金池，B将获得主积分数量为 $210/1.43 = 146$ 个，使得每个主积分的单价变为 $600/(210+146) = 1.68/个$ 。随着每增加1000订单，单个积分的价格将升至5.17，这时Q用户若兑现零钱，则可获得 $5.17 \times 210 = 1085$ ，即本金回笼，且免费体验产品。

相当于获得的积分会涨，有静态的收益，在结合其他的分销模式组合，或者链动2+1的模式，产生动态的团队收益。正波比的玩法。

三，积分分红的模式

在积分分红模式中，会员的积分奖励是累计的，而积分的兑换周期和方式需按照公司的运营策略进行设置。同时，作为一种奖励机制，积分分红更需要保证透明公正，从而获取用户的信任与支持。

一:级别

3000，初级会员，赠送2.5积分

9000，中级会员，赠送3倍积分

27000，高/级会员，赠送3.5倍积分

51000，VIP会员，赠送4倍积分

赠送积分进入积分池，每天按照订单金额的1.2%释放

备注：一次性购买对应价值的产品，获得对应赠送的积分；多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；

比如A购买了3000的产品，赠送了7500积分，每天释放36积分；如果A再次购买一个9000的产品，再次赠送27000积分，每天再释放108分；总计释放 $36+108=144$ 分，当第一个9000积分释放完毕后，每天就只有108分了。

## 二:分享收益（加速释放按爆单金额基数）

一代50%，二代30%，

举例说明：A推荐了B，A购买了3000产品，赠送了7500积分，B购买了3000产品，赠送7500积分，A每天释放36积分，B每天释放36积分；

A的分享收益为B-36积分的50%，18积分；18积分从A的7500积分中扣除；

如果A有两个购买订单，优先从第一个订单的积分中扣除。

## 三：团队收益：（加速释放按爆单金额基数）

级别	业绩	奖励
青铜	5万	10%
白银	20万	20%
黄金	60万	26%
铂金	200万	32%
钻石	600万	38%
星耀	1500万	44%
王/者	3000万	50%

举例说明：

每个会员都是太阳线市场，可以多推荐，按照团队的业绩来衡量晋升级别；

A推荐B，B推荐C，

A是王/者，B是星耀，C是青铜，C下级市场今天释放了10000分，那么C应得1000分，B应得4400分，A应得5000分；

C下级没有平级，C实得1000分，B实得4400减去A的1000分等于3400分，A实得5000减去B的4400分=600分；

分享奖励依旧从购物赠送的积分总额中扣除。

四，平级奖：

享受下级平级市场整体,3%。

举例说明：

A推荐B，AB同为青铜，B拿下级市场释放总积分的10%，A拿平级奖，B下级市场总释放的3%。

平级奖同样从购物赠送的积分总额中扣除。

二、三、四为加速释放，根据下级市场每天释放积分数量，计算上级加速释放数量。

备注：

1，动静结合，按照指定级别，返完相应倍数的积分为止。

2，多次购买产品，根据每次产品数额赠送对应积分，并根据每个订单分别释放积分；

3，后台可修改积分使用比例

4，后台可修改奖金制度参数

5，前后台可查看个人网体总业绩，并分割出积分及现金数额，

6，一个手机号注册一个账户，手机号既是账号

7，可以通过手机验证码找回或修改密码

8，可以给会员，增加或删除积分

12，后续可以规划对接积分对接通证，企业现在交易所发行通证，再用商城的积分兑换成通证做增值

四，循环购的模式制度

什么是能量值？能量值就是在平台上完成产品消费时，平台根据购买产品类目所赠送的用来计算分红时的总量。而贡献值就是你对商城整体营收流水做出的贡献数量；

1.举例说明，您在他们商城消费2000元，就能获得2000的能量值，还能获得一个贡献值。

而用户返现的依据就是以贡献值来做计算，计算公式为平台总销售额乘以分红比例除以全平台总贡献值，等于贡献值当天的价值。

2.举例说明，假设今天平台总销售额为200万，当天从销售拿出的分红比例为10%，把波比控制3%-15%之间，200万乘10%等于20万，全平台的总贡献值为1000个，20万除1000等于200元，那么当天贡献值的价值就是200元一个。如果您在平台消费了2000元，那么当天就能释放200元到您的零钱可提现或购物，平台每天都会根据贡献值的价值来给您进行返现，直至将两千元全部给您返现完为止。

3.还有一个就是自营产品区，购买自营产品区的用户可获得分享会员资格。自营产品区分为三款产品，礼包2000元、6000元、18000元。购买2000元礼包的用户可获得6000的能量值一个贡献值，享受一至五代的贡献值，一代奖励100%贡献值，二至五代奖励10%，贡献值相当于消费2000，给您返6000元；

4.购买6000元礼包的用户可获得2万的能量值三个贡献值，享受一至八代的贡献值，一代奖励100%贡献值，二至八代奖励10%，贡献值相当于消费6000，给您返2万元。购买18000元礼包的用户，可获得8万的能量值，九个贡献值，享受一至11代的贡献值，一代奖励100%贡献值，二至11代奖励10%贡献值，相当于消费18000，给您返8万元。

5.当推广获得贡献值达到一定数量，即可入选为平台荣誉会员，平台拿出指定套餐营业额的3%-15%加权分红给所有的荣誉会员。按照荣誉等级与平台加权分红，按照十个级别V1至V10考核，考核标准为贡献数量级别只升不降，各级别均享受公司业绩分红

## 五，工会排队的模式

### 一、到底什么是工会排队？

这种全新的促销模式就是消费者线上或线下消费满100元，获得100元工会返现，平台抽取X%进入工会奖金池，然后进入排队，根据锁定周期排队顺序获得100元现金，实现‘零撸式’消费。排队领奖模式即指消费者排队在平台领取奖励。详细点说，就是在这一模式下，平台会将售卖产品的营业所得当作奖励，以积分的形式发放给消费者，符合平台设定条件的消费者可以通过消耗积分来排队领取奖励。领奖按照先到先得原则，消费者越早参与排得越前，越能早一步拿到排队奖励。因此，这一模式能够吸引新消费者，激励平台固有消费者，提、升消费者的活跃度，以此增长平台业绩，一次性解决平台引流难以及用户难调动的问题。

### 二、那么排队领奖模式到底怎么玩？

#### 1.玩法介绍:

第一步:满足平台积分要求的消费者在平台下单，消耗相对应的积分即可参与排队领奖

第二步:下单消费者按照先来先得原则排队，有9位消费者下单排队，第1位排队者就能获得奖励

#### 2.参与条件:

本人积分数量满足平台要求

分享下级，且下级的积分数量也满足平台要求

#### 3.排队领奖规则:

先排队先得奖励

每新增N个用户进入排队，就有一个用户获得奖励

奖励产品有红/包与购物抵用券

用户获奖，直接分享人可获得现金奖励

参与排队领奖条件:

自己的消费积分达到400积分

直接分享的2位用户消费积分不低于400分

第2次参与排队领奖，只需要剩余积分达到400分即可(例:830分就可以再参与2次，无需再分享用户)注:获奖者获得2000元现金+599元赠品券;分享人获得600元现金

如果说以上说明还看不明白，我们可以举例分析一下:

按照每9位消费者排队，就有1位排队者获得奖励的领奖原则，假设:

第1位消费者下单，消耗400积分;

第2位消费者下单，消耗400积分;

第3位消费者下单，消耗400积分:

第9位消费者下单，消耗了400积分，则第1位排队者可以获得2000元现金以及599元赠品券;

同理，第18位消费者下单，消耗400积分时，第2位排队者也可获得2000元现金以及599元赠品券。

以此顺序排列领奖，下单消费者越多，可领取奖励的排队者就越多，参与平台的消费者就会越多，平台业绩与收入也越多，从而回馈给消费者的奖励也会越多。

### 三、线下线上闭环消费

奖金池：

线上商城：根据产品不同利润值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

线下实体：根据商家不同让利值，系统自动计算不同抽取比例进入工会奖金池

待释放工会积分：

线上商城：根据产品设定赠送工会积分。

线下实体：根据商家设定赠送工会积分。

例如

- 1、产品100元设定赠送100工会积分（零撸）
- 2、产品100元设定赠送110工会积分（零撸+收益）

锁定周期

15+N，15是指锁定15天，+N是指15天后，奖金池达到可释放排队佣金的不确定时间用N来表示

静态释放：

工会奖金池达到该排队的人数金额，每天释放该排队的排队订单

全额释放

动态释放：

线上商城：根据产品设定推荐加速比例。

线下实体：根据商家设定推荐加速比例。

例如

- 1、消费者A有一笔待释放订单100元正在排队
- 2、消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待静态释放

#### 四、工会排队-静态释放

假设工会奖金池：10000元

8月1日下单100元，锁定周期15天+N，8月15日后释放：100元（假设8月15日，则释放一笔100元奖金池总额-100元，剩余9900元）

8月2日下单100元，锁定周期15天+N，8月16日后释放：100元（假设8月16日，则释放一笔100元奖金池总额-100元，剩余9800元）

8月1日下单100元，锁定周期30天+N，8月30日后释放：100元

8月15日下单100元，锁定周期15天+N，8月30日后释放：100元

消费者A有一笔待释放订单100元正在排队

消费者B是消费者A推荐，消费者B消费一笔100元订单，加速释放比例为20%，则消费者A排队订单100元里加速释放20元，剩余80元继续等待8月15日后静态释放



声明：本人不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，所有分析不构成任何投资建议。