

# 微三云贺琴主力消费群体从“物质消费”转向“精神消费”、“投资消费”

产品名称	微三云贺琴主力消费群体从“物质消费”转向“精神消费”、“投资消费”
公司名称	微三云
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	黄浦区凝彩路26号
联系电话	13539721118 18002838656

## 产品详情

2020年，爆发

疫情之后，英美在内的各国政府选择了发放货币刺激经济的手段。短期之内，传统的投资方案失去了吸引力，更多人在风险投资上变得大胆，进而将目光投向看似蓝海的领域，FLOW公链上线、NFT与DeFi的结合实现了Gamefi—NFT迎来了它的春天。

数字艺术家Beeple从2007年开始每天作图一张，最终把5000张图片拼接成一个316 MB的JPG文件，并将其作为NFT出售。这个耗时14年创作的作品《Everydays: The First 5000 Days》，最终以6934万美元的价格在英国著名拍卖平台佳士得上卖出。

Beeple创纪录拍卖后，Zion Lateef Williamson、村上隆、Snoop Dogg、Eminem、Twitter CEO、Edward Joseph Snowden、Paris Hilton、姚明等各界明星、艺术家纷纷通过各种NFT平台发布了NFT，再一次将NFT推向大众视野。

2021年，GameFi

年中，NFT游戏Axie Infinity的销售暴涨，据CryptoSlam数据显示，截止8月7日，NFT游戏项目Axie Infinity累计交易量突破10亿美元，在NFT市场中按成交量计算位列首位。Axie Infinity的迅速上涨带动整个NFT市场板块的快速发展。

数据分析商Messari认为NFT将利用许多与DeFi相同的金融原语，因此把NFT目前的生态现状分为了7层堆栈层，分别是：

第1层：Layer 1

第2层：Layer2 和侧链

第3层：垂直/应用

第4层：辅助应用

第5层：NFT 金融化

第6层：聚合器

第7层：前端和界面

这或许更接近消费者视角。但如果我们整体按照 Token 的流动，来理解 NFT 产业板块分层逻辑，由下至上依次大概可以划分为基础设施层、协议层以及应用层。

本文对NFT的发展历程进行了全景式的解析，为了方便读者更好的了解NFT，特此推荐此文。

导读：

如何上线NFT电商平台：

- 1.首先要有一套NFT电商系统，它可以为你的每一个商品铸成唯一的NFT序列号（你可以把它理解为唯一的“身份证”）；
- 2.假设现在你手上有一个古董/名画，你可以用这个NFT电商系统给他生成一个专属NFT，然后就可以发布到平台交易了；
- 3.用户在平台（手机端）看到这个NFT古董/名画，有两个选择，一是直接购买，可以提货，平台寄送，放家里收藏；二是买了之后直接在这个平台上挂售出去，如果有其他人买了的话，那平台和这个卖家都能盈利（如果是创作者发布的古董，那意味着三方都可以赚钱）；
- 4.只要在这个平台流通，就会产生价值，流通即价值！

任何一套系统的背后，都应该是“用合适的技术解决行业的痛点以及用户的需求”，那么【NFT电商系统】解决的是哪些痛点和需求呢？我认为有以下几点：

- 1.当前及未来的主力消费群体从“物质消费”转向“精神消费”、“投资消费”

传统电商更多满足的是消费者的日常购物需求，而当前用户的需求早已不止于此，尤其是90后甚至00后这群用户，愿意为精神需求买单；

- 2.艺术作品市场缺乏合适的交易平台，创作者赚钱渠道少。

不管是实物古玩还是数字艺术作品，这些满足用户精神需求的东西，价值不小，但传统电商平台难以发挥这些“限量作品”的商业价值，且这类平台又比较少，这样就进一步导致艺术创作者的收入难有保障。

- 3.限量商品、艺术品如不流通，不仅要成本（如租金），还不产生商业价值；

所以，NFT电商系统的出现，会给相关行业带来新一波互联网红利，咱们拭目以待！

感谢关注微三云贺琴NFT，关于NFT电商模式，后续将继续分享，助您快人一步抢占财富商机！

主力消费群体从“物质消费”转向“精神消费”、“投资消费”

我公司主要经营小程序系统，分销系统，拼团系统，抽奖系统，众筹系统，微商系统，门店系统，分红系统，7人拼团，10人拼团，盲盒系统，盲盒交友，三级分销系统，代理商系统，云平台-电商系统，云视商-知识付费系统，供应链系统，超级app系统，微三云开发人员150+，源头源码开发商。