

# 积分通证系统开发，积分通证系统搭建，积分提现APP，百亿级别模式，数字资产+新零售平台

产品名称	积分通证系统开发，积分通证系统搭建，积分提现APP，百亿级别模式，数字资产+新零售平台
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

## 产品详情

# 百亿级别模式，数字资产+新零售平台

Sie共享股权数字资产+新零售平台

一、运营端口: APP+小程序+公众号+ H5,多端口数据统一,适应任何场景进行推广

### 二、产品

#### 1、新零售商城产品:

会员升级礼包+区域代理费礼包+拼团抽奖产品,读实物产品可以选择酒类、代餐粉、化妆品面膜、网红日品等

#### 2、区块lian商城产品

挖kuang设备道具

### 三、运营模式:

1、引流:抽奖拼团(新上线的会员裂变快火的模式) +免费矿机

2、截留:大礼包会员制(收取代理费和会员费收益)

3、留存:股权共享积分(户不提现收益,持有资产增值并在平台使用和流通)

4、增值创收:实体商家联盟(户数字资产抵扣20%现金使用,商家与平台7折合作)

#### 四、会员制大礼包分销:

假设以某个酒类产品举例

分销模式: -级分销+三级代理+代理平级奖+区域代理,购买者赠送等额股权积分

初定按产品售价55%进行设计分配模式:

一级分销12%+. 三级代理高30% +-级代理 平级奖5%+区域代理高8%

1)、 -级分销:产品销售- -级推广 分销12%

举例:

购买198元小箱酒大礼包,普通会员分享一个198,奖励23.76元

2)三级代理: VIP会员、 特约代理、 联合创始人,分别享受10%, 20%, 30%的奖励,每个级别之间10%的极差奖励。

晋升条件一:

1.购买198元小箱酒大礼包升级VIP会员身份,推广198VIP会员享受10%的奖励19.8元,同时还可以获得一级分销奖励

2.购买398的中箱酒大礼包升级特约代理身份,推广198VIP会员享受20%的奖励即39.6元,同时还可以获得一级奖励

3.购买999元的大箱酒大礼包升级到联合创始人身份,推广198VIP会员享受30%的奖励即59.4元,同时还可以获得一-级分销奖励

1、 VIP会员直接推广一-个198礼包会员,获得奖励10%就是19.8元,上级特约代理获得级差奖励10%就是19.8元,上级联创获得级差奖励10%就是19.8元

2.特约代理直接推广一个198礼包会员,获得奖励20%就是39.6元,上级联创获得级差奖励10%就是19.8元

3、 联创直接推广-个198礼包会员,获得奖励30%就是59.4元

晋升条件二:

1.VIP会员发展5个VIP会员晋升到特约代理

2.特约代理发展5个特约代理晋升为联合创始人

3)代理平级奖: 5% ,假设下级代理升级到与上级代理同等级别,还能享受伞下团队的平级奖5%

,暂定只做一级平级奖励

举例:联创下面-一个特约级别也升级到跟上级-

样的联创级别,这个新的联创发展的伞下团队假设新产生了-一个198的VIP会员

,原来的上级还能获得5%即9.9元,直到新联创下面有诞生了新的联创,初的上级联创就没有奖励

4)区域代理:区代2万,市代5万,省代10万,已收货订单定制为准进行奖励,省代8%,市代6%,区代4%,每个级别之间有2%的级差奖励

1、广州天河区每产生-一个198的礼包,天河区代获得奖励4%就是7.92元,广州市代获得级差奖励2%就是3.96元,广东省代获得级差奖励2%就是3.96元

2.天河区暂时还没有代理,那么就直属广州市代的订单,广州市代享受6%的订单收益就是11.88元,广东省代获得2%级差就是3.96元

3、如果天河区和广州市代都还不存在,那么订单直属广东省代,省代直接获得8%的奖励就是15.84元

## 五商家联盟

1、功能介绍:商家独立后台、多商家城市分站入驻、LBS附近商家推荐、商家后台上传产品套餐、独立店铺展示、到店付或在线支付、自提堂食或送、会员卡、区块lian支付、折扣优惠优惠券

2、支付规则:数字积分单笔抵扣20%使用,平台与商家5-7折结算,用户支付数字积分+现金,商家收取区块lian积分+现金

3、提现规则:商家收到用户支付的数字积分直接提现收取30%手续费,也可以点对点挂卖仅收10%手续费

4、分销模式:总分销5% (实际支付现金金额)

1) -级推荐奖1%

2)会员、特约、联创三级代理1%-1.5%-2%,平级奖1级0.5%

3)区域代理省市区1.5%-1%-0.5%

## 六、抽奖拼团(假设10人中1人,产品分配55%用于奖励)

一)、中奖(共分28%),中奖人赠送等额股权积分:

备注:可邀请中奖者成为团长,团长必不中,但需要联创身份才可成为团长发起拼团,要么按晋升条件=升级到联创,要么直接购买999元联创礼包直接升级

分销模式:一级分销+三级代理+代理平级奖+区域代理

初定按产品利润28%分配模式:

一级分销6%+三级代理高12%+代理平级奖2%+区域代理高8%

具体如下:

1)一级分销:产品销售--级推广 分销6%

邀请新用户参与-一个1000元的拼团活动中奖了。获得6%奖励就是60元

2)三级代理:VIP会员、特约代理、联合创始人,分别享受4%,8%,12%的奖励,每个级别之间4%的极差奖励。

1、VIP会员 直接推广1000元的中奖用户,获得奖励4%就是80元, 上级特约代理获得级差奖励4%就是40元, 上级联创获得级差奖励4%就是40元

2.特约代理直接推广1000元的中奖用户,获得奖励8%就是80元, 上级联创获得级差奖励4%就是40元

3、联创直接推广1000元的中奖用户, 获得奖励12%就是120元

晋升条件跟大礼包会员一致

3)代理平级奖: 2% ,假设下级代理升级到与上级代理同等级别,还能享受伞下团队的平级奖2% ,暂定只做一级平级奖励

举例:联创下面一个特约级别也升级到跟上级一样的联创级别,这个新的联创发展的伞下团队假设新产生了一个1000元的中奖用户,原来的上级还能获得2%即20元,直到新联创下面有诞生了新的联创,初的上级联创就没有奖励,当然,还可以再预留一部分做二级平级奖

4)区域代理:省代8%,市代6%,区代4%,每个级别之间有2%的级差奖励

1、广州天河区每产生一个1000元的中奖用户,天河区代获得奖励4%就是40元,广州市代获得级差奖励2%就是20元,广东省代获得级差奖励2%就是20元

2.天河区暂时还没有代理,那么就直属广州市代的订单,广州市代享受6%的订单收益就是60元,广东省代获得2%级差就是20元

3、如果天河区和广州市代都还不存在,那么订单直属广东省代,省代直接获得8%的奖励就是80元

二)不中奖(共分27%):

9个不中奖的会员每人奖励3%

## 七、系统底层

采用国内应用星大排名的合法区块链底层区块链底层,安全、去中心化,建立信任、可溯源可篡改、衡量发行的股权积分发行机制,更有利于招商运营,可申请工信部区块链备案

## 八、增值机制与托底

1、平台以2000万实体股权(2000万托底1.5亿个资产,每7.5个数字资产兑换一份股权)+营业额的10%进项数字资产托底,衡量发行数字资产,并建立兑换销毁机制加速增值

2、由于平台的数字资产是衡量发行的,而平台的交易额实在不断增加,所以数字资产是呈增长性上升,同时数字资产可点对点交易,可在新零售商城平台进行兑换会员、兑换产品、参与拼团抽奖,也可以兑换股权积分

全民参与平台的股权和分红中来

## 九、资产发行规则:总发行1.5个亿

### 一)发行矿池预留

1、大礼包会员赠送资产矿池:预留4000万,用于购买398元VIP礼包升级初级VIP会员,早的10万会员赠送同等数量数字积分

2、区域代理赠送资产矿池:通过权益卡分期释放,预留3000万,针对区代5万预留300个,市代10万预留100个,省代30万预留20个进行赠送

3、拼团中奖专区赠送资产矿池:预留2000万,针对前期参与活动中奖的会员进行赠送同等数量数字资产,假设参与金额平均200元单,预留前面10万单进行奖励

4、区块链游戏挖矿购买道具产出数字资产矿池:预留3000万,购买不同道具不同有效期产出不同的产量

5、做任务赠送数字资产矿池:预留1000万

1)签到送数字积分,签到1天送1个,连续2天签到送2个,连续签到7天送7个,如此类推,多送7个,漏签重头再来

2)邀请一个新用户送3个,新用户送3个

3)、发布优质资讯内容、短视频赠送数字积分

6、创业团队股东及高管:预留2000万

### 二)分批发行计划及预计价值

销售额(万)累计销售额(万)资金池(万)累计奖金池(万)发行积分(万)累计发行积分(万)配比大值(元个)全部兑换小值(元个)不兑换

(详细参考可以联系笔者)

### +、资产流通使用规则

1、余额参与抽奖拼团:按当日价格自动换算

2、余额购买会员礼包:按当日价格自动换算

3、余额点对点交易:扣除10%手续费

4、支付联盟商家:可抵20%现金使用

## 十、资产流通使用规则

### 十一、技术投入预算(合计72万)

1.软件开发:区块链系统+新零售云平台系统64万

2、服务器:新零售云平台预计费用1.1万年,区块链服务器9000年,合计2万年(付给云的)

3、区块链节点:6万年(4个共享节点,付给的)

4、域名:50元年左右

5、短信充值:1万条450元(付给云)

## 十二、系统优势

### 1、独立源码部署

提供独立源码部署系统,独立品牌和拥有自己的数据库,独立服务器独立域名独立运营自己掌握核心数据,更安全更自主,可协助申请软件著作权证书、有技术团队可二次开发,方便后期融资招商和申请高新企业、拿政府补贴

### 2、超强系统底层坚如磐石:分布式微服务架构

已稳定支持多家超过100亿营业额的平台,上百家过百万会员的商城平台,二次开发便捷,多应用同时开发快速部署上线,系统安全系数高,系统稳定性高,能满足高进发的业务场景,核心底层与前端应用分开服务器部署,基本杜绝类似旧商城和市场上大部分系统黑客通过各种路径进行攻击盗取数据和资金的事情(划重点)

### 3、系统功能延展性强,系统迭代更新快,功能应用丰富

系统支持多种功能应用功能扩展和多种模式结合的应用场景,

支持-键升级扩展的应用目前有:

电商零售分销类应用(25个):商城应用、跨境应用、推广员礼包应用、社区团购应用、图文短视频应用,全球仓应用,店应用,拼团应用、挂售寄售应用,供应商应用,代理商应用,团队奖励应用、分红榜应用、小程序

直播,直播电商APP、直播电商小程序,短视频小程序,消费奖励、智能名片、邮费奖励、补贴金模式、团队社交、运费奖励、招商奖励、拼商抽奖团模式等应用;

辅助类应用(8个)

:会务应用、活码应用,兑换码应用,礼品卡应用,微官wang应用、财务宝应用,产品众筹,智能客fu应用;

本地生活类应用(5个): 异业联盟应用,同城信息发布应用,美业应用,智慧酒店, 线下门店O2O、

系统平均每周上十个应用小版本迭代,每个月若干个应用大版本迭代,每月平均都要增加2-3个新应用。

#### 4、开放平台,开放共赢,支持二次开发

全面支持定制个性开发,商家应用对接, ISV合作开发

分布式去中心化底层开放平台开发架构,支持多个技术团队同时针对各个应用进行开发,互相数据打通又不互相影响开发。

系统底层提供丰富的二次开发接口:预留丰富的底层数据接口,全球语言、分销模式、数据中心、财务中心、会员中心、订单中心等,二次开发门槛低开发快,提供二次开发咨询和技术支持,备的各种开发接口和接口文档

#### 5、系统底层支持多种分销模式

同时支持绩效管理、推广奖励、区域奖励、店铺等级奖励、奖励,同时支持自选模式如分红榜、云店奖励、团队奖励,新零售代理模式、挂售公排、抽奖拼团、补贴金等多种分销、激励、返佣模式,可任意组合上千种常规的分销组合模式,市场上所有商城模式组合的切合度达到98%、自带支付接口多样化

已对接支付公司及支付接口如下:支持支付、支付宝、通联支付、合利宝跨境支付、paypal跨境支付,皇家支付,区KL支付、汇聚支付、通联快捷支付、通联H5收银台、零钱支付等等,线上支付和线下聚合支付均非常齐全,而且在陆续增加中,支持支付分账功能(避免平台二清和减少税收风险)

#### 7、自带会员互通UC系统

自带UC超级会员中转云端路由系统,可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖,以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据,与其他系统实现会员互通

#### 8、自带产品供应链模块

系统可对接供应链2万多种优质产品,全球仓跨境进口供应链1万多种进口产品,支持一件代发,无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等,低成本省心创业,数万种低价优质任意挑选)、自带源码+SAAS架构模式

独有源码+ SaaS双模式部署,自带SAAS渠道中心,非常方便给下游客户贴牌OEM系统,不仅可以自用系统,可以给同行贴牌卖系统,自用系统同时可以卖系统账号赚钱。

另外还可以实现-一个源码带N个独立SAAS平台的企业生态运营模式:

总部作为供应商,招募若干个独立推广运营团队进行独立推广,平台提供货源,每个独立平台自己运营,可独立使用不同的分销模式、不同的市场模式、不同的运营方法、不同的应用功能,独立绑定支付、独立收款、独立运营主体,隔离平台的风险,有能让独立运营的平台有非常大的自主权。

## 10、全球化语言,多语言支持境外本地化运营

底层支持全球语言包,提供简体、繁体、英文等语言,支持后套导入相应国家的语言包,并支持10+货币支付,为跨境本地化提供落地方案。

非常方便在国外任意国家项目运营落地或者推广销售系统源码, - 键切换语言或多种语言同时使用,无需重新开发相应语言版本系统

## 11、维护优势

1)、运维指导:服务期内提供运维指导服务

2)、部署上线:协助部署系统上线

3)、软著:协助申请软件著作权证书

4)、VIP服务 :赠送3个月12小时加急VIP服务

5)、首年免费客fu:赠送首年12个月(含3个月VIP)的客fu服务、操作指导和运维指导,紧急故障应急处理、非紧急问题跟踪处理服务

6)、首年免费升级:赠送首年所购单独应用的版本升级服务或套餐产品的全部应用更新功能

7)、二次开发支持部分版本提供二次开发咨询指导服务

附:软件云平台功能应用介绍

### 1、商城:

线上综合商城解决方案,支持提供小程序、公众号、APP、H5网页等多端运营,七年商城开发经验结晶,细节功能非常多,适合全行业应用场景,支持各种分销模式

### 2.升级大礼包:

类似云集、店、小米有品有鱼、淘小铺、未来集市等会员制平台模式,升级营销工具,商家可借此招募推广员,推广员通过购买不同金额的升级大礼包直接获得相应不同等级的平台身份和奖励权限,常用于社交电商的会员制

升级

### 2、拼团



类似等平台模式,支持多种活动拼团、抽奖团等2种玩法,拉动群体分销,实现用户的分享式购物体验 and 会员裂变(新增拼商抽奖玩法,需结合拼商应用一起使用)

### 3. 微官wang:

就是手机公众号或小程序官wang,企业品牌建设的应用功能,通过微官wang释放官方活动、资讯、企业信息户留言,展示公司产品服务、导航地址、联系方式等,提供官方直达通道

### 5. 积分商城:

#### A. 获取用户、自传播:

(1) 新用户关注公众号,奖励积分,其推荐人奖励积分

(2) 新用户绑定手机,奖励积分,其推荐人奖励积分

(3) 完成首单奖励,奖励积分,其推荐人奖励积分

#### B. 提高活跃度:

(1) 每日签到送积分

#### C. 提高留存率:

(1) 商城购买商品赠送积分

(2) 销售收益(3) 积分有效期

### 6. 小程序直播:

类似看点直播平台模式,官方小程序直播功能组件,直接在小程序管理后台申请开通小程序直播功能,调用云平台商城产品和分销模式,可与云平台分销商城、云店、短视频小程序、活码、官wang、线下门店等功能搭配使用,

优势是免流量费,免网文证书资质

### 7. 礼品卡:

类似阳澄湖大闸蟹预售和中秋月饼预售礼品卡平台模式,线上送礼和虚拟礼品卡应用,帮助社交营销和提升获客能力

### 8. 云店:

适用于平台招募云店主,云店主进行线上线下推广,可额外享有店奖励,云店店主可自主选择平台产和上传自己的产品

### 9. 挂售批发零售:

类似口天王商城、美谷新零售、酒德利、易得酒、淳肌新零售、农夫铺子等平台模式,通过正价购买商品获得低价批发权益,可低价购买或批发产品,可自提消费或者委托平台代卖挂售寄售,让利消费者低价获得产品甚至还有

钱赚,裂变式推广商品,快速清库存的促销手段

#### 10、社区团购:

类似十荟团、兴盛优选等平台模式,通过社群与社区用户互动,开团销售,团长招募管理,团长额外奖励、集中管理的新型社区消费模式

#### 11、团队奖励:

与店铺奖励相结合,通过设定每个不同的团队业绩目标给予对应店铺身份的人不同比例的团队奖励,从而激励团队更有业绩目标感及动力

#### 12、门店自提:

- 1)、平台通过物流配送或者服务点到总部自提的方式供货
- 2)、服务端向平台缴纳保证金,平台进行相应产品价值的铺货
- 3)、服务点库存预警时,平台给服务点进行补货
- 4)、用户在平台下单,并通过服务点核销,平台对服务点进行奖励
- 5)、用户可手机申请服务点提交审核后平台进行审核

#### 13、运费分佣:

- 1)、针对礼包应用,0元购买付快递费应用场景,
- 2)、客户只需付邮费即可,邮费可以进行分销,
- 3)、支持云平台底层分销模式,推广奖励、区域奖励和店铺奖励

#### 14、活码

用于社群运营中,扫码加群管理,可自动切换多个群二维码,不用担心超过100人无法加群的工具

#### 15、同城:

类似58同城、赶集网的信息发布应用,用于建立同城贴吧和分类信息类应用,打造一个信息交流的同城生活圈

#### 16.供应商:

平台可招募合作商入驻到自有商城,可展示供应商个性信息,地址和官wang电hua等,丰富商品品类,整合资源

#### 17、短视频;

类似等平台模式,通过图文短视频与电商的结合,让用户可以发布跟商品有关的短视频和图文介绍同时关联产品,通过社交分享裂变,实现短视频带货

#### 18、分红榜;

类似做妍新零售平台模式,平台将销售利润,通过每天、每周、每月的形式奖励给达到相应的消费累计金额、推广团队规模、店铺身份等考核条件符合的用户,从而达到刺激用户复购及提升平台用户活跃度的作用