

安全机制升级，资金安全更有保障：IPPSwap平台解读？商业模式设计+平台模式搭建+互联网思维，微三云技术

产品名称	安全机制升级，资金安全更有保障：IPPSwap平台解读？商业模式设计+平台模式搭建+互联网思维，微三云技术
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

安全机制升级，资金安全更有保障：IPPSwap平台解读？商业模式设计+平台模式搭建+互联网思维，微三云技术

重要介绍：

微三云历经8年，数万真实客户一线推广反馈，通过不断总结摸索，预备立项研发超级云APP，它可以汇集来自各行各业的数据，并将其二次加工，整理成通用化、标准化的接口，助力企业打通超级云APP和私域**之间的通道，并通过热销的思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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、广告电商模式等应用营销模式，来快速帮助平台裂变会员。2019-2023年，微三云发布新一代“云平台电商新零售数字化操作系统”，采用**的“云原生+微服务+容器化+DevOps”技术架构，基于灵活且强大的零售PaaS能力，助力品牌企业灵活搭建易扩展、快迭代的业务中台和业务应用，进一步升级重构企业IT架构。

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！

ippswap+去中心化的交易平台+技术服务+区/块/链技术

一、IPPSwap的简单介绍

IPPSwap是一种去中心化的交易平台，它基于IPFS和Polkadot技术，旨在实现资产的去中心化交易和流动性的互换。

IPPSwap支持ERC20代币和Polkadot代币间的交易，同时也支持跨链交易。它的交易流程简单，用户只需要将代币存入智能合约中即可开始交易。平台提供了交易对的市场价和深度，使用户在交易前能够获得更多的信息。IPPSwap还提供了流动性挖/矿功能，用户可以通过提供流动性来获得奖励。此外，平台还有收益池和治理代币，让用户能够参与到平台决策中来。

二、IPPSwap的优势主要有以下几点：

首先，由于基于IPFS和Polkadot技术，平台具有更高的安全性和可扩展性；其次，平台支持跨链交易，用户可以在一个平台上进行多种代币的交易；zui后，平台提供了流动性挖/矿和治理代币等功能，让用户能够参与到平台的发展中来。

IPPSWAP 孵化器机制厉害之处在于解决行业六大痛点

解决了池子一撤就倒跑路的问题

解决了二级市场投机抛压的问题

解决了币价难以持续上涨的问题

解决了币不愿添加主动 LP，无交易深度，无兑付能力的问题

解决了公平的问题，币价高后无人愿进场，先入有先机后入有补偿

三、孵化器模型

1、孵化器模型 · ipp的发行

LP池总发行量1600w，全额入池

ipp的发行特点

因ipp全额入池

池外无预留无暗仓

不存在池外原生抛压

2、孵化器模型 · 玩家入金

支付 100U后

LP令牌：LP令牌交由托管合约无限期托管，任何做市商和项目方均无权触及LP令牌

LP算力：每日获取LP挖/矿收益

玩家入金特点

(1) 二级市场只可卖不可买，玩家投资U获得的是LP令牌，而不是ipp所以无需担心大户恶意投机砸盘

(2) 所有LP令牌均由托管合约无限期托管，任何人和项目方无权触及，所以无需担心撤池子跑路

3、孵化器模型 · 玩家LP挖/矿

释放额分配

托管合约每日解锁

LP池中的ipp释放到池外0.7%（每日释放）

LP挖/矿特点

(1) 孵化器LP挖/矿方式属非通胀型挖/矿，有别于目前币圈通胀型挖/矿方式

(2) 玩家ipp挖碳出币过程可推动币价上涨属出矿即涨挖/矿模型

4、孵化器模型 · 玩家出金

玩家出金：玩家卖出的币全额销毁至160w枚为止

卖币所得U扣除手续费后做如下分配；

- (1) 50%入做市商钱包
- (2) 45%回填LP池，同时获得对应LP算力
- (3) 5%捐赠，用于主板搭建创世LP池及二级市场的市值管理

玩家出金特点

- (1) 做市商将ipp币卖出时即销毁，可大幅削弱卖币时的币价跌幅，可实现强涨弱跌的良性态势
- (2) 从1600w枚销毁至160w枚，巨额销毁引发的10倍高度通缩，有力保障了市值的稳步增长
- (3) 收益的45%高额回填LP池促进市场前后互助，健康发展

四、做市商收益

1、做市商收益 · LP挖/矿收益

LP挖/矿收益如何计算？

做市商LP算力=其投资的U × 1.01的N次方 (N为ipp上线天数)

LP挖/矿收益=日释放总量的55% × 本人LP算力/全池LP算力

2、做市商收益 · LP算力补偿系数

LP算力补偿系数为：1.01的N次方 (N为ipp的上线天数)

第1天入场 LP算力：1000 × 1.011=1010

第100天入场 LP算力：1000 × 1.01100=2705

早入场有先机，晚入场有算力补偿，对新人非常友好，公平公正，后劲十足，可使玩家源源不断入场意愿和动力，促进平台的健康发展。

3、做市商收益 · 收益列表

网首日入金2万U,每日以1.01的N次方递增入金

结论1

若玩家每日挖提卖，获利速度较慢，若长期持有，持币时间越久，收益增倍所需时间越短

结论2

因算力补偿系数的作用，第100天介入并不亚于第1天介入，早入有先机，晚入有补偿

4、做市商收益·推广收益

推广收益特点

B越大，T就越大

A越大，T就越大

A和B都大，T就更大

因A值不同， $1B < T < 2B$

收益算法提示玩家本人和直接邀请人的日产ipp量越大玩家推广收益就越高

5、做市商收益·超级节点收益

N值：做市商N值每日进行大小排序竞争

51名：本人N值排在51名之内的在全池51名超级节点N值总和中的占比率

5%：即可参与日释放量，5%的加权分配

超级节点每日分红=日释放总量5% × 你的N值/全池超级节点N值总和

(N=直接邀请的所有做市商T值之和)

6、做市商收益·普通节点收益

N值：做市商N值每日进行大小排序竞争

51-561名：排在52-561名之内的，根据其本人N值在全池510名普通节点N值总和中比率

5%：即可参与日释放量，5%的加权分配

普通节点每日分红=日释放总量的5% × 你的N值/全池普通节点N值总和

(N=直接邀请的所有做市商T值之和)

五、总结

单纯从IPP的商业角度来说这个模式还是很不错的，而且现在客户在这个基础的模型上升级了更多的商业玩法和细节优化。

让这个机制更有市场推广能力和驱动力，

- (1) 解决了池子一撤就倒跑路的问题
- (2) 解决了二级市场投机抛压的问题
- (3) 解决了币价难以持续上涨的问题
- (4) 解决了币不愿添加主动LP，无交易深度，无兑付能力的问题
- (5) 解决了公平的问题，币价高后无人愿进场，先入有先机后入有补偿。
- (6) 解决了行业暴涨必暴跌的魔咒，在IPP只能看到慢慢强涨弱跌，单边上扬，开启"久富才能巨富"计划。

总之，IPPSwap是一个值得关注的去中心化交易平台，它的技术和功能使其在区/块/链领域中具有一定的竞争力和前景。

zui后如果想了解这个模式的客户案例和开/发IPP，欢迎咨询。

扩展阅读：

各种*新模式看微三云，热销的有思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、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、广告电商模式等应用营销模式，欢迎咨询。微三云成立于2013年，是一家拥有10年**服务经验的「品牌企业零售数字化服务商」，目前已为几千家国内外**品牌/集团客户提供了数字化产品和服务。

多年来，微三云始终秉承“让互联网商业无处不在”的理念，以品牌云店、B2B2C/B2B商城和智能运营中台（OMS+CHB+客户中台）等丰富的产品布局和实践经验，推动实体商业和互联网商业的深度融合。近几年来，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，并持续到2023

年，对零售行业造成**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。所以，构建一个新模式、新平台正当时，用新技术来**效率、降低成本一直是公司组织的诉求。