

合作伙伴众多，更多数字资产投资机会？平台模式搭建+商业模式设计+数字资产，微三云技术服务

产品名称	合作伙伴众多，更多数字资产投资机会？平台模式搭建+商业模式设计+数字资产，微三云技术服务
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

合作伙伴众多，更多数字资产投资机会？平台模式搭建+商业模式设计+数字资产，微三云技术服务

重要介绍：

运营项目需要提前预留对接多种支付接口 系统购买提醒：购买系统除了看功能模式，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，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，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，还要看支付解决方案，如果您购买的系统，没有预留对接多种支付接口，那么当你的微信支付和 支付宝支付被封了之后，将非常被动，没有汇聚支付和通联支付这些第三方分账系统，平台的税收****和资金流安全都没办法保证，将给平台 留下一个非常大的法律风险隐患，但如果要定制开发这个对接支付接口，少说也要几万的收费，如果买的系统没有提前对接好，那么这个费用后续 就要自己埋单了。

某直营连锁零售巨头，主营各***的美妆个护产品（简称 A 企业），

由于持续受到行业竞争和电商冲击，线下**骤减。A

企业此前的商业模式缺乏创新，曾一度遭到业内人士的唱衰。2020 年初，A 企业上线了微三云云平台云店模式的“品牌云店”，抓住了疫情倒逼线上线下加速融合，消费习惯在线化的数字经济红利，从传统零售企业，摇身一变成为行业争相效仿的新零售企业代表。

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：

莞云源码优势：微三云自带会员互通 UC 系统 自带 U C 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，所有系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，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，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、广告电商模式等实现数据互通，并且与外部系统实现会员订单数据同步。企业数字化转型的战略思考：企业的“新零售战略”核心是让现有线下零售业务和线上平台深度融合，相互赋能，盘活线上线下“一盘货、一批人”。因为当下物流配送体系的完善，同城配、闪送、上门取件等诸多物流服务，**了消费者对于“即时性”购物场景的需求。

数字经济时代的主要客户群体已经不满足于传统电商零售模式，更不满足于传统的线下连锁模式。他们是一群习惯了多元化购物模式结合的新消费群体。微三云源码系统提醒：没有预留 UC 会员中转系统，跨系统对接的会员互通将变得非常的难，基本大部分技术公司都无法处理，那么你每座一个平台，会员都没办法重复利用，等于推倒重来，每一次换模式或者换系统都要重头再来。