

中碳模式：赢在环保中的经济机会？平台运营+技术服务，微三云平台模式

产品名称	中碳模式：赢在环保中的经济机会？平台运营+技术服务，微三云平台模式
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

中碳模式：赢在环保中的经济机会？平台运营+技术服务，微三云平台模式

重要介绍：

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”。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，提升了消费者对于“即时性”购物场景的需求。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，提升了消费者对于“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CUC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。

中碳模式赋能平台+电商平台+讲模式讲方案

近年来，随着环境保护意识的提高，绿色消费成为一种趋势。当绿色生活、低碳发展成为社会发展的主流，电商平台应该如何与绿色、低碳相结合？应该如何利用这一发展潮流寻找平台的发展机会？中碳模式应运而生，旨在让每个人都能参与到绿色消费中来，并从中受益。让我们一起来看看中碳模式是如何做的。

什么是中碳模式？

这是对于中碳融通平台模式的简称。中碳模式是一种创新的商业模式，通过让用户购买草地、林地，在购买过程中赚取碳积分收入，让用户能够在绿色消费中获益。同时，该模式还通过分享奖励机制激励用户快速发展，为平台增加流量，推动平台的持续发展。

中碳模式的核心思想

让用户购买草地、林地，并在购买过程中赚取碳积分收入。这些草地和林地将由平台负责管理和保护，确保其生态环境的可持续性发展。用户不仅可以享受到自然风光和绿色生态环境带来的精神愉悦，还能通过持有这些土地赚取碳积分收入。

中碳模式的作用

碳积分是一种衡量个体对环境贡献的指标，它是基于碳排放量计算得出的。用户购买草地、林地后，平台将根据土地的面积、植被类型等因素计算出对应的碳排放量，并将其转化为碳积分。这些碳积分可以用于兑换各种商品或服务，如能源、出行、餐饮等，从而使用户在绿色消费中获得实际的经济回报。除了让用户在绿色消费中受益外，中碳模式还通过分享奖励机制激励用户快速发展，为平台增加流量，推动平台的持续发展。

用户可以通过邀请他人购买草地、林地来获得额外的碳积分奖励，这不仅帮助用户扩大自己的碳积分收入，还可以帮助平台吸引更多的用户，增加平台的知名度和影响力。中碳模式的出现，为广大用户提供了一种全新的绿色消费方式。

通过参与中碳模式，每个人都可以成为环保事业的贡献者和受益者。此外，该模式的分享奖励机制也为用户提供了一个实现自我价值的机会，通过快速发展，不仅可以增加自己的收入，还可以为平台的持续发展做出贡献。

那么中碳模式到底怎么玩？我们来介绍一下：

玩法介绍：

免费方案：

一人玩：每日完成任务，一年可兑换10次1级林地+8次2级林地，预计收入400以上碳积分

五人玩：一年可获得400x5个人=2000以上碳积分

纯收入： $2000 \times 50\% (\text{手续费}) \times 40 \text{元} = 40000 / \text{年}$ 以上收入

兑换土地方案（兑换2级林地为例）：

一人玩：兑换2级林地100碳积分，每日完成任务，一年可兑换85次2级林地，预计收入3000以上碳积分

纯收入： $3000 \times 70\% (\text{手续费}) \times 40 \text{元} = 84000 / \text{年}$ 以上收入

五人玩： $84000 \times 5 = 420000 \text{万} / \text{年}$ 以上收入

注：1碳积分=40元

土地收入：

草地：注册赠送碳积分，总产出30，周期60天，注册赠送收入率

一级林地：赠送30碳积分，总产出39，周期30天，收入率30%

二级林地：赠送100碳积分，总产出135，周期30天，收入率35%

三级林地：赠送200碳积分，总产出315，周期45天，收入率57%

四级林地：赠送500碳积分，总产出800，周期45天，收入率60%

五级林地：赠送1000碳积分，总产出1800，周期60天，收入率80%

注：分享拿两代收入，下一级10%，下二级会员5%（如：A分享B购买，B升级五级林地，每日产出45碳积分，那么A拿B每日收入的10%也就是 $45 \times 10\% = 4.5$ ）

等级手续费：

普通会员：手续费50%

一星会员：有效直接分享3人，活跃值达到30，手续费40%，团队手续费分成25%

二星会员：有效直接分享5人，活跃值达到50，手续费35%，团队手续费分成20%

三星会员：有效直接分享10人，活跃值达到100，手续费30%，团队手续费分成15%

四星会员：有效直接分享20人，活跃值达到200，手续费20%，团队手续费分成10%

手续费分成举例：A分享B，B分享C，A是四星会员，B是二星会员，C是三星会员，C兑换100碳积分手续费30%，B级别小于C，B无收入，A获得 $30 \times 10\%$ 碳积分分成，若B升级到四星与A同级别，B将获得 $30\% \times 10\%$ 分成，A将获得 $30\% \times 10\% \times 10\%$ 分成

活跃值：

自己升级：一级林地活跃值+1，二级林地活跃值+10，三级林地活跃值+20，四级林地活跃值+50，五级林地活跃值+100

直接分享会员：一级林地活跃值+0，二级林地活跃值+4，三级林地活跃值+8，四级林地活跃值+20，五级林地活跃值+40

二级会员：一级林地活跃值+0，二级林地活跃值+3，三级林地活跃值+6，四级林地活跃值+15，五级林地活跃值+30

三级会员：一级林地活跃值+0，二级林地活跃值+2，三级林地活跃值+4，四级林地活跃值+10，五级林地活跃值+20

四级会员：一级林地活跃值+0，二级林地活跃值+1，三级林地活跃值+2，四级林地活跃值+5，五级林地活跃值+10

五级林地：一级林地活跃值+0，二级林地活跃值+1，三级林地活跃值+2，四级林地活跃值+5，五级林地活跃值+10

星级与活跃值：

升级：会员分为5个级别，升级会员需要直接分享会员与活跃值同时满足，活跃值取决于自己或下1-5级会员升级土地决定。

降级：下级会员或自己购买草地林地可增加活跃值，若会员草地林地到期后活跃值会对应减少，比如你目前是4星会员，若会员或自己土地到期，你的活跃值会对应减少，你的级别也会随之掉到对应等级。

通过以上详细介绍我们可以看出，中碳模式是一种运行逻辑非常严谨的机制。其有序的身份等级机制、土地收入机制、手续费机制与活跃值机制都能够有效地帮助用户快速融入平台，并达成平台的条件从而升级、赚钱。

许多平台被市场淘汰都是因为运行逻辑不够严谨，模式制度浮于表面，但中碳模式就不会出现这些问题。因此，如果你想要创业，想要经营一个能长久稳定发展的平台，那就选择中碳模式吧，你一定能获得意想不到的效果！

小编从事电商行业多年，市面上现有的商业模式基本都玩过，也对其背后的底层逻辑非常熟悉。为什么小编要为大家介绍中碳模式呢？就是想给创业的老板们一点小建议，以小编多年的工作经验来看，中碳模式发展潜能无限，非常适合创业者去尝试。小编手里刚好有些咨询渠道与合作平台，对模式感兴趣或者想要寻求合作的老板都可向小编留言获取！

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！

扩展阅读：

微三云麦超提醒：没有对接任何的第三方供应链系统，就只能平台自己上传产品，增加运营和仓库物流等成本，因为供应链对接可以实现几万种产

品的一键上货，一件代发和一键售后退单，非常方便，但要对接第三方的供应链系统，对接接口也是一笔不少的开支，如果你买的系统没有对接好

多加供应链系统的产品，后续运营的时候就很麻烦