

百业联盟，消费增值：为什么要搭建去中心化DAO共治电商？共享购4.0版本+去中心化DAO共治电商+系统搭建

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 百业联盟，消费增值：为什么要搭建去中心化DAO共治电商？共享购4.0版本+去中心化DAO共治电商+系统搭建 |
| 公司名称 | 微二云网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11 |
| 联系电话 | 13924376557 13924376557 |

产品详情

百业联盟，消费增值：为什么要搭建去中心化DAO共治电商？
共享购4.0版本+去中心化DAO共治电商+系统搭建

导读: 商业模式每日分享：十二，礼包分红模式，平台设置购买不同礼包获得不同级别身份，对应不同的分红额度和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，通过分红方式返利消费者，帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式，今/天分享的是共享购4.0版本--去中心化DAO共治电商全新模式，有看得懂感兴趣的老板可以联系小编，有需要系统搭建的联系小编。

共享购4.0版本+去中心化DAO共治电商+系统搭建联系微三云邹锋兴

第/一部分：共享购模式1.0+2.0模式系统模式介绍（参数为举例，全部可以自定义，各种资产名称，身份

级别升级条件，身份级别名称均可以自定义设置) — 注册

1 新用户微信扫描二维码出现注册界面，APP下载界面，填写手机号，验证码，设置密码提示注册成功后直接跳转到app下载界面。

2 新人注册就赠送300共享值，不购买激活礼包激活不能使用二 激活

1 会员注册成功后，在商城首页普通产品区购买任何一款产品，即成为消费贵人，可享受直接分享奖励，不具备升级权限

2 在商城里VIP礼包区购买产品进行激活可以获得双倍共享值奖励，并可以激活注册时赠送的300共享值。

购买4999激活礼包的会员。具有可以和公司申请成为区域运营中心资格。

三 级别

1 消费贵人：新注册会员，在普通产品商城非激活专区购买了任意一款产品，即成为消费贵人，只享有直接分享推荐奖励，没有晋级资格。

2 vip：条件是专区购买激活礼包

线上奖励:40%共享值（参数）线下奖励:5%积分（参数），仅享有直推奖励。

3 店主：至少直接分享6个VIP（参数）团队不低于66个VIP（参数）

线上奖励:50%共享值（参数，40%直推+10%级差）线下奖励:7%积分（参数）

4 店商：直接分享中至少有2个店主。即可升级为店商

线上奖励；55%共享值（参数，40%直推+15%级差）线下奖励8%积分（参数）

5 fuwushang:直接分享中有至少2个店商，可升级为fuwushang。

线上奖励:60%共享值（参数，，40%直推+20%级差）线下奖励:9%积分（参数）

6 备注：

线上奖励指的是购买平台自营产品，普通商城区和激活礼包区的奖励。

线下奖励说的是商家打赏部分和商家上传产品销售部分，如果你是商家的推荐人或者是消费者的推荐人都可以获得奖励，各级别级差拿奖励。

四:区域运营中心

1 必须购买4999元激活礼包。才可以和公司申请成为区域运营中心。

可获得所属区域商家让利额度8%（参数）等值的积分

五 商家（打赏）

1：会员购买399或者399之上的激活礼包就可以提交申请成为商家

具有打赏功能（让利现金十倍共享值赠与）

（购买399及以上激活礼包后，跳出提示界面。

提示是否成为可上架产品并且拥有打赏功能的商家身份

选择否直接关闭界面，选择是进入商家申请界面，提交申请公司审核，审核内容（ ... ）

2，线下通过打赏功能进行打赏时，进行打赏的商家的推荐人和被打赏的消费者的推荐人都获得商家赠与共享值所消耗积分的积分奖励，如：vip，得5%，店主7%，店商8%，fuwushang9%

3 商家打赏获得其赠与共享值的20%的共享值

如；赠与一个消费者1000共享值，本身获得系统奖励200共享值。

商家操作打赏功能时消耗销毁的是积分，没有积分不能打赏其他人共享值！

消费者得到是共享值。

系统里积分指导价如果是1000元/积分，打赏其他人1000共享值就需要消耗自己价值一百元的积分，也就是0.1积分。

4商家审核通过后，具有打赏功能，必须在账号内预留足够的积分，可用于其上架的产品被购买后需要向消费者支付的共享值。

5，商家上架的产品，由公司负责，上架产品时必须设定赠送的共享值额度，赠送共享值zui低不能低于产品零售价格！

消费者购买，点击确认收货后；所设定共享值划到消费者账号，商家账户销毁等值积分

六 点对点交易

1：积分可以在系统里面互相变现交易

七: 积分空投释放规则

1第/一个月每天释放100（参数），第二个月递减50%（参数）以此类推

2释放时间是每天中午十二点，上线后根据市场情况，设定开启空投时间。

3空投同时设置每天积分的指导价（参数）

4空投个人所得积分规则系统公式:个人所拥有的值÷全网如所有激活的值×每天空投的总量

5空投得到多少积分，同时销毁多少等值的共享值（根据积分指导价换算，扣减共享值系统公式：所扣减的共享值=获得积分量*积分价格，默认共享值价值是1元人民币）

6备注：每日空投在设置当日积分价值后自空投

八: 重复消费

1. 会员每个月必须需要进行重复消费，每个级别会员消费额度不同，设置参数。

2购买产品之日起，30天之内必须重复消费，不消费空投积分停止

停止后又进行了消费，空投重新开始（消费多少金额可以续期多久）

九备注

1是系统后台设置各种统计列表，每日空投，个人空投总额度等相关列表

2后台管理员可以手动调节会员级别

3会员前台显示。直接推荐会员列表及其伞下业绩总额度及上级别总人数

4支付方式，添加积分支付和积分加现金支付，第三方汇聚支付

十：补充说明

1分享收益

购买激活礼包，升级成为消费贵人，及上级别，即可获取分享权限，享受分享收益。

分享收益

直接推荐一名新会员：

1 所分享的会员激活后，分享者得100共享值奖励，

2 获得直推会员消费收益40%共享值（确认收货后，进入账户）

3 获得直推会员线下消费让利额5%积分奖励（级别不同百分比不同）

4、获得直推商家让利额5%等值积分励 线下奖励（级别不同百分比不同）

第二部分：积分价格控/制控盘策略主要考虑一下多个步骤和维度：1.先确定平台的顶层架构：保证平台整体可控的关键，计划平台做到多大量，做多少年做到多大规模，做多少营业额多少会员用户，为了做

到这个zui终目标，计划用于激励市场，对市场会员、商家会员、创始团队等参与平台建设的人分配多少收益。同时制定平台的项目上市和融资计划，什么时候开启ABCDE轮融资，什么时候启动IPO上市、并购上市或着反并购上市等。举例：平台计划做1000亿，对参与平台建设的人分配100亿收益

2.定下积分的总发行量和每日空投数量、多长时间空投完成，创始团队预留数量举例：每天释放空投1000个积分，5年空投完成，每年差不多365万，空投总量1825万个，创始团队预留675万个，总发行2500万个积分3.预估积分涨幅空间：预估积分销毁总量，剩余流通积分总量，结合平台建设总预算分配金额，计划积分zui高可能的zui终价格。举例：假设5年中间通过交易手续费，商家让利扣积分、转赠手续费、抽奖兑换等方式总计消费了30%的积分，剩余流通积分1750万个，总分配价值100亿，计算流通积分zui高积分价值571元，就是控盘过程中，尽量不要超出这个价格，否则就超出zui早设定的平台贡献建设者的总分配金额，同理，如果总发行只有250万个，那么zui高积分价格是5710元。4.确定平台消费用户的消费收益率较高收益率和较低收益率和对应的积分价格的参考值：因为要控/制平台运营的“刹车”和“油门”，就是用户的收益率，用户收益率低了，就影响推广，收益率高了，后续就不好控盘。举例：假设用户消费zui低收益率是万分之五每天，zui高的收益率是千分之一每天。假设今/天平台所有用户全网存量待释放共享值是1000万，今/天计划空投1000个共享积分，那么用户收益率按万分之五的收益来算，今/天平台总分配金额是5000元，除以空投1000个共享积分，就是积分的单个价格在5元，如果收益率是千分之一的话，积分的价格是10元5.设定平台加入控盘的时间节点：什么时候需要进入“刹车”和“油门”控/制的时间节点，如果会员增长较快，可以适当降低收益率，增加平台的控盘空间，如果会员增长慢下来，又要tigao一下收益率，增加新用户和会员裂变举例：比如在平台待释放共享值在2000万左右，这个时候对应的万分之五收益率和千分之一的收益率分别对应的共享积分价格是10元和20元，这个时候就要开始加入控/制每天的用户收益率，灵活使用缓慢增长和跳跃增长，收益率调整需要灵活处理，前期积分价格较低，可以远低于万分之五，后期积分价格增长上来了，可以在万分之五的收益率上下波动。6.根据平台推广情况及时灵活调整自己的控盘策略举例：比如积分原始发行价，从元或者0.1元开始首发，用多长时间涨到1元，多长时间涨到10元，平台的会员量增速等等多个维度实时分析，合理单边上扬增长，持续调整积分价格实现持续控盘。总结：在保证平台整体可控的基础上，通过灵活调整积分价格增长幅度（单边上扬增长），实现对用户消费收益率的调整（类似国家经济调节的央行降息和加息），收益率的调整有利于平台健康稳步增长，避免发展停滞或者过快增长

第三部分：共享购3.0版本——基于区/块/链技术DAO自治记账的共治电商模式一.积分上链：通过腾讯联盟链合法合规运营，避免使用公链违法犯罪，通过腾讯区/块/链浏览器，用户可以清晰查询所有积分的流通交易，所有钱包地址的积分变动完全公开透明，让平台增加公信力。

二.制定积分发行计划和DAO共治记账奖励计划，制作白皮书公开，做成智能合约自动监管，公开透明举例：比如设定积分总发行量2500万，市场营销空投1750万，创始团队预留750万（包含创始股东300万，管理运营团队代持预留250万，运营激励计划150万），设定市场营销空投计划和时间，比如每天1000枚，是否有多长周期算力减半释放的通缩机制，还有积分的销毁机制，创始团队预留部分积分如何分期释放，是否考核经营也业绩情况关联释放等等。

三.通过区/块/链不可篡改、衡量发行的记账优势，以智能合约形式记录每个人对平台的贡献，公开透明，多劳多得，基于去中心化DAO的自治理念，让平台公开化健康平稳发展。每个人都是平台的建设者和受益者，当项目上市，可以凭持有的积分获得原始股权分配等权益。

四.后期积分通过合规交易所交易，对接友盾通证交易所，上海碳排放交易所等。

第四部分：超级云社交APP+共享购+区/块/链的去中心化运营架构 基于微三云超级云APP架构，实现去中心化的平台化运营，降低平台的整体运营风险一、独立三个主体公司 超级云APP主体公司：负责运营会员和广告收益，还有社交，社群，资讯自媒体，社交圈等功能，同时对接N个电商平台，统一

接入区/块/链积分接口进行统一支付和积分收益分配发放，不改变每个电商平台原来的制度和运营逻辑。共享购电商系统主体公司：自己运营的电商平台，还可以通过开SAAS账号方式孵化N个相同模式或者不同模式的电商平台，可以让团队独立做自己的平台，自己独立收款，独立运营推广，但统一接入平台的积分接口实现收益分配统一。区/块/链积分系统：运营积分的系统，积分的发行，积分权益发放，积分上链，区/块/链浏览器公开查询等二、去中心化的三体分立架构优势：1.独立去中心化超级APP优势：有利于平台隔离平台运营分享，一个运营会员广告变现和社交，同时对接N个电商平台，彼此主体独立，类似于微信体系，比如微信上有很多公众号，但公众号的模式都不一样，有很多涉传或者违法的，但因为主体是独立的，公众号的主体公司被查了，微信是没有法律风险的，微三云的超级APP就是基于这种架构。然后就是群聊和社交板块的功能优势，众所周知微信群很容易被封，尤其是讨论赚钱项目和返利推广的，但是自己搭建一个社群管理APP，就有充分的自主性，不受微信管控，而且zui高支持5000人群，社交功能涵盖点对点聊天，发文字，发图片，发表情，发视频，视频/聊天，语音聊天，发红包/包，发购物币，发区/块/链积分，附近的好友，通讯录好友，黑名单，互删聊天记录自动清除聊天记录等聊天增强功能，还有社交圈私密朋友圈公域朋友圈，5000人群，群红包等丰富的社交聊天功能。2.微三云超级APP还可以接入广告联盟，自由研发内置广告投放系统，已对接douyin穿山甲、百度联盟、快手广告联盟、广点通等一手广告渠道接口，拒绝二手广告通道，轻松实现汇演截止变现，平均10万的活跃会员一个月广告收益可以达到150万，躺赚被动收益。

同时，超级APP还有自媒体资讯，发短视频，发直播等多种功能应用，增强会员使用粘性，也方便打通看激励视频广告赠送区/块/链积分等更高/级的功能。4.积分独立运营，可以对接N个电商平台，方便与其他平台合作，实现会员共享，liuliang变现，形成一个开/发式的商业生态，平台只负责积分运营，不参与别人平台项目，隔离合作项目方的风险。第五部分：共享购4.0模式的创新优势一、对比云联惠等消费返利模式，共享购模式有以下创新优势：1.消费返利只是赠送共享值和共享积分，不返现金，避免非法集资承诺保本保收益的返现金思路2.因为返的不是现金，避免团队奖励模式设置，不涉及传销多级分销团队计酬，相对安全很多3.平台不碰商家资金，只要平台会员不而已shua/单虚假交易，消费用户和商家、平台都是非常健康没有任何风险的4.平台不返现金，没有提现功能，意味着不可能出现类似云联惠和销巴生活这种消费返利平台用户挤兑提现问题，平台可以无风险长久运营。5.后期积分通过合规交易所交易，对接友盾通证交易所，上海碳排放交易所等，彻底避免积分交易变现的潜在法律风险。二、对比其他模式的新零售模式1.其他模式基本是基于产品利润或者资金盘现金流的方式来运营，利润分销模式已经不好推广，还无法完全杜绝传销风险，而资金盘模式，又无法完全杜绝非法集资风险，都是无法长期运营，打造出一个上市公司的。

2. 如今，已经过了融资烧钱快速做大的时代，像淘宝、美团、饿了么、拼多多这种烧钱模式已经无法复制，但共享购提供了另外一种可能性，就是以理性消费+通证积分+积分运营+多平台合作+会员运营广告变现+项目融资上市等多维度的生态运营平台，更容易被资本市场接受。

三、对比其他同行的类似模式系统优势1) 功能扩展性：未来的优化和扩展计划：增加云平台电商200多个应用功能模式与共享购模式的互通组合使用，比如参与平台拼购，短视频，直播，O2O，异业联盟，泰山众筹，抢单寄售，链动奖励，礼包分红，社区团购，云店模式，智慧新零售等，参与这些平台营销模块，也可以获得贡献值奖励或者积分奖励，且微三云系统的所有应用功能的后续版本优化，每个月一次，客户都可以免费更新，相当于买的是一个永/久更新的，永远不会落伍的“活”的系统。预告一下：区/块/链系统春节后将全面升级，增加N多新模式功能玩法，敬请期待。2)生态化运营的扩展性：微三云独立开/发有超级云APP，区/块/链系统，元宇宙NFT系统，商学院知识付费系统，供应链系统，云平台电商系统等六大生态运营系统，未来共享购模式将增加与供应链系统和商学院知识付费系统、元宇宙NFT数字藏品系统的打通融合3) 强大的系统底层：累计投入过亿元自主研发的系统底层(全国有自己独立研发的强大底层系统的软件公司屈指可数)，支持千万级的用户并发，支持10万笔每秒的订单并发，独有防黑客攻击策略，云服务器性能自动监控，分布式微服务架构，齐全的开/发API接口方便快捷二次开/发。4) 同类系统zui全的支付和税收合规解决方案：支付方面，除了对接官方的微信，官方支付宝外，还对接了众多第三方支付，如汇聚支付，通联支付，易宝支付，杉德支付等等，为客户提供全方位的分账、收款、代付解决方案。税收合规方面，已对接腾讯高灯科技和深圳粮饷社，为客户提供灵活用工、佣金发放代开/发piao，税务免费咨询，股权免费咨询等全方位税务合规解决方案5)强大的技术开/发团队：10年老牌互联网模式开/发公司，每年软件销售额营收1亿+，全职技术250+，可满足30多个项目同时

并行开/发，开/发实力行业口碑yiliu，众多创新营销模式均lingxian同行研发上线，可充分满足客户做大后各种各样的开/发迭代功能需求开/发。

10年来电商模式不断迭代创新的zui优版本 共享购4.0模式以公开透明是区/块/链技术为基础，打造一个多平台开放融合的生态平台，并且实现一个去中心化的DAO自治组织理念，以会员、商家、平台共同打造上市公司的思维理念，为平台实现长远健康发展，lingfengxian，没有人受伤害，共同获益的平台。

这个模式堪称是10年来电商模式不断迭代创新的zui优版本，但还不是终/极版本，随着时代发展，微三云每个月推出更多模式功能优化商业模式和商业运营逻辑，不断迭代新模式，目前来讲，共享购4.0模式依然是zui优模式，强烈推荐，只要是推广能力OK，风险控/制得当，绝/对是10年来我们遇到过的风险zui低又zui容易成功的模式。

结语：

“社交+”已得到广泛延伸，让以下五个典型场景得到广泛链接和深化。典型场景一：社交+电商。

直接缩短商业化变现途径，如拼多多、小红书。典型场景二：社交+游戏。

增强用户粘性，tisheng用户留存，如王/者荣耀。典型场景三：社交+泛娱乐。

tigao用户活跃度和使用时长，如微信读书、多闪、bilibili。典型场景四：社交+兴趣圈层。

tisheng圈层价值，如腾讯动漫、腾讯体育。典型场景五：社交+同城生态圈。

增强用户获取信息和服务的效率。如大众点评、美团。基于以上五大典型场景，对于想创业 or 待转型的传统商家，该如何快速找准切入点，抢占这万亿市场和 11

亿移动社交liuliang红利呢？以微三云为例，目前微三云已有社交电商、社交 020

卖货系统，助力商家掘金移动社交新时代。社交+电商

商家可运用微三云社交电商系统，通过微三云推广奖励、绩效奖励、消费奖励等十/大奖励模式，借助社交属性，联合 APP、H5、PC、公众号、小程序等多社交渠道分享传播，快速裂变用户，实现销量倍增，同时联合砍价、众筹、拼团等多种营销吸/粉工具，减低引流成本，让卖货变得更好玩。