

风暴已起，身处风暴眼的山海优选如何解决合规风控？

产品名称	风暴已起，身处风暴眼的山海优选如何解决合规风控？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

近期，山海优选这一资金盘项目在业界引起了广泛的关注和讨论。其独特的商业模式和运作机制备受瞩目，但同时也引发了一系列关于其合规性和合法性的疑问。本文将对山海优选的运作模式进行深入探讨，以为读者提供一个全面、客观的分析视角。

一、山海优选运作模式概述

山海优选采用了一种融合了卷轴模式、消费返利模式和积分盘的综合商业模式。在这种模式下，用户通过购买商品、完成任务、邀请好友等方式获得积分，积分可以用来兑换商品或享受更多权益。同时，平台还通过消费返利机制鼓励用户在平台上进行消费，进一步提升用户黏性和平台销售额。

一、卷轴模式

卷轴模式是山海优选的核心机制之一。玩家通过完成任务、邀请好友等方式获得积分，积分累积到一定程度即可升级，享受更多权益。这种模式的运作机制类似于传统的卷轴游戏，通过不断升级来解锁更多福利和特权。

卷轴模式的优点在于，它能够快速吸引大量用户参与，形成庞大的用户群体。通过邀请好友等方式，项目方能够迅速扩大市场规模，提高用户黏性。然而，这种模式的缺点也很明显，一旦市场饱和或用户失去兴趣，项目方将面临巨大的压力。

二、消费返利模式

山海优选引入了消费返利模式，鼓励用户在平台上进行消费。用户在平台购买商品或参与活动时，不仅能够获得商品本身的价值，还能够获得额外的积分奖励。这些积分可以用来兑换商品或升级账号，从而提升用户的消费体验和收益。

消费返利模式的优点在于，它能够刺激用户的消费意愿，提高平台的销售额。同时，通过积分奖励等方式，项目方能够留住用户，降低用户流失率。然而，这种模式的缺点在于，如果返利比例过高，项目方将面临巨大的成本压力；如果返利比例过低，用户可能不愿意参与消费。

三、积分盘

山海优选采用积分盘作为其商业模式的重要组成部分。积分盘是一种将虚拟货币与实际商品和服务相结合的商业模式。用户通过购买商品、完成任务等方式获得积分，积分可以在平台上兑换商品或享受服务。这种模式的优点在于，它能够提高用户的参与度和黏性，同时为项目方带来可观的收益。

在山海优选的模式中，积分盘发挥了重要作用。通过设置合理的积分兑换规则和返利机制，项目方成功吸引了大量用户参与。同时，积分盘也为项目方提供了稳定的收益来源，为项目的可持续发展提供了保障。

合规问题再度成为山海优选悬在头顶上的一把尚方宝剑

秘乐短视频，趣分类，9支付，博鑫等等最终崩盘都是出现泡沫和合规等问题最终死掉。

从几点来说目前山海优选所面临的问题：

第一：山海内部疯狂想着做活动，来诱导更多的资金进场。

山海优选现在面临空前的压力，11月份增加了接近4000万的消费券。这个月将面临更多的抛压。

前天为什么会跌得那么快，那么猛，带点脑子的都想得出来，大团队长带着手下疯狂兑换抛售，一个重事满包55700消费力，一个周期产完大概在75000消费力，本来一天换完下车美滋滋。你觉得这波羊毛撸的舒服，那你就太肤浅了。

现在限制每天最多换500，要换150天才能换完，这就很清晰了吧。已经放风出来，12月份将要上三万包，并且周期也是最短的17天。

什么概念？投资者能算出来吧

第二山海优选里面一部分是阿泽的老部将，很多被其收割过，虽然凝聚力还可以，但很多人也知其手段，各怀怪胎。其他大部分人来自各个资金盘的玩家，在这个行业里，年前都会面临一个年关。年关不用多说了吧，80%的人都想着把钱收回来。被“年关”割怕了。

其三：现在多个地方政府的官方一直在宣导预警并且远离“山海优选”骗局，并且越来越多的官方反诈

宣传在提示市民！

五、优化方向

1.获取积分方式，之前券商买消费券，兑换消费力。后面先买产品，赠送消费凭证，然后消费凭证兑换消费力，然后三重属性，1.平台数据价值，广告费，数据liuliang

2.实体价值，产业价值

3.资本价值(产品:好茶遇茶宝，茶胶囊，泡茶机和全国各地政府参与乡村振兴茶)买产品多送泡茶机

2.级别模型：合伙人体系的优化，以后没有上下级关系，全部都是平台的直推，所有人根据共富值计算考核，签一份电子协议，专员v1，主管v2，经理v3，总裁v4，董事v5。差别:都是平台的直推，用共富值做标签来计算等级，解决级别的问题，大的逻辑不变。以前用网体计算，现在用共富值计算，这个方式是保护市场团队。合伙人体系需要时间最长，是底层构架的全部升级。

3.券商的模式：过去是点对点的交易，券商流通有很大的问题，过去券商流水很大，被风控，所有人的消费券去变现简单了，把积分系统的消费券提到结算中心，进行结算，秒结算，有多个账户，可以提到一个账户里面，在结算中心提现。结算中心会对接多家，通过结算中心进行消费券的结算，这样消费券不会有风控的问题，过去券商有手续费，5%，现在用权益通手续费，券商基金的分红，用正规的基jinpai照来进行发行，过去券商享受结算中心的利润分红。

三个调整解决问题

1.买产品是实体的销售，买东西送消费凭证。

2.推荐用户的共富值计算级别，所有人都是平台的客户，确权合伙人的级别，网体构架时间最长。生产所有的茶宝，泡茶机胶囊茶。

3.金融办，金融资质的问题。之前点对点没有资质，现在有合法的资质，消费券的结算，没有金融办审核，资质的问题，用国家中心进行金融资质的结算，券商用资本牌照进行合伙人的优化。

三个方向必须进行调整，一次性把所有的问题解决了。把新的平台，模式上线，推荐关系用共富值串起来，不是用推荐关系计算。在基本业务模式不变的情况下，进行优化，解决了所有政府疑虑和市场的问题。

既然有顾虑，就整改，让政府和会员没有顾虑的情况下，然后市场就没问题了，年前一定会开放，时间是35天开放新的系统，年前照样大干，招商会开大会就是买产品，就不存在政策性的问题，因为招商会都是茶品赠送消费凭证。

以上是阿泽在直播中跟会员用户说的优化方案

其实在我眼里，以上的问题都难以根本解决合规和合法，还有泡沫等问题

在我们的眼里，这个还是在平台的用度去考虑合规

假设我们再上升一个高度，直接在生态架构的方面去解决合规合法的问题

此时阿泽的山海优选平台的问题就游刃有余了。

有的懂这张图，就基本上知道如何解决合规合法的顶层架构设计、

说一千道一万，还是当时山海在顶层架构设计的时候，完全没有考虑合规合法和后续的风控问题

想详细了解入货场顶层架构安全合规解决方案，欢迎添加小编的联系方式领取。

注明：小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰。（以上分析不构成任何投资建议）