

DAPP+链/上众/筹模式经济模型：变/革/性筹/款，DAPP和区/块/链的影/响?

产品名称	DAPP+链/上众/筹模式经济模型：变/革/性筹/款，DAPP和区/块/链的影/响?
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

DAPP+链上众筹模式经济模型：变革性筹款，DAPP和区/块/链的影响

扩展阅读：

微三云软件开发团队提供UI/UX交互设计UI设计包括Web系统页面设计，网站页面设计，H5页面设计。UX交互设计包括业务流程设计，系统交互设计，用户体验设计等全流程服务。

CMS集群网站开发基于Java/PHP技术框架为企业开发制作各类网站应用，包括企业官网、品牌官网设计、行业门户网站、电商网站、营销型网站、集团网站、多语言网站等。

微信应用开发为各类企业定制微信订阅号、微信小程序、企业号、服务号端应用，包括微官网、微商城、微信支付功能、微分销系统、业务系统微信扩展等开发服务。

分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地去裂变粉丝。其实不然这里要考虑几个问题:如何找人？到哪里可以找到第一批肯去做分销裂变的这些人？即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系，有没有教他们怎么做管理拓展团队，他们为什么要做团队；有没有教他们怎么去卖你的产品，你的产品亮点在哪里；产品内容输出，这些是打仗的工具，可以给到推广员一键复制的。仔细留意一下我们会发现，分销做得好的平台他们都会拉很多会员群，而且群会分类型，有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等，会员专门的导师团队在群里授课，不同的群输出不同的内容，社群+移动电商，还鼓励核心团队组建自己的粉丝群，统一输出讲师和内容。搭建自己平台的商学院系统是必须的。

更多开发服务<https://zfx.wsyguanyun.com>

前言：

下文概述了 DAPP 和基于链的众筹平台的经济模型。这个模型似乎涉及几个组成部分，包括代币发行、货币兑换、众筹机制以及各种激励和奖励。它详细且多面，涵盖了代币发行（去中心化煎饼式交易所上的 BFC 币）等方面，钱包集成、货币兑换（USDT 到 BFC）等各种功能，以及包含众筹限制等参数的详细众筹机制，结算时间和奖金。

这种经济模型比较复杂，旨在为众筹提供去中心化的解决方案，利用区/块/链技术来提高透明度和效率。它融合了 TRC20、BEP20 和 ERC20 等各种加密货币标准，这表明它与不同的区/块/链平台具有广泛的兼容性。

该模型还提出了结构化的奖励和激励制度，包括直接奖励和团队奖励，以鼓励社区的参与和成长。Google Authenticator 等安全功能、语言支持和后端功能表明这是一个用户友好且安全的平台。如何运作请关注小编，每个月都会推出风口模式，想了解更多，欢迎关注小编，或者百度搜索“微三云邹锋兴”

DAPP+链上众筹模式经济模型+微三云系统+软件开发+技术服务+微三云邹锋兴分享

方案举例一：

第一部分、发行代币

发行BFC币安链上去中心化薄饼交易所

BFC币做排单颜料费用在钱包里显示价格可互转

第二部分：币种

1.调取钱包USDT支付《充U通道提U通道TRC20 .BEP20 .ERC20》

2.平台币 BFC 余额

第三部分：兑换功能

1.BFC上薄饼交易所 价格设定 $1U=xxBFC$

2.用户可以通过USDT兑换BFC 连接到去中心薄饼

第四部分：链上众筹功能1.后台每次手动设置众筹参数《开几个仓 时间》，也可以修改参

设置众筹参数自动运行《开 关》

首期也就是第一期众筹额度 1000U

每期增长 30%

一期 二期30% 三期30% 四期30% 五期30% 成功分配

1000U 1300U 1690U 2197U 2856U

1000 1300 1690 2197

300U 300U 390U 507U 659U

2. 结算时间（从第一期众筹满了，就自动开始众筹第二期满，就给第一期发30%奖金300U以此类推第三期满给第二期发奖金30%奖金390U以此类推）《如果没众筹满可以选择延长时间5天还没众筹满就推倒重来本期没成功本金100%返回

3. 每期众筹每个会员封顶下单数 xxxU 每一期众筹不限制会员的下单次数
只限制下单封顶数量可以设置每次下单的最小额

4. 单燃烧费 3%金本位价值的BFC（用户每次下单众筹输入下单金额计算需要扣取的燃烧费BFC 金本位
计算方式支付USDT和BFC后才算下单成功 BFC直接进入黑洞地址销毁）

5. 众筹成功个人返佣比例 13%（当集满第二期了，第一期用户可以获得奖励
，本金+本金的13%=个人总返佣，结算至用户dapp内的USDT余额 可提现扣5%手续费BFC）

6. 众筹失败 本期本金100% 返还本金，倒数第二期返还70%的本金在反30%USDT冻结，每天抢单额度释放1%的释放至用户DAPP的USDT余额《在给30%当时价格BFC币冻结每天1%释放到BFC余额，< 如果众筹成功就结算固定的30%

《二期众筹成功 结算第一期奖金以此类推。 ，。。。。

7. 推广奖励

1) 有邀请码可以邀请链接可以邀请新用户

2) 用户必须众筹成功过即可享受推广奖励

3) 众筹成功一期的才有推广奖励

【总波比30%分配】

直推奖4% 抢单静态13% 团队流水极差7% 平级1%

社区工作室补助1% 市场费用4% 【4+13+7+1+1+4=30%】

工作室1%市场4%=5 分配到平台独立钱包里

4) 团队奖励

星社区：有效帐号5个小区1000U.享受旗下团队总众筹金额的1%奖励

星社区：至少两个市场有一星社区，享受旗下团队总众筹金额的2%奖励

三星社区：至少两个市场有二星社区，享受旗下团队总众筹金额的3%奖励

四星社区：至少三个市场有三星社区，享受旗下团队总众筹金额的4%奖励

五星社区：至少四个市场有四星社区，享受旗下团队总众筹金额的5%奖励

六星社区：至少五个市场有五星社区，享受旗下团队总众筹金额的6%奖励

七星社区：至少五个市场有五星社区，享受旗下团队总众筹金额的7%奖励

有效账号为参与过众筹的账号。奖励级差制。

平级奖收入，1%，拿一代。

工作室补贴10万流水下个月20万30《第一次10万流水给500U第二20万1000U第三30万流水2000U

5) 合伙人奖励

合伙人：后台指定，享受会员提现扣除数量%的加权分红。

第五部分：其他设置

1. 语言 后台中文，网页要中文英文

提现合排单手续费BFC 《每次排单需要3%手续费。提USDT手续费5%》流程注意：每一期众筹达到额度了，在后台自定义选择是否开始下一期或者结束本期，结束本期后可以选择三种状态，1分红，2爆仓转币，3退回（本轮众筹未满足）

2. 流程注意：每期众筹达到额度了，就结算；就可以直接投下一期，举例第一期众筹满了，自动直接众筹第二期了，第二期满了立马给第一期发奖金30%U第三期众筹满给二期，以此类推。

每满一期就结算一期，如果期期众筹成功了就结算开始算个人奖励和推荐奖励。如果没有众筹成功不结算奖金，可以增加延长5天时间

3.排单功能，手动点开添加数量二级密码显示倒计时，自动

开仓时间手动设置《设定几个仓》

自动设定好，打开自动功能就自动排单《开关》

4.重点全网充U显示资产，根据资产好配制开几个仓

5.去中心化交易所薄滑点分配

备注：后台咨询留言客服及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，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

=====
=====

BFC

显示矿工费数量，增加一个倒计时的页面（倒计时每秒变化）

本页面显示本期补贴，最小参与额度，最大参与额度，自定义输入参与金额，自动计算消耗代币数量，输入密码后成功参与

方案举例二：

抢购标准：100%usdt+2%spcc（燃烧）

静态收益：12%

（第一轮成功后静态收益12%在第三轮成功后发放本金加收益，第二轮成功后静态收益12%在第三轮成功后发放本金加收益...以此类推）

动态收益：

一代收益：直推2人拿2%

二代收益：直推4人拿1.5%

（抢购100u为有效用户，可算做有效直推）

团队收益：

v1 直推2人 小区业绩1000u 拿流水0.5%收益

v2直推4人 小区业绩5000u拿流水1%收益

v3直推6人 小区业绩2万u 拿流水1.5%收益

v4直推8人 小区业绩5万u 拿流水2%收益

v5直推10人 小区业绩20万u 拿流水2.5%收益

v6直推12人 小区业绩50万u 拿流水3%收益

链上众筹模式方案三：WEMIX-DAO模型

结束语：

总之，这种经济模型代表了一种综合的去中心化众筹方法，整合了现代区/块/链技术、代币经济学和社区激励的各种元素。它的设计似乎是为了促进增长、安全性和易用性，满足从个人贡献者到更大社区的广泛用户需求。

了解更多：

微三云社交+电商系统

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shida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xifen工具，减低引流成本，让卖货变得更好玩。

“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wangzhe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，目前微三云拥有自研开发应用云平台系统，一个系统底层集成200多个创新应用模式，做电商平台只需要挑选自己需要的应用功能2源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG电商系统等200+营销应用和shida奖励模式助力商家掘金移动社交新时代。

微三云社交+电商系统请看网站更多干货内容资讯，情请看网站：<https://zfx.wsyguanyun.com>