

# 山海优选运营模式

产品名称	山海优选运营模式
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	定制项目:小程序开发 服务范围:定制开发 服务项目:商业模式开发
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

## 产品详情

山海优选的商业模式

山海优选以web3.0为理念打造以用户为核心的绿色积分应用服务平台

山海优选平台运营以下六大板块内生态。

一，通证商城

二，直播

三，社交

四，共富农场

五，联盟商家

六，山海馆

山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式山海优选运营模式

以下信息全部源于互联网公开信息了解到的山海优选平台推广资料

绿色消费积分机制：

消费力：由消费包产出，用于兑换消费包、兑换消费红包、兑换消费券

分成券：由业绩贡献分成，用于职务分成、市场分享奖励、释放消费力

消费红包：由消费力兑换，用于消费抵扣、兑换消费力、转赠

消费贡献积分：由抵扣消费红包数量产出，用于释放消费力

山海优选积分系统中消费力的五大减量：

- 1、每月同权日，权益通对消费力的通缩；
- 2、消费力兑换集团旗下上市公司股票进行通缩；
- 3、山海优选今年借壳上市后开通更多内部通缩通道；
- 4、元宇宙各种应用场景对消费力的消耗通缩；
- 5、商城海量交易对消费力的通缩；

以下是山海优选的市场推广上市规划图。

建立贵州茶交所，可使茶产业在此平台上市，需要上市的公司需要先购买积分，才能在茶交所上市。

每个区县达到一定会员量可建立山海馆，山海馆中出售各个区县的特产农产品，购买需要使用绿色积分。绿色积分则是由消费力出售时的手续费转变成，用来促进各个区县的农产业。

1，用户注册

参与用户注册实名后免费送一个初级消费包，每天做视频广告任务，分30天释放12消费力，消费力可以用来继续复购消费包，最高可获得32%的额外消费力收益，消费力还可以用来出售（据代理介绍该积分目前可以卖到20元左右一个），想要产出更多的消费力，就需要购买这些积分，来购买消费包。

同时，公司为了鼓励参与用户推广市场，吸引更多人来投资。

2，设置了5级代理模式，分别可享有不同的分红。

接下来为大家详细介绍：

专员、直推10名有效用户，联盟贡献值达到50，总贡献值达到300，持有初级消费包，可享受平分15%交易手续费分红，赠送一个初级消费包；

主管、直推15名有效用户，联盟贡献值达到500，总贡献值达到2000，持有低级消费包，可享受平分20%交易手续费分红，赠送一个低级消费包；

经理、直推20名有效用户，联盟贡献值达到3000，总贡献值达到10000，持有gaoji消费包，可享受平分12%交易手续费分红，赠送一个gaoji消费包；

总裁、直推25名有效用户，联盟贡献值达到20000，总贡献值达到60000，持有达人消费包，可享受平分10%交易手续费分红，赠送一个达人消费包；

董事、直推30名有效用户，联盟贡献值达到80000，总贡献值达到250000，持有富人消费包，可享受平分8%交易手续费分红，赠送一个富人消费包。

注：消费包减产机制，初级消费包不自动减产，低级消费包复购一次延长一天，中级消费包复购一次延长两天，gaoji消费包复购一次延长三天，达人富贵包复购一次延长四天，富人消费包复购一次延长五天，富豪消费包复购一次延长六天。

消费力及消费券集市：注册实名认证免费赠送消费包获得，通过做视频广告任务不断积累；通过消费券集市积分点对点转让获得，消费券与消费力可相互转让

消费券集市转让机制：消费力可出售/求购消费券，消费券与权益互通互兑

### 3, 手续费

除此以外，山海优选还对外宣传：可零入可进行购买积分包，通过每天观看对应的广告，定期产出额外积分，有着消除泡沫的模式，消费力积分可随时售出，消费力出售使需要一定的手续费。

山海优选对外宣传：为了平衡市场，消耗泡沫，在参与用户将消费力转换为消费券是设置了手续费要求：

共富值小于3，扣除40%的手续费；

共富值大于等于3，扣除25%的手续费；

主管和gaoji，扣除20%的手续费；

经理和达人，扣除15%的手续费。

### 4, 分成券：

I 分享实名认证用户获得分成券

I 分享用户兑换消费包获得分成券

I 用户市场职务每天可领取分成券

I 城市服务商每天可领取分成券

I 分成券价值与消费力等值，每天释放消费力，释放比例1%-3.5%，根据用户评级释放

5，消费红包：

I 消费力可以兑换消费红包（根据集市价格）

I 消费红包可以用于商城消费抵用

I 消费红包自动生成二维码可以扫一扫使用

I 消费红包可以通过手机号转赠

I 消费红包恒定价值1RMB

注：直接分享用户可以获得消费红包核销数量的60%的消费贡献积分；间接分享用户可以获得消费红包核销数量的25%的消费贡献积分；商家可以获得消费红包核销数量的100%的消费贡献积分

6，市场收入：

I 分享新用户奖励0.6个分成券，连续6天任务，每天0.1个，中断不再奖励

I 分享用户兑换消费包可获得对应数量6%的分成券，有烧伤机制（以自身持有最大的消费包为准）

I 每分享一个会员实名认证后增加一点共富值（前三个月连续30天未完成任务共富值清零）

I 用户通过市场分享完成职务考评可获得一次性消费包奖励以及长期评级分成

I 通过一定条件成为城市服务商可获得每日城市分成，根据城市市场发展规模进行奖励

7，券商

因山海优选市场规模日益增大，为增加市场流动性与通证流转便利性，平台已设置“券商”于集市板块，开启平台通证全流通时代，山海优选消费券券商规则如下：

券商级别及门槛规则

白银券商需配置20万现金，可以同时匹配10单黄金券商需配置50万现金，可以同时匹配15单钻石券商需配置100万现金，可以同时匹配20单

为保障平台广大用户的权益，券商需要缴纳10%保证金备注:钻石市商将轮流置顶市商页面

## 8，消费力和流动池讲解

## 9，公链板块

### 权益通公链介绍

权益通(YBK)是基于qukuailian技术的去中心化的商业应用平台，其目标是通过qukuailian与分布式存储技术，打造一个信息透明、协同高效、价值高速传输的可信任分布式商业环境，并通过去中心化的自治形式，以数字积分流通转让方式决定商业的流转与售卖。

权益通结合了产业互联网与qukuailian网络的双重优点，将未来世界可选的商品信息及价值传输服务下沉到消费者和供应链管理中，同时YBK利用数字积分尽可能去准确透明的衡量与激励生态的参与者与贡献者，权益通致力于打造人人参与人人贡献人人享有的web3世界。

### 权益通的架构

权益通=联盟链+BaaS系统(Blockchain as a Service)+公有链以联盟链与供应链结合,提高产业层面的效率,降低企业之间的沟通与信任成本。

SaaS系统为各个代理商，企业，提供企业级的qukuailian系统服务，并上传真实的供应链数据,为商品溯源，供应链管理，供应链金融提供底层技术支持。

同时，将联盟链的数据与公有链的权益通对接，让任何人都可以参与监督链上商品的信息和数据，为商品溯源增信背书。

### 总结

这些卷轴项目一边使用绿色积分的政策红利进行刺激消费，一边用绿色积分兑换奖金，这种商业模式无论是让山海优选一出场吸引了大量的用户企业的关注。

还是之前的老大哥，鲸鱼，蚁丛，博蓝共享等，都是在卷轴模式的零撸方案上增加分销模式，快速拉人获取粉丝，然后通过广告费，和产品消费等进行获利。

不得不得近些年做的比较大的盘，要不就是返利模型，要不就是卷轴模型，也因为只有这几种才能快速短期的发展大量的用户群体。