

# 微三云麦超解读+NFG虚实结合产品发行+NFG增值方案+NFG文交所出入金变现：终/极策略实现平台合规运营？微三云科技

产品名称	微三云麦超解读+NFG虚实结合产品发行+NFG增值方案+NFG文交所出入金变现：终/极策略实现平台合规运营？微三云科技
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

微三云麦超解读+NFG虚实结合产品发行+NFG增值方案+NFG文交所出入金变现：终/极策略实现平台合规运营？软件开发服务，微三云科技

导读：

一套可以助你终身创业而无需更换系统的源码系统，一套让你拥有无限可能的系统。

东莞市微三云信息技术有限公司

东莞市商二信息科技有限公司

东莞市莞云科技有限公司

平台税务合规+出入金+去泡沫+绿色积分返利模式违规问题终/极方案

方案概述：NFG虚实结合产品发行+NFG增值方案+NFG文交所出入金变现

第一部分：平台做大了之后，会遇到以下几个瓶颈或者困境，总结如下：

第一:会员支付和平台日收款额度问题：

- 1.只接官方微信或者支付宝收款这种官方支付，等于裸奔，因为会直接接入支付公司的大数据风控系统，随时被风控，降额或者封停支付，甚至冻结资金，因为任何一个平台都没法控制每一个用户的资金来源都是合规合法的
- 2.通过对接第三方支付，再接入微信支付和支付宝，快捷支付，一定程度上避免直接风控，可以更自由地收款，同时第三方支付可以提供代付出金和分账的功能，一定程度上方便了用户提现，但金额大了或者投诉多了，或者网上有平台的负面消息，照样也会封停商户号，第三方支付也无法为平台解决大额的当日出入金问题3.通过对接多个第三方支付或者采用商户池的方案，可以增加日收款额度，但只要负面或者投诉量大，或者多次触发风控，照样会被封停账号，最终平台无法正常出入金，入金没办法保障畅通，出金每天都有，平台的现金流就会很快枯竭直接崩盘。4.接通支付的费用问题：对接第三方支付，会产生技术对接费用，每增加一个支付通道单独收费，就算技术公司已经对接好多个支付通道，依然会产生支付费率和开户费，支付公司开户费普遍在16000-3万左右，如果开通分账额外加3-5万左右，支付费率一般收款0.45%，出金代付1元一笔第二：会员推广合法缴税问题（避免偷税漏税）

平台会员帮平台推广，产生佣金收入，这个收入按标准税法是属于劳务报酬。

- 1.根据劳务报酬征税相关规定，收入2万以内，发佣金方需要给获得佣金的个人提前按20%代缴劳务报酬类目个人所得税，才能进行发放，2万-5万部分需要预缴30%，超过5万部分需要预缴40%，如果收取会员佣金收入按劳务报酬的个人所得税计算，会员意见会非常大，不交则平台偷税漏税，而且劳务报酬收入最终年底和跟用户的工资收入合并，按3%-45%不同阶梯计算个人所得税，多退少补，这样用户实际有可能出现年底还要额外补税的情况。2.通过公对公合作，有效避免劳务报酬税的征收，因为代缴税义务是存在于公对私合作，公司需要代缴税，如果是公司对公司合作，则不需要代缴税，只要三单齐全，就可以发放佣金（付款流水单，交易合同，发票单），但实际操作中，也不能完全解决问题，因为很多用户不愿意为这个事情开个公司或者个体户，因为开个体户，需要承担地址挂/靠，会计公司做账费用等长期费用。3.通过灵活用工平台模式，能够解决合法纳税问题，但是成本偏高，金额大了也会受到限制，对于小平台能彻底解决偷税漏税的问题，但对于大平台不完全能解决问题。

首先，灵活用工平台跟平台签订灵活用工业务外包协议，灵活用工平台则跟平台用户点对点签约业务分包灵活用工协议，这样用户帮平台推广的佣金收入，根据现行税法政策，可以定性为个人经营所得税（不同地方对灵活用工平台的小额代缴税业务政策不同，税收0%-1.5%不等）灵活用工平台再给运营平台开具5%的增值税发票。

按这个流程，用户拿到的佣金收入就是税后收益，合法缴税。同时灵活用工平台收取6.6%左右的费用，作为给运营平台灵活用工用户代发佣金的费用，所以，平台用户提现的成本就在6.6%左右。

灵活用工模式之下，虽然解决了合法缴税的问题，但也衍生出三个问题，一个是成本费用高，超出第三方支付代付功能1元每笔的费用很多，二是金额过大，或者平台有负面消息，灵工用工平台为了自身安全也会进行风控和暂停合作。三是因为灵活用工平台需要公对公打款，那么平台收款就需要结算到公账上再打给灵活用工平台，公账上每天入金就非常多，会衍生很多复杂问题，比如定性传销时认定公司收款金额巨大，造成严重扰乱经济秩序等提供判断依据。

第三:平台运营的泡沫问题

众所周知，做分销模式容易涉传，所以只能做返利模式。因为你30%出来分销，别人拿50%，你拿50%出来分销，别人拿80%，你拿80%出来做分销，别人拿100%，所以做平台很卷，只靠分销产品利润，

很难做大做强，所以做平台要推广快，必须要用资本思维，就是做平台让利，就是消费积分的返利逻辑。

但返利逻辑使用的前提是平台借用有点泡沫的模式，快速做大做强，把平台做大足够的会员量的营收，通过并购或者反并购的形式上市，最终泡沫通过资本市场二级市场买单，如果控制不好，发展比较慢就会遇到资金流问题。

其实平台有点泡沫并不可怕，就像政/府每年印钱一样，每年印钱就是泡沫，如果这些钱全部到了居民手上去消费，就会引发通货膨胀，那为什么我们的物价却能控制的比较稳定呢，是因为国家建了股市市场和房产市场两大蓄水池，比如房产掏空了6个钱包去买房，普通人会把60%以上的收入都投入到房地产，这样就是蓄水池理论，只要房产正常周期涨跌，长期看涨，那么就不算泡沫或者割韭菜了，因为资产价值在增加，赚到钱又会卖第二套第三套，坚持把钱放在一个可以跑赢通胀的投上，过去20年，房产蓄水池正是充当这个角色，就算两年房产价格回调一点，但是市场正常调节范围，长期来说，房产会涨是共识，所以没有多少人在房产市场变现，反而不断地投入。

作为平台运营者，就是要充分运用房产增值理论，做一个共识的东西，让用户愿意不停去买，不停的增值的，跑赢通胀的一个东西，这样用户就不会提现，有佣金收入也会投入到购买这个资产上去，长期持有，平台就可以以时间换空间做大做强，直到推向二级市场，通过二级市场资本市场去消化这个泡沫。第四：绿色积分返利违规问题

众所周知，绿色积分返利模式结合合理范围的分销制度，才是平台快速做大的根本方法，如果只靠分销制度，肯定是不好快速做大的。那么如果平台采用绿色积分返利模式，就有可能涉嫌非吸。

首先，非吸的定义，最根本是平台有没有承诺保本保收益，一般认为，只要平台没有任何官方说明或者文字承诺或者变相承诺保本保收益，就不会涉及非吸嫌疑，这个确实是如此的

但是，关于绿色积分返利，因为国家出台鼓励绿色积分循环消费，只是鼓励积分返利用来循环消费，不能去搞积分变现，但我们看很多平台给用户消费赠送的积分是可以变现的或者间接方式变现，这都是违规的嫌疑。

那这个又怎么解决呢？接下来微三云的NFG发行增值+数字资产IPO交易所的终/极解决方案应运而生。

## 第二部分：平台合规运营做大做强的终/极解决方案：

NNFG虚实结合产品发行+NFG增值方案+NFG文交所出入金变现

### 第一：NFG交易所入金解决方案

众所周知，交易所的入金通道是清算中心，清算中心的资金通道是介于第三方支付之上的，接近于银行存管证券交易的通道，大家应该没试过充值几百万进去炒股转不进去吧，但是你在电商平台支付发现超过2万就转不进去，所以，通过交易所购买NFG标的，入金是没有限制的，当平台的第三方支付被风控，就只能用这种gaoji的交易所清算中心通道入金，购买交易所的NFG标的之后，就可以同时获得平台资产，相当于平台充值，就可以进行平台报单或者收费，彻底解决入金问题。而且，用户在交易所对手交易，就像证券炒股一样，没有用户跟用户之间直接转账，避免了用户顶对点转账封卡冻卡的情况。发散

思考：入金不受限制，不怎么受监管，进入清算中心的资金就行进入了黑匣子一般干净，通过交易后提现，对于大平台来说，简直美得不要不要的，因为大平台入金就是一个原来难以解决的问题，至于还有什么应用场景？对可以发散思维，背后的用法实在太多了。第二：NFG交易所解决佣金发放税收合规降低税收的问题

众所周知，交易所作为特殊批准的交易平台，就像证券市场一样，你在里面买卖股票赚钱，只需要交印花税，并不需要交个人所得税，就是说，你通过NFG交易所提现收入，是不需要交个人所得税的，只要交交易的万分之几的印花税的，省去灵活用工代发佣金6.6%左右的成本。

可以想想一种场景，你在交易所买了一个叫做A的虚实结合权益NFG，同时获得一个链上的NFT和一个实物产品进行交割，同时赠送你平台资产，那是不是跟平台消费赠送绿色积分一样的道理？但你这个积分通过平台算法，产生增值或者赚了分销佣金，你再用余额收益在平台兑换一个叫做B的NFG，自动同步到交易所钱包买掉变现，然后在交易所的钱包里面提现，这个流程只要交1%的买卖交易手续费和万分之几的印花税，是不是比走灵活用工更低的成本，同时还解决了入金的问题。

发散思考：通过合规的NFG交易所出入金，相当于平台没有直接对用户收款和提现，没有入金出金，只是一个交易结算系统，是不是就可以去掉所有的风险了，如此畅通的出入金通道，还有什么可以想想的空间，可以发散思考一下。第三：NFG增值理论解决平台运营泡沫的问题：

用户为什么要兑换NFG？为什么愿意兑换NFG？这个就是涉及前文解释房地产蓄水池的概念。

假设平台有一定泡沫，但用户赚到钱直接提现是有限制的，但是可以兑换NFG享受第二次增值收益，那是怎么玩呢？假设平台本期限量发行10000个B名字的NFG，假设发行价是1000元，那么平台设置一个规则，必须在交易所买5个NFG，然后再配合1000份平台余额，经过10天的周期，可以生产合成出6个NFG。

那么，1万个NFG很快就抢购一空，每个人假设都能抢到5个，那也只能满足2000人抢到可以开始合成NFG，很多人抢不到，就愿意加价购买或者加价转/让，等10天后，这各2000人新合成了12000个NFG，但是他们会不会全部卖了？不会，因为自己还得保留5个NFG才能合成新的，所以他们只会卖掉新生产的2000个，就是说，10天后，也只有400人能新进场，等再过10天，就会有2400个可以出售，也只能满足480人第三批进场，如此类推。。。

这个时候，所有人的余额都想进来通过产出NFG变现，但每期只有少数名额，于是抢的人多，卖的人少，就像早期的股票和房地产一样，只要买了就是赚的，所以越来越多人愿意买进NFG，NFG的价格就会一直在涨，当然，交易所设置了20倍封顶交割机制控制风险，但20倍的增长空间，足够平台玩很长时间了，房地产过去20年也就涨了10倍左右而已。

只要制造一个NFG，单边上扬增值，偶尔周期回调也行，用户就愿意一直持有，况且平台是要在交易所存保证金保证不跌破发行价的，所以用户愿意一直购买和持有，收益比较高的代理会员，会买入更多的NFG加速佣金余额的变现，因为平台对佣金收入提现做了一定限制作为风控措施。

发散思维：NFG如果是单边上扬增值的，永远供小于求的，用户一直持有不舍得变现的，平台的现金流是不是得到非常高的补充，那么是不是可以时间换空间，快速做大走向资本市场，通过二级市场的热钱转化回购用户手上的NFG，从而解决平台泡沫问题。那如此好玩的增值模型，还有什么好玩的方案？可以发散思考一下。第四：绿色积分返利违规问题

为什么跟NFG交易所合作，而不是普通的文交所板块？因为普通文交所在大众理解就是挂版发文票的，比如茶票或者酒票啥的，而且市值管理全靠自己，没有任何增值机制，但是NFG交易所提倡的是虚实结合的数字藏品NFG，每一份发行的NFG，既有保证金托底，又有实物产品权益，是随时可以行权交割的，在NFG交易所，是有相关的风控措施的。

比如一个365天旅游卡，中青旅国资企业发行的，不用担心交付问题，可以2年内去全国2000多个4A景区免门票预约入场，每个门票预估100元左右，假设一般2年一个人预约去60个景区，意味着这个旅游卡现金价值是值6000的，就算用户买了旅游卡，按6000元价格交割，用户也不会有太大意见。那么这个旅游卡中青旅给平台多少成本一张呢，我们假设是20元，那么，平台可以定个发行价是150元，拿用户是愿意购买的，在不断的NFG交易买卖增值后，就算是增值到20倍到达3000元触发交易所的强制交割，或者到达了2年强制交割期，用户最多也只是相当于3000元买了价值6000元的旅游卡，并没有很大损失。

但对平台来说，相当于用户在平台分享推广赚钱或者返利积分的静态动态收益，在平台并不能提现，这样就不违反绿色积分平台提现的违规操作，这样平台就安全多了，所有人必须在合规的NFG交易所变现，收益不能在平台提现，需要配合交易所购买的5个NFG配合余额去合成新的NFG交易挂卖后才能变成现金，变现都是在合规交易所实现，在交易所提现，非常安全。

发散思维：基于交易所出入金，平台不收钱，不出金，就可以持久长久的运营，收款的主体和提现打款的主体都是清算中心，平台没有直接收款，就不会涉及非吸等一系列问题，至于还有什么好玩的思路，可以发散思考一下。第三部分：NFG交易所的合作费用1.技术费用:购买NFG发行系统，与返利平台的接口对接，与NFG交易所的接口对接，总费用50万2.NFG交易所开户费：10万3.NFG发行手续费+清算通道使用费：10%左右，假设发行500万市值，就是50万总费用110万左右（还有保证金是根据流通量乘以发行价动态的计算20%，可以退的不计算在内）

赚钱方式：

假设平台发展100万人在NFG交易所交易，每天用户在上面交易，交易所抽取买卖双方（平台方有10个账号做市值管理不收取交易手续费）交易流水1%，这个费用可以给平台分成，包括买卖非平台NFG（你锁定的用户在交易所买卖别的平台发行的NFG也有手续费分成），假设你的100万用户在交易所每天交易1000万，手续费产生20万，会给平台返利6万每天左右，那么一年就是2200万，远远超出交易所发行产生的各种费用。

假设不算手续费分成，平台发行1000万的NFG资产，总费用在110万，根据交易所的20倍封顶交割，可以扩大到2个亿，再加上循环买卖同一个NFG的交易流水至少是20倍，就是40个亿的进出流水，平台的实际的进出金支付平台的成本才110万，比第三方支付+灵活用工+公司增值税+公司所得税等各种成本，少太多了，就算是仅仅只算出入金支付手续费一项，第三方代付支付0.45%+提现1元一笔的手续费，40个亿也交易流水也至少产生1800万的支付手续费。非常划算。而且，NFG文交所还能提供锁定用户交易流水分成和跨界盈利的方式，相当于0成本。总结：看懂了吗？平台安全运营做大做强终/极解决方案。

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPPI功能定制！

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（负一层电梯直上504麦总办公室）

联系电话：麦总监

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

扩展阅读：

微三云开放平台优势：开放共赢，支持二次开发，支持第三方对接

全面支持定制个性开发，商家应用对接，ISV 合作开发，第三方系统对接

集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，难点目前存在于两个方面，一是如何进行整体的集团 IT 架构规划？二是如何找到

适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？而且这样的规划一定是基于长期的数字战略思考，而不是短期的市场行为。

在两个问题上，一直服务于国际头部集团和品牌的微三云，给出了自己的解决方案。一套聚焦于零售数字化领域的云平台微服务操作系统（OS）。

分布式去中心化底层开放平台开发架构，支持多个技术团队同时针对各个应用进行开发，互相数据打通又不互相影响开发，微三云系统具有 100

多种应用模式比如 0 20 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 1 2+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系

统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利

模式，共享 I WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，广告电商模式等应用营销模式都会相互打通，在同一个系统底层的