

私域电商实物商品也可以发数字藏品你知道？——文交所

产品名称	私域电商实物商品也可以发数字藏品你知道？——文交所
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

私域电商实物商品也可以发数字藏品你知道？——文交所

私域电商实物商品也可以发数字藏品你知道？——文交所

通证+私域电商+NFG电商+文交所——消费增值经济模型

消费增值经济模型，NFG电商+文交所，私域电商Zui顶层商业逻辑

第一部分 微三云百种私域电商经济模型

元宇宙NFG电商（通证积分）+私域电商百种经济模型+文交所+二级市场增值流通

多元化营销战略，引爆市场热点：微三云借助其SaaS架构和丰富的营销模式库，搭配微三云开发的NFG电商系统能够灵活应用于各类商城场景，激发用户参与热情，促进销售额提/升，NFG电商+文交所的经济模型不仅仅局限于古董、潮玩、字画等，它适用于所有的产品，企业该如何融合呢？要看企业本身的产品属性可以创造出来具有价值属性权益、卡券等，一些高端的品牌，小编见过某高端香水品牌就有，购买他们某款香水必须要持有他们的黑卡，这款香水非常珍贵数量是有限的，全球只有5000瓶，黑卡需要在购买他们产品价值10W才获得，如果说该品牌利用元宇宙技术把这个黑卡，通过区块/链技术映射成数字藏品，每一张实物黑卡都有独立的编号，能够确权、防伪、能够赚让能够有明确的价值，能增值交易，黑卡的价值更加直观了，还能tigao企业的zhiming度。回过头来实物商品对应的可以是终身免费体验

产品的会员卡、所有系列产品终身1折卡，10万一张，比如叫黑卡、钻卡；如何说是虚拟的商品、或者是服务也可以，比如餐饮行业的长期饭票、连锁酒店的房卡、美容院的免费保养卡等。

企业发行通过元宇宙NFG电商+文交所的经济模型，可以反向带动、刺激企业的销售，通过NFG数字藏品还能帮助平台长期锁定会员用户；利用合理可以帮助平台消除积分泡沫；帮助企业快速回笼资金；提升品牌zhiming度和价值。

数字化电商搭配微三云百种经济模式，各种分销模式，经济模型，通证积分系统，通证积分商城搭建，通证商城搭建，元宇宙NFG,小程序开发，商城开发，APP开发，商城搭建，小程序搭建，分销商城搭建，NFG电商系统搭建，链动2+1商城，推三返一系统搭建，消费增值商城，循环购商城，SaaS商城搭建，SaaS源码，七人拼团商城.....

什么是电商数字化IPO？

"NFG"是"Non-Fungible Goods"的缩写，意为非同质化商品。

NFG 是非同质化商品的缩写，它可以利用元宇宙技术，在 NFT 的基础上实现数字经济与实体经济的深度融合，每一个 NFG 都是、不可分割的，当一件作品被造成 NFG 后，这个作品就会拥有区/块链上的标识。

NFG 属于元宇宙的概念，主要是通过区/块链技术、VR 技术为基础，结合社交和电商零售，实现元宇宙的商业化应用，帮助企业品牌打造非同质化商品的交易、流通和溯源。在元宇宙电商中，NFG 指的是那些具有独特性和性的数字商品，比如虚拟艺术品、游戏道具、音乐、视频等。把实物商品映射成唯一性的 NFG 数字化商品，实现实物商品的确权、流通、交易、增值等，赋能、推动企业私域电商的进一步健康发展。

企业可以通过以下方式利用元宇宙实现增值：

创建和销售NFG：企业可以利用元宇宙平台创建和销售独特的数字商品，如古董、潮玩、字画、会员卡、具有权益属性类虚拟资产、股票、期权、游戏道具等。这些商品可以通过区/块/链技术确保其独特性和所有权，为企业带来增值机会。

提供虚拟体验和服务：企业可以在元宇宙中提供虚拟体验和服务，如虚拟展览、虚拟演唱会、虚拟旅游等。这些虚拟体验和服务可以吸引用户，增加品牌曝光度和用户黏性。

社交互动和用户参与：元宇宙提供了丰富的社交互动功能，企业可以通过与用户的互动来增加用户参与度和忠诚度。例如，企业可以在元宇宙中举办线上活动、社交聚会等，与用户进行互动。

跨界合作和创新：元宇宙为企业提供了跨界合作和创新的机会。企业可以与其他行业的企业合作，共同开发新的产品和服务，创造更多的商业机会。

通过利用元宇宙实现增值，企业可以扩大市场份额，增加品牌价值，提/升用户体验，创造更多的商业机会。但同时，企业也需要注意保护用户隐私和数据安全，建立可xinlai的交易和合作机制。

其实，元宇宙电商是NFG交易与商城模式结合下的应用场景，它可以提供给其他用户进行交易，还可以免费上架商品和产品。这种方式降低了创作者和收藏家进入NFG平台买卖商品的门槛，还可以为创作者提供了一种标记数字资产所有权的方法，、不可复刻、减少交易摩擦，帮助数据互通和流转。

NFG被称为非同质化商品，它可以赋能实体企业，解决高端商品交易的溯源难题，用时间和权益重构品

牌生态，Zui终实现数字经济与实体经济的深度融合。现在，数字藏品已经成为了时代Zui直接的应用和新的流/量入口。

企业已经布局并建立了自己的数字caiji系统，发展了自己的平台，希望借此机会实现企业的升级。通过NFG电商系统，用户可以在线上平台消费购买商品，并且有两种选择，一是选择提货，平台就需要发货给用户。

二是用户选择再次在平台溢价出售，当商品成功出售后，平台和用户都会盈利，实现共赢。整个交易流程，线上数字世界和线下物质世界相互映射，传导价值，只要商品在这个平台流通，就会产生价值，平台曝光度增加，企业也会不断增值，流通即价值！

第二部分文交所简介：文交所采用政策引导，市场化运作方式，遵循“公开、公平、公正、规范”的原则，以文化物权、债权、股权、知识产权等各类文化产权为交易对象，依法开展政策咨询、信息发布、产权交易、项目推介、投资引导、项目融资、权益评估、并购策划等服务，为各类文化产权流转提供交易平台及专业服务，建设集文化产权交易、投融资服务、文化企业孵化、文化产业信息交流和人才培养为一体的综合服务平台。

第三部分：微三云NFG系统基础功能介绍

- 1.空投：针对关系户、创始会员，内部人员、团队长福利空投
- 2.白名单与预约白名单：针对关系户提前获得首发抢购权益，或者提前开启白名单预约，避免首发当天并发问题和科学家恶意抢单问题
- 3.专题发行与抢购：铸造上链发行，支持纯NFT发行和虚实结合NFG发行
- 4.二级挂售交易：方便用户变现和流通
- 5.拍卖：针对有拍卖证的平台，目前唯一合法的交易方式
- 6.作者版权分成
- 7.历史藏家分成
- 8.盲盒
- 9.合成
- 10.虚实结合拍卖担保交易

11.NFG自动增值去泡沫模型功能

第四部分：NFG+多商城相互赋能模式

第一：NFG平台纯NFT通证+外部多商城引流

1.NFG平台限量发行某纯NFT通证，跟多个有会员基础的电商平台合作，联合发行NFG系列纯NFT

2.电商平台设置新的返利新活动，但参与活动需要持有NFT作为燃料，引导客户到NFG平台购买NFT，从而从多个电商平台引流用户到NFG平台，

3.NFG平台可以联合电商平台共同发行某个NFT，不同的电商平台可共同发行不同的NFT或者不同的NFT

4.NFT可以上架对接青岛文交所交易合法变现

第二：NFG平台+赋能多商城平台或连锁品牌线下门店

1.NFG平台限量发行虚实结合NFG通证，跟多个有会员基础的电商平台合作，或者跟线下练多门店品牌方联合发行虚实结合产品NFG

2.用户购买NFG后，除了可以挂卖交易增值变现，也可以到指定电商平台兑换产品，或者到指定连锁品牌线下门店提货兑换实物产品交割，NFG平台为其他电商平台输送会员，或者NFG为线下门店输送会员

3.NFG平台可以联合连锁品牌发行会员NFG，不持有品牌NFG可以到线下门店享受一系列有优惠打折或者其他会员权益

4.NFG可以上架对接青岛文交所交易合法变现

第三部分：NFG平台盈利方式规划

第一：与有会员基数的电商平台合作发行NFG

利用平台的NFG增值机制，吸引电商平台的客户购买NFG，为电商平台去泡沫，平台收取交易手续费和NFG发行费用抽成

第二：与无会员基础的新电商平台合作：联合发行NFG，收取合作门槛开户费，技术费等费用，合作发行NFG抽成

第三：与实体连锁店品牌方合作：联合发行产品NFG或者会员卡NFG，收取发行费用抽成

第四：为新零售平台操盘手或者需要转型新零售的传统企业老板，提供各种分销模式和返利模式系统，收取策划费，咨询费，软件费用（软件开/发可以跟微三云合作）

第五：对接文交所NFG交易专版，为众多返利平台提供去积分通证泡沫解决方案，收取10%-30%手续费

第六：积累原始会员和忠实团队长，为未来自己做品牌，孵化多个自由品牌连锁经营做准备，为多品牌同步线下招商加盟全国复制和融资上市做准备，为打造多个上市公司集群矩阵做准备

第四部分：微三云NFG系统优势

1.系统底层，腾讯区块/链底层自主开/发模仿721协议智能合约，与至信链平行，但没有二级交易限制，没有交易量限制，铸造和交易不产生GAS费，没有初始门槛25万费用限制，只需要每月几千块的节点费用，无限量发行，后期可以延伸做自己生态体系的交易所

从运营角度可进可退，尽进可以申请商标自创区块/链品牌，比如叫如艺链、元舟链，退可以说是腾讯区块/链提供技术服务

2.支付解决方案：汇聚支付，易宝支付，商城支付，区块/链支付

3.超级APP上架：正常来说数藏类目要有区块/链服务备案才能上架，通过超级APP可以免备案间接上架。

4.SaaS架构：可以孵化生态系统的过个平台，后期做生态平台交易所

音乐版权NFG平台

书画艺术NFG平台

玉石翡翠NFG平台

沉香种植NFG平台

博物馆NFG平台

古董NFG平台

邮票NFG平台

古钱币NFG平台

.....

- 5.对接云平台200多种创新营销模式方案组合，帮助更好地营销NFT
- 6.虚实结合发行逻辑，更容易符合国家相关政策法规
- 7.自带NFG自动增值经济模型：去泡沫增加平台现金流
- 8.与NFG交易所打通，彻底为平台解决出入金问题、合规缴税问题、平台返利去泡沫问题

附：NFG基础知识

第一：NFG的基础——NFT基础知识

1.NFT，全称为Non-FungibleToken，指非同质化代币，简单的说就是把你的照片、声音、文字、视频放到区块/链上去，变成具有唯一性、不可分割和稀有性数字作品，再通俗一点就是给每一个物都配上一个链上数据独一无二、不可篡改的身份证号。

1)唯一性，其实就是不可复制，你没办法在区块/链生成一张一模一样的数字作品，因为NFT数字作品是储存在区块/链上的，有唯一的编码（身份证号），而传统的作品，通过复制粘贴就可以完成一份变两份的操作，然后重复复制粘贴，一份可以轻松变成成千上万份，并且保存在自己电脑，想要用的时候再进行复制粘贴就行了，说到这，你就大概理解了这个唯一性，也就是有唯一的数字编码，并且这个编码没办法篡改。

2)不可分割性怎么理解呢？通俗一点就是NFT作品没办法像比/特币或者咱们的人民币一样，100块可以换成100张1块的使用，一份就是完整的一份。

3)稀有性也就很好理解，因为一旦生成了相应的NFT，那就是独一无二，世上仅此一份，有唯一编码，这便是稀有性。可能很多朋友有收藏数字藏品的习惯，比如鲸探里里面的数字藏品，一件文物做成了1万张“一模一样”的NFT，请注意，并非一模一样，因为每一张NFT都有自己独特的编码，编码具有唯一性，可追溯。

2.同质化通证与非同质化通证：同质化如BTC，usdt,你手上的一个比/特币跟我手上的一个比/特币是一样的，NFT非同质化则是，你手上的那个跟我手上的那个绝对是不一样的。

3.公链NFT和联盟链NFT：公链去中心化，国际认可，永/久保存，但有铸造交易GAS费，还有国家政策问题，如果做自己品牌需要基于主流公链开/发一条侧链

联盟链去中心化差一些，而且不一定能永/久保存，但符合国内法规，并且没有固定gas费用，用微三云系统可以直接自己做一个联盟链品牌

第二：NFG是什么：NFT的延伸，虚实结合，与实物产品或权益绑定

一、虚实结合产品NFG营销

品牌企业限量发行产品，比如限量珍藏版产品，茅台酒，耐克鞋，劳力士手表，爱马仕包包，钻石珠宝，结合元宇宙热点营销，更接近年轻人消费思维习惯

二、不方便直接交易的虚实结合物权NFR类NFG做营销

古董，玉石翡翠，林地林权，房地产，沉香树

三.纯权益类，帮助平台收钱：daili，加盟商，团队长，分红权，区域运营中心，门店入驻权，股权，连锁店会员权益，电商平台会员权益，社交权益，产品众筹、活动众筹

普通玩法不够新颖，结合元宇宙概念马上就高大上很多

四.平台去泡沫：购物币资产消泡、积分消泡，上NFG交易所

五.企业品牌营销，或者帮助平台链接品牌IP：营销策划公司，比如车企

1.发行车企公司企业品牌NFG（品牌宣传），持有NFT拥有新车上线优先购买、优先排队提车、额外汽车用品赠送等权益

2.发行试驾勋章NFG，抢到后可以去服务点免费试驾

3.发行车展门票NFG，抢到后可以免费车展接待

4.发行会议NFG：上下游年终会议参会资格，抽奖凭证

5.车企会员NFG，凭勋章可以享受多少次洗车，保养打折，多少公里保修，不同等级享受不同服务（比如买不同系列不同级别的车获得不同勋章）

6.进阶版会员勋章：发行一个系列比如20个NFG，其中还有稀有款，集齐20枚可以到线下门店兑换一辆新款汽车。

7.元宇宙车展，数字空间体验试驾新车，VR3D场景，身临其境

8.汽车补贴营销NFG，比如新能源车，抢到该NFG，可以获得购买汽车打折权益或者抵现金权益，可以联合政/府部/门进行新能源车的补贴方案，类似疫情期间政/府推出的免费发放消费券活动，让政/府协助宣传，本地居民可以线上秒杀抢拍，政/府不用掏钱又可以得到正面宣传，车企让出部分补贴，获得大量持有购车代金券NFG的粉丝潜在客户

六、NFG公益：

NFG发行售卖进行公益项目捐助，支付宝鲸探和腾讯幻核、加密空间都有开展过，更有利于获得政治支持和塑造平台公益形象

总而言之，微三云元宇宙NFG+多商城互相赋能解决方案拥有巨大的潜力，可以为企业带来巨大的竞争

优势。通过将云计算和元宇宙技术相结合，它能够实现多商城的互相赋能，为企业带来更高效的运营模式和更优质的用户体验。随着云计算和元宇宙技术的不断发展，这一解决方案将会进一步完善和扩展，为企业创造更多的商机。

详情了解私信小编，获取资料！！！！

知识拓展：以下为网络转发内容，如有侵权请联系删除

购买软件的坑之 底层架构支撑不了运营，项目无以为继（非常普遍）：一分钱一分货，大部分市场开发好的现有模板系统，底层架构基本都很差，完全没有安全性、稳定性可言；一旦用户增多或者数据量上来，就很容易卡死，甚至要重构整个系统架构辛苦运营的用户要推倒重来。此时进行二次开发又带来了新老版本以及数据的兼容问题，底层架构对后期二次开发的接口没有预留，导致二次开发成本将倍增数倍，很多创业项目都是在卡在技术这里无法进行下去，进退不得，Zui后项目倒闭。解决建议：购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为 2022年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要liuliang的来源。公域能够为商户提供“活水”，是私域liuliang的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，tisheng消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销策略。目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动。