

微三云陈明凤：元宇宙NFG电商+私域电商百种经济模型+文交所+二级市场增值流通

产品名称	微三云陈明凤：元宇宙NFG电商+私域电商百种经济模型+文交所+二级市场增值流通
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

元宇宙NFG电商+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tisheng

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/区块链上的标识。

NFG 属于元宇宙的概念，主要是通过区/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采集系统，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！

第一部分文交所简介：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训为一体的综合服务平台。

第二部分 微三云百种私域电商经济模型

第三部分：微三云NFG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折扣或者其他会员权益

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，你就大概理解了这一个唯一性，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同的。

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：代理，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

传统同城预约上门服务，几乎是与家政、维修类的需求相关联，例如保姆月嫂、保洁清洗、家电维修、管道疏通、开锁换锁、房屋维修等需求。

而现在，在互联网技术的发展与推动下，同城预约上门服务已经不再局限于家政维修服务，多元化的同城上门服务体系正在形成。那么这几年新兴的上门按摩、上门美业、上门护理的发展情况如何呢？

同城上门护理服务：同城上门护理较为特殊，针对的用户一般是老人或者病人。对服务人员来说，需要极强的专业性，有时候还需要进行打针理疗等专业操作。一般由护士或者医生等执业人员提供服务。对这类人员来说，他们其实有着固定的客源与，上门服务升级的必要性并不高。但是随着社会整体的服务意识提升，部分公办医院也在尝试推出线上预约上门服务系统。如果民办医院诊所能提供上门服务，或许可以为自己带来更多的可能。

同城上门美业服务：同城上门美容美发，上门美甲美睫一类服务也在高速发展；在常规认知中，美容美发类的项目需要用到仪器设备，无法提供上门服务。但是大家忽略了，其实小型项目才是需求的主力军。意识到这个商机的部分门店，把这些需求打包成标准服务，上架到服务预约系统内，当用户预约下单后，只需要相关人员带上少量的设备与消耗品，即可完成上门服务。

目前以上门按摩、上门美甲、上门理疗、上门陪护、上门喂宠等各行业为代表的上门服务已经成为不少人的生活必需品，已经可以划分到日常开销的范畴中，并且这方面的消费还在呈上升趋势。

适合做这个项目的人群有三类：

1、相关行业的实体店商家：由于受到大环境影响，实体店的生意屡屡受阻，需要开通线上业务。这类实体店商家有设备、有工具、有技师，只要做一个预约程序就可以即可开展服务。

预约上门服务的模式由来已久，只不过以前的预约方式多见于电话、短信预约。行业多见于家政预约、上门维修、上门保洁预约等需要到家服务的行业。而Zui近几年，发展如火如荼的互联网，让很多原本需要到店接受服务的行业，也完成了从到店服务变成到家服务的互联网转型。

例如吃饭，以前在外就餐几乎都会选择到店堂食，而如今，外卖已经成为了生活的基建，生存之刚需。

先大致列举一下哪些行业原本是需要线下完成，现在足不出户即可享受到的服务。外卖、汽车上门洗护、汽车上门保养、上门按摩、上门美容美甲、上门护理等等。