

通证电商消费增值模式

产品名称	通证电商消费增值模式
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

通证电商消费增值模型

一、消费增值，通证经济——重新定义股权的价值观、平台与消费者关系

平台可以发行两种通证积分，一种积分做增值，一种积分做恒定，增值积分与恒定积分之间存在汇率兑换关系，恒定的积分作为企业生态内共同认可的钱包，类微xin、支fubao作用，作为类支付工具，可进行生态内产品、服务兑换。

- 1、通证积分可以对接交易所；
- 2、可以转换为数字藏品，对接交易所。

假设有那么一个平台具备mei团、tao宝、xie程、dou音、微xin等功能，可以让消费者在平台上完成，吃饭、购物、住酒店、yule、加油、充话费、充水电费、社交、移动支付等服务，非常便民，如果说所有的消费者在这个平台消费可以获得平台内部IPO发行的股权（股票）、获得平台的分红权益，你愿意在这个平台消费？

1.股权（股票）：拿出全平台30%的收益为股票托底，支撑股权（股票）增值，股权（股票）价值只涨不跌，市场一直在做，会产生源源不断30%的收益（涨幅规则看下文）；

- 1、股权具有价值，平台额外拿出30%的销售利润，做增量资金，股权积分具备长期的增值空间；
- 2、完善的退出机制，消费者不想持有股权可以找平台回购，平台按照实时价格回购股权，回购股权即销

毁不再做市场流通；

3、对接数字产权交易所，做价值流通；

4、兑换恒定通证积分，兑换恒定积分的所有增值积分不做销毁，使用恒定积分进行消费（备注：生态内所有商家收到恒定积分，可以找平台等值兑换增值积分）。

如何获得股权？

1、通过自身消费获得；

2、推荐用户下单获得；

股权（股票）增值机制，利润托底，只涨不跌

假设某某红酒品牌电商平台，红酒单品售价100元，有自己的小程序、公众号商城、APP商城，该企业规划平台5年完成100亿的销售额，同步发行一亿的股权积分（通证），对标公司50%的原始股权，公司上市后可与公司股票进行等值兑换，股权积分起始价值1元，平台采用的股权分红模式，平台有分红池，商城每卖出去一件商品就会拿30元利润出来作为分红基金，进入分红池作为分红使用，分红制度如下

第一个消费者A消费了100元，获得同等价值红酒一瓶，A为平台分红池贡献30元分红基金，由于消费对平台产生了贡献，触发平台股权分配机制，A获得价值21元（30元*70%，平台设定赠送固定价值的股权积分）的股权积分，此时股权积分为发行价，价值1元，也就是A获得21个积分，当第一笔订单完成是股权积分价值 $30\text{元}/21\text{个}=1.4286\text{元}/\text{个}$ ；

第二个消费者B消费100元时，同样获得商品，B为平台分红池贡献30元分红基金，触发平台股权分配机制，B获得价值21元（30元*70%，平台设定赠送固定价值的股权积分）的股权积分，此时积分价值1.4286元，B获得 $21\text{元}/1.4286=14.7$ 个股权积分，此时分红池总分红基金60元，二级市场流通股权积分35.7个，股权积分价值为 $60\text{元}/35.7=1.6807\text{元}/\text{个}$ ；

第三个消费者C消费100元，获得商品，C为平台分红池贡献30元分红基金，触发平台股权分配机制，C获得价值21元（30元*70%，平台设定赠送固定价值的股权积分）的股权积分，当前股权积分价值1.6807元/

个，C获得股权积分 $21\text{元}/1.6807=12.495$ 个，分红池总分红基金90元，二级市场流通股权积分48.195个，股权积分价值为 $90\text{元}/48.195=1.8674\text{元}/\text{个}$ ；

第四个消费者D消费100元.....股权积分价值2.0188元/个

....

以此类推，当第100个消费者在平台消费是，股权积分的价值为5.1731元/个，股权积分价值相较于第一个消费者A消费时涨幅为5.1731倍

所有消费者A、B、C、D.....获得的股权积分可以随时提现出局，或者兑换商品，也可以选择继续持有增值，如果说消费者A在第100笔完成后把股权卖出，盈利 $21*5.1731=108.6351\text{元}$

总结，股权电商中股权具备如下属性：

- 1、股权积分价值完全由市场决定，股权积分价值滞涨不跌；
- 2、股权积分发行数量恒定，股权积分释放到二级市场的数量完成由市场消费决定，只有消费才会分配股权积分，保证积分价值；
- 3、二级市场流通股权积分数量越来越少，所有消费者提现、兑换商品的股权积分由平台回收后全部销毁；
- 4、模式健康无泡沫，平台拿销售额30%的利润托底，利润在可控范围内还能保证平台盈利；
- 5、出局机制，消费者通过消费会获得相应的分红额度，当消费者所持有的股权积分价值达到分红额度，将会被强制卖出，除非继续消费获得分红额度；
- 6、消费者卖出股权积分，平台会收取10%手续费，手续费会回流到分红池，造成股权积分增值。

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

在三四十年前，在miandian有一个地方，有一片珍贵的树林，这片树林是一种濒临灭绝的树林，非常珍贵，生物学家发现这片树林正消亡，全都是老树，没有长出新的树来，长此以往，这片树林将从地球上消失。

后来，[生态学家](#)

找到这片树林渐渐要消失的原因，这片树会生长一种特殊果子，而这个果子有一种特别灵巧、特别好看的猴子喜欢吃，当地人看到这种猴子的价值之后，就大肆捕获以牟利，而时间长了之后，这种猴子在这边树林中渐渐消失了。猴子吃下这种果子之后，果子的种子被猴子以粪便的方式排除体外，而这个种子有个特点就是必须依靠猴子的粪便才能够生长。

当猴子没有了之后，种子不能够生长发芽，这片树林也将消失。找到了原因之后，科学家就引进了一批猴子，让这种猴子在这里面生长。

通过这个事例，能够感受到物种之间的关键很紧密，尤其是上面的这个猴子，但是我们常常很容易忽视，感觉猴子跟树之间没有必然的联系，可实际是猴子的消失，这片有价值的树林也将随之消失。

一个[生态系统](#)

当中其实有很多玩家，有很多玩家属于隐形角色，需要通过层层“编码”才能够发现，他们在整个生态当中是不可或缺的，一旦没有他们有可能整个游戏就将结束。

这种[生态思维](#)

也就是属于整体思维

的一种，一辆汽车每一个零部件都很重要，那怕是一个小小的[火花塞](#)也会影响这部车子的行动。