

# 萬國商鏈

2025-08-04



# Table of contents

前言	1
新商業文明的基礎	1
從「賺錢」到「賺流通」	2
信任的演變：從黃金到社群共識	2
Web3：重構商業規則	3
鏈上商業的六大支柱	3
屬於每個人的革命	4
<b>I. 第一部分：基礎革命</b>	<b>5</b>
<b>1. 從賺錢到賺流通</b>	<b>7</b>
1.1. 儲蓄經濟學的死亡	7
1.2. 財富的流動狀態	8
1.3. 貨幣演變和信任機制	9
1.4. 實踐中的流通優勢	10
1.5. 網路效應和價值創造	11
1.6. 對經濟策略的影響	12
<b>2. Web3 的商業顛覆</b>	<b>13</b>
2.1. 平臺陷阱	13
2.2. 資料主權革命	15
2.3. 從消費者到利益相關者	16
2.4. 智慧合約商業	18
2.5. 中介的消亡	19
2.6. 對商業策略的影響	20

## Table of contents

<b>3.</b>	<b>鏈上商業的六大支柱</b>	<b>23</b>
3.1.	支柱一：公平利潤分享機制	24
3.2.	支柱二：□ 穩定的通證價值支撐模型：AC 的底層邏輯	26
3.3.	支柱三：可擴充套件的商家成長階梯	27
3.4.	支柱四：高信任社群網路	28
3.5.	支柱五：真正的共用收入設計	29
3.6.	支柱六：高頻次使用場景	31
<b>II.</b>	<b>第二部分：轉型機制</b>	<b>33</b>
<b>4.</b>	<b>“花得越多，賺得越多” 運營系統</b>	<b>35</b>
4.1.	交易到資產轉換	35
4.2.	AC 代幣經濟	37
4.3.	閉環價值系統	38
4.4.	風險緩解和系統保障	40
4.5.	投資回報分析	41
<b>5.</b>	<b>超越傳銷、電商和特許經營</b>	<b>43</b>
5.1.	傳銷陷阱：多級營銷的結構缺陷	43
5.2.	平臺監獄：電子商務依賴和剝削	45
5.3.	特許經營限制：運營和地理	46
5.4.	鏈上優勢：對傳統模式的改進	48
5.5.	比較分析：結構差異和結果	50
<b>6.</b>	<b>理想的鏈上商業參與者</b>	<b>53</b>
6.1.	獨立企業家：建立個人品牌資產	53
6.2.	中小品牌商家：擺脫平臺剝削	55
6.3.	內容創作者和影響者：直接將影響力貨幣化	56
6.4.	電子商務：擺脫中介費用	57
6.5.	成功故事：真實參與者案例研究	58
6.6.	成功的參與者特徵	59

## Table of contents

<b>III. 第三部分：全球實施策略</b>	<b>61</b>
<b>7. 透過去中心化網路實現全球擴張</b>	<b>63</b>
7.1. 區域代理模式：全球標準下的本地自治 . . . . .	63
7.2. 跨文化適應 . . . . .	65
7.3. 網路效應：商家如何跨境連線 . . . . .	66
7.4. 從公共到私有到鏈域 . . . . .	68
7.5. 法律和監管導航 . . . . .	69
<b>8. 個體經濟革命</b>	<b>73</b>
8.1. 個人品牌作為商業資產：個人價值創造 . . . . .	73
8.2. 從投機到實用性 . . . . .	75
8.3. 每個人都是價值節點：分散式經濟參與 . . . . .	76
8.4. 收入生成資產：建設可持續收入流 . . . . .	77
8.5. 經濟民主：參與性財富創造 . . . . .	79
<b>IV. 第四部分：現實世界應用</b>	<b>81</b>
<b>9. F2C 系統案例研究</b>	<b>83</b>
9.1. 系統架構：技術和經濟設計 . . . . .	84
9.2. 獎勵分配模型：公平分享的數學 . . . . .	85
9.3. 多層級好處：不同參與者如何獲利 . . . . .	87
9.4. 風險管理：內建保障和限制 . . . . .	89
9.5. 績效指標：來自活躍實施的真實資料 . . . . .	90
<b>10. 特定行業應用</b>	<b>93</b>
10.1. 零售和電子商務：直接面向消費者革命 . . . . .	93
10.2. 內容和媒體：創作者經濟轉型 . . . . .	95
10.3. 製造和供應鏈：工廠直銷消費者模式 . . . . .	96
10.4. 服務行業：專業服務代幣化 . . . . .	98
10.5. 房地產和酒店業：高價值交易應用 . . . . .	99

## Table of contents

<b>11. 建設您的鏈上業務</b>	<b>101</b>
11.1. 入門：個人和企業的第一步 . . . . .	101
11.2. 技術要求：最小技術進入障礙 . . . . .	103
11.3. 社群建設：增長您的參與者網路 . . . . .	104
11.4. 收入最佳化：在系統內最大化回報 . . . . .	105
11.5. 擴充套件策略：從本地到區域到全球運營 . . . . .	107
<b>V. 第五部分：商業未來</b>	<b>109</b>
<b>12. 經濟正規化轉變</b>	<b>111</b>
12.1. 後平臺經濟學：大科技主導後的生活 . . . . .	111
12.2. 財富重分配：去中心化系統如何減少不平等 . . . . .	113
12.3. 全球經濟一體化：無國界商業機會 . . . . .	114
12.4. 可持續性因素：環境和社會效益 . . . . .	115
12.5. 監管演進：政府如何適應去中心化商業 . . . . .	116
<b>13. 挑戰與解決方案</b>	<b>119</b>
13.1. 技術障礙：使用者體驗和可訪問性問題 . . . . .	119
13.2. 監管關切：合規和法律框架 . . . . .	121
13.3. 採用挑戰：克服傳統商業慣性 . . . . .	122
13.4. 可擴充套件性解決方案：處理增長而不損害原則 . . . . .	124
13.5. 風險緩解：保護參與者並維持信任 . . . . .	125
<b>14. 前進之路</b>	<b>127</b>
14.1. 全球採用時間表：現實實施預測 . . . . .	127
14.2. 技術路線圖：所需發展和改進 . . . . .	129
14.3. 合作伙伴關係策略：建設戰略聯盟 . . . . .	130
14.4. 教育和推廣：傳播理解和採用 . . . . .	132
14.5. 行動呼籲：讀者如何參與轉型 . . . . .	133
參考文獻	<b>137</b>

# 前言

萬國商鏈：第三次商業革命

訪問我們的網站 **GlobalBusinessChain.com** 獲取最新更新和見解。

在過去的商业世界裡，「賺錢」等於「賺利潤」。但是在鏈上商業時代，「賺錢」等於「賺流通」。我們發現，真正讓人們富有的不是把錢儲存起來，而是把錢用在能產生價值交換的地方。「花得越多，賺得越多」的概念不是白日夢，而是建立在區塊鏈技術和去中心化商業邏輯上的現實可能。

## 新商業文明的基礎

鏈上商業代表了一個全新的商業文明——不是一個單一的平臺，而是一個以價值共享、去中介化和信任重構為中心的商業生態系統。它不依賴於任何單一國家或公司，也不以廣告投放為中心，而是建立在社群參與和利益共創的基礎上。

鏈上商業的出現不是為了對抗傳統，而是為瞭解決傳統商業系統中長期存在的痛點：

- 為什麼越來越多商家的利潤被平臺消耗？
- 為什麼增加廣告支出不能帶來忠實使用者？
- 為什麼消費者忠誠度不能轉化為任何回報？

## 前言

這些問題不是偶然的——它們源於我們商業設計中的結構性問題。鏈上商業為這些核心問題提供了一個可部署的解決方案。

## 從「賺錢」到「賺流通」

什麼是「財富」？在農業時代，是土地。在工業時代，是資本和工廠。在數位時代，變成了流量和注意力。但無論時代如何變化，有一個不變的常數：真正的財富來自「流動」。

傳統的經濟邏輯教我們儲蓄——將收入轉化為銀行存款或房地產資產，以確保未來的安全。然而，在通脹壓力和貨幣超發的情況下，儲蓄的購買力每年都在下降。真正帶來升值的是流動性。

當資本停滯時，就等於損失。當資本透過流通創造價值時，它不僅不會縮水，還能帶來複合回報。這就是「賺流通」的本質邏輯——不是儲存，而是讓錢在正確的生態系統中流動、創造和重新分配。

## 信任的演變：從黃金到社群共識

貨幣的演變其實是「信任憑證」的演變：

- 黃金時代：對貨幣的信任來自實物資產
- 紙幣時代：信任轉移到國家和央行
- 數位貨幣時代：信任建立在演算法、共識機制和社群上

比特幣和以太坊的成功證明，人們已經開始相信「去中心化」系統可以維持公平透明的價值交換，而不被任何單一實體操控。這為鏈上商業出現提供了信任的技術基礎。

Web3: 重構商業規則

## Web3: 重構商業規則

Web3 代表了下一代網際網路，但真正改變商業規則的不僅僅是技術——而是權力結構和價值分配方式的重構。

傳統商業邏輯是「中心化的」：資料屬於平臺，使用者只是資料生產者，價值被平臺捕獲，參與者不能分享利潤。規則由平臺制定，商家和使用者只能接受。

Web3 提出了顛覆性邏輯：使用者擁有資料，社群共治生態系統，價值增長共享。

這種價值主權讓使用者真正「擁有自己的經濟系統」，迫使平臺重新考慮與參與者的關係。透過透明規則、自動執行和公平分配機制，鏈上商業消除了傳統中介剝削，同時創造可持續的價值增長。

## 鏈上商業的六大支柱

鏈上商業系統能夠實現實施、擴充套件和可持續發展，因為其核心在於制度設計——一個由六大支柱組成的商業運營模式：

1. 公平利潤分享機制 - 每筆交易自動分配收益
2. 穩定代幣價值支撐模型 - 真實交易支撐，而非投機
3. 可擴充套件的商家成長階梯 - 從個人創作者到區域網路
4. 高信任社群網路 - 網路節點，而非金字塔結構
5. 真正的「共享」利潤分配 - 使用者是節點，而非成員
6. 高頻次必需場景 - 真實商業，而非概念

這代表了一個可以自我運營、自我擴充套件、自我升值的商業生態系統，而不是任何公司的「平臺系統」。

# 屬於每個人的革命

鏈上商業正在發起一場真正屬於「每個人」的革命。在這場革命中，你不需要背景或大資本——你只需要行動、參與和貢獻。

本書將逐步揭示鏈上商業的出現、運營邏輯、制度設計和全球擴張模式。更重要的是，我希望它能幫助你開啟一個全新的視角：在未來，不瞭解鏈上商業就像二十五年前不瞭解網際網路一樣。

在未來的商業世界中，流通比擁有更重要。我們站在真正商業革命的門檻上。而你將不再只是參與者——你是這場革命中的一個節點。

### **i** 關於本書

本書使用 **Proofbound CC** 模板 **CLI** 工具建立。瞭解更多關於 **Proofbound** 的資訊，請訪問 <https://proofbound.com>。

## **Part I.**

# 第一部分：基礎革命



# 1. 從賺錢到賺流通

## 財富創造正規化的根本轉變

「賺錢」這個概念在人類歷史中經歷了深刻的變革。在農業社會，財富意味著擁有能夠年復一年產出作物的肥沃土地。在工業革命期間，它演變為積累能夠大規模製造商品的資本和機械。在我們當前的數位時代，它經常被解釋為捕獲注意力並將其轉化為收入流。然而，在這些表面變化之下，有一個更深層的常數在所有時代都保持真實：真正的財富不是來自靜態積累，而是來自動態流動。

這一原則挑戰了現代經濟思維中最根深蒂固的假設之一。幾代人來，我們被教導財務安全來自儲蓄，將收入轉化為銀行存款、房地產持有或其他我們希望能夠保持或增加價值的儲存資產。這種基於儲存的財富創造方法在更穩定的經濟環境中是有意義的，但在我們當前貨幣擴張、通脹和快速變化的市場動態時代，它變得越來越成問題。

### 1.1. 儲蓄經濟學的死亡

傳統的儲蓄策略在今天的經濟環境中面臨前所未有的挑戰。存放在儲蓄帳戶中的貨幣購買力隨著世界各地央行維持低利率的同時透過各種刺激措施增加貨幣供應量而穩步下降。這在實際意義上意味著今天儲蓄的錢明天的購買力會更少，對儲蓄者造成隱性稅收，隨著時間推移侵蝕財富。

## 1.2. 財富的流動狀態

考慮這種侵蝕的數學原理。如果通脹年執行率為 3%，而儲蓄帳戶提供 1% 的利息，儲蓄資金的實際回報率每年為負 2%。在十年期間，這種看似微小的差異會複合成購買力的重大損失。今天能夠購買一籃子商品的錢，十年後只能購買同樣商品的實質上更小的籃子。

這種現象不僅影響簡單的消費價格，還影響資產市場。房地產、股票和其他傳統價值儲存手段與其潛在經濟基本面越來越脫節，因為它們更多地作為過剩流動性的儲存庫而不是生產性投資。結果是一個系統，其中那些簡單儲蓄金錢的人進一步落後，而那些理解如何讓錢運動起來的人創造可持續的財富。

儲蓄方法對財富的處理也受到經濟學家稱之為機會成本的影響。閒置在低收益帳戶中的錢不能參與價值創造活動。它不能資助創新、支援成長中的企業，或促進產生真正繁榮的經濟交換。本質上，儲蓄心態將金錢視為目的本身，而不是作為促進人們之間有價值交換的工具。

## 1.2. 財富的流動狀態

將財富理解為流動而不是積累需要視角的根本轉變。當金錢透過生產性管道流動時，它在每個交換點創造價值。花在教育上的一美元增加人力資本。投資於成長企業的一美元產生就業和創新。用於購買商品和服務的一美元傳達市場需求並支援創業精神。同樣的美元，當保持儲存狀態時，無法完成這些價值創造功能中的任何一個。

財富的流動狀態認識到金錢的真正力量在於其速度和方向，而不是其靜態數量。這一原則在我們相互連線的全球經濟中變得特別相關，其中價值創造越來越依賴於網路、關係和協作交換，而不是資源的孤立積累。

現代技術放大了基於流動的財富創造的重要性。數位平臺能夠跨越地理邊界和時區快速交換價值。加密貨幣和區塊鏈技術創造了追蹤和獎勵參與價值創造網路的新機制。這些發展指向經濟系統，其中促進和參與有價值交換的能力變得比積累和儲存資產的能力更重要。

流動方法也更好地與成功企業和企業家實際創造財富的方式保持一致。僅專注於囤積現金的公司往往變得停滯並失去市場地位給更具活力的競爭對手。將利潤再投資於增長機會的企業家通常超越那些簡單積累儲備的人。這種模式在個人、企業甚至國家經濟活動層面都是真實的。

### 1.3. 貨幣演變和信任機制

貨幣本身的演變告訴了人類逐漸認識到流動比儲存更重要的故事。在最早的貨幣系統中，黃金和白銀作為價值儲存手段，正是因為它們耐用、可分割，並被廣泛接受用於交換。價值不是來自金屬本身，而是來自它們促進不同社群和時期之間貿易和商業的能力。

紙幣代表了下一個進化步驟，從物理商品抽象化，轉向由中央權威管理的基於信任的系統。紙幣的成功完全依賴於人們對它將在未來交換中被他人接受的信心。這標誌著從內在價值向網路效應和社會共識作為貨幣系統基礎的關鍵轉變。

20 世紀中後期興起的信用卡與電子支付系統標誌著貨幣演變的重要中介階段。信用卡的普及使得貨幣進一步脫離實體形式，交易透過電子化記錄和清算完成，而不再需要實體現金的轉移。然而，這些系統高度依賴銀行、信用卡公司和清算機構等中介者來維持交易的安全與可信，形成了複雜的中心化信任網路。

## 1.4. 實踐中的流通優勢

儘管提高了支付便利性，但電子支付系統也暴露出結構性限制：跨境支付的複雜性、高額手續費、清算時延，以及對傳統金融基礎設施的過度依賴。這些效率瓶頸和成本負擔促使市場尋求更高效率、更低成本的支付機制，為去中介化的數位貨幣系統鋪平了道路。

數位貨幣和區塊鏈技術代表了這一程序中的另一個進化飛躍。與需要中央權威維持信任和促進交換的傳統貨幣不同，這些系統使用數學演算法和分散式共識機制來確保可靠性和安全性。信任不是來自機構保證，而是來自任何人都可以審計和參與的透明、可驗證過程。

這種演變揭示了一個一致的模式：最成功的貨幣系統是那些最好地促進交換和流通的系統，而不是那些擅長儲存的系統。黃金是有價值的，因為它能夠跨越廣闊距離和時期進行貿易。紙幣成功是因為它使交換更高效和方便。數位貨幣正在獲得採用，因為它們能夠實現以前不可能或不實用的新形式價值交換。

每次轉變也減少了物理佔有的重要性，增加了網路參與的重要性。黃金需要物理保管和安全。紙幣需要機構信任和支援。數位貨幣需要網路參與和共識。這種趨勢始終遠離個人積累，轉向集體流通和交換。

## 1.4. 實踐中的流通優勢

當檢查成功企業和個人實際如何建立和維持繁榮時，基於流通的財富創造的實際優勢變得明顯。像亞馬遜這樣的公司將幾乎所有利潤再投資於擴張、創新和改善客戶服務，而不是積累現金儲備。透過生產性活動的這種資源流通使他們能夠主導市場並為股東和客戶創造巨大價值。

擁抱流通原則的個人投資者往往超越那些專注於積累的人。他們不是簡單地購買和持有資產，而是積極尋求將資本投

入價值創造活動的機會。這可能涉及投資教育和技能發展，支援成長中的企業，或參與新興市場機會。關鍵洞察是，投入良好選擇方向運動的金錢往往會倍增而不是僅僅保持價值。

流通優勢還延伸到個人財務管理。投資於自身能力、關係和機會的個人通常比那些簡單將錢存在傳統帳戶中的人建立更穩健和可持續的財富。這是因為人力資本、社會資本和智力資本都透過使用和發展而不是儲存和儲存來升值。

此外，基於流通的方法在經濟混亂期間往往更具韌性。當市場快速變化時，儲存資產可能快速而決定性地失去價值。然而，投資於能力、關係和適應性系統的個人和企業往往能夠在挑戰性環境中找到創造價值的方法。他們的財富嵌入在流動和過程中而不是靜態資產中，使其對外部衝擊更具穩健性。

## 1.5. 網路效應和價值創造

數位網路的出現透過創造透過參與和交換進行價值創造的新機制放大了流通優勢。社交媒體平臺、線上市場和協作軟體工具都從網路效應中獲得價值——隨著更多人參與其中，它們變得更有價值。這代表了從零和積累向正和流通和交換的根本轉變。

這些網路效應為個人透過促進有價值的網路而不是簡單積累資產來建設財富創造機會。內容創作者建立成為有價值資產的受眾。企業家創造連線買家和賣家的企業。投資者識別並支援早期階段有前途的網路效應。在每種情況下，財富創造來自促進和參與流通而不是提取和儲存價值。

這些影響超越純數位網路，涵蓋物理和社會網路。促進知識、資源和機會流通的社群往往比那些專注於保護和儲存現有優勢的社群更繁榮。促進知識分享的教育機構超越那

## 1.6. 對經濟策略的影響

些限制訪問的機構。促進商業形成和協作的城市比那些優先保護現有結構的城市吸引更多投資和人才。

## 1.6. 對經濟策略的影響

理解從賺錢到賺流通的轉變對個人、企業甚至政府如何處理經濟策略具有深遠影響。在個人層面，它建議專注於建設能力、關係和價值創造機會，而不是簡單積累儲蓄。這可能涉及投資教育，發展能夠參與有價值網路的技能，或創造促進他人之間交換的企業。

對於企業，基於流通的思維意味著專注於客戶價值創造、生態系統發展和網路效應的策略，而不是簡單的利潤提取和積累。幫助客戶成功、支援供應商增長並促進社群繁榮的公司往往比那些僅專注於最大化短期回報的公司建立更可持續的競爭優勢。

在政府層面，基於流通的經濟政策將強調促進生產性交換，減少價值創造障礙，支援有價值網路的發展，而不是簡單重新分配現有財富或保護既定行業。這可能涉及教育投資、基礎設施發展和鼓勵創新和創業精神的監管框架。

從基於儲存到基於流通的財富創造的轉變不僅僅是一個理論概念，而是我們快速發展的經濟環境中的實際必要性。那些適應這種新正規化的人將發現自己在日益網路化和動態的世界中更好地定位來創造和維持繁榮。那些固守舊積累方法的人可能發現自己儘管努力儲蓄和儲存財富卻落後了。

當我們在後續章節中探索基於流通商業的具體機制和應用時，特別是第 2 章中 Web3 技術的作用和第 3 章中鏈上商業的六大支柱，很明顯這種經濟思維的根本轉變不僅代表機會，而且是對 21 世紀價值創造現實的必要適應。

## 2. Web3 的商業顛覆

去中心化技術如何重寫商業規則

Web3 的出現遠不止是對現有網際網路基礎設施的技術升級。從根本上說，Web3 徹底重構了平臺、使用者和價值創造之間的關係，以挑戰現代商業活動基本假設的方式。雖然 Web2 將權力和利潤集中在平臺所有者手中，但 Web3 在數字生態系統的所有參與者之間分配權威和經濟利益。

這種轉變超越了簡單的技術改進，涵蓋了對數字環境中商業關係如何運作的完全重新思考。傳統平臺從使用者互動和商家活動中提取價值，而 Web3 系統建立了在所有網路效應貢獻者之間共享價值的機制。其影響延伸到現代商業的每個方面，從企業如何獲取客戶到個人如何將其數字活動貨幣化。

要理解這種顛覆，需要檢查的不僅是 Web3 技術能做什麼，還要看為什麼它們代表了超越中心化平臺經濟中出現的限制和矛盾的必要進化。目前約束企業和消費者的平臺陷阱創造了 Web3 架構獨特定位來解決的系統性低效。

### 2.1. 平臺陷阱

當代數字商業透過中心化平臺運營，這些平臺逐漸集中了對市場准入、客戶關係和價值分配的巨大權力。這些平臺最初透過提供有價值的服務吸引參與者：亞馬遜為賣家提供

## 2.1. 平臺陷阱

市場准入，為買家提供便利；谷歌提供免費搜尋和廣告工具；Facebook 跨越地理界限連線人們。然而，隨著這些平臺實現市場主導地位，它們的激勵從服務參與者轉向從其中介地位提取最大價值。

平臺經濟學的數學結構在平臺所有者和其他參與者之間創造了固有衝突。平臺透過捕獲流經其系統的交易、廣告支出或訂閱費用的百分比來產生收入。這創造了最大化透過平臺流動的價值量同時增加平臺所有者捕獲百分比的壓力。結果是對商家和消費者的逐漸擠壓，因為平臺為了自己的盈利能力而不是生態系統健康進行最佳化。

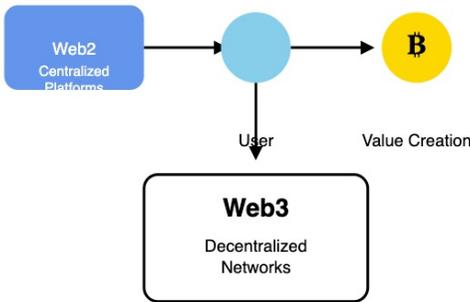
考慮亞馬遜與第三方賣家關係的演變。最初，亞馬遜收取適度費用並提供真正幫助商家接觸新客戶的有價值服務。然而，隨著時間推移，平臺引入了日益複雜的費用結構、強制廣告要求和限制性政策，有效地迫使商家交出更大部分的收入來維持市場准入。在平臺上取得成功的商家經常發現自己被困：他們無法承擔離開，因為亞馬遜代表了他們銷售的如此大部分，但他們無法實現可持續盈利，因為亞馬遜的費用消耗了他們的大部分利潤率。

這種動態超越了個別交易，涵蓋了資料所有權和客戶關係。平臺商家無法訪問詳細的客戶資訊，無法與買家建立直接關係，無法將其客戶群轉移到替代平臺。平臺擁有所有客戶資料和關係，利用這種資訊不對稱來維持對市場准入的控制。商家變得依賴於平臺的演算法、廣告系統和政策決定，當這些系統以損害其業務的方式改變時，幾乎沒有追索權。

平臺陷阱也影響消費者，儘管通常以不太明顯的方式。雖然平臺提供便利和選擇，但它們也創造了過濾泡沫，透過演算法推薦操縱購買決策，並隨著實現市場主導地位逐漸提高價格。消費者透過與平臺的互動產生有價值的資料，但卻沒有收到這種價值創造的補償。相反，他們的資料被出售給廣告商，並用於最佳化從他們錢包中提取資金。

也許最重要的是，平臺模式在生態系統發展和參與者成功方面造成了系統性投資不足。由於平臺從其中介地位而不是從生態系統參與者的成功中獲利，它們在幫助商家改善業務或為消費者提供真正最優結果方面的激勵有限。平臺的利益與維持依賴性和提取價值一致，而不是為參與者之間的廣泛繁榮創造條件。

### How Decentralized Technology Rewrites Business Rules



## 2.2. 資料主權革命

Web3 技術引入了資料主權的可能性，從根本上改變了平臺和使用者的權力平衡。在當前系統中，每次點選、購買、搜尋和互動都會產生流向平臺所有者的資料，他們使用這些資訊來最佳化自己的收入生成。使用者無法瞭解他們的資料如何被收集、處理或貨幣化，也沒有收到他們的活動創造的價值的補償。

去中心化身份系統使個人能夠跨多個平臺和應用程式擁有和控制他們的數字身份。使用者不再為每項服務建立單獨帳戶並向每個平臺交出個人資訊，而是可以維護他們完全

### 2.3. 從消費者到利益相關者

控制的行動式身份。這種轉變對數字商業如何運作具有深遠影響，因為它消除了平臺透過資料鎖定效應困住使用者的能力。

當使用者擁有他們的資料時，他們可以選擇與不同服務分享哪些資訊以及在什麼條件下分享。他們可以授予可以隨時撤銷的臨時訪問許可權。最重要的是，他們可以就分享有價值的資料或參與資料生成活動進行補償談判。這為資料交換創造了市場機制，而不是當前的無補償提取系統。

這種影響延伸到商業環境中的客戶關係。透過 Web3 系統與客戶互動的商家可以在沒有中介平臺控制訪問的情況下發展直接關係。客戶資料仍然屬於客戶，他們可以選擇直接與他們信任的商家分享購買歷史、偏好和其他有價值的資訊。這使得企業和客戶之間建立更真實的關係成為可能，同時無需對這些互動徵收平臺稅。

去中心化儲存系統確保使用者資料不會被平臺所有者丟失、損壞或操縱。儲存在分散式網路上的資訊對使用者保持可訪問，無論任何特定平臺或服務提供商發生什麼。這創造了真正的資料可移植性，使使用者能夠在服務之間移動，同時保持其數字歷史和關係。

資料主權革命還透過使用者參與實現新形式的價值創造。當使用者擁有他們的資料和互動時，他們可以選擇直接將這些資產貨幣化，而不是允許平臺捕獲所有價值。這可能涉及向研究人員出售資料、參與產生直接收入的內容創作，或為創造代幣化獎勵的網路效應做出貢獻。

### 2.3. 從消費者到利益相關者

傳統平臺關係將使用者定位為購買產品或服務以換取金錢的消費者，或作為提供材料以換取平臺中介收入分享的內容創作者。Web3 系統實現了基本角色轉換，使用者成為在

他們幫助建立和維護的平臺和網路中擁有所有權利益的利益相關者。

這種轉換透過基於代幣的所有權系統發生，該系統根據網路參與者對網路價值的貢獻，在他們之間分配經濟權利。參與者不再為捕獲使用者活動大部分價值的平臺工作，而是可以在他們幫助建設和維護的網路中獲得所有權股份。這些所有權股份通常採用治理代幣的形式，提供網路決策的投票權，以及使持有者有權獲得網路收入份額的經濟代幣。

利益相關者模式以平臺系統無法實現的方式在平臺和參與者之間調整激勵。當使用者擁有他們參與的網路的一部分時，他們直接從網路增長和成功中受益。這為使用者貢獻高質量內容、提供有用反饋、招募新參與者以及以其他方式支援網路發展創造了強大的激勵。結果通常是比中心化平臺透過純粹提取關係能夠實現的更快增長和更高質量的結果。

與利益相關者地位相關的治理權利使得真正的民主參與平臺發展和政策決定成為可能。利益相關者不再接受平臺所有者決定實施的任何變化，而是可以提出修改、對重要決定進行投票，並集體指導網路演進。這創造了保持響應參與者需求而不是僅為所有者利益最佳化的系統。

利益相關者參與的經濟影響隨著成功網路增長而隨時間複合。幫助建立和發展網路的早期參與者可以看到其所有權股份的實質性升值，因為網路實現規模和採用。這為長期承諾和高質量參與創造了激勵，而不是許多平臺關係特徵的短期提取。

此外，利益相關者模式使風險分擔和網路發展中的協作投資成為可能。當參與者擁有所有權股份時，他們願意在網路改進中投資時間、金錢和努力，因為他們將分享這些投資的收益。與只有平臺所有者從網路改進中受益的系統相比，這可以加速創新和發展。

### 2.4. 智慧合約商業

智慧合約代表 Web3 技術中最重要之創新之一，使協議的自動執行成為可能，而無需可信的中介。在商業環境中，智慧合約可以自動化支付處理、執行服務協議、分配收入份額，並以數學精度和完全透明度管理複雜的多方交易。

透過智慧合約自動化消除中介降低了交易成本，同時提高了執行的可靠性和速度。傳統商業交易通常需要銀行、支付處理器、託管服務和其他中介來確保所有方履行其義務。每個中介都為交易過程增加成本、複雜性和潛在故障點。智慧合約可以用自動程式碼替換許多這些中介，當滿足指定條件時，自動程式碼執行預定義的邏輯。

考慮涉及商家、客戶、支付處理器和運輸公司的典型電子商務交易。傳統系統需要多個中介來協調這些互動，每個都收取費用並引入延遲。智慧合約系統可以在貨物交付時自動處理付款，向商家和運輸公司分配適當的部分，處理稅收計算，並在出現問題時觸發客戶服務流程。整個交易根據預定義的規則執行，無需人工幹預或中介協調。

智慧合約還使透過傳統系統管理起來不切實際的更複雜商業安排成為可能。多方之間之收入分享協議可以自動化，以確保根據複雜公式準確及時地分配資金。訂閱服務可以根據使用模式或市場條件自動調整定價。當觸發事件發生時，保險索賠可以自動處理。這些能力使新的商業模式成為可能，這些模式以前太複雜或太昂貴而無法實施。

智慧合約系統的透明度透過使所有交易邏輯可見和可驗證，在商業夥伴之間建立信任。參與者可以檢查管理其互動的程式碼，確保自動化系統將按預期執行。這種透明度減少了爭議，並使可能不會相互信任履行複雜協議的各方之間的合作成為可能。

智慧合約還使可程式設計貨幣成為可能，可以自動執行支出規則、儲蓄目標和投資策略。個人不再依賴個人紀律或第三方金融服務，而是可以建立自動化系統，根據預定規則分配收入，投資多元化投資組合，並執行複雜的金融策略，而無需持續的手動管理。

## 2.5. 中介的消亡

Web3 技術使直接的點對點交易成為可能，消除了許多傳統中介角色，同時透過網路參與創造新形式的價值創造。參與者不再向中介支付費用來促進交易，而是可以直接互動，同時為服務其集體利益的共享基礎設施做出貢獻。

去中心化金融協議展示了中介消除在實踐中如何運作。傳統銀行要求客戶將錢存入金融機構，然後將這些資金借給借款人，同時捕獲利率差價。DeFi 協議使存款人能夠透過自動化系統直接借給借款人，通常獲得更高的回報，而借款人支付更低的利率。中介利潤被消除，儲蓄在貸款人和借款人之間分享。

類似的動態適用於許多其他商業部門。內容創作者可以透過去中心化平臺直接向觀眾分發他們的作品，保留更大部分的收入，否則這些收入將流向平臺中介。自由職業者可以透過收取與傳統自由職業平臺相比微不足道費用的點對點網路與客戶聯絡。商家可以透過收取比中心化平臺更少佣金的去中心化市場直接向消費者銷售。

中介的消除並不意味著消除中介傳統提供的有價值服務。相反，這些服務在網路參與者之間分佈或透過智慧合約自動化。質量保證、爭議解決、支付處理和其他中介功能繼續存在，但透過去中心化機制而不是中心化中介提供。

這種轉換為個人創造了透過在去中心化網路內提供特定服務而不是為中介公司工作來賺取收入的機會。網路參與者

## 2.6. 對商業策略的影響

可以透過內容審核、爭議解決、質量驗證、客戶服務和許多其他以前由平臺員工執行的功能獲得獎勵。這為個人創造了更靈活且通常更有利可圖的機會，同時降低了與中心化中介組織相關的開銷成本。

傳統中介的消亡還使生產者和消費者之間更直接的關係成為可能，導致更好的價格發現和更高效的市場。當移除多層中介時，生產者和消費者都可以透過其互動捕獲創造價值的更大部分。這通常導致消費者價格更低，生產者收入更高，差異代表消除中介提取。

## 2.6. 對商業策略的影響

向 Web3 商業的過渡要求企業在客戶獲取、關係管理和價值創造方面採取根本性改變。理解並適應這些變化的公司將發現顯著的競爭優勢，而那些堅持依賴平臺策略的公司可能發現自己越來越處於劣勢。

Web3 環境中的客戶獲取專注於提供真正價值和建立信任，而不是透過廣告平臺購買注意力。由於 Web3 使用者擁有他們的資料和身份，他們可以更容易地評估和比較不同選項。企業必須基於提供的實際價值而不是營銷複雜性或廣告支出能力進行競爭。

關係管理從平臺中介的互動轉向與擁有其資料和身份的客戶的直接參與。這使得更深入、更真實的關係成為可能，但要求企業提供持續價值，而不是依賴平臺鎖定效應來維持客戶忠誠度。在為客戶創造真正價值方面表現出色的公司將蓬勃發展，而那些依賴資訊不對稱或轉換成本的公司將面臨困難。

在 Web3 環境中，價值創造機會顯著擴大，因為企業可以參與網路效應和代幣經濟，而不是簡單地從交易中提取利潤。公司可以建立並參與隨著吸引更多參與者而增長價值去

中心化網路。這可以提供透過傳統商業模式無法獲得的指數增長機會。

**Web3** 轉型既代表技術轉變，也代表向更公平、更高效的數字商業形式的哲學演進。正如我們將在第三章中探討的，這些原則的實際實施需要平臺設計、代幣經濟學和社群治理的系統方法。鏈上商業的六大支柱提供了一個框架，用於理解這些抽象概念如何轉化為能夠大規模運營同時保持去中心化和參與者所有權好處的具體商業系統。



## 3. 鏈上商業的六大支柱

### 去中心化商業的架構基礎

從傳統平臺式商業向去中心化鏈上商業的轉變不僅需要技術創新。它需要一個全面的框架來解決信任、價值分配、可擴充套件性和可持續增長的根本挑戰，這些挑戰限制了以往建立公平數位經濟的嘗試。鏈上商業的六大支柱提供了這個框架，為構建能夠大規模運營同時保持去中心化和參與者所有權好處的商業系統提供系統性方法。

這些支柱作為一個整合系統而不是獨立元件共同工作。每個支柱解決傳統商業系統中的特定弱點，同時加強其他支柱以建立穩定、自我維持的經濟生態系統。支柱之間的相互依賴確保鏈上商業系統既能實現實際採用所需的效率，又能實現長期參與者承諾所必需的公平性。

理解這些支柱需要檢查它們的個體功能和在完整鏈上商業實施中的集體運作。正如我們在第 1 章和第 2 章中探討的，向基於流通的財富創造的轉變和 Web3 對傳統平臺模式的顛覆為商業組織的新方法創造了機會。六大支柱提供了在實踐中實現這些機會的具體機制。

### 3.1. 支柱一：公平利潤分享機制



Figure 3.1.: 六大支柱

### 3.1. 支柱一：公平利潤分享機制

傳統商業系統將利潤集中在平臺所有者和投資者中，而僅向透過其活動實際創造價值的參與者分配工資或小額佣金。鏈上商業系統透過實施自動利潤分享機制逆轉這種動態，該機制根據所有貢獻者對網路成功的實際貢獻在他們之間分

配價值。

公平利潤分享透過智慧合約運作，根據預定義公式在不同參與者之間自動分配交易收入的部分。當客戶透過鏈上商業系統進行購買時，交易價值流經自動分配機制，立即將適當部分分配給商家、客戶、推薦合作夥伴、網路基礎設施提供商和對交易成功的其他貢獻者。

自動化消除了表徵傳統利潤分享安排的爭議和延遲。參與者在交易完成後立即收到其分配部分，所有計算根據公開可審計的智慧合約程式碼透明執行。這透過數學確定性而不是依賴機構承諾或法律執行機制創造信任。

具體分配公式可以針對不同型別的企業和市場進行定製，同時保持公平和透明的核心原則。典型分配可能將 60% 的交易價值分配給客戶作為獎勵，15% 分配給商家作為激勵補償，4% 分配給推薦合作夥伴，3% 分配給區域協調員，18% 根據各種網路參與者對交易促進的貢獻在他們之間分配。

這些百分比代表的不僅僅是簡單的收入分享。它們構成了商業價值如何創造和分配的根本重構。鏈上商業系統不是從參與者那裡提取價值以最大化平臺利潤，而是最佳化參與者成功和網路增長。這創造了正回饋迴圈，其中成功的參與者吸引更多活動到網路，為所有參與者產生增加的價值。

利潤分享機制還超越個人交易，涵蓋網路增長和發展。對網路擴張、品質改進或基礎設施發展做出貢獻的參與者從其貢獻創造的增加價值中獲得持續補償。這以傳統就業或承包商關係無法實現的方式將個人激勵與集體網路成功對齊。

此外，自動化利潤分享的透明性質使參與者能夠準確理解其補償如何計算，並驗證他們獲得公平待遇。這種透明度減少衝突並在可能對收入分享宣告持懷疑態度的參與者之間建立信任。

## 3.2. 支柱二： 穩定的通證價值支撐模型：AC 的底層邏輯

□ 以真實交易為基礎的價值支撐

- F2C 系統中的每一筆交易，都包含 F2C 平臺設定的「讓利金額」，這部分讓利即成為 AC 的「發行依據」，也就是說：AC 不是空發，而是因價值創造而生。

- F2C 平臺設定的「讓利金額」以 USDC 的形式，自動注入「價值底池」（底層資金池），形成鏈上流動性支撐，並為 AC 提供穩定的價格錨點。

□ 由市場動態自動調整釋放比例

AC 的釋放與回收，並非固定比例，而是根據以下幾項核心指標動態調控：

- F2C 平臺整體交易額
- 市場活躍度（使用者數與頻率）
- 當前市場購買力（對 AC 的實際需求）

透過這種機制，AC 可避免過度通縮或通膨問題，即使面對外部波動，也能保持價值穩定性與韌性。

□ 三重價值基礎：現金流 + 使用場景 + 信任證明

1. 現金流支援：每一枚 AC 背後都有實際的商業消費行為
2. 實際應用場景：可用於折抵費用、進行治理、參與獎勵等
3. 信任證明機制：所有 AC 發行都源自可驗證的鏈上活動與真實價值

與傳統依賴炒作或二級市場拉盤的模型不同，AC 建立的是一個真實經濟迴圈，能夠長期持續運作，不依賴資金盤式的假象繁榮。

□ 二級市場的作用：放大，而非製造價值

雖然 AC 本身的價值建立於使用場景與交易行為，但二級市場的活躍仍然具有關鍵性意義：

- 為持有者提供流動性出場的管道
- 反映市場對平臺與生態的信心與預期
- 對長期參與者與貢獻者提供資本增值可能性

簡而言之，二級市場是價值的鏡子，而非來源，它能放大價值，而不是憑空創造價值

### 3.3. 支柱三：可擴充套件的商家成長階梯

鏈上商業系統必須容納從個人企業家到大型既定企業的參與者，同時提供既有利於個體商家又有利於更廣泛網路的增長和發展路徑。可擴充套件的商家成長階梯創造結構化進步機會，鼓勵參與和投資，同時保持網路凝聚力和共享價值觀。

基礎級別以最小進入障礙歡迎個人企業家和小企業。新商家可以加入鏈上商業網路而無需重大前期投資或複雜資格程式。他們立即獲得基於代幣的獎勵系統、自動化支付處理和幫助他們在網路生態系統內建立業務的基本營銷工具。

隨著商家實現與交易量、客戶滿意度和網路貢獻相關的特定里程碑，他們解鎖對增強功能和好處的訪問。增長階梯可能包括訪問高階分析工具、優先客戶服務、擴充套件的代幣分配百分比，以及與網路內其他成功商家的協作機會。

區域合作夥伴關係機會代表商家發展的下一個級別，使成功的個體商家能夠與其地理區域的其他商家協調，建立本地商業生態系統。區域合作夥伴可以匯集資源進行營銷活動，分享客戶群，並開發互補服務產品，為本地客戶增加價值，同時加強其市場中的整體網路存在。

商家參與的最高階別涉及與核心網路開發團隊的戰略合作夥伴關係，使大型商家能夠影響網路方向和發展優先順序，同時承擔網路增長和穩定的更大責任。這些戰略合作夥伴

### 3.4. 支柱四：高信任社群網路

可能運營多個地點，指導新商家，或提供有利於整個網路生態系統的專業服務。

階梯結構為長期參與和對網路成功的投資創造明確激勵。商家理解他們在網路內的增長取決於為客戶提供真正價值和積極促進網路發展。這以傳統業務發展計劃經常無法實現的方式將個人成功與集體網路繁榮對齊。

增長階梯的每個級別提供有意義的好處，證明與晉升相關的增加承諾和責任的合理性。從個人企業家到區域合作夥伴到戰略聯盟的進展創造了職業發展路徑，可以容納終身商業增長，同時保持與鏈上商業網路的聯絡。

可擴充套件結構還確保網路治理對不同商業規模和發展階段的參與者需求保持響應。個人企業家透過民主治理機制在網路決策中有發言權，而更大的戰略合作夥伴為網路發展和擴張提供穩定性和資源。

### 3.4. 支柱四：高信任社群網路

傳統多層次營銷和金字塔計劃建立膚淺的社群結構，最終優先考慮招募和層級而不是真正的價值創造和相互支援。鏈上商業網路基於共享成功、透明運營和協作價值創造而不是提取和剝削建立真實的社群關係。

高信任社群網路的基礎在於消除在傳統系統中創造剝削的結構性激勵。鏈上商業參與者不主要從招募新成員或建立下線組織中獲利。相反，他們的成功取決於透過商家服務、客戶滿意度和有利於所有參與者的網路發展活動促進真正的價值創造。

網路透明度創造防止剝削關係發展的問責機制。所有交易、獎勵分配和治理決策都記錄在區塊鏈系統上，使任何參與

者能夠驗證公平待遇和適當補償。這種透明度消除了傳統層級系統中實現操縱和剝削的資訊不對稱。

社群網路結構強調水準協作而不是垂直層級。網路參與相似級別的參與者共同解決問題、分享資源和開發新機會，而不是在組織層級中為有限職位相互競爭。這種協作方法創造更強的關係和更可持續的社群紐帶。

區域叢集實現本地社群發展，同時保持與更廣泛全球網路的聯絡。特定地理區域的參與者可以發展個人關係，協調本地營銷努力，並提供相互支援，同時從透過更大網路可獲得的資源和機會中受益。本地社群和全球網路訪問之間的平衡提供個人聯絡和可擴充套件機會。

教育和支援系統確保所有社群成員獲得網路內成功所必需的知識和資源。成功參與者不是囤積資訊以維持競爭優勢，而是被激勵分享知識和提供指導，因為網路增長透過增加活動和代幣價值升值使每個人受益。

衝突解決機制使社群成員能夠透過透明、公平的過程而不是依賴權威人物的任意決定解決爭議和分歧。去中心化治理系統提供維持社群凝聚力同時保護個人權利和利益的結構化問題解決方法。

高信任社群網路還創造社會驗證和支援系統，幫助參與者在挑戰期間保持動機和承諾。財務激勵和社會關係的結合創造比純粹經濟安排能夠實現的更強參與者保留。

### 3.5. 支柱五：真正的共用收入設計

大多數傳統收入分享計劃提供不代表真正利潤參與的代幣金額或條件性好處。鏈上商業系統實施真正的共用收入設計，參與者獲得實際網路利潤的有意義部分，而不是名義獎勵或有限折扣計劃。

### 3.5. 支柱五：真正的共用收入設計

真正的共用收入透過數學公式運作，該公式根據不同類別參與者對網路成功的貢獻在他們之間分配網路收入的特定百分比。這些分配代表真實經濟價值而不是促銷噱頭或營銷費用。參與者理解他們的補償來自真正的利潤分享而不是新參與者招募或其他不可持續來源。

收入分享超越即時交易獎勵，涵蓋持續的網路盈利能力。隨著鏈上商業網路增長並產生增加的交易量，所有參與者透過增加的收入分享而不是讓增長好處被平臺所有者或早期投資者獨佔而從這種增長中受益。

網路參與者透過多種型別的貢獻而不是單一活動獲得收入分享。客戶推薦、商家支援、內容建立、網路治理參與和基礎設施發展都可以基於其對網路成功的實際價值貢獻產生收入分享。這種價值創造機會的多樣性確保具有不同技能和興趣的參與者可以找到有意義的貢獻和受益方式。

共用收入設計還包括透過代幣所有權的升值機會。隨著網路增長並變得更有價值，擁有 AC 代幣的參與者除了持續收入分享外還從價值升值中受益。這為活躍網路參與者創造即時收入機會和長期財富建設可能性。

收入計算和分配的透明度確保參與者可以驗證其公平待遇並理解其貢獻如何轉化為補償。定期報告和可審計智慧合約系統提供網路財務績效和收入分配的可見性，建立信任並使參與者能夠就其網路參與水準做出明智決策。

收入分享公式可以透過民主治理過程隨時間演變，確保隨著網路條件變化，補償結構保持公平和競爭力。參與者在收入分配優先順序決策中有發言權，可以提議更好服務網路發展和參與者利益的修改。

### 3.6. 支柱六：高頻次使用場景

成功的鏈上商業網路必須服務具有高頻次使用場景的真實商業需求，而不是依賴投機交易或缺乏實用效用的新穎應用。第六支柱確保網路活動由真正的經濟需求而不是人工採用激勵或投機投資驅動。

高頻次使用場景涉及滿足參與者日常需求的商品和服務，創造定期、可預測的網路活動模式。這些可能包括雜貨購物、餐飲、交通、娛樂、個人服務和其他人們定期消費的商品類別。透過專注於必需品和頻繁購買的商品，鏈上商業網路建立可持續的使用模式，支援長期增長和穩定。

必需品焦點確保網路活動保持對客戶有價值和相關，而不管更廣泛的經濟條件或加密貨幣市場趨勢如何。人們將繼續需要食物、住房、交通和其他基本服務，為網路活動提供穩定基礎，不受投機興趣波動的影響。

地理密度創造網路效應，增加對參與者的便利性和價值，同時減少與線上交易相關的運輸成本和交付時間。當本地區域有足夠數量的參與商家時，客戶可以將 AC 代幣用於其大部分日常購買，增加代幣實用性並減少轉換回傳統貨幣的需要。

社群整合將鏈上商業網路嵌入本地經濟和社會結構中，創造超越純財務激勵的參與動機。當網路成為社群生活的重要組成部分時，參與者開發維持和支援網路成功的社會和經濟利益。

商家多樣性確保參與者可以將 AC 代幣用於廣泛的商品和服務，增加代幣在日常生活中的實用性。全面的商家生態系統減少參與者需要轉換回傳統貨幣進行購買的頻率，增加網路內的價值流通並減少外部依賴。

### 3.6. 支柱六：高頻次使用場景

品質標準維持客戶滿意度和網路聲譽，確保高頻次使用產生積極體驗，鼓勵持續參與。網路必須平衡增長與品質控制，確保擴張不會以可能破壞長期成功的客戶體驗為代價。

服務整合創造全面生活方式解決方案，參與者可以透過單一網路訪問其大部分需求。這可能包括與本地服務提供商的夥伴關係，如醫療保健提供者、教育機構、娛樂場所和專業服務，創造一個能夠支援參與者整個生活方式的綜合生態系統。

技術便利性確保高頻次使用保持方便和高效，無論對於精通技術還是不精通技術的參與者。使用者介面、支付處理和客戶服務系統必須支援快速、可靠的交易，不會在日常使用中造成摩擦或延遲。

六個支柱的相互作用創造了超過其組成部分總和的綜合系統。公平利潤分享激勵參與，而穩定代幣價值支撐建立信心。可擴充套件增長階梯提供發展機會，而高信任社群網路創造支援環境。真正共用收入設計確保參與者從網路成功中受益，而高頻次使用場景提供使整個系統實用和可持續的真實商業應用。

這種整合方法解決了阻礙以往建立公平去中心化經濟嘗試的根本挑戰。透過同時解決技術、經濟、社會和實用考慮，六支柱框架為構建真正服務參與者利益同時實現可持續增長和發展的鏈上商業系統提供全面基礎。

正如我們將在第 4 章中探討的，這些支柱在「花得越多，賺得越多」系統中發揮作用，創造正回饋迴圈，獎勵參與並推動網路擴張，同時保持使鏈上商業對所有參與者有價值和公平的核心原則。

## **Part II.**

# 第二部分：轉型機制



## 4. “花得越多，賺得越多” 運營系統

消費如何在新經濟中成為投資

花錢實際上可以增加財富而不是減少財富這一概念，代表了鏈上商業系統最反直覺的方面之一。傳統經濟思維將消費和投資視為對立活動：用於商品和服務的錢不再可用於財富建設投資。鏈上商業透過建立消費活動同時為參與者生成投資回報的機制，從根本上重構了這種關係。

這種轉換透過複雜的代幣分配系統發生，該系統將消費者支出的一部分轉換為可交易的數字資產，同時保持表徵正常商業交易的基本價值交換。客戶收到他們購買的商品和服務，同時還收到代表在促成其購買的商業網路中的所有權股份的代幣。結果是一個系統，其中增加的參與和支出產生增加的財富積累，而不是耗盡財政資源。

理解這個系統如何運作需要檢查傳統消費支出轉換為投資資產的具體機制，確保可持續回報的數學基礎，以及使這樣的系統能夠創造真正價值而不是簡單地在參與者之間重新分配現有財富的經濟原則。

### 4.1. 交易到資產轉換

花得越多賺得越多系統的基礎機制在於將交易金額自動轉換為隨時間升值的代幣資產。當客戶透過鏈上商業平臺進行

#### 4.1. 交易到資產轉換

購買時，商家的利潤分享承諾立即轉換為 Apollo Coin (AC) 代幣，根據預定分配公式分配給客戶和其他網路參與者。

這種轉換過程透過智慧合約運作，智慧合約自動執行複雜的計算和分配，而不需要人工幹預或對第三方管理員的信任。商家設定利潤分享百分比，代表他們願意分配給網路代幣分配的總銷售額部分。這個百分比通常從交易價值的 3% 到 99% 不等，代表商家為了換取參與鏈上商業網路產生的營銷利益和客戶忠誠度而放棄的真實經濟價值。

考慮這種轉換在實踐中如何運作的具體例子。客戶在參與鏈上商業並承諾 30% 利潤分享的餐廳購買 50 美元的餐食。客戶支付 50 美元並收到他們的餐食，完全如同任何傳統交易。然而，智慧合約系統還自動將 15 美元 (50 美元的 30%) 根據當前二級市場即時單價轉換為 AC 代幣，並根據網路的分配公式分配這些代幣。

使用第三章討論的分配模型，轉換金額的 60% 將作為獎勵流向客戶，15% 作為參與激勵流向商家，4% 流向推薦商家的夥伴，3% 流向區域協調員，其餘 18% 在各種網路基礎設施參與者之間分配。這意味著客戶將收到價值 9 美元的 AC 代幣，而商家收到價值 2.25 美元的代幣，儘管已經向轉換池貢獻了 15 美元的利潤率。

交易到資產轉換為客戶創造即時價值，同時建立透過增加的客戶忠誠度和重複業務使商家受益的長期關係。客戶產生返回參與商家的財務激勵，因為他們的支出透過代幣升值產生持續的投資回報。商家從降低的客戶獲取成本和增加的交易頻率中受益，通常超過分配給代幣分配的利潤率的補償。

轉換機制還創造了網路效應，隨著系統增長使所有參與者受益。每筆交易都加強了 AC 代幣的儲備支撐，同時展示了對網路服務的真實經濟需求。儲備加強和需求驗證的結合支援代幣價值升值，使整個網路中的所有代幣持有者受益。

此外，交易到資產轉換的自動性質消除了通常阻止消費者參與傳統投資計劃的複雜性和障礙。客戶不需要理解代幣機制、管理數字錢包或做出明確的投資決策。轉換作為正常購物活動的一部分無縫發生，使投資參與對可能永遠不會參與傳統加密貨幣或投資系統的個人可及。

## 4.2. AC 代幣經濟

Apollo Coin 代幣經濟提供了使可持續花得越多賺得越多運營成為可能的數學基礎。與主要從交易活動和市場情緒獲得價值的投機性加密貨幣不同，AC 代幣由透過實際商業交易產生的真實經濟儲備支撐。這種支撐創造了內在價值，支援基於基本經濟活動而不是投機泡沫的長期價格穩定和升值。

儲備支撐系統透過去中心化智慧合約運作，自動將商家利潤分享貢獻的一部分存入儲備池。這些儲備以穩定的加密貨幣如 USDC（美元幣）持有，與傳統貨幣保持可靠的價值關係。儲備池為 AC 代幣價值提供數學支援，同時使代幣持有者能夠在特定條件下將代幣兌換為基礎儲備資產。

流通的 AC 代幣和儲備支撐之間的關係創造了自然的價格穩定機制。當 AC 代幣交易低於其儲備支撐的內在價值時，出現購買被低估代幣並可能將其兌換為更高價值儲備資產的套利機會。相反，當代幣交易高於內在價值時，透過新商家交易的額外代幣建立增加供應，直到價格在數學支援水平附近穩定。

代幣經濟還包含鼓勵流通而不是囤積的速度激勵。在網路內用於購買的 AC 代幣比作為靜態投資持有時產生額外價值。積極與參與商家消費 AC 代幣的網路參與者通常收到獎金分配、推薦獎勵或其他激勵，與被動持有者相比增加他們的總代幣積累。

### 4.3. 閉環價值系統

AC 代幣分配基礎的數學模型確保網路增長創造正和結果而不是零和重新分配。隨著更多商家加入網路並向儲備池貢獻利潤分享，所有未償代幣的總支撐增加。同時，增加的商家參與為代幣利用創造更多機會，透過基本供需動態產生支援價格升值的需求。

地理擴張戰略透過建立支援代幣實用性和需求的多個區域市場進一步加強代幣經濟。當特定地理區域內的足夠商家參與網路時，客戶可以將 AC 代幣用於他們的許多日常購買，創造超越投機交易價值的實用性。這種基於實用性的需求為代幣價值提供可持續支援，獨立於加密貨幣市場波動。

儲備支撐和代幣分配的透明度創造了在系統長期可持續性中建立參與者信心的問責制。與依賴機構承諾或複雜金融工程的傳統投資計劃不同，AC 代幣持有者可以透過基於區塊鏈的審計系統驗證其代幣持有和基礎儲備資產之間的數學關係。

### 4.3. 閉環價值系統

花得越多賺得越多系統最複雜的方面在於建立閉環價值系統，這些系統放大參與者的利益，同時減少對外部經濟條件的依賴。這些系統透過建立多個相互關聯的價值流來實現可持續性，這些價值流透過網路效應和參與者行為最佳化相互加強。

主要迴圈透過客戶支出、代幣積累和網路內再投資運作。透過購買收到 AC 代幣的客戶被激勵與其他網路商家消費這些代幣，既為了利用其代幣價值，又為了透過持續的網路參與產生額外的代幣獎勵。這創造了一個流通模式，其中代幣在客戶和商家之間流動，同時在每個交易點產生增量價值。

透過推薦和社群建設活動出現次級迴圈，這些活動擴充套件網路參與並增加總交易量。成功為網路招募新商家或客

戶的參與者從其推薦產生的增加活動中獲得持續補償。這為網路傳播和增長創造激勵，透過增加代幣實用性和升值而不是簡單地在更多參與者之間稀釋現有價值來使現有參與者受益。

商家生態系統透過協作和交叉推薦活動創造額外的價值迴圈。參與的商家經常發展互補關係，他們為其專業之外的服務相互推薦客戶。餐廳可能與附近的水療中心、零售店或娛樂場所合作，建立全面的本地網路，增加客戶便利性，同時為參與企業產生推薦收入。

區域協調機制使本地商家網路能夠匯集資源用於營銷活動、客戶獲取計劃和基礎設施開發，使所有網路參與者受益。這些協作投資產生根據其貢獻水平和網路活動在參與商家之間分配的回報，為集體而不是純粹個人最佳化創造激勵。

閉環系統還包含基於參與者行為和結果最佳化網路效能的反饋機制。分析系統跟蹤客戶滿意度、商家盈利能力、代幣流通模式和網路增長指標，以識別最佳化機會並調整系統引數以改善效能。這種持續改進過程確保網路演進以更好地服務參與者需求，同時保持數學可持續性。

質量保證迴圈透過監控商家績效和客戶滿意度水平來維護網路完整性。始終提供積極客戶體驗的商家獲得增強的利益和促銷支援，而那些產生投訴或負面反饋的商家可能面臨減少的參與利益或從網路中移除。這為保護網路聲譽和客戶保留的服務質量創造激勵。

多個價值迴圈的整合創造了抵禦外部經濟破壞的韌性。當傳統經濟條件惡化時，閉環網路可以透過內部流通和交換活動繼續為參與者創造價值。這種韌性在經濟不確定性期間變得特別有價值，當傳統投資和就業機會可能變得不太可靠時。

### 4.4. 風險緩解和系統保障

花得越多賺得越多模式包含全面的風險緩解策略，將其與賭博、投機或不可持續的金融計劃區別開來。這些保障保護參與者投資，同時透過保守的數學模型和透明的操作程式確保系統可持續性。

儲備支撐要求確保代幣價值由真實經濟資產而不是投機市場情緒支撐。相對於未償代幣的儲備支撐百分比透過演算法控制維持，防止相對於可用儲備資金的代幣過度發行。這為代幣價值創造數學底限，保護參與者免受表徵純粹投機投資的全部損失情況。

商家審查程式在企業能夠參與利潤分享計劃之前驗證其合法性和可持續性。新商家必須展示穩定的業務運營、適當的許可和註冊，以及足夠的交易量來支援其提議的利潤分享承諾。這種篩選過程減少了可能損害網路完整性的欺詐或不可持續商家參與的風險。

地理多元化將網路風險分散到多個區域市場和經濟條件中。鏈上商業網路不是將所有活動集中在單一地點或行業，而是故意在地理區域和商業部門中培養商家多樣性。這種多元化減少了地方經濟破壞對整體網路穩定性和參與者回報的影響。

治理機制使參與者能夠輸入系統修改和風險管理政策。代幣持有者可以提議並投票表決儲備要求、分配公式、商家資格標準和影響網路運營和參與者安全的其他系統引數的變化。這種民主治理確保風險管理政策反映參與者偏好和不斷變化的市場條件。

法規合規程式確保網路運營符合適用的金融法規和消費者保護法。管理證券、支付處理、消費者保護和稅收的法律框架被仔細分析並納入系統設計，以防止可能威脅網路運營或參與者利益的法規衝突。

退出機制使參與者能夠在各種情況下收回其投資。代幣贖回選擇、商家退出程式和客戶退款政策為參與者在其情況或偏好發生變化時退出網路提供多種途徑。這些退出選擇透過有序的離開程式減少參與者風險，同時維護網路完整性。

## 4.5. 投資回報分析

花得越多賺得越多系統的數學基礎使得能夠在各種情景和市場條件下對參與者回報進行定量分析。這些計算展示了普通支出活動如何產生類似投資的回報，同時保持正常商業交易的實用效用。

複合增長元件來自在網路內再投資代幣以產生額外代幣積累。使用其 AC 代幣進行後續購買的客戶繼續賺取額外代幣，同時從其現有代幣持有的任何升值中受益。這種複合效應可以隨時間顯著放大總回報，特別是對於保持高水平網路參與的參與者。

區域網路效應透過跨商家利用和推薦計劃創造額外的回報機會。成熟區域網路中的參與者在結合即時代幣分配、升值收益、推薦收入和網路參與獎勵時，經常報告超過其支出活動 200% 的總年回報。這些回報反映了當足夠的商家和客戶參與本地化鏈上商業生態系統時出現的網路效應。

風險調整回報計算考慮了潛在的代幣價值波動和網路採用不確定性。即使在假設適度網路增長和有限代幣升值的保守情景下，參與者通常實現超過傳統儲蓄賬戶、貨幣市場基金和許多傳統投資選擇的正回報。即時代幣分配和適度升值的結合通常產生從純財務角度證明參與合理的回報。

增加購買力的實際好處透過改善網路商家社群內商品和服務的獲取進一步增強有效回報。參與者經常發現新業務，從網路商家獲得優惠待遇，並獲得提供超越純財務回報價值

#### 4.5. 投資回報分析

的獨家優惠和服務。這些定性好處補充定量回報，創造證明網路參與合理的綜合價值主張。

長期財富建設潛力來自在多年期間持續參與不斷增長的鏈上商業網路。在擴充套件網路中保持一致參與和再投資的參與者經常積累隨著網路實現區域或國家規模而顯著升值的大量代幣持有。這種財富建設潛力將日常支出活動轉化為可以產生實質性長期財務好處的系統投資計劃。

花得越多賺得越多運營系統代表了消費者經濟學的基本創新，將個人支出決策與投資回報結合，同時支援真正的業務發展和社群繁榮。正如我們將在第五章中探討的，這個系統與傳統的多級營銷、電子商務和特許經營模式截然不同，這些模式經常在個人和集體利益之間創造衝突。鏈上商業的數學基礎和系統保障創造可持續的價值生成，使所有參與者受益，同時服務於本地和區域市場的真实經濟需求。

## 5. 超越傳銷、電商和特許經營

與傳統商業模式的根本差異

鏈上商業系統經常被誤解為多級營銷、電子商務平臺或特許經營運營的變體，因為它們與這些傳統商業模式共享某些表面特徵。所有這些都涉及參與者網路、多方之間的收入分享，以及透過參與者招募和保留實現增長。然而，鏈上商業的基本結構、激勵系統和價值創造機制與這些傳統方法截然不同，以解決限制其可持續性和公平性的系統性問題的方式。

理解這些差異需要檢查的不僅是每種模式的操作機制，還有決定其長期可行性和對參與者影響的基礎經濟原理和激勵結構。雖然傳統模式經常在個人成功和集體可持續性之間創造衝突，但鏈上商業透過精心設計的代幣經濟學和治理機制調整個人和集體利益。

這種區別很重要，因為許多有前途的商業創新由於建立在從傳統模式借用的有缺陷的基礎假設上而失敗。鏈上商業代表了一種真正新的商業組織方法，超越現有框架的限制，同時保留其有益元素。

### 5.1. 傳銷陷阱：多級營銷的結構缺陷

多級營銷系統創造分散式機會的外觀，同時實際上以後期加入者為代價，在早期參與者中集中財富和權力。**MLM**系

## 5.1. 傳銷陷阱：多級營銷的結構缺陷

統的數學結構確保絕大多數參與者將虧損，而一小部分實現實質性回報，創造不可避免地導致系統崩潰的不可持續動態。

**MLM** 系統的根本缺陷在於它們依賴指數招募增長來為現有參與者產生收入。每個參與者必須招募多個新參與者，每個新參與者必須招募額外的參與者來維持收入水平。這創造了金字塔結構，其中早期參與者從越來越多的後期參與者的努力中受益，而沒有提供相稱的回報價值。

考慮典型 **MLM** 結構的數學，其中每個參與者需要招募五個新參與者才能實現有意義的收入。在五個層級的招募後，系統需要超過三千名參與者在底層支援大約六百名更高層級的參與者。在十個層級後，底層需要數百萬參與者，迅速超過大多數市場的可用人口。這種數學不可能性保證大多數參與者將失敗實現有意義的回報，無論他們的努力或技能如何。

**MLM** 系統還創造優先考慮招募而不是實際價值創造的不當激勵。參與者透過招募新分銷商比透過向最終客戶銷售產品賺更多錢，導致專注於銷售演示和招募活動而不是客戶服務和產品改進。這種不匹配經常導致糟糕的客戶體驗和無法在正常市場條件下有效競爭的低質量產品。

**MLM** 系統中常見的庫存裝載要求迫使參與者購買他們無法銷售的產品，透過對未來招募成功的承諾來證明即時財務損失的合理性，創造即時財務損失。這些庫存要求為 **MLM** 公司產生收入，同時將財務風險轉移給必須在獲得任何回報之前投資自己資金的參與者。

鏈上商業透過基於實際交易價值而不是招募活動的獎勵來消除這些結構問題。參與者從真正的商業交易中獲得代幣，其中客戶購買他們實際想要的商品和服務，而不是從向新招募者銷售商業機會中獲得。沒有人需要購買庫存或維持最低購買量來參與系統。

代幣分配機制確保價值根據參與者對網路活動的貢獻流向所有參與者，而不是他們在招募層級中的位置。與只有頂級參與者實現實質性回報的 MLM 系統不同，鏈上商業可以為所有參與者提供有意義的好處，因為獎勵來自共享的經濟價值創造，而不是從較低層級到較高層級的重新分配。

此外，鏈上商業系統隨著增長變得更有價值，創造正和結果，其中網路擴張使現有參與者受益，而不是稀釋他們的回報。MLM 系統隨著增長變得不太可持續，因為招募要求變得越來越難以實現，而鏈上商業系統隨著更多商家和客戶參與變得更有用和有價值。

## 5.2. 平臺監獄：電子商務依賴和剝削

現代電子商務平臺建立了從商家提取價值的複雜系統，同時使他們依賴平臺服務來獲得市場准入。亞馬遜、eBay、Shopify 和類似平臺最初透過以合理成本提供有價值的服務來吸引商家，但隨著商家變得依賴平臺流量生存，逐漸增加費用和限制。

平臺監獄透過多個相互關聯的機制運作，使離開隨時間變得越來越昂貴和困難。商家在建立其平臺存在、積累客戶評論、為平臺演算法最佳化以及將其運營與平臺工具整合方面投資大量精力。如果商家試圖離開平臺，這些投資成為擱淺成本，創造轉換成本，使平臺能夠逐漸增加其提取而不失去商家參與。

客戶關係控制代表平臺對商家控制的最重要元素。平臺擁有所有客戶資料和關係，防止商家與其買家建立直接聯絡。商家無法在平臺外聯絡客戶，無法將客戶列表轉移到替代平臺，無法建立超越平臺依賴的品牌忠誠度。這種客戶關係控制確保商家保持依賴平臺服務，無論這些服務如何演變。

### 5.3. 特許經營限制：運營和地理

商家可見性的演算法操縱創造了平臺透過廣告和優質放置服務貨幣化的人為稀缺性。以前收到有機流量的商家發現他們的可見性降低，除非他們從平臺購買廣告或優質服務。這迫使商家為訪問他們以前透過有機發現到達的客戶付費，逐漸將平臺好處轉換為平臺成本。

費用升級發生在平臺實現市場主導地位和商家變得依賴平臺流量時。當平臺提供真正價值時看起來合理的初始費用隨著平臺最佳化最大收入提取而逐漸增加。圍繞平臺經濟建立業務的商家發現自己被困在不可持續的費用結構和無法透過替代渠道替換平臺流量之間。

鏈上商業透過為商家提供透過基於代幣的忠誠度系統與客戶的直接關係來解決這些問題。從商家購買收到 AC 代幣的客戶與這些商家發展獨立於任何平臺中介存在的直接財務關係。商家可以與客戶溝通，建立直接關係，並透過代幣獎勵而不是依賴平臺演算法和廣告系統來維持客戶忠誠度。

鏈上商業的去中心化性質防止任何單一實體控制商家對客戶的訪問或為了利潤操縱商家可見性。網路治理機制使商家能夠參與網路發展和政策變化的決定，確保網路演進服務商家利益而不是平臺所有者利潤最大化。

基於代幣的客戶獲取創造隨時間升值而不是變得更昂貴的可持續客戶關係。隨著鏈上商業網路增長和代幣價值升值，現有客戶關係變得更有價值，而不是需要增加廣告支出來維持。這創造了獎勵商家提供優秀客戶服務而不是透過增加平臺費用懲罰他們的正反饋迴圈。

### 5.3. 特許經營限制：運營和地理

傳統特許經營系統提供商業模式複製和品牌識別，以換取大量前期投資、持續的特許權使用費支付和限制特許經營者靈活性和增長潛力的運營限制。雖然特許經營可以提供經

過驗證的商業模式和營銷支援，但它也創造了阻止特許經營者適應當地市場條件或追求創新機會的依賴性和限制。

特許經營費用結構將成本和風險前置到特許經營者身上，同時確保特許經營商的收入，無論特許經營者是否成功。初始特許經營費通常從數萬到數十萬美元不等，為新特許經營者創造實質性的進入障礙和即時債務負擔。這些費用必須在特許經營者從其運營中產生任何收入之前支付，將財務風險從擁有經過驗證專業知識的特許經營商轉移到正在學習業務的特許經營者。

持續的特許權使用費支付創造了在特許經營關係的整個生命週期中降低特許經營者盈利能力的永久收入提取。特許權使用費通常從總收入的 4% 到 12% 不等，代表流向特許經營商的特許經營者利潤的重要部分，無論提供的實際支援或價值如何。這些持續支付可以在特許經營者的盈利和無利可圖運營之間產生差異，特別是在具有挑戰性的經濟時期。

運營限制防止特許經營者適應當地市場條件或追求對其業務的創新改進。特許經營協議通常為產品提供、定價結構、營銷方法、供應商關係和運營程式指定詳細要求。雖然這種標準化可以確保質量一致性，但它也防止特許經營者響應當地客戶偏好或競爭條件。

地理排他性限制透過防止擴充套件超出指定區域來限制特許經營者的增長機會。想要開設額外地點的成功特許經營者可能受到地理邊界的限制，或需要以實質性成本購買額外的特許經營權。這些限制可以防止成功的特許經營者利用其專業知識和市場知識，同時保護特許經營商從區域銷售中的收入。

品牌依賴創造了對特許經營商決定和聲譽管理失敗的脆弱性。特許經營者圍繞特許經營商品牌建設業務投資，使其成功依賴於特許經營商營銷有效性和聲譽管理。當特許經營

#### 5.4. 鏈上優勢：對傳統模式的改進

商做出糟糕決定或面臨公關問題時，特許經營者遭受後果，儘管對創造問題的決定沒有控制權。

鏈上商業提供類似於特許經營的業務發展好處，而沒有限制性合同關係和持續費用義務。商家可以透過網路參與訪問經過驗證的基於代幣的客戶忠誠度系統、營銷工具和運營最佳實踐，而無需支付特許經營費或交出運營控制權。

鏈上商業系統的開源性質使商家能夠根據當地市場條件調整和修改其運營，同時保持對網路好處的訪問。商家可以調整其產品提供、定價策略和客戶參與方法，以最佳化其特定市場，而無需違反特許經營限制或失去網路訪問。

鏈上商業網路內的區域協調提供協作營銷和發展機會，而沒有表徵特許經營系統的層級控制結構。商家可以在區域營銷活動、客戶獲取計劃和業務發展倡議上合作，同時保持其獨立性和運營靈活性。

基於代幣的獎勵系統創造使個體商家而不是特許經營品牌受益的客戶忠誠度。客戶透過代幣積累與特定商家發展財務關係，而不是可以轉移到任何特許經營地點的通用品牌忠誠度。這使商家能夠透過優越的客戶服務而不是僅依賴品牌識別來建立可持續的競爭優勢。

#### 5.4. 鏈上優勢：對傳統模式的改進

鏈上商業系統透過系統設計改進解決傳統商業模式的根本弱點，這些改進調整個人和集體利益，同時保留網路參與和共享資源的有益方面。這些改進創造可持續的競爭優勢，使所有參與者受益，而不是從一些參與者提取價值來使其他人受益。

去中心化治理結構消除了傳統系統中使剝削成為可能的權力和決策權威的集中。鏈上商業網路不是擁有可以為了

自己的利益改變規則、增加費用或修改運營要求的中心化權威，而是透過民主治理運作，參與者對網路修改和政策變化進行投票。

透過區塊鏈技術的透明運營確保所有參與者可以驗證公平待遇和適當補償。與費用計算、收入分享和決策過程經常缺乏透明度的傳統系統不同，鏈上商業系統在任何人都可以審計的公共賬本上記錄所有交易和分配。這種透明度消除了使操縱和剝削成為可能的資訊不對稱。

代幣升值的正和經濟學為所有參與者創造價值，而不是將現有價值從一些參與者重新分配給其他人。隨著鏈上商業網路增長並產生更多交易量，代幣價值通常升值，使所有代幣持有者受益，無論他們在網路中的位置如何。這與傳統系統形成對比，在傳統系統中，網路增長經常以後期加入者為代價使早期參與者受益。

直接客戶關係使商家能夠透過客戶服務卓越而不是依賴平臺中介或品牌識別來建立可持續的競爭優勢。從商家購買收到代幣的客戶發展激勵持續光顧和推薦的直接財務關係。這些關係屬於個體商家而不是平臺或特許經營商。

靈活的運營結構允許商家使其業務適應當地市場條件，同時保持對網路好處的訪問。與強加標準化運營要求的特許經營系統不同，鏈上商業網路提供商家可以根據其特定需求和市場條件實施的工具和基礎設施。

風險分配機制將財務風險分散到多個參與者和收入流中，而不是將風險集中在個體商家或特許經營者身上。代幣價值由儲備支撐和多元化商家網路支撐，而不是依賴個體業務成功或特許經營商決定。這種分散式風險結構提供使所有網路參與者受益的穩定性和韌性。

## 5.5. 比較分析：結構差異和結果

鏈上商業與傳統商業模式的系統比較揭示了激勵結構、風險分配、價值創造機制和長期可持續性前景的根本差異。這些差異解釋了為什麼鏈上商業可以實現傳統模式無法維持的結果，同時避免最終破壞傳統系統的剝削和衝突。

傳統 MLM 系統中的收入生成依賴於變得數學上不可能維持的招募增長，而鏈上商業收入來自可以隨時間可持續增長的真正商業交易。傳統電子商務平臺透過從商家交易中提取增加的百分比來產生收入，而鏈上商業透過使所有參與者受益的網路效應創造價值。特許經營系統透過前期費用和持續的特許權使用費產生收入，無論特許經營者是否成功，而鏈上商業參與者從基於集體網路成功的共享代幣升值中受益。

傳統系統中的風險分配通常將風險集中在個體參與者身上，同時保證系統運營商的回報。MLM 參與者冒著其投資資本和努力的風險，而沒有回報保證，而 MLM 公司從產品銷售和會員費中獲得收入。電子商務商家在平臺政策變化和演算法修改上冒著其業務可行性的風險，而平臺無論商家成功與否都收取費用。特許經營者冒著實質性資本投資和持續特許權使用費義務的風險，而特許經營商無論個體特許經營表現如何都獲得收入。鏈上商業透過多元化的商家網路和儲備支撐系統分配風險，同時使所有參與者能夠從網路成功中受益。

價值創造機制透過專注於真正的經濟活動而不是招募、依賴或提取，將鏈上商業與傳統模式區別開來。MLM 系統主要為公司和早期參與者而不是為客戶或後期參與者創造價值。電子商務平臺為平臺所有者和股東創造價值，同時逐漸從商家和客戶提取價值。特許經營系統為特許經營商和成功的特許經營者創造價值，同時要求所有特許經營者的實

質性投資和持續支付。鏈上商業透過共享經濟活動和基於集體成功的代幣升值為所有參與者創造價值。

可持續性前景由於其基礎數學和激勵結構，傳統模式和鏈上商業之間差異巨大。MLM 系統在數學上不可持續，因為它們需要無法無限期繼續的指數招募增長。隨著其提取變得更加激進，電子商務平臺面臨來自商家和監管審查的日益抵制。隨著市場成熟和增長機會減少，特許經營系統可能變得不太有吸引力。鏈上商業隨著網路增長變得更有價值和可持續，因為網路效應和代幣實用性隨著參與而增加。

根本差異在於系統是否為參與者創造正和或零和結果。傳統模式經常創造零和或負和動態，其中一些參與者必須失敗才能讓其他人獲勝，導致衝突和最終的可持續性問題。鏈上商業創造正和動態，其中網路增長和成功使所有參與者受益，使可持續的長期增長成為可能，服務真正的經濟需求，同時為所有利益相關者提供有意義的好處。

理解這些結構差異使個人和企業能夠根據其目標、風險承受能力和道德考慮，對參與各種商業模式做出明智決定。正如我們將在第六章中探討的，某些型別的參與者基於其現有技能、資源和市場地位，特別適合從鏈上商業系統中受益。



## 6. 理想的鏈上商業參與者

誰從去中心化商業中受益最多

鏈上商業系統為廣泛的參與者創造了機會，但某些型別的个人和企業在獨特的位置上最大化這些網路提供的好處。瞭解誰在鏈上商業環境中蓬勃發展，既幫助潛在參與者評估其適合度，也幫助現有參與者最佳化其在去中心化商業網路中成功的策略。

最成功的鏈上商業參與者通常共享某些與前面章節討論的基本原則和運營機制一致的特徵。他們理解流通勝過儲存的價值，欣賞去中心化系統勝過平臺依賴的好處，並擁有對網路增長和可持續性做出有意義貢獻所必需的技能或資源。

然而，在鏈上商業中的成功不需要廣泛的技術知識、大量資本投資或以前的加密貨幣經驗。這些系統被設計為在廣泛的技術複雜性和商業經驗範圍內容納參與者。最重要的是與協作、價值創造導向的原則保持一致，這些原則將鏈上商業與傳統競爭商業模式區別開來。

### 6.1. 獨立企業家：建立個人品牌資產

獨立企業家代表鏈上商業參與最自然的契合之一，因為這些系統放大了獨立運營商已經擁有的優勢，同時消除了傳統上約束小企業成功的許多劣勢。獨立企業家通常在客戶

## 6.1. 獨立企業家：建立個人品牌資產

服務、創新和適應性方面表現出色，但在營銷觸達、客戶獲取成本和與擁有大量廣告預算的大型企業競爭方面面臨困難。

鏈上商業透過提供基於代幣獎勵的內建客戶獲取機制來解決這些傳統小企業挑戰，這種機制激勵客戶發現和保留。獨立企業家不再主要基於廣告支出或品牌認知度競爭，而是可以基於他們為客戶提供的價值進行競爭，知道滿意的客戶將透過代幣獎勵系統獲得財務激勵返回並推薦他人。

鏈上商業網路內的個人品牌發展機會經常超過獨立企業家透過傳統營銷渠道能夠實現的。當客戶從其購買中收到代幣時，他們與特定商家發展持續的財務關係，而不是通用交易。這創造了比傳統廣告能夠實現的更強的客戶忠誠度和口碑營銷，同時成本低於傳統客戶獲取計劃。

獨立企業家還從鏈上商業網路的協作而非競爭性質中受益。網路參與者不將其他企業視為威脅，而是有激勵支援彼此的成功，因為網路增長透過增加代幣實用性和升值使所有參與者受益。這種協作環境經常導致推薦關係、資源共享和聯合營銷努力，這在傳統競爭環境中很難建立。

鏈上商業系統的靈活性允許獨立企業家在訪問網路好處的同時保持其運營獨立性。與強加標準化運營要求的特許經營系統或控制客戶關係的平臺系統不同，鏈上商業使獨立運營商能夠使其業務適應當地市場條件，同時保持對網路基礎設施和好處的訪問。

財務獨立代表獨立企業家在鏈上商業系統中的另一個重要優勢。企業家不依賴銀行貸款、投資者資金或平臺政策，而是可以透過客戶資助的增長建立可持續的業務。代幣獎勵和利潤分享機制從早期階段創造現金流正的運營，減少了經常約束傳統小企業發展的財務風險和外部依賴。

鏈上商業系統提供的資料所有權和客戶關係控制也特別使傳統上與擁有複雜客戶資料系統的大型競爭對手鬥爭的獨

立企業家受益。當客戶控制自己的資料並選擇直接與受信任的商家分享時，獨立企業家可以建立詳細的客戶洞察，而無需昂貴的客戶關係管理系統或資料分析平臺。

## 6.2. 中小品牌商家：擺脫平臺剝削

已經取得一些市場成功但發現自己越來越受到平臺依賴約束的中小品牌商家代表鏈上商業參與者的另一個理想類別。這些企業通常擁有既定的客戶群、經過驗證的商業模式和運營專業知識，但面臨來自平臺費用、政策變化和傳統電子商務和社交媒體平臺上有機覆蓋減少的日益增長的壓力。

鏈上商業提供的平臺逃脫對這些商家來說可能是變革性的。他們不再向平臺支付越來越高的收入百分比來獲得客戶訪問，而是可以將這些相同資源投資於建立直接客戶關係和忠誠度的代幣獎勵。與依賴平臺的策略相比，這通常導致更低的客戶獲取成本和更高的客戶生命週期價值。

品牌商家以現有客戶關係、既定運營系統和經過驗證的產品或服務提供的形式為鏈上商業網路帶來有價值的資產。這些資產可以加速網路發展並提供使其他網路參與者受益的穩定性。作為回報，這些商家獲得訪問基於代幣的客戶獲取系統，可以將其覆蓋擴充套件到現有客戶群之外。

鏈上商業的庫存和現金流管理好處對經常與傳統零售和電子商務運營的營運資本要求鬥爭的中型商家來說特別有價值。基於代幣的系統可以透過更可預測的客戶需求和改善的客戶保留率來改善現金流時機並減少庫存風險。

中型商家還經常具有利用鏈上商業網路提供的跨商家協作機會的運營能力。他們可以參與區域營銷活動，與互補企業協調，並以使其自身業務受益同時支援整體網路增長的方式為網路基礎設施發展做出貢獻。

### 6.3. 內容創作者和影響者：直接將影響力貨幣化

鏈上商業的品牌保護優勢對已經在品牌發展中投資巨大但缺乏大公司保護其市場地位資源的中型商家來說可能至關重要。基於代幣的客戶忠誠度創造比傳統營銷能實現的更強的品牌依戀，而鏈上商業的去中心化性質減少了對平臺政策變化或透過平臺操縱的競爭攻擊的脆弱性。

### 6.3. 內容創作者和影響者：直接將影響力貨幣化

已經建立了受眾但與平臺貨幣化限制鬥爭的內容創作者和影響者發現，鏈上商業為傳統贊助和廣告收入模式提供了更直接和有利可圖的替代方案。創作者不依賴平臺演算法、廣告費率和贊助商可用性，而是可以透過鏈上商業網路內的直接商家合作夥伴關係和客戶推薦將其影響力貨幣化。

基於代幣的獎勵系統使創作者能夠為其受眾提供真正價值，而不是簡單地為佣金支付推廣產品。當創作者將其受眾推薦給鏈上商業商家時，受眾從其購買中獲得代幣獎勵，而創作者獲得推薦補償。這種利益一致性創造了比傳統影響者贊助通常實現的更真實和有效的營銷關係。

內容創作者還從鏈上商業提供的資料所有權和受眾關係控制中受益。創作者不在擁有所有客戶資料和關係的平臺上建立受眾，而是可以透過基於代幣的互動和溝通與其受眾發展直接聯絡。這減少了平臺依賴，同時與受眾創造更可持續的長期關係。

鏈上商業網路內的協作機會使內容創作者能夠與多個商家發展持續的合作夥伴關係，而不是依賴單一贊助交易或平臺收入分享。這些多元化的收入流通常證明比傳統內容貨幣化方法更穩定和有利可圖，同時需要更少的時間和精力來維持。

透過鏈上商業網路的地理擴張機會還可以透過使創作者能夠在網路商家運營的新市場中將其影響力貨幣化來使他們受益。創作者不限於當地贊助機會或特定平臺的受眾，而是可以在相同網路基礎設施內跨多個區域和商業部門發展收入流。

鏈上商業推薦的真實性優勢通常比傳統廣告合作夥伴關係改善內容創作者有效性和受眾滿意度。當創作者可以透過代幣獎勵提供真正價值而不是簡單地為佣金推廣產品時，其受眾通常響應更積極，並保持更高的信任和參與水平。

## 6.4. 電子商務：擺脫中介費用

在傳統平臺上已經成功但面臨日益增加的費用結構、政策限制和演算法依賴的現有電子商務商家代表特別有動機的潛在鏈上商業參與者類別。這些商家瞭解數字商業運營和客戶獲取，但需要日益昂貴和限制性平臺關係的替代方案。

從平臺依賴過渡到鏈上商業的經濟好處對這些商家來說可能是巨大的。通常佔總銷售額 15% 到 40% 的平臺費用可以改為重定向到建立直接客戶關係的代幣獎勵。這通常導致改善的利潤率，同時透過代幣獎勵為客戶提供更好的價值。

有平臺經驗的商家還為鏈上商業網路帶來有價值的技能和知識。他們對數字營銷、客戶服務、庫存管理和線上運營的理解可以加速他們在去中心化系統中的成功，同時為經驗較少的網路參與者提供指導和支援。

鏈上商業提供的客戶資料和關係控制對在平臺上建立業務但缺乏對其客戶資訊直接訪問的商家來說特別有價值。直接與客戶溝通、建立電子郵件列表和發展重複業務關係的能力代表了相對於依賴平臺運營的重要競爭優勢。

## 6.5. 成功故事：真實參與者案例研究

現有電子商務系統和鏈上商業網路之間的運營整合對已經理解數字支付處理、庫存管理和客戶服務系統的有經驗商家來說通常證明是直接的。這減少了實施障礙，同時使從平臺依賴到網路獨立的逐步過渡成為可能。

多元化收入流提供的風險緩解對經歷過損害其業務的平臺政策變化、賬戶暫停或演算法修改的商家來說可能至關重要。鏈上商業提供減少對任何單一平臺或系統依賴的替代收入渠道。

## 6.5. 成功故事：真實參與者案例研究

鏈上商業的理論好處透過檢查跨不同業務型別和實施策略的實際參與者經驗變得具體。雖然鏈上商業代表數字業務的相對新方法，但早期實施已經產生了展示不同型別參與者實際結果的記錄案例研究。

區域餐廳網路提供了鏈上商業如何轉變傳統本地業務的引人注目例子。參與餐廳通常報告客戶保留率比傳統忠誠度計劃實現的高 20% 到 50%，平均客戶支出增長從 15% 到 30% 不等。代幣獎勵為重複訪問創造更強的激勵，而跨餐廳合作夥伴關係使客戶能夠在其區域內跨多個餐飲選擇使用代幣。

獨立零售商家經常透過鏈上商業參與實現特別顯著的結果。案例研究記錄了與傳統廣告方法相比客戶獲取成本降低 40% 到 60%，客戶生命週期價值增長經常超過 100%。降低的獲取成本和改善的保留相結合，為參與零售商創造了大幅改善的單位經濟學。

專業服務提供商，如顧問、律師、會計師和醫療從業者，發現基於代幣的推薦系統比傳統營銷方法產生更合格的潛在客戶，同時創造更強的客戶關係。推薦的財務激勵通常產生比傳統口碑營銷實現的高 3 到 5 倍的推薦率。

從依賴平臺的貨幣化過渡到鏈上商業合作夥伴關係的內容創作者在參與的第一年內經常報告收入增長 **50% 到 200%**。推薦佣金、受眾代幣獎勵和減少的平臺依賴的結合創造了比傳統贊助或廣告收入模式提供的更穩定和有利可圖的收入流。

專門從事鏈上商業實施的技術服務提供商和顧問經常實現卓越結果，因為他們理解網路發展的技術和商業方面。這些參與者通常透過實施服務、持續網路參與和早期網路參與的代幣升值發展多個收入流。

## 6.6. 成功的參與者特徵

成功的鏈上商業參與者通常共享某些特徵和方法，將他們與不太成功的參與者區別開來。理解這些成功因素可以幫助潛在參與者評估其適合度，並制定最大化其網路參與好處的策略。

客戶服務導向代表最重要的成功因素之一，因為鏈上商業系統透過基於代幣的反饋機制和推薦系統放大客戶滿意度的重要性。始終提供積極客戶體驗的商家通常比主要專注於交易完成的商家實現更高的代幣分配、更好的客戶保留和更多的推薦活動。

長期思考和承諾使參與者能夠最大化鏈上商業系統提供的網路效應和代幣升值好處。將網路參與視為長期業務發展而不是短期收入生成的參與者通常透過複合增長和關係建設實現更好的結果。

協作心態和支援其他網路參與者的意願經常證明對成功至關重要，因為鏈上商業網路在相互支援和共享增長而不是零和競爭上蓬勃發展。積極向其他網路商家推薦客戶、分享知識和資源並為網路發展做出貢獻的參與者通常收到加速其自身成功的互惠支援。

## 6.6. 成功的參與者特徵

技術舒適度和學習新系統的意願幫助參與者充分利用鏈上商業能力，儘管不需要廣泛的技術知識。擁抱數字工具和自動化系統的參與者通常比抵制技術採用的參與者實現更好的運營效率和客戶溝通。

市場理解和客戶焦點使參與者能夠為其特定行業和客戶群最佳化其鏈上商業策略。理解其客戶需求和偏好的參與者可以設計代幣獎勵計劃和服務提供，最大化網路系統內的客戶滿意度和保留。

理想的鏈上商業參與者結合商業敏銳度與協作心態、客戶服務卓越與長期思考，以及運營能力與擁抱價值創造和客戶關係新方法的意願。正如我們將在第七章中探討的，這些個人成功因素擴大到使區域和全球網路發展成為可能，為整個社群和市場部門創造可持續的經濟機會。

## **Part III.**

# 第三部分：全球實施策略



## 7. 透過去中心化網路實現全球擴張

鏈上商業如何在全球傳播

鏈上商業系統超越其初始區域市場的擴張呈現出獨特的機會和挑戰，這些機會和挑戰將去中心化網路與傳統國際業務發展區別開來。與必須建立子公司、導航複雜監管框架並保持對遠端運營控制的中心化公司不同，鏈上商業網路可以透過參與者驅動的擴張有機增長，同時保持連貫的運營標準和共享價值系統。

這種去中心化的全球擴張方法利用了使鏈上商業網路在本地層面具有韌性和適應性的基本特徵。使民主治理、透明運營和協作價值創造在個別區域內成為可能的相同原則可以應用於協調跨多個國家和文化的活動，同時保持本地自治和市場響應性。

理解鏈上商業網路如何實現全球規模需要檢查去中心化系統平衡標準化與本地化、在多樣化市場中保持質量和一致性，以及創造價值流的具體機制，這些價值流使參與者受益，無論其地理位置或文化背景如何。

### 7.1. 區域代理模式：全球標準下的本地自治

區域代理模式為鏈上商業擴張提供基礎框架，透過建立根據共享全球標準運營的自治本地網路，同時保持適應特定

## 7.1. 區域代理模式：全球標準下的本地自治

市場條件和文化要求的靈活性。這種方法使快速擴張成為可能，而無需表徵傳統國際業務發展的資本要求和運營複雜性。

區域代理在特定地理區域內作為獨立的鏈上商業網路運營，通常涵蓋擁有足夠人口和業務密度來支援可持續網路效應的主要都市區域或經濟區域。每個區域代理在商家招募、客戶獲取、營銷策略和日常網路管理方面保持完全運營自治，同時遵守確保與全球鏈上商業生態系統相容性的技術標準和治理原則。

向區域代理提供的自治使它們能夠為本地市場條件最佳化其運營，而無需中心化權威的批准或協調。區域管理者可以在既定引數內調整代幣分配公式，開發與本地文化產生共鳴的營銷活動，並與服務其特定市場需求的本地企業建立合作伙伴關係。這種靈活性經常證明對多樣化國際市場中的成功至關重要，在這些市場中，由於對本地偏好和要求理解不足，中心化方法經常失敗。

區域代理必須維持的全球標準確保整個全球鏈上商業網路的互操作性和質量一致性。這些標準涵蓋代幣系統、智慧合約實施和資料安全協議的技術規範，以及商家審查、客戶服務和財務透明度的運營要求。標準化使區域網路之間的無縫互動成為可能，同時保護全球鏈上商業品牌的聲譽和完整性。

補償機制根據區域代理對本地和全球網路成功的貢獻獎勵它們。區域代理從其區域內的交易量獲得收入分享，從全球網路增長獲得代幣升值好處，以及基於客戶滿意度和商家保留指標的績效獎金。這種補償結構將區域利益與全球目標對齊，同時為本地最佳化和增長提供強烈激勵。

區域代理模式還使知識分享和最佳實踐在全球網路中的分佈成為可能。在一個區域開發的成功策略可以透過連線區域代理的全球溝通和協調系統在其他市場中適應和實施。

這種知識分享加速網路發展，同時減少通常伴隨國際擴張的試錯成本。

此外，區域結構提供針對本地經濟破壞或監管挑戰的自然風險分佈和韌性。當個別區域面臨困難時，其他網路區域可以提供支援和替代方案，而全球網路繼續運營。這種分散式韌性代表了相對於中心化國際運營的重要優勢，中心化國際運營可能受到關鍵市場問題的嚴重影響。

## 7.2. 跨文化適應

鏈上商業網路的成功全球擴張需要複雜的文化適應方法，這些方法保持公平、透明和協作價值創造的基本原則，同時適應跨不同社會和市場的多樣化商業實踐、溝通風格和經濟期望。

鏈上商業環境中的文化適應超越了營銷材料的簡單翻譯或使用者介面的修改。它涵蓋對不同文化如何處理商業關係、信任形成、財務規劃和集體決策的深入理解。這些文化因素顯著影響鏈上商業系統必須如何呈現、實施和運營，以在多樣化的國際市場中實現接受和成功。

商業關係形成在各種文化中差異巨大，一些社會強調正式合同和機構保證，而其他社會優先考慮個人關係和社群共識。鏈上商業網路必須調整其商家招募和客戶獲取策略，以與建立和維持商業關係的本地偏好保持一致。在關係導向的文化中，網路發展可能強調社群活動和個人介紹，而交易導向的文化可能對清晰的價值主張和好處的數學展示響應更好。

信任機制和驗證系統也需要文化適應，因為不同社會對技術系統、機構權威和點對點驗證有不同的舒適度。在技術導向文化中建立信心的區塊鏈透明度可能在注重隱私的社會中創造焦慮，需要不同的方法來展示系統可靠性和參與者

### 7.3. 網路效應：商家如何跨境連線

保護。區域代理必須開發透過文化適當手段建立信任的溝通策略，同時保持確保系統完整性的數學和技術基礎。

財務規劃和投資方法在各種文化中差異顯著，影響鏈上商業好處應該如何呈現和構建。具有強儲蓄傳統的文化可能強調代幣積累的財富儲存方面，而企業文化可能專注於業務發展和收入生成機會。相同的鏈上商業系統可以為參與者提供不同的主要好處，取決於這些好處如何與文化財務優先順序和風險承受水平保持一致。

溝通風格和決策過程需要治理機制和社群互動系統的適應。層級文化可能需要與平等主義社會不同的民主參與方法。共識建設文化可能需要網路決策的延長討論期，而效率導向的文化可能更喜歡簡化的投票機制。區域代理必須調整其治理和溝通系統，以在本地文化期望內有效工作，同時保持定義鏈上商業網路的民主原則。

經濟整合方法還必須適應跨國際市場的不同監管環境、銀行系統和商業實踐規範。一些區域可能需要其他市場不需要的特定合規程式或文件要求。區域代理必須導航這些要求，同時保持使鏈上商業系統對參與者有吸引力的運營效率和使用者體驗。

本地化過程透過保持確保公平和透明的數學和技術基礎，同時將表面層面的實施適應文化偏好，來保持核心鏈上商業原則。智慧合約系統、代幣分配演算法和區塊鏈驗證機制在所有區域保持一致，確保基本價值主張和參與者保護得到保留，無論文化適應如何。

### 7.3. 網路效應：商家如何跨境連線

鏈上商業的全球擴張創造了超越個別區域市場的網路效應，透過使跨境商家連線、客戶流動性和價值流成為可能，這些

使整個全球系統的參與者受益。這些國際網路效應經常提供純本地或區域商業系統無法實現的競爭優勢。

跨境商家連線使不同區域的企業能夠發展合作伙伴關係、推薦關係和協作營銷機會，這些機會透過傳統國際業務發展方法很難或不可能建立。鏈上商業商家可以透過連線區域網路的共享代幣系統和溝通平臺與其他區域的互補企業連線，為客戶推薦、聯合促銷和跨地理邊界的知識分享創造機會。

當鏈上商業參與者在擁有活躍網路運營的區域之間旅行時，客戶流動性好處出現。在其家鄉區域透過購買積累代幣的客戶可以在其他網路區域利用這些代幣進行購買，創造無縫的國際商業體驗。這種流動性為客戶和商家創造價值，同時加強跨多個市場的整體網路實用性和代幣需求。

全球代幣經濟創造使所有參與者受益的升值機會，無論其特定區域位置如何。隨著鏈上商業網路擴充套件到新市場並實現增加的交易量，全球代幣升值使整個全球系統中的所有代幣持有者受益。這為既定區域的參與者創造激勵來支援擴張努力，同時為早期參與者提供其對網路發展基礎貢獻的獎勵。

供應鏈整合機會使不同區域的商家能夠發展直接貿易關係，繞過傳統的進出口中介和分銷系統。鏈上商業商家可以與其他區域的供應商和分銷商建立基於代幣的貿易關係，創造比傳統國際商業系統更高效和有利可圖的國際貿易安排。這些直接關係經常提供成本優勢和質量控制好處，與傳統國際商業系統相比。

跨區域的知識和專業知識分享加速了整個全球網路的創新和最佳實踐發展。一個區域的成功商家可以透過連線鏈上商業網路的全球溝通系統與其他區域的商家分享其策略和技術。這種知識分享經常導致所有參與區域的改善業務績效和更快網路發展。

## 7.4. 從公共到私有到鏈域

全球網路效應還為服務全球鏈上商業生態系統的專業服務和諮詢企業創造機會。技術提供商、營銷專家、法律顧問和其他專業服務提供商可以發展鏈上商業系統的專業知識，並在多個區域網路中提供其服務，創造從全球網路增長中受益的可擴充套件商業機會。

### 7.4. 從公共到私有到鏈域

鏈上商業全球擴張通常遵循三階段發展模式，從公共意識和教育透過私有網路發展到完全區塊鏈整合和自主運營。這種分階段方法使可持續增長成為可能，同時管理風險並確保擴張每個階段的質量發展。

公共階段專注於目標區域內的教育、意識建設和社群發展。在這個階段，潛在參與者透過教育內容、演示活動和試點計劃瞭解鏈上商業原則、好處和運營機制。公共階段用於識別感興趣的參與者、建立本地社群，並建立可持續網路發展所必需的基礎關係。

公共階段活動通常包括教育研討會、演示計劃和小規模試點實施，這些展示鏈上商業好處而無需完整系統部署。這些活動使潛在參與者能夠理解鏈上商業系統如何工作以及他們如何從參與中受益，同時建立更大規模實施所必需的信任和關係。公共階段還用於識別能夠推動後續發展階段的潛在區域代理領導者和核心商家參與者。

私有階段涉及封閉網路實施的發展，這些實施在特定地理區域或市場部門內為有限數量的精心選擇的商家和客戶服務。私有網路使運營程式的改進、本地市場適應的測試，以及支援完整公共網路啟動所必需的參與者基礎的發展成為可能。私有階段通常持續六到十八個月，而網路開發者為本地條件最佳化其系統並建立足夠的交易量來支援可持續運營。

私有階段運營專注於透過展示結果而不是促銷活動證明系統有效性和建立參與者信心。參與的商家和客戶體驗鏈上商業系統的實際好處，而網路運營商在受控環境中改進其流程並解決運營挑戰。私有階段通常在網路實現足夠的交易量和參與者滿意度來支援更廣泛的公共可用性時結束。

鏈域階段代表與全球鏈上商業區塊鏈系統的完全整合和根據智慧合約治理機制的自主運營。在這個階段，區域網路變得完全自治，同時保持與全球鏈上商業生態系統的技術和運營相容性。鏈域網路可以與其他區域網路無縫互動，同時保持本地自治和市場響應性。

鏈域運營透過自動化系統和全球整合實現最大效率和參與者好處，同時保持在早期階段發展的本地適應和文化敏感性。區域網路實現完全自治，同時為全球網路效應和發展倡議做出貢獻並從中受益。向鏈域狀態的進展通常在初始公共階段活動後十二到二十四個月發生，取決於市場條件和發展速度。

## 7.5. 法律和監管導航

鏈上商業網路的全球擴張需要複雜的法律和監管合規方法，這些方法適應多樣化的國際監管環境，同時保持運營效率和參與者保護。鏈上商業系統的去中心化性質為監管合規創造了機會和挑戰，需要仔細規劃和專家法律指導。

監管分類在各司法管轄區之間差異顯著，不同國家和地區對基於區塊鏈的商業系統、代幣分配和去中心化治理機制應用不同的法律框架。一些司法管轄區將鏈上商業代幣視為需要廣泛註冊和披露要求的證券，而其他司法管轄區將它們分類為具有不同監管義務的實用代幣。區域代理必須與合格的法律顧問合作，確保符合適用法規，同時保持網路成功所必需的運營靈活性。

## 7.5. 法律和監管導航

金融服務法規影響許多司法管轄區的鏈上商業運營，特別是與支付處理、貨幣傳輸和客戶資金保護相關的方面。一些區域需要促進支付交易或持有客戶資金的企業的特定許可證或註冊，而其他區域則將某些型別的基於代幣的系統免於金融服務法規。理解和遵守這些要求經常決定鏈上商業網路是否可以在特定司法管轄區內合法運營。

消費者保護法和資料隱私法規創造額外的合規要求，這些要求在國際市場中差異顯著。歐盟隱私法規施加與美國或亞洲隱私框架不同的要求，需要區域代理為其特定司法管轄區實施適當的資料處理和客戶保護程式。這些合規要求必須與在鏈上商業系統內提供安全和信任的透明度和驗證機制平衡。

代幣分配、商家收入分享和客戶獎勵的稅務處理需要在鏈上商業網路運營的每個司法管轄區內進行仔細分析和規劃。不同稅務機關對基於區塊鏈的商業活動應用不同規則，對網路必須如何構建其運營以及參與者必須如何報告其鏈上商業收入產生影響。區域代理通常提供指導和資源，幫助參與者理解其稅務義務，同時確保網路運營符合適用稅收法規。

國際協調機制使區域代理能夠分享合規知識並協調對影響多個司法管轄區的監管發展的響應。全球鏈上商業網路與跨不同區域的法律和監管專家保持關係，他們可以為本地合規努力提供指導和支援，同時識別監管參與和改進的機會。

監管參與策略使鏈上商業網路能夠建設性地參與政策發展過程，同時保護其運營利益和參與者好處。成功的鏈上商業網路經常主動與監管機構接觸，解釋其系統，展示其好處，併為去中心化商業系統的適當監管框架發展做出貢獻，而不是避免監管關注。

監管導航過程還包括對可能影響網路運營的監管變化或挑戰的應急規劃。區域代理開發替代運營結構和合規程式，如

果監管環境以影響其當前運營的方式變化，可以實施。這種規劃確保網路可以適應監管發展，同時保持對參與者的服務並保持積累的網路價值。

隨著鏈上商業網路透過區域代理模式、跨文化適應、國際網路效應、分階段發展方法和監管合規策略實現全球規模，它們為個人經濟賦權和主權創造機會，超越傳統就業和企業所有權模式。第八章將探討這些全球網路如何使個人能夠透過個人品牌發展、以實用性為重點的參與和分散式財富創造機制直接參與經濟價值創造。



## 8. 個體經濟革命

鏈上商業如何實現個人經濟主權

鏈上商業系統的出現為個人透過直接參與價值創造網路而不是傳統就業或企業所有權模式來實現真正經濟主權創造了前所未有的機會。這場個體經濟革命改變了人們對工作、收入、財富建設和經濟安全的思考方式，透過使個人技能、關係和貢獻的直接貨幣化成為可能，而無需機構中介或傳統商業結構。

傳統經濟參與歷史上要求個人在就業（出售時間和技能給僱主以換取工資）或企業所有權（承擔重大財務風險和運營責任以追求潛在更高回報）之間選擇。鏈上商業創造了第三條道路，結合就業的安全優勢和企業所有權的財富建設潛力，同時消除兩種傳統方法的許多劣勢。

這種轉換超越了簡單的收入生成，涵蓋了個人如何建設財富、發展專業能力和實現長期財務安全的根本變化。個體經濟革命使人們成為真正的經濟參與者，而不是他人商業活動的工資或回報的被動接受者。

### 8.1. 個人品牌作為商業資產：個人價值創造

鏈上商業系統使個人能夠將其個人品牌和聲譽作為真正的商業資產貨幣化，而不是簡單地使用這些品質來獲得傳統就業或商業機會。個人品牌成為有價值的網路資產，透過基

## 8.1. 個人品牌作為商業資產：個人價值創造

於代幣的經濟系統中的客戶關係、推薦活動和內容創作產生持續收入。

個人品牌價值的發展透過真實的關係建設和真正的價值創造發生，而不是傳統的營銷和自我推廣活動。始終提供有價值資訊、進行有用介紹並支援其他網路參與者的個人經常發展吸引客戶、商家和合作機會的強大個人品牌。這些關係透過推薦收入、諮詢機會以及參與網路治理和發展活動產生經濟價值。

與主要用於吸引就業或商業機會的傳統個人品牌不同，鏈上商業個人品牌透過基於代幣的獎勵系統產生直接經濟回報。擁有強大個人品牌的個人經常收到增強的代幣分配、新機會的優先訪問權，以及參與高價值網路活動的邀請。個人品牌發展的經濟價值變得可測量和即時，而不是投機和長期。

鏈上商業網路內的內容創作機會使個人能夠透過教育材料、營銷內容和社群領導活動將其知識和專業技能貨幣化。個人不是建立內容來吸引傳統廣告收入或贊助交易，而是可以開發推動網路參與和商家成功的內容，產生經常超過傳統內容貨幣化方法的基於代幣的補償。

鏈上商業網路內的個人品牌發展還為傳統就業很少提供的技能發展和職業成長創造機會。積極參與網路發展的個人經常獲得數字營銷、客戶服務、業務發展和技術實施方面的技能，這些技能增加了他們在網路內的價值，同時為其他機會創造可轉移的技能。

透過鏈上商業的個人品牌貨幣化的可擴充套件性經常超過傳統自由職業或諮詢能夠實現的。雖然傳統個人服務受到個人時間和精力約束的限制，但基於代幣網路內的個人品牌可以透過網路效應和自動化系統產生價值，這些系統無需持續個人關注即可繼續運營。這創造了傳統個人服務企業很少實現的被動收入生成機會。

此外，鏈上商業網路內的個人品牌發展經常證明比傳統個人營銷更真實和可持續，因為它專注於真正的價值創造而不是促銷活動。在網路內始終幫助他人成功的個人通常透過其實際貢獻而不是透過營銷活動或自我推廣努力有機地發展強大的個人品牌。

## 8.2. 從投機到實用性

鏈上商業系統透過建立基於實用性的代幣系統，為主導許多區塊鏈採用的投機導向加密貨幣交易文化提供實用替代方案，這些系統透過真正的經濟活動而不是市場情緒和價格投機產生價值。

表徵許多加密貨幣採用的投機陷阱創造繁榮蕭條週期，這些週期使複雜交易者受益，同時傷害缺乏成功交易所必需的知識、資源或風險承受力的普通參與者。許多試圖透過加密貨幣交易建設財富的個人經歷了重大損失，同時為破壞區塊鏈在實用商業目的方面更廣泛採用的市場波動做出貢獻。

鏈上商業中以實用性為重點的參與透過實際商業活動而不是市場時機或價格預測產生價值。個人透過商家購買、推薦活動、內容創作和網路發展貢獻獲得代幣，這些活動創造真正的經濟價值而不是零和交易利潤。這種方法使基於生產活動而不是投機市場運動的可持續財富建設成為可能。

基於實用性的參與提供的可預測收入流對個人財務規劃來說經常比投機交易的潛在收益更有價值。雖然交易利潤可能是巨大的，但它們是不可預測的，需要持續關注和市場分析。基於實用性的代幣獲得提供個人可以預算和規劃的一致和可靠的收入，同時透過代幣積累和升值建設長期財富。

### 8.3. 每個人都是價值節點：分散式經濟參與

基於實用性參與的風險管理優勢包括跨多個收入流的多元化和減少對市場操縱和波動的暴露。透過多個網路活動獲得代幣的個人對任何單一收入來源的破壞不太脆弱，而他們的代幣積累從網路增長而不是投機交易動態中受益。

基於實用性參與的教育價值經常超過個人從交易活動中獲得的，因為它發展實用商業技能而不是市場分析能力。鏈上商業網路的參與者經常獲得客戶服務、業務發展、數字營銷和技術實施方面的技能，這些技能在多種環境中創造價值，而不是僅適用於加密貨幣市場的專業交易知識。

基於實用性參與的社群建設方面創造超越純財務好處的社會和職業關係。參與鏈上商業網路的個人經常與其他參與者發展有意義的關係，創造增強其整體生活質量和職業發展的社會資本和合作機會。

### 8.3. 每個人都是價值節點：分散式經濟參與

鏈上商業網路使每個參與者能夠在分散式經濟系統內作為價值節點運作，透過其技能、關係和市場地位的獨特組合創造和捕獲價值，而不是競爭有限的就業職位或商業機會。

價值節點概念認識到每個個人都擁有個人關係、本地知識、專業技能和市場訪問形式的獨特資產，可以為網路成功做出貢獻，同時為個人產生經濟回報。鏈上商業系統不要求個人適應預定義的就業角色或商業類別，而是使靈活參與成為可能，利用個人可以為網路增長和成功貢獻的任何價值。

當個人可以向鏈上商業商家推薦朋友、家庭成員和專業聯絡人併為成功推薦獲得基於代幣的補償時，個人關係網路成為可貨幣化的資產。這些推薦關係經常隨著被推薦客戶繼續參與網路而產生持續收入，從關係發展和維護活動中創造被動收入流。

本地市場知識和地理訪問使個人能夠在其特定區域內擔任區域協調員、市場開發者或商家招募者。瞭解本地商業社群、客戶偏好和市場條件的個人可以為網路擴張做出貢獻，同時為其知識和關係建設活動獲得補償。這為個人創造機會將其本地專業知識貨幣化，而無需傳統的業務發展技能或資本投資。

當個人可以為網路發展、客戶服務、內容創作或商家支援活動做出貢獻時，專業技能和專業知識成為有價值的網路資源。技術技能、營銷專業知識、客戶服務能力和業務發展知識都在鏈上商業網路內創造價值貢獻和經濟參與的機會。網路參與的靈活性使個人能夠根據其優勢和興趣而不是符合僵化的職位描述進行貢獻。

當個人可以為需要人類判斷、創造力或關係管理的網路活動做出貢獻時，時間和注意力成為有價值的資源。內容稽核、客戶服務、質量驗證和社群管理活動都需要人類參與，可以為向網路運營貢獻這些服務的個人產生基於代幣的補償。

個人價值貢獻的聚合創造使所有參與者受益的網路效應，同時使每個個人能夠為其特定貢獻捕獲公平補償。價值節點模型不創造零和競爭，其中個人成功需要他人失敗，而是創造正和動態，其中個人成功為使所有參與者受益的集體網路成功做出貢獻。

## **8.4. 收入生成資產：建設可持續收入流**

鏈上商業參與使個人能夠建設提供持續收入流的收入生成資產組合，而不是僅依賴傳統就業或企業所有權來獲得財務安全。這些資產通常隨時間升值，同時產生當前收入，創造即時財務好處和長期財富建設機會。

#### 8.4. 收入生成資產：建設可持續收入流

透過網路參與的代幣積累創造提供當前實用性和長期投資價值的升值資產。與失去購買力給通脹的傳統儲蓄賬戶或承擔高風險的投機投資不同，鏈上商業代幣通常基於網路增長和採用升值，同時為網路商家社群內的購買提供即時實用性。

當個人與商家和其他網路參與者建立持續關係時，客戶關係資產得到發展，這些關係產生推薦收入、合作機會以及對新網路發展的優先訪問。這些關係經常隨著網路增長和參與者取得更大成功而隨時間升值，從關係建設和維護活動中創造複合價值。

當個人建立教育材料、營銷內容或業務發展資源時，內容和智慧財產權資產出現，這些資源透過持續的網路使用和參考繼續隨時間產生價值。與通常產生一次性支付或有限廣告收入的傳統內容創作不同，鏈上商業網路內的內容可以繼續產生基於代幣的補償，因為它為網路增長和參與者成功做出貢獻。

業務發展資產源於個人對商家招募、網路擴張和基礎設施發展的貢獻，這些貢獻隨著網路增長和成功產生持續補償。幫助建立成功商家關係或為網路發展做出貢獻的個人經常從其貢獻創造的增加活動和價值中獲得持續補償。

區域網路職位為在特定地理市場或商業部門內發展領導角色的個人創造持續收入機會。區域協調員、市場開發者和社群領導者經常從其區域內的網路活動中獲得補償，同時建設創造額外機會的有價值專業知識和關係。

跨多個收入生成資產的多元化提供傳統就業或單一企業所有權無法實現的財務安全。參與鏈上商業網路多個方面的個人通常發展幾個不同的收入流，這些收入流與傳統經濟週期不相關，也不依賴單一僱主或商業關係。

收入生成資產的組合管理使個人能夠根據其變化的情況、興趣和市場機會最佳化其網路參與。與要求個人選擇單一職

業道路的傳統就業不同，鏈上商業使靈活參與成為可能，可以隨著個人發展新技能、興趣和機會而隨時間演變。

## 8.5. 經濟民主：參與性財富創造

鏈上商業系統透過使所有參與者在網路治理決策中擁有發言權，同時分享集體成功的經濟好處，實現真正的經濟民主。這種民主參與超越簡單的投票權，涵蓋實際的經濟所有權和對網路發展和政策決策的共享決策權威。

治理參與使個人能夠基於其在網路成功中的利益而不是其在傳統層級中的地位或其為投資目的積累資本的能力，影響網路政策、發展優先順序和資源分配決策。基於代幣的投票系統通常根據網路參與和貢獻而不是純財富積累來權衡個人影響力，創造比傳統公司治理系統更公平的代表性。

集體決策過程使網路參與者能夠引導網路演進方向，服務其集體利益，而不是僅為平臺所有者或投資者最佳化。關於費用結構、獎勵公式、技術發展和擴張策略的決策涉及受這些決策影響併為網路成功做出貢獻的商家、客戶、內容創作者和其他參與者的輸入。

透過代幣分配的共享所有權創造真正的經濟民主，其中網路成功使所有參與者受益，而不是將收益集中在少數所有者或投資者中。與所有權通常限於創始人和投資者的傳統企業不同，鏈上商業網路根據參與者對網路價值創造的貢獻在所有參與者之間分配所有權。

經濟好處分享確保網路增長和成功轉化為所有參與者的增加好處，而不是簡單地增加網路運營商的利潤。收入分享、代幣升值和網路增長的增強好處為所有參與者創造激勵，為集體成功做出貢獻，同時確保個人貢獻得到公平補償。

## 8.5. 經濟民主：參與性財富創造

民主問責機制使參與者能夠透過透明的治理過程和透過民主過程替換領導的能力，讓網路運營商和領導者對其決策和績效負責。與個人對糟糕管理或不公平待遇追索權有限的傳統就業或商業關係不同，鏈上商業網路提供解決申訴和確保公平待遇的結構化機制。

透過網路擴張的經濟民主擴充套件為個人創造參與日益龐大和有價值的經濟系統的機會，同時在網路治理中保持其發言權和影響力。隨著網路增長並實現更大規模，所有參與者的經濟好處增加，而民主治理確保增長好處服務參與者利益而不是外部投資者利益。

民主經濟系統內的教育和發展機會經常超過傳統就業提供的，因為參與者有激勵幫助彼此成功，並訪問使整個網路受益的資源和知識分享。民主經濟參與的協作性質創造加速個人技能發展的學習環境，同時為集體網路能力做出貢獻。

鏈上商業使能的個體經濟革命代表了從傳統就業和企業所有權模式向參與性經濟系統的根本轉變，這些系統以傳統系統無法實現的方式結合安全、機會和民主控制。正如我們將在第九章透過詳細的 **F2C** 系統案例研究探討的，這些抽象原則轉化為具體的運營系統，這些系統已經為跨多個區域和市場部門的數千名參與者產生記錄的好處。

## **Part IV.**

# 第四部分：現實世界應用



## 9. F2C 系統案例研究

對執行中鏈上商業實施的詳細分析

工廠直銷消費者（**F2C**）系統代表鏈上商業原則在實踐中最全面和成功的實施之一。經過幾年實際運營的發展和完善，**F2C** 系統展示了前面章節討論的理論框架如何轉化為為跨多個地理區域和商業部門的數十萬名參與者創造可衡量價值的功能性經濟網路。

透過詳細案例研究分析理解 **F2C** 系統，提供了鏈上商業如何超越抽象概念和理論模型運作的具體見解。系統的架構、分配機制、參與者好處、風險管理協議和績效指標提供了鏈上商業可行性的記錄證據，同時說明了去中心化商業網路固有的機會和挑戰。

**F2C** 實施作為其他鏈上商業發展的參考模型，同時透過參與者反饋和技術進步繼續演進。其多年運營歷史提供足夠資料來評估鏈上商業商業組織和價值分配方法的短期有效性和長期可持續性。

## 9.1. 系統架構：技術和經濟設計

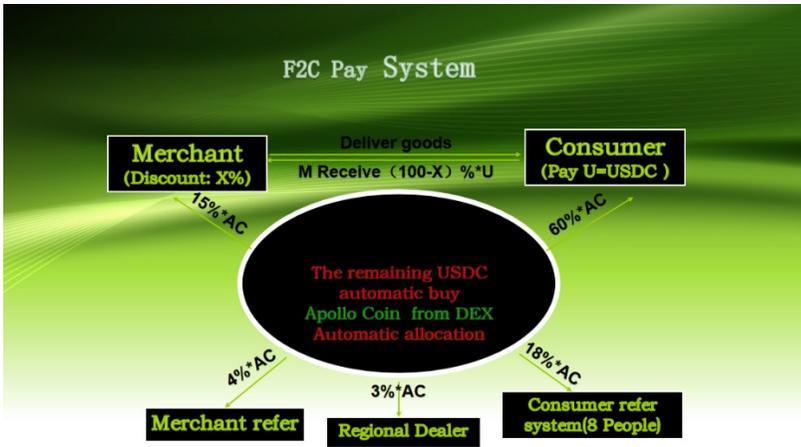


Figure 9.1.: F2C 系統

## 9.1. 系統架構：技術和經濟設計

F2C 系統架構整合區塊鏈技術、智慧合約自動化和傳統商業流程，在去中心化代幣系統和傳統商業活動之間創造無縫運營。技術基礎設施支援數十萬個併發交易，同時保持使參與者信任和監管合規成為可能的透明度和安全要求。

區塊鏈基礎利用提供經過驗證的安全性和可靠性的既定加密貨幣網路，同時避免與實驗性區塊鏈技術相關的風險和不確定性。智慧合約根據預定義的數學公式處理代幣分配計算、儲備基金管理和治理投票機制，確保對所有參與者的一致和公平待遇，無論交易量或時機如何。

經濟設計以 Apollo Coin (AC) 代幣為中心，在 F2C 網路內既作為獎勵機制又作為實用貨幣。商家將其交易收入的預定百分比貢獻給代幣分配池，這些貢獻根據當前二級市場 AC

代幣價格自動轉換為 AC 代幣。代幣轉換為客戶創造即時價值，同時建立支援長期代幣穩定性和升值的儲備支撐。

與現有商業系統的整合使商家能夠在不替換其當前支付處理、庫存管理或客戶服務系統的情況下參與 F2C 網路。F2C 平臺與現有商業基礎設施並行運作，而不是需要全面的運營轉型，減少實施障礙，同時保護商家在既定系統中的投資。

客戶介面設計強調簡潔性和熟悉的使用者體驗，使參與成為可能，而無需技術知識或加密貨幣專業知識。客戶透過自動處理代幣交易的標準網路和移動介面與 F2C 系統互動，消除通常與基於區塊鏈的應用程式相關的複雜性，同時保持去中心化運營的好處。

可擴充套件性架構支援網路從數百到數十萬參與者的增長，而無需基本系統重新設計或效能降級。分散式處理系統處理交易量增長，而智慧合約自動化管理獎勵計算和分配機制中增加的複雜性，因為網路擴充套件到多個區域和商業部門。

區域部署策略使 F2C 網路能夠適應本地市場條件和監管要求，同時保持與全球系統的技術相容性。區域節點可以調整某些運營引數和使用者的介面元素來服務本地偏好，同時保持確保網路完整性和參與者保護的數學基礎和安全協議。

## 9.2. 獎勵分配模型：公平分享的數學

F2C 獎勵分配模型實施複雜的數學演算法，根據不同參與者類別對網路價值創造的貢獻，在它們之間分配代幣獎勵。這些演算法確保所有參與者的公平補償，同時保持系統可持續性並透過適當的激勵結構支援持續的網路增長。

## 9.2. 獎勵分配模型：公平分享的數學

主要分配公式根據平衡即時參與者獎勵與長期網路發展要求的預定百分比分配商家利潤分享貢獻。每一筆交易的客戶獎勵通常獲得總代幣分配的 **60%**，反映他們在產生網路交易量中的核心作用以及他們對客戶獲取和保留的重要性。

商家補償佔分配代幣的 **15%**，認可商家對網路基礎設施和客戶價值創造的重要貢獻。這種商家分配為持續參與提供財務激勵，同時透過增加的客戶忠誠度和交易頻率產生經常超過商家向代幣分配池貢獻的利潤率的回報。

推薦商家獎勵佔分配的 **4%**，補償成功向網路介紹新商家的參與者。推薦系統創造有機增長機制，減少傳統營銷成本，同時獎勵透過個人關係發展和口碑推廣為網路擴張做出貢獻的社群成員。

區域協調獲得代幣分配的 **3%**，支援本地網路發展活動、商家招募、客戶服務和市場適應努力。區域協調員提供補充自動化系統功能的人類規模關係管理，同時確保網路保持對本地市場條件和參與者需求的響應。

推薦客戶的直接相關方佔分配的 **18%**，資助持續的技術發展、安全維護、合規活動和儲備基金管理。這種分配確保網路保持技術競爭力，同時建立支援代幣價值穩定併為擴充套件到新市場和商業部門提供資源的財務儲備。

這些分配公式的數學精確性消除了經常表徵傳統收入分享安排的爭議和誤解。所有參與者可以透過區塊鏈交易記錄驗證其補償，同時準確理解基於其特定貢獻和網路活動水平如何計算其獎勵。

動態調整機制使分配公式能夠透過民主治理過程隨時間演進，同時保持數學一致性和參與者保護。網路參與者可以提議並投票表決分配公式修改，以響應變化的市場條件或網路發展優先順序，而不損害定義 **F2C** 運營的根本公平性和透明度原則。

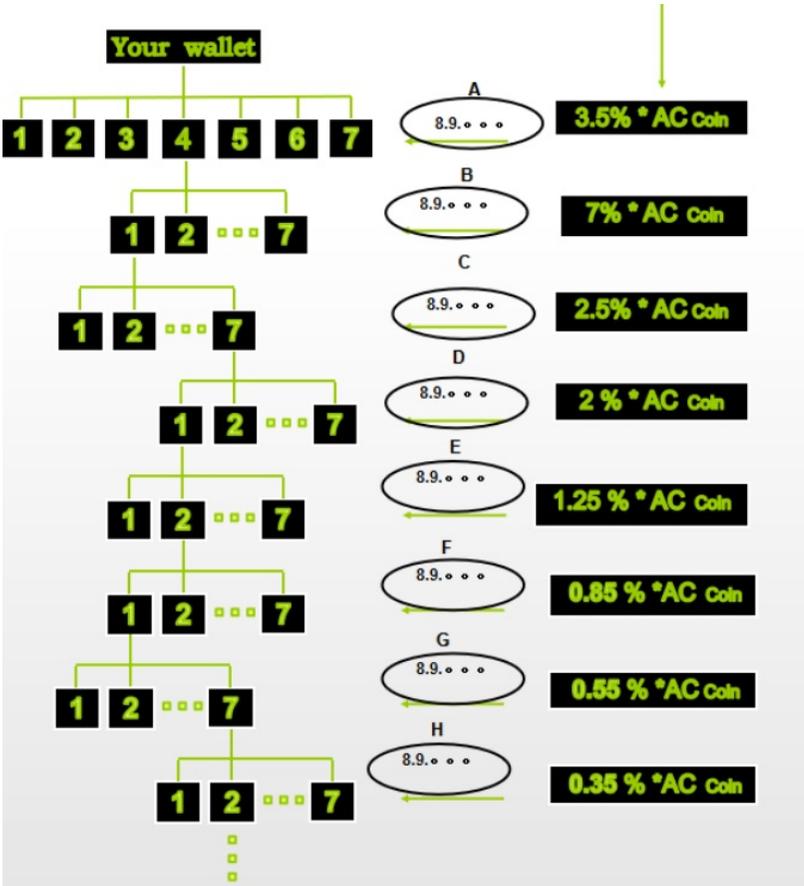


Figure 9.2.: F2C 錢包概覽

### 9.3. 多層級好處：不同參與者如何獲利

F2C 系統透過互補的好處結構為多個參與者類別創造價值流，這些結構將個人成功與集體網路繁榮對齊。系統不在不

### 9.3. 多層級好處：不同參與者如何獲利

同參與者型別之間創造零和競爭，而是產生正和結果，其中個人參與者成功為所有網路成員的好處做出貢獻。

客戶好處遠遠超越簡單的折扣計劃或忠誠積分，涵蓋透過代幣積累和升值的真正財富建設機會。在 F2C 網路內定期購買的活躍客戶通常積累隨著網路增長並實現增加交易量而升值的大量代幣持有。許多客戶報告超過傳統投資機會的總年回報，同時保持對高質量商品和服務的訪問。

商家好處包括客戶獲取成本降低、客戶忠誠度增加、現金流改善，以及訪問個體商家無法獨立實現的協作營銷機會。F2C 商家通常體驗比行業平均水平高 20% 到 50% 的客戶保留率，同時透過基於代幣的客戶獲取系統減少其營銷費用。

內容作者和影響者好處為傳統廣告和贊助模式提供可持續的貨幣化替代方案。成功向 F2C 商家推薦受眾的創作者經常產生超過傳統內容貨幣化方法的持續收入流，同時透過代幣獎勵和優質商家服務為其受眾提供真正價值。

區域協調員好處涵蓋來自網路發展活動、商家支援服務、客戶服務協助以及參與網路治理和擴張規劃的多個收入流。成功的區域協調員經常發展服務其本地市場的實質性業務，同時為全球網路發展和擴張努力做出貢獻。

投資者和基礎設施提供商好處包括來自網路增長的代幣升值、來自增加交易量的收入分享，以及參與指導網路發展優先順序的治理決策。F2C 網路的早期參與者經常透過代幣升值和來自網路活動的持續收入的結合實現實質性回報。

專業服務提供商好處為律師、會計師、技術顧問、營銷專家和其他專業人士創造機會，發展鏈上商業系統專業知識，同時服務 F2C 網路內不斷增長的客戶群。這些專業人士在建立服務多個區域網路的可擴充套件實踐的同時，經常為專業知識實現溢價定價。

這些好處流的相互關聯性質創造網路效應，其中個人成功加強集體繁榮。成功的客戶吸引商家關注並改善服務質量。成功的商家吸引更多客戶並增強網路聲譽。成功的協調員改善區域網路績效並吸引額外參與者。結果是自我加強的增長，使所有參與者受益，而不是將參與者彼此對立的剝削關係。

## 9.4. 風險管理：內建保障和限制

**F2C** 系統包含全面的風險管理協議，保護參與者投資，同時保持系統完整性和監管合規。這些保障透過多層保護解決財務風險、運營風險、技術風險和監管風險，這些保護自動運作，而無需持續人工監督。

財務風險管理以儲備支撐要求為中心，確保代幣價值由真實經濟資產而不是投機市場動態支撐。儲備基金相對於未償代幣保持最低比率，同時在穩定的加密貨幣和傳統金融工具中多元化，以防止市場波動並確保在各種經濟條件下的贖回能力。

參與者保護機制包括防止個人相對於其財務能力冒過度風險的交易限制、驗證業務合法性和可持續性的商家審查程式，以及防止欺詐活動同時保護參與者隱私和資料安全的客戶驗證過程。

技術風險管理採用多個冗餘系統、定期安全審計和系統更新的漸進推出程式，最小化技術故障破壞網路運營或損害參與者資產的可能性。智慧合約在部署前經過廣泛測試和審查，而緊急程式使能夠快速響應可能影響系統運營的技術問題。

運營風險控制包括跟蹤商家績效和客戶滿意度的質量監控系統、解決參與者之間衝突的爭議解決程式，以及使對可能

## 9.5. 績效指標：來自活躍實施的真實資料

隨著網路演進出現的運營挑戰或政策分歧進行民主響應的治理機制。

監管合規風險管理涉及跨多個司法管轄區的持續法律分析、與監管機構的主動接觸，以及可以適應監管變化而不破壞網路運營或參與者好處的適應性運營結構。法律專家監控監管發展，同時保持保護個人參與者和網路完整性的合規運營程式。

市場風險多元化將網路暴露分散到多個地理區域、商業部門和經濟條件中，以減少對本地化經濟破壞或行業特定挑戰的脆弱性。這種多元化提供穩定性，使網路能夠繼續運營並服務參與者，即使特定市場或部門經歷困難。

退出和贖回機制使參與者能夠在各種情況下透過代幣贖回選擇、商家退出程式和客戶退款政策收回其投資。這些機制減少參與者風險，同時透過有序離開程式保持網路完整性，保護剩餘參與者免受破壞。

## 9.5. 績效指標：來自活躍實施的真實資料

F2C 系統產生廣泛的績效資料，透過跨多個參與者類別和地理區域的可衡量結果展示鏈上商業原則的實際有效性。這些指標提供系統績效的客觀證據，同時識別持續改進和最佳化的領域。

客戶滿意度指標在多個區域實施中持續超過 90%，參與者報告對代幣獎勵系統和商家服務質量的高度滿意。客戶保留率通常每年在 70% 到 85% 之間，大幅高於傳統忠誠度計劃 40% 到 60% 的保留率。

商家績效資料顯示，與類似市場中的非參與商家相比，F2C 參與者的平均客戶生命週期價值增加 40% 到 70%。客戶獲

取成本通常降低 30% 到 50%，而參與商家的交易頻率增加 20% 到 40%。

代幣升值指標展示既定 F2C 網路平均年升值率為 50% 到 150%，升值由網路增長和增加的交易量而不是投機交易活動推動。代幣穩定性測量顯示比主要加密貨幣更低的波動性，同時在多年期間保持一致的向上價格趨勢。

網路增長統計記錄跨多個區域實施的參與者數量和交易量的一致擴張。活躍的 F2C 網路通常在商家參與方面實現 20% 到 40% 的年增長，同時保持支援可持續擴張而不稀釋現有參與者好處的客戶獲取率。

財務績效指標顯示區域網路在初始運營後六到十八個月內實現正現金流，盈利能力由交易量增長而不是需要外部投資或補貼支撐。儲備基金增長持續超過代幣發行要求，為代幣價值提供增加的穩定性和支撐。

區域擴張成功率表明 F2C 實施策略在大約 75% 的嘗試區域市場中實現可持續運營，成功因素包括足夠的人口密度、充分的業務多樣性以及有效的本地協調和管理。

競爭績效比較顯示 F2C 商家通常在客戶保留、交易頻率和利潤率方面優於非參與競爭對手，同時以更低的營銷成本和減少的客戶獲取費用實現這些結果。這些競爭優勢經常使 F2C 商家能夠在改善服務質量和客戶滿意度的同時擴充套件其業務。

來自活躍 F2C 實施的全面績效資料提供具體證據，證明鏈上商業原則可以在顯著規模上成功運作，同時為所有參與者類別產生可衡量的好處。正如我們將在第十章中探討的，這些經過驗證的結果使得能夠自信地將鏈上商業方法應用於超出初始 F2C 實施框架的多樣化行業部門和商業模式。



## 10. 特定行業應用

### 鏈上商業在不同商業部門的應用

我們在本書中探討的鏈上商業原則和機制有效地適應了多樣化的行業部門，每個部門都為實施呈現獨特的機會和挑戰。雖然基於代幣的獎勵、去中心化治理和協作價值創造的基本概念保持一致，但它們的具體應用根據行業特徵、客戶行為模式和商業模式要求而顯著不同。

理解這些特定行業的應用使企業主、企業家和投資者能夠識別其特定部門內鏈上商業實施的最有前途的機會，同時避免可能破壞採用和成功的常見陷阱。每個行業部門為鏈上商業發展提供不同的優勢，同時需要客戶獲取、商家協調和價值創造的不同方法。

鏈上商業原則對特定行業的成功適應需要仔細考慮現有商業實踐、監管環境、客戶期望和表徵不同部門的競爭動態。以下分析檢查了鏈上商業如何在主要行業類別中創造價值，同時識別決定每個部門內實施成功的獨特因素。

### 10.1. 零售和電子商務：直接面向消費者革命

零售和電子商務部門代表鏈上商業實施的理想環境，因為它們涉及頻繁的客戶交易、既定的支付系統和現有的忠誠度計劃基礎設施，這些可以透過基於代幣的系統得到增強而不是替換。鏈上商業實現的直接面向消費者革命為零售

## 10.1. 零售和電子商務：直接面向消費者革命

商提供平臺依賴的替代方案，同時與傳統忠誠度計劃相比創造卓越的客戶體驗。

傳統零售忠誠度計劃受到有限實用性、複雜贖回過程和商家之間缺乏可轉移性的困擾。鏈上商業代幣透過提供即時實用性、透過自動應用的簡單贖回和增加客戶價值同時減少參與零售商運營複雜性的跨商家相容性來解決這些限制。

客戶獲取成本降低代表零售鏈上商業實施最重要的好處之一。傳統零售客戶透過廣告和促銷活動獲取通常每客戶成本 20 到 50 美元，而基於代幣的系統通常透過代幣獎勵產生的推薦激勵和口碑推廣以每客戶 5 到 15 美元實現類似結果。

庫存週轉改善來自代幣獎勵客戶中增加的客戶保留和更高的購買頻率。參與鏈上商業系統的零售商通常報告比非參與競爭對手高 15% 到 30% 的庫存週轉率，導致改善的現金流和減少的持有成本，這些經常超過分配給代幣分配的利潤率。

交叉銷售和向上銷售機會在客戶有代幣激勵探索不同產品類別和更高價值商品時增加。代幣獎勵可以構建為為特定產品類別或購買閾值提供增強好處，引導客戶行為向更高利潤率產品，同時透過真正價值創造保持客戶滿意度。

當基於代幣的客戶忠誠度跨地點轉移時，區域零售連鎖的地理擴張變得更可行。從一個地點積累代幣的客戶有訪問其他網路地點的財務激勵，使零售連鎖能夠以內建客戶獲取優勢擴充套件到新市場，減少通常與地理擴張相關的風險。

當代幣系統透過統一獎勵結構連線數字和物理零售渠道時，線上到線下整合得到改善。客戶可以透過線上購買賺取代幣並在實體店贖回，或反之，創造傳統零售商透過傳統忠誠度計劃難以實現的無縫全渠道體驗。

當多個零售商可以共享代幣系統並交叉推廣彼此的產品時，合作夥伴關係機會擴大。服裝店、餐廳、娛樂場所和服務提供商等互補企業可以建立區域零售生態系統，為客戶提供全面的生活方式好處，同時為參與商家產生推薦收入。

## 10.2. 內容和媒體：創作者經濟轉型

內容和媒體行業面臨平臺依賴、演算法變化和廣告收入波動的重大挑戰，鏈上商業系統可以透過直接創作者貨幣化、受眾所有權和協作內容資金模式解決這些挑戰，這些模式比傳統媒體經濟學更有效地調整創作者和受眾利益。

創作者平臺依賴已成為日益問題，因為社交媒體平臺和內容分發系統捕獲更大百分比的創作者收入，同時強加可能在一夜之間摧毀創作者業務的任意政策變化。鏈上商業使創作者能夠透過基於代幣的互動與其受眾發展直接關係，無論平臺政策或演算法修改如何，這些關係都會持續。

透過鏈上商業的受眾貨幣化通常證明比傳統廣告收入或贊助交易更有利可圖和可持續。創作者可以透過向網路商家的受眾推薦、協作內容創作和社群建設活動獲得代幣，這些活動產生持續收入而不是來自廣告或贊助安排的一次性支付。

內容質量激勵在創作者基於受眾參與和滿意度而不是簡單地為廣告目的產生瀏覽或點選而獲得獎勵時得到改善。基於代幣的獎勵系統可以補償創作者的教育內容、社群稽核、受眾支援和傳統廣告模式無法有效獎勵的其他有價值活動。

受眾關係所有權使創作者能夠保持與其支持者的直接溝通和財務關係，無論平臺變化或限制如何。透過創作者推薦獲得代幣獎勵的受眾發展維持與創作者關係的財務激勵，而創作者基於受眾價值而不是平臺訪問建立可持續業務。

### 10.3. 製造和供應鏈：工廠直銷消費者模式

當受眾可以透過代幣貢獻集體支援創作者專案同時從創作者成功中獲得持續好處時，協作資金機會出現。這創造了傳統贊助人模式或依賴廣告的內容創作的替代方案，同時比傳統媒體資金方法更有效地調整創作者和受眾利益。

當創作者可以提供統一的代幣獎勵而無論受眾使用哪些平臺消費內容時，跨平臺分發變得更有效。創作者可以在多個分發渠道中保持一致的價值主張，同時透過多元化的受眾關係和收入流減少平臺依賴。

當代幣系統使創作者能夠在不導航複雜的國際支付系統或貨幣轉換要求的情況下將全球受眾貨幣化時，國際貨幣化機會擴大。創作者可以更有效地服務國際受眾，而全球受眾可以透過通用代幣系統支援創作者。

當代幣系統獎勵知識分享和技能發展活動時，教育內容貨幣化得到改善，傳統媒體貨幣化經常低估這些活動。教育創作者可以為幫助受眾成員在商業、個人發展和專業技能方面成功獲得持續補償，而不是僅依賴廣告收入或課程銷售。

### 10.3. 製造和供應鏈：工廠直銷消費者模式

製造和供應鏈部門透過工廠直銷消費者模式為鏈上商業實施提供獨特機會，這些模式消除中介加價，同時提供傳統製造分銷系統很少實現的透明度、質量保證和直接客戶關係。

中介消除代表製造鏈上商業實施最重要的價值創造機會。傳統製造分銷經常涉及批發商、分銷商和零售商，每個都新增加價，可能使最終客戶價格相對於製造成本翻倍或三倍。透過鏈上商業的直接工廠到消費者模式可以捕獲這些中介利潤率在製造商和客戶之間分配，同時降低最終價格。

當區塊鏈系統以使客戶能夠驗證產品質量和真實性的方式跟蹤產品來源、製造過程和分銷渠道時，供應鏈透明度變得可實現。這種透明度經常為參與制造商要求溢價定價，同時建立支援長期業務發展的客戶信任和忠誠度。

質量保證改善來自直接製造商-客戶關係，為產品質量和客戶服務提供即時反饋和問責制。透過鏈上商業系統直接服務客戶的製造商通常實現更高的客戶滿意度分數，同時透過直接客戶輸入和反饋開發更好的產品。

當製造商可以透過預訂、訂閱系統和直接客戶溝通預測客戶需求，而不是依賴可能不反映實際客戶偏好的中介購買決策時，庫存最佳化變得更有效。這經常減少庫存持有成本，同時改善產品可用性和客戶滿意度。

當直接客戶關係使製造商能夠提供中介分銷系統無法容納的個性化產品和服務時，定製機會擴大。基於代幣的系統可以獎勵客戶提供設計輸入、產品反饋和使用資料，使製造商能夠開發更好的產品，而客戶為其貢獻獲得補償。

當鏈上商業系統透過基於代幣的忠誠度和推薦系統連線本地製造商與區域客戶群時，區域製造網路變得可行。這可以減少運輸成本和交付時間，同時支援本地經濟發展併為客戶提供來自區域製造商的獨特產品。

當代幣系統使製造商和客戶之間跨國際邊界的直接關係成為可能而無需複雜的中介分銷網路時，國際貿易便利化得到改善。製造公司可以更高效地服務全球市場，而客戶直接從首選製造商訪問產品。

當客戶代幣貢獻支援新產品開發、製造裝置升級和使製造商和客戶都受益的技術改進時，創新資金變得可能。這創造了傳統風險投資或債務融資的替代方案，同時在產品創新和質量改進方面調整客戶和製造商利益。

## 10.4. 服務行業：專業服務代幣化

包括諮詢、法律服務、醫療保健、教育和財務規劃的專業服務行業透過代幣化模式呈現鏈上商業實施的極好機會，這些模式改善客戶獲取、保留和推薦生成，同時為客戶提供持續價值和關係好處。

推薦系統最佳化解決專業服務提供商最重要的挑戰之一：產生合格的潛在客戶和新客戶關係。基於代幣的推薦系統通常比傳統口碑營銷產生三到五倍更多的推薦，同時為客戶積極推廣其受信任的服務提供商提供財務激勵。

當持續的代幣獎勵為客戶保持與服務提供商的長期關係創造財務激勵，同時使服務提供商能夠透過網路參與好處提供額外價值時，客戶關係增強發生。這經常導致增加的客戶生命週期價值和減少參與專業人士的客戶獲取成本。

當代幣獎勵與客戶滿意度和成功結果而不是簡單的服務交付相關時，服務質量激勵得到改善。始終實現積極客戶結果的專業人士通常獲得增強的代幣分配和推薦機會，而客戶從與經過驗證的高質量服務提供商合作中受益。

當多個互補服務提供商共享代幣系統並相互推薦客戶獲得專業服務時，交叉推薦機會擴大。法律專業人士可以向其鏈上商業網路內的會計師、財務規劃師、顧問和其他專業人士推薦客戶，同時獲得推薦收入併為其客戶提供增強價值。

當基於代幣的客戶關係跨服務地點轉移時，區域服務提供商的地理擴張變得更可行。在多個區域服務客戶的專業人士可以保持統一的客戶關係，同時以減少的營銷成本和內建客戶獲取優勢擴充套件其服務區域。

繼續教育激勵可以構建為獎勵專業人士和客戶的持續技能發展和知識分享活動。完成高階培訓或認證計劃的專業人士可以獲得增強的網路好處，而參與教育活動的客戶為其參與和學習獲得代幣獎勵。

當區塊鏈系統以使潛在客戶能夠客觀評估服務提供商績效的方式跟蹤服務交付、客戶滿意度和結果實現時，績效測量 and 透明度得到改善。這種透明度經常使高績效專業人士能夠實現溢價定價，同時保護客戶免受糟糕服務體驗。

當多個專業人士可以透過共享代幣系統和溝通平臺協調複雜客戶參與時，協作服務交付變得可能。這使較小的專業實踐能夠透過專業網路協作而不是需要廣泛的內部能力來提供全面服務與較大公司競爭。

## 10.5. 房地產和酒店業：高價值交易應用

房地產和酒店業透過高價值交易應用呈現鏈上商業實施的獨特機會，這些應用提供實質性代幣獎勵，同時創造長期客戶關係和推薦網路，可以顯著增強業務發展和客戶滿意度。

當房地產購買、酒店預訂和相關服務中涉及的實質性價值產生比例上大的代幣獎勵時，交易價值放大發生，這些獎勵為客戶創造有意義的財富建設機會。單一房地產交易或豪華酒店預訂可以產生價值數千美元的代幣獎勵，為客戶忠誠度和推薦創造強烈激勵。

房地產中的客戶關係長久性經常跨越幾十年，透過物業管理、再融資、額外購買以及向家人和朋友的推薦創造持續價值創造的機會。基於代幣的系統可以維持這些關係，同時提供傳統房地產服務在交易完成後很少提供的持續好處。

高價值交易中的信任和透明度要求與基於區塊鏈的驗證和智慧合約自動化很好地對齊，這些可以為複雜交易提供安全和問責制，同時減少欺詐風險和爭議潛力。這種增強的安全性經常證明溢價定價的合理性，同時改善客戶信心和滿意度。

## 10.5. 房地產和酒店業：高價值交易應用

推薦網路擴張在房地產和豪華酒店業中變得特別有價值，其中個人推薦在客戶決策中具有重要權重。基於代幣的推薦系統經常產生大幅高於傳統房地產和酒店營銷的推薦率，同時減少參與專業人士的客戶獲取成本。

服務生態系統整合使房地產和酒店提供商能夠透過共享代幣系統與抵押貸款人、保險提供商、承包商、裝飾師和其他相關服務提供商協調，這些系統使所有參與者受益，同時為客戶提供全面的服務協調和持續價值。

當代幣系統使跨不同國家和貨幣的一致服務交付和客戶關係管理成為可能時，國際客戶服務變得更易管理。這對服務國際客人的酒店提供商和與國際買家和投資者合作的房地產專業人士特別有價值。

物業管理和維護服務可以與代幣系統整合，為物業所有者提供持續價值，同時為服務提供商創造經常性收入流。物業所有者可以透過物業管理參與獲得代幣，而服務提供商發展可持續的業務關係。

當代幣系統使客戶參與房地產開發專案、酒店擴張和物業改進倡議成為可能時，投資和開發資金機會出現。客戶可以向開發專案貢獻代幣，同時從成功的物業開發和酒店業務擴張中獲得持續好處。

鏈上商業在這些主要行業部門的多樣化應用展示了去中心化商業原則的靈活性和適應性，同時突出了決定不同商業環境內成功的具體優勢和實施考慮。正如我們將在第十一章中探討的，理解這些特定行業的應用使實用的實施規劃成為可能，最大化成功鏈上商業採用和運營的可能性。

# 11. 建設您的鏈上業務

## 實施實用指南

從理解鏈上商業原則到在真實商業運營中成功實施它們的轉變需要系統性規劃、仔細執行，以及基於實際經驗和市場反饋的持續最佳化。雖然本書中討論的概念和框架提供了理論基礎，但成功實施取決於解決將這些想法轉化為功能性商業系統時出現的具體挑戰和機會。

建設鏈上業務與傳統業務發展顯著不同，因為它強調網路效應、協作價值創造和基於代幣的激勵系統，而不是競爭優勢和利潤提取。這一根本差異需要新的規劃、執行和增長方法，這些方法與去中心化原則保持一致，同時實現實際商業目標。

實施過程涉及從初始規劃和設定透過社群發展、收入最佳化和擴充套件策略的多個階段。理解這些階段及其具體要求使企業家和企業主能夠制定現實的時間表和資源分配計劃，同時避免可能破壞鏈上商業採用和成功的常見實施陷阱。

## 11.1. 入門：個人和企業的第一步

鏈上業務發展的初始階段專注於教育、規劃和基本系統設定，這些建立了可持續網路參與的基礎。無論是作為個人參與者開始還是在現有業務內實施鏈上商業，基本步驟保持

## 11.1. 入門：個人和企業的第一步

一致，而具體細節根據業務型別、市場條件和可用資源而變化。

教育準備代表最重要的第一步，因為成功的鏈上商業參與需要理解技術機制和協作原則，這些使這些系統與傳統商業模式區別開來。潛在參與者應該在承諾資源實施之前徹底理解代幣分配機制、治理過程、社群建設策略和法律合規要求。

市場研究和競爭分析幫助識別特定行業和地理區域內鏈上商業實施的最有前途的機會。這項研究應該檢查現有商家密度、客戶人口統計、監管環境和可能影響網路發展和參與者成功的競爭動態。

商業模式適應涉及修改現有商業實踐以適應基於代幣的獎勵系統、協作營銷方法和以社群為重點的客戶關係管理。這經常需要對定價策略、客戶服務程式和會計系統的更改，這些可以逐步實施以最小化運營破壞。

法律和監管合規準備確保鏈上商業實施符合適用的法律和法規，這些法律和法規管理業務運營、代幣分配、客戶資料保護和財務記錄儲存。這種準備經常需要與理解基於區塊鏈的商業系統的合格法律和會計專業人士諮詢。

技術評估和選擇專注於選擇適當的平臺、工具和服務提供商，這些可以支援鏈上商業運營，而無需廣泛的技術專業知識或基礎設施投資。大多數成功的實施利用既定的平臺和服務提供商，而不是試圖開發定製技術解決方案。

財務規劃和資源分配建立現實的預算和鏈上商業實施時間表，同時識別支援可持續業務發展的資金來源和收入預測。這種規劃應該考慮初始設定成本和持續運營費用，同時預測現實的收入增長時間表。

合作伙伴關係發展和網路識別幫助建立與其他潛在參與者、服務提供商和支援組織的關係，這些可以加速實施併為網

路發展和最佳化提供持續協助。這些關係經常對長期成功和可持續增長證明至關重要。

## 11.2. 技術要求：最小技術進入障礙

鏈上商業實施被故意設計為最小化技術障礙和複雜性，這些可能阻止傳統企業主和企業家的廣泛採用。大多數參與者可以使用現有技術工具和服務平臺實施功能性鏈上商業系統，而無需程式設計技能或區塊鏈專業知識。

基本數字基礎設施要求包括可靠的網際網路連線、標準計算裝置和現有商業軟體系統，這些可以透過基於網路的介面或簡單 API 連線與鏈上商業平臺整合。大多數企業已經擁有支援鏈上商業實施的必要技術基礎設施。

平臺選擇專注於選擇既定的鏈上商業服務提供商，這些提供商處理區塊鏈整合、智慧合約管理和代幣分配的技術複雜性，同時為業務運營和客戶互動提供使用者友好的介面。這些平臺通常以訂閱或交易費模式運營，消除了大額前期技術投資。

支付系統整合通常涉及透過簡單配置程式而不是複雜技術開發，將現有銷售點系統、電子商務平臺或會計軟體與鏈上商業平臺連線。大多數既定的商業系統可以在幾小時或幾天內整合，而不是幾周或幾個月。

客戶介面實施通常利用標準網路技術和移動應用程式，客戶可以透過熟悉的瀏覽器和裝置訪問，而無需安裝專門軟體或技術知識。客戶體驗應該感覺類似於傳統線上購物或忠誠度計劃參與。

資料管理和備份程式確保業務和客戶資訊保持安全和可訪問，同時符合適用的隱私法規和行業最佳實踐。鏈上商業平

### 11.3. 社群建設：增長您的參與者網路

臺通常提供超過個體企業可以獨立實施的自動化備份和安全功能。

安全和合規監控涉及定期審查系統訪問控制、交易監控和保護業務運營和客戶資訊的監管合規程式。大多數鏈上商業平臺提供自動化監控和警報系統，簡化參與企業的安全管理。

支援和維護資源包括鏈上商業平臺提供商和社群網路提供的技術協助、培訓材料和故障排除服務。這些資源使企業能夠快速解決技術問題，同時無需內部技術專業知識即可繼續有效運營。

## 11.3. 社群建設：增長您的參與者網路

成功的鏈上商業實施更多依賴於社群發展和關係建設，而不是技術部署或營銷活動。建設蓬勃發展的參與者網路需要關係發展、價值創造和協作增長的系統方法，這些與傳統客戶獲取和保留策略顯著不同。

關係優先方法優先考慮真正的價值創造和互利，而不是促銷活動和銷售策略。成功的鏈上商業參與者通常專注於幫助網路內的其他人成功，而不是簡單地推廣自己的產品或服務。這種以關係為重點的方法建立支援長期網路增長和可持續性的信任和忠誠度。

教育內容創作幫助潛在參與者理解鏈上商業好處和實施程式，同時在社群內建立思想領導力和專業知識。教育活動可能包括研討會、網路研討會、部落格文章、影片內容和一對一諮詢，這些為潛在參與者提供價值，同時建立關係和網路意識。

推薦系統最佳化專注於識別和培養與能夠有效向網路介紹新參與者的個人的關係。這些可能包括現有客戶、業務合作

伙伴、行業同事或理解價值主張並能夠有效地向其網路傳達的社群領導者。

交叉推廣和協作機會使網路參與者能夠透過推薦、聯合營銷努力和資源共享支援彼此的業務，這些使所有參與者受益，同時加強社群紐帶。這些協作活動經常比個人營銷努力產生更好的結果，同時建立持久的商業關係。

活動組織和參與為網路參與者提供見面、分享經驗和發展加強社群凝聚力和相互支援的個人關係的機會。活動可能包括本地聚會、行業會議、教育研討會或建立社群參與和參與者保留的社交聚會。

質量保證和社群標準透過確保新參與者理解並承諾定義成功鏈上商業社群的協作原則和客戶服務標準來幫助維護網路完整性。這可能涉及審查程式、培訓要求或支援新參與者成功的指導計劃。

認可和獎勵系統承認和慶祝參與者對社群發展、客戶服務卓越和網路增長的貢獻。這些認可計劃經常激勵持續參與和高質量績效，同時為其他社群成員提供例子和靈感。

反饋和改進過程使社群成員能夠透過建議、批評和協作問題解決為網路發展和最佳化做出貢獻，這些隨時間改善網路運營和參與者滿意度。

## 11.4. 收入最佳化：在系統內最大化回報

鏈上商業收入最佳化專注於最大化價值創造和代幣積累，而不是簡單地增加交易量或利潤率。這種方法需要理解不同活動如何產生代幣獎勵和升值，同時建立支援長期增長和成功的可持續商業關係。

代幣積累策略涉及最佳化商業運營以透過客戶交易、推薦活動、社群參與和網路發展貢獻最大化代幣獲得。這可能包

#### 11.4. 收入最佳化：在系統內最大化回報

括調整產品組合、定價策略或服務提供，以增加客戶滿意度和重複業務，同時最大化每筆交易的代幣獎勵。

客戶生命週期價值增強專注於建立透過重複業務、推薦和社群參與產生持續代幣獎勵的長期關係，而不是最佳化單一交易利潤。這種方法經常涉及提供卓越的客戶服務、持續的價值創造和超越傳統商業關係的社群建設活動。

鏈上商業系統內的交叉銷售和向上銷售最佳化通常涉及幫助客戶發現來自其他網路參與者的產品和服務，而不是簡單地推廣來自個體企業的更高價值產品。這種協作方法經常產生更多總價值，同時建立更強的社群關係。

推薦收入最大化涉及發展識別和培養推薦機會的系統方法，同時為被推薦參與者提供產生持續推薦活動的持續價值。成功的推薦策略經常涉及教育、關係建設和持續支援，而不是簡單的促銷活動。

網路參與獎勵可以透過積極參與社群發展、治理活動、內容創作和支援服務進行最佳化，這些產生代幣獎勵，同時在網路內建立有價值的關係和專業知識。

地理擴張策略使企業能夠利用鏈上商業網路以減少的風險和透過網路關係和跨地理邊界轉移的基於代幣的客戶激勵加速客戶獲取進入新市場。

合作伙伴關係發展和協作收入生成為企業創造合作專案、服務或市場發展倡議的機會，這些產生共享收入，同時加強網路關係和擴充套件業務能力。

績效測量和最佳化涉及跟蹤與代幣積累、客戶滿意度、網路參與和業務增長相關的關鍵指標，以識別鏈上商業系統內的改進和最佳化機會。

## 11.5. 擴充套件策略：從本地到區域到全球運營

鏈上商業擴充套件策略強調透過網路效應和協作發展而不是資本密集型擴張或競爭市場主導的可持續增長。這種方法使企業能夠實現顯著規模，同時保持支援持續增長和適應的運營靈活性和社群關係。

本地市場發展通常專注於在特定地理區域內建立參與商家和客戶的密集網路，這些可以支援頻繁互動和強大社群關係。本地成功經常透過經過驗證的系統和既定關係為區域和全球擴張提供基礎。

區域網路協調涉及與其他成功的本地網路合作，發展區域營銷活動、資源共享安排和協作服務，這些使所有參與社群受益，同時創造規模經濟和增強的客戶價值主張。

多地點擴張策略使成功的本地企業能夠在新地理市場中複製其運營，同時保持對既定鏈上商業網路和關係的訪問。這種方法經常減少擴張風險，同時加速客戶獲取和市場滲透。

數字平臺發展允許成功的鏈上商業企業透過電子商務、內容創作、諮詢服務或可以全球服務客戶的數字產品提供將其覆蓋擴充套件到本地市場之外，同時保持本地社群關係。

特許經營和許可機會使成功的鏈上商業企業能夠與其他市場的企業家分享其系統和專業知識，同時透過特許權使用費、服務費或使所有參與者受益的合作伙伴關係安排產生持續收入。

與更大組織、機構或網路的戰略合作伙伴關係發展可以提供對新市場、客戶群和資源的訪問，同時保持定義成功鏈上商業運營的協作原則和社群焦點。

## 11.5. 擴充套件策略：從本地到區域到全球運營

技術和基礎設施擴充套件涉及升級系統、流程和能力以支援增加的交易量和地理擴張，同時保持支援持續增長和成功的運營效率和客戶服務質量。

治理和管理擴充套件需要發展可以協調複雜多地點或多市場運營的領導結構、決策過程和運營程式，同時保持使鏈上商業成功成為可能的民主和協作原則。

透過系統規劃、適當技術選擇、社群發展、收入最佳化和擴充套件策略的鏈上商業實際實施為去中心化經濟網路內的可持續商業成功提供基礎。正如我們將在第十二章中探討的，這些個體商業成功故事集體貢獻於更廣泛的經濟正規化轉變，轉變商業活動在區域、國家和全球規模上的運作方式。

## **Part V.**

# 第五部分：商業未來



## 12. 經濟正規化轉變

### 鏈上商業的更廣泛影響

鏈上商業系統的廣泛採用代表的不僅僅是對現有商業模式的漸進改進。它構成了一個根本性的經濟正規化轉變，有潛力重塑財富如何在本地、國家和全球經濟中創造、分配和積累。這種轉變超越了個體商業成功，涵蓋了經濟權力分配、國際貿易模式以及技術與經濟機會之間關係的系統性變化。

理解這些更廣泛的影響需要檢查鏈上商業的原則和機制如何超越個體實施規模，創造挑戰關於平臺主導、財富集中、全球一體化和可持續發展現有假設的新經濟現實。成千上萬成功鏈上商業實施的累積效應開始改變根本的經濟結構和關係。

正規化轉變涵蓋技術、社會、政治和環境維度，這些維度以複雜方式相互作用，為經濟組織和發展創造新的可能性。這些變化對個人、企業、社群和政府的影響遠遠超出了參與鏈上商業網路的直接好處。

### 12.1. 後平臺經濟學：大科技主導後的生活

當前的經濟格局被控制市場準入、客戶和資訊訪問的大型技術平臺主導，同時提取其使用者創造的經濟價值的實質性部分。鏈上商業系統為平臺依賴提供可行的替代方案，這

## 12.1. 後平臺經濟學：大科技主導後的生活

些替代方案集體有潛力從根本上改變平臺和參與者之間的經濟權力平衡。

平臺權力集中已達到約束多個部門經濟機會和創新的水平。亞馬遜控制電子商務的實質性部分，谷歌主導搜尋和廣告，Facebook 管理社互動動，蘋果控制移動應用分發。這些平臺利用其中介地位捕獲增加的經濟價值百分比，同時限制可能挑戰其主導地位的替代方案和創新。

使平臺主導成為可能的網路效應也創造了其潛在替代的機制。鏈上商業網路可以透過參與者合作而不是平臺控制實現類似的規模優勢，創造競爭替代方案，提供更好的價值分配，同時保持使平臺對使用者有吸引力的效率和便利性。

透過鏈上商業系統的經濟價值重新分配開始減少平臺提取，同時為參與者提供他們創造價值的更大份額。隨著更多商家和客戶採用鏈上商業替代方案，平臺面臨減少的交易量和定價壓力，限制其維持提取性費用結構和政策的能力。

當企業家和企業可以開發新產品和服務而無需平臺批准或收入分享時，創新加速發生。鏈上商業網路提供基礎設施和市場準入，使創新成為可能，而無需平臺看門人或提取，潛在導致更快的技術和商業模式發展。

透過鏈上商業系統，資料所有權和控制從平臺轉移給使用者，這些系統使參與者能夠擁有和貨幣化其資料，而不是免費向平臺提供資料進行商業開發。這種轉變為個人創造新的收入機會，同時減少基於資料積累和分析的平臺優勢。

當鏈上商業網路為平臺壟斷提供替代方案，同時保持平臺傳統提供的規模和效率優勢時，競爭市場恢復變得可能。這可以導致更具競爭性的市場，其中價值創造得到獎勵，而不是被中介平臺提取。

企業家機會擴充套件來自減少的市場進入障礙和平臺傳統控制的客戶訪問。鏈上商業網路使企業家能夠接觸客戶並

建立業務，而無需平臺批准或符合可能限制創新或商業模式發展的平臺政策。

## 12.2. 財富重分配：去中心化系統如何減少不平等

傳統經濟系統將財富集中在資本所有者、平臺運營商和金融中介中，同時向透過勞動和購買活動創造價值的工人和消費者分配較小部分。鏈上商業系統透過根據所有參與者對網路價值的貢獻在他們之間分配財富創造機會來逆轉這種動態。

收入機會民主化使個人能夠透過多種活動賺錢，包括客戶推薦、內容創作、社群建設和網路發展，而不是僅依賴就業或企業所有權來產生收入。這種民主化為以前僅對企業家和投資者可用的財富建設創造機會。

透過代幣所有權的資產積累為普通消費者和小企業主提供升值資產，這些資產隨著網路擴充套件和成功而增長價值。這使透過網路參與建設財富成為可能，而不是需要大量資本投資或傳統投資機會的專業知識。

當鏈上商業網路使發展中地區的參與者能夠訪問全球市場並從國際客戶獲得收入而無需本地經濟發展或基礎設施投資時，地理財富分配得到改善。這可以減少地理不平等，同時為服務不足的地區提供發展機會。

鏈上商業網路內的教育和技能發展機會經常為參與者提供數字營銷、客戶服務、業務發展和技術實施方面的有價值能力，這些增加了他們在網路系統內外的收入潛力。

透過鏈上商業網路的小企業賦權使本地企業家能夠透過訪問以前僅對擁有實質性資源的大型企業可用的共享基礎設施、營銷系統和客戶獲取工具，更有效地與大型公司競爭。

### 12.3. 全球經濟一體化：無國界商業機會

當鏈上商業網路將經濟價值保持在本地社群內而不是將其提取到遙遠的公司總部或投資中心時，社群經濟發展加速。這可以加強本地經濟，同時為社群成員提供本地經濟發展的所有權股份。

當代幣積累和網路參與創造可以傳遞給家庭成員的資產，同時提供持續收入和升值機會時，代際財富轉移變得更易獲得。這可以幫助家庭建設長期財富，而無需大量初始投資或專業知識。

## 12.3. 全球經濟一體化：無國界商業機會

鏈上商業系統跨國界運營，而無需傳統上約束跨境商業的複雜國際商業結構或監管合規。這為無縫全球經濟一體化創造機會，使全球參與者受益，同時減少國際貿易和合作的障礙。

透過代幣系統的貨幣和支付系統統一消除了與國際貨幣兌換和支付處理相關的許多複雜性和成本。參與者可以在不同國家和監管環境中一致運營的統一代幣系統進行全球業務。

當鏈上商業系統提供翻譯工具、文化適應資源和社群支援時，文化和語言障礙減少，這些使參與者能夠與來自不同文化背景的客戶和合作夥伴有效互動。這可以擴充套件市場機會，同時建立國際關係和理解。

監管套利機會使企業能夠在有利的監管環境中運營，同時透過鏈上商業網路為全球客戶服務。這可以加速創新，同時提供鼓勵政府發展商業友好政策的監管競爭。

當鏈上商業網路連線來自不同國家和文化的專家和從業者時，跨國界的知識和專業知識分享加速創新和最佳實踐發展。這可以加速經濟發展，同時建立國際合作和理解。

當鏈上商業網路使製造商和客戶之間跨國界的直接關係成為可能而無需複雜的中介分銷系統時，供應鏈最佳化變得可能。這可以降低成本，同時改善國際貿易的質量和客戶服務。

當鏈上商業網路使對發展中國家企業家和企業的直接支援成為可能而無需政府或機構中介時，經濟發展援助流動更有效。這可以加速經濟發展，同時建立可持續的商業關係。

當鏈上商業網路使企業能夠在全球競爭的同時保持使所有參與者受益的合作關係時，國際競爭與合作平衡得到改善，而不是創造可能損害國際關係的零和競爭動態。

## 12.4. 可持續性因素：環境和社會效益

鏈上商業系統促進經濟活動模式，這些模式經常證明比傳統商業模式在環境和社會上更可持續。對本地網路、協作消費和高效資源利用的強調與可持續性目標一致，同時為環境負責行為創造經濟激勵。

當鏈上商業網路強調分享、重用和協作消費而不是個人所有權和處置時，資源效率改善產生。基於代幣的系統可以獎勵參與者的可持續行為，同時為資源保護和廢物減少創造經濟激勵。

當鏈上商業網路連線本地生產者與區域客戶時，本地生產和消費模式得到加強，減少運輸成本和環境影響，同時支援本地經濟發展和社群韌性。

迴圈經濟原則與鏈上商業系統自然整合，這些系統可以跟蹤產品生命週期，獎勵回收和重用活動，併為可持續生產和消費模式創造經濟激勵。代幣系統可以為環境管理和資源保護提供經濟獎勵。

## 12.5. 監管演進：政府如何適應去中心化商業

當鏈上商業網路在社群成員之間建立關係、信任和合作的同時為相互支援和協作問題解決提供經濟激勵時，社會資本發展發生。這可以加強社會凝聚力，同時創造有韌性的社群。

鏈上商業網路內的教育和意識機會可以促進對可持續性問題的理解，同時為支援環境和社會目標的學習和行為變化提供經濟激勵。

當鏈上商業網路獎勵參與者開發和實施在提供經濟回報的同時提供環境和社會效益的解決方案時，可持續技術和商業模式的創新激勵出現。

鏈上商業網路內的民主參與和治理可以擴充套件到環境和社會決策，這些決策反映社群價值觀和優先順序，而不是簡單地最佳化經濟回報而不考慮更廣泛的影響。

## 12.5. 監管演進：政府如何適應去中心化商業

鏈上商業系統的增長為尋求平衡創新促進與消費者保護、經濟穩定和社會福利目標的政府創造新的挑戰和機會。監管演進必須解決去中心化系統的獨特特徵，同時保持其好處並管理潛在風險。

為中心化企業和機構設計的傳統監管框架經常證明不足以管理跨司法管轄區運營並涉及具有不同角色和責任的多種型別參與者的去中心化網路。這創造了對能夠有效解決去中心化系統的新監管方法的需求。

隨著鏈上商業網路跨國界運營並涉及來自多個司法管轄區的參與者，國際協調變得越來越重要。政府需要發展合作的監管方法，防止監管套利，同時使創新和跨境商業成為可能。

消費者保護適應必須解決基於代幣的系統、智慧合約自動化和去中心化治理的獨特特徵，同時保持消費者從商業活動中期望的保護。這需要新的披露、爭議解決和補救方法。

金融監管演進必須適應結合貨幣、證券、商品和實用系統特徵的代幣系統，同時對欺詐、洗錢和系統風險提供適當保護，而不扼殺創新。

稅收政策發展需要以提供公平收入收集的方式解決代幣獲得、升值和利用，同時避免雙重徵稅或創造阻礙參與鏈上商業系統的合規負擔。

競爭政策適應必須考慮鏈上商業網路如何與傳統平臺競爭，同時潛在地創造其自身的市場力量或可能需要監管關注的競爭優勢形式。

創新促進政策可以透過監管沙盒、教育倡議、基礎設施投資和其他鼓勵實驗同時管理風險的措施支援鏈上商業發展。

廣泛鏈上商業採用代表的經濟正規化轉變創造了機會和挑戰，這些遠遠超出個體商業成功，涵蓋經濟組織、財富分配、全球一體化和可持續性的根本變化。正如我們將在十三章中探討的，解決可能阻礙這種轉換的挑戰和障礙需要仔細分析和系統解決方案，保持好處同時管理任何重大經濟轉型固有的風險。



## 13. 挑戰與解決方案

### 解決潛在障礙和批評

向鏈上商業系統的轉型，雖然為參與者和更廣泛的經濟轉型承諾了重大好處，但面臨必須承認並系統解決的實質性挑戰，以確保成功採用和可持續發展。這些挑戰跨越技術、監管、社會和經濟維度，需要透過技術開發者、商業從業者、監管機構和社群領導者之間的協作努力開發全面解決方案。

理解這些挑戰及其潛在解決方案使現實的規劃和實施策略成為可能，這些策略可以克服障礙，同時保持使鏈上商業對參與者有吸引力的根本好處。成功的鏈上商業發展不是解僱或最小化這些挑戰，而是需要誠實評估和系統解決方案開發，解決合法關切，同時保持為參與者創造價值的原則和機制。

鏈上商業採用面臨的挑戰不是不可克服的，但它們需要多個利益相關者之間的持續努力、資源和協調來有效解決。本章討論的解決方案代表正在進行的工作而不是完成的成就，需要隨著鏈上商業系統的演進和擴充套件持續發展和完善。

### 13.1. 技術障礙：使用者體驗和可訪問性問題

區塊鏈系統、加密貨幣交易和智慧合約操作固有的技術複雜性為缺乏技術知識或對數字系統不舒適的使用者的主流

### 13.1. 技術障礙：使用者體驗和可訪問性問題

採用創造了重大障礙。這些障礙必須大幅減少，以使跨不同人口統計和技術技能水平的廣泛鏈上商業參與成為可能。

使用者介面複雜性代表鏈上商業採用最重要的障礙之一。傳統加密貨幣和區塊鏈應用程式經常要求使用者管理私鑰、理解燃氣費、導航複雜錢包介面，並理解對大多數潛在使用者來說不熟悉和令人生畏的技術概念。鏈上商業系統必須提供感覺像傳統電子商務或移動應用程式一樣簡單和熟悉的介面。

使用者介面挑戰的解決方案開發專注於隱藏技術複雜性同時保持去中心化系統好處的抽象層。成功的實施利用處理區塊鏈交易自動的熟悉網路和移動介面，消除使用者理解或管理技術細節的需要。這些解決方案經常涉及漸進披露方法，隨著使用者對基本功能變得更舒適，逐漸引入高階功能。

裝置和連線要求可能排除缺乏現代智慧手機、可靠網際網路連線或足夠資料計劃來支援區塊鏈應用程式訪問的潛在參與者。鏈上商業系統必須適應多樣化的技術訪問水平，同時保持安全操作所必需的安全和功能標準。

可訪問性解決方案包括離線能力開發、低頻寬最佳化和對舊裝置的支援，這些使跨多樣化技術環境的參與成為可能。這些解決方案經常涉及結合線上和離線功能的混合方法，同時在連線可用時保持與區塊鏈系統的同步。

數字素養障礙影響可能對基本網際網路使用感到舒適但缺乏數字支付、移動應用程式或線上賬戶管理熟悉度的鏈上商業潛在參與者的實質性部分。這些障礙在年長人口統計和數字基礎設施發展有限的地區特別重要。

教育和支援解決方案包括全面培訓計劃、社群指導系統和簡化的入門流程，這些逐漸向用戶介紹鏈上商業功能，同時提供持續協助和支援。這些計劃經常利用點對點學習方法，利用社群關係和本地知識來克服個人學習障礙。

當鏈上商業系統必須跨不同作業系統、瀏覽器和裝置型別運營，同時保持一致的功能和安全標準時，跨平臺相容性挑戰產生。這些相容性要求可能增加開發複雜性，同時潛在創造效能或功能限制。

技術標準化努力專注於開發使跨多樣化技術環境無縫操作成為可能的共同協議和介面，同時減少開發複雜性並改善使用者體驗一致性。這些標準化倡議經常涉及多個鏈上商業平臺提供商和技術公司之間的協作。

## 13.2. 監管關切：合規和法律框架

圍繞區塊鏈技術、加密貨幣系統和去中心化商業模式的監管環境在不同司法管轄區之間保持不確定和分散，創造可能阻礙鏈上商業採用和運營的合規挑戰和法律風險。這些監管關切需要鏈上商業參與者和監管機構之間的系統關注和協作解決方案開發。

代幣分類不確定性影響鏈上商業系統必須如何構建其運營以符合證券法規、匯款法和消費者保護要求。不同監管機構可能對相同代幣系統進行不同分類，創造合規衝突和運營不確定性，這些使商業規劃和法律合規複雜化。

解決方案方法包括主動監管參與、標準化合規框架和適應性運營結構，這些可以適應不同監管解釋，同時保持核心鏈上商業功能。這些解決方案經常涉及與監管機構合作，開發為鏈上商業運營提供法律確定性的明確指導方針和安全港條款。

當鏈上商業網路跨具有不同法律要求和監管方法的多個司法管轄區運營時，跨境監管協調挑戰產生。參與者可能發現自己受到衝突的法律義務的約束，或對哪些法規適用於他們在全球網路內的特定活動不確定。

### 13.3. 採用挑戰：克服傳統商業慣性

國際協調努力專注於開發使鏈上商業系統能夠跨境運營的共同監管方法和相互承認協議，同時保持適當的消費者保護和監管監督。這些努力經常涉及監管機構和國際組織之間的協作，開發一致的框架。

消費者保護實施需要鏈上商業系統提供適當的披露、爭議解決機制和參與者保護，同時透過可能不適合傳統監管類別的去中心化系統運營。這些保護要求必須與使鏈上商業對參與者有吸引力的效率和成本優勢平衡。

合規創新涉及開發在去中心化系統內有效工作的消費者保護新方法，同時滿足參與者安全和公平待遇的監管目標。這些創新經常涉及智慧合約自動化、社群治理機制和可以提供有效保護的混合中心化-去中心化結構。

許多鏈上商業活動的稅務處理澄清仍然不確定，特別是關於跨不同型別交易和參與者角色的代幣獲得、升值和利用。這些不確定性可能創造阻礙參與或使商業運營複雜化的合規負擔和財務風險。

稅收政策發展需要鏈上商業社群和稅務機構之間的協作，開發提供公平收入收集的明確指導和實用合規程式，同時避免可能抑制採用的雙重徵稅或過度合規負擔。

### 13.3. 採用挑戰：克服傳統商業慣性

傳統企業和消費者經常抵制採用新系統和流程，特別是那些涉及不熟悉技術或需要對既定實踐和關係變化的系統和流程。克服這種採用慣性需要系統方法，展示明確好處，同時為潛在參與者最小化破壞和風險。

潛在參與者的風險厭惡源於對新技術的不確定性、對財務損失的擔憂，以及對與傳統商業關係顯著不同的去中心化商業模式的不熟悉。這些擔憂經常因對加密貨幣詐騙和技

術故障的負面媒體報道而加劇，創造對基於區塊鏈系統的普遍懷疑。

信任建設解決方案專注於透明度、教育和漸進實施方法，允許潛在參與者在做出更大承諾之前在低風險環境中體驗鏈上商業好處。這些解決方案經常涉及試點計劃、教育研討會和演示專案，提供好處的具體證據，同時解決具體關切和問題。

來自既定平臺和企業的競爭抵抗可能透過限制性政策、法律挑戰或阻礙參與替代系統的營銷活動對鏈上商業採用創造障礙。傳統企業可能將鏈上商業視為對其市場地位的威脅，而不是改進機會。

市場發展策略包括展示互補好處、合作伙伴關係機會和將鏈上商業定位為價值創造而不是價值提取的競爭優勢。這些策略經常專注於擴充套件市場機會，而不是簡單地取代現有企業。

網路效應要求意味著鏈上商業系統經常需要大量參與者來提供有意義的好處，創造早期參與者可能直到網路達到臨界質量才體驗完整價值的採用挑戰。這創造時機協調問題，可能減緩採用並阻礙早期參與。

社群建設和激勵對齊解決方案專注於為早期參與者提供有意義的好處，同時創造使所有參與者受益的網路增長的明確路徑。這些解決方案經常涉及早期採用的增強獎勵、社群發展贈款和加速網路增長的營銷支援。

與現有商業系統的整合複雜性可能為需要協調鏈上商業參與與既定運營程式、會計系統和客戶關係管理實踐的商家和服務提供商創造實施障礙。

實施支援服務包括技術協助、培訓計劃和簡化鏈上商業採用的整合工具，同時最小化對現有商業運營的破壞。這些服務經常提供漸進實施路徑，使企業在完全整合之前測試和最佳化鏈上商業參與。

## 13.4. 可擴充套件性解決方案：處理增長而不損害原則

鏈上商業系統必須能夠從小型本地網路擴充套件到涉及數百萬參與者的全球運營，同時保持創造其獨特好處的去中心化、透明度和協作原則。這種擴充套件挑戰需要技術、組織和治理解決方案，保持核心價值，同時使大規模實用運營成為可能。

區塊鏈系統的技術可擴充套件性限制可能隨著網路增長規模和活動創造交易處理瓶頸、增加成本和更慢結算時間。這些限制可能破壞對主流採用和可持續運營至關重要的使用者體驗和經濟效率。

基礎設施發展解決方案包括第二層擴充套件技術、最佳化區塊鏈協議和可以處理大交易量的混合架構，同時保持安全和去中心化特徵。這些解決方案經常涉及正在進行的研究和開發，以改善區塊鏈效率和容量。

當對小社群有效工作的民主決策過程隨著網路增長包括數千或數百萬參與者而變得繁瑣和低效時，治理可擴充套件性挑戰產生。傳統治理機制可能變得太慢或太複雜，無法在大規模有效運營。

治理創新涉及開發可以在大規模有效運營的民主參與新方法，同時保持有意義的參與者影響和網路響應性。這些創新經常包括代表系統、委託治理和平衡效率與民主參與的自動化決策過程。

隨著網路增長并包括具有不同承諾、理解和遵守社群標準水平的更大數量參與者，質量控制維護變得更困難。維持服務質量和參與者滿意度需要可以與網路增長擴充套件的系統方法。

質量保證解決方案包括自動化監控系統、社群稽核機制和可以高效識別和解決質量問題的聲譽系統，同時保持定義成功鏈上商業社群的協作關係。

隨著網路擴充套件跨不同時區、語言、文化和監管環境，同時保持運營連貫性和共享身份，地理協調複雜性增加。這些協調挑戰可能緊張對網路有效性至關重要的溝通和決策過程。

區域結構發展涉及建立平衡本地自治與全球協調的組織模型，同時保持網路連貫性和共享標準。這些模型經常涉及使本地適應成為可能的聯合結構，同時保持網路範圍的相容性和合作。

### 13.5. 風險緩解：保護參與者並維持信任

鏈上商業系統必須解決可能傷害參與者或破壞網路完整性的各種風險，包括技術風險、財務風險、運營風險和社會風險，這些需要系統緩解策略來維持參與者信心和網路可持續性。

智慧合約漏洞代表重大技術風險，因為自動化系統中的程式設計錯誤或設計缺陷可能導致影響大量參與者的財務損失或運營故障。這些漏洞特別令人擔憂，因為智慧合約程式碼在部署後經常難以修改。

安全解決方案開發包括全面程式碼審計、正式驗證方法、漸進部署程式和可以在造成重大傷害之前識別和解決安全問題的緊急響應協議。這些解決方案經常涉及安全專家、開發者和社群成員之間的協作，以維持強大的保護系統。

財務風險管理必須解決可能導致財務損失或系統不穩定的代幣價值波動、儲備基金充足性和參與者過度投資。這些風

### 13.5. 風險緩解：保護參與者並維持信任

險對可能不完全理解基於代幣系統投資特徵的參與者特別重要。

財務保護機制包括儲備支撐要求、投資限制、教育要求和可以保護參與者免受財務損失的保險系統，同時保持使鏈上商業有吸引力的經濟好處。這些機制經常涉及平衡保護與可訪問性，以避免排除潛在參與者。

在去中心化系統中，傳統監督和控制機制可能無法有效應用的情況下，欺詐和操縱預防變得更具挑戰性。壞行為者可能試圖透過各種計劃開發鏈上商業系統，這些計劃傷害其他參與者，同時看起來合法運營。

信任和驗證系統包括身份驗證、聲譽跟蹤、社群報告機制和可以識別和防止惡意活動的自動化欺詐檢測，同時保持隱私和運營效率。這些系統經常依賴社群參與和演算法監控來維持網路完整性。

運營風險管理解決系統故障、治理爭議和可能破壞網路運營或損害參與者關係的協調故障。這些風險隨著網路增長規模和複雜性同時涉及具有不同利益和能力的更大數量參與者而增加。

韌性和恢復規劃包括備份系統、爭議解決程式、緊急治理協議和可以在挑戰情況下維持網路運營和參與者信心的溝通系統。這些計劃經常涉及情景規劃和壓力測試，以在問題發生之前識別潛在問題。

系統識別和解決鏈上商業採用面臨的挑戰代表需要多個利益相關者之間持續努力和協作的正在進行的工作。正如我們將在第十四章中探討的，有效解決這些挑戰，同時保持使鏈上商業有價值的原則和好處，為成功全球採用和商業活動向更公平和可持續模式轉型提供基礎。

# 14. 前進之路

## 鏈上商業革命的下一步

透過鏈上系統實現全球商業轉型既代表巨大機會，也代表複雜挑戰，這將透過全球企業家、技術專家、監管機構和社群的協調努力在多年內展開。理解實現廣泛鏈上商業採用所必需的現實時間表、所需發展和實際步驟，能夠在這一轉型中進行明智參與，同時對進展和成就設定適當期望。

前進之路需要跨多個維度的系統發展，包括技術基礎設施、監管框架、教育倡議和社群建設努力，這些必須共同推進以創造成功主流採用的條件。這些元素中沒有一個單獨足以實現轉型，但它們的協調發展可以創造加速所有領域進展的動力。

本章概述了鏈上商業發展的實際路線圖，同時為想要積極參與創造這種轉型的個人和組織提供具體指導。鏈上商業的成功不依賴於被動採用，而是依賴於理解願景並願意為其實現做出貢獻的承諾個人和組織的積極參與。

## 14.1. 全球採用時間表：現實實施預測

向廣泛鏈上商業採用的過渡可能在十到二十年的時間表內發生，透過相互建立的不同階段進展，創造主流採用所必需的基礎設施、知識和信心。這個時間表反映了表徵重大經濟轉型的機會和約束。

#### 14.1. 全球採用時間表：現實實施預測

跨越未來三到五年的基礎階段專注於建立基本基礎設施、監管框架和成功演示專案，這些證明鏈上商業在顯著規模上的可行性。在此階段，早期採用者和開拓企業將發展運營專業知識，而技術平臺實現更廣泛採用所必需的可靠性和使用者友好性。

基礎階段的關鍵里程碑包括部署消除主流使用者技術障礙的使用者友好鏈上商業平臺，在主要司法管轄區建立使合規運營成為可能的監管清晰度，以及展示實現實質性交易量和參與者滿意度的成功區域網路。這些里程碑可能透過數百個較小專案和改進而不是單一突破性發展來實現。

涵蓋第五到第十年的擴張階段涉及在多個區域和行業部門擴充套件成功模式，同時發展與傳統商業模式有效競爭所必需的合作夥伴關係和生態系統關係。這一階段可能看到既定企業和機構增加參與，這些企業採用鏈上商業來改善其競爭地位和客戶關係。

擴張階段成就應包括在全球主要都市區域運營的鏈上商業網路，跨多個行業部門的主流企業的重大參與，以及與現有金融和商業基礎設施的整合，使在當前經濟系統內的無縫運營成為可能。這一階段可能與區塊鏈技術和加密貨幣系統在各種應用中的更廣泛採用同時發生。

跨越第十到第二十年的成熟階段涉及鏈上商業成為商業運營和客戶關係的標準選擇，同時保持其公平、透明和協作價值創造的獨特特徵。在此階段，鏈上商業應該實現足夠的規模和整合，開始影響更廣泛的經濟模式和關係。

成熟指標包括鏈上商業在關鍵部門代表交易量的實質性百分比，與政府服務和機構系統的整合，以及專門金融服務和基礎設施的發展，這些為鏈上商業運營最佳化而不是適應傳統系統。

地理進展可能從具有有利監管環境和高數字採用率的城市技術中心向可以從減少中介成本和改善全球市場訪問中受

益的較小社群和發展中地區進展。這種進展反映了技術基礎設施要求和使鏈上商業隨著參與增加而更有價值的網路效應。

行業進展應遵循交易頻率、客戶獲取成本和使鏈上商業好處最引人注目的競爭壓力模式。零售、專業服務和內容創作部門可能引領採用，而製造業、房地產和金融服務隨著基礎設施和監管框架發展而跟隨。

## 14.2. 技術路線圖：所需發展和改進

成功的鏈上商業擴充套件需要跨多個領域的系統技術發展，包括區塊鏈基礎設施、使用者介面、整合工具和安全系統，這些可以支援數百萬使用者，同時保持創造參與者信任和監管合規的透明度和可靠性。

區塊鏈可擴充套件性改進代表最關鍵的技術要求，因為當前區塊鏈系統無法處理主流商業採用所需的交易量，同時保持合理成本和交易速度。這些改進必須實現容量的實質性增加，而不損害安全或去中心化特徵。

包括支付通道、側鏈和彙總技術的第二層擴充套件解決方案為可擴充套件性挑戰提供有前途的方法，透過在主區塊鏈外處理交易同時透過定期結算保持安全性。這些解決方案正在積極開發和部署，但需要進一步最佳化鏈上商業應用。

使跨不同區塊鏈網路無縫運營成為可能的互操作性協議將變得越來越重要，因為鏈上商業系統利用多個平臺進行不同功能，包括支付、智慧合約、身份管理和治理。這些協議必須提供安全性和可靠性，同時使高效跨鏈運營成為可能。

### 14.3. 合作伙伴關係策略：建設戰略聯盟

使用者體驗改進必須消除目前阻止主流採用的技術複雜性，同時保持提供鏈上商業好處的透明度和控制。這些改進需要複雜的介面設計和後端自動化，透明地處理區塊鏈互動。

移動優先開發方法至關重要，因為大部分鏈上商業採用將在行動電話是主要計算裝置的地區和偏好數字服務移動介面的人口統計中發生。移動應用程式必須在適應有限頻寬和處理能力的同時提供完整功能。

使現有企業能夠向其當前系統新增鏈上商業功能而無需完全運營轉型的整合工具和 API 將透過減少實施障礙和風險加速採用。這些工具必須支援多樣化的業務型別和技術環境。

安全和合規自動化系統必須提供參與者保護和監管合規，而無需使用者持續人工監督或技術專業知識。這些系統應包括自動化監控、欺詐檢測、爭議解決和透明運營同時保持網路完整性的監管報告。

幫助參與者理解和最佳化其鏈上商業績效的分析和最佳化工具將增加滿意度和成功率，同時提供指導系統改進和發展優先順序的資料。這些工具應在保持隱私和競爭資訊的同時提供可行的見解。

### 14.3. 合作伙伴關係策略：建設戰略聯盟

向鏈上商業的轉型需要多樣化利益相關者之間的協作，包括技術公司、傳統企業、監管機構、教育機構和社群組織，這些可以貢獻不同能力和資源，同時分享成功採用的好處。

技術合作伙伴關係發展專注於鏈上商業平臺提供商與既定技術公司之間的協作，這些公司可以提供基礎設施、整合工具、安全服務和分銷渠道。這些合作伙伴關係應加速發展，同時確保鏈上商業系統滿足企業可靠性和安全標準。

與銀行、支付處理器和金融機構的金融服務合作伙伴關係可以提供監管合規、傳統貨幣整合和促進主流採用的機構可信度。這些合作伙伴關係必須平衡傳統金融服務能力與鏈上商業創新和去中心化原則。

與現有商業網路、行業協會和專業組織的商業生態系統合作伙伴關係可以提供對潛在參與者的訪問，同時利用減少採用障礙的既定關係和信任。這些合作伙伴關係應專注於展示價值而不是取代現有服務。

與大學、貿易學校和專業發展組織的教育合作伙伴關係可以提供勞動力培訓、研究能力和支援鏈上商業採用和最佳化的可信度。這些合作伙伴關係應開發創造合格專業人士和知情參與者的課程和認證計劃。

政府和監管合作伙伴關係使政策發展、合規框架和展示鏈上商業好處同時確保適當監督和保護的公共部門應用的主動協作成為可能。這些合作伙伴關係應專注於互利而不是監管捕獲或迴避。

與專注於經濟發展、金融包容和企業家精神的組織的國際發展合作伙伴關係可以將鏈上商業好處擴充套件到服務不足的人群，同時展示其減少不平等和擴充套件經濟機會的潛力。

與行業組織和國際機構的標準和認證合作伙伴關係可以開發確保互操作性和參與者保護同時使創新和競爭成為可能的共同協議、最佳實踐和質量標準。

與記者、內容創作者和溝通專業人士的媒體和溝通合作伙伴關係可以提供改善公眾對鏈上商業理解的教育和意識，同時反駁誤解和解決合法關切。

## 14.4. 教育和推廣：傳播理解和採用

廣泛的鏈上商業採用需要全面的教育倡議，在潛在參與者中建立理解，同時解決可能阻止採用的誤解和關切。這些教育努力必須透過多個渠道和方法接觸多樣化受眾。

一般公眾教育專注於解釋鏈上商業好處和解決關於區塊鏈技術、加密貨幣系統和去中心化商業模式的常見關切。這種教育應強調實際好處而不是技術細節，同時提供足夠資訊以使明智決策成為可能。

商業教育計劃針對需要理解鏈上商業如何改善其運營和競爭地位的企業家、管理者和企業主。這些計劃應透過案例研究和試點計劃展示具體商業好處，同時提供實際實施指導。

專業發展課程為個人準備鏈上商業發展、實施和管理的職業，同時建設支援廣泛採用所必需的勞動力。這些課程應結合技術培訓與商業和監管知識。

學術研究倡議透過對經濟影響、社會效益和最佳化機會的嚴格分析支援鏈上商業發展，同時建立支援政策發展和商業採用決策的可信度和證據基礎。

社群推廣計劃在可以從鏈上商業參與中受益的特定社群和人口統計中建立意識和理解。這些計劃應根據社群需求和關切量身定製，同時提供文化適當的資訊和支援。

內容創作和分發努力開發支援鏈上商業理解和採用的教育材料、文件和溝通資源。這些努力應利用多種媒體格式和分銷渠道來有效接觸多樣化受眾。

會議和活動程式設計為鏈上商業參與者和利益相關者之間的知識分享、網路建設和社群建設提供機會。這些活動應平衡教育與實際應用，同時促進關係發展和協作。

指導和支援計劃將經驗豐富的鏈上商業參與者與新人聯絡，提供增加新參與者成功率和滿意度水平的指導、鼓勵和實際協助。

## 14.5. 行動呼籲：讀者如何參與轉型

向鏈上商業的成功轉型取決於理解其潛力並致力於為其發展和採用做出貢獻的個人和組織的積極參與。本書的每位讀者都有機會有意義地參與這種轉型，無論其技術背景、商業經驗或可用資源如何。

個人參與機會包括學習鏈上商業系統、嘗試現有平臺，以及與其他可能從參與中受益的人分享知識和經驗。即使小規模參與也有助於建立網路效應，同時提供使更明智的倡導和採用成為可能的個人經驗。

企業家機會存在於想要開始鏈上商業業務、開發支援服務或建立擴充套件鏈上商業能力的創新應用的個人。這些機會經常需要比傳統業務發展更少的資本，同時提供對全球市場和協作網路的訪問。

專業發展機會使個人能夠在鏈上商業發展、實施、諮詢和管理中建立職業，同時為這一新興領域的增長做出貢獻。許多這些機會涉及將現有技能轉移到新應用，而不是學習完全新的能力。

投資機會允許個人透過各種機制支援鏈上商業發展，包括代幣購買、商業投資和基礎設施資金，同時潛在地從鏈上商業系統的增長和成功中受益。

倡導和教育活動幫助建立對鏈上商業的理解和支援，同時解決可能減緩採用的誤解和反對。這些活動可以從非正式對話到正式演示和政策倡導，取決於個人興趣和能力。

#### 14.5. 行動呼籲：讀者如何參與轉型

社群建設努力加強本地鏈上商業網路，同時提供使所有參與者受益的相互支援和共享學習。這些努力經常涉及組織活動、促進介紹和建立連線潛在參與者的溝通渠道。

研究和開發貢獻透過改善所有參與者系統和結果的分析、創新和最佳化推進鏈上商業。這些貢獻可以涉及技術開發、經濟分析、政策研究或實際實驗，取決於個人專業知識和興趣。

組織參與使企業、機構和組織能夠採用鏈上商業，同時透過運營經驗、資源貢獻和生態系統建設為其發展做出貢獻。組織可以根據其目標和能力在各種級別參與。

鏈上商業的前進之路既代表個人機會，也代表創造比當前替代方案更有效地服務人類需求的經濟系統的集體責任。轉型將僅透過理解願景並願意共同工作實現它的承諾個人和組織的持續努力成功。

成功需要平衡對鏈上商業潛力的樂觀與對重大經濟轉型涉及的挑戰和時間表的現實評估。好處是實質性和可實現的，但它們需要耐心、堅持和分享創造更公平和可持續經濟系統承諾的多樣化利益相關者之間的協作。

參與基本經濟轉型的機會在人類歷史上是罕見的。鏈上商業為我們這一代提供了這種機會，但其實現取決於學習、參與和為創造我們想要看到的未來做出貢獻的個人選擇。前進之路始於理解，繼續參與，並透過致力於為所有參與者利益轉變商業的個人和組織之間的持續協作實現成功。

後記：作者無名，鏈商有名 當你翻到這一頁，應該已經明白，為什麼這本書沒有「作者介紹」了吧？因為區塊鏈的精神，從來就不是關於個人英雄，而是關於「去中心化共創」。一套真正有價值的區塊鏈應用系統，並不是由某個明星人物單打獨鬥建出來的，而是無數使用者、開發者、企業、節點、推廣者.....共同參與、共同驗證、共同擁有的結果。我們不需要知道作者是誰，就像你根本不知道「中本聰」是

誰。但這並不妨礙比特幣徹底改變了世界。從最初被質疑為「龐氏騙局」、「黑市工具」，到如今獲得美國政府的正名與立法，《天才法案》為加密貨幣正名，並標誌著區塊鏈技術正式進入全球金融基建體系。這一切，靠的不是某個人的聲望，而是整個社群、整條鏈、生態系統不斷執行與自我迭代的力量。鏈商（**Onchain Commerce**）也是如此。這本書不是一本結束，而是一本起點。當你理解了鏈商的邏輯，理解了「消費即投資」「商業即協作」的機制後，你就已經成為這套新秩序的共同建立者之一。未來是否屬於鏈商，不取決於某個作者，而取決於你是否行動。



## 參考文獻

- Buterin, Vitalik. 2013. *Ethereum White Paper: A Next-Generation Smart Contract and Decentralized Application Platform*. <https://ethereum.org/en/whitepaper/>.
- . 2017. “On Public Goods in Ethereum.” *Vitalik Buterin’s Blog*. <https://vitalik.ca/general/2017/08/07/publicgoods.html>.
- CoinMarketCap. 2023. “Crypto Economics Report 2023.” CoinMarketCap. <https://coinmarketcap.com/research/reports/>.
- De Filippi, Primavera, and Aaron Wright. 2020. *Blockchain and the Law: The Rule of Code*. Harvard University Press.
- Nakamoto, Satoshi. 2008. *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*. <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
- Szabo, Nick. 1997. “The Idea of Smart Contracts.” *Nick Szabo’s Essays, Papers, and Concise Tutorials*. <http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabo.best.vwh.net/idea.html>.
- Tapscott, Don, and Alex Tapscott. 2016. *Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin Is Changing Money, Business, and the World*. Portfolio Penguin.
- Voshmgir, Shermin. 2019. *Token Economy: How the Web3 Reinvents the Internet*. Token Kitchen.
- Wood, Gavin. 2014. “Ethereum: A Secure Decentralised Generalised Transaction Ledger.” *Ethereum Project Yellow Paper*.

## 參考文獻

<https://ethereum.github.io/yellowpaper/paper.pdf>.  
World Bank. 2021. “Blockchain and Distributed Ledger Technologies in the Financial Sector.” World Bank Group.  
<https://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/blockchain-and-distributed-ledger-technologies-dlt>.