周子轩(00:00:04): 有几首歌，三成放日本的，我们是该都是好的继续。这歌好听的学习以后教你学一下，不要听，要你们要把要还要贵，就是要不让你 A E 要做还要给你说。八个午饭80分钟饭都没吃，我大概知道了个人介绍嘉宾介绍找谁找。饭局就直接连起来了，那就可以，你们 ae 自己承，我们 ae 自己成功，我左边的脸是 ae 的右脸是。

周子轩(00:01:05): 小江现在精神方面，你到底是爱乐还是爱爱智，我说爱可爱。那 ok 分配的这个事情敲定了好的25%参与率20% a100分之可以占20%比的10%然后剩下的知情人员占了1010%。然后你负责给我跟踪，就上放了票被开了好，恐怕不在前面，那你设计不好，我们也会就是这个里面这一次只是一个最小 MVP 跑出来。优胜劣汰配合谁做的好，最后这件事。那肯定是我做的好。那就是你能用吗。不好，太阳就四自我驱动力很强的好，那现在你们跟我讲一个，这个搞清楚了，机子不是跟你讲先拿吃，所以你们是前一天晚上讨论了一晚上。先把我小号一个来在月开始一遍，这什么情况我能看得了吗？

周子轩(00:03:09): 发给你了。你学一下！我听着跟我深圳出来挺像叫什么歌？

周子轩(00:04:00): 从第。享受我们的积分值，它是一个没有含蓄的，但我它是一个 S，它是一个动态的设置就是它是不断递增的。当用户越多，这个 F 会越大，知识不是越大，但是没听懂这个机制里面要不要把这个设定成一个恒定的值？永远只有100斤，按照正确的意思，你别跟我好像是的。你那凉快点给我到你们那边。

周子轩(00:05:02): 先不管看到来推演一下这个逻辑成主力，假设每个人买一张门票就换一级分一积分等于。这个里面还包含 coin 吗？没有。那就是被积分等于一张门票。我们总共这一场是？1000张门票那么这一场就只有1000集以前就会改变。那么1000张门票也不会变？但在他拿到了门票之后。扫码邀请码进入了 A 平台，得到了一个公司的身份？对的，然后数字身份他用他的票换一个 NFC，这个时候你们的系统就会自动给他积一分？这个 N 它是永久在用户的时候不会消失的，不会不变的，是不是可以交易？

周子轩(00:06:52): 你好。就先按照我们说的来定，后续再查一下，那就按照那个线标一个留在用户手里不变，反正是不是身份什么。变的我打一个三角形。这个三角形打一个括号，一个问号 ok 他现在拿到这个 NFT 之后，我们的积分实力我知道了，现在我们要想的一个东西是什么？是物料？你要有1000个库存东西是周边，不叫周边叫纪念品。纪念品里面。那天春燕跟我说她的短袖的裤子？100件我的天1000份里面不对。不过饭，不是我们这里搞错了，这个 NFT 是普通票，是一积分 vip 票是。咱们是 after party 那个票能不有两级风吗？那我先考虑一张票，就按平均票价先照完再不行，你平均怎么算是不就是拍两半？那就两种数字身份第一种两个 nft 不是两种数字身份都一样的，都是用它的 NFP 不1样 nf P 一水中。

周子轩(00:08:48): nf t2这是两种纪念票这个位置，我马上做塑料。这个位置应该叫做。两种排版。我们把这个票分成三种或者复杂，因为我考虑到一个问题，那买 VIP 想要参加22的 happy 的，他不一定都是太阳的水。还有谁的阿什么，除了太阳没有，所以说我们要分三种，一种是补充，一种是 vip，一种是 VIP 加 after part 这个。那就是一分两分三分，那为什么没有补充一下太阳的身份就是那么尊贵，只有 VIP 才能来参加大会，我开始动起来了好！没想到解释。never been to break your heart 谢谢 VIP VIP 这样子你看你们就可以可视化的去证明。而太阳能转换多少，这不需要证，不是我说你们 a 自己内部测算你们的数据，我在帮你们想！你们要不要变现了？

周子轩(00:11:03): vip 加 AP 这是第三种43积分，这个两级分一级分比我想多。然后纪念品我们就讲池里面就分三种，有一些是一积分可以兑的，有一些是两积分可以兑的，有一些是三积分可以兑的。不对衣服这个程度我可以算进去，没事先写，我们先写一个纪念衫 T 恤保护险纪念费用。

周子轩(00:11:50): 继续，我们要不要做一个月亮的项链，爱乐我想做这样的资料做，那就第二个项链。那就是我先写925月亮多少情况。两斤吗。先算出来吧，那成本有多少两基本就不算了。这样积分就上了积分这张票才100块。两积分是多少钱，就是七百八百1200，这样子卖？卖不动我们就变成三百六百三六九，其实我觉得3693合适三百六百九，我们来核算一下这个成本，拿个计算器。

周子轩(00:13:07): 我们这一场的成效是300块钱乘以600张个1001010万十万十八万，再加上。150张600我们刚刚是算了300可以600拜拜！还不600张，再加上有十张。1000。31万20，40231万5000。我觉得有点少，我觉得他利润可能只有五到十万。

周子轩(00:14:00): 对利润五到十万多50%就只有2万5我们2万5，然后你们可以随时掀桌子躺一下桌的时间。他说他 party 还占便宜了。我们只是算八百人那样的情况下，刚刚一千一千的话报的是1200人刚才 party 只能搞50人吗？太大了，我们不能处罚的，我们没有报批，超过50人以上的要报批东西是那里面叫聚众马上把你抓进去，把你也抓进去，我们去监狱或者1200家。我就按1200日算了。1200人的话就是八百张票200张，我们最多只能留100张，超过100张，只能留100张，安排他去票。有晚上300块钱加200张。VIP 的票在吗。我觉得这个 VIP 有点太便宜了。6939之类的大概98之类的。如果我们的积分是按照票来算的，不是按照人民币来算，那我们就可以不是整数了，太阳那是听我的没在，我知道你没在，所以我就骂你。那就听399听月亮的399是有乘以外张你9000了。吓我一跳。再加上200张。200张对。

周子轩(00:16:34): 699颜值增加了300块钱还不到一半，这个三折就合适这个股票。班主任。拜拜。900。加699就是你。200。知道999弄错了，前面这个有个吧！这个是100100万十万五十万很合理，我觉得合理吗？699是 VIP 票699v I p999是 after party 加 VIP，那相当于我的 ip 没有。骗两两百个 VIP 就是坐不起吗。Huh. 因为因为是那种一般都站着的对。来我来说一下毛他们近几年的票价。他们晚上北京那边是99晚上99至432，他们最高的档位到432亿张。也有40多万人说，那你这个均价1000张三深圳海上世界的这一场是 vi p69669。还有畅饮票499小鸟票299等我的日子怎么了，你是猫来？

周子轩(00:19:16): 我只要老板意思，我们要公司好几个。那是有。不要既然我们就如期过长的，也可以不用卖。对既然我们都决定了要唱一切都创始按照我们的想法，哪来的打个电话。对说话休息两分钟。听是说的。我想要一杯冰水。对小说。

周子轩(00:21:16): 我就直接微信。你知道。这歌好听吗？不是我希望他的好20，他说张。I found not happy place. 加。没关系，我们先按照一个模式来跑，根据艺人的健康和常见我们来做动态的调整，只要我们确定一张票是。第几本书没有问题？Ok.

周子轩(00:22:54): 有没有一点新的东西，除了那种料之外，包括马特里定制出来的行动，但是成本更高。当时得找一个再放在房子来看。好，这姑娘是包括在门票里面说他要结婚换对给他换，这是？刚刚算的门票票一张的一积分。我。

周子轩(00:23:38): 两个七分可以累积对话，我们积分可以不清零吗？讲出来的模式，你因为是半赛季。以不同的赛季，比如说我们第一个赛季是什么主题，我们连办三场，这三个积分是同时可以通用，然后下一场我们换新的赛季，上一个积分就给他清掉了。这样的话就是防止这个利息过多大家不消费或者就是它贬低的，但是如果是你们不给他们修。我没错。所以就是33场一个赛季就是我们大概是一年半六场，后续的或者是两场一个赛季。一个赛季定一个主题，两个小主题的话，它是一个朋友。有一般会有个压轴的，比如说它的积分超过80%就是大概第一场买的是一个三积分，第二场是一个就是它如果是四积分的话，四积分的东西或者是五积分的东西是压轴的。因为肯定有个人买他的积分加起来六积分他要兑换一个隐藏值，你常反馈是，再看我太阳之前搞过来一个东西，就是他那个鞋。他是白板鞋，他给他 DIY 了一下月亮的 diy 太阳的水给他加班工了。

周子轩(00:25:22): 我们还可以用这样的平台给这个水泥语故事上链，他第一代怎么回事？第二代怎么回事。第三代怎么回事，那这个他一扫那个码就可以进入到平台查看这个故事里的故事，这个水泥还会在平台里面那个首页给他呈现。给他浪屏呈现两个月开始放一些品牌的东西。我觉得是文化的一个东西，太阳那个水泥还真的可以因为王太阳因为他这个东西是问题是我们可以用。那个爱乐的故事，把太阳那个水泥里再编一下，这是我们太阳，这是我们爱乐创始人的一个契机，然后他跟我们一起来创作这个事，然后这是他过去的一个这样的。我觉得粉丝要的，他们要的是。如果我们先定出来说六级分五积分往上它的限定款。比如说可能三个三到四个普通款，然后一到两个陷阱，现金款的积分是 T 恤，还有。我是项链。都是一积分有的。他们怎么买一张票就可以了。我还觉得一好好，这个月给我的是70块钱。项链的成本。在35继续办。

周子轩(00:27:27): 那第三阶梯的东西，140块钱。三个修为。现在熊抱一枚。

周子轩(00:27:47): 你们受众如果是那种二次元的话，他会有立场说都别像我们这种受众，他们喜欢他们一般会带什么东西。他就是戴戒指项链，然后这个是针对女孩，男孩子，我也在想他，我是。这个要不配套的吧，就是配套组合就是他正好没有，你会不会就是这一场，你看他这一场他只能拼的手环下一场他拼的耳环再下一场拼个这个三个是一套的套装伤害好吗？不感兴趣。你首先没能睡过。

周子轩(00:28:47): 那你是不是和他们的一些这场活动的摄影，然后放到本地本？348。这几年出的确实是不是很高？17岁都去玩地板。项链200。太少了，那继续完全不够，那你这一类就不够。因为你像你股票是九。你补我100张差了一分，差不了多少250还有方便？

周子轩(00:29:52): 上一场风你月经的是不是这照顾我不能比较定？电视太牛了！这样子是两块钱一条，那一条项链的长款七款。先定个300条，现在还剩两年之内还是六百六百七，不是第一阶梯是600积分。我们就把中间的环节定价是定价十块钱以内的东西就截。还没没有人。

周子轩(00:31:16): 然后把马。天号码之前谁介绍他那边问我的是我们他直接让网购给你们挣多少钱的。不能让他那我估计你得跟你得去找那个朋友也是在群里加他，然后你让他给你报马车的负责人叫啥名，那个群里面就两个人。

周子轩(00:31:49): 我知道了另一个赵马。另一个人还是说这是报马特的老总？这个头像一个猫的就对。8月26号。然后他这边有个熟人。我跟我身边还有。在立马马克的就是替换。真的好的。说模型哈。都不还真是让他外面用我们自己的设计，就是我们为啥有我们还真的说一说未来。

周子轩(00:33:19): 塞未来车这个东西要放到高端高放到六二加二最起码得40分以上。你这么说？我们就是把能不能装。真的30可以整个充电宝，我你充电宝是。

周子轩(00:34:27): 里面你它外观可以设计就很实用，大家又能够看到充电宝就很想。

周子轩(00:34:42): 未来不是坐电车吗？24。打行了。然后。然后对。你看。

周子轩(00:35:49): 有充电宝你看？是这样充电宝，它是否它是他没有一个灯神的东西，就是他是你我们的。我们的那套活动相关的那些课题给大家贴上去，未来的对，就我们不是跟未来合作吗？我没有说已经跟他合作，可能有。

周子轩(00:36:26): 随身携带你看太阳屋里头卖面包，所以说太阳肯定会喜欢你，他们是卖充电宝的来干。

周子轩(00:36:38): 那就是像这样的还是要难处吗？那你就赞助十个谁，你是外卖？就是悦爱乐之夜的限定版车充电宝。我估计得个250都一下不要。宝宝巴士卡充电宝我怎么刚刚上厕所是会议？这个叫什么，那天你还给我配的精致的它微，然后他那个妈妈这样的情绪还挺高的。

周子轩(00:37:36): 如果他说那边的老板是在做的，如果是把他也许在这一场模型对微缩模型，他也许在这一场第一场大家不知道他是。可能他没有这么重的时间，一旦有人偷这一次这样，那他是跟他肯定会先。只有我们，他就会在市场在自己照的得让他给我们生产，在我们的 logo 做让他设计。

周子轩(00:38:12): 这个就是让自己来互量是 ok 分享的这个老板现在我们的时间充裕了，我们可以把物料准备的更好一点。

周子轩(00:38:44): 需要 Thank you. 就是没用，像一些喜欢动漫的二次元，他们会收集子，然后像李宇春的粉丝，他们兑换那个本子月饼最多的物料，什么云朵。

周子轩(00:39:10): 什么牛？李伯良的邻居。我已经跟公司聊过，或者是上不是怪我。还有等一下。好 Thank you. 那你该怎么办？

周子轩(00:40:15): 你是个什么样的人有多大，我是不是觉得不知道跟我喜欢的价格合，但是兑换的。不能让演出结束了，我再请回来给他们打个招呼，除了太阳可以垫起来，其他人我打下一张，我们第一场做完之后他有积分可以提前下一。

周子轩(00:40:52): 他说，你把下一场的月一人列出来给我看看，那比如说我们稳定就跟太阳，我们5g 的合照就在这个也被作为一个类目。针对你们再做一次，主要是针对我按月的就是你这样的活动，如果你这个积分固定里面就能兑换，比如说你固定合作的有十个明星全都放在里面，就是跟爱乐厂牌旗下的明星合照。但没有。其实你好好，那他第一个说的是说，他说如果定二12月26的话，跨年合作，他的因为口味上整个不是就说的挺多的我。

周子轩(00:41:36): 我睡，我不会让给你，这可是硬了，为什么是他名字？因为他是老板的女儿，没有说那种装置不是他们是交互舞台，不是就是。内容。但是基本上就是他是真的艺人，他是真的还是就是他会根据每个乐队的风格设置的交互的一些素材。他说他们现在有2万多的素材。

周子轩(00:42:41): 然后他那天给我打电话讲，我就特别不爽，他说给我一个你的预算成本，我凭什么给你，人家都是给我一个市场报价，让我选你，让我给你。我给你。

周子轩(00:43:49): 给我能不能针对这对安全相关的东西，也是作为限量版权成为我们？但是得跟贾玉聊。他们也没人也没做。跟他们有意的话，那肯定是。他第一个想聊的点就是他第一条说的是爱乐负责招商和宣传，然后他们负责后端舞美这个，然后我们联合主办，这是第一个说的。然后他第二负责落地，我们只负责招商，对我们负责招商宣传前端他们负责后端就是舞美，我也在想这里面我不是把最难的活给干完了吗？

周子轩(00:44:43): 第二个他说的是他们是实验性的，然后有巨大的这样的一个就是市场没有这个东西，所以玩了会很新鲜，这是他们的优势，然后说他们那边不懂流量，我们这边可以给他，我们这边懂流量，所以跟他们合作这个点，然后他们有明星案例。比如说像这种刘德华了，周杰伦，然后这些高端的民事案例，他就说他那边的优势，然后第三个就是说，他的如果我们要做的话，两个月可能再赶。因为他们要做一场以艺人为主，交互为辅的，这样他们需要时间筹备，所以时候说话才会说来不及，然后第三个就是平台这一块，他说可以配合我们。仓库上面。我的想法是我们护士可以，因为如果我们第一场合作好了，我们会都行当我的意思如果他们第一次我们的粉丝比较满意这个交互性的东西，那是会不会主动向？

周子轩(00:46:17): 那我们这样子，它的优势和我的优势，放平的交互方式第二。

周子轩(00:46:33): 大牌艺人的合作案例。还有没有其他的，他们那个品牌是全新的，那怎么微笑，根据我们老师三个人是在这里创始人，然后他们做了交互式的舞美。艺人的作品，歌曲帮他们送钱的，让观众视觉上会炸裂，这种参与感比较。洗个澡就他们做的一个事吧，然后他就有自己的账号，上次他们那个社群大概有500号人。就是纯艺术家是艺术家设计还是用，因为他们的用户都是那些玩艺术才会不会去成为他们的，他们之前办的，所以说比较少用商业的模式来领。它是低端的，这个就是所以他们需要的是 C 端的，就是他没有流量，没有用户。不是 Winpo. 没不忘我忘记有记没有记。的优势。规模大。这个是可以被替换的。行是一个我们的。很想吃。这个我们还没建立起来。向上没有下没有，这没有人。配置平台知道了，我找过阶段用他们就阶段用，所以你说的非常用。并且他们这个时候就可以，因为因为是为了去看周，是为了去看艺人，而艺人找不到决定找不到，没有跟我们说话。就不成立，所以可以更他要的东西太多 much 可以。

周子轩(00:49:32): 那如果这一次他一开始给我的理由是时间不够，他认为准备时间不够充分，那现在我们距离开演还有四个月的时间，这个月的时间他完全有充足的时间去准备。那么他就以合作的方式进来，他的成本他自己特别好，能做多。

周子轩(00:50:12): 哪有谁那么的做法，就这样不干就干不干就算。

周子轩(00:50:25): 我们那种 monitor 有回接老师，我们现在还有新看我们还有亲子爸爸，他真他只是一种。我跟你说一个实话，他们办这个都赚不到钱，包括可能这一年都我知道，我他们想要把这个品牌这个游戏做起来，但是他现在是。他只换的用他的作品去征服这些金主爸爸征服我们的肥皂用途，他只有这一条路，所以他们不可能选，没有选。我没有那么长时间跟他周旋，就是我们只要还要钱，不要钱来做，没问题。然后利润。他们是看他们的，这是一个锦上添花的东西。这也是给别人做东西做的效果好，给他一个长卷，看来我们这一场做的好了，我之后的 live house 都带他做给他钱。我又不是不讲道理。你们这就是我们谈的。就投入产出比它重复它的人力成本物美成本我给他舞台展现我认可下一次我给他买单。还可以，就这样子认识好这一趴过。

周子轩(00:52:08): 不回到了积分奖励。什么不哭了。穿了马克的？叫做龟缩体观？

周子轩(00:52:38): 那150元档的是啥东西，充电宝多少钱收到了吗？我搜一下车是不卖了那。打对了的 logo 太远的。像我们就有的品牌吗？方便来头像。在吃饭票卖，那坐的远的卖的贵，说的近的蛮便宜头像。我觉得他们跟你们那个平台挺像的，他们有多少文件我听不见，我刚发群里那里。是他们这个这样的，所以他们用就是海平面跟 win 高老师负责正常商务。声音是或者是艺术家，他这个他的技术，俺们也是商务，我可以给他一个机会。让李国良给他一个 interview 的机会展现他，我靠，然后我是白你这没有人没有，那没有人，你没办。就连一个更多的没有宣布之后。怎么你气吐了你要？对。出家吗？我现在你刚刚那个话听不到太阳，我在这重新非常不错，我觉得你可以试一下。怎么好的作品，你要给我50%的利润，然后尔纳什？你看这为什么可视化，我开始在坑里面，我不你是强行让人释放吗？你又没听过我什么？你刚才没跟你说话，我们对话，我要张给人之间感兴趣，我就会跟非常完美。

周子轩(00:55:31): 没有作品不行的，什么时候我好像给你发过是吧，给你发过去，只要我给你发一下，你瞅瞅。为了梦想吗？你是谁，你没有哪里买，要到哪里去，未来的用户在哪里？你的产品的卖点在哪里？我发给你了，我看下你看吧，这全都是他们的作品发给你了。再说。

周子轩(00:56:22): 他说。主要是用海面尽心尽职的。没有我发给你飞书了。

周子轩(00:57:07): 在广州看一下音质不行，妈他们的账号做的好垃圾，我给他们介绍身体好无聊。

周子轩(00:58:11): 感觉。

周子轩(00:58:24): 我听都没听，他们未来他们有一个手机换电站，他们给手机直接换电池，我在想他们可能不玩手充电宝这个业务。还能再叫一下，你是。

周子轩(00:58:59): 这帮\*\*。

周子轩(00:59:17): 他当时。完了，我感觉是豆豆看到是太湖，他们肯定不会来。这个档次。

周子轩(01:00:01): 什么。

周子轩(01:00:16): 这个就是黑鸭的处理人肺炎很大，你们今天吃的那个？是在成都开的吗？他们就给我尝了，挺好吃的。那你们那里面放药了没有？

周子轩(01:01:31): 他这没有你有吗？我马上来对，也是能冲进来能。不要小瞧吗？腾空，但是哪儿都能充，但是问题是可能耗的充不上挺好，不是可能充的几号的慢。

周子轩(01:01:57): 充电宝最低的生命标。

周子轩(01:02:14): 给他来一杯不用了。

周子轩(01:02:32): 不用。换了吗？不然菠萝说我今天来他这儿喝饭，然后拿个高日，我说我这当办共享办公室了，公司客人。是来喝点茶吧，我一直想我就问我上一次点的高110送一是什么，他昨天晚上点了个周日买一送一。我说我们九点前还九点好，不然他为什么叫周日12点来？

周子轩(01:03:33): 就写充电宝就是耗不下去了多少钱，咱们两个200。

周子轩(01:03:47): 把一积分兑换项链，两积分兑换 T 恤，三积分兑换充电宝有勋章套件吗？或者就是迷你乐器尤克里。比如说你老板第一次抽到他弹的乐器是什么，你给他。第二次又换了个月期，你把空气的指向纪念书签马克杯音乐盒，那我不是戊土情人在比，反正不土。不带布袋肯定是要做的布料是装布料的肯定的 logo ok 那书签手机壳。对我们要做环保，我们要好很好的书签，手机壳等那些不要了，别人用手机，你给他定制 ok 开玩笑。

周子轩(01:04:57): 月亮。

周子轩(01:05:27): 什么什么东西带走？

周子轩(01:05:49): 我知道了，让我老板画100张画跟我们乐队的物料对特别在演出倒计时沙漏。月相纪念盘演出当天晚上的月亮形状地纪念盘。要不要试试，哪能充男女互这附近有说这好像有一个对月上。刚刚为什么我不去跟我说那个月是男生，我刚刚我念了一下月相纪念盘演出。不是那太短了。

周子轩(01:06:56): 月相纪念牌演出当天晚上，月亮形状的金属纪念牌，因为他整的挺花哨的。当天晚上是这样万，那是不是拿这个盘就可以，他拿到外面看月下，哈哈，你也相信我可以。

周子轩(01:07:44): 上一次。给每一个上一遍，我们都想吃，我冲到了不用。就把他的档案店调出来，没事，他的我们要做一个用户需求，不可能想实现需要。爱正常。而且所有的这些东西都会包括用户，他写你没讲完全，上次我做了一张物料图片，异星球，然后来的人大家都会写他自己的名字。电话，然后愿望想要做什么事情，然后把这个给他看代码，上个店，我们抽奖抽到这个人，他曾经的这个考验教程写的啥就给他实现的。它是这样的一个东西，就是不锈钢的特有演出时间，地点具体院校名称的一个月相盘月上纪念版。因为你只用知道12月20多号，它具体它大概是一个什么样的月相，然后我们这个演出刻上，然后每次看演出的时候都会想到头顶。

周子轩(01:09:27): 这个月相盘做成一个相框。上面写着。今日期。用户的？

周子轩(01:10:00): 然后里面放一张当天晚上的大合影。还可以放个一人成本哥没有他们是那种他们的签名手绘，然后弄完之后课程那种不开心，比如说李国良一天后大概是什么样，对这样的话，他又不可他是绝大的一个东西。因为只有这一次演出才会出现李国良和谁一起出现在这个舞台，我突然感动了这个感动没有。

周子轩(01:10:44): 好，这个盘，那这边是多少个，每个人都可以得这个必然不可能，但是每个人都把这个为我们后续的品牌增值。是非常大的，我估计只有可能参加 party 就行，那这个算是我们的终极 boss，我们就相当于我们这场活动的错误。

周子轩(01:11:17): 我自己的包。这段哪，那么意思就是我们在 after party 这一档设计的专门有纪念意义的一个产品，那么我们要也要对预积分的用处有。他也会觉得他就算拿了普通票，他也会得到超额的对待。对那一积分他。

周子轩(01:12:09): 要让他学。让他。要是给 VIP，而他现场我们那个 after 不会。100个人。这100个人。大家有一个大合。把它印出来。他的你觉得这个大好用，它还是要搞颜色，就是我们怎么样能让他们觉得就后后续我们把这个合影变成什么样，就是怎么样调整我们的月爱月的颜色。或者我们相框也啥一类？他得要做现场布置，就是我愿意往那一站，不让就不可以作为我们的现场，然后如果我牺牲了。

周子轩(01:13:28): 你失踪了。那这一次的演出。身体。牺牲了就变成限量版了，跟他们真诚限量版出名了，现场版变成限量版了。在蛋上那一看都没了，行给你补的已经做完了，可以添加标签，这个子频道里面，然后子频道里面同样还可以右键。现在用不了，现在更新右键一个编辑频道被邀请人员可以合并你创建的所有子频道，然后可以管理层成员申请管理员，然后。日志就可以删除频道了之后里面所有的人都不能解散了，对他还在你的主频道里，主要指领导介绍，所以这个条件是那里的人必须先交，那必须的。那相当于就是到我的项目里面的所有人，公共时间对公共时间。是不是谢。可以把设计师的名字给加上。就这一场是 C 他就限定法，就是他设计，你这样的话，他会觉得用户就觉得有人味，就是这是你买不到的东西，这也会然后设计师他也会觉得跟你说一下我们刚刚的想法，就是我们月亮月相盘，月相，然后月相盘它的功能是一个相框。

周子轩(01:15:16): 相框上面我们会做这一次是可以拿到的就是一人的签名，刚才做个钟表上的是月月相的钟表月相的表盘。他直接动成本给我越搞越高，有机械的要如果可以放上链项链的身份。能不能设计一个那种产品就是类似于像八音盒，我们这一次的曲目可以放在这个类似于黑胶唱片就是它一扭或者是它。不扭它可以播放这一扭是你是谁，因为我觉得太阳的 ip 可以授权给我们做几个太阳 ip 的这种我给你们就很好玩，就玩太阳 ip 的。就是我们把这个物料做成一个用户参与进来。33组艺人的签名，加上设计这个相框，这个月相的设计师的名字放在这里，然后里面放的是一张合影。就是本场的大合影，然后 after party 的他们有跟太阳的有跟 after party 的单独的合影就是 vi p1个档，然后月上的 after party 的人。一个档它们是两种不同的照片，但是相框都是一样的，也是比较专利的，对，而且这个东西就是我觉得你刚刚提的那个点。

周子轩(01:16:45): 那什么可能是一个相框，跟我们预算成本够的情况下，可以做成一个只有这一场回忆的一个录影带，就是因为我们的主题不是月亮吗？我们不是只有现在吗？我们没有过去，没有未来当下的这一刻，此时此刻我们聚集在。

周子轩(01:17:01): 我们相聚在，所以我们留下了这个证据，那是不是我们这一次演出的曲目可以全部放在里面，它可以是提前预制好的，也可以是。就是现场记录的，然后我们后期会寄给大家，但是寄给大家，这又是一个快递的成本，我们就需要找一个快递公司的赞助商。叫顺丰给我们赞助会询，有顺丰的知道他的人联系方式，让他给我们赞助，我们就可以打顺丰的 logo 而且他有他让他给我免费发纪念意义就是八百个，这是您收到了八百个快递多少钱？我觉得这个可不可以当成顺丰的，他的一次营销活动就是他说顺丰把您想要的寄给在这样的一个品牌里面就怎么样把您的过去寄给你还是怎么给他们一个 slogan 顺丰。把你想要的寄给你送到你身边，然后这一次他们就可以发信公众号推文说我们在这场活动当中，我们给全公司的第多少个消费，对，然后他就会免费给我们来做。你让我开是我们太心了耶对于用户来说，他会觉得你居然还。

周子轩(01:18:18): 寄给他了，你就会觉得这一场活动不只是一场活动，很感动，我现在讲就是我作为一个我们继续跟他说，我就拿了一张票，然后我还有音乐节还给我寄后续的物料，然后还自个有签名。然后还写了设计师是谁，然后还写了 to 哪个用户的名字都在上面，这是专属于他的，真的是独一，这个是限量的。它一定会成为一个永恒的艺术品，它会不断的增值，就算对于市场没有价值，但是对于他自己来说，评价的这个钱花你，你特别符合我的一个习惯，我就特别喜欢记录。就是每经历一个没经历的事儿，我都会写写文章写下来，不然的话我会觉得少点啥，对，所以我也是我们帮用户做完这一次对他平时参加这种活动，他没有这种建议，我给你们的视频不建议不介意。不放在那个的地方，我先发他怎么回，所以我在我手机，那我也可以商量，我是参与者录记录者，我是参与者和肖像权。

周子轩(01:19:24): 我说你知道最近听说了一款产品就是挂盒子里面相机就是 A AI 相机就是它能够实时记录你的双它自己推进。跟我们刚刚的里面还挺像，还有，我觉得我们这一个纪念品的意义就在于帮你记录下当下，此时此刻你正在场。是正在帮所有人记录他参与这次活动的证明对，只要你来了，你就有太感动了，我们到道德的我们里面的报酬，我们里面我们是精神上的道意义上的能够。

周子轩(01:20:06): 服务用户，让用户感受到我们的用心，我觉得真的就算即便这一次没有满场，就是可能1000个人只来了500个人，他们会疯狂这500个人。不可能不是你说不干，我知道你只是夸张的表达，他也不让我发你这些用户，他们得到的这种感动被用心对待。

周子轩(01:20:32): 你的脸好大是没有办法量化没啥也没好，我看把脸放烫了用户未来看到我是那油，他乐队的主唱叫 ella。也是 ella 品牌的创始人。我的小伙伴就是 AE 的成员，我的助理就是未来的接班人，未来的结果未来。

周子轩(01:21:04): 为什么说未来这个品牌的接班人，他也是一个非常用心对待用户的人？就是这样，我感觉左边就镜头一推讲没法锻炼不过关，我跟你说，你一掐了，你就变成简直做的事情不真实。真是笑死我们，我已经录完了，把那把一段一段抄，我觉得这一趴非常完美的收官这个成本。没关系，我觉得只要这个事件对这个纪念品做得好，事件营销了，不管成本再高，这是必要的成本，就是用户真正买到的东西，他买到的不这一场演出和在场的体验。

周子轩(01:21:54): 回忆还有这一场的会议，你来到了记忆，他买到了感动，他买到了背包，放在加入到放的过程里，面对顺丰快递。顺丰不行也行，申通中通圆通我靠中国移动给你打电话，他们应该特别需要，因为现在快递特别低。这也不。但是我的执行力就很差，能不能帮我联系到顺丰的人，我的电脑没电了，可以放音乐，你可以就像。为啥不可以我的刀刃，周周还有周日，要我忘记解释了帮我打一下，谢谢我要听。对。菠萝。你的店里记录了一场伟大的一项伟大事业的诞生不是。看我记得有一个不是飞屋环游记那里面我要上去唱歌的时候我希望大家来一点回的，你好，你做围巾照。就北京人打仗之前都要比围巾戴好不可以太帅了，把这个场面拍下来，我那天发型是北京人的发型，一口一个我上面有点红。要留长一点，你先吼一个，我审核一下过不过关你搜一下没不知道没听到你经常吼你吼的是你吼的，我想一下。吼1下，你现在要吼一下给我 vi P 一会你吼一下之后我只有在现场。2016就很少，你再培训一下，你在直播里面说一下，我会不用培训，现场很容易带动气氛好。

周子轩(01:24:22): 那是啥，传统是在维京人，维京是冰岛对城市。我昨天就在这个地方喝了56杯。我看出来你是真的喝喝喝冰水。你说。

周子轩(01:25:02): 脸上画的什么，我们那天脸上要不要也画点东西让大家画画，我们给大家画月亮，你可以画我这先拿个印章，我从那里盖饭了，不要放过来，这个小稍微大一点。对不起，我真的很想给大家画一个月亮，只要不发吃好吃吗？放在眼睛上。对这话也没都太阳的画耳朵？

周子轩(01:25:42): 我们进行下一趴，我现在非常的开心处理出来了，这个纪念品我们要把成本看一下，咱工资在多少之内找一个赞助，顺丰有。是相框送框子赞助应该去找工厂，很简单，是我刚刚搜了很多可以周边定制的。不是网上的没有找线下，不是你说那问就是我就不喝酒了吧！那你要不要我喝，给我加点冰块就好了，那我们的我觉得就够了，这个池子里的东西。前提是他们得兑换，我们刚刚讲的这个物料没影响他们怎么赚积分跳跳其实可以，然后也可以设计，比如说转换时间卖票之类的参与我们下一次的这个。礼品的社群，你的社群要持续活跃。比如下一次的演唱会的一些发散性的想法，他们以他们自己作品的方式发出来，然后欢迎到你的社群，欢迎到你，你社群里面不只是你发的东西，还有大家一块儿发的。第一种是创意被采纳信号没太抽象了，我们是设计相关。不是布料。第三种是。宣传。就这三种算积分的方式，因为我设定的票，这四个档位就是按他们的票值来设定就是一积分就可以换股票就可以换是。

周子轩(01:27:49): 还有别的，我说的是大家和你的这个创，比如说在现场拍了一些你们都没拍到的优精选镜头，我只是现场拍了一些，你们可以拍，然后自己回去捡了一个东西，然后放放放到你东方频道里面的。你不给他加积分吗？你不把这个东西，比如说那个地方，我觉得又来一个海天，我觉得应该我来做肯定会更好，老师给你画了一个小图给你出来了。但是那这个就不能是一积分了1000就可以直接兑换一个物料，但我物料所以所有的一切都就是让用户参加宣传或者。准备另一批周边专门给这些宣传的，所以积分中间积分要不就零点这样过去，但是你的程序好实现吗？零点。

周子轩(01:28:42): 对你如果你积分最高是都是我们抽奖的就是你每干一次这样的贡献值，你可以获得一到两次抽奖的机会，奖奖人里面什么都有这样的话。你比如说你抽到一个积分，然后再抽到其他东西，再抽到用积分抽奖，对就是他可以抽奖，用积分不能抽，积分是换，这个就是我们设置两个机制就是第一个就是抽奖，那个论坛是他做贡献的，可以抽，因为这是。参考我打游戏里面的关系跟概率有关系，对预备，然后他就这个里面你就解决了兑换的问题，而且还增加了新的人都有赌，基本是你免费送的，我打那个游戏就这么离谱。

周子轩(01:29:34): 我玩王者荣耀是可以抽那个五连抽，我每次都是把它抽到我的币，用不了，就反正就是想抽着就爽是，所以他就想贡献，这跟他获得意义的感觉是不一样的，而且我们也不用再。我建议我再去学一学那个游戏的题，太有意思了，我建议你谁说我跟我自己说话，我说来哥告诉我明天的我！可以抽奖精神。也不用设计额外的地方。

周子轩(01:30:10): 我不回去了，来太阳你带回家吗？我不回去了，不要我碰见了没有太阳你家里头是你插不进去了，没有充不上电。积分轮贡献轮盘，那这个积分的轮盘机制又得重新算，那这个积分能跟我这个积分是同样的，都叫积分不叫，它是叫做贡献次吧？你们平台已经有贡献值这个东西了，我们叫信任者叫什么信任者，那我们这就叫幸运值，叫月光好。

周子轩(01:30:54): 月光叫一点月光两点月光三点月光\*\*我想到那个游戏机制了那个游戏机制，这样子的就是它有一个卡卡，比如说12345678整个塔，然后你获得一的时候固定给你一张卡牌，获得二的时候给你一张卡牌，但是一旦它达到50量级的时候，它不给你卡。然后给你一个箱子，让你开开箱子的时候会抽一个东西出来，那么我们的它在我们当中的贡献有点类似于它累积的，那么它是一个贡献数。那比如说一积分，它固定的，比如说它贡献一次能达到这是两种玩法，第一个是抽的玩法，第二是贡献数的和的那个营销周期来定。

周子轩(01:31:40): 对这两种方面我们视频结合起来，那我们就定它就叫月光吧，就是月光来，我们先定规则第一每天签到。获得一点月光，那刚刚怎么量化，就是创意被采纳，那就也创意被采纳。我们那我们要马上也分期了。那其实我们要有一个通用的分级模型就是月光月闲，还有月，不就是月光是月月光是值，但是我们要有一个等级，就比如说我是一级创意，我是二级创意，我是因为不在这里分，他只有身份，你在这里分搞复杂，那你它作为消耗的类似于像货币是的，但是我想说的点，比如说一级创意。

周子轩(01:32:45): 二级创意三级创意，就比如说，那我问你可能三级创业是，比如说他要产生了个三级创意，那你怎么样给他评他的他有什么用他，我觉得是这样子的。这个创意被采纳之后，随机给他月光，不是你可以给他随机抽，你可以给他等量的抽奖机会，但是你不能给他，比如说他花了1000个小时给咱们那个月亮神就没有。

周子轩(01:33:24): 月亮神像构建了这个大大量的大量的贡献了。那我们总不能给他一次抽奖机会，那下一次那个人只花了十个十分十个小时，那么这1000个小时怎么量化，这个是一个？这样你所有的部分贡献还是交易，只有一种结，就是作品再发一个作品，你可以把我们作品不是有三层认证，如果获得认证了，你就给他精选共创，然后再加上所有。就全部是最低的精选工创是最高的，或者是竞选公司第二，然后最上面那个摆在最前面的那个是第你就用这种331234月越闲越啥对没有那几点。普通作品，咱们就我们叫全部作品最下面。

周子轩(01:34:27): 然后这个是天气要定积分，这个就是0.1123你你能说一次月光不是低。月光。他错的，我是不没有积分，月光不拿抽奖。拿来抽奖的？我们的积分是跟我们线下表演挂钩，但是我们线上的贡献的话，它是积分挂钩，积分就是拿这个月亮图，它能够抽奖抽到的，比如说现金周边之类这些东西。那这样的话，它这它就不涉及到另外一个体系。ok 那在创作的过程当中，创作过程不是认证的吗？上认证吗？你更容易认证，如果你上传创作过程，你就更容易认证吗？我觉得都应该跟积分好一点。跟月亮。但是能自己保持一个月，我知道了不这样子，我们就设定一个阈值，比如说他创作一个普通的作品可以得三点积分33点月光。然后他做了一个共创作品是？六点积分共创是多人，就是一个人一点，如果两个人就是三是一个基数，然后比如说两个人就是6.3个人就九点这个是等级，然后金。

周子轩(01:35:54): 精选。精选这个就直接是给太多，不是你先听我说完吗？你说完这个跟不一样精选我们是月光一点月光。就关门了，喂你我们班的手电好为。连续三天，如果他加了金之后，它就是普通的十倍，它就是30点月光超，然后怎么？100点月光。换一积分，因为我们的一积分就可以换一个物料了，就可以换一个场景，对这样子我们就不用再去做其他什么等级就是它积累到他可以选择，为什么是。给他几十点，因为他可以累积到100点之后，他可以选择拿去换成积分，他也可以不换成积分，用月光值来抽奖他的身份，可是。

周子轩(01:37:00): 我先说还有身份，你这合理，我做了一堆东西了，假如我一共换了五积分里面，在你这里面可以推一个音乐人的现场。我就是把我所有的贡献就兑换你的，我要调到你的。好好这样子可以，那我这个100点积分100点月光换一积分也很合理，它必须得做。三个以上的相当于四个精选的作品。它才能够得一级。

周子轩(01:37:42): 我不是有一个主频道吗？主他如果是在主频道里面发的作品，就是我来评，但是如果他的作品是相关的，比如说我的子频道有一个设计的，有一个子频道里没有任何东西。子频道可以投票对，所以我建立子频道的目的是什么？我的主频道方便我管理，比如说我让子轩去管理一个子频道，这个子频道是作为专门管项目统筹的人。然后一个设计的，比如我往海平面去管理一个子频道，它是专门负责设计的，然后未来比如说他管理一个频道是专门负责。这个宣传的，然后有一个是专门负责物料的好儿子，它每一个子频道里面有一个专门的负责人，这个负责人。可以给他加精。就是他得到这个负责人的认可，就是得到我知道了，他不能在那个大的频道里面发，他只能在子频道里面得到加精之后才会呈现在。

周子轩(01:38:52): 我的主频道里面，然后管理员还有一个小，要不然我一个人审核不了那么多作品 ok 跟他们发的作品问题是他们发的作品是先要转发到频道里面对，然后直接去审核。先去看对合格，通过指标合格的，然后再提交给你对，然后你再审核对，还要这样子回一遍吗？操作一下，然后再操作一下。高的话，我就给你做礼物，然后再20秒，那就是一层一层，假如说我是一个在主持人手下的收集的 ok 然后首先在这个管理者，那假如说我现在要在平台里面发一个作品。我先发了一个作品之后等于说我是个乐迷，发了一个作品，然后我发到我自己的主页上，然后我转发到了我给提前转发过去了，但是我不在这个群里面，你就根本不用看了。人你都必须得进群，我在这个群里面，然后我在这个群里面我转发之后艾特时间稍微看一下，然后试卷审核通过了，但是你那边还要到。我想一下。

周子轩(01:40:05): 说这个问题要经过投票，那么这个作品是两周可以就这里，我觉得是这样的，它发到此频道里面。我觉得肯定或者你你或者我再给你加一个添加审核员对，但是你不是还有一个问题是，比如说他们的作品发过来之后，会不会有一个直接作品？这是他们所有转发到群里的都是那种自动的我懂了。那这样子就方便了。待审核的表是这样就方便了。待审核在那不能在子频道里面是就是你投稿，你认为你对于设计有贡献。那我就不是我们直接现在就有这个功能，但是进群的时候有一个我关联的时候，你记得有个关联功能吗？我关联的时候里面只有你同意或者管理员通过我才能同意的，你记得对，那就这个了。

周子轩(01:41:11): 有个什么有个关联功能，就是关于我在我自己的语言里面发了一个关于这几个作品，我跟你提到的作品之后，我点申请，我申请的时候在你那边你就会出现一个审再审核。创作作品通过就通过他是就是这样的，通过了之后他就变成了全部作品不，现在你的社区这三个板块他们会分别申请。不是一次三个板块，自觉没有这个功能，就不用说他是叫社群认证功能就是认证。这个社群认为这个作品有价值的，就是通过认证这个功能。精选是你从这里面从所有作品里面那就解决了。那也就是说用户他不能够自主。他还是要先发到自己的主页，对还是先发证明，他发了作品之后就没有发了，不是他直接投在社群里面，不是他发了。

周子轩(01:42:17): 接了作品之后，他作为我这个频道里的人，那你关联这个我得同意他才加一积分，然后我给他加精，他就加。同意留给大家一分不是一积分，我同意就是给他三点月光，然后如果它是共创的申请共创同意就给它加几个人就是几个三点。如果是精选的就是直接我同意你那边自动加30点月光，所以他的。他的那个钱包里面就是那个月光纸可以拿去抽奖，也可以拿来兑换成积分，这个积分可以兑换身份，也可以兑换我们的。产品就是这些布料对的，但是他不能倒过来兑换月光值，所以他一旦选择兑换成积分之后，没有办法兑换，但把它兑换成身份之后。他就会有一个身份待在客人旁边，他可以选择用这个，我想的是真的来，因为它是作品。贡献足够了，他要证明他能做这两者的加拥有，然后再考一个对，就是他有一个作品。贡献值跟这现在给我们提到的贡献值这人多，但是你作品自己家才好，那就有机的结合到一起了。这个合理性就没有那么复杂，对本来一开始就是这样，你还说本来一开始不知道是加了个月光值，月光石要看月光值对你分吗？我们是我一开始想直接贡献的人。

周子轩(01:44:11): 好，您说的对我觉得一开始对太阳是1.0版本，这个是2.0版月光而已，我是想的是他做的贡献，你同意加精选这三个分别给多少积分？然后直接就直接激发了积分对或积分对产品这样 ok，那没问题，那这个积分的就解决了不 ok。那是真的，我不能喝我，你是百变酒精，我一杯就我就醉了，那我们还需要商量什么吗？不就完成了，简化完成了，你把你这个玩意给我一个封面的好的，那照照一下，照点给我拍一下，拍给你们拍给我。然后对。你的，然后你的审核是通过我们关联的话，只要你申请管理员就可以审会员的话无聊，其实那个积分是，如果这个积分是按照精选专门做这个。我知道现在就是很多淘宝阿里巴巴那种的那种成本那种，你要试错或者是这样，那就直接找。就找那种。最好就是那种自己整个打印就是产品卖不出去那种低库存的，我们给它清清库存。不能进我们都够我发在那个群里真的很要尿尿吗？

周子轩(01:46:15): 怎么分，怎么就是精选共创，那你说过别有多少积分是按照333的比例还是二的比例三，为什么要按照三？是因为一生22生33生万物。就是精选的，不然到三倍对精选是三的十倍，共创就是几个人就是几个三然后普通的就是一个三。

周子轩(01:46:47): 那我还得给你这个月光推荐一个东西。是你对可选可不选，因为。因为一般用户没有什么月光能力，不是所有社群都有欲望的，他可能直接精选混合股东直接给你分了。就是相当于控制乐迷，他首先一进来他就了解了积分的规则，因为他买一张门票就有一积分了，然后那一积分他就可以兑换物料了。

周子轩(01:47:27): 接下来就是这个月光值的这个规则，我们会把它写进，就是每一个月迷我们获取积分的方式，对获取积分的方式。很简单，很自然，两个人的爱两看他随便他获取积分。随便点，随便点。因为除了这个事情之外，如果其他自己，那你要给我改一个值就什么什么值什么，这个是由频道主自己决定的，是不是他们就遵照这套玩法。放到这两个字以内怎么有两个？三个干屁事。给不了。那就五个字以内，欢迎有些人名字叫四个字，欧阳娜娜是那他怎么喜欢用自己的名字命名这个词？比如说穿很普遍。信仰之物那不行，这不都是你涉及到精选作品。

周子轩(01:49:12): 369我去给他人称369等这个积分，然后你这个积分是几分？一百一百月光值换一分，那你那100月光级我那我怎么做都是。怎么可能99除以三个80，33个作品，我加起来一共19你要100你要不要，我总得做100个还120我永远不能让你的这个值刚好清零，因为用户的问题。

周子轩(01:49:53): 看到王者人的 B 你把那一个刚好泡了，我就不想玩了，我说传说不能完成，对我说我的炉参数，为什么只剩十块，我一直没想明白给我多做一个我留两块，这个十块的目标永远在仓库里面。

周子轩(01:50:12): 对你99那你就给我，你给我做到一百零二，可以给你说对慢慢的总有一天，那你这是深度用户了，你用户吧，那就。不要说错。作为。那你说不会。但是。你看了什么各种身份，你这用物品加积分来兑换的物品加积分吗？对，就是你你不知道你这个作品，然后包括多少作品，它就它是垂类作品，比如说你说一个设计。刚刚强调那个的功能，就是说给他们一个作品分类，让不同的人去审核这个人，你可以跟着他干，比如说这个是设计里面每个人最多见。每个团队最中间对走了自动。你错了一个无限个解错了，因为它们功能不一样，有些是功能，有些不是功能。那我问你，你一个子频道有没有核定的人数？我们现在没有分分，那就没关系，那你是既然是作品加积分，然后才能兑换，但你这个积分又是有限的，不是月亮。因为这边本身就，但是就是他能直接兑换积分的，只有我们门票，这样子就保证了我们每一场的物料都是可控的。

周子轩(01:52:49): 转换身份，那他就干事，努力干干活，我干完活都有机，我要对身份，但是这个积分又只能在积分是有限的。积分是无限的，谁说有积分有限发作品就可以，但积分是有限月亮要不然这帮粉丝的积分就超过你了。我们来审核他的作品合不合格，就是能不能给他分，这个不就是卡他兑换身份了，他的积分就消耗掉了，我们是两套系统。是乐迷是一套积分系统，他我兑换身份之后，他的积分系统就变成了执行人员的兑换系统，我们的兑换系统是不一样的。你有两道，那你把这个写好明天都有，就明天早上睡觉，睡完觉早上等等。我先把第一套系统给你。

周子轩(01:53:50): 火鸡。