

# 链上商业解决方案

孫波 (Apollo Sun)

2025-07-28



# Table of contents



# 前言

## 链上商业：第三次商业革命

在过去的商业世界里，“赚钱”等于“赚利润”。但是在链上商业时代，“赚钱”等于“赚流通”。我们发现，真正让人们富有的不是把钱储存起来，而是把钱用在能产生价值交换的地方。“花得越多，赚得越多”的概念不是白日梦，而是建立在区块链技术和去中心化商业逻辑上的现实可能。

## 新商业文明的基础

链上商业代表了一个全新的商业文明——不是一个单一的平台，而是一个以价值共享、去中介化和信任重构为中心的商业生态系统。它不依赖于任何单一国家或公司，也不以广告投放为中心，而是建立在社区参与和利益共创的基础上。

链上商业的出现不是为了对抗传统，而是为了解决传统商业系统中长期存在的痛点：

- 为什么越来越多商家的利润被平台消耗？
- 为什么增加广告支出不能带来忠实用户？
- 为什么消费者忠诚度不能转化为任何回报？

这些问题不是偶然的——它们源于我们商业设计中的结构性问题。链上商业为这些核心问题提供了一个可部署的解决方案。

## 前言

# 从“赚钱”到“赚流通”

什么是“财富”？在农业时代，是土地。在工业时代，是资本和工厂。在数字时代，变成了流量和注意力。但无论时代如何变化，有一个不变的常数：真正的财富来自“流动”。

传统的经济逻辑教我们储蓄——将收入转化为银行存款或房地产资产，以确保未来的安全。然而，在通胀压力和货币超发的情况下，储蓄的购买力每年都在下降。真正带来升值的是流动性。

当资本停滞时，就等于损失。当资本通过流通创造价值时，它不仅不会缩水，还能带来复合回报。这就是“赚流通”的本质逻辑——不是储存，而是让钱在正确的生态系统中流动、创造和重新分配。

## 信任的演变：从黄金到社区共识

货币的演变其实是“信任凭证”的演变：

- 黄金时代：对货币的信任来自实物资产
- 纸币时代：信任转移到国家和央行
- 数字货币时代：信任建立在算法、共识机制和社区上

比特币和以太坊的成功证明，人们已经开始相信“去中心化”系统可以维持公平透明的价值交换，而不被任何单一实体操控。这为链上商业出现提供了信任的技术基础。

## Web3: 重构商业规则

Web3 代表了下一代互联网，但真正改变商业规则的不仅仅是技术——而是权力结构和价值分配方式的重构。

传统商业逻辑是“中心化的”：数据属于平台，用户只是数据生产者，价值被平台捕获，参与者不能分享利润。规则由平台制定，商家和用户只能接受。

Web3 提出了颠覆性逻辑：用户拥有数据，社区共治生态系统，价值增长共享。

这种价值主权让用户真正“拥有自己的经济系统”，迫使平台重新考虑与参与者的关系。通过透明规则、自动执行和公平分配机制，链上商业消除了传统中介剥削，同时创造可持续的价值增长。

## 链上商业的六大支柱

链上商业系统能够实现实施、扩展和可持续发展，因为其核心在于制度设计——一个由六大支柱组成的商业运营模式：

1. 公平利润分享机制 - 每笔交易自动分配收益
2. 稳定代币价值支撑模型 - 真实交易支撑，而非投机
3. 可扩展的商家成长阶梯 - 从个人创作者到区域网络
4. 高信任社区网络 - 网络节点，而非金字塔结构
5. 真正的“共享”利润分配 - 用户是节点，而非成员
6. 高频次必需场景 - 真实商业，而非概念

这代表了一个可以自我运营、自我扩展、自我升值的商业生态系统，而不是任何公司的“平台系统”。

## 前言

# 属于每个人的革命

链上商业正在发起一场真正属于“每个人”的革命。在这场革命中，你不需要背景或大资本——你只需要行动、参与和贡献。

本书将逐步揭示链上商业的出现、运营逻辑、制度设计和全球扩张模式。更重要的是，我希望它能帮助你打开一个全新的视角：在未来，不了解链上商业就像 25 年前不了解互联网一样。

在未来的商业世界中，流通比拥有更重要。我们站在真正商业革命的门槛上。而你将不再只是参与者——你是这场革命中的一个节点。

### 关于本书

本书使用 **Proofbound CC** 模板 **CLI** 工具创建。了解更多关于 **Proofbound** 的信息，请访问 <https://proofbound.com>。



## **Part I**

# 第一部分：基础革命



# 1 从赚钱到赚流通

## 财富创造范式的根本转变

“赚钱”这个概念在人类历史中经历了深刻的变革。在农业社会，财富意味着拥有能够年复一年产出作物的肥沃土地。在工业革命期间，它演变为积累能够大规模制造商品的资本和机械。在我们当前的数字时代，它经常被解释为捕获注意力并将其转化为收入流。然而，在这些表面变化之下，有一个更深层的常数在所有时代都保持真实：真正的财富不是来自静态积累，而是来自动态流动。

这一原则挑战了现代经济思维中最根深蒂固的假设之一。几代人来，我们被教导财务安全来自储蓄，将收入转化为银行存款、房地产持有或其他我们希望能够保持或增加价值的储存资产。这种基于储存的财富创造方法在更稳定的经济环境中是有意义的，但在我们当前货币扩张、通胀和快速变化的市场动态时代，它变得越来越成问题。

## 1.1 储蓄经济学的死亡

传统的储蓄策略在今天的经济环境中面临前所未有的挑战。存放在储蓄账户中的货币购买力随着世界各地央行维持低利率的同时通过各种刺激措施增加货币供应量而稳步下降。这在实际意义上意味着今天储蓄的钱明天的购买力会更少，对储蓄者造成隐性税收，随着时间推移侵蚀财富。

## 1 从赚钱到赚流通

考虑这种侵蚀的数学原理。如果通胀年运行率为 3%，而储蓄账户提供 1% 的利息，储蓄资金的实际回报率每年为负 2%。在十年期间，这种看似微小的差异会复合成购买力的重大损失。今天能够购买一篮子商品的钱，十年后只能购买同样商品的实质上更小的篮子。

这种现象不仅影响简单的消费价格，还影响资产市场。房地产、股票和其他传统价值储存手段与其潜在经济基本面越来越脱节，因为它们更多地作为过剩流动性的储存库而不是生产性投资。结果是一个系统，其中那些简单储蓄金钱的人进一步落后，而那些理解如何让钱运动起来的人创造可持续的财富。

储蓄方法对财富的处理也受到经济学家称之为机会成本的影响。闲置在低收益账户中的钱不能参与价值创造活动。它不能资助创新、支持成长中的企业，或促进产生真正繁荣的经济交换。本质上，储蓄心态将金钱视为目的本身，而不是作为促进人们之间有价值交换的工具。

### 1.2 财富的流动状态

将财富理解为流动而不是积累需要视角的根本转变。当金钱通过生产性渠道流动时，它在每个交换点创造价值。花在教育上的一美元增加人力资本。投资于成长企业的一美元产生就业和创新。用于购买商品和服务的一美元传达市场需求并支持创业精神。同样的美元，当保持储存状态时，无法完成这些价值创造功能中的任何一个。

财富的流动状态认识到金钱的真正力量在于其速度和方向，而不是其静态数量。这一原则在我们相互连接的全球经济中变得特别相关，其中价值创造越来越依赖于网络、关系和协作交换，而不是资源的孤立积累。

现代技术放大了基于流动的财富创造的重要性。数字平台能够跨越地理边界和时区快速交换价值。加密货币和区块链技术创造了跟踪和奖励参与价值创造网络的新机制。这些发展指向经济系统，其中促进和参与有价值交换的能力变得比积累和储存资产的能力更重要。

流动方法也更好地与成功企业和企业家实际创造财富的方式保持一致。仅专注于囤积现金的公司往往变得停滞并失去市场地位给更具活力的竞争对手。将利润再投资于增长机会的企业家通常超越那些简单积累储备的人。这种模式在个人、企业甚至国家经济活动层面都是真实的。

## 1.3 货币演变和信任机制

货币本身的演变告诉了人类逐渐认识到流动比储存更重要的故事。在最早的货币系统中，黄金和白银作为价值储存手段，正是因为它们耐用、可分割，并被广泛接受用于交换。价值不是来自金属本身，而是来自它们促进不同社区和时期之间贸易和商业的能力。

纸币代表了下一个进化步骤，从物理商品抽象化，转向由中央权威管理的基于信任的系统。纸币的成功完全依赖于人们对它将在未来交换中被他人接受的信心。这标志着从内在价值向网络效应和社会共识作为货币系统基础的关键转变。

数字货币和区块链技术代表了这一进程中的另一个进化飞跃。与需要中央权威维持信任和促进交换的传统货币不同，这些系统使用数学算法和分布式共识机制来确保可靠性和安全性。信任不是来自机构保证，而是来自任何人都可以审计和参与的透明、可验证过程。

这种演变揭示了一个一致的模式：最成功的货币系统是那些最好地促进交换和流通的系统，而不是那些擅长保存和

## 1 从赚钱到赚流通

储存的系统。黄金是有价值的，因为它能够跨越广阔距离和时期进行贸易。纸币成功是因为它使交换更高效和方便。数字货币正在获得采用，因为它们能够实现以前不可能或不实用的新形式价值交换。

每次转变也减少了物理占有的重要性，增加了网络参与的重要性。黄金需要物理保管和安全。纸币需要机构信任和支持。数字货币需要网络参与和共识。这种趋势始终远离个人积累，转向集体流通和交换。

### 1.4 实践中的流通优势

当检查成功企业和个人实际如何建立和维持繁荣时，基于流通的财富创造的实际优势变得明显。像亚马逊这样的公司将几乎所有利润再投资于扩张、创新和改善客户服务，而不是积累现金储备。通过生产性活动的这种资源流通使他们能够主导市场并为股东和客户创造巨大价值。

拥抱流通原则的个人投资者往往超越那些专注于积累的人。他们不是简单地购买和持有资产，而是积极寻求将资本投入价值创造活动的机会。这可能涉及投资教育和技能发展，支持成长中的企业，或参与新兴市场机会。关键洞察是，投入良好选择方向运动的金钱往往会倍增而不是仅仅保持价值。

流通优势还延伸到个人财务管理。投资于自身能力、关系和机会的个人通常比那些简单将钱存在传统账户中的人建立更稳健和可持续的财富。这是因为人力资本、社会资本和智力资本都通过使用和发展而不是储存和保存来升值。

此外，基于流通的方法在经济混乱期间往往更具韧性。当市场快速变化时，储存资产可能快速而决定性地失去价值。然而，投资于能力、关系和适应性系统的个人和企业往往能够在挑战性环境中找到创造价值的方法。他们的财富嵌入

在流动和过程中而不是静态资产中，使其对外部冲击更具鲁棒性。

## 1.5 网络效应和价值创造

数字网络的出现通过创造通过参与和交换进行价值创造的新机制放大了流通优势。社交媒体平台、在线市场和协作软件工具都从网络效应中获得价值——随着更多人参与其中，它们变得更有价值。这代表了从零和积累向正和流通和交换的根本转变。

这些网络效应为个人通过促进有价值的网络而不是简单积累资产来建设财富创造机会。内容创作者建立成为有价值资产的受众。企业家创造连接买家和卖家的企业。投资者识别并支持早期阶段有前途的网络效应。在每种情况下，财富创造来自促进和参与流通而不是提取和储存价值。

这些影响超越纯数字网络，涵盖物理和社会网络。促进知识、资源和机会流通的社区往往比那些专注于保护和保存现有优势的社区更繁荣。促进知识分享的教育机构超越那些限制访问的机构。促进商业形成和协作的城市比那些优先保护现有结构的城市吸引更多投资和人才。

## 1.6 对经济策略的影响

理解从赚钱到赚流通的转变对个人、企业甚至政府如何处理经济策略具有深远影响。在个人层面，它建议专注于建设能力、关系和价值创造机会，而不是简单积累储蓄。这可能涉及投资教育，发展能够参与有价值网络的技能，或创造促进他人之间交换的企业。

## 1 从赚钱到赚流通

对于企业，基于流通的思维意味着专注于客户价值创造、生态系统发展和网络效应的策略，而不是简单的利润提取和积累。帮助客户成功、支持供应商增长并促进社区繁荣的公司往往比那些仅专注于最大化短期回报的公司建立更可持续的竞争优势。

在政府层面，基于流通的经济政策将强调促进生产性交换，减少价值创造障碍，支持有价值网络的发展，而不是简单重新分配现有财富或保护既定行业。这可能涉及教育投资、基础设施发展和鼓励创新和创业精神的监管框架。

从基于储存到基于流通的财富创造的转变不仅仅是一个理论概念，而是我们快速发展的经济环境中的实际必要性。那些适应这种新范式的人将发现自己在日益网络化和动态的世界中更好地定位来创造和维持繁荣。那些固守旧积累方法的人可能发现自己尽管努力储蓄和保存财富却落后了。

当我们在后续章节中探索基于流通商业的具体机制和应用时，特别是第 2 章中 **Web3** 技术的作用和第 3 章中链上商业的六大支柱，很明显这种经济思维的根本转变不仅代表机会，而且是对 21 世纪价值创造现实的必要适应。



## 2 第二章：Web3 的商业颠覆

去中心化技术如何重写商业规则

Web3 的出现远不止是对现有互联网基础设施的技术升级。从根本上说，Web3 彻底重构了平台、用户和价值创造之间的关系，以挑战现代商业活动基本假设的方式。虽然 Web2 将权力和利润集中在平台所有者手中，但 Web3 在数字生态系统的参与者之间分配权威和经济利益。

这种转变超越了对简单的技术改进，涵盖了对数字环境中商业关系如何运作的完全重新思考。传统平台从用户互动和商家活动中提取价值，而 Web3 系统创建了在所有网络效应贡献者之间共享价值的机制。其影响延伸到现代商业的每个方面，从企业如何获取客户到个人如何将其数字活动货币化。

要理解这种颠覆，需要检查的不仅是 Web3 技术能做什么，还要看为什么它们代表了超越中心化平台经济中出现的限制和矛盾的必要进化。目前约束企业和消费者的平台陷阱创造了 Web3 架构独特定位来解决的系统性低效。

### 2.1 平台陷阱

当代数字商业通过中心化平台运营，这些平台逐渐集中了对市场准入、客户关系和价值分配的巨大权力。这些平台最初通过提供有价值的服务吸引参与者：亚马逊为卖家提供

## 2 第二章：Web3 的商业颠覆

市场准入，为买家提供便利；谷歌提供免费搜索和广告工具；Facebook 跨越地理界限连接人们。然而，随着这些平台实现市场主导地位，它们的激励从服务参与者转向从其中介地位提取最大价值。

平台经济学的数学结构在平台所有者和其他参与者之间创造了固有冲突。平台通过捕获流经其系统的交易、广告支出或订阅费用的百分比来产生收入。这创造了最大化通过平台流动的价值量同时增加平台所有者捕获百分比的压力。结果是对商家和消费者的逐渐挤压，因为平台为了自己的盈利能力而不是生态系统健康进行优化。

考虑亚马逊与第三方卖家关系的演变。最初，亚马逊收取适度费用并提供真正帮助商家接触新客户的有价值服务。然而，随着时间推移，平台引入了日益复杂的费用结构、强制广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来维持市场准入。在平台上取得成功的商家经常发现自己被困：他们无法承担离开，因为亚马逊代表了他们销售的如此大部分，但他们无法实现可持续盈利，因为亚马逊的费用消耗了他们的大部分利润率。

这种动态超越了个别交易，涵盖了数据所有权和客户关系。平台商家无法访问详细的客户信息，无法与买家建立直接关系，无法将其客户群转移到替代平台。平台拥有所有客户数据和关系，利用这种信息不对称来维持对市场准入的控制。商家变得依赖于平台的算法、广告系统和政策决定，当这些系统以损害其业务的方式改变时，几乎没有追索权。

平台陷阱也影响消费者，尽管通常以不太明显的方式。虽然平台提供便利和选择，但它们也创造了过滤泡沫，通过算法推荐操纵购买决策，并随着实现市场主导地位逐渐提高价格。消费者通过与平台的互动产生有价值的数据，但却没有收到这种价值创造的补偿。相反，他们的数据被出售给广告商，并用于优化从他们钱包中提取资金。