



链滴

寻找合作伙伴，建设一个基于价值传递的共享平台

作者: [oncetalk](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1590505697287>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

一、核心理念

我们向大家介绍的项目，不是一个商业性质的项目，因为如果是一个以盈利为目的的项目，那么它的心内容就会被视为商业机密，是不会向它市场中的潜在竞争对手和将来获取利润的目标群体公开的。

它首先是一套思路，为了便于理解，我们可以具体化的理解为是一个软件商店，主要为个人开发者的些小众产品而服务，平台上的这些产品并不是免费获得，因为开发者在开发这个产品时是付出了心血，因此它们应当获得相应的回报和收益。

与现在普遍的交易方式不同，产品在平台上的价格不是单价，而是总价，就是说，开发者需要给定卖这个平台用户的总的价格，开发者在定义总价时，当然要把它的成本考虑进去，同时也可以附加利润。

这个总价是对这个产品的总的量化，使用者如果要获得这个产品，则需要支付这个产品的总价，而交一旦完成，那么，产品的所有权也就从开发者转移到了使用者那里，因为承担这个产品价值成本的人经不是开发者，而是使用者，因此，新的使用者如果想要获得这个产品，就需要和当前承担这个产品价值成本的使用者交易，以此类推，实现产品的传递。

这种传递在现实生活中其实就存在，二手市场其实就是这个模式，但是，软件产品和实物产品的不同在于，软件产品是可以复制的，在传递过程中也不会发生损耗，因此，它可以实现原价传递，并且可通过复制让每一个参与者获得和一个功能一致的副本，而这个复制，则可以看作是一种特殊的使用行，其成本属于执行复制的使用者。

一传一，对于使用者来说门槛很高，因此我们可以采用多传多的方式解决此问题。

这个模式的好处在于，参与链条传递的用户，可以免费获得这个产品，并且开发者也获得了相应的回，其实交易本来就应该这样。

当然，副本是不能被再次交易的，如果副本被交易，那就意味着这个人在不承担这个产品成本的情况，白白获得了这个产品对应的回报，这就相当于盗窃。

如果我们用这个视角，再次审视现在那些按照单价无限制售卖的公司，它们有没有盗窃的嫌疑？

二、共享平台

承担这个传递过程的平台采用何种运作模式？当然，平台本身也可以作价并向使用者们传递，但是，想更进一步。

让我们看看现在的信息产品是怎么做的？我们与它们是一种什么样的关系。我们来看一下微信的用户议：

“微信帐号的所有权归腾讯公司所有，用户完成申请注册手续后，仅获得微信帐号的使用权”

也就是说，我们作为产品的使用者，仅仅拥有使用权，没有所有权。但是我们想一下，微信的开发成是谁承担的呢？是使用者，是我们。微信的使用成本，它的服务器等资源的消耗成本，是谁承担的呢也是我们。不仅如此，我们不仅承担了微信的制造成本和使用成本，同时我们还承担了腾讯附加的利成本。

那么，既然我们承担了产品的所有成本，为什么我们没有所有权？

就比如说，一座房子，虽然不是我直接建成的，但是现在，我把你所有的成本包括你附加的利润全都付了，为什么这个房子还是你的，而不是我的？

因此，我们这个平台要采取新的理念来运作，也就是说，这个平台的所有权不是平台的创建者或者投

人，平台的所有权，属于它的使用者。那么既然产品是属于使用者的，使用者自然有权了解到这个产除其他人个人信息以外的一切信息，这就包括，它的成本，因此，这个平台的成本是公开的。同时，台的运营者也就成为了为用户服务的“公务员”，它需要向使用者们汇报他们的工作情况。

当然，使用者通过使用满足了它的需求，获得了价值，因此，它应当承担它的使用行为所产生的成本这是共享逻辑的必要条件。

总的来说，整个平台的最大特点就是成本公开、按量计费。

三、为什么要这样做

首先，由于用户承担的成本，是纯粹的成本，没有附加额外的利润，因此，使用它的成本就一定比追利润的商业产品的成本要低。

也许你会说，商业产品很多是免费的，但是，它不是真的免费的，它是通过另外一个环节向我们收费而由于环节的增加，就必然导致成本的增高，因为参与环节中的每一方都需要捞一笔，所以，免费的业产品最终会让我们付出更多的代价。

在巨头林立的今天，我们其实已经没有什么创造机会了，资源已经被巨头们瓜分，它们的产品已经覆到了我们每一个人的主屏幕，地位已经不可撼动。

既然我们在这个牌桌上我们注定要输，那何不直接掀翻这个赌桌？

采取这样的模式所创造出来的产品，最终将让商业产品们无可奈何，因为这个对手是一个干脆不盈利产品，那怎么和它竞争呢？想和这样的产品竞争，首先它就得达到这个对手的标准，也就是把自己的本也公开，也按量计费，那就没有利润可赚了，那些被资本人格化的资本家和投资人，会允许它这样吗？

因此，采用此模式，将利于不败之地，这可以说是弱能胜强。

使用这个模式，可以重新发明一切产品，把属于我们的创造机会重新拿回来。

当然，这其中有个前提，就是共享产品的质量要达到商业产品的水平，所以这就需要广大开发者的力。诚然，我们总是觉得巨头的力量很强大，我们根本没办法竞争。一个人的力量是有限的，但是一群的力量，那就完全不同了。巨头再强大，也强大不过它之外的所有创造者的联合所迸发的力量。

天之道，损有余而补不足。

如果你想和我一起合作进行此平台的搭建，可以联系下方的邮箱，当然你也可以自己独立的或者与你朋友们合作搭建，这是开放的，但是希望不要按照商业产品的思路去做，就像上文所指出的，在巨头立立的当下，我们无法与商业巨头竞争，只有我们脱离它们的逻辑体系，才能获得成功。

你的劳动不是白白付出，那样是不对的。它将会计算到平台的成本之中，在合适的时间将会收回。

如果你想和我进一步交流，或者你认为文中阐述的模式具有谬误或者其他的问题，敬请指正。

--oncetalk@hotmail.com

--2020/05/26

核心理念的更完整论述，请见：https://virtualexist.blogspot.com/2020/05/blog-post_6.html