

知微数字服务 · 产品说明书

版本 v2026.09.11 消费与协作的数字世界 + 信用记账体系

知微以「人」为核心、以「关系」为驱动、以十二行业主题空间为组织方式。用户可在商城购买商品与服务、在主题空间学习与协作、提交资源并沉淀信用；平台用种子 → 信用 → 专项记录真实贡献与信任，再用推荐 / 发现引擎把靠谱的信息与协作机会推到该看的人面前。

一句话：付钱只发生在购买商品与服务；不是积分商城，不是资金盘，也不是虚拟币交易。

一、平台定位与能解决的问题

平台不把用户当成流量，而当成可识别、可信任、可协作的人。每条内容、每次协作，背后都要回答：他是谁？信用如何？谁采信过他？

能帮你：购买商品与服务；加入行业主题空间；学习、记录与协作；用推荐/发现引擎看到该看的信息；把消费、劳动、捐赠、资源与技能贡献记账为种子与信用；查询三种可信因子排行。

明确边界：本平台不接收任何形式的「资金参与」。所有资金往来仅通过商城购买商品与服务，或预存为购物用的流动资产。请勿将商城消费理解为投资，请勿将种子理解为与钱对等。

二、三项资产：种子 · 信用 · 专项

平台用三项资产记录「谁付出了什么、值不值得信、能否对接真实项目」。目前以机制与规则说明为主，具体业务品类将随项目逐步开放。

种子资产（贡献凭证） → 信用资产（社会评估） → 专项资产（项目收益权）

根（贡献）→ 干（信用）→ 果（项目侧权益）；锚是真实付出与真实关系，不是新用户的钱。

资产	角色	说明
种子资产	贡献凭证（根）	购买商品、完成劳动、捐赠物资、参与建设等真实付出后，平台可按规则赠与种子。种子不是钱、不是积分、不是投资品；不可转账、不可提现、不可交易。
信用资产	社会评估（干）	对人的参与、被认可度、被信任度的量化。信用是种子与专项之间的桥梁。
专项资产	项目收益权（果）	由种子+信用转化、锁定在具体项目内的权益记录。必须封控：不可随意转账、提现、变现。

和「买商品」的关系（举例说明，非具体业务承诺）

- ① 用户在商城购买商品或服务，支付的是货款，获得的是商品/服务本身。
- ② 符合规则时，平台可另行赠与一定数量的种子——这是消费赠与，不是「花钱买种子」，也不是预存投资。
- ③ 种子能否结合信用转化为专项，取决于后续是否有真实项目开放转化通道，并以站内规则为准。

说明书不绑定具体品类与价格；业务落地后按项目另行公告。

三、商城与预存流动资产

能力	说明
商城购物	浏览、加购、下单；可用支付宝等支付，或以预存流动资产支付货款。
预存流动资产	预先存入的购物支付余额（与货款 1:1）。仅用于消费支付，不是投资、不是买种子。

参与式协作	任务大厅等：认证后参与作业与结算；进入协作图谱与团队信用（按能力逐步开放）。
资产联动	购物、打赏、协作等可影响流动资产、情怀、宠爱、种子赠与与信用因子。

四、十二主题空间

1健康生态 2美丽乡村 3金融服务 4智能制造 5汽车出行 6教育生态
7文体社交 8餐饮服务 9时尚美妆 10物流生态 11内容传媒 12生态手机

双入口：【加入组织】成为生态队成员；【进入空间】使用频道、创造、推荐、活动。可设空间主理人。

板块	功能
交流频道	世界 / 主题 / 同城 / 协作组 / 私信。该看的看得到，不该看的不推送。
创造空间	发布感悟与创作，记录生活与工作。
推荐引擎	圈内可信内容、任务包、协作包；算法先行，重要项前期可人工复核。
发现引擎	圈子外同样可信、但平时看不见的人与协作机会。
主题组织 / 活动	主理人机制、组织概览、活动互动，沉淀参与与信用。

五、三种可信因子

分别衡量不同阶段的可信度，分别排行。演算参数属内部机制；对外说明「回答什么问题」与「能看到什么」。

可信因子	回答什么问题	站上可见
初始信用	他自己做了什么、被喜欢多少？情怀=主动作，宠爱=被喜欢，自动计入。	资源资产数字化 · 初始信用榜
团队信用	加入主题组织后，组织成长与协作给他多少可信度？	团队信用榜
外部信用	圈子外、未知连接时，他是否仍是被信任过的人？	外部信用榜

六、推荐引擎与发现引擎

底座：人是谁、信用如何、有没有被信任过；参考关系、兴趣、协作、地理、产业等图谱。信息流含内容帖、任务包与协作包。

推荐引擎（圈内）：推送圈子里或强相关邻域的内容、任务与协作机会。

发现引擎（跨圈）：推送圈子外但靠谱、有采信记录的人与机会。

落地原则：算法先行；前期重要项可叠加人工；后期以算法与真实采信为主。排序细节不公开；用户侧见证据卡。

七、资源资产数字化与合伙人中心

入口	做什么
资源资产数字化	登记土地、产能、资料等；评估后可进产业链协作；查看初始信用等摘要。
合伙人中心	参与与成长总入口：消费、种子规则、资源与技能路径；明确无资金参与。
关系图谱	关系、兴趣、协作、地理、产业等图谱描绘「他是谁」。

成长类记账（自动）：情怀（主动作）、宠爱（被喜欢）、热度（内容热度）→ 自动进初始信用。

八、四流关联

信息流（内容分流）→ 信用流（三因子/信用资产）→ 行为流（画像）→

价值流（长期履约与信任）。总链路：行为 → 贡献与信用沉淀 → 该看才推 → 推荐/发现 → 终端。

九、建议使用路径

1 注册（邀请链接自动锁推荐人）→ 2 选主题进入空间 / 加入组织 → 3 记录与交流、打开双引擎 → 4 了解商城商品与服务或任务认证 → 5 在资源资产数字化、合伙人中心与可信因子榜查看种子、信用与三因子。

十、服务与备案

运营主体：文山市知微信息服务部 电话：15912732801

网站：<https://wenshangfengqi.com>

在线说明书：/forum/pages/product_guide.html

ICP：滇ICP备2026015481号-1 公安：滇公网安备53262102000570号

本说明书描述平台产品定位、已上线能力与资产规则框架。具体业务品类、价格与转化细则以站内最新公告为准。版本 v2026.09.11。