

Putting Everyday Life On-Chain

幾乎每個品牌都有忠誠度計劃。幾乎每個消費者都知道積分是假錢。

第一代忠誠度的問題不在於激勵太小。就是結構被打破了。

1.第一代忠誠度的三個結構性突破

分解它，有三個。

定居緩慢且不透明。發行、兌換和清算通過多層系統。用戶無法查看其捐款的定價或資金來源。

獎勵不能擁有或退出。沒有轉賬，沒有提現，品牌退出為零—用戶得到的只是他們只能消費，永遠不會出售，永遠不會帶走的東西。

Uptick的"消費者2.0"是一個完整的生命週期路徑：

真實支出→鏈上會員→真實收入分配→二級交易→合規退出

2. 鏈上錨定—會員資格、優惠券、收藏品和票根被鑄造為與真實行為相關的鏈上資產

存三年，你仍然無法得到你想要的。切換品牌並重置餘額。沒有辦法轉移它們。當品牌關閉時，積分也隨之消失。

Uptick Network的消費者工作基本上是在回答一個問題：如果積分、票根、盲盒和會員資格都變成了實際上可以結算、擁有和退出的鏈上資產，那麼消費會是什麼樣子？

積分與實際價值脫節。兌換目錄由品牌單方面設置，積分背後沒有真正的資產。它們是內部記賬單位，發行人可以隨意調整。

解決這個問題需要的不僅僅是將NFT鑄造成會員卡。付款、結算、身份和資產都必須一起重建。

2.消費者2.0 ：全循環

四個技術階段：

1. 實際支出—通過AA錢包捕獲的在線和離線購買、票務和內容（社交登錄、無gas、無種子短語）

3. 小額支付和結算— Uptick Pay plus x402小額支付：實時驗證、批量結算、合規退款、雙法定貨幣和穩定幣軌道

3.四層，均在內部持有

• L0分類賬—上行鏈（ Cosmos SDK L1 + EVM ；主網117/Origin3測試網1170 ）加上KYC門控提款

• L2資產管理— NFT/RWA代幣化、收入代幣、版稅和許可登記

為什麼要堅持“內部持有”？因為鏈、錢包、穩定幣和支付軌道都是你的--將消費者數據和價值放在鏈上的成本是可控的，合規性是內置在設計中的，而不是事後固定的。

Uptick小額支付（ x402 ）處理代理和物聯網的機器級結算。AA錢包+ x402 + AI代理錢包，在“實時驗證，批量結算”架構上：預授權→鏈下小額支付→批量結算→可選退款。專為A2A、M2M和物聯網流量而設計。

鏈上激勵協議是將消費者變成品牌（代幣UV ）的微型股東的原因。多租戶，合規為先，地理圍欄可阻止來自中國大陸的訪問。在商家忠誠度場景中，真正的收入分成取決於此。

4.八個場景，一個身份

重要的不是應用程序的數量，而是它們共享一個基礎：相同的用戶身份、相同的錢包、相同的穩定幣。在會員、內容、票務和交易之間切換不需要重新註冊，也不需要第二個錢包。

• 限量版和品牌活動--解決“它實際上是有限的嗎”的信任問題：透明的規則、可驗證的稀缺性以及將流量引導到其他場景的品牌活動格式。

• 內容和訂閱—製作，分發和會員資格。人工智能製作工作室、自有發行引擎、績效評估和會員俱樂部--繞過中間商，將受眾轉變為第一方社區成員。

• 票務和粉絲隨機—一個票根承載著整個粉絲生命週期。這是會員憑證，是未來福利的關鍵，也是下一次推廣活動的先決條件。

• IP許可和版稅拆分—具有自動版稅拆分的鏈上IP註冊表：資產憑證註冊加上許可記錄加上自動拆分（ IP持有人的R % ，平臺的P % ），以穩定幣結算，地理圍欄到合規區域。

4. 價值和退出—鏈上激勵協議分配實際收入；upUSD 1: 1兌換池； KYC門禁提款回銀行賬戶

請注意，最後一步—合規退出。這是大多數消費者Web3項目跳過的部分。資金無路可退，每種上游設計都會退化為“點2.0”。

• L1金融服務— Uptick Pay （ OmniPayment ）、Uptick小額支付（ x402 ）、激勵協議、AA錢包、upUSD

• L3應用程序—忠誠度、限量版、盲盒、內容和訂閱、票務和粉絲、收藏品和戰鬥、知識產權許可、二級交易

有幾個組成部分應該有自己的段落。

Uptick Pay是一個三級解耦支付中心（申請/收單網關/資金託管）。它支持法定貨幣、卡片、USDC和USDT以及符合香港標準的穩定幣；它採用鏈抽象，因此用戶無需知道自己在哪個鏈上； upUSD提供1: 1雙向池，可進行硬兌換。它涵蓋多商戶、單商戶（優惠券、會員、郵票、票務）和二維碼支付模式。

AA錢包和upUSD處理低摩擦入門和穩定的定價。ERC-4337智能賬戶，具有電子郵件、社交或密鑰登錄、Paymaster贊助的gas ，沒有種子短語； upUSD是一個合規的穩定幣單位，僅在允許的司法管轄區內對法定貨幣進行硬1: 1兌換。

在消費者生活的主要時刻，該基礎設施涵蓋八個場景類別：

• 商家忠誠度和會員資格—輕鬆發行會員卡、郵票卡、優惠券、活動門票和收藏品；商家與持有人分享一定比例的每日實際利潤；通過KYC門禁銀行提款關閉價值。一個消費者身份在線上和線下累積。

• 盲盒和知識產權商品-- “先賣後出”的引擎。公平開放（提交-顯示加塊-哈希熵），完全公開的賠率；數字和物理形式，可兌換RWA ；數字方面的邊際成本接近於零，僅在罕見情況下觸發物理履行。

• 收藏品和戰鬥風格互動—抽獎、收集、戰鬥、交易。卡包本身就是盲盒，盲盒字符生成卡片；沒有物理損耗，在市場上進行二次結算；與票務和內容交叉鏈接。

• 二級交易和市場— OpenSea級市場： NFT二級交易的簽名匹配，以及RWA價值鏈（收入分配、分數化、託管合規、甲骨文資產淨值、認證投資者層級、啟動板、白標）。

需要明確的是：這是一個能力圖，而不是生產中所有內容的列表。其中一些正在運行或部署到測試網；一些仍在設計中。不同場景的成熟度參差不齊。這個結構的真正意義在於--當一個新的消費者場景出現時，身份、錢包和結算不必從頭開始重建。基金會已經存在。這也是它可以繼續擴大覆蓋範圍而不會被鎖定到任何單個應用程序的原因。

基金會運營—不僅僅是繪畫。支付和小額支付已經發貨，設計了激勵協議，票務應用程序在測試網上，市場有合同草案。場景每次奠定一個，但基礎已經存在。

實際需要發生的事情：每次購買都會留下可以驗證、擁有和轉讓的記錄，並且該記錄有真實價值的支持。

Uptick的方法是自己構建整個堆棧，然後在其上增加新的消費者場景。這聽起來很重。但這是“積分不是資產”真正固定的唯一方法。

5.為什麼這樣做是值得的

第一個理由。

擁有自己的基礎設施的經濟效益。鏈、錢包、穩定幣和支付軌道都是內部的：鏈上成本保持可控，合規性是設計的，而不是修補的。

一個端到端的循環。IP可以註冊→發行可以驗證→支出可以證明→權利可以循環→價值可以迴流。這是一個閉合的循環，而不是一個口號。

結束語

在過去幾年中，將消費放在鏈上已經減少到“將NFT作為會員卡鑄造。“這只是將塑料卡移到網上。三個休息時間都沒有得到修復。



hello@uptickproject.com

@Uptickproject

@Uptickproject

Uptick Network

Uptick Network