

墨匠 魅力生活

MOJIANG
CHARMING LIFE



MOJIANG
墨匠® 魅力生活

高端产业与现货交易的数据价值生态平台

让好产品流通，让好数据上市

墨匠 | 授权 国开数据 × 中农联 | 联合发起

平台定位 | 高端产业 × 现货交易 × 数据价值



由墨匠授权，国开数据与中农联共同打造的——墨匠·魅力生活，以墨匠品牌箱包产品为现货交易基础，以真实交易、真实消费与真实经营场景为数据源，以数据资产RDA为价值引擎，连接现货交易、1983包自由、本地生活、数据资产RDA与企业孵化上市，形成“产品销量增长—交易优质数据—企业挂牌上市”的完整价值链路。

平台定位

高端产业与现货交易的数据价值生态平台。面向真实产业、品牌商品、交易场景与企业经营数据价值化。

产业集群起点

墨匠·中国包王品牌箱包。以成熟产品、制造供应链、7800m²核心展厅、会员服务和品牌基础，作为高端综合产业集群的起点。

五大业务

现货交易 | 1983包自由 | 本地生活 | 数据资产RDA | 企业孵化上市。线下“魅力生活”作为高端展示、体验、会员与服务承载场景。

最终目标

帮助优质企业实现产品销量增长，通过真实交易沉淀高质量经营数据，并以数据资产RDA和企业孵化服务，帮助优质企业进入挂牌上市发展路径。

核心判断：平台不是“把几个业务放在一起”，而是把真实商品、真实交易、真实用户和真实经营数据组织成一条**可持续增长链**。



01 风口趋势

02 背景支撑

03 业务生态

04 商业模式

05 战略规划

06 总结

CONTENTS

目录

(PART ONE)

第一章. 行业趋势与产业机会



为什么现在做 | 产业、消费、交易、数据四重趋势正在汇合



01 | 中国品牌高端化

中国制造的竞争重点正在从“能生产”转向“有品牌、有审美、有用户资产”。成熟实体企业需要新的品牌展示、商品流通与用户经营方式。

02 | 真实现货规范化

实体产业需要以真实商品、真实货权、真实交付和清晰结算为基础的流通机制，提高商品触达、价格发现和库存周转效率。

03 | 消费关系会员化

高端消费从“一次购买”转向“持续体验”。对箱包这类高审美、多场景产品而言，会员制、换新制和线下体验具备天然适配性。

04 | 经营数据价值化

商品、交易、会员、门店、服务等经营数据不再只是后台记录，而是可以被治理、确认、评估、入表、产品化和持续运营的企业价值基础。

墨匠·魅力生活 所抓住的，不是单一风口，而是“品牌升级 + 现货流通 + 会员消费 + 数据价值化”四种变化同时发生的交汇点。





行业痛点

○ 优质产业并不缺产品，真正缺的是“价值被组织起来”的能力。

01 | 企业端

有产品、有产能、有供应链，但品牌溢价、用户运营和持续服务能力不足；经营数据散落在商品、库存、管道、会员、客服等不同环节，难成长期资产。



02 | 交易端

传统商品流通链条长，供需信息、价格发现、交收效率与履约可追溯性不足；很多产业缺少与真实商品交付相匹配的规范现货交易能力。



03 | 消费端

高端用户购买的不只是产品，更是审美、身份、体验与服务。一次性销售难以形成持续关系，也难持续沉淀用户偏好与复购数据。



04 | 数据端

数据有数量但缺质量，有记录但缺治理；缺少标准化、确权登记、评估入表、产品设计与流通过程，难真正形成企业数据价值。



核心矛盾：产业价值、商品交易、用户消费和企业数据长期处于“分散经营”状态，没有被连接为一条完整的商业增长链。



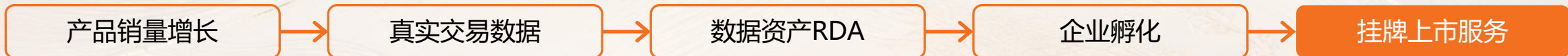
项目机会



以真实商品交易沉淀**真实数据**，以真实数据服务企业**长期价值**。



商业路径不是“交易结束”，而是：



(PART TWO)

第二章. 三方能力与交易支撑





由墨匠授权 | 国开数据与中农联共同打造

○ 不是资源拼接，而是把“数据、产业、品牌”组成一条闭环。

交易平台能力支撑：

恩施硒资源交易中心所具备的第三方现货交易、资金结算、仓储物流和实物交收能力，为规范现货业务提供重要参考与对接基础。

01



墨匠 | 高端综合产业集群起点

以成熟箱包制造、东方高端品牌、核心展厅、产品体系和1983会员服务，构建未来高端综合产业集群的起点。

核心作用：从墨匠出发，聚合高端品牌商品、会员消费、线下生活服务与企业数据资产，推动平台从单一品牌走向综合产业生态。

02



国开数据 | 数据价值引擎

负责企业经营数据的盘点、治理、确权登记、评估入表、数据产品设计与交易撮合，并延伸AI数据、算力与企业数据价值运营服务。

核心作用：把真实经营行为转化为可管理、可评估、可持续运营的数据价值。

03



中农联 | 民生产业与现货运营

以民生产业与现货运营为核心，具备产业组织、供应链协同、市场运营和真实商品交易经验。

核心作用：把服务民生产业的现货运营经验转化为平台商品组织、现货交易与区域运营能力。



○ 把企业经营数据从“资源”变成“可确认、可评估、可入表、可产品化的价值资产”。

数据盘点

识别商品、交易、用户、服务、库存、管道等经营数据，建立企业数据资源目录。

治理标准化

完成清洗、分类、结构化、质量评估、口径统一与可追溯留痕。

确权与登记

围绕数据来源、权属、授权与使用边界形成确认和登记基础。

评估与入表

完成价值评估、财务确认与数据资产入表支持，让数据价值显性化。

产品化与流通

将高质量数据设计为可服务、可交易的数据产品，进入合规交易/挂牌服务路径。

持续运营

通过AI数据服务、知识库、智能体、算力与数据运营，让数据持续服务企业经营与增长。

国开数据在平台中的关键价值：

不是“增加一个数据概念”，而是把现货交易、会员消费、线下服务等真实经营行为沉淀为**企业可持续运营的数据资产**。



墨匠 | 高端综合产业集群起点



○ 不是从零验证，而是以已有品牌成果为起点，走向**高端综合产业集群**。

产业底座

现有资料显示，墨匠已形成研发设计、生产制造、供应链、销售与展示等较完整的箱包产业能力。

品牌与产品

以东方美学和高端箱包为核心，现有十二大核心产品系列及多种材质、工艺方向，为首期现货交易提供充足产品基础。

品牌证据

拥有行业标准参与编制、企业荣誉、创始人祁伟长期产业实践等品牌证据；“中国包王”作为强传播符号强化市场识别。

实体场景

7800m²核心展厅承担产品展示、东方美学表达、会员体验、商务接待与品牌内容生产，是高端综合产业集群的线下形象入口。

会员关系

1983包自由把一次性买包转化为持续会员服务，为产品换新、偏好识别、复购与用户关系经营提供长期机制。

数据来源

商品、库存、交易、会员、门店、活动、服务等经营行为可持续产生高质量数据，是平台数据价值化的第一批真实来源。

战略意义：

墨匠不是一个待验证的“首个样板”，而是已经具备品牌、产品、展厅、会员服务和交易基础的产业起点；**未来要以墨匠为核心，聚合更多高端品牌商品与服务，打造高端综合产业集群。**



中农联 | 民生产业与现货运营能力



用服务民生产业的现货运营经验，支撑平台现货交易与产业组织。

民生产业

连接民生相关产业主体、供应链企业、区域资源、管道与市场，以交易和流通服务实体产业升级。

现货运营

围绕真实商品建立信息发布、交易组织、交收履约与市场流通链路，形成可沉淀、可治理的交易数据。

产业组织

整合供应链企业、产业主体、区域资源与合作伙伴，形成可复制的产业共建与市场组织能力。

市场运营

具备平台启动、区域协同、市场推广、供应链协同和商品组织的实战经验。

在墨匠·魅力生活中的角色：

中农联将民生产业与现货运营经验转化为平台的**商品组织、现货交易、区域运营与产业资源协同能力**，为未来高端综合产业集群提供运营支撑。



恩施硒资源交易中心 | 规范现货交易能力

省政府批准设立的第三方现货交易平台基础，为真实贸易与实物交收提供**公信力支撑**。

设立与平台属性

现资料显示，中心于2017年10月成立，经湖北省人民政府批准，由武汉光谷联合产权交易有限公司与恩施州国有资本投资运营集团共同出资设立。

定位：立足恩施硒资源禀赋，服务现货、服务产业、服务实体。

第三方公信力

发挥公开、公平、公正的第三方平台功能，通过市场化机制连接供需、发现价格、提高商品流动性和定价效率，并以真实贸易意愿和现货交收为导向。

交易与交收基础

第三方银行存管 | 交易资金清晰结算

标准化仓储物流 | 支持实物交收

供应链管理 | 过程可追溯

信息发布 | 供需高效触达

质检/产业服务 | 提升交易可信度

对墨匠·魅力生活的价值：

为平台现货交易建立 **真实商品进入** → **交易组织** → **资金结算** → **仓储物流** → **实物交收** → **数据留痕** 的规范能力参考与对接基础，使后续交易数据具备更清晰的来源、过程和履约证据。

注：具体合作范围、系统接入及业务边界，以双方正式协议及实际落地方案为准。

(PART *Neijing* THREE)

第三章. 五大业务与数据价值链





五大业务总览 | 最新业务架构

○ 现货交易、1983、本地生活、数据资产RDA、企业孵化上市共同构成平台闭环。

01 现货交易

以墨匠·中国包王品牌箱包产品为当前现货产品基础，围绕真实商品、真实货权、真实交付形成交易数据。

最终目标：

帮助优质企业产品销量增长，做交易优质数据，帮助优质企业挂牌上市。

02 1983包自由

1983元一年会费，每月换新包，用持续会员服务提高消费频次、复购关系和用户数据质量。

03 本地生活

以魅力生活场景承接体验、服务、活动与会员关系，形成线下触点和本地服务入口。

04 数据资产RDA

把交易、消费、服务和经营数据进行治理、确权、登记、评估、入表和产品化，形成企业数据资产。

05 企业孵化上市

以产品增长和数据资产为基础，服务优质企业品牌升级、产业运营、融资发展、挂牌上市。



现货交易 | 首期标的明确

○ 当前现货产品：**墨匠·中国包王**品牌箱包产品。

为什么选择墨匠箱包作为**首期现货标的**？

- **品牌成熟**：已有品牌、产品、制造和展示基础，不需要从零验证商品价值。
- **SKU丰富**：箱包产品具备系列化、标准化、可展示和可交易条件。
- **价值清晰**：高端箱包兼具功能价值、审美价值和品牌价值，适合形成多层价格与消费场景。
- **交付明确**：具体实物可入库、可交收、可提货、可追踪，能够形成真实履约数据。
- **场景完整**：现货交易后可进一步进入1983会员和线下魅力生活，形成持续消费与数据沉淀。

现货交易的目的是不是脱离商品做价格游戏，而是**提升真实商品流通效率，同时沉淀可治理、可评估的真实交易数据。**

现货交易“四个真实”



真实品牌



真实商品



真实货权



真实交付

现货交易闭环



从品牌商品进入，到实物交收，再到数据沉淀。

商品准入

明确SKU、数量、质量、权属、价格信息和交付标准，形成可交易的现货商品基础。

上架与交易

完成商品信息披露、交易规则展示和交易组织，围绕真实现货形成交易记录与价格信息。

资金结算

通过规范的交易与结算机制完成资金清晰流转，保留可核验的业务记录。

仓储与交收

结合标准化仓储、物流、提货/配送完成实物履约，确保交易最终回到真实商品。

消费承接

已交易商品可进入会员体验、线下魅力生活、门店与其他真实消费场景，延长商品价值链。

数据沉淀

交易、结算、履约、交付、会员与服务数据统一归集，为国开数据后续治理和价值化提供原始数据。

关键原则：现货交易不脱离商品，数据价值不脱离真实经营；每一笔业务都能找到商品、订单、资金、交付与服务的真实对应关系。



1983包自由

○ 把一次性买包，升级为持续会员服务。

1983元/年 每月换新包

会员入会

以1983元年度会费建立稳定会员关系，让用户从一次购买进入持续服务。

持续换新

每月换新包，用不同款式、风格和场景提升产品使用频次与体验感。

产品周转

通过标准化产品池、维护、质检和服务流程，提高高端箱包的体验与周转效率。

数据沉淀

持续形成偏好、换包频率、产品热度、留存、服务反馈等用户数据。

传统买包

一次购买

使用

闲置

再购买

1983包自由

年度会员

持续换新

持续互动

持续数据





本地生活 | 以“魅力生活”承载场景

○ 让现货交易、1983会员与本地服务拥有**真实可体验的线下入口**。



品牌展示

展示墨匠高端箱包、工艺、东方美学与品牌故事；让合作方和用户“看得见、摸得到、能体验”。



1983包自由

承接选包、试背、换包、维护、活动、复购与会员接待，**形成稳定的线下服务流程。**



商务与活动

承接企业接待、区域合作、品牌活动和内容拍摄，**成为市场启动与合作展示的重要样板场景。**



数据入口

沉淀到店频次、试背偏好、服务时长、活动参与、会员反馈与转化等**线下行为数据**。



数据资产RDA | 从交易数据到企业数据资产

○ 让真实交易和真实经营成为企业可持续发展的资产基础。

01 | 数据归集

归集现货交易、1983会员、本地生活、门店服务、供应链与企业经营数据。

02 | 数据治理

完成清洗、分类、标准化、质量评估、口径统一与可追溯留痕。

03 | 确权登记

明确数据来源、权属、授权边界、使用规则，形成数据资产确认基础。

04 | 评估入表

推动数据价值评估、财务入表与披露支持，让经营数据形成企业资产价值。

05 | 产品化运营

围绕真实业务场景形成可服务、可流通、可运营的数据产品与AI应用。

06 | 交易优质数据

通过真实交易持续生成高质量数据，为企业挂牌上市和长期价值提升提供支撑。

国开数据RDA价值化处理：

真正有价值的数据，不是简单流量数据，而是来自真实交易、真实消费、真实服务和真实经营过程的高质量数据。

企业孵化上市 | 从产品销量增长到挂牌上市服务



平台最终服务的不只是交易规模，而是**优质企业的长期资本价值**。

产品增长

通过现货交易、本地生活、会员服务和内容场景，帮助优质企业提升产品曝光、销量和市场覆盖。

品牌升级

围绕产品体系、品牌表达、管道场景、会员关系与活动传播，提升企业品牌价值与用户认知。

交易优质数据

通过真实交易、真实交付和持续服务形成高质量经营数据，而不是空泛流量数据。

RDA数据资产

完成数据治理、确权、评估、入表与产品化，形成企业可被识别和持续运营的数据资产。

企业孵化

围绕经营规范、数据资产、产业运营、市场增长和资本路径进行持续孵化。

挂牌上市服务

帮助具备条件的优质企业进入合规挂牌、上市、资本发展和长期价值提升路径。

● 让优质企业“产品卖得更好、数据质量更高、企业价值更清晰、资本路径更明确”。



最终目标 | 销量增长、优质数据与挂牌上市



○ 不是只做交易，而是用产品销量增长和真实交易数据打开企业长期价值。

真实经营

以商品交易、会员消费、门店/空间服务和企业经营作为数据来源。

数据治理

完成归集、清洗、标准化、分类、质量评估与授权留痕。

确权与登记

明确数据来源、权属、授权及使用边界，形成登记和管理基础。

评估与入表

推动数据价值评估、会计确认和入表，让数据资产价值显性化。

数据资产RDA

完成数据治理、确权、评估、入表和产品化，形成可持续运营的数据资产。

企业挂牌上市

通过企业孵化、数据资产RDA、产业运营与资本路径服务，帮助具备条件的优质企业进入挂牌上市发展路径。

最终目标：

帮助优质企业产品销量增长，做交易优质数据，帮助**优质企业挂牌上市**。



(PART *Neijing* FOUR)

第 *四* 章 · 基础现金流 · 场景收入 · 长期数据服务





收入结构总览

基础现金流 + 场景增值 + 长期企业数据服务。

01 | 现货交易相关收入

围绕墨匠箱包现货交易的商
品上架、交易组织、交收、
仓储物流及相关运营服务形
成业务收入。

价值来源：

真实商品流通效率 + 交易服务
能力 + 数据沉淀。

02 | 1983会员收入

1983元/年会费形成稳定会员
现金流，并叠加换包服务、
产品维护、活动与会员增值
服务。

价值来源：

持续会员关系 + 产品周转 + 用
户数据。

03 | 本地生活/空间服务

围绕线下体验、品牌展示、
商务接待、活动、会员服务
和本地服务入口形成场景收
入。

价值来源：

线下触点 + 用户转化 + 商务合
作 + 服务数据。

04 | 数据资产

RDA服务、数据盘点、治理、
确权登记、评估入表、RDA
数据资产、数据产品设计与
持续运营服务。

价值来源：

企业数据资产化。

收入结构的核心不是依赖**单一收费项**，而是从产品销量增长切入，以真实交易沉淀优质数据，再通过数据资产RDA和企业孵化上市**打开长期企业服务收入**。

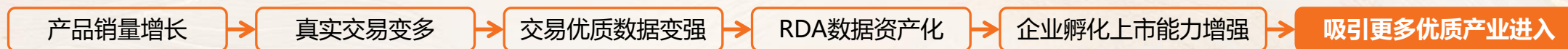


最终目标 | 销量增长、优质数据与挂牌上市

不是只做交易，而是用产品销量增长和真实交易数据打开企业长期价值。



飞轮逻辑：





1983包自由会员模型

用清晰会费形成稳定现金流，用运营效率决定会员模型质量。

年会员收入 = 1983元 × 会员数量

关键经营指标

- 单包年周转次数 / 产品利用率
- 会员月均换包频次 / 单次服务成本
- 会员留存率 / 转介绍率 / 活跃率
- 不同系列产品热度与供需匹配
- 异常损耗率与服务质量

包款采购/折旧

产品池规模、单包成本、折旧年限、单包年周转次数。

清洁保养

清洁、维修、质检、消毒与质量维护成本。

物流交付

门店交付、快递、回收与周转物流成本。

门店服务

选包、试背、换包、接待与客服服务成本。

损耗管理

逾期、损坏、丢失、异常使用等风险成本。

运营获客

会员活动、私域运营、转介激励与内容获客成本。

单会员贡献价值 = 年费收入 - 产品折旧 - 清洁保养 - 物流交付 - 门店服务 - 损耗管理 - 获客运营



数据资产RDA服务收入

平台从“交易型收入”走向“数据资产RDA + 企业孵化上市”的核心升级。

01 | 数据归集

识别企业商品、交易、用户、服务、库存、管道与经营数据，建立数据资源目录。

02 | 数据治理

清洗、标准化、分类分级、质量评估、规则统一与合规留痕。

03 | 确权登记

明确数据来源、权属、授权、使用边界与登记基础。

04 | 评估入表

完成价值评估、财务确认、入表与披露支持。

05 | 数据产品

围绕真实业务场景设计数据产品、数据服务与AI应用。

06 | 挂牌/上市服务

以产品销量增长、真实交易数据、RDA数据资产和产业运营能力为基础，帮助具备条件的优质企业进入挂牌上市服务路径。

客户路径：

从墨匠高端综合产业集群起点出发

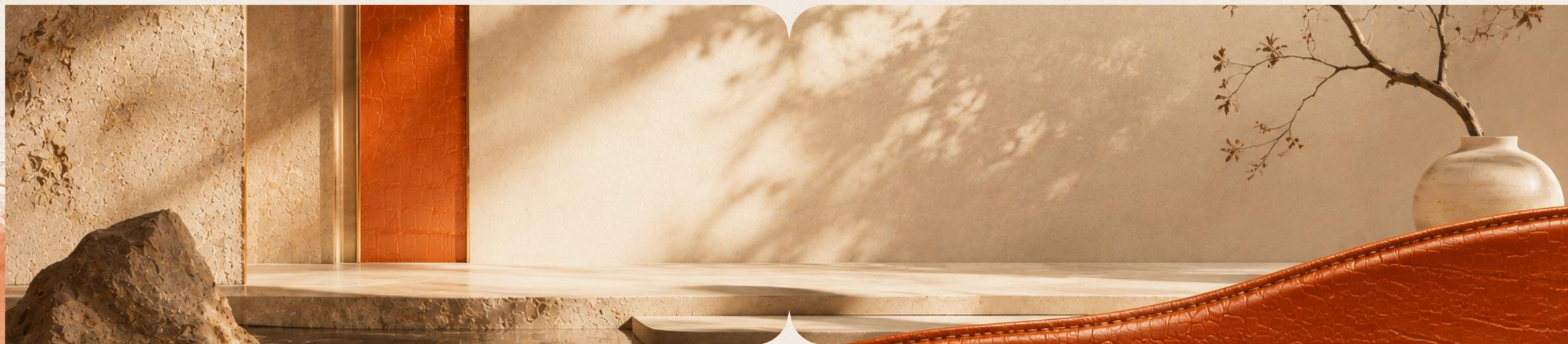
服务平台内优质企业

形成标准化RDA数据资产服务与企业孵化上市能力

向更多实体企业复制

(PART FIVE)

第**五**章 · 真实产业 · 真实商品 · 规范交易 · 真实数据





第一阶段启动路径

先跑通一个真实样板，再复制一套产业方法。



阶段一 | 现货交易样板

以墨匠箱包为首期标的，完成商品准入、交易、结算、仓储物流、实物交收和交易数据留痕。

验证：真实商品能否高效进入交易体系。



阶段二 | 1983会员样板

以1983元/年、每月换新包形成稳定会员模型，建立产品池、换包、维护、服务与会员数据流程。

验证：一次购买能否转化为持续关系。



阶段三 | 本地生活/魅力生活

以线下空间承接品牌展示、会员服务、活动接待与本地服务入口，形成可复制的场景SOP。

验证：线下体验能否承接用户和市场。



阶段四 | 数据资产RDA

将交易、会员、本地生活和经营数据统一治理，完成RDA数据资产化、评估入表、数据产品设计与挂牌上市服务路径。

第一阶段目标：以墨匠为高端综合产业集群起点，跑通“现货交易 + 1983会员 + 本地生活 + 数据资产RDA + 企业孵化上市”的完整业务链路。



三阶段发展规划

从墨匠高端综合产业集群，到RDA数据资产生态，再到优质企业孵化上市。

第一阶段 | 产业集群起点跑通

- 墨匠包王现货交易持续运营
- 1983会员服务形成标准流程
- 本地生活与线下魅力生活形成场景承接
- 建立交易、会员、空间、经营数据目录
- 完成首批RDA数据资产化验证

第二阶段 | 数据资产生态成型

- 完善商品准入、交易、交收标准
- 完善会员、本地生活、门店与活动SOP
- 形成数据资产RDA服务标准包
- 推动更多优质企业完成数据治理、入表和产
品化
- 建立区域运营与产业协同机制

第三阶段 | 高端综合产业集群扩展

- 以墨匠为起点聚合更多高端品牌商品与服务
- 输出现货交易、1983、本地生活、RDA、
企业孵化标准
- 形成高端综合产业集群与区域节点
- 扩大企业RDA数据资产服务客户群
- 帮助更多优质企业进入挂牌上市发展路径



差异化竞争力

- 不是单一现货平台、不是普通商城，也不是单一箱包品牌

类型	真实品牌商品	现货交易能力	会员/线下场景	数据资产服务	产业复制能力
传统箱包品牌	●	△	△	—	△
传统现货平台	△	●	—	△	△
传统本地生活	△	—	●	△	△
墨匠·魅力生活	●	●	●	●	●

- = 核心能力 △ = 部分具备/需外部协同 — = 通常不是核心能力

核心护城河：用墨匠证明“商品真实”，用现货交易证明“交易真实”，用1983与本地生活证明“用户真实”，用RDA证明“数据资产真实”，用企业孵化上市证明“长期价值真实”。



长期可信的基础

○ 产业组织、规范交易、真实商品、数据价值四重保障。

国开数据 | 数据真实

将真实交易、真实消费、真实服务转化为可治理、可确认、可评估、可入表、可产品化的数据资产服务。

墨匠 | 商品真实

首期现货标的是具体箱包产品，不是抽象权益；商品可展示、可交易、可交付，且具备成熟品牌和线下消费场景。

中农联 | 民生产业真实

以民生产业与现货运营能力，为平台持续导入真实产业、真实商品与真实交易场景提供长期基础。

晒交所 | 交易规范

第三方平台、公信力、第三方银行存管、标准化仓储物流与实物交收导向，为现货交易提供规范平台能力参考与对接基础。

平台长期原则：不脱离商品 | 不脱离交付 | 不脱离真实消费 | 不脱离真实经营 | 不脱离可验证数据

合作价值



不同参与方都能平台中获得清晰位置与长期价值。

品牌企业

以获得商品现货流通、产品销量增长、会员消费、本地生活场景和RDA数据资产服务，推动从“卖产品”向“产品增长 + 数据资产 + 企业价值”升级。

产业/供应链方

获得商品组织、交易场景、仓储物流、管道协同与数据沉淀能力，提升流通效率和市场触达。

城市/门店伙伴

承接1983会员、本地生活、品牌活动与线下魅力生活运营，形成用户服务与本地市场入口。

用户/会员

以1983会员方式持续体验高端箱包与线下服务，从单次购买升级为长期、多场景的质量体验。

RDA/数据服务合作方

围绕数据治理、确权登记、评估入表、RDA数据资产、数据产品、挂牌上市服务和AI应用形成专业协同。

生态共建方

参与平台标准化、区域复制、产业导入与企业服务，共同形成更大规模的产业与数据价值生态。

合作核心：

不是获得一个单点入口，而是进入“产品销量增长 → 真实交易数据 → RDA数据资产 → 企业孵化上市”的完整增长链路。



(PART SIX)

第六章. 从墨匠起点到高端综合产业集群





总结：为什么选择 墨匠 · 魅力生活

○ 六个答案，构成项目完整商业逻辑。

为什么现在？

品牌高端化、真实现货规范化、消费会员化、经营数据价值化正在同时发生。

我们是谁？

墨匠授权，国开数据 × 中农联 联合发起，形成数据资产、民生产业现货运营和高端品牌商品三种核心能力。

怎么做？

以墨匠箱包为现货交易核心产品，连接1983会员、本地生活、数据资产RDA与企业孵化上市。

怎么赚钱？

现货交易、1983会员、本地生活形成业务现金流，数据资产RDA与企业孵化上市形成长期企业服务收入。

为什么可信？

中农联民生产业与现货运营能力、硒交所交易基础、墨匠真实商品与国开数据RDA能力共同构成真实闭环。

为什么有未来？

以墨匠为起点产业集群起点，再把成熟标准复制到更多优质产业，最终以高质量数据服务企业长期价值。

以墨匠为起点打造高端综合产业集群，再把样板升级为标准，再把标准复制到更多优质产业





平台治理与风控原则

平台治理与风控原则

- ◆ **墨匠·魅力生活** 坚持以真实产业为基础、以规范交易为核心、以优质数据为资产、以企业长期价值为目标，围绕**现货交易、1983包自由、本地生活、数据资产RDA、企业孵化上市**五大业务建立统一治理体系。
- ◆ 平台坚持**真实企业、真实品牌、真实商品、真实货权、真实交易与真实交付**，确保业务来源可验证、交易过程可追溯、交付结果可核验；1983与本地生活围绕真实会员、真实消费和真实服务持续沉淀用户数据；数据资产RDA以真实交易和经营数据为基础，通过归集、治理、确权、评估、入表及产品化形成企业数据资产；企业孵化上市则以产品销量增长、优质交易数据和数据资产建设为基础，持续赋能企业经营增长与长期价值提升，帮助具备条件的优质企业进入挂牌上市发展路径。
- ◆ 平台最终形成“**产品销量增长—交易优质数据—RDA数据资产—企业价值提升—企业孵化—挂牌上市**”的完整价值闭环。

Thanks

墨匠 · 魅力生活



墨匠 | 授权 国开数据 × 中农联 | 联合发起