

领咖

为想活150岁的人而建

身 · 心 · 灵 三重支撑

圈子嵌套协作 · 使命驱动的生活共同体

使用手册

目录

第一章 领咖网是什么?	3
第二章 核心理念：四类资产与行为价值	7
第三章 与现有平台的本质区别	12
第四章 你能用领咖网做什么	18
第五章 核心功能操作指南	25
5.1 注册与实名认证	25
5.2 圈子：你的协作基地	28
5.3 豆闻：内容即资产	31
5.4 产品/服务/空间发布	34
5.5 项目：从里程碑到任务	37
5.6 行为记录：三维记账法	41
5.7 素材库：你的数字宝藏	44
5.8 议案与三权分立	46
第六章 利益分配体系	49
第七章 应用案例	53
第八章 常见问题	56

领咖网是什么？

不是一个App，是一种新的协作方式

一句话定义

领咖网是 为想活150岁的人打造的网络协作工具。

但这句话需要解释。150岁不是医学指标，是信念——你相信人可以长久地、有质量地活着，而且120岁时仍有团队在做事。

要做到这一点，你需要三样东西：

身 = 身体载具

不只是健康，是维持运转的物质基础。低碳饮食、运动、睡眠、医疗——这些不是"养生"，是你这台机器的日常维护。

心 = 心智 + 同伴

持续学习的习惯，加上一群志同道合的人。孤独的人活不到150岁——不是身体撑不住，是心先垮了。

灵 = 使命 + 团队

灵不是宗教，是"一件具体的事 + 一个负责人 + 围绕它的团队"。当你有一件值得持续投入的事，你就有活下去的理由。

领咖网不是什么

- × 不是社交媒体——不刷信息流，不推荐算法喂养的内容
- × 不是电商平台——不卖货，帮你把做的事变成可交易的资产
- × 不是项目管理工具——有项目功能，但核心是"行为可追溯、贡献可量化、利益可分配"

领咖网不是区块链——不炒币，团结豆不是虚拟货币，是贡献记录单位

领咖网的核心架构

领咖网的底层架构可以概括为：**系统去中心化，圈子中心化**。

系统层：纯协议

平台提供规则和工具，不持有数据所有权。团结豆的发行规则、行为记录的三维度、利益分配的公式——这些是协议，不是平台权力。

圈子层：可自建

圈子是领咖网的基本组织单元。每个圈子可以自建积分体系、基金池、管理规则。圈子可以嵌套——大圈子下有小圈子，形成协作网络。

个人层：四类资产

每个领咖（用户）拥有四类资产：实物资产、无形资产、创意资产、行为资产。行为资产是核心差异化——你的每一次行动都被记录、量化、可追溯。

关键数字

200万

注册团结豆

（100万本人+5万推荐人+95万分
配）

3维

行为记录维度

资金+时间+功劳

4类

资产类型

实物+无形+创意+行为

💡 核心设计

团结豆不是虚拟货币，不能买卖。它是你在领咖网上的贡献记录单位，用于衡量你在圈子/项目中的参与度和贡献度。

从"做事"到"可追溯"

领咖网的核心逻辑是：**让每一次行为都可追溯、可量化、可分配。**

在传统协作中，你做了什么、花了多少时间、投入了多少钱——这些信息散落在微信聊天、Excel表格、口头承诺中。三个月后谁也说不清。

在领咖网，你做的每一件事都通过"行为记录"固化：

1 选择行为主体

这次行为是个人行为，还是代表圈子/项目的行为

目的：区分个人记账和组织记账

2 记录三个维度

时间（花了多久）+ 费用（花了多少钱）+ 功劳（关联任务的分值）

目的：不是简单的记账，是三维度的价值记录

3 关联任务和里程碑

行为记录关联到具体项目→里程碑→任务，形成可追溯链

目的：让贡献可追溯到具体事项，不是空泛的"我做了很多"

4 自动结算

系统根据三维度自动算出每日/每月的应得收益

目的：利益分配透明、自动、无争议

为什么这很重要

传统方式下，合伙人之间最容易产生矛盾的就是"谁做了多少"和"该分多少"。领咖网通过行为记录把这件事变成透明的数据——不是谁说了算，是记录说了算。

领咖网的全貌

领咖网包含以下核心模块，每个模块都不是孤立的功能，而是相互关联的协作链路：



圈子

协作基地，可嵌套，可自建规则



豆闻

内容即资产，可外链变现



产品/服务/空间

三类交易模式，溯源+绿值



项目

里程碑→任务→行为记录→结算



剧本与派对

创意层→活动层，编剧→出品方



行为记录

三维度记账，贯穿全平台



议案

三权分立治理，投票决策



素材库

个人/圈子的数字宝藏

💡 模块之间的关系

你在圈子里发起项目，项目里设里程碑和任务，做任务时记行为记录，行为记录自动算功劳分，功劳分决定利益分配。豆闻可以外链变现，收益进圈子资金池。所有模块围绕"行为→贡献→利益"这条主线。

核心理念：四类资产与行为价值

AI时代，人的价值需要重新定义

为什么需要重新定义资产？

在工业时代，资产是厂房、设备、专利。在互联网时代，资产是数据、流量、用户。在AI时代，这些都在贬值——AI能生成内容、能做设计、能写代码。

那么人还剩什么？**行为**。你做了什么、怎么做的、做的过程产生了什么价值——这是AI无法替代的。

领咖网把人的资产分为四类：



实物资产

你拥有的：房产、设备、原材料、产品库存。传统的资产概念，可计量、可交易。



无形资产

你积累的：信誉、技能、人脉、品牌。领咖网通过诚信值、绿值等指标量化无形资产。



创意资产

你创造的：豆闻、剧本、产品方案、创意点子。在领咖网，创意不是发完就丢的帖子，是可确权、可外链、可变现的资产。



你做了什么：响应时效、贡献大小、参与深度。这是领咖网的独特设计——每次行为都被三维记录（时间+费用+功劳），形成可追溯的行为链。

核心洞察：贡献的度量单位

其他平台记录的是"结果"（你买了什么、发了什么）。领咖网记录的是"过程"（你花了多少时间、投入了多少精力、功劳多大）。过程记录才是真正的行为资产。它不是虚拟货币，不能买卖，不能提现。它的作用是**量化你在圈子/项目中的贡献度**。

团结豆从哪来？

1 注册赠送

新用户注册获得200万团结豆：100万给自己 + 5万给推荐人 + 95万分配给老用户

目的：让新用户有初始参与能力，推荐人有动力邀请

2 行为获得

完成任务获得功劳分，功劳分按比例转换为团结豆

目的：让做事的人持续获得回报

3 交易获得

在平台上发生交易，团结豆作为支付方式之一

目的：让团结豆有使用场景，形成闭环

团结豆用来干什么？

- ✓ 支付：在平台上购买产品/服务/空间
- ✓ 投资：投资项目或派对活动，获得分红
- ✓ 分配：圈子/项目的利益分配按团结豆持有量计算权重
- ✓ 投票：某些议案的表决权与团结豆持有量相关

为什么每人200万？

200万不是随便定的数字。它大到让人有"参与感"（我不是一无所有），但又不是无限量发行——总量有控制。95万分给老用户的设计，让老用户有动力欢迎新用户——越早加入，获得的分配越多。

行为记录：三维度记账法

行为记录是领咖网的**核心工具**，贯穿整个平台。它不是简单的"打卡"或"日志"，而是一套三维度的记账体系。

维度	记录什么	为什么重要
时间	开始→结束的起止时段，支持多个不连续时段。系统自动汇总总时长	时间是最公平的资源——每个人都有24小时。记录时间投入，才知道谁在真正做事
费用	金额+收入/支出属性+费用类型（临时/摊销）+报销凭证（图片+文字）	钱花在哪里、花得合不合理，一目了然。摊销功能让大笔支出按月分摊，日结更准确
功劳	关联任务自动带出分值。计次型任务每次得X分，完成型任务按完成度%得比例分	功劳分是利益分配的依据。不是"你觉得你贡献大"，是数据说了算

行为记录的流程

1 选择主体

个人行为（个人记账）或圈子行为（需选项目→里程碑→任务）

目的：区分个人记账和组织记账

2 填写三维度

时间（多个起止时段）+ 费用（金额+凭证）+ 功劳（关联任务自动带出，由负责人审核确认）

目的：三维记录，不是单一记账

3 审核确认

需上级填功劳分的走审核，不需的自动发布。有异议走议案

目的：信任+效率兼顾

4 自动入账

个人记入个人账本，圈子记入圈子账本，项目自动参与日结计算

目的：一本账，多维度查询

圈子：嵌套式协作网络

圈子是领咖网的基本组织单元。它不是微信群，不是社群工具——它更像是一个**可自治的虚拟公司**。

圈子的特点

- ✓ **可嵌套**：大圈子下有小圈子。比如“领咖·查宇”圈子下可以有“厨房组”“服务组”“营销组”等子圈子
- ✓ **可自建规则**：每个圈子可以自建积分体系、基金池、分配规则、行为分规则
- ✓ **可设治理模式**：10人以下集权制（管理人直接决策），10人以上可走三权分立
- ✓ **有资金池**：圈子可以建立多个资金池，收益按月结分配
- ✓ **有行为分规则**：发豆闻得多少分、被阅读得多少分——圈子自定义

圈子的治理模式

模式	适用	决策方式	特点
集权制	10人以下	管理人直接决策	效率高，适合初创团队
三权分立	10人以上	三委员会表决	规则委员会（制定规则）+ 运营委员会（日常决策）+ 裁判委员会（争议裁决）

💡 为什么10人为界？

10人以下，面对面沟通效率最高，不需要复杂的治理结构。10人以上，信息开始不对称，利益开始多元，需要制度化的决策机制。三权分立不是装样子——规则修改走议案，权重调整走表决，争议有裁判。

绿值与溯源：两个独立的产品维度

领咖网的产品体系有两个独特设计：绿值和溯源。它们是**完全独立**的两个维度，不要混淆。

绿值 = 产品环保属性

自评满分50（种植方式40分+肥料来源30分+可循环性30分，自评打7折）

有证明满分100（第三方检测报告/认证证书）

作用：消费者看到绿值就知道这个产品有多环保

溯源 = 平台交易记录

关联上游原材料→上游可逐级追溯→形成溯源链

实际采购订单自动作为溯源附件

作用：产品来历透明，随交易积累成为产品生命线

为什么独立？

绿值是"你自评+证明"的静态属性，溯源是"随交易积累"的动态记录。一个产品可以有高绿值但没有溯源（还没卖过），也可以有丰富溯源但绿值不高。两者独立，各有各的价值。

与现有平台的本质区别

不是功能对比，是逻辑对比

总览：领咖网 vs 现有平台

对比维度	微信/社群工具	电商平台	项目管理	
核心逻辑	沟通	卖货	管事	行为→贡献→利益
记录什么	聊天记录	交易订单	任务状态	三维行为（时间+费用+功劳）
利益分配	无	平台抽佣	无	自动日结/月结，按权重分配
治理方式	群主说了算	平台规则	管理员制	集权制/三权分立可选
资产归属	平台所有	平台所有	企业所有	个人/圈子所有
内容价值	阅后即焚	商品详情	文档附件	可确权、可外链、可变现
协作深度	浅层社交	买卖关系	任务执行	深度协作（项目+行为+利益绑定）

vs 微信/社群工具

对比项	微信群/社群	
行为记录	聊天记录，无法追溯"做了什么"	三维度行为记录，可追溯可量化
贡献量化	没有	功劳分+团结豆，自动计算
利益分配	无法实现	日结/月结，按权重自动分配
治理	群主一人说了算	集权制/三权分立可选
资金管理	群收款，无资金池	多资金池，月结分配，滚存管理
内容资产	消息被淹没，无法复用	豆闻可外链变现，素材库积累
嵌套	群不能嵌套	圈子可嵌套，形成协作网络

💡 本质区别

微信解决的是"沟通"问题，领咖网解决的是"协作+分配"问题。微信群三年下来只剩一堆聊天记录，领咖圈子三年下来有完整的行为资产、可追溯的贡献记录、可分配的利益。

vs 电商平台（淘宝/抖音电商）

对比项	淘宝/抖音电商	
交易模式	平台撮合，抽佣	三种模式：实物(物权转移)/服务(时间技能)/空间(时空占用)
产品溯源	无或仅平台内	逐级追溯上游原材料，采购订单自动附件
环保属性	无	绿值系统（自评+第三方证明）
利益分配	平台抽佣，卖家独得	项目日结按权重分配给所有参与者
内容变现	无	豆闻外链变现（按点击/按交易额提成）
投资	无	可发投资邀请函，按比例分红
平台角色	中间商，赚差价	协议提供者，不持有数据所有权

💡 本质区别

电商平台的逻辑是"流量→转化→抽佣"。领咖网的逻辑是"行为→贡献→分配"。在淘宝卖东西，平台赚你的佣金；在领咖网卖东西，参与者按贡献分钱，平台不抽佣。

vs 项目管理工具（钉钉/飞书）

对比项	钉钉/飞书	
核心功能	任务管理+沟通	里程碑→任务→行为记录→利益分配
行为记录	打卡/审批	三维度（时间+费用+功劳）+ 摊销
贡献量化	无	功劳分+团结豆+权重分配
利益分配	无	日结50/50分配（投资弥补+权重分配）
资金池	无	项目资金池+预警机制+投资返还
治理	管理员制	集权/三权分立可选
角色体系	组织架构树	角色有责权利，一人多角色，各角色独立结算
数据归属	企业所有	个人/圈子所有

vs 内容平台（抖音/小红书/公众号）

对比项	抖音/小红书/公众号	
内容归属	平台所有	创作者所有（个人或圈子）
变现方式	广告分成/带货	外链变现（按点击/按交易额），收益归创作者
字符级外链	无	每个字符/图片/视频可开放为外链入口
行为分	无	发豆闻得100分，被阅读1分，被转发10分，被外链50分
统计表	平台给数据	点击/外链/收藏/分享+收益，公开透明
AI创作	无或弱	9步AI向导，VLM看图→GLM-4生成
圈层关系	粉丝/关注	圈子嵌套+项目协作+利益绑定

💡 本质区别

内容平台是“流量逻辑”——算法决定谁看到你的内容，平台决定你赚多少。领咖网是“确权逻辑”——内容是你的资产，外链是你设的规则，收益归你和你的圈子。在抖音有100万粉丝，平台改个算法就没了；在领咖网发100篇豆闻，每篇都是你的资产，可外链变现。

一张图看懂区别

现有平台的逻辑

流量 → 转化 → 抽佣 / 沟通 → 记录 → 消失



领咖网的逻辑

行为 → 贡献 → 利益 → 积累 → 资产

三个核心差异

1. 记录的方式不同

别人记录结果（买了什么/发了什么），领咖记录过程（花了多少时间、投入了多少、功劳多大）

2. 分配的逻辑不同

别人是平台抽佣/群主说了算，领咖是按贡献权重自动分配，三权分立保障公平

3. 资产的归属不同

别人的数据归平台，领咖的数据归个人/圈子。你在领咖做的每一件事，都是你自己的资产

你能用领咖网做什么

不同身份，不同价值

领咖网不区分"用户"和"商家"——每个人在不同场景下可以有不同的身份，同时是消费者、创作者、协作者和投资者。

作为消费者

- ✓ **发现好产品**：通过绿值判断环保属性，通过溯源链看到产品从原材料到成品的全过程
- ✓ **支持你喜欢的产品**：购买产品/服务/空间，交易记录自动成为产品溯源的一部分
- ✓ **参与派对活动**：体验精心设计的社交活动，不只是消费，是参与有意义的聚会
- ✓ **收藏有价值的内容**：豆闻、产品、活动都可收藏到素材库，日积月累形成你的数字宝藏
- ✓ **关注你信任的领咖**：关注创作者/出品方，第一时间获取他们的新作品和新活动

作为创作者/出品方

- ✓ **发布豆闻**：AI辅助创作（9步向导），内容即资产，可外链变现
- ✓ **发布产品**：三类产品（实物/服务/空间），溯源+绿值，简易发布或溯源发布
- ✓ **制作剧本**：写剧本→出品方落地为派对→消费者参与，三层流转
- ✓ **举办派对**：从剧本到商品，出品方设计角色和价格，组织者协商结算价
- ✓ **积累素材库**：收藏平台资源+自己上传，标签管理，开放/私密可控
- ✓ **建立个人空间**：展示你发布的所有作品，开放素材库让别人看到你的专业积累

作为协作者

- ✓ **加入圈子**：找到志同道合的人，参与圈子项目
- ✓ **参与项目**：从任务参与人到里程碑负责人，再到项目管理人
- ✓ **记录行为**：三维记账（时间+费用+功劳），每次行为都有据可查
- ✓ **获得功劳分**：完成任务获得设定分值，计次型或完成型
- ✓ **参与治理**：三权分立模式下参与规则制定、运营决策、争议裁决
- ✓ **提交议案**：有不同意见？发起议案，大家投票解决

作为投资者

- ✓ **投资项目**：项目有初始投资需求，投资人按比例参与日结分配
- ✓ **投资派对**：出品方发投资邀请函，投资人获分红，比例在邀请函中设定
- ✓ **资金池预警**：资金池低于50%自动预警，无人续投则项目终止，留存按比例返还
- ✓ **投资弥补优先**：日结50%优先弥补投资和亏损，投资回本后转为执行分配
- ✓ **透明可追溯**：所有资金流向公开，日结/月结表格可见，异议走议案

💡 一个人可以同时有多种身份

你可以是某个圈子的成员、某个项目的任务负责人、某篇豆闻的创作者、某个派对的投资人——每个角色独立计算责权利，不混淆。

领咖网带给你的核心价值

1. 你的行为变成资产

在别处你花的时间、做的贡献是"沉没成本"。在领咖网，每次行为记录都成为可追溯的资产——时间、费用、功劳三维记录，积累成你的行为资产。

2. 你的贡献获得回报

不再是"做了白做"——功劳分自动计算，日结/月结自动分配。你做了多少、该得多少，数据说了算，不是谁说了算。

3. 你的内容可以变现

豆闻不是发完就沉的消息。每个字符/图片可以开放为外链，别人引用你的内容要付费——按点击收费或按交易额提成。你的知识、经验、创意直接变现。

4. 你的协作有制度保障

不再是"谁嗓门大谁说了算"——三权分立保障公平，议案投票解决争议，角色责权利清晰。10人以下集权高效，10人以上三权分立。

5. 你的数据归你所有

不再是"平台拥有你的数据"——行为记录、豆闻、产品、素材库，都归你或你的圈子所有。平台是协议提供者，不是数据持有者。

不同场景下的使用

场景1：你有产品要卖

1 创建圈子+发布产品

建一个圈子（如"XX品牌"），发布产品（实物/服务/空间），选简易发布或溯源发布

目的：产品是你的创意资产，发布即确权

2 关联溯源+设绿值

从平台产品列表选上游原材料，设绿值自评（有第三方证明得满分）

目的：让消费者看到产品的来历和环保属性

3 发起项目+设任务

创建"产品推广"项目，设里程碑和任务，邀请参与者

目的：不是一个人在卖货，是团队在协作

4 行为记录→自动分配

每个参与者记录行为，系统自动算功劳分，日结按权重分配收益

目的：谁做了多少、该分多少，数据说了算

场景2：你有内容要传播

1 用AI向导写豆闻

9步向导：标题→类型→提纲→上传素材→AI生成→编辑优化→发布

目的：不需要会写文章，AI帮你把想法变成结构化内容

2 开放外链+设收费规则

免费/按点击收费/按交易额提成，三种模式任选

目的：你的知识和经验直接变现

3 别人引用你→你获得收益

外链者从账户扣费，扣不到→外链失效→被抢注→永久失效

目的：内容稀缺性保护，先到先得

场景3：你要做项目协作

1 创建项目+设里程碑

项目属于圈子，里程碑有权重比例，权重总100%

目的：项目结构清晰，权重决定分配比例

2 设任务+邀请负责人和参与人

任务有分值类型（计次/完成），负责人审核完成度，参与人走双向确认

目的：责任到人，贡献有据

3 行为记录→功劳分→利益分配

日结自动算，50%弥补投资+50%按权重分配，月结发钱

目的：做完了该得多少，系统自动算好

场景4：你要办一场活动

1 选剧本→制作派对

剧本=创意层（编剧写），派对=活动层（出品方做商品）

目的：创意和执行分离，各司其职

2 设角色+定价+发邀请

出品方设角色和价格，组织者协商结算价，消费者报名参与

目的：活动商品化，一看就想参与

3 发投资邀请函→分红

出品方可发投资邀请函，投资人按比例分红，系统自动执行

目的：活动可以招商引资，不只是卖票

场景5：你要管理团队

1 建圈子→设治理模式

10人以下集权制，10人以上可走三权分立

目的：小团队讲效率，大团队讲制度

2 设角色→责权利表

每个角色有责任、权力、利益三轴，可被管理（异议走议案）

目的：不是口头分工，是白纸黑字可追溯

3 行为记录→月结分配

圈子收益进资金池，月底按管理人决定分配

目的：团队协作有回报保障

快速开始：3步上手

1 注册→加入圈子

注册时填真实姓名+手机号+邀请人。注册后获得200万团结豆。找你感兴趣的圈子加入，或创建自己的圈子。

目的：有邀请人才能注册，确保社区信任基础

2 浏览→收藏→参与

浏览豆闻/产品/派对，看到有价值的内容点"收藏"——自动进入你的素材库。看到感兴趣的活动报名参加。

目的：从消费者开始，慢慢变成参与者

3 发第一条豆闻

用AI向导（9步）写一篇豆闻。不需要会写文章——上传参考素材，AI帮你生成。发布后开放外链，你的内容就开始变现。

目的：从消费者变成创作者，开始积累创意资产

不用一次全学会

领咖网功能很多，但你不需一次全用。从"看+收藏"开始，到"参与项目"，再到"自己发布"——按自己的节奏来。核心是：每一步都在积累资产。

核心功能操作指南

每一步的核心含义和目的

5.1 注册与实名认证

领咖网的注册与其他平台不同——不是随便填个手机号就行。注册是"加入社区"的仪式，需要邀请人。

注册流程

- 1

通过邀请链接进入
必须有邀请人（推荐人）。邀请人发给你一个带ref参数的链接
目的：确保每个新用户都有信任背书，团结豆的5万推荐奖励才有意义
- 2

填写昵称+真实姓名+手机号
昵称对外展示，真实姓名和手机号用于实名认证（仅自己可见）
目的：社区信任基础，每个领咖都是真实的
- 3

设使命（可选）
写一句话描述你的使命，会展示在个人空间
目的：让别人了解你在做什么、为什么在领咖
- 4

自动获得200万团结豆
100万本人+5万推荐人+95万分给老用户
目的：新用户有初始参与能力，老用户有动力欢迎新人
- 5

自动创建个人空间
系统自动为你创建一个个人空间（个人圈子）
目的：每个人从第一天起就有自己的"领地"

 两个空间的区别

"我的"页面 = 消费者身份，处理私密信息（订单、消费记录、地址、收藏夹）。不对外的。
"领咖个人空间"（如"刘谦的空间"）= 商家身份，展示你发布的产品/豆闻/剧本/素材库。对外开放的。

5.2 圈子：你的协作基地

圈子不是微信群。圈子是**可自治理、可嵌套、有资金池、有行为分规则**的虚拟组织。

创建圈子

1 选分类

10个预设分类（餐饮美食/运动健身/学习成长/科技创新等）或自定义

目的：让同类圈子可被发现

2 设可见性：开放/私密

开放=所有人可见可加入；私密=需审批

目的：不同圈子有不同定位

3 设治理模式：集权制/三权分立

创建时默认集权制。成员 ≥ 10 人后可切换三权分立

目的：小团队讲效率，大团队讲制度

圈子的核心功能

功能	说明	核心目的
资金池	多个资金池，什么收益进哪个池由管理人决定	收益分类管理
月结分配	月底按管理人决定分配资金池（全分或分一部分）	圈子收益分配
行为分规则	发豆闻100分、被阅读1分、被转发10分、被外链50分（圈子自定义）	激励贡献
议案	集权制由管理人直接改，三权分立走表决	治理决策
素材库	圈子对内的原材料、宣传资源（成员个人素材默认同步开放）	资源共享

三权分立的完善流程

当圈子/项目成员达到10人，管理负责人可以发起三权分立完善：

- 1

出现"完善三权分立"按钮

项目详情页头部，成员≥10人时自动显示

目的：不是强制，是可选
- 2

选三委员会成员

规则制定委员会+运营管理委员会+裁判委员会，从候选人列表中选（项目成员→圈子成员→平台领咖三组排序）

目的：三权各司其职
- 3

预览邀请函→发送

系统生成邀请函，被邀请人收到通知

目的：双向确认，不是强制指派
- 4

被邀请人接受→角色生效

接受后三权分立模式激活。后续权重修改走议案

目的：从集权到分权的平滑过渡

 三权是什么？

- 规则制定权：**制定项目规则、修改里程碑权重等决策
- 运营执行权：**日常运营决策、里程碑权重设计
- 裁判监督权：**冲突纠葛时走议案流程的表决权

5.3 豆闻：内容即资产

豆闻不是"帖子"。豆闻是**可确权、可外链、可变现的创意资产**。

创作流程（AI 9步向导）

- 1

标题→发布角色→可见性→类型→提纲与意图→参考素材→AI生成→编辑优化→发布

每一步都可存草稿，退出再进不丢数据

目的：不是一次填完，是边想边写
- 2

AI两步流水线

VLM(GLM-4V)看图理解素材→GLM-4生成完整文章

目的：不需要会写文章，AI把你的素材变成结构化内容
- 3

素材前端直传

图片直传Supabase Storage，绕过Vercel 4.5MB限制

目的：大图也能传

外链变现

模式	说明	适合
免费	别人可免费外链你的豆闻	传播优先
按点击收费	每次点击扣X团结豆，扣不到→外链失效	知识付费
按交易额提成	外链产生的交易按比例抽成	带货变现

💡 外链失效机制

外链者扣不到费用→外链自动失效→提醒20次→如果期间被别人申请外链→永久失效。这保护了内容稀缺性——先到先得。

5.4 产品/服务/空间发布

领咖网的三类产品对应三种交易模式：

类型	交易模式	特色
实物	物权转移	简易发布(标价+图片)或溯源发布(+原材料溯源+第三方证明)
服务	人的时间技能标价	四子类标签：内容型/体验型/知识型/创意型
空间	时空占用+附加	GPS定位+面积+容纳人数+绑定服务/产品

发布流程

1 选类型→填基本信息→溯源信息→确认发布

三步向导。溯源步骤从平台产品列表选上游原材料（可多选）

目的：溯源不是自己填文字，是关联平台上的真实产品

2 设绿值（可选）

自评满分50（有证明满分100），与溯源完全独立

目的：环保属性可视化

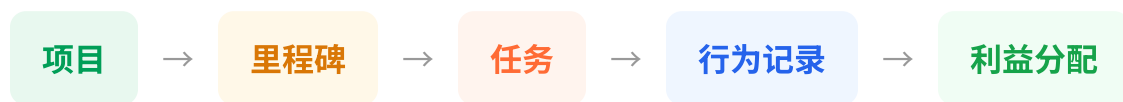
空间详情页核心信息

空间类型产品在详情页突出展示：**价格 + 地址 + 面积 + 可容纳人数 + 周边设施**，让消费者一眼看到核心信息。

5.5 项目：从里程碑到任务

项目是领咖网的核心协作模块。项目不是简单的任务列表，是里程碑→任务→行为记录→利益分配的完整闭环。

项目层级结构



里程碑

1 设里程碑事件+权重比例

每个里程碑有权重%，总100%。权重决定分配比例

目的：不是所有里程碑同等重要，有权重才有分配依据

2 设负责人+三维度权重

每个里程碑有负责人。资源/时间/功劳三维度权重（合计100%）

目的：权责到人，三维度均衡分配

3 进度自动计算

里程碑进度=下属任务进度的加权平均

目的：进度透明，不是谁说完成就完成

任务

1 设任务+选里程碑+选负责人

任务必须属于某个里程碑。负责人从候选人列表选（项目成员→圈子成员→平台领咖）

目的：任务不悬空，责任到人

2 选参与人（可多选）

邀请参与人→双向确认→接受后成为参与人

目的：不是指派，是邀请协作

3 设分值类型

计次型（每次得X分）或完成型（完全完成得全分，按完成度%得比例分）

目的：不同任务有不同的激励逻辑

4 生成邀请函

选负责人后自动生成邀请函（含项目信息+任务规则+交付物+三维度预算）

目的：被邀请人清楚知道要做什么、能得什么

任务完成度确认

任务完成度不是自己填的——由**负责人审核时填**。参与人提交行为记录后，负责人在贡献Tab里确认：

- ✓ 填完成度%（0-100%，滑块选择）
- ✓ 填功劳分值（完成型按比例算，计次型按次数算）
- ✓ 确认后任务进度自动更新
- ✓ 有异议→走议案流程

角色体系

项目中每个人可以有多个角色，每个角色独立计算责权利：

分类	角色	职责
创建	创建者	项目发起人，初始全权
	管理负责人	日常管理（三权分立后由委员会确认）
管理	规则委员会	制定规则、修改权重
	运营委员会	日常运营决策
	裁判委员会	冲突争议表决
执行	里程碑负责人	负责具体里程碑
	任务负责人	负责具体任务、确认完成度
	任务参与人	参与任务执行
分配	投资人	资金投入，按比例参与分配
	执行人	时间投入，按权重参与分配

💡 责权利表

每个角色有独立的责任、权力、利益设计。角色表可被管理——集权制由管理人直接改，三权分立走议案修改。有异议→走议案流程。

5.6 行为记录：三维记账法

行为记录是领咖网的**核心工具**，贯穿整个平台。它记录的不是"做了什么"（文字描述），而是三个维度的量化数据。

行为记录的两个模式

模式	记给谁	流程
个人行为	个人账本	直接记录，相当于个人记账
圈子行为	圈子/项目账本	选圈子→选项目→选里程碑→选任务→记录→审核

三维度记录

时间维度

支持多个起止时段（时间不连续时可分段记录）+ 手动输入总时长。系统自动汇总合计时长。

费用维度

收入/支出选择 + 金额 + 费用属性（临时发生/按计划摊销）+ 报销凭证（文字描述+图片上传）。摊销类型需填摊销时长（月），系统自动算每月摊销额。

功劳交付维度

交付描述 + 图片上传 + 文件上传（任意格式）。功劳分不在此处填——由上级负责人审核时填入。

审核流程

1 需上级填功劳分的→走审核

关联了任务的圈子行为，status=pending，等负责人确认

目的：功劳分由上级判断，不是自己说了算

2 不需上级确认的→自动发布

个人行为或未关联任务的圈子行为，status=none，直接发布

目的：简单的事不增加审批负担

3 有异议→走议案

其他成员有不同意见，提出异议→系统自动生成议案→大家投票

目的：信任+纠错机制并存

提醒传递

行为记录提交时可以选择要推送通知的领咖。被通知的人在通知页看到待处理项，点击跳转到项目贡献Tab。

入账逻辑

- ✓ 个人行为→自动记入"我的"列表下
- ✓ 圈子行为→自动在圈子行为列表中发布+推送给关联领咖
- ✓ 有费用的→同时写入对应账本（个人或圈子）
- ✓ 一本账，多条查询维度（按项目/里程碑/角色/时间）

5.7 素材库：你的数字宝藏

素材库不是简单的文件管理。它是一个人或一个圈子的数字宝藏，通过日积月累不断完善。

素材来源（两个）

1. 收藏平台资源

豆闻、产品、派对、活动、空间、服务、领咖——所有平台内容点"收藏"即进入素材库。收藏不只是标记，是把你认为有价值的东西积累起来。

2. 自己上传

Word文档、PDF、PPT、图片、视频——任何格式的文件都可上传。上传时可选同步到哪些圈子（多选）。

标签系统

每个素材项独立打标签（多个），个人自定义。查找时按标签筛选，不是文件夹结构。

开放/私密

- ✓ 素材库整体可以开放或私密
- ✓ 每个要素也有独立的开放/私密按钮
- ✓ 开放的别人在个人空间可见，同时自动同步到圈子
- ✓ 个人素材默认同步开放给已加入的圈子（可关闭）

个人素材库 vs 圈子素材库

类型	归属	展示位置	可见性
个人	个人	领咖个人空间	每要素可设开放/私密
圈子	圈子	圈子详情页	对内开放，游客不可见

5.8 议案与三权分立

议案是领咖网的**民主决策工具**。不是所有事都走议案——集权制下管理人直接决定，三权分立制下重大事项走议案。

什么事项走议案？

- ✓ 三权分立模式下修改里程碑权重
- ✓ 角色责权利表修改
- ✓ 资金池滚存规则
- ✓ 行为记录异议
- ✓ 其他需要集体决策的事项

议案流程

1 发起议案

用AI向导写议案（9步），包含问题+方案+利弊分析

目的：议案不是空喊，是有理有据的方案

2 投票表决

委员会成员投票（赞成/反对/弃权），设投票截止时间

目的：不是无限讨论，有时限

3 执行结果

通过→系统自动执行（如修改权重）；否决→维持原状

目的：决策不是建议，是可执行的

利益分配体系

日结算账、月结发钱

两层结算架构

层级	周期	作用	去向
项目日结	每日	计算层：算出每个角色应得多少	资金进圈子资金池
圈子月结	每月	发放层：月底统一发放	打到个人账户

💡 为什么分两层？

项目每天算账（日结），算清每个角色该得多少。但钱不直接发——先进圈子资金池，月底统一发放。这样圈子有资金调度空间，不是每天零碎发钱。

日结分配规则

当日收入 - 当日支出 = 毛利润

当日亏损 → 不分配

当天没有盈利就不分钱，亏损累积到历史亏损中。

当日盈利 → 毛利润50/50

50% → 弥补投资+亏损

- 先弥补历史亏损（保持资金池高度）
- 达到设定线后按投资比例返还投资人
- 投资全部弥补完后，这50%也转为执行分配

50% → 按权重分配

领咖啡任务内资源/时间/功劳 → 角色百分比

→ 里程碑权重 → 具体回报比例

一个角色参与多个里程碑多个任务，总回报=各笔之和

项目资金池

项目要有**初始投资**。投资人的钱进入项目资金池，作为运营资金。

资金池预警机制

资金池余额低于设定阈值的50% → 系统向所有成员发布"需要再投资"预警

如果没有新的投资人继续投资 → 项目自动终止

留存资金按投资比例返还给投资人

投资弥补优先

日结50%优先弥补亏损→再弥补投资（按投资比例返还）

投资全部弥补完后，50%也转为执行分配

这意味着：投资人先回本，然后和执行人一起分钱

圈子月结资金池

圈子可以有**多个资金池**。什么收益进哪个池由管理人决定（三权分立走表决）。

月结发放

每月月底：管理人决定分配资金池中的资金

可以全部分配，也可以只分配一部分

未分配的留在资金池滚存

滚存上限和用途：集权由圈主决定，三权分立走表决

摊销规则

行为记录的费用有两种属性：

✔ **临时发生**：当天采购原材料等临时性支出，当天计入

✔ **按计划摊销**：房租、工资、大笔装修等，按月或按生产周期分摊到每日支出

系统自动计算每日摊销金额，纳入日结的支出计算。

分配流程

1 系统自动计算分配表格

每日自动算出每个角色应得多少，表格在项目财务Tab公开可见

目的：透明，不是黑箱

2 有异议→走议案

有人觉得分配不公→提出异议→系统自动生成议案→大家投票

目的：纠错机制

3 无异议→系统自动执行

无需审批，系统自动计算自动执行分配

目的：效率优先，不是等人审批

角色财务结算表

每个角色有独立的财务结算表，圈子内公开：

- ✓ 一个表格支持切换查看粒度：年/月/日
- ✓ 计算维度：整个项目 / 里程碑事件 / 每一个角色
- ✓ 投入角度：投了多少钱
- ✓ 执行角度：花了多少钱、用了多少时间、得了多少功劳分
- ✓ 预期分配：按权重计算出可分到多少比例收益
- ✓ 多角色呈现页：某人在项目中有多少角色，每个角色的责权利

💡 账本三维度原则

行为记录展示三维度：资金 + 时间 + 功劳

利润只算资金维度（收入-支出）

分配权重才算三维度（资金40%+时间30%+功劳30%）

这两个概念必须严格区分，不能混。

豆闻收益（独立于项目结算）

豆闻和项目是**完全不同的两个维度**。豆闻的收益和创建时收益归属有关。

个人豆闻 → 个人直接拿走

外链收益直接归创建者个人，不进圈子资金池

圈子豆闻 → 进圈子资金池

以圈子名义发的豆闻，外链收益进入圈子特定资金池，按月度再分配

豆闻统计表

每篇豆闻有统计表，展示：

- ✓ 点击次数
- ✓ 外链数（每个外链的状态：有效/失效）
- ✓ 收藏数
- ✓ 分享数
- ✓ 不同外链的不同收益设计
- ✓ 总收益

剧本编剧收益

- ✓ 编剧按引用的派对活动实际交易额的百分比收取
- ✓ 收取标准：编剧先设定→出品方可改→走双向确认

派对收益分配

- ✓ 收入-支出=毛利润，走月结
- ✓ 出品方设关联角色分配比例

✓ 组织者与出品方有结算价协商机制

✓ 投资人按邀请函设定的比例分红

第七章

应用案例

三个真实场景

案例1：领咖·查宇·崇明味道

线下店铺用领咖网重新运营的完整案例。

背景

松江新桥新中街139号，2025年9月开业，两层楼。开业10个月一直亏损——员工不知怎么干、不团结、产品无差异化。

领咖网解决方案

1 建圈子"领咖·查宇"

把店铺变成圈子，员工变成圈子成员。有治理模式、有行为分、有资金池

目的：不是雇佣关系，是协作关系

2 两大业务线独立项目

项目1：低碳饮食解决方案（日常，固定菜单，预约制）

项目2：品尝会（社交活动，12-15道菜体验式品鉴）

目的：两条线不绑定，各有各的账

3 品尝会三人服务模式

主人（让来客获得尊重）+ 主持人（让来客提升见识）+ 助手（让来客无忧享受）

目的：每个角色有明确职责，行为记录各自记录

4 行为记录→功劳分→利益分配

每次活动，三个角色各自记录行为（时间+费用+功劳）。日结自动算，月结统一发

目的：谁做了多少、该得多少，数据说了算

案例2：豆闻外链变现

创作者通过豆闻外链实现内容变现的完整流程。

场景

刘谦写了一篇关于"无机纤维板A级不燃技术"的豆闻。这篇豆闻有技术深度，其他企业在做相关产品时想引用。

流程

1 AI向导写豆闻

上传技术资料图片→VLM看图理解→GLM-4生成完整文章

目的：技术专家不需要会写文章，AI帮忙

2 设外链收费规则

选"按交易额提成5%"——别人引用这篇豆闻做外链，产生的交易额按5%抽成

目的：知识直接变现

3 出品方外链引用

某纤维板企业在外链页申请外链→走双向确认→确认后外链生效

目的：双向确认，不是单方面引用

4 交易发生→自动抽成

消费者通过外链购买产品→交易额的5%自动从外链者账户扣给刘谦

目的：系统自动执行，不需要手动结算

5 统计表可见

豆闻统计表显示：点击X次、外链X个、收藏X次、收益X团结豆

目的：数据透明

案例3：品尝会从剧本到派对

一场品尝会从创意到执行的完整流程。

流程

1 编剧写剧本

剧本=创意层。编剧设计场景叙事、角色心理、体验流程、核心载体（如某道菜的故事）

目的：精心设计，不是随便办个活动

2 出品方制作派对

出品方选剧本→制作派对商品（标题、卖点、价格、角色）

目的：创意变为可购买的商品

3 设角色+定价+发投资邀请

主人/主持人/助手三个角色。出品方设标准价，组织者协商结算价。发投资邀请函，投资人按比例分红

目的：活动可以招商引资

4 消费者报名→现场参与

消费者报名时申请担任角色→出品方确认→现场参与

目的：消费者也是参与者，不是旁观者

5 行为记录→月结分配

三个角色各自记录行为。收入-支出=毛利润，走月结。出品方设分配比例，系统自动执行

目的：活动结束后自动算账，不需要人工

💡 剧本与派对的关系

剧本是创意层（编剧精心设计），派对是活动层（出品方商品化）。不简单化——编剧要写很多稿才能打动出品方，出品方要琢磨卖给谁、谁会走进来。剧本库+派对商城，分开呈现。

常见问题

你可能在想这些

Q: 领咖网要收费吗？

领咖网本身不收费。团结豆是平台内的虚拟积分，注册即送200万。平台不抽佣，交易和分配在圈子/项目内部完成。

Q: 我的数据安全吗？

数据存储在Supabase（基于PostgreSQL），行级安全策略（RLS）保障只有你和授权的人能看。真实姓名和手机号仅自己可见。素材库每个要素可独立设开放/私密。

Q: 不会写文章能用豆闻吗？

能。9步AI向导帮你写——上传参考素材（图片/文档），AI看图理解后生成完整文章。你只需审核优化。技术专家不需要会写文章，AI是翻译官。

Q: 行为记录有什么用？

行为记录是你的"三维记账本"：时间+费用+功劳。个人模式是给自己记账，圈子模式是给项目记账。记录关联任务后，功劳分由负责人审核确认，自动参与利益分配。

Q: 圈子和项目什么关系？

圈子是组织（像公司），项目是任务（像项目组）。一个圈子可以有多个项目。项目属于圈子，项目收益进圈子资金池。圈子月结发钱。

Q: 三权分立必须用吗？

不是必须。10人以下默认集权制（创建者管理）。10人以上可以开启三权分立（规则委员会+运营委员会+裁判委员会）。开启后权力修改走议案表决。

Q: 投资人怎么赚钱？

项目日结盈利时，50%毛利润优先弥补投资（按投资比例返还）。投资全部回本后，这50%也转为执行分配。派对投资按邀请函设定的分红比例，系统自动执行。

Q: 豆闻外链怎么赚钱？

三种收费方式：免费、按点击次数收费、按外链交易额提成比例。收费从外链者账户扣费。扣不到费→外链失效。被别人抢注→永久失效。

Q: 素材库和收藏有什么区别？

没区别。点"收藏"就自动进入素材库。素材库=收藏+自己上传的文件。每个素材可打标签、设开放/私密、同步到圈子。

Q: 领咖网和我的工作有什么关系？

如果你在做项目（比如产品研发、店铺运营、活动策划），领咖网帮你：记录每个人的贡献、自动分配利益、积累行为资产、建立信任。不是替代你的工作，是让你的工作被

领咖网

为想活150岁的人打造的网络协作工具

身 · 心 · 灵 三重支撑

行为 → 贡献 → 利益 → 积累 → 资产

圈子嵌套 · 三权分立 · 透明分配

lingka.vip