M 3 · 社群 App

让你开社群、收会员的 App

找到同好，把热爱变成收入

亲友	工作	社群
微信	钉钉	M3

微信管亲友，钉钉管工作，M3 管社群



社群主今天的样子

聊天在群里，其他事都在群外



三个痛点

社群主最头痛的三件事



人留不住

成员被同行挖走
群慢慢变死群
一个人答不过来



没东西给会员

没有福利留人
想卖东西要另外开店
自己的 App 要花钱开发



钱收不顺

会员费靠转账截图
课程另外收、另外放
代币在群里没地方用

接下来一个一个看：M3 用什么功能解决

PART 02

M3 怎么解决

Messages · 留得住人

Merchants · 会员有福利

Money · 收得到钱



痛点 ① 人留不住 → Messages

从早到晚，都在同一个 App 里

早上	签到，顺手看公告
白天	群聊、接龙报名，资料按分类放好
随时	新人的老问题，AI 管家先答
晚上	M3 空间讲课，房里发红包，讲完留回放
周三 15:00	M3 时刻，全城一起抢红包

以前要开五个软件，现在一个 App 就够。



App 实拍：群聊、M3 空间 · 截图为演示环境 · 2026-11-04

痛点 ① 一个人答不过来 → AI 管家

一个人，也管得过来几千人

社群管家
替你答成员提问，每周起草周报

课程助教
按这门课的内容答学员

开张顾问
回答几个问题，生成第一周要用的东西

只按社群自己的内容回答，草稿你看过才发。



Live 实拍 · 2026-11-11 · 部分管家是 Pro 权益或按月付，以 App 为准

痛点 ② 没东西给会员 → Merchants

社群不用自己搞，成员就有福利

平台返点

139 个品牌

12 个市场，成员线上购物
就有返点

生态商家

直签本地商家

成员用积分换券，
到店扫码核销

小程序

不用自己开发

合作方的服务接进 M3，
群里一张卡片就能用

✓ 还能开自己的社群商店卖周边、名额 —— **不用自己谈商家、不用自己开发。**

痛点 ③ 钱收不顺 → Money

会员费、课程直接进来，代币也有地方用



进阶会员

按月订阅，
会费到账可提现



付费课程

积分解锁，
收入进社区基金



Web3 项目

持币验证进群，
持有人专区、红包

成员付费 → 社群主有收入 → 基金发红包、任务 → 成员更常回来

规划中：项目代币买课程、直播间刷礼物、发代币红包

谁会用 M3

这六种社群，最先搬进 M3

投资 · 交易教学

课程、跟单、会员费。例：HRC 已入驻

讲师 · 教练

营养、英文、健身，按月收会员

商会 · 校友会

活动多、收会费，会员有商家资源

品牌 · 门店会员

老顾客群：签到、红包、社群商店

兴趣圈

读书会、跑团、车友会，M3 空间聚会

Web3 项目社群

持币验证进群，持有人专区

共同点

- 100 到 10,000 人
- 有一个人在带
- 有内容、想收费

不适合：亲友小群、公司内部群、一次性活动群

例子 ① · 营养师

营养师 Amy：粉丝变成每月付费的会员

Amy

营养师 · 示例人物

以前

在小红书分享减脂餐
私信太多，一个个回
从没收过一分钱

在 M3 上

1	**开群**	「Amy 的减脂饭堂」，小红书放邀请链接	Messages
2	**收月费**	会员看每周餐单、进专属群聊	Money
3	**上课**	每周三直播答疑，访客免注册试听	Messages
4	**卖东西**	商店卖食谱电子书、咨询名额	Merchants
5	**有人帮**	AI 管家按她的资料答问题	Messages

示例算法：200 位会员 × 每月 $10 = 每月 $2,000 会费，还没算课程和商店。

例子 ② · 门店会员

咖啡店老板 Coco：老顾客变成常回来的会员

Coco

咖啡店老板 · 示例人物

以前

微信群只发优惠，没人看
想做会员卡，要另外买系统
顾客来一次，就不回来了

在 M3 上

1	**扫码进群**	收银台放二维码，买完顺手加入	Messages
2	**会员等级**	来得越多等级越高，解锁专属内容	Messages
3	**社群商店**	新品预购、套餐券，到店出示核销码	Merchants
4	**红包**	每周三 M3 时刻抢红包，把人拉回店	Money
5	**AI 管家**	回答营业时间、菜单这类问题	Messages

不用自己做会员系统 —— 老顾客都在群里，新品一发就有人来。

例子 ③ · 跟单群

交易老师 Leo：付费会员才看得到信号

Leo

交易老师 · 示例人物

以前

信号在微信群被刷掉
收费靠截图，退了照样看
新人什么都不懂就跟

在 M3 上

1	**分频道**	信号、讨论、公告各一个频道	Messages
2	**付费跟单**	进阶会员才看得到信号频道	Money
3	**只看信号**	信号消息单独标出，一键筛出来	Messages
4	**课程**	入门到进阶分好类，新人先学	Messages
5	**直播复盘**	每晚 M3 空间复盘，留回放	Messages

信号、课程、复盘都在一个地方 —— 付费的人才看得到。

例子 ④ · Web3 项目社群

Web3 项目方 Kevin：只让真正持币的人进来

Kevin

Web3 项目方 · 示例人物

以前

群里一半是机器人
骗子冒充管理员私聊
持币的和看热闹的混一起

在 M3 上

1	**搬家**	Telegram 群一键带人过来	Messages
2	**持币验证**	持有项目代币才能进核心群	Money
3	**防骗**	成员之间不能互私，骗子没法私聊	Messages
4	**持有人专区**	只给持币人的内容和红包	Money
5	**AI 管家**	按白皮书和公告答成员问题	Messages

骗子进不来，持币的人有自己的地方 —— 社群留得住真正的持有人。

App 实拍

一个真实社群，在 M3 上的样子



社区首页



内容分类



每天更新的视频



AI 管家

M 3 城 · 把前面讲的放在一起

一座城，装下所有社群

M3 广场	每周三 15:00 M3 时刻，全城抢红包
学院	社群的课程都放在这里
M3 金库	红包、充值、提现
M3 钱包大楼	连上钱包、持币验证
小程序大楼	合作方的小程序，点开就用
品牌馆	购物返点、本地商家券
社群楼	每个社群一栋楼（下一页）

外人不用注册就能逛城，看到喜欢的楼，点进去就能加入。



M 3　城

每个社群，在城里都有自己的一栋楼

- 成员越多，楼越高
- 换上自己的皮肤，挂招牌
- 外人逛城点楼，一键加入
- 每周三全城过节，平台替你办



App 里的定制楼 · 最左：HRC 信号灯塔

已经上线

两大应用商店，都已上架

App Store

Google Play

170+ 个国家和地区
随时可以下载、进入

App Store 172 个国家和地区 · Google Play 178 个

PART 03

M3 靠什么赚钱

谁在做 · 三类收入 · 一个用户值多少
用户从哪里来 · 五年目标



谁在做 M3

集团孵化，自己的技术团队开发

背后的集团

ACED 集团

总部塞浦路斯

房地产开发 · 数据中心投资

M3 的孵化方

创始团队：Web2 + Web3 技术团队

M3 里的每一块，团队以前都做过

- 聊天软件 → 群聊、M3 空间
- 商城 · ERP → 生活、核销
- 交易所 · 协议 → 持币验证
- 游戏 · 链游 → M3 城
- AI 自动化 → AI 管家
- 支付 · 钱包 → 会费到账、红包

M3 全部自己团队开发，不外包。

M 3　靠什么赚钱

三类收入，都来自真实使用

社群付费抽成

成员付的会员费、课程、商店
社群发出的会员补贴

已上线

社群主订阅

Pro / Pro+ 进阶工具
代币项目接入

已上线

商家与品牌

品牌购物佣金
商家定向投放社群

已上线

社群越多、人越多、花得越多，三类收入一起长。

算账 · 一个用户值多少钱

在软件里做的事越多，用户越值钱

只能聊天

Telegram **$30**

估值约 $300 亿 ÷ 10 亿+ 用户

WhatsApp **$42**

$190 亿收购 ÷ 4.5 亿用户

聊天里能付钱

微信 **$331**

腾讯市值约 $4,767 亿 ÷ 14.4 亿用户
含游戏和云，是上限

工作软件

Slack **$2,300**

$277 亿收购 ÷ 1,200 万日活
公司按人头付费

M3 的目标

$30 → $150

起点按 Telegram，
不到微信一半

3 年目标市值 $1 亿
不到 Telegram 的 1%

只聊天值 30 美金；能办事、能付钱，一个用户就值上百。

美元 · 每个用户 = 市值或收购价 ÷ 当时用户数 · 来源见讲者备注

用户从哪里来 · 增长引擎

签下一个社群主，进来一整个群

聊天软件、工作软件

1 → 1

一个人拉一个人，一家公司签一家公司

M3

1 → 10,000

一个社群主带进 100 到 10,000 人

人怎么带齐

从 Telegram 群搬家

一键邀请链接

访客免注册进 M3 空间

算账 · M3 值多少

一个群值多少，乘上几个群

一个社群		每人平均		一个群约值
300 人	×	$100	=	$30,000

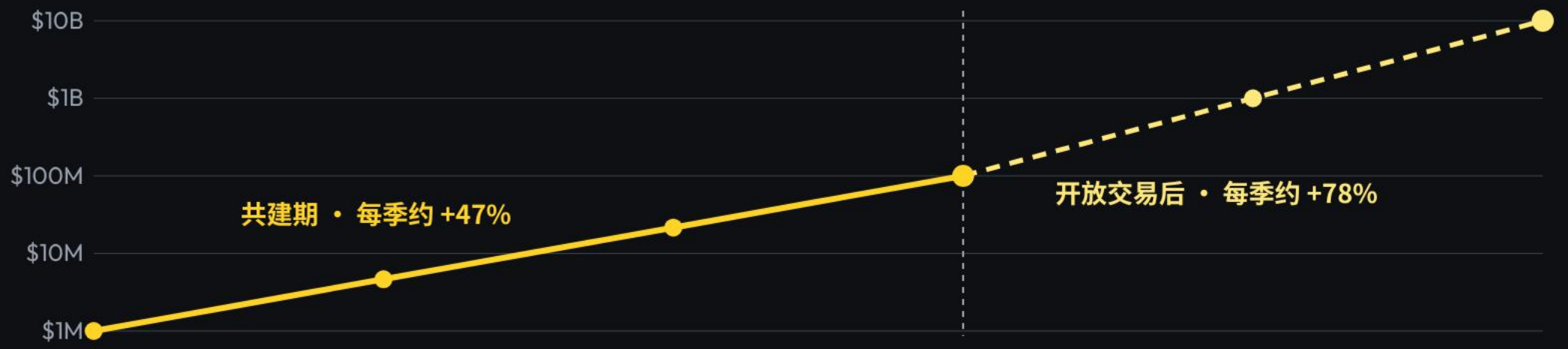
第 1 年末 · 市值 460 万	第 2 年末 · 市值 2,150 万	第 3 年末 · 市值 1 亿
约 120 个群	约 680 个群	约 3,300 个群
约 3.6 万用户	约 21 万用户	约 99 万用户

三年平均每个月签进约 90 个 300 人的群，M3 就到 1 亿美金。

美元 · 每群 300 人、每人平均 $100 为假设 · 估值 = 100 万基础 + 活跃用户 × $30 + 消费用户 × $150 · 目标不是预测

五年市值路线 · 按季度

前 3 年 100 万 → 1 亿，后 2 年 1 亿 → 100 亿美元



第 1 年末 · Q4	第 2 年末 · Q8	第 3 年末 · Q12	第 4 年末 · Q16	第 5 年末 · Q20
460 万	**2,150 万**	**1 亿**	**10 亿**	**100 亿**
约 3.6 万用户	约 21 万用户	约 99 万用户	约 1,000 万用户	约 6,700 万用户

美元 · 目标不是预测 · 估值 = 100 万基础 + 活跃用户 × $30 + 消费用户 × $150 · 第 4–5 年为愿景

为什么是 M3

社群还没有自己的 App，M3 已经上线



品类

亲友有微信，工作有钉钉，社群还没有自己的软件



产品

已上线，两大商店、170+ 国家，自己团队开发



增长

签一个社群主，进来一整个群，功能本身会裂变



价值

每个用户 $30 做到 $150，目标 100 亿美金

微信管亲友，钉钉管工作，M3 管社群。

M3 · 社群 App

找到同好，把热爱变成收入

M3：让你开社群、收会员的 App



m3club.xyz · hello@m3network.xyz