



GLOBAL OPERATIONS CENTER

AI 算力运营中心 FAQ

申请 · 开店 · 分润 · 销售 · 交付

300

全球启动名额

3

每个城市上限

60%

运营中心利润池比例



扫码申请运营中心

mining.xavvi.com/center

DOCUMENT MAP

章节目录

点击章节名称可跳转；阅读器书签中还包含全部 51 个问题。

章节目录	1
先用一分钟看懂	2
一、运营中心是什么？	2
二、名额、申请与授权	5
三、场地、设备与团队配置	7
四、投入、保证金与经营风险	9
五、销售价格、利润池与结算	11
六、客户产品与销售转化	15
七、30 天启动与日常管理	19
给申请人的统一总结	21
官方入口	21
使用说明	21

面向运营中心申请人、城市负责人、合作团队与现场销售人员的统一说明

OPERATIONS CENTER GUIDE

先用一分钟看懂

Xavvi AI 算力运营中心，是 Xavvi 在当地城市设立的产品展示、客户教育、AI 创业训练、节点销售与交付服务中心。Xavvi 提供品牌、产品、供应链、培训物料、订单追踪与结算底盘；运营中心负责场地、团队、本地市场、说明会、客户跟进和服务落地。

运营中心不需要先采购并囤积销售库存，但不等于“零成本经营”。场地、人员、市场活动、税费及日常运营成本由运营中心自行承担；取得资格并签约后，还需按当前政策缴纳 US\$20,000 城市运营履约保证金。

OPERATIONS CENTER GUIDE

一、运营中心是什么？

1. 什么是 Xavvi AI 算力运营中心？

它是连接 Xavvi 公链、AI 算力节点、AI Agent 应用和本地客户的城市服务入口。运营中心负责让用户看懂产品、体验设备、参加训练、完成购买并获得本地交付支持。

2. Xavvi 是什么？

Xavvi 是面向 AI Agent 商业协作的公链与平台，为 Agent 钱包、Gas、A2A 协作、交易验证与自动结算提供底层网络支持。

3. 运营中心是普通门店吗？

不是。它既有实体展示与咨询功能，也承担本地说明会、企业拜访、创业训练、节点交付协同和客户服务。运营中心经营的是一座城市的 AI 成交与服务网络，而不只是等待顾客上门。

4. 为什么要成为运营中心？

运营中心可以把自己在当地积累的人脉、企业客户、社群、培训和市场资源，转化为真实的节点销售与服务收入，同时借助 Xavvi 的品牌、产品、供应链、课程和结算系统降低从零搭建业务的难度。

这是一项需要团队持续经营的本地业务，不是购买资格后自动产生收入的被动投资。

5. 运营中心主要卖什么、服务什么？

- Xavvi AI 算力节点及其正式订单权益。
- Xavvi A2A OPC 实战训练营及 AI Agent 使用指导。
- 节点安装、联网、钱包绑定和后台查看说明。
- 面向个人创业者与企业客户的 AI 应用诊断。
- 客户订单跟进、交付协调和基础售后转接。
- 经总部批准的品牌活动、说明会和城市市场服务。

6. Xavvi 与运营中心分别负责什么？

Xavvi 负责：品牌与产品、设备供应链、标准培训与销售物料、订单与分账记录、主网及平台系统支持。

运营中心负责：场地与活动、团队管理、客户开发、真实成交、订单跟踪、交付协同、经营复盘，以及当地法律、税务、消防、电气和商业登记要求。

OPERATIONS CENTER GUIDE

二、名额、申请与授权

7. 全球哪些地区可以申请？

全球开放申请，不限制国家或区域。洛杉矶与纽约是首批规划的示范市场，但其他城市也可以通过统一入口提交申请。

8. 全球一共有多少个运营中心名额？

全球启动阶段总量为 **300 个运营中心**。名额面向全球开放，按报名系统记录时间进入审核流程，先报名、先审核。

9. 一个城市最多可以有多少个运营中心？

每个城市最多 **3 个运营中心**。城市名称和边界以总部审核、标准化后的城市资料为准。

10. 获得运营中心资格是否等于城市独家代理？

不等于。由于一个城市最多可设置 3 个运营中心，除非正式协议另有明确书面约定，否则不得对外宣传“城市独家”“永久垄断”或排他经营权。

11. 怎样申请运营中心？

统一申请入口：<https://mining.xavvi.com/center>

申请人需要填写姓名、国家或地区、城市、公司或团队、联系方式、现有市场资源、团队规模与预计启动时间，并

确认已经了解保证金条款。

12. 提交申请后是否立即获得名额？

不会。提交只代表资料进入审核。申请人完成总部审核、正式签约、培训和场地验收后，名额才正式锁定。线上申请页面不会直接收取保证金，也不会自动批准资格。

13. 总部主要审核什么？

- 申请人与团队资料是否真实。
- 是否具备当地企业、社群、培训或客户资源。
- 是否有可执行的负责人、团队和启动时间。
- 场地是否符合展示、培训和客户接待要求。
- 是否理解销售口径、收益边界和合规要求。
- 是否能够持续完成客户跟进、交付协同与经营复盘。

14. 获得授权后会有什么证明？

通过审核、签约、培训和验收后，总部可签发 Xavvi AI 算力运营中心授权证书。证书记录运营中心名称、授权城市、全球中心编号、城市名额编号、签发日期和授权期限。

当前授权系统的基线期限为自签发日起 **两年**；续期、暂停或撤销规则以正式协议为准。

15. 报名早就一定能通过吗？

不一定。“先报名先审核”代表审核顺序，不代表不经审核自动取得资格。资料真实性、团队能力、场地准备、签约、培训与验收仍是必要步骤。

OPERATIONS CENTER GUIDE

三、场地、设备与团队配置

16. 运营中心需要怎样的场地？

应具备品牌门头、产品展示、客户接待、说明会或培训、设备安全陈列和稳定网络条件。实际面积不做统一虚假承诺，应根据当地租金、消防、客流与团队规模合理规划。

17. 标准门店需要展示什么？

标准展示建议包括：

- 外部“Xavvi AI 算力运营中心”品牌广告板。
- 内部 3 个标准易拉宝。
- 一台 80 英寸以上的 4K 大屏幕。
- 全球算力与运营中心地图仪表盘。
- AI 算力节点设备展示区，标准效果规划可容纳约 30 台设备。
- 咨询接待区、产品演示区和小型培训区。

18. 展示区的 30 台设备属于运营中心购买的库存吗？

不应自动理解为运营中心采购库存。展示设备的数量、投放方式、所有权、保管责任、损坏赔偿、调拨与收回，应写入正式设备投放清单或合作协议。US\$20,000 保证金也不等于购买这批设备。

19. 80 英寸大屏幕展示什么？

大屏用于展示 Xavvi 全球算力仪表盘，包括经核验的主网数据、网络状态、全球运营中心分布及公开地址。它是网络与运营状态看板，不是个人收益看板。

20. 全球地图上的运营中心地址从哪里来？

地图从运营中心数据库读取。只有总部审核通过、允许公开并标记为已营业或即将开业的地址才可以展示；申请中、未批准、暂停或关闭的地址不应公开。

21. 初期建议配置多少人员？

建议至少配置：

- 1 名能够完成标准说明会和课程讲解的讲师或负责人。
- 2 个本地招商/销售执行小组，负责客户邀约、企业拜访和成交跟进。
- 1 名兼任或专职的订单与交付协调人员。

这是标准启动建议。实际人数应结合当地客流、活动频率和销售目标配置，并由运营中心承担人员成本。

22. Xavvi 会提供哪些开业支持？

在正式协议和交付清单范围内，可包括品牌规范、空间设计参考、3 个易拉宝文件、授权证书、标准说明会、销售话术、FAQ、课程材料、设备与供应链协同、订单记录、结算规则和大屏仪表盘方案。

OPERATIONS CENTER GUIDE

四、投入、保证金与经营风险

23. 成为运营中心真的是“零投入”吗？

不能这样表述。准确说法是：运营中心无需先采购并囤积销售设备库存。运营中心仍需承担场地、装修、人员、活动、网络、电力、保险、税费与日常管理成本，并按当前政策缴纳可退还的履约保证金。

24. US\$20,000 是加盟费还是设备货款？

都不是。它是城市运营履约保证金，用于运营资格启动阶段的设备投放与履约保障，不计入设备采购成本，也不按加盟费确认。

25. 保证金什么时候缴纳？

申请审核通过并签署正式合作协议后缴纳。申请网页不会在线直接收取这笔保证金；勾选保证金条款只表示申请人已经了解政策。

26. 保证金什么时候退还？有什么销售条件？

按照当前公布口径，自正式启动运营之日起满 3 个月，保证金无条件全额退还，不设置最低销售台数条件。

为避免争议，正式协议应写明启动日期、退款收款账户、办理流程和到账时间；这些行政信息不应被解释为额外销售门槛。

27. 如果运营 3 个月没有做起来，主要损失是什么？

保证金按上述政策退还，但运营中心已经发生的房租、装修、人工、市场、活动、税费及其他本地成本由运营中心自行承担，因此不能把项目宣传成“完全没有风险”。

28. 运营中心最主要的经营风险有哪些？

- 客户数量和真实成交低于预期。
- 当地房租、人工和获客成本高于计划。
- 订单取消、退款、拒付或交付延期。
- 设备价格、市场需求和竞争环境变化。
- 数字资产、广告、税务或商业登记规则变化。
- 团队执行不稳定、说明会质量不足或售后响应不及时。

OPERATIONS CENTER GUIDE

五、销售价格、利润池与结算

29. 一台 Xavvi AI 算力节点售价多少？

当前运营中心页面的首月测算基线为 **US\$3,100/台**。正式成交价格、物流、税费、保修与随附权益，以客户下单当月官网报价及销售合同为准。

30. US\$700 固定采购成本是什么意思？

当前测算中，每台订单先从销售价扣除 **US\$700 固定采购成本**，余额形成可分配利润池。该成本属于供应链与设备采购口径，不等于运营中心需要预先购买库存。

31. 单台利润池怎样计算？

按 US\$3,100 的首月示例：

销售价	US\$3, 100
- 固定采购成本	US\$700
= 单台可分配利润池	US\$2, 400

32. 利润池怎样分配？

当前规则只分为两方：

运营中心

比例：60%

按 US\$2,400 利润池的单台示例：**US\$1,440**

Xavvi

比例：40%

按 US\$2,400 利润池的单台示例：US\$960

合计

比例：100%

按 US\$2,400 利润池的单台示例：US\$2,400

运营中心需要从自己的 60% 分润中承担讲师、招商、市场、场地、人员、税费和其他本地运营成本。

33. “月收入 US\$100,000-US\$300,000”怎样理解？

这是特定销量下的毛分润情景，不是保证收入。按 US\$3,100 销售价、US\$700 固定采购成本和运营中心 60% 比例计算：

50 台

利润池：US\$120,000

运营中心毛分润：US\$72,000

70 台

利润池：US\$168,000

运营中心毛分润：US\$100,800

100 台

利润池：US\$240,000

运营中心毛分润：US\$144,000

200 台

利润池：US\$480,000

运营中心毛分润：US\$288,000

210 台

利润池：US\$504,000

运营中心毛分润：US\$302,400

上述金额尚未扣除当地运营费用、税费、退款或冲正。实际结果取决于真实订单和实际回款。

34. 设备售价以后会不会变化？

当前页面的年度情景采用首月 US\$3,100、此后每月上调 US\$300 的测算路径，但它仍属于价格情景。对外报价必须使用下单当月正式价格，不得用旧海报或口头承诺锁定未来价格。

35. 什么订单可以进入结算？

只有真实客户、真实设备订单和实际回款，经过订单归属、付款、取消、退款、拒付和交付状态核对后，才可以按正式规则进入待结算或已结算记录。不得按报名人数、说明会人数、代理人数或意向金额计算分润。

36. 客户退款或订单取消后怎样处理？

未完成或已退款的订单不应作为最终可结算业绩。已经预记的分润可以按正式协议进入取消、冲正或后续结算抵扣。具体退款窗口、手续费和结算周期以客户合同及运营中心协议为准。

37. 运营中心多久结算一次？

结算周期、所需税务资料、付款方式和最低付款门槛应以当期正式结算政策或签署协议为准。在总部公布固定周期前，销售人员不得自行承诺“当天到账”或指定结算日。

OPERATIONS CENTER GUIDE

六、客户产品与销售转化

38. 客户购买节点可以获得什么？

客户获得正式订单中列明的 Xavvi AI 算力节点硬件、软件或平台权益、保修与交付服务，以及当期明确列入订单的实战课程。节点获得的 BFC 协议奖励既可用于支付 Xavvi AI Agent 的算力消耗，也可在满足释放、转账与交易条件后进行市场交易或兑换。所有权益必须写入订单清单，不能只依赖销售人员口头说明。

39. Xavvi A2A OPC 实战训练营是什么？

它是一套面向个人创业者的 Xavvi AI Agent 实战课程，帮助用户学习如何使用 AI Agent 完成获客、内容、网站、营销和商业协作。当前课程标示价格为 **US\$1,499**；随节点附赠时，具体开课时间、学习期限和交付范围以订单权益为准。

40. 每月 US\$200 是平台赠送的 AI Token 吗？

不是。平台不是每个月另外赠送一笔 AI Token。用户拥有 Xavvi AI 算力节点后，可以把节点获得，也就是通常所说“自己挖出”的 **BFC**，作为 AI Agent 的燃料，用于支付 Xavvi AI Agent 的算力与服务消耗。

如果用户原本每月需要支付约 **US\$200** 的 AI Agent 算力费用，使用自己节点获得的 BFC 支付，就可以减少相应的现金支出；连续使用 12 个月，对应的算力费用参考值

约为 **US\$2,400**。加上标示价格 US\$1,499 的 A2A OPC 实战训练营，整体使用价值参考约为 **US\$3,899**，可概括为“接近 US\$4,000 的课程与年度算力使用价值”。实际节省金额取决于用户是否真实使用服务、节点获得和释放的 BFC 数量，以及当期服务计费规则。

节点 BFC 的使用可以分成两部分：

- **自产自用**：用于支付 AI Agent 算力与服务消耗，降低自己使用 AI 的现金成本。
- **剩余流通**：扣除自用部分后，已经释放且可转账的剩余 BFC，可以在正式支持的交易市场出售或兑换其他数字资产。

“剩余 BFC 可以卖出”不等于保证卖出价格或保证赚钱；实际变现结果取决于释放状态、市场价格、流动性、手续费、税务和适用法律。

41. 节点每个月一定能获得固定数量的 BFC 吗？

不能保证。节点的 BFC 协议奖励取决于全网有效算力、节点性能、在线率、难度、区块竞争、软件版本、协议费用和主网参数。销售人员不得承诺固定月产量、美元收入或回本周期。

42. BFC 可以在哪里交易或兑换？

Hotcoin 已公告将全球首发 BFC/USDT，Xawi 项目目标为 **2026 年 10 月** 上线交易，具体充币、交易和提币时间以 Hotcoin 与 Xawi 后续官方公告为准。

BFC 也可以在 Xavvi 公链 DEX 与正式支持的数字资产兑换。交易所或 DEX 上线不保证成交深度、Token 价格、价格上涨或节点回本。

43. 运营中心的标准销售流程是什么？

本地获客或活动邀约

- 30 分钟 AI 创业/企业需求诊断
- 7 分钟标准产品演示
- 确认客户目标、预算与适配性
- 提供当期正式报价和权益清单
- 签署订单并完成付款
- 设备交付、联网与钱包绑定
- 课程开通与客户使用指导
- 售后跟进、订单对账与合规结算

不得通过保证收益、虚假稀缺、未经确认的交易所日期或夸大 Token 价格催促客户下单。

44. 现场 7 分钟演示应该讲什么？

- 1 说明 Xavvi 是 AI Agent 公链与平台。
- 2 展示大屏上的主网与全球运营中心数据。
- 3 说明节点当前参与 PoW、交易验证和网络安全。
- 4 区分当前能力与未来 AI 任务调度方向。
- 5 介绍 A2A OPC 实战训练营，以及节点 BFC“自产自用、剩余流通”的使用方式。
- 6 询问客户属于个人创业、企业增长还是技术参与需求。
- 7 给出正式报价、权益清单和下一步安排。

45. 客户最常问“多久回本”，应该怎样回答？

标准回答：

我们不承诺固定回本周期。节点结果会受到网络规则、设备在线状态、BFC 市场价格、实际任务、流动性和运营成本影响。节点获得的 BFC 可以优先用于支付自己的 AI Agent 算力消耗，减少实际使用成本；满足释放和交易条件的剩余 BFC，也可以按市场规则出售或兑换。我们会把设备、课程、BFC 使用方式、协议奖励与风险逐项说明，帮助您根据自己的情况判断。

46. 哪些销售表达禁止使用？

- “稳赚”“保本”“固定收益”“保证回本”“躺赚”。
- 把网络总奖励、理论测算或历史数据说成个人未来收益。
- 把规划中的 AI 任务能力说成已经全面上线。
- 把“节点获得的 BFC 可用于支付 AI Agent 算力”说成平台每月额外赠送 Token、现金返还或固定收益。
- 把 Hotcoin 目标上线月份说成已经确定的开盘日期。
- 未经书面授权宣传城市独家、永久授权或政府背书。

47. 客户遇到设备、钱包或结算问题怎么办？

运营中心先记录客户姓名、订单号、设备 ID、问题时间和现象，再按标准售后流程转交对应团队。任何人不得索取客户助记词、私钥或完整密码；涉及钱包转账时，应先核对官方网络、地址和小额测试记录。

OPERATIONS CENTER GUIDE

七、30 天启动与日常管理

48. 运营中心开业后的前 30 天怎样推进？

- **第 1 周：**确定负责人、团队分工、目标客户名单和首场说明会日期。
- **第 2 周：**执行标准说明会，记录客户问题并形成首批明确意向。
- **第 3 周：**集中跟进，推动首批真实订单与实际回款。
- **第 4 周：**核对交付与结算，复盘转化率，并复制下一轮活动。

49. 运营中心每周应该看哪些数据？

- 新增有效线索数与来源。
- 到场人数、完成诊断人数和报价人数。
- 真实订单、回款、退款和交付状态。
- 从线索到成交的阶段转化率。
- 客户常见问题和售后工单。
- 说明会、渠道与销售人员的实际效果。
- 当周成本和预计现金流。

50. 运营中心每月应该核对什么？

应核对有效销售台数、销售额、固定采购成本、利润池、60/40 分配、退款冲正、待结算与已结算金额，以及场地、人员、活动、税费和其他本地运营成本。

51. 怎样判断运营中心真正“做起来了”？

不是只看报名人数或活动热度，而是看是否形成可重复的闭环：稳定获客、标准演示、真实订单、实际回款、顺利交付、客户使用、售后响应和可审计结算。能够持续复制这套闭环，才代表运营中心进入稳定经营。

OPERATIONS CENTER GUIDE

给申请人的统一总结

Xavvi AI 算力运营中心经营的是一座城市的 AI 成交与服务网络。全球启动总量 300 个，每个城市最多 3 个；提交申请后仍需审核、签约、培训和验收。运营中心无需预先采购销售库存，但需要承担场地、团队和市场成本，并在签约后缴纳 US\$20,000 履约保证金；自正式运营满 3 个月后按当前政策无条件全额退还。节点订单以当期真实售价减 US\$700 固定采购成本形成利润池，运营中心取得 60%，Xavvi 取得 40%。所有收入数字均为基于真实订单与回款的业绩情景，不构成固定收入或收益保证。

官方入口

- 运营中心申请：<https://mining.xavvi.com/center>
- Xavvi AI 算力网络：<https://mining.xavvi.com>
- Xavvi 区块浏览器：<https://explorer.xavvi.com>

使用说明

本 FAQ 用于统一介绍当前运营中心商业模式，不替代正式合作协议、设备销售合同、退款政策、保修政策、税务文件或当地法律意见。价格、权益、结算周期、设备投放、授权期限和功能状态以当期正式文件及官方公告为准。