

白皮书



重塑数字经济

2018 年4 月5 日更新版

作者

Vachara Aemavat

Charkrid Thanhachartyothin

Nisanart Thadabusapa

和 SIX.network 团队

目录

摘要	4
SIX 是什么？我们为什么要开发 SIX？	4
SIX.network	6
背景.....	6
数字创意产业.....	6
数字和创意供应链有什么？	6
术语和专业名词.....	6
全球创意供应链有多大？	7
问题.....	8
1.数字和创意产业合约和薪资管理的复杂性	8
2.今天工作，（更久）之后再领工资	8
3.创意网络的分离性.....	8
4.集中式平台提供商的控制权	9
解决方案.....	10
1.智能薪资.....	10
1.1 智能薪资.....	10
1.2 批量薪资+即时支付 ⁵ =流动薪资	10
用例(智能薪资解决方案).....	11
2.流动支付.....	12
什么是流动支付？	12
流动支付如何工作？	12
即时支付.....	12
流动支付与智能薪资协同工作.....	13
3.忠诚度和奖励积分标记化.....	14
为什么数字和创意产业需要标记化？	14
3.1 具有智能合约的商业代币	14
3.2 交易标记化.....	15
忠诚度与奖赏生态系统中存在的问题	15
解决方案-SIX 商业代币钱包	15
标记化的优点.....	15
客户可以兑换代币，以便在其他业务中使用。	16
4.数字资产钱包.....	17
SIX.网络的整体产品特点	20
构想设计方案.....	20
SIX 发展蓝图	21
建设 1：概念验证（PoC）	21
建设 2：出发点.....	21
区块链启动基金.....	22
合作伙伴和业务扩展.....	22
社区发展.....	22
建设 3：公众（社区/共同体与反馈）	22
建设 4：新标准.....	23

代币总结.....	24
SIX 代币分配结构	25
当前的代币分配.....	25
SIX 创始会员	27
SIX 团队成员	28
顾问委员会.....	31
注意事项.....	32

摘要

如果**比特币是互联网金融**(一种分散且不可靠的网络，指在不通过集中控制来为全世界的人们提供财务独立),而**以太坊是互联网软件**(一种用于执行代码和创建分散式应用程序的平台),则 **SIX 的目标是成为互联网数字服务**，为数字和创意经济中的各种交易提供分散式解决方案。

SIX 是什么？我们为什么要开发 SIX？

在当今的数字和创意产业中，支付处理器、网关和金融机构与供应链中的创意平台、内容提供商(以下简称“创意工作者”)和受众之间存在根本性的问题。在我们的战略合作伙伴网络中，拥有 1000 多万的活跃用户、100 多万位创意工作者和 300 多万个知识产权，它们都面临着与集中式金融平台（如支付处理器、网关以及金融机构）类似的问题，如高交易成本的极微交易、缺乏资金流动性等。同时，创意工作者无法将他们的作品作为抵押物，因为银行看不到他们作品背后的价值(但内容平台却能看到)。虽然内容平台一直试图通过其内部代币来解决这些问题，但跨平台交易的问题也随之出现。某一个平台上的代币不能在另一个平台上使用，所以说该平台上的数字内容不能轻易的移植到其他平台上。这是由于他们自己的标准信息孤岛造成的，使得用户无法将代币货币化，也使得创意工作者无法在不同的平台上清算他们的数字资产。

建立 SIX.network 的初衷，就是为上述问题提供整体分散式解决方案。SIX.network 的三层经济基础设施可以解决高交易成本、资金流动性不足、跨平台交易困难、收入分配不公平等问题。

表 1：当前集中式平台的四大问题

问题	解决方案
高交易成本(多次支付手续费)	金融服务(智能薪资)
资金流动性	金融服务(即时支付，资产转成可流动性资金)
跨平台交易困难	商业标记化&交易
收入分配的公平性	数字资产钱包&分散式商务

SIX=分散式数字资产钱包，旨在为数字和创意产业带来更好的流动性、交易和财富

SIX.network 旨在为数字和创意供应链中的所有利益相关方，创建一个公平的经济基础设施。在 SIX 的经济基础设施中有三个主要层：(1)SIX 数字资产钱包，(2)分散式金融服务，以及(3)钱包到钱包(W2W)分散式商务。每个层的详细内容将在下一节中说明，且本白皮书中提供了带有方案图的用例。



图 1: SIX.network 的三层经济基础设施

为了在数字和创意产业中建立一个更加公平的经济基础设施，SIX.network 使用了区块链技术和智能合约来解决表 1 所列的问题。企业和创意工作者将获得更高的资金流动性和更低的交易成本，而企业可以通过商业代币(包括但不限于忠诚度积分、信用卡积分和平台虚拟币)，在不同的平台下清算数字资产。这些商业代币可以在没有中介的不同平台之间进行兑换和交易。基于这方面，不仅创作者可以从一个平台转移到另一个平台，而且受众也将以比以往任何时候都更低的转换成本进行同样的操作。这将迫使所有创作者始终保持更好的创作内容，以便与受众进行有意义的交流。

一旦交易成本和获得资金流动性不再是问题，SIX.network 将通过支持非中介交易活动功能的 SIX “钱包到钱包”(W2W)分散式商务，将创作者的 SIX 数字资产钱包与消费者的数字资产直接连接起来。SIX 数字资产钱包不仅包含数字内容、商业代币和数字身份，还包含版权和知识产权 (IP)，以确保权利和所有权属于创作者。此外，SIX.network 的使命是为不同的数字资产开发开放的、可扩展的标准，以便将来在我们的网络中进行更多的创新。

我们 SIX.network 的核心愿景是：为数字和创意经济中的所有利益相关者提供分散式服务解决方案，为数字和创意产业提供更好的资金流动性。

在这份白皮书中，我们汇集了主要解决方案，我们认为这些解决方案将有助于为数字和创意经济中的所有利益相关者创建一个透明、公平、安全且高效的生态系统。

SIX.network

重塑数字经济

背景

SIX.network 起源于数字营销和创意产业中的领先企业联盟，以解决影响供应链中的上(如创意工作者)、中(如服务机构)和下游(如受众)参与者的主要问题。这些问题包括交易成本高、中间商和创意工作者的资金流动性较低、数字资产无法盘活、所有权不清的内容分配和收入分配不公平等等。

我们认为，要解决这些问题，就必须有公平的经济基础设施。为了创建这种经济基础设施，*SIX.network* 使用了区块链技术和智能合约作为 *SIX* 三个主要层的基础：*SIX* 数字资产钱包、分散式金融服务，以及钱包到钱包(W2W)分散式商务。有了这些经济基础设施，*SIX* 就可以为数字和创意经济中的所有利益相关方创建一个透明、公平、安全且高效的生态系统。

数字创意产业

数字和创意供应链有什么？

全球数字供应链，其涵盖创意工作者、内容分发平台和数字商务的内容创造，并管理着 11.5 万亿美元的世界经济价值。**创意工作者**、公司和个人生产的数字内容(包括音乐、电影、电子书、卡通、广告、应用等)，每年创造超过 3 万亿美元的价值，这表明全球数字内容的消费已经超过了农产品的消费¹。

(¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_industries)

术语和专业名词

供应链，不仅向其他国家运送集装箱货物，还分销我们所使用、穿戴和消费的一切(我们自己不生产的)。

创意供应链，需要与生产数字内容的各方合作，并通过各种互联网平台将其带给终端消费者。在这些供应链中，最重要的是**内容、联系和交流**，以及创意供应链中的各方，包括**创意工作者**。

数字内容，是指我们阅读、观看、收听和播放的所有内容，包括电子书、卡通、电视节目、电影、视频、音乐、广告、在线游戏以及许多其他渠道内容，包括社交媒体、应用程序、博客、广播和其他音乐流。这些娱乐活动是通过**创意供应链**²中的各方提供给我们的。

(² 同上)

全球创意供应链有多大？



图 2：整个数字经济占全球 GDP 的 15.5%(最后更新时间 2018 年 1 月)

整个数字经济：据估计，2016 年全球数字经济为 11.5 万亿美元，约占全球 GDP 的 15.5%。到 2025 年，这一数字预计达到 23 万亿美元，占全球 GDP 的 24.3%。数字经济包括数以亿计的人、商业、设备、数据和活动之间日常在线连接所产生的所有经济活动。³

(³ 同上)

创意工作者：数字经济源于创意工作者的努力。这些创意工作者，是利用他们的创造力为数字和创意产业制作内容的公司和个人。他们包括作家、博客作者、有影响力的人、音乐艺术家、电影制片人、广播公司、广告商、摄影师等。数字和创意产业公司所产生的数字内容，包括数字广告公司、聚合器及数字创作工具出版商。数字和创意产业价值占全球 GDP 的 4%-9%，即每年约 5 万亿美元，已经超过了每年价值 3 万亿美元的农业产业。

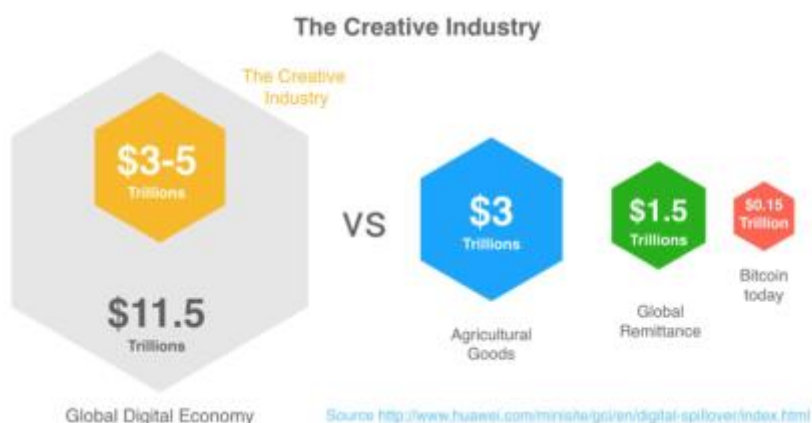


图 3：在数字经济中，数字和创意产业贡献高达 5 万亿美元，占全球 GDP 的 9%

问题

1.数字和创意产业合约和薪资管理的复杂性

数字/创意资产市场或数字出版平台等中介机构通常有自己的内部积分和虚拟币经济结构，旨在将从终端消费者手中获得的收入/回报直接转给同一经济结构中的创意工作者。虽然如此设计经济结构是为了在平台中介机构⁴中更好地操作现金流转，但这些中介机构必须从两端收取高额的手续费用（即交易费用，既从终端用户支付的金额中扣除费用，也从向创意工作者的付款中扣除费用）。这些费用可能占据交易金额的 30%或更高。

(⁴ 多数平台上的积分和虚拟币不能兑换成法定货币。这种情况使得整个经济显得不完整。例如，平台 A 的虚拟币不能用于购买其他平台上的产品或服务，并且不能兑换成法定货币。这使虚拟币，本身在平台外无任何价值。该系统的唯一好处，就是为平台本身提供了资金流动性(按会计术语来说，这被称为“未赚得收入”)。)

除支付成本之外，法律、行政和会计活动（额外的重复性和以人为本的工作）都会导致成本上升。在供应链中参与工作的各方越多，交付价值的成本就越高。其结果是作家、艺术家或自由职业者等创意工作者的收入更低、支付期限更长。

这种复杂性源于数字和创意产业中价值交付处理的低效，这也是我们要解决的问题之一。

2.今天工作，（更久）之后再领工资

在数字产业中雇用创意工作者是需要中间商的，如创意机构，与商业客户(即品牌)合作，管理复杂的流程，并提供增值服务。中间商，如广告公司或创意机构，是创意供应链中的聚合者，在提供价值方面发挥着重要作用。然而，这些当事方目前面临资金流动性问题，会导致创意工作者的付款期限延长。

为什么数字和创意产业的流动性缺口如此重要？

几乎所有的中间商和创意工作者都面临着资金流动性问题，因为下游的参与者，如议价能力很强的大企业品牌，往往要求较长的信贷期限(即中间商的长期应收账款期限)。最终迫使中间商将现金流动负担推给了供应链中的创意工作者(即应付帐款天数少于应收帐款天数)。这种情况的出现，迫使中间商和创意工作者在管理现金流方面遇到财务困难。现金流入和流出之间的差距反映了该系统流动效率低下，这是一个需要解决的问题。

3.创意网络的分离性

现有的集中式平台包含不同的标准信息孤岛，有效地防止了某个平台上的内容创作者将他们的数字资产像他们预期的那样，将所创作的数字内容自由地转移到其他平台上。例如，创意工作者 A 为平台 A 创作数字内容，并在平台 A 上拥有一定量的粉丝和追随者。然而，将数字内容、粉丝和追随者全部转移到其他平台上，这几乎是不可能的，因为平台之间没有并发标准。因此，数字资产很难在不同的平台上实现流动化，当然这也是不可能的。因此，数十

亿美元被锁定在一个经济中，并作为闲置信贷，而无法与其他经济进行交易或交换。如果这些资产可以通过标记化解锁，使本地资产可在不同平台之间交易，则这些数字资产的价值将被展现出来。例如，如果消费者 A 可以交易他在平台 A 上未使用的信贷以换取平台 B 上的其他服务，则平台 B 可以通过使用标记化的方式自动增加消费者的网络，同时消费者 A 可以在平台 B 上展现资产的真实价值，反之亦然。如果这个问题解决了，那么可以将此种模式应用到数十亿美元的交易当中去。

4.集中式平台提供商的控制权

虽然数字和创意产业中的许多事物已经数字化，并且可以通过互联网快速移动，对于供应链中所有参与者来说，平台锁定仍然是终极难题。Youtube、Facebook、甚至 Apple iTunes 商店等平台，目前都是主要的分销渠道，特别是对于创意工作者而言。虽然创意工作者可以从平台上赚钱，但创造财富的分配并不像表面上看起来的那样公平。例如，音乐产业控制权已经从唱片公司(如环球音乐集团、索尼和华纳音乐)转移到数字市场平台(如 Apple iTunes 和 Spotify)，YouTube 和 Facebook 已经成为新媒体。虽然创意工作者为这些渠道付出了很大的努力，但他们在这些平台上创作并发行的资产，却不被他们所拥有。

数字内容的创作者目前不拥有完全的转让、出售或发行自己数字资产的权利。实际上，对于集中式平台提供商来说，它们只是完成其业务模型的小拼图。SIX.network 完全承认这个问题的存在，并提供一种更好的方式来解决控制权问题，将权利和所有权归还给创意工作者。

解决方案

SIX.network 开发了分散式服务解决方案，将最终为数字和创意供应链中的所有参与者创建一个公平、透明、安全、高效和可持续的生态系统。以下部分将按顺序介绍相关解决方案。

1.智能薪资

消除数字和创意产业中有关合约和薪资管理方面的低效率，以及不公平的利润分配

1.1 智能薪资

数字和创意市场，包括(但不限于)专业摄影平台、办公模板市场，以及漫画、小说或其他用户生成内容(UGC)的大众出版平台，具有双向支付手续费用，而且这些收费都很高，同时拥有繁琐的操作程序。

为了解决这个问题，SIX 的智能薪资系统利用智能合约的权力，创造了一个具有公平成本的端到端处理服务，并消除了数字和创意产业中低效率的合约和微型薪资管理。随着我们对服务机构和数字资产市场在小额支付结算和会计流程领域所面临的复杂性的深入了解，SIX.network 将区块链和智能合约的力量进行深入整合，以促进更高效的小额支付，最终降低这些集中支付手续费用，并将财富重新分配给供应链中的权利各方。



图 4：数字和创意产业中双向付款手续费降低了利润率

1.2 批量薪资+即时支付⁵ = 流动薪资

(⁵ 将在流动薪资章节中详细说明。)

SIX 结算协议和 SIX 会计协议将会管理交易信息的处理，以便在供应链中进行支付操作。一旦将它们与 SIX 流动资金库(Liquidity Vault)⁶和即时支付功能集成后，就有可能放开供应链中的所有信贷条件，同时减少许多冗余管理工作。流动薪资将不需要任何传统的银行服务，它们将提供更廉价且更有效的方式，以便在同一供应链中进行所有结算交易。

(⁶ 同上)

用例(智能薪资解决方案)

- **服务机构和批量薪资：中游参与者的运营成本过高**

除了创意和战略规划外，各服务机构还负责其它管理工作活动(例如，谈判、法律合同、行政管理和会计)，这些都是人员密集型工作。更多参与交付价值的人意味着利益相关者的利润减少，创意工作者的支付期限更长。

(⁷ 这个问题将通过流动支付解决方案解决。详细信息将在下一章节中解释。)

多数数字内容平台提供商都有自己的积分虚拟币生态系统，因此，终端消费者要想购买内容，必须通过集中式支付处理平台将现金转换为积分/虚拟币，而这些支付处理平台占据流向服务机构和创意工作者资金的 30% 或更多。SIX.network 的使命是将双方从特定的平台中解放出来。有了智能薪资解决方案，现金流就会流向服务机构和创意工作者手里，而不是被没有为供应链带来任何实际价值的平台所扣除。交易费用在 SIX Gas 中计算，并维持在保证网络运行的最低限度水平。

此外，中间商或服务机构需要很长时间才能从商业客户那里获得现金付款。然而，最后效果主要发生在创意工作者身上，他们不得不等到机构获得现金流。为了解决这个问题，SIX.network 将开发 SIX Liquidity Vault 和即时支付功能，以便服务机构和创意工作者在完成工作后可以获得即时现金。通过将智能薪资与流动支付(在下一节中解释)相结合，所有各方都将能够以最低的交易成本，通过即时支付获得更多的资金流动性。

- **概念证明(PoC)：SIX 支付功能**

用于批量薪资的初始 PoC 版本包含了智能合约，旨在向数字内容平台提供商提供一种有效的方式，通过用 SIX 支付功能将其内部积分/虚拟币转换为 SIX 代币。平台提供商可以为其创意工作者嵌入 SIX 支付功能，以使用基于区块链的会计和微薪资协议。

PoC 的初衷是，利用区块链技术和智能合约来检查来自真实案例的自动批量支付请求，并确定如何将简化分散式交易与当今商业内部经济结合起来。

2.流动支付

如何解决行业现金流问题？当人们想要现金的时候，我们如何保证他们能够得到现金呢？我们之所以问这些问题，是因为我们看到了当今数字和创意产业中存在的重大现金流问题。

金融机构永远不知道创意作品的真正价值。这些创意工作者在一个平台上创作的数字内容对第三方金融机构而言，毫无价值。然而，这些平台知道这些数字内容在系统中创造了多少实际现金流。这使得平台能够借钱给创意工作者，而在交易中，他们可以用作品作为抵押。如果本金得不到偿还，此类知识产权的所有权将转移给平台。根据这个想法，我们提出了我们的流动支付系统。

什么是流动支付？

- 流动支付是**创意工作者的流动资金提供者平台**（如自由职业者、有影响力的人、数字机构等），为数字和创意产业的个人提供短期流动资金，并用智能合约来控制交易流程。
- 流动支付的交易流程涉及三个主要方面：
 - **贷款人**，向借款人提供流动资金的人；
 - **借款人**，向 SIX 流动资金提供者平台请求信贷额度的人；以及
 - **抵押品所有者**，根据借款条件向 network 提供必要抵押品(即数字资产)的人，可以是同一交易中借款人以外的其他人。

流动支付如何工作？

- 在 SIX 流动资金提供者平台下，贷款人或注册商业成员通常是 **SIX.network** 的战略合作伙伴，抵押品所有人可以是拥有可接受资产(即创作者的数字创意资产(知识产权))的任何人。在大多数情况下，借款人和抵押品所有人是同一人。
- 为了借款，他们必须将可接受资产转换成 **SIX 数字资产钱包**。此时，他们有权将其资产的一部分作为抵押品。
- 以合约方式持有的资产部分，将转移到 **SIX Liquidity Vault**（一种基于区块链的内部钱包）中，以便存储贷款人的代币和抵押品。贷款人之后会评估抵押品的价值，并告知借款人他们可以在特定的时间段内可使用的信贷限额。此时，借款人将打开 **SIX.network** 的新功能-“即时支付”。

即时支付

此功能专为创意工作者开发，与智能薪资解决方案协同工作。

- **即时支付**，是一种智能合约功能，通过雇佣智能合约，使 SIX 的创作者或创意工作者有权向 SIX 的注册商业成员借款，提供给创意工作者使用即时支付的权利。

举个例子，一名 SIX 商业会员在 **SIX.network** 上雇佣了一名创意工作者，付款期限为 60 天。然而工作者在第 60 天之前需要现金。根据雇佣智能合约，这名工作者可以在工作完成后要求立即支付工资，其作品在这一交易中被当作抵押品。在这方面，SIX 的注册商业成员有两种选择：(1)使用内部现金流支付创意工作者工资，或(2)要求 **SIX.network**

先向工作者支付工资，一旦他们收到客户的付款，商业成员就会全额返还给 SIX.network，其先行支付给工作者的工资。注意，一旦创意工作者选择使用即时支付，他们将不会得到全额付款。如果合同价值为 1000 美元，他们可以通过即时支付功能获得 950 美元。

流动支付与智能薪资协同工作

在智能薪资的协作下，流动支付将协助创意工作者在完成 SIX.network 注册机构或企业指派的工作时，通过即时支付功能获得即时现金，且交易成本最低。与传统银行和支付处理平台相比，SIX.network 中使用智能薪资系统的注册企业，能够以低得多的成本进行批量转账。小额支付的结算和会计流程将更快捷、有效。

由于 SIX.network 对传统银行作非居间化投资，并将绝大部分利润返还给公众，所有各方都将从使生态系统可持续发展中受益，就对生态系统作出贡献的各方而言，世界将越来越好。禁止“搭便车”行为。

3.忠诚度和奖励积分标记化

为什么数字和创意产业需要标记化？

如今市场上有许多的数字积分，包括信用卡积分、飞行里程积分、忠诚度积分、广告观看积分、网络访问信贷、礼品卡等等。企业可以通过这种积分虚拟币系统获得客户忠诚度和经营现金流。但是，这些数字积分在自己的平台之外却毫无用处，且通过集中式支付处理器将现金转换成不同平台的数字积分的成本相当高。

企业现在正在寻找更有效的方法来减轻这些负担，解放员工，并让其从事更有价值的工作。

在这方面，标记化发挥了作用。标记化是一种使本地资产，可以在不同平台之间交易的过程。这不仅使数字积分可以在不同的平台上进行交易，而且降低了集中式支付处理平台的交易成本。

3.1 具有智能合约的商业代币

在 1.1 智能薪资章节中提到过该问题，可以通过允许 SIX.network 中注册企业使用 SIX 发行自己的商业代币来解决。**收入共享和极微支付模型**，可以使用智能合约的商业代币来创建。受众或终端消费者可以使用 SIX 购买商业代币，**这些商业代币可以用作访问商业平台或市场内创作者制作的数字产品的媒介**。支付给网络的唯一交易费用是 SIX Gas，用于支持网络。从传统上来说，现金流入被切断，并且在供应链的每一步，都将现金支付给了支付处理器。现在，受众或终端消费者进行支付交易，智能合约根据具体情况确定收入共享比例，并将部分收入返还给所有参与方。



图 6：商业标记化是如何工作的

此外，商业代币允许新的极微支付商业模式，如根据观看/收听/停留合约支付。例如，流媒体音乐平台可以根据用户的收听时间向他们收费。这种极微交易模式不能在当今的信用卡上实现，因为信用卡的最低支付手续费太高了。

3.2 交易标记化

忠诚度与奖赏生态系统中存在的问题

1. **不同平台之间没有相互关联的标准：**积分只能在一个特定的微观经济中使用。
2. **缺乏流动性：**由于积分兑换成法定货币的高额手续费，大多数平台不允许积分与法币之间进行兑换。只允许单向（从法币到积分）兑换。
3. 积分和虚拟币经常**不被使用、被注销，甚至是被放置过期**。由于积分和虚拟币**不易储存**，并且**没有市场可以套现**，所以说，持有者往往很容易将其遗忘。
4. 通常企业难以在他们的会计账簿中**管理未使用的积分和虚拟币**。例如，传统银行需要为未使用的信用卡积分预留大量的现金，从而失去使用现金的机会。

解决方案-SIX 商业代币钱包

SIX.network 将为企业提供一个 SDK，将他们的数字和奖赏积分转换为区块链上的数字代币。我们的钱包会把这些数字积分/虚拟币存放在一个地方。



图 7：交易标记化

SIX.network 支持的内部代币类型

1. 访问平台信用代币
2. 积分代币(信用卡，里程，忠诚度，奖励)
3. 礼品卡代币

标记化的优点

随着企业将他们的积分转换为由 SIX.network SDK 支持的区块链代币，他们将在管理这些内部积分方面获得更大的灵活性，并从多种上行业务潜力中受益，包括：

- 存取代币以降低高昂的支付手续费
- 利用代币作为支付工具，并从中获得新的商业模式
- 跨境扩张
- 向上销售或获得新客户的机会

- 更好地利用沉没资产
- 使用 SIX.network 区块链作为企业之间的底层媒体

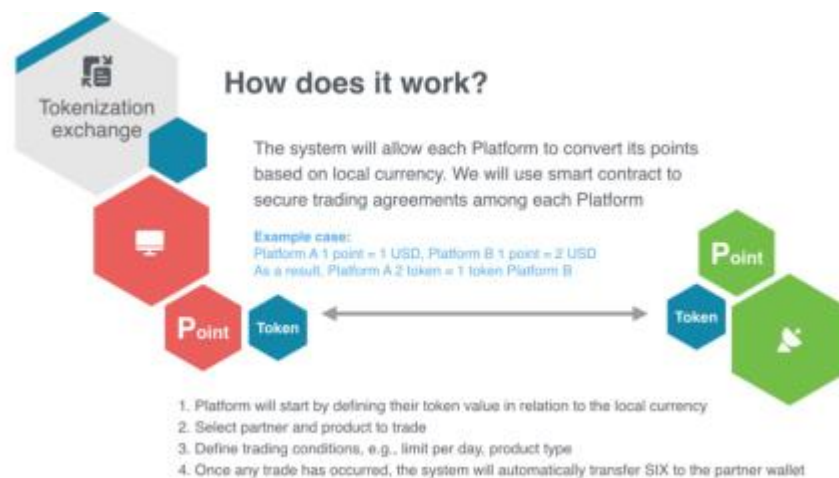


图 8：交易标记化如何工作的

用例(交易标记化)

客户可以兑换代币，以便在其他业务中使用。

当消费者来到泰国时，他可以很容易地将其在韩国咖啡馆 A 中所拥有的忠诚度积分兑换成泰国百货公司 B 食品店中的积分，因为新客户可以很容易地将他们的闲置信贷换成可交易的代币形式，所以这些企业可以享受跨境扩张和向上销售机会的好处。同时，他们的客户将享受数字代币的流动性，这些数字代币可以兑换现实世界中的商品和服务。



图 9：交易标记化过程

企业可以通过交换代币来获得新的市场机会。

韩国的一个广告平台可以将其信用代币兑换成泰国的卡通订阅代币。这为两家企业创造了新的商业机会，因为代币在跨企业交换价值方面提供了灵活性。

4.数字资产钱包

个人数据正在成为一种新的经济资产类别，成为 21 世纪的宝贵资源，将触及社会的各个方面。要充分挖掘个人数据的潜力，就必须建立一个平衡的生态系统，并增加创作者、中间商和消费者之间的信任。

解决方案：SIX 钱包不同于其他分散式钱包，因为它以分散的方式为所有数字资产提供了一个可以储存、联系和交流的地方。



图 10: SIX 数字资产钱包

储存：SIX 开发的首批钱包之一，旨在创造一种新的方式来存储数字资产，而不仅仅是加密货币。这个钱包将能够存储任何基于区块链的数字资产，从创作者的数字资产(音乐、电影、数字内容等)和数字版权，到数字贷款、薪资，甚至忠诚度和奖赏代币。

联系：SIX.network 通过 SIX 数字资产钱包能够使用户之间直接相互联系。这将消除集中式平台提供商的控制权，目前，平台提供商通平台锁定策略占据了供应链中利润的很大一部分。SIX.network 将为 SIX.network 用户提供 p2p 通信层，并为企业提供分散式聊天机器人 API，因为 SIX.network 认为即时消息通信是最接近人类自然通信的方式。

W2W 商务：SIX.network 将提供最愉快和最方便的分散式商务形式。音乐家可以直接从他们的 SIX 数字资产钱包中出售他们的艺术品，而其他利益相关者，包括生产者、聚合器和流媒体应用提供商，可以插入分散的生态系统，并使用智能合约将版权和收入共享流传递给彼此。借助语义元数据概念，SIX.network 的目标是为数字资产设定一个全球标准，允许机器之间彼此进行对话，从而在区块链上建立一个自动化且透明的市场。

用例(数字资产钱包)

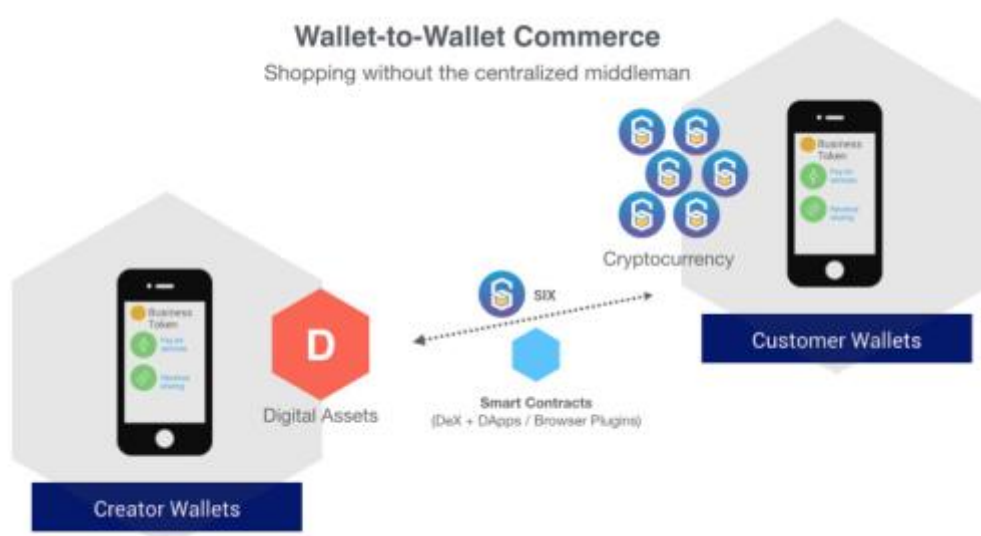


图 11: 数字资产钱包用例

音乐的未来: SIX.network 愿景

我们的愿景: 让音乐创作者能够将作品存储在区块链上的 SIX 数字资产钱包中, 并将他们作品直接出售给供应链上的终端用户。凭借所有权证明和存在证明, 这些作品可以很容易地根据起初的哈希值和时间戳来进行跟踪。

此外, 音乐创作者可以选择各种分散式云存储提供商。按照智能合约, 供应商将根据行情, 使用报价系统对云存储进行定价, 该系统直接与创作者钱包中的数字资产相连接。应该指出的是, 创作者保留选择最合适的业务模式的权利(通过智能合约实现)。例如, 文件存储业务模式可以是收入共享, 在这种情况下, 共享部分(被称为 SIX Gas 的 SIX 的一小部分)将被回报给贡献者社区。

凭借区块链的力量, 音乐制作人、唱片公司和商业聚合商仍将能够通过具有法律约束力的智能合约协议, 与音乐创作者进行合作并从中获得部分收入共享。法律团队是分散式律师网络, 致力于基于许可、不信任的系统, 在多个分布式分类账上验证知识产权和数字版权, 这可能被称为协议证明。一旦协议生效, 创作者就可以将其附加到他们的数字音乐上, 然后根据智能合约收入共享模式, 将其直接出售给终端用户。

凭借该平台, 可以在 SIX.network 上开发并建立第三方服务。例如, 一家 AI 初创公司可以开发一种由网络支持的 AI 音乐扫描技术, 通过全球音乐元数据索引来读取本体。这就向世界保证了, 最初由特定创作者开发的知识产权确实是由那些原创作者开发的。如果创作者盗用知识产权, AI 将会向版权律师网络报告欺诈的可能性。类似 BitTorrent 这样的传统互联网层的其他知识产权盗窃行为可能要少得多, 因为种子商可能会受到激励, 与分散的网络审查系统携手合作。在这种分散式审查系统下, 种子商将获得奖赏代币, 以便从他们的特定生态系统贡献中获得数字音乐, 而不是侵犯权利和盗用作品。

市场或流媒体应用程序仍然以应用程序或网络浏览器插件的形式出现，因此它们可以与 SIX 数字资产钱包集成。用户（即消费者）可以使用任何流媒体应用程序/网络浏览器插件，创作者仍然可以直接从他们的钱包出售他们的作品。在这方面，可以找到更灵活和更有效的商业模式，因为当你收听流媒体时，可以使用极微交易进行支付。这种底层技术类似于 Lightning Network 技术。当你听的时候付费，在其技术背后有另一层实时监听分类账。这意味着，每月只听 2 小时创作者音乐的轻度用户，每月要支付 0.3SIX，而每月听 10 小时创作者音乐的重度用户每月支付 1.5SIX。

创作者和其他利益相关者的收益看起来很少。然而实际上，由于没有集中式平台，他们会得到更多的收益。大部分利润从他们身上移走，并重新分配给创作者和其他利益相关者。此外，凭借区块链和 SIX 数字资产钱包，拥有权和控制权被移回给创作者自己。就该行业而言，可通过使用智能合约来消除黑市上的知识产权盗窃行为，并降低法律和帐务成本。

其他数字媒体和数字产品的 SIX 网络应用

其他数字媒体、数字产品也可以通过 SIX 网络构建分散化平台，在分散化平台上，创作者可以贡献自己的产品并与消费者实时链接。不同之处在于如何设计可选用的开放标准和每一类型数字内容与商业模式（智能合约）之间的本体论，使创作者利润增加的同时降低用户的支付费用，不会再出现行业内单一/寡头垄断模式。

SIX 网络团队期待 SIX 数字资产钱包能够成为创作者和受众之间钱包-钱包分散化贸易的直连平台，促进行业更好的发展。当前市场已经存在有多种分散式应用程序和服务，可以连通并附接智能合约至自己的连接层，以分担激励机制。我们意识到我们无法独自完成这些任务。因此，我们计划提出自定规则/标准，利用我们的平台来吸引他人（我们的合作伙伴和商业联盟）的合作，共同发展数字经济以及数字和创意产业。

SIX.网络的整体产品特点

多重签名和多链钱包的区块链上储存有各种数字资产，区块链的内置服务包括：

- 金融服务
 - 存款
 - 企业短期流动性
 - 及时支付；以社区为基础的流通量提供者
 - 自动化薪资单及智能结算
 - 自动化会计核算
- 跨代币忠诚度与奖励积分钱包
- 实时通信
 - 传达人类的行为
 - 提供聊天机器人
- 数字资产库（未来计划）
 - 所有权证明- 减少 IP 侵犯现象
 - 数字版权的流通和管理
 - 支持毫微交易（按访问次数支付）
 - 数字资产与抵押品（未来计划）
- 钱包-钱包（w2w）贸易（未来计划）
 - 各种类型的数字资产实现 w2w 语义数据交换
 - p2p 分散化贸易
- 跨链钱包（硬币和代币之间通过挑选出来的交易所集成或 DEX 实现交换）（未来计划）

构想设计方案

- 多代币：可以看到各种加密数字货币、代币、智能合约和数字资产。
- 开源
- 网页版本和移动版本
- 为用户提供不受控的交易所集成或 DEX 连接
- 软件开发包（SDK）和应用程序界面（APIs）– 软件集成公司可将 SDK 和 APIs 并入现实世界的商贸业务（支持独立品牌或贴牌（OEM））
- 构想的两个版本：
 - **SIX 钱包终端用户版：**SIX 数字资产钱包支持用户存有硬币，用户对自己的代币、通信区块链上的其他数字资产和智能合约拥有绝对控制权。
 - **OEM：**代表基于账户的钱包，专为那些想要自己的生态系统具有兼容性，同时享受分散化技术的全部好处的公司提供。

SIX 发展蓝图

我们最初的目标是通过区块链上金融服务的改革来改善人们的生活。为了实现这一目标，我们研发了一项大型系列蓝图，指出了探索五种主要颠覆性建设所需要的垫脚石。

建设 1：概念验证（PoC）

对于 SIX.网络，我们的短期目标是向实体企业和创意工作者——需要更好的资金流动性服务的人——传达分散式金融服务 PoC。我们的计划是，先同我们的联盟伙伴一起合作，包括我们的创始成员和早期战略投资者，将 PoC 与开源技术结合，利用区块链实现数据库的透明化。

PoC 组成包括：

1. SIX 钱包软件开发包（SDK）
2. 基于网络的薪资单，采用 SIX 支付方式
3. SIX.网络微交易架构
4. 基于网络的多重签名钱包，用户可享受加密数字货币/代币的存取款服务

安全与透明度是 SIX.网络确保商业信任的首要任务。记住这一点，就不难理解要在两者之间取得平衡的必要性——培育实际商业用例和开发简单可靠的基础设施来吸引整个开源社区。因此，我们将在首次代币发售（ICO）之后的一年内采取一些措施，获取实际商业和开源社区的真实反馈。

详细蓝图将在网上发布，并与社区共享。此外，我们将建立赏金计划，吸引开发者社区加入到我们的团队开发任务中，创建一个强大的生态系统。

建设 2：出发点



图 13：出发点

这一阶段，我们的目标是与我们的发展社区共同合作来完成大部分产品功能的创建，并通过

我们在不同国家的业务合作伙伴扩展公司业务。作为发展社区的搭档（Wave 1），赏金计划将集中用于资助 SIX 发展社区。

区块链启动基金

- 启动基金将作为早期基金投入使用，专为那些相信 SIX 愿景并愿意将此作为出发点，为整个行业以及从业人员研发更优产品的开发者和创业公司提供孵化项目。
- 区块链启动基金将专注于数字和创意产业以及数字资产领域，例如数字版权管理的区块链、IP 盗窃险、社交媒体身份索引、身份招聘等更多内容（部分已在 SIX 愿景中列出）。我们支持那些相信 SIX 愿景的开发人员和创业公司将这一愿景与他们自己的效用代币结合发展（例如孵化项目），这些代币可以在我们的 SIX 网络中进行基础版测试，SIX 网络也将大量采用测试通过的代币。

合作伙伴和业务扩展

- 获取忠诚度和客户资源
- 数字内容平台合作伙伴

社区发展

- 为潜在客户、系统集成商和技术搭档提供培训和小组研讨项目。

建设 3：公众（社区/共同体与反馈）

为构建坚实基础，我们要求所有时间表都应真实反映终端用户的反馈信息。时间表的设计将为用户提供更多的用户体验/用户界面（UX/UI）。此外，还将向选定的测试用户推出各种复杂功能，包括：

1. SIX 多重签名钱包（iOS；安卓）
2. 带有即时支付功能的流动（Liquid）支付架构和基础设施（用于检测 SIX 流通平台和风险管理算法）
3. 更多已承认的加密数字货币和知识产权
4. Points 和奖赏的代币化
5. 通过内部 DeX 实现代币测试交换

建设 4：新标准

这个阶段，SIX.网络的目标是通过建立主要数字资产的全球、开源标准（例如，音乐、电影和社会媒体身份），在数字和创意产业中建立一个新标准。我们将帮助实体公司重新考虑他们的数据标准，以适应分散化生态系统，特别是 SIX 数字资产钱包。过去 5 年里，几个小众社区讨论了如何为每一种数字资产提供更好的数据结构和本体论，但是集中平台锁定了自己的标准。有了区块链技术，我们就可以重新访问这些社区并将更好的标准带入现实。

此外，UX/UI 和通信通道，如应用程序、浏览器、智能合同和交易所，将在各自的图层上与钱包绑定。由于数字资产有自己的本体和标准，所以我们所需的程序、市场或中间商会有所减少，因为数字资产本身可以连接到区块链的起源，并利用智能合同来运行钱包-钱包（W2W）分散化贸易。

我们的目标是扩展 SIX 数字资产钱包的功能：

- 数字内容标准的从头设计
- W2W 分散化贸易
- 针对每一类型的数字资产开发可能的智能合约和新型商业模式

建设 5：第六个必要性

我们计划将 SIX 建设成“流动性、交易和财富回归数字和创意产业的更好方式”。在这一点上，我们已经吸引了众多资源，帮助我们以 SIX 数字资产钱包为交换媒介，在创作者和受众之间建立一个完整的交易回路。去掉经济控制权，收入和激励的再分配会更加公平。SIX 网络将成为所有商业实体的生态系统，创作者与受众可通过钱包实现直接、正确的连接。然而，这不仅仅是流动性和交易；我们希望将财富和所有权重新分配给合适的人。我们希望这一创造将成为第六个必要性（居住、食物、药品、衣服和互联网之后），为现代创意、数字经济社会的人们带去便利。



图 14：SIX 在数字经济中所扮演的角色

代币总结

代币名称	:	SIX
网站	:	https://six.network
发售类型	:	首次代币发售
平台类型	:	恒星币
总代币数量	:	1, 000, 000, 000 SIX
小数位	:	7 点
排放率	:	没有创建新代币
收兑币种	:	以太坊 (ETH) 和恒星币 (XLM)
代币主要售价	:	1 SIX = 0.10 美元
最小投资额	:	1, 000 SIX 代币
ICO 预售日期	:	2018 年 4 月 3 日
ICO 出售日期	:	紧接于预售结束日期*
ICO 停售日期	:	2018 年 5 月 31 日或所分配的代币已全部售出
流通代币	:	520, 000, 000 代币
软上限	:	15, 000, 000 美元
硬上限	:	42, 905, 579 美元

*预售从 2018 年 4 月 3 日开始，直到分配期限结束或分配的代币已全部售出。

SIX 代币分配结构

1,000,000,000（10 亿）SIX 总固定供应量应定期分布。

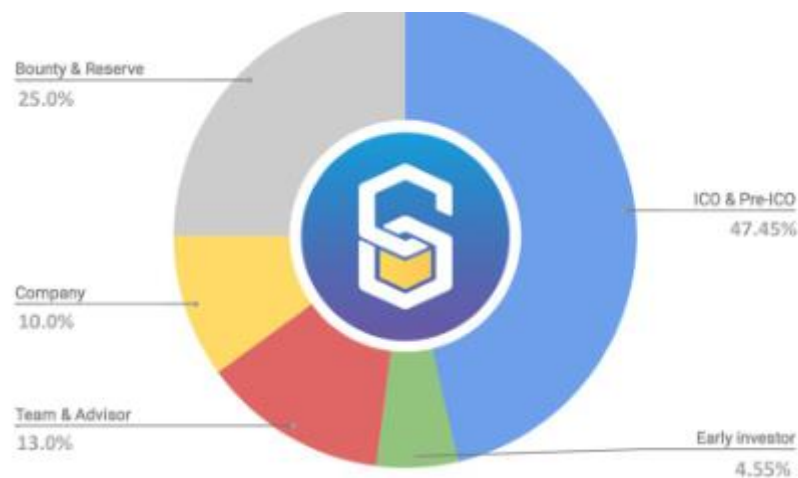


图 15: SIX 代币分配结构

当前的代币分配

- ❖ 总代币的 45% 用于公开销售和公开预售。第一个交易日即可进行市场交易。
- ❖ 25% 用于赏金和储备。
 - 其中 40% 将独家出售给能够为 SIX 网络发展带来极大效益的未来战略合作伙伴，以及能够促进产品研发、地理扩张的数字和创意社区。未来战略合作伙伴有权直接使用 SIX 网络的内部代币。
 - 其余部分将用于 SIX 赏金计划，以备 SIX 网络的未来需要。SIX 网络将使用赏金计划中的代币奖励那些为 SIX 网络和社区做出重大贡献的人员。
- ❖ 13% 留给一直在努力开发 SIX 网络项目的构思、支撑结构和实际执行的团队成员、顾问和关键贡献者。这部分将于第一个交易日后的 24 个月内发布。
- ❖ Yello 数字营销全球公司、OOKBEE U 和 Computerlogy 公司持有 10%。
- ❖ 4.55% 将出售给我们的早期投资者——仅挑选能够为 SIX 网络和数字创意社区提供战略支持的早期投资者。第一个交易日后 90 天内将向市场释放其中的 30%；其余部分仅供 SIX 网络内部直接使用。这样，早期投资者将帮助推动数字和创意工作者使用 SIX 代币，最终这些代币也将通过数字和创意工作者流通至整个系统。

资金运用计划

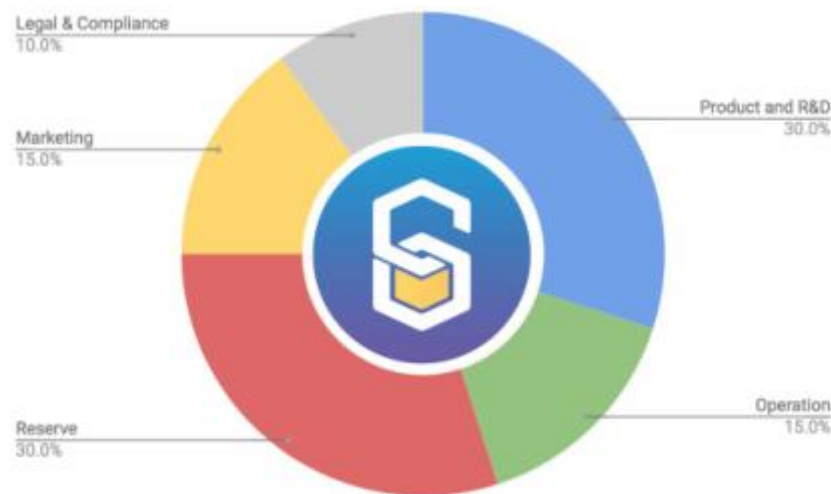


图 16：资金运用计划

产品和研发：30% 预算将被分配用于网络基础设施和产品的开发，包括流动资本模块、流动资产模块、液通权和所有权模块。还包括网络扩张过程中的合并和收购业务。

储备：还有 30% 将被用作区块链启动基金，专为那些相信 SIX 愿景并愿意将此作为出发点，为整个行业以及从业人员研发更优产品的开发者和创业公司提供孵化项目。

操作：15% 将被分配用于日常操作事项，确保整个操作过程在网络扩展过程中继续平稳运行。我们将把大部分注意力放在操作过程和操作相关人员/管理者的人员雇佣上。

营销：营销预算占总预算的 15%，从亚洲开始，在全球范围内进行产品宣传和推广。包括正在进行的社区建设活动和工具，通过传统营销渠道实现产品与普通大众的接触，并与创意产业领域的大型企业建立主要合作伙伴关系，发展更多的潜在用户。

法律和守法：这是 SIX 实现长期成功发展的关键。法律和守法成本占预算的 10%，以确保网络在进入新市场时满足监管制度要求，特别是流通支付、版权和 IPs。

SIX 创始会员



Yello 数字营销全球公司（YDMG）是 Yello 移动（YM）的一家子公司。YM 是韩国最大的移动应用程序开发商，YDMG 在韩国拥有 10 家最大的数字媒体公司。Yello 旗下保护有 90 多家公司，而且这一数字还在增加。

该集团专门经营购物、媒体和数字内容、广告和数字营销、旅游以及线上-线下服务。YDM 目前与包括新加坡、印度尼西亚、泰国、越南在内的东南亚 22 家创业公司有着强大的联盟关系。公司员工超过 1700 名，为 5000 多名客户提供服务。



Ookbee U 是 Ookbee⁸ 和 Tencent⁹ 的合资企业，它的使命是将该合资企业转变为数字媒体内容生态系统，在泰国以及整个东南亚地区识别并推广用户生成内容。

8 OOKBEE 是一家数字内容创业公司，主营在线图书和杂志销售，已经从泰国最大电子书提供商发展成为了一个数字娱乐平台，连接并吸引了东南亚数以百万计的数字内容创作者。该公司在泰国、马来西亚、印度尼西亚、菲律宾和越南拥有 800 多万用户，月活跃用户数为 400 万。

9 腾讯控股有限公司是中国一家投资控股集团，其子公司主要为中国和全球用户提供媒体、娱乐、支付系统、智能手机、互联网相关服务、增值服务以及在线广告服务。

合资企业 Ookbee U，专为运营初创公司的现有用户生成内容子公司而创。用户生成内容子公司分为四类：漫画（Ookbee 漫画）、音乐（Fungjai）、创意和体验（Storylog），以及文学和小说（Tunwalai、Joylada 和 Fictionlog）。

2016 年，OOKBEE U 开始试验使用内部代币。用户超过了 1,000 万，其中 60% 是活跃用户，还有 33 万名创意工作者，包括作家、插画家、音乐家、制作人等，在这一平台上拥有超过 300 万的知识产权。2017 年，约有 550,000 名用户和创意工作者在该平台上使用 OOKBEE 代币。



COMPUTERLOGY，是一家基于 Sriracha 的社交媒体分析公司，成立于 2009 年。该公司主要使用 SocialEnable 和 TH3RE 等工具，利用大数据分析技术为消费者提供洞见，促进品牌的社交媒体营销发展。该公司是 Facebook 的营销合作伙伴，这意味着该公司已经接受了这家社交媒体巨头的审查，并获取了技术支持，能够直接接触 Facebook 营销团队。

2015 年，Yello 数字营销集团（YDM）收购了 Computerlogy 的多数股权，希望能够加快 Computerlogy 的发展，将其打造成为东南亚最大的社交媒体营销提供商。

SIX 团队成员

Vachara Aemavat – 联合创始人；首席执行官

Vachara 是 Computerlogy 公司的创始人，该公司是一家领头创业公司，专注于泰国企业的社交媒体工具，包括社交媒体分析、指挥中心、聊天机器人等一系列产品。2016 年，Vachara 离开了自己创办的第一家公司，加入了 Yello 数字营销集团（YDMG）并担任首席执行官。

Natavudh Pungcharoenpong –联合创始人；首席执行官

Natavudh “Moo” Pungcharoenpong 是一名科技企业家，拥有超过 18 年的技术公司创办、融资和管理经验。同时也是 Ookbee 的创始人兼首席执行官，Ookbee 是 SEA 最大的用户生成内容（UGC）社区之一，包括书籍、漫画、音乐等。Ookbee 在过去 4 年里从腾讯、英吉塔（Intouch）控股集团等多家投资者那里筹集了 3000 多万美元的资金。Moo 还是 500 Startups 的风险投资伙伴，该公司管理着 500 TukTuks——1500 万美元的小额基金，主要用于资助有发展前途的泰国和 SEA 创业公司。过去 2 年内，该基金投资组合包括 Omise（Moo 在 2015 年为 TukTuks 发展的第一笔投资）、Pomelo（京东的跟进投资 190 万美元）、T2P，以及该地区其他 50 多家创业公司。

Charkrid Thanhachartyothin –联合创始人；区块链负责人

Charkrid 在过去 10 年里建立了各种各样的科技创业公司：从数字代理、网络/应用程序制作公司到物联网、机器人、计算机视觉和硬件创业公司。他还创立了 NE8T，这是泰国第一个硬件孵化器（和创客空间），它可以帮助年轻企业家在众筹网站上筹集资金，并利用一项制造设计过程促进年轻企业在中国的发展。2014 年，Charkrid 创立了 Dolphin.io，这是一种移动钱包 SDK，具有基于超声波技术的加密 2 FA 传输功能（通过人们听不到的声波传输资金）。现在，Charkrid 也加入了区块链。

Nisanart Thadabusapa –联合创始人；金融/投资者关系负责人

作为一名具有强大分析能力，拥有 8 年多行业商业经验的挑战者，Nisanart 成为了 SIX.网络的资金监护人，共同推动 SIX.网络的全球扩张。在加入 SIX.网络之前，她曾在泰国普华永道（PwC）担任国际税务顾问，也曾任暹罗商业银行公共有限公司（SCB）担任公司关系经理。在 PwC 和 SCB 公司工作期间，她接手了几个跨境项目以及众多自由投资项目，她的丰富经验将有助于完善任一市场 SIX.网络的发展战略。

Polapat Udomphol 博士 –业务发展负责人

Polapat 博士是 SIX.网络的业务发展主管。加入 SIX.网络之前，他曾是 Ookbee 的创始人兼首席商务官。Polapat 博士拥有超过 18 年的东南亚和硅谷科技行业经验，主要负责各种公司功能，包括业务发展战略规划和实施、国际业务扩张，以及管理销售和客户关系团队。

Sangboon Sangmanee – 营销/法律负责人

Joe Sangmanee 是 SIX.网络的营销/法律主管。加入 SIX.网络之前，他曾是 Ookbee 的联合创始人、首席营销官和法律主管，曾在泰国和美国的技术和商业领域从事了 18 年。他主要负责制定和规划总体营销战略、从法律的角度监督投资和收购企业、与政府机构保持联系，以及其他各项工作。

Watcharapong Photjaneenon – 运营负责人

Watcharapong “Watch” Photjaneenon 是泰国银行和金融科技的创新支付专家。Watch 与泰国的两家主要银行——开泰银行和暹罗商业银行合作，旨在通过诸如二维码支付、移动支付和金融科技创新支付整合等创新支付技术，引领泰国市场向无现金社会转型。

Veravej Ornthanalai -知识产权专家

Veravej “Guy” Ornthanalai 是一名知识产权（IP）从业者，也是受过注册的泰国专利代理人（注册编号 2314）。他是泰国商业部知识产权局、泰国研究基金以及许多其他研究机构和大企业的专利、创新问题的可靠顾问，目前他正在为 1,000 多名客户完成他们的知识产权保护和商业化工作。

Todsaporn Banjerdkit - 网络技术主管

Todsaporn，在开源世界中被称为@katopz，曾作为网络开发人员为 Lower Lintas and Partners 工作，也曾是汤森路透软件（Thomson Reuters Software）的首席软件工程师（满堆叠）。目前，Todsaporn 是 Jamsai Group 的首席技术官，还是泰国几个区块链和相关工作区域的区块链发言人。

哲学博士 Sung-hyuk Dave Park - 人工智能负责人

Sung-hyuk 是 Recobell（www.recobell.com）的创始人兼首席执行官，该公司是一家领先的创业公司，专注于向韩国企业推荐大数据和广告技术系统，产品范围涵盖现场推荐、重新定位解决方案、A.I 搜索广告解决方案以及基于机器学习的显示器广告优化等。2014 年，他第一次创办了 Yello 移动。自 2016 年以来，他在 Yello 数字营销公司担任广告技术领域的领军人物；并在 Dayli 智能担任外部董事，作为金融科技和区块链业务的大数据专家。此外，他还是 2018 年 YDMG 在泰国启动加密交易的技术业务顾问。

哲学博士 Kyeongseo Mike Hwang - 推举引擎负责人

Kyeongseo 是 Recobell 的联合创始人兼首席技术官。曾同 Sung-hyuk 和 Kyeongseo 在韩国为 100 多个电子商务和 200 多个媒体网站建立了最大的推荐平台。随着 Recobell 的发展，他也成为了 Yello 数字营销全球集团（YDMG）的首席产品负责人（CPO）。作为一名 CPO，他收集了来自韩国、越南、泰国和印度尼西亚的各种广告技术解决方案，评估它们的可行性和的本地化技术，为 SEA 合作伙伴提供服务，并将这些方案并入 Yello 集团。Kyeongseo 还是 Dayli 智能的外部董事、大数据和全球业务专家。

Jae-Hyung Kim - 影响力营销平台专家

Jae-Hyung Kim 是韩国 FutureStream 网络的团队负责人，自 2015 年开始，被派往泰国、越南和印尼从事锁屏广告平台——AdPocket 项目工作。自 2017 年以来，他一直在从事韩国、中国内陆、泰国、印尼和台湾的“影响者营销平台”工作。2004-2015 年，他在韩国和日本的 DEEPSOFT 公司工作，负责反垃圾邮件解决方案、企业电子邮件解决方案、邮件审计系统和邮件归档系统。

Seung-Beom Hong -影响力营销平台专家

Seung-Beom Hong 是韩国 FutureStream 网络的副经理。自 2016 年以来，一直从事韩国、中国内陆、泰国、印度尼西亚和台湾的“影响者营销平台”工作。2007-2015 年，他在韩国和日本工作，专门从事企业电子邮件解决方案、企业垃圾处理解决方案和邮件审计系统。

Deog-Hyeon Jang - 技术支持工程师

Deog-Hyeon Jang 是韩国 FutureStream 网络的副经理。2013-2015，曾被分配负责韩国移动广告网络平台（“Cauly”）工作；2015 年开始，负责泰国、越南和印尼的锁屏广告平台——AdPocket 项目。自 2017 年开始，一直在从事韩国、中国内陆、泰国、印尼和台湾的“影响者营销平台”工作。2008-2011 年，他一直在韩国的 Danawa 实验室工作，专门负责推荐的个人（PC）电脑系统、计费系统和社区网站。

Sang-Su Bang -技术支持工程师

Sang-Su Bang 是韩国 FutureStream 网络的一名助理经理。自 2016 年开始，他被分配从事韩国、中国内陆、泰国、印度尼西亚和台湾的“影响者营销平台”工作。2014-2016 年，他一直在韩国的 SURESOFTECH 公司工作，专门从事高可信软件的开发。

Changhyun Cho - 投资者关系负责人

Changhyun Cho 是亚洲 FSN 公司的首席执行官以及 FSN 的董事会成员，FSN 也是韩国股票市场的领先广告技术公司，亚洲 FSN 是 FutureStream 网络（FSN）的海外商业子公司。在加入 FSN 之前，他曾在全球管理咨询公司 A.T. Kearney 工作，担任新业务战略、企业并购咨询方面的专家。

Jaewoo Hwang - 韩国总经理

Jaewoo 是韩国第一大广告技术公司 FutureStream 网络的新业务部门主管。他曾从事过中国内陆、台湾、泰国、印尼等海外市场拓展业务，并建立了新的产品/服务。在加入 FutureStream 网络之前，他曾在 A.T. Kearney 公司工作过。A.T. Kearney 是一家全球管理咨询公司，也是韩国现代汽车集团旗下的金融子公司。

Robert Lee - 韩国副经理

Robert Lee 是 FutureStream 网络（FSN）海外业务子公司——亚洲 FSN 的副经理。自 2015 年开始，他曾管理不同国家的多个项目，带领团队向泰国、越南、印度尼西亚和台湾地区发展。在加入 FSN 之前，他曾为韩国友利投资证券公司以及 A.T. Kearney 全球管理咨询公司工作，专门负责新金融产品和商业战略。

Methuz Kaewsaiakao - 区块链专家

Methuz 是一家大数据公司的研发部门组长，该公司主要从事营销技术。3 年后，他创办了自己的公司 Cochain，经营区块链业务和大数据咨询与开发，也得到了一家上市公司的资助。

Kamolsit Mongkolsrisawat – 应用程序支持负责人

自 2010 年以来，Kamolsit 一直是 Computerlogy 的客户支持主管。他对客户处理过程进行了标准化处理，目前根据不同的服务水平协议（SLA）支持 30 家公司超过 500 名用户的使用（包括 24/7 监控和故障排除）。Kamolsit 不仅提供客户支持，还提供应用程序的质量控制服务，确保发布前的软件质量。此外，他在技术开发方面有超过 15 年的经验，包括 Javascript、Ruby 和 Golang，以及区块链技术方面的经验，拥有一致认同的 20 个标准化处理程序。

Karun Warapongsittikul – 用户体验负责人

Karun 是 UX 研究院的创始人，UX 研究院是泰国第一家专门研究用户体验的公司。在 UX/UI（用户体验和用户界面设计）领域有超过 10 年的工作经验，他相信用户体验能够提供更好的解决方案。作为一名用户体验者和导师，Karun 参加过无数研讨会和项目活动，在与跨国公司和创业公司合作方面有丰富的经验。

顾问委员会

	顾问	当前身份	以往身份
1	Akira Morikawa	C Channel 有限公司董事及首席执行官（CEO）	LINE 公司前首席执行官（日本）
2	Bhurit Bhirombhakdi	BoonRawd Trading 公司首席执行官	Singha 公司董事
3	Boyd Kosiyabong	Loveis music 公司首席执行官	作曲家、创作歌手及制作人
4	Choi Siwon（崔始源）	韩国歌手/演员	世界最大男子音乐组合、亚洲超人气组合 Super Junior 成员
5	David Lee	Yello 数字运营集团首席执行官	Innobirds 媒体创始人以及雅虎韩国商业策略总监
6	Jonathan Lee	Yello 数字运营集团首席创意官（CCO）	WPP 业务发展总监
7	Khailee Ng	500 创业的任事股东 of 500 Startups	SAYS.com 和 Groupsmore 的创始人
8	Korn Chatikavanij	泰国金融科技协会（Thai Fintech Association）董事长	泰国前财务部长
9	Min Kim	ICON 基金会理事会	美国数字内容交易平台——Tapas 传媒的前首席运营官（COO）
10	Phawit Chitrakorn	GMM 格莱美音乐首席执行官	奥美公司（OGILVY & MATHER）常务董事
11	Rungroj Poonpol	Managing Partner at 500 Tuk Tuk 任事股东	美国谷歌高级经理
12	Siriwat Vongjarukorn	MFEC 公共有限公司首席执行官	PromptNow 有限公司理事，Aqua 公共有限公司常务董事
13	Suphatee Suthumpun	Dusit Thani 集团首席执行官	Thaicom 公共有限公司首席执行官
14	Thakorn Piyapan	Krungsri 消费者集团负责人；数字银行和改革部负责人	前 GE 资本国际控股公司法人
15	Thana Thienachariya	ABC 研究院创始人兼主管；暹罗商业银行高级执行副总裁兼首席市场官	Digital Ventures 执行委员会主席；卫星电视企业 CEO；GMM 格莱美上市公司 CEO；DTAC 首席创意官
16	Thanapong Na Ranong	投资负责人；泰国风险投资协会总裁	Intouch 集团的风险投资项目——InVent 团队创始人兼负责人；
17	Vincent Ha	YDM 全球集团首席战略官；Gushcloud 国际集团首席执行官	连环企业家
18	Jirath Pavaravadhana	BNK48 首席执行官	
19	Sungjun Choi	韩国 YG 娱乐有限公司首席运营官、首席执行官	
20	Taeyup Kim	韩国渣打私募股权投资首席执行官	

注意事项

不允许将该文档和文档中的信息作直接或间接的全部或部分处理、或发送给美国、新加坡，或其他任何不允许或限制提供、分发、购买、出售或保留加密代币的管辖地区的人。

请仔细阅读本通知内容。该白皮书同代币销售协议的条款和条件具有联通效力。

除另行说明外，本通知书所述的所有定义应与白皮书中的相同。

SIX 代币（SIX）不包括：

1. 任何管辖区域内的有色证券
2. 任何类型的货币
3. 股票、股份或信用债券
4. 集体投资计划或商业信托中的单位
5. 投资基金中的股权。

任何适用于证券或以上内容（1 至 5）的规定或法律，不适用于该白皮书和 SIX 代币产品。该白皮书不构成招股说明、不提供任何招股文件，也不提供任何证券或在任何管辖范围内对证券投资的尝试。该白皮书和 SIX 代币产品尚未得到任何监管机构的批准。因此，该白皮书和 SIX 代币不一定全部符合司法管辖区域的法律、法规或立法。

购买 SIX 代币产品和参与产品的供应具有固有风险。针对以下内容，SIX 公司和/或 SIX 经销商不提供任何担保、保证或承诺：

1. SIX 代币的性能；
2. SIX 公司或购买的 SIX 代币的资产性能；
3. 该白皮书中所含信息的准确性；
4. 白皮书所含的金融或其他预算的准确性
5. 在大多数司法辖区，有关代币供应的法律和法规正在进行开发和审查。法律和法规的缺乏，进一步增加了购买 SIX 代币的风险。作为一个潜在买家，假定您已经熟悉了基本技术和操作，比如代币购买、区块链技术、数字钱包和加密货币；假设您已获悉上述内容，并且明白相关的风险。

有关 SIX 公司和/或任何经销商与您之间的任何 SIX 代币销售和采购协议，将由一份单独的代币销售协议作明文规定。如果代币销售协议与此白皮书有任何不一致之处，以代币销售协议为准。根据适用法律、法规和规章的最大允许限度，由您个人或您购买 SIX 代币而引起的或与之有关的事件，以侵权、合同或其他方式而造成的任何间接、特殊、附带、重要的或其他任何损失（包括但不限于税收、收入、个人储蓄或利润损失以及使用或数据的损失），SIX 公司和/或任何经销商均不负责。

购买前，您需了解以下内容：

你被认为是源地管辖区域内可信任的/富有经验的/高净值个人/投资者或其他同等评价；

1. 购买 SIX 代币具有固有风险；
2. 在大多数司法辖区，有关代币产品、加密货币、数字钱包和区块链的法律和法规正在进行开发和审查；

3. 针对该白皮书中 **SIX** 代币产品的提供、公司基础业务、信息的准确性以及财务和其他预算的准确性，**SIX** 公司和/或任何经销商不做没有任何陈述、保证或承诺；
4. 根据适用法律、法规和规章的最大允许限度，由您个人或您购买 **SIX** 代币而引起的或与之有关的事件，以侵权、合同或其他方式而造成的任何间接、特殊、附带、重要的或其他形式的损失（包括但不限于税收、收入、个人储蓄或利润损失以及使用或数据的损失），**SIX** 公司和/或任何经销商均不负责。

SIX 公司致力于为我们的客户提供安全、合规、信誉良好的服务。因此，**SIX** 公司坚持全面贯彻了解客户（**KYC**）、反洗钱（**AML**）/打击恐怖主义融资（**CFT**）的规定。包括监测可疑交易，并向地方监管机构和其他合规机构提交强制性报告。在这方面，有关政策根据客户所在国家的不同而有所区别。具体的管辖区域内 **AML/CFT** 和 **KYC** 政策详见代币销售协议。我们的政策规定将确保地方和全球领域的所有事项都遵守法律监管的要求，灌输了一定程度的信任，确保 **SIX** 公司将继续不受干扰地运营。若管辖区域内出现不遵守国际 **AML/CFT** 标准的人或可能是政治暴露人员，则 **SIX** 公司有权拒绝向该人提供 **SIX** 代币。