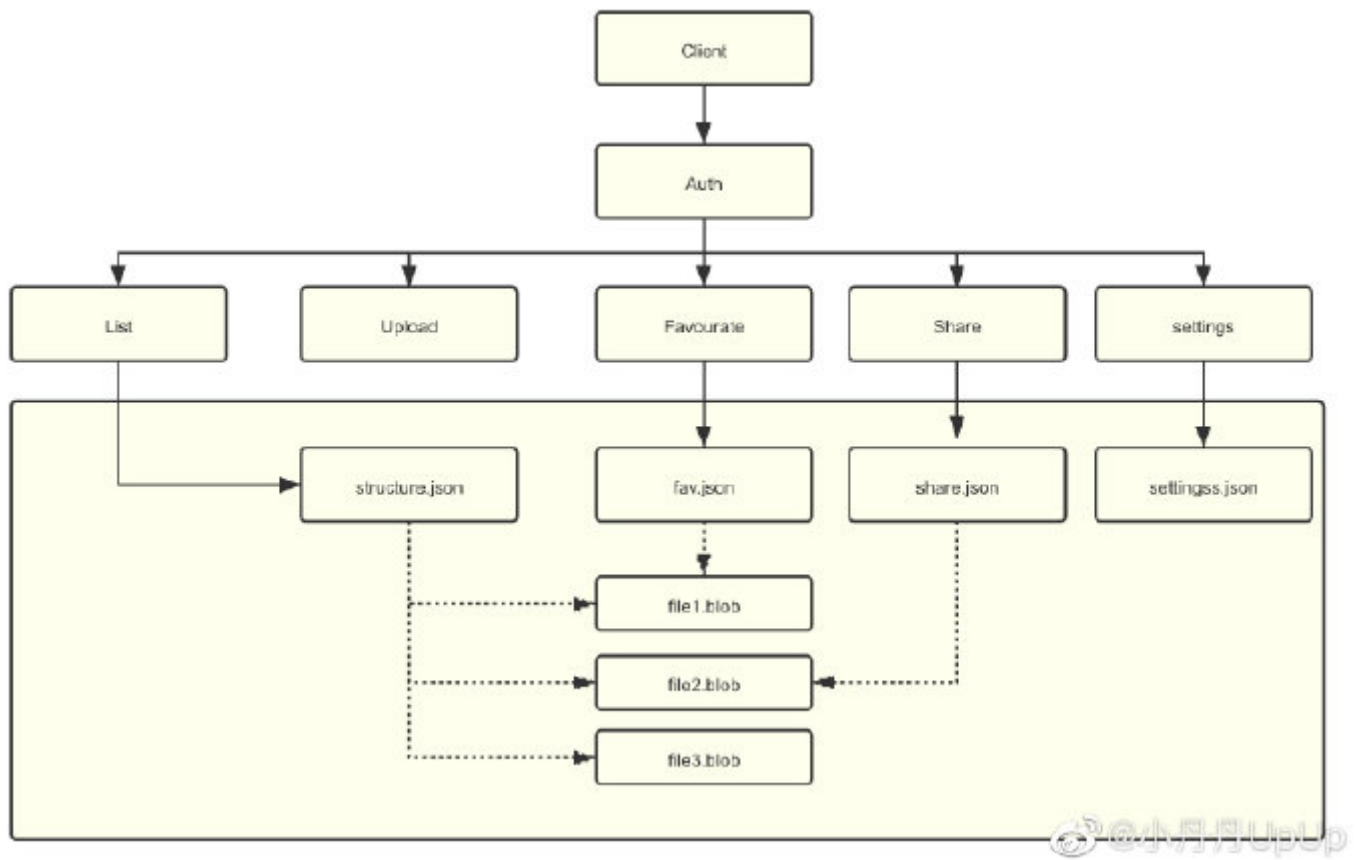


## Task1



## Task2

1. 你选择的产品如何解决了行业痛点？（行业痛点是什么，它是如何解决它的？）

中心化服务商可以查看用户的文件明文

2. 如果你是这个产品的开发团队，你认为这个产品在中国的商业模式是什么？你认为应该如何改变或添加产品的模块来扩大整个商业模式呢？

可以模仿百度网盘的商业模式，主打隐私功能。用户使用自己的gaia hub，没有任何限制。提供官方gaia hub，普通用户限制空间大小和下载速度，付费用户提升。

3. 你认为这个产品相比较中心化产品有哪些不足？不足的点应该怎样改进，可以用技术流程图补充的方式来说明你的观点。（使用流程图补充你的观点）

如果用户使用自己的gaia hub，对用户的技术要求较高。如果使用官方的gaia hub，会让用户觉得和中心化的差别不大。

#### 4. 未来如果推出智能合约，整个产品的技术流程图你认为会有怎样的变化？ (使用流程图补充你的观点)

可以使用智能合约实现文件分享的收费机制。