



MiaoA International Timechain

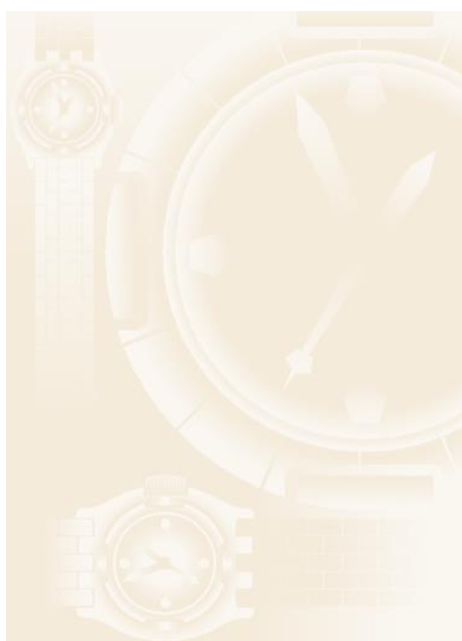
# “秒啊”国际时间价值链

M.I.T 项目商业白皮书

## 摘要：

M.I.T 旨在打造精准的时间价值传输网络。我们高度认可人们时间付出的商业价值，每个个体被需求程度不同，越是对别人有帮助的人，被需求程度越高，从而导致对应的时间商品价值更高。为更好的体现时间输出者的时间价值，高效率的对接时间输出者与时间需求者之间的供求关系，我们以区块链技术构建底层平台，以 TNB (*Time new bank*) 作为时间商品价值传递结算代币，打造去中心化、跨越国界的、交易灵活、价格透明、权益得到良好保障的时间价值传递平台——M.I.T (*MiaoA International Timechain*)。

项目团队具有强大的线下资源整合能力，已成功发展互联网行业名人时间交易服务平台“秒啊”成为 M.I.T 首批战略合作伙伴，通过“秒啊”平台的名人号召力，快速聚敛海量时间需求终端用户，从而构建巨大的时间商品和 TNB 的买方市场。



## 一、项目概述

### 1、背景：

时间作为商品，这个概念并不陌生，从炒作点爆棚的巴菲特午餐时间，到律师的按时间收费模式，都是时间作为商品从而引发交易的具象化体现。围绕着以人为节点的空间和时间维度，产生了众多的商业模式，而透视时间商品的本质，我们可以发现，其价值产生更多来自于时间商品提供者的价值辐射，即时间商品输出者的服务能力或资源折现能力。

### 2、市场痛点：

时间商品想发展为成熟商品市场，还有很长的路要走，具体体现在：

- 商品价值缺乏客观的、受到广泛认可的评定标准体系；
- 个人时间的商品化缺乏高效率转化和销售工具；
- 时间输出者通过自身或经纪人构建了个体的一级市场，却缺乏足够的资源构建对应的二、三级市场，时间商品的商业价值未得到有效发掘和释放；
- 缺乏时间商品的集中展示交易平台，时间需求者获取商品信息和交易时间商品复杂，需要个体掌握大量的法律、商业规则等专业知识，门槛高、风险大；
- 时间商品交易真实性缺乏有效监督方法，存在蓄意夸大订单量自抬身价等违规运营手段；
- 时间商品交易过程中，权益归属确权难度高，违约风险大；
- 以提供本区域时间商品为主，跨国交易难度大，结算繁琐。

### 3、解决方案：M.I.T 精准时间价值传输平台

M.I.T 平台是由项目团队通过充足的市场调研分析后，结合自身强大的线下资源整合能力和营销能力，基于区块链技术打造的精准时间价值传输平台，构建时间商品的一、二、三级市场。M.I.T 希望在去中心化的价值传输平台上，根据时间输出者的被认可、被需求程度，通过科学、系统的分析模型，构建出标准的时间商品价值表达体系，并以 TNB 作为商品价值传输过程中的结算代币，准确的标定出时间商品的当期和未来商业价值。

时间需求者可通过 M.I.T 平台快捷检索自己需要的时间资源，定位并购买到具体时间输出者的时间商品，购买后的时间商品既可以兑现为时间输出者的实际

服务，也可将商品放到二级市场进行转让，投资者可以通过三级市场进行投资，从而满足时间需求者多层次的需求。

## 二、M.I.T 平台与 TNB

### 1、M.I.T 平台：

M.I.T 是指项目组基于最新的区块链底层技术 Grid 建设的去中心化时间商品价值传输平台。该平台主要面向的服务对象包括：

**1.1、时间输出者：**是指时间商品的产出者，即最终需要兑现承诺、花费指定时间段为时间商品购买人提供服务的人，如当红艺人、企业家、各行业专家、律师、医生、教师等。根据被需求程度不同、时间点段不同、过往信用评分、兑现承诺质量评分等维度，可对时间输出者及对应的时间商品进行评分定级，进而构建平台的良性价值观，促进生态健康发展。

**1.2、时间需求者：**是指时间商品的需求人和购买者，以时间使用为主要动机，出于解决自身问题的目的，购买时间商品，并最终使用时间商品换取输出者对应的服务。

**1.3、时间投资者：**是指更加关注时间商品资本属性的人群，以获得经济收益为主要动机，出于投资的目的，购买时间商品，并在二、三级市场变现，收获溢价。

**1.4、时间资产经营者：**是指与平台生态相互促进的其它相关企业或合作伙伴，能够为平台带来高质量时间资产，引入符合最新市场需求的时间输出者，拓展海量高活跃度的时间需求者，连接专业优质的时间投资者，为平台生态的快速构建、可持续发展起到积极促进作用。

平台包含基于区块链技术打造的时间商品、时间资产交易场所，所有交易过程均记录在底层分布式区块链账本中，避免商品运营过程中的黑箱操作，确保交易环节权益和价值的准确确权与传递，数据的公开透明，净化平台交易环境。交易过程中，M.I.T 平台将以发行手续费或交易手续费形式回收 TNB 代币，回收后的代币，除给予生态合作伙伴渠道分成及满足 M.I.T 平台日常运维成本外，将剩余部分定期封存，永不解封，从而逐步缩减平台中 TNB 总供给量。

与此同时，平台通过采用 Grid 的公链技术及大量应用中间件、良好封装的 SDK、API，向第三方企业提供简单接入、便捷移植的商业服务能力，从而快速的形成跨行业、跨企业的平台服务能力，促进平台生态的快速、有序、健康发展。

## 2、TNB：

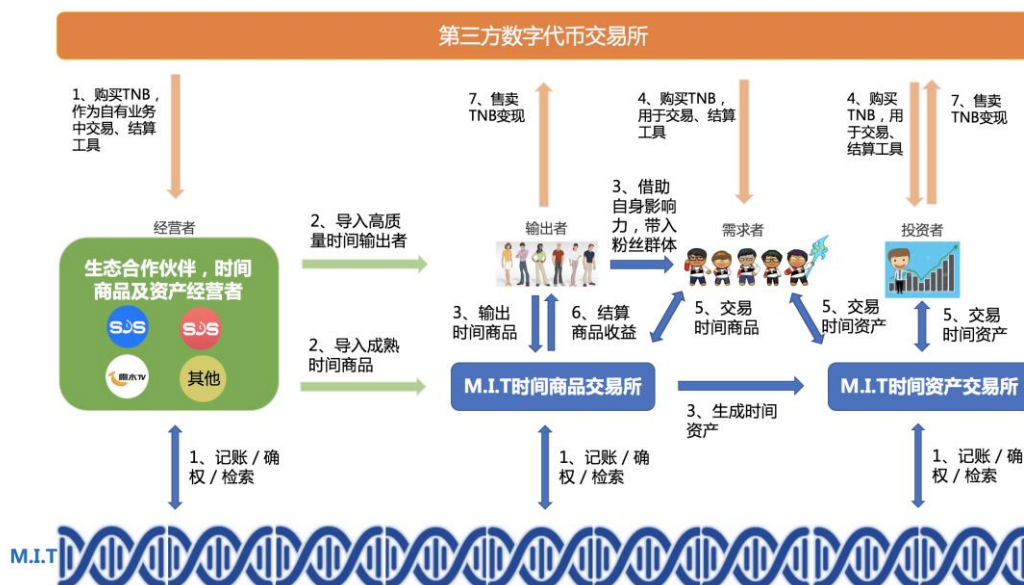
TNB 全称为 *Time new bank*，是由 M.I.T 平台发行的一种加密数字代币，用于在 M.I.T 平台交易时间商品或时间资产。TNB 总发行量 60 亿个，永不增发，可面向早期投资者，为项目发展建设募集资源，也可用于对 M.I.T 行业生态有贡献者的激励，还可将上链时间输出者自身价值提升产生的溢价传递给终端用户分享，并将登陆第三方数字代币交易平台，进行代币的商业流通。

## 三、M.I.T 的生态组成与商业逻辑

### 1、总览：

M.I.T 连接了大量的有价值时间输出者、成熟的时间资产经营者、时间投资者及庞大的终端用户群，整合行业资源，传递信用和价值，促进行业发展进化。M.I.T 平台由底层区块链账簿、M.I.T 商品展示平台（门户入口）、M.I.T 时间商品发行平台（一级市场）、M.I.T 时间商品交易所（二级市场）、M.I.T 时间资产交易所（三级市场）、APP、DAPP、企业服务中间件、SDK、API 等构成，以 TNB 作为平台生态内部价值传递工具。

### 2、商业逻辑详解：



M.I.T 商业逻辑示意图

2.1、M.I.T 底层区块链账簿，作为 M.I.T 平台核心组件，承担了时间商品交易所、

时间资产交易所、生态合作伙伴的记账、确权、检索业务，维护平台上所有交易信息记录的稳定安全，防止人为篡改交易记录，从而清晰明确的保证了权益所有人对于商品或资产权益的所有权。

2.2、M.I.T 平台生态合作伙伴，为满足自有业务跨境展开、高效率交易、低成本结算，可从第三方交易平台购入 TNB，或作为早期投资者获得 TNB，建立基于 TNB 的内部结算体系。

2.3、通过与 M.I.T 平台的对接，生态合作伙伴可在短时间内，向平台大量导入已签约的高质量时间输出者、具备市场兑价背书的时间商品，丰富 M.I.T 时间商品交易所中的商品内容。

2.4、平台中的输出者，可在智能合约的约束下，与平台签约，将自己的时间承诺转化成平台上的时间商品，进入流通环节。与此同时，已有社会影响力的输出者，还可将现实中自己的关注者和粉丝群体导入到平台中，加强自己时间商品的交易活跃度。而 M.I.T 平台也可将时间商品转化包装成时间资产，进入 M.I.T 时间资产交易所中进行流通交易。

2.5、无论是时间需求者还是时间投资者，为保证自己具有时间商品或时间资产的交易资格，必须手中持有一定量的 TNB，而 TNB 的主要初始获取途径是第三方交易平台，伴随着平台发展时间需求、时间投资用户的数量激增，必然导致持续而活跃的 TNB 购买需求，构建**庞大的 TNB 买方市场**。当需求总量高于流通市场正常供给量时，由于供求关系的变化，将会导致 TNB 出现大幅溢价，进而转化为 M.I.T 投资者和 TNB 投资者的获益。

2.6、时间需求者和时间投资者，可利用自己持有的 TNB，在 M.I.T 时间商品交易所和 M.I.T 时间资产交易所中采购自己需要的时间商品或资产，并出于不同动机进行商品的实际使用或资产的投资获益。

2.7、时间输出者可以根据智能合约的约定，以法币或 TNB 的形式，从平台结算自己获得的商品销售收益，并通过第三方交易平台将 TNB 转化为现实收益。由于 M.I.T 的商品展示平台具有一定的门户入口性质，是主要的需求者流量入口，具备运营价值，因此时间输出者为获得更大收益，也可使用 TNB 换取平台的运营资源，对自己进行针对性的营销推广。

2.8、所有 TNB 的持有者，当需要获取现实世界收益时，都可借助第三方数字货币交易平台，将持有的 TNB 转化为现实收益。

### 3、综述：

M.I.T 的优势在于强大的线下资源整合能力和终端获客能力，能够确保平台

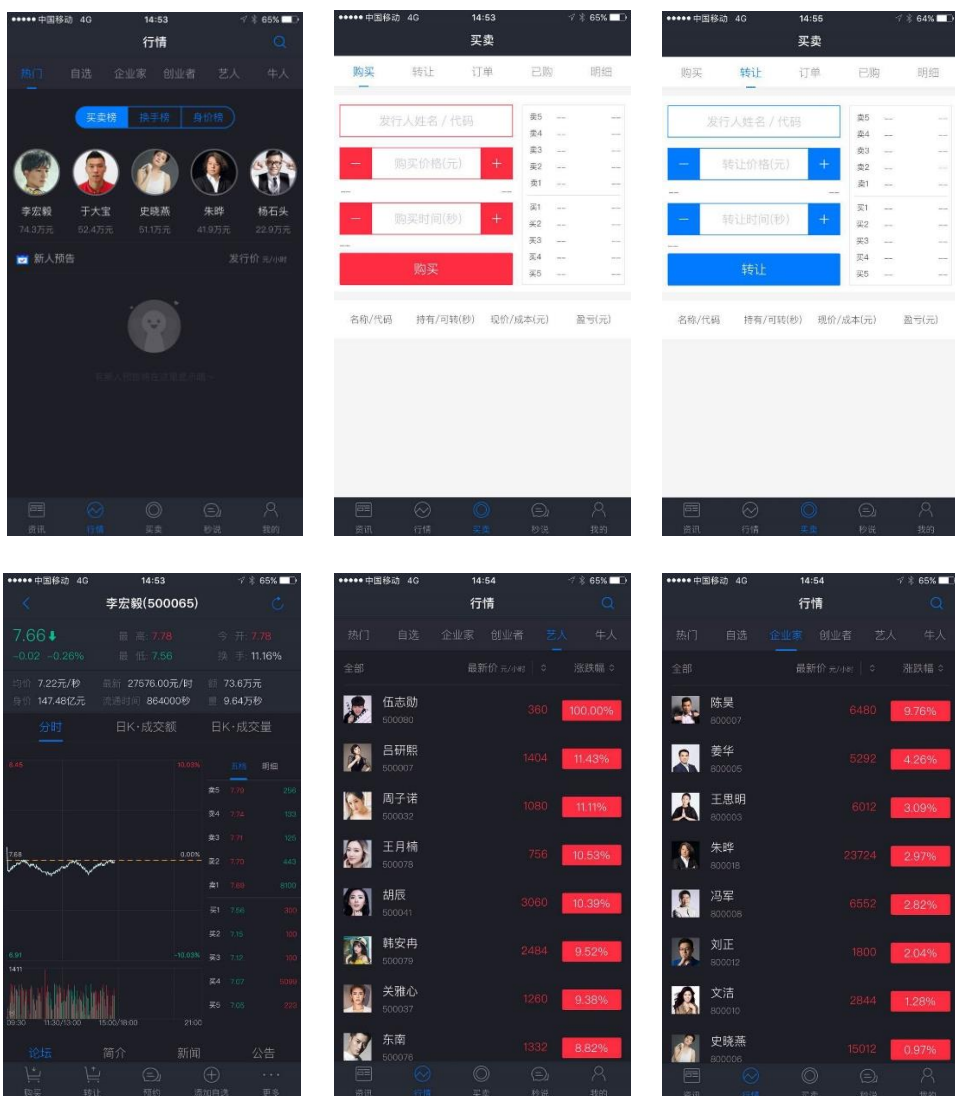


短期内催生成型生态，伴随着平台各业务的迅猛发展，顺畅的构建出庞大的 TNB 买方市场。

M.I.T 团队中有多人具备传统 IPO、券商、期货领域工作经验，对于金融产品有充足的运营经验，通过对不同阶段供求关系的平衡，既保证了整个平台生态的健康、可持续发展，又对早期投资者的利益提供了最大限度保证。

## 四、M.I.T 平台生态中的 TNB 需求测算

M.I.T 项目团队注重平台生态的整合，在项目发展初期就已成功的与互联网领域风头正盛的中心化时间商品交易平台“秒啊”达成全面战略合作。



“秒啊”承诺将各项核心业务接入到 M.I.T 平台生态体系中，国内版将逐步用 TNB 替换现有交易场景中的虚拟货币，即将发布的国际版将全部使用 TNB 作为

唯一结算货币，于此同时，“秒啊”已签约客户和已形成的商品将直接入驻 M.I.T 时间商品交易所。

以现有“秒啊”运营数据，可得出如下测算预期：

- 1、 高人气、高价值的时间输出者群体：
  - “秒啊”国内版已签约发行的明星和企业家达 120 多位，已签约待发行明星和企业家达 100 余位；
  - “秒啊”国际版在洽谈国际一线明星和企业家达 40 多位，表达明确合作意向的超过 10 位，初次发行时间商品市值将超过 1 亿元人民币；
  - 预计截止 2017 年底，发展签约时间输出者 300 位，2018 年超过 500 位，其中一线及国际明星和企业家占比超过 50%；
  - 预计截止 2019 年底，发展签约时间输出者超过 600 位，其中一线及国际明星和企业家占比超过 60%。
- 2、 以粉丝效应吸引并沉淀大量时间需求者用户：
  - 预计截止 2017 年底，参与交易的时间需求者将超过 10 万人；
  - 预计截止 2018 年底，参与交易的时间需求者将超过 60 万人；
  - 预计截止 2019 年底，参与交易的时间需求者将超过 80 万人。
- 3、 大量的时间需求者用户产生的 TNB 购买需求，构建出庞大的买方市场，使流通环节的 TNB 成为稀缺资源，进而推高 TNB 币值。仅以“秒啊”平台中每位时间需求者交易用户充值 2000 元 / 年的平均消费水平测算，可得如下表格：

项目	2017 年国内版	2017 年国际版	合计
充值金额单位：CNY	12 亿	4 亿	16 亿
等值 TNB 需求量	120 亿枚次	40 亿枚次	160 亿枚次

项目	2018 年国内版	2018 年国际版	合计
充值金额单位：CNY	30 亿	70 亿	100 亿
等值 TNB 需求量	300 亿枚次	700 亿枚次	1000 亿枚次

项目	2019 年国内版	2019 年国际版	合计
充值金额单位：CNY	36 亿	84 亿	140 亿
等值 TNB 需求量	360 亿枚次	840 亿枚次	1400 亿枚次

注：上表中，充值金额单位为人民币元。TNB 量换算以初始发行 1TNB 虚拟资产



置换价值约 0.1 人民币元计算。

## 五、未来发展空间

M.I.T 平台生态形成后, 在服务高价值明星和企业家级时间输出者的基础上, 可接入更多的普及型时间输出者, 时间需求者将与时间输出者发生定位重叠, 只要有被人认可的服务能力, 就可以基于 M.I.T 平台完成时间变现, 让每个人的时间变得有价值, 真正的完成普惠型自我价值实现。

平台发展到这个阶段, 在服务合作伙伴和用户的同时, 能够快速培养出用户在消费过程中使用 TNB 的习惯。由于 M.I.T 平台的商业普适性, 可使得 TNB 覆盖广泛的用户消费场景, 带入更多的商家上链合作, 对 TNB 的需求量也将同步增长, 从而进一步推高 TNB 价格, 带动二级市场活跃, 催生三级市场的产生。

## 六、M.I.T 的技术特点

### 1、高并发的业务处理能力

由于 M.I.T 平台的强大商业孵化能力和 to C 业务的商业模式, 将导致平台必须具备同时服务大量用户并发请求的处理能力, 而平台中的时间商品交易所和时间资产交易所又要求底层记账平台具备快速交易确认能力, 因此 M.I.T 平台在架构设计时, 考虑了各种商业场景的使用要求, 对系统需承载的高并发访问要求做了专门的优化设计, 选择底层区块链技术时也进行了针对性的选型, 初步考虑以 Grid 作为底层技术支撑, 借助 Grid 优化后的共识机制和侧链的隔离封装方式, 解决平台面临的并发压力, 确保平台具有高可用性。

### 2、交易数据的公开透明

M.I.T 链接不同合作企业及自有业务平台, 交易数据既要进行跨行业、跨企业流动, 又要保持对交易用户的透明性, 因此需选择合适的公有链底层技术构建 M.I.T 去中心化的核心底层记账系统。以公开的交易记录结合敏感数据的多重签名受控访问方案, 使得交易数据对交易参与方透明可查, 确保平台的公正性, 维护生态健康发展。

### 3、兼容各企业现有 IT 系统

由于各企业多数已有自建的业务系统或 APP 终端，在 M.I.T 平台设计时必须考虑实际使用的商业场景，定义好接口标准及交互协议，能够最大程度兼容客户群体现有系统，降低客户迁移成本及技术风险。

### 4、高安全性

由于涉及到商品交易，对于 M.I.T 数据的安全性、合规性要求非常严格，得益于团队多年的金融行业从业经验，对于安全体系进行了充分的设计、规划，辅助以区块链技术的非对称加密机制、分布式数据记账、智能合约、防篡改等特性，形成了业务管理规范结合技术解决方案、研发与生产分离等高数据安全性设计。

### 5、良好的可扩展性

未来的发展是值得期待的，也是难以准确掌握和判断的，为确保 M.I.T 平台在发展过程中始终能够兼容最新的商业应用要求，在系统设计初始阶段，就对 M.I.T 平台提出了高可扩展性需求，功能模块的分层封装与解耦、中间件的广泛应用，使得系统具有高度的灵活性和可扩展性。

## 七、M.I.T 的治理架构

### 1、M.I.T 采用基金会形式进行治理：

M.I.T 基金会（以下简称“基金会”）是即将在海外设立的管理主体。基金会致力于 M.I.T 的开发建设和治理工作，推进生态社区的建立、演进、形成。为避免社区成员出现方向、决策的不一致甚至因此导致的社区分裂，基金会通过制定良好的治理结构，帮助管理社区的一般性事物和特权事项。基金会治理结构的设计目标是保持平台生态的发展可持续性、决策效率性和资金管理合规性。基金会由决策委员会行使日常权力。

基金会成立初期，为便于项目快速推进运转，首届决策委员会成员将由团队成员及早期投资人代表组成，任期 2 年，期满后由社区投票重新选出。决策委员会由 7 名成员构成，其中团队代表 4 人，早期投资人代表 3 人。所有决策的作出实行 5/7 多重签名制。

### 2、公开性承诺：

在 ICO 结束后，基金会将定期在官网公布最新进展情况，使早期投资者、生态参与者和终端用户了解各项工作的推进进度。

对于募得资金的使用，基金会将选择第三方审计机构进行正规的财务审计，并定期将审计结果公布，使得整个资金去向及使用过程公开透明。

## 八、团队介绍

### 1、团队成员：



#### **季小武 CEO：**

连续创业者，投资人，十五年互联网经验，十二年创业历程，创办四家公司，两家投资公司联合创始人。参与投资二十余公司。作为秒啊及秒啊国际的创始人，对 M.I.T 将覆盖的生态圈有较深入的理解和认知。



#### **吴凡 核心数据分析师：**

数学逻辑及金融分析上有极高的天赋，形成了自特有的分析理念。创造了大学期间实现从 0 到千万级身家奇迹。



#### **梁杰 运营总监：**

连续创业者，长江私董会联合创始人；孙行者来了大学生兼职社区联合创始人；这里科技有限公司运营总监。对社区管理有独到的见解。



#### **刘小京 架构师：**

中国船级社早期员工，曾任职打车宝技术总监；UU 客联合创始人兼任技术总监。是一位出色的架构师，在逻辑算法方面有颇深的造诣。



### **闫雄飞 金融体系设计师：**

IPA 执业会员，国际高级财务管理师，操盘过 A 股 IPO、国内私募债工作、三板上市及资本市场收并购工作。在资本运作有丰富经验。较强的逻辑思维。



### **郭明 高级开发工程师：**

高级软件工程师，熟悉 B2C，B2B，社交，创投，理财等商业模式的设计与开发。曾供职于凡客等互联网公司，全栈型软件人才。



### **程明 法务及合规管理：**

多年金融机构法务经验，熟悉金融法律法规和股权投资及并购业务。曾供职于 TOP50 大型外企。

## **2、投资&顾问团队：**



### **DFUND**

由币圈知名投资人成立专注于优质 ICO 项目的数字货币基金。



### **赵东**

DCASH 创始人，数字货币最大交易商之一，墨迹天气创始人。



**老猫**

ICOINFO 的 CEO、INBlockChain 联合创始人



**林嘉鹏**

连接资本 LinkVC 创始合伙人 sosobtc 联合创始人



**田甲**

比特基金首席科学家 亿级 PV 搜索/推荐系统的架构师，曾任职阿里巴巴、百度等。毕业于清华大学计算机系（分布式系统方向）。



**陈伟星**

杭州泛城科技董事长兼 CEO，【快的打车】移动 APP 应用创始人，泛城文化创意产业基金创始人。2015 年获第 19 届“中国青年五四奖章”。



**李泉**

互联网创业者，数字资产资深投资人。

**党宝**

“数字货币 50 人”发起人，金融营销专家，中微互动创始人，长期为阿里集团、百度金融、嘉实财富等公司提供品牌咨询服务。

**马昊伯**

Grid 创始人，好扑科技创始人兼 CEO，曾任 GemPay CTO，Allcoin CTO。

### 3、投资人团队：

**慕岩**

百合网联合创始人，著名互联网连续创业者，湖畔大学首期学员。深耕互联网产品、营销、品牌、社群运营 12 年，清华大学计算机科学和企业管理专业双学位，曾在美国麻省大学攻读计算机科学博士（退学创业）。

**朱晔**

著名投资人，天神娱乐创始人，长江商学院 EMBA 硕士。





**王思明**

SOIREE 奢瑞小黑裙创始人。



**洪泰基金**

国内著名投资机构



**朗玛峰资本**

国内著名投资机构



**映客**

中国第一家实时社交视频软件，专注粉丝经济投资。



**宣亚国际**

宣亚国际是 A 股上市公司，全国领先的整合传播集团，注重品牌传播等推广性投资。

## 九、TNB 的分配计划

TNB 总量（以下简称为总量）为 60 亿个代币，分配形式为以下几种方式：

### 1、发行置换 37%

在 M.I.T 基金会的主导下，依据项目开发进度需要，将分批次通过置换形式将部分 TNB 分配给社区，以期募集到足以支撑项目发展、完善的资金。

分配方案如下：

#### (1) 天使轮募集 10%：

面向早期社区影响力投资人及战略投资伙伴，分配比例为总量的 10%，共计 6 亿枚。每份认购额度最低 5 个 BTC，最高 100 个 BTC。天使轮投资人上限不超过 199 人。拟接受以 BTC 或等值 ETH 方式置换认购，最终接受币种以天使轮募集时官网公布为准。

#### (2) 公开 ICO 募集 27%：

面向社区早起投资者、主要参与者、行业合作伙伴、商业客户，分配比例为总量的 27%，共计 16.2 亿枚，分两轮释出：

- 第一轮 pre-ICO，释放总量 5%，共计 3 亿枚，主要面向境内市场的早期投资者及早期引入的生态合作企业；
- 第二轮 ICO，释放总量 22%，共计 13.2 亿枚，主要面向全球市场投资者。

### 2、生态体系内用户整合 18%

- 为保障 TNB 大生态环境的搭建和完善，针对原秒啊生态中用户已持有的名人时间 9800 余万市值（截至 2017 年 8 月 26 日），对应的 TNB 需求约为 TNB 总量的 18%，现预留总量 18% 份额用于未来秒啊生态体系向 TNB 大生态迁移，秒啊生态环境承诺，六个月内开始用户迁移，其中在未来整合过程中未能消耗的 TNB 份额将进行销毁。
- 原秒啊生态用户自有账户余额可直接于二级市场购入 TNB，进入 TNB 大生态中进行交易。

### 3、创始&开发团队激励 20%

M.I.T 创始团队，从项目设计、资源组织，前期商业环境孵化等方面作出了大量工作，在生态环境成型的过程中持续做出了人力、智力、物力的投入。因此，

在基金会作出的代币分配计划中，将预留出 20% 的 TNB 份额作为团队奖励。

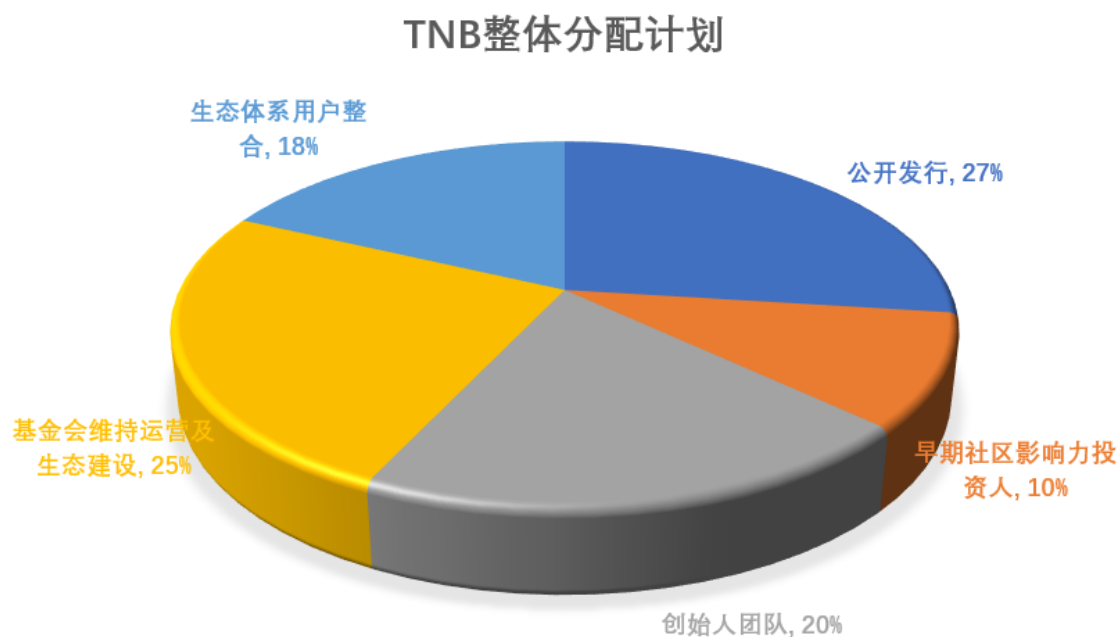
本部分 TNB 初始解禁 4%，剩余 16% 将锁定，从第二年起每季度解禁 2%。

#### 4、运营&生态建设 25%

为保持社区及整个生态环境的快速成型和后续健康、持续的发展，基金会预留出了 25% 的份额，用于生态孵化、市场推广、商业开辟、法律合规等。具体包括：

- 奖励持仓交易用户、未来时间消费用户等：总量 20% 份额；其中：每个季度拿出总量 1% 份额；
- 早期特殊贡献奖励：总量 1% 份额；
- 流动性计划：总量 4% 份额。

综上，总体分配策略如下图所示：



## 十、资金使用规划

### 1、技术研发 40%

能够用于高并发、高可用、高安全的综合性商用平台，具有很多的特性要

求，其实现难度较大。此外，为促进商业生态的快速形成，需要尽量降低系统的技术使用门槛，大量的中间件、接口、SDK、二次开发工具、APP、DAPP 的开发，也将消耗大量的研发力量。因此，M.I.T 将投入大量募得资金，用于基础技术平台的开发成型。

## **2、运维及安全 15%**

M.I.T 平台的时间商品交易所和时间资产交易所都具有高安全性的需求，对于平台的硬件要求、安全要求都很高，需要进行针对性的优化和投入，并建立科学的管理机制。

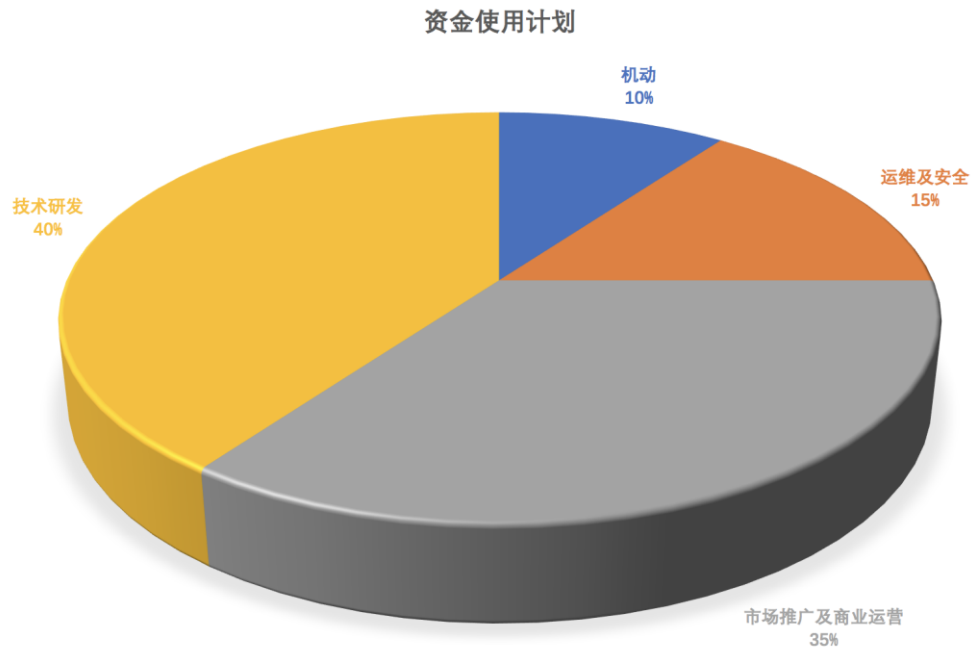
## **3、市场推广及商业运营 35%**

要在相对短的时间内构建成规模的平台生态，并兼容终端用户更多支付场景，M.I.T 面对的业务场景复杂，组成角色多样，需要进行多样化战略布局。为促进生态环境的快速形成，为终端用户提供初始闭环服务能力，在整体宣传推广、商业客户拓展及运营服务能力的设计上要维持较大比例的投入。

## **4、机动 10%**

预留少量资金用于突发事件的应急处理、除以上项目外的其他财务编列项目开支。

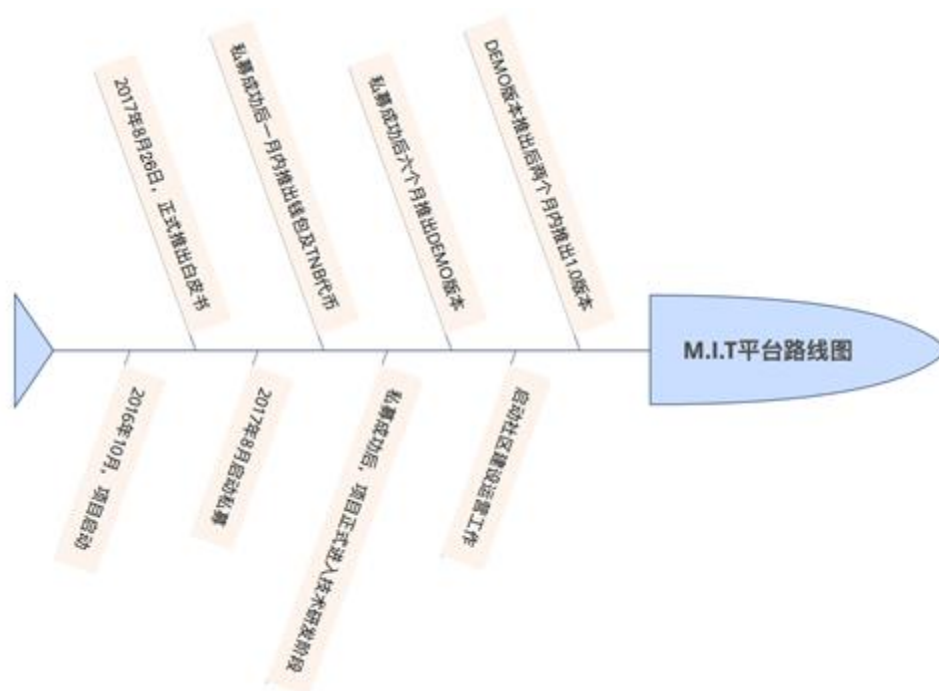
综上，资金使用计划如下图所示：



## 十一、部署计划及募集发行计划

### 1、部署计划

- 2016 年 10 月，项目启动，开始前期调研、概念设计、商业资源开辟及必要的早期验证；
- 2017 年 8 月 26 日，正式推出白皮书；
- 2017 年 8 月启动私募，并行启动钱包开发工作，私募成功后一月内推出钱包及 TNB 代币；
- 私募成功后，项目正式进入技术研发阶段，预计六个月推出 DEMO 测试版本。
- DEMO 版本推出后两个月内推出 1.0 版本。



## 2、公开募集计划

M.I.T 公开募集份额共 16.2 亿个 TNB，拟接受以 BTC/ETH 方式认购，最终接受币种以公开募集时官网公布为准：

- 私募完成后一周内启动 pre-ICO，释放比例为总量的 5%；
- pre-ICO 结束后一个月内启动正式 ICO，释放比例为总量的 22%。

暂定 ICO 软顶为资产置换的价值约为 600 万美元，硬顶为资产置换的价值约为 1985 万美元。

M.I.T 基金会有权根据市场情况决定是否提前或推迟启动 ICO。如因各种原因，在两年内未开启 ICO，或 ICO 失败，该部分 TNB 将公开销毁。

## 十二、联系方式

### 1、M.I.T 官网地址：

官网地址：<http://www.timenb.com>

### 2、M.I.T 微信群：

群秘：1 号：rjc6257643





2 号：t867872933

3 号：xiilove

更多群秘将陆续登录 TNB 官网。官网地址：<http://www.timenb.com>

M.I.T 微信群二维码: (扫码加不进群的, 请加群秘沟通进群)



### 3、商务联系人：

姓名：梁杰

邮箱: 190334740@qq.com

微信二维码



## 十三、项目风险说明

本项目存在以下方面的风险，请投资人注意：

### 1、合规、运营性风险

合规、运营性风险是指 M.I.T 在募集资金以及开展业务的过程中违反了当地法律法规，造成经营无法继续的风险。

针对合规、经营性风险运营团队采取的避险方式为：

- 运营团队和决策委员会采取分布式运作方式，排除单点风险；
- 在开展业务的当地聘请专业律师，在法律框架下设计数字资产发行、数字资产交易、区块链金融、区块链应用等方面业务。

### 2、市场风险

市场风险是指 M.I.T 没有被市场接纳，或者没有足够用户使用，业务发展停滞，没有足够利润支撑。

针对市场风险运营团队采取的避险方式为：

- 经过近一年来的市场实际运行经验，确认市场痛点客观存在；
- 与业界分享 M.I.T 理念，借鉴同类产品运营经验，并对 M.I.T 优化改进；
- 利用创始团队在娱乐、互联网及金融市场服务中积累的经验，迅速孵化平台生态并产生利润。

### 3、技术风险

技术风险是指底层技术出现重大问题，导致 M.I.T 无法实现预期功能，以及关键数据被篡改或丢失。

针对技术风险运营团队采取的避险方式为：

- 基于成熟、开源、安全的区块链技术，采用已经被商业客户认可和验证过的架构开发 M.I.T 系统；
- 项目组募集足够资源后，吸纳更多的行业高端人才加入开发团队，奠定基础，充实力量，借鉴成熟开发经验。

### 4、资金风险

资金风险是指项目资金出现重大损失，例如：资金被盗，资金亏损，储备金大幅贬值等。

针对资金风险运营团队采取的避险方式为：

- 储备金采取多重签名钱包+冷存储方式由决策委员会共同掌管，在 5-7 多重签名方式下，当出现 3 名董事同时不能履行职责的情况时，储备资金才会面临风险；
- 运营团队常年服务于金融行业，有丰富的风控经验，流动资金在市场出现价格剧烈波动（50%以上的跌幅）时才会出现亏损可能。

## 十四、免责声明

该文档只用于传达信息之用途，并不构成买卖 TNB 的相关意见。以上信息或分析不构成投资决策。本文档不构成任何投资建议，投资意向或教唆投资。本文档不构成也不可理解为提供任何买卖行为或任何邀请买卖任何形式证券的行为，也不是任何形式上的合约或者承诺。

相关意向用户明确了解 M.I.T / TNB 的风险，投资者一旦参与投资即表示了解并接受该项目风险。