



Influence Chain

链接影响力与价值
项目白皮书

Version.1.02c



Table of Contents

Table of Contents	2
相关术语	4
影链是什么？	5
影链的基础设施	6
影链的优势	7
影链的愿景	10
影链的垂直分类	11
体育运动员	11
影链如何让运动员和粉丝受益	11
名人	12
公众人物	13
关于市场	15
影力所及其组成	19
影力所的特点	20
影力所的安全机制设计	21
影力所的盈利模式	22
影力所用户界面设计	23
用例	30
技术笔记	32
Influence Chain Token (INC)	33
Influence Chain Token (INC) 的技术原理	35
影链的技术发展计划	37
影链技术发展的三个阶段	37
技术开发细节	37
关于合规性和风险控制	40



影链的组织结构	41
路线和里程碑	42
INC代币计划	44
影链管理团队	45



相关术语

影链是我们的品牌以及底层区块链平台的名称。

INC Token是指影链基于区块链技术发行的权益数字代币，可以在影力所中与其他的Token进行交易，也可以在将来在外部交易所与其他加密数字货币进行兑换。同时，影链基金会将不断开发INC在特定场景的应用可能。

在影力所发行的Influencer Token是由公众人物实现代币化的产品。Influencer Token可以在影力所中与影链Token进行交易，也可以使用于基于Token的商业应用。

影响力指数是影链与第三方专业机构合作研究，所推出面向公众的数据型分析总结，用以跟踪在影力所中的公众人物的市场表现情况。

影力所是一个交易平台，在这里，可以将INC Token与其他基于影响力经济所发行的Token进行交易，影力所是影链生态系统的核心组成部分。



影链是什么？

影链基于区块链的特性和优势，创建了一个基于Token的生态系统，以及服务于影响力经济的价值交易平台，将影响力(个性化的知识产权)转化为代币持有者的数字资产。

具有影响力的人（公众人物）可以是名人、体育明星、艺术家、作家和有才能的人，每一类都有自己各自的 supporters。影链渴望创造价值流，并在公众人物和支持者之间交换和分享价值。

INC Token本身是一种去中心化的多用途权益代币，可以在影力所中与Influencer Token进行交换，而且还可以在外部交易所与其他加密数字货币进行交易，从而实现INC Token的普遍循环和流通。

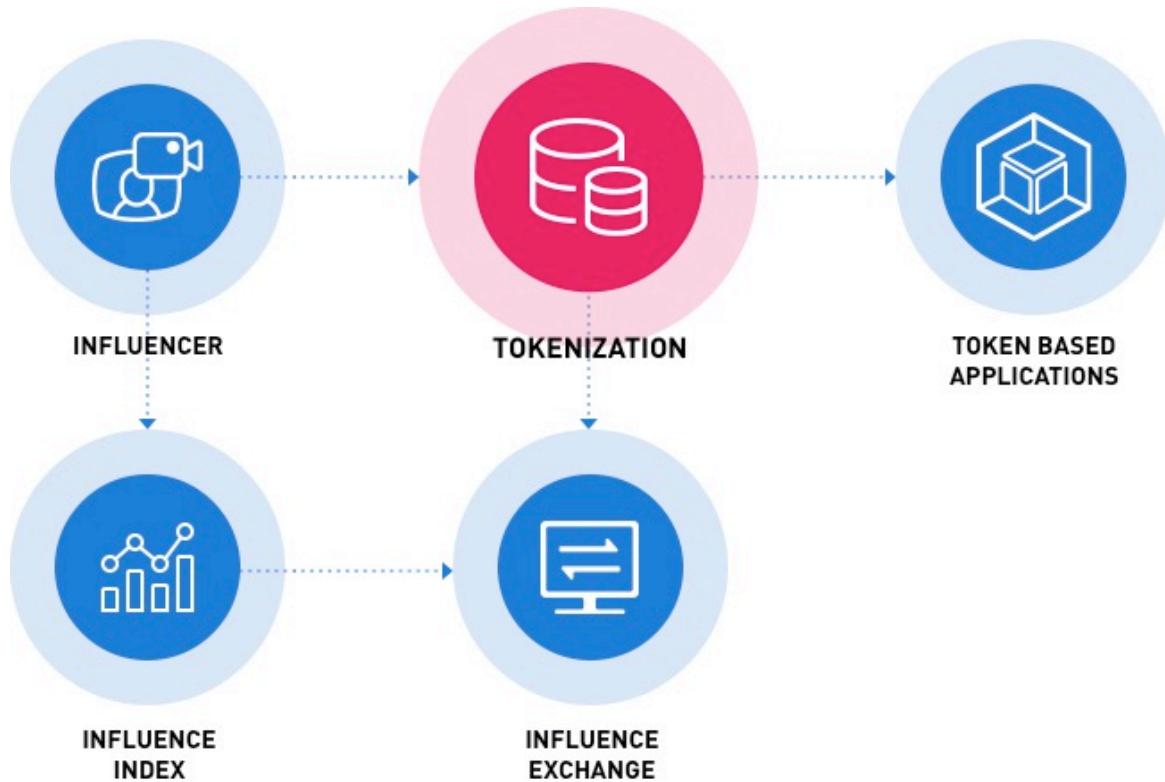
公众人物需要实现自身的代币化，才能在影力所上市。影链提供了一个称为“影响力指数”的分析机制，面向公众提供其分析摘要，以评估上市公众人物各方面的影响力，包括但不限于其职业表现、作品以及主要社交平台上的流量。所有这些都将被纳入个人具体指标，支持者/粉丝们可以看到公众人物的最新状况，并对影力所上定价趋势做出合理判断。

在影力所的基础上，我们还建立了一个明星人才网络，按行业垂直分类招募有才能的公众人物。在开始阶段，影链将创建一个全球性网络，将体育、名人、公众人物作为首批垂直分类发布。

在明星人才库中，公众人物可以为项目、作品甚至其自身进行培养，并通过将从投资者/支持者处筹集到的代币变现，实现快速筹集资金的可能。在项目完全商业化后，公众人物代币的定价将有可能被推高，所有代币持有者都将从中获得收益。早期支持者能够获得多少额外的奖励，完全取决于项目的设计，而在设计过程中，影链会发挥一定的监管作用。



影链的基础设施



影链生态系统开发了一系列应用，实现支持者和影响者之间的密切联系，借此在应用层面实现各种激励、赎买、众筹和更丰富的互动，从而在提升公众人物的才能和个人价值方面产生了连锁效应。

影链生态系统由以下部分组成：

- 基于区块链的Token交易平台；
- 全球范围内有才能的公众人物的代币化技术支持；
- 影响力指数体系；
- 去中心化的人才管理网络；
- 基于生态系统的用例和应用层面的交互。



影链的优势

影响力经济4.0时代

影响力经济是指通过影响力将虚拟资本转化为商业价值，是从无形的概念到有形的资产。影响力经济的核心是概念，是项目，只要有好的概念，好的项目，要多少钱，有多少钱，多少人拿着钱、拿着投资找不到好的项目，其实是找不到具有好的概念的项目。

影响力是一种无形资产，影响力经济是通过影响力将虚拟资本转化为商业价值，把影响力背后的人流、物流、资金流、信息流转换为财富。模型是：影响力-无形资产-数字资产-资产-财富，影响力经济的形式是从虚拟经济走向实体经济。

影响力本质上是一种个性化的知识产权（无形资产）。目前缺乏创新的行业解决方案，在这个问题上，影链生态系统致力于创建基于这个行业的解决方案，以满足以下迫切需求：将无形资产转化为数字资产。

- 通过化不可测量为可测量，化不可量化为可量化，实现价值的代币化。
- 创建更多基于Token的应用，创造频繁交互的可能性。

影响力经济是指通过影响力将虚拟资本转化为商业价值，将无形资产变为有形资产。影响力经济的过程可以分为四个阶段。

1.0 崇拜和模仿

影响力经济源于二十世纪六十年代的偶像崇拜。支持者故意模仿偶像的特征，如行为、言语、装扮或表情，以表达对偶像的崇拜。

2.0 博客时代

正当博客是第一种粉丝经济，创造了公众人物和公众之间的在线互动。公众人物和政治家仍然在博客上积极与公众互动。

3.0 网络直播和打赏



通过对粉丝进行现场直播，网络直播创造出了互动性更强的亲密接触形式。打赏是一个巨大的进步，借此公众人物能够将从粉丝的热情中获得的资金和收益的可能。

4.0 基于Token的生态系统

影链旨在创造影响力经济的崭新阶段，让公众人物能够获得与其影响力相称的市场价值。这里所说的影响力应完全可见；在估值和代币化方面具有更高的可信度和可量化性。通过基于代币的应用获得更好的交互性。

对于公众人物

如何知道自身影响力的价值？如何通过科学的方式考虑其他动态变化来量化这个价值？对当今所有公众人物来说，这确实是一个未知的领域。

对于支持者/粉丝

事实证明，人们对于深度互动是有需求的。许多支持者愿意花费时间和财富进行互动，但是价值流始终是在自愿的基础上从支持者/粉丝流向公众人物，而支持者/粉丝却得不到经济回报，更不用说实际的收益，影链将改变这一点：

- 实现公众人物和粉丝间的双向价值流动，以便二者能够从影链Token中获得价值，而不是单向流动，粉丝仅是投资，却没有任何可量化的回报。
- 依托影力所的定价以及针对代币权益开发的应用，实现支持者/粉丝和公众人物之间互动性更强的交流。

从大环境来说，影链是一种经过证实的商业模式，采用由区块链支持的创新解决方案，在产生市场需求方面不太可能存在风险。随着需求的增长，更多公众人物将随之而来。这种基础设施运转良好，已为社交媒体所证实。

影链意在打造能够更好地划分粉丝基础的行业垂直细分门类。来自每个垂直分类的顶级公众人物将挖掘一个规模可观的粉丝基础。

就市值而言，每个垂直分类都拥有一个巨大的市场。曼联足球俱乐部的市值高达33亿美元，是2016年整个赤道几内亚GDP的3倍。以内马尔为例，他以2.22亿欧元身价从巴塞罗那转会到巴黎圣日耳曼，成为世界上身价最高的球员。这是一个快速发展的市场，具有巨大的市场价值或市场增长潜力。



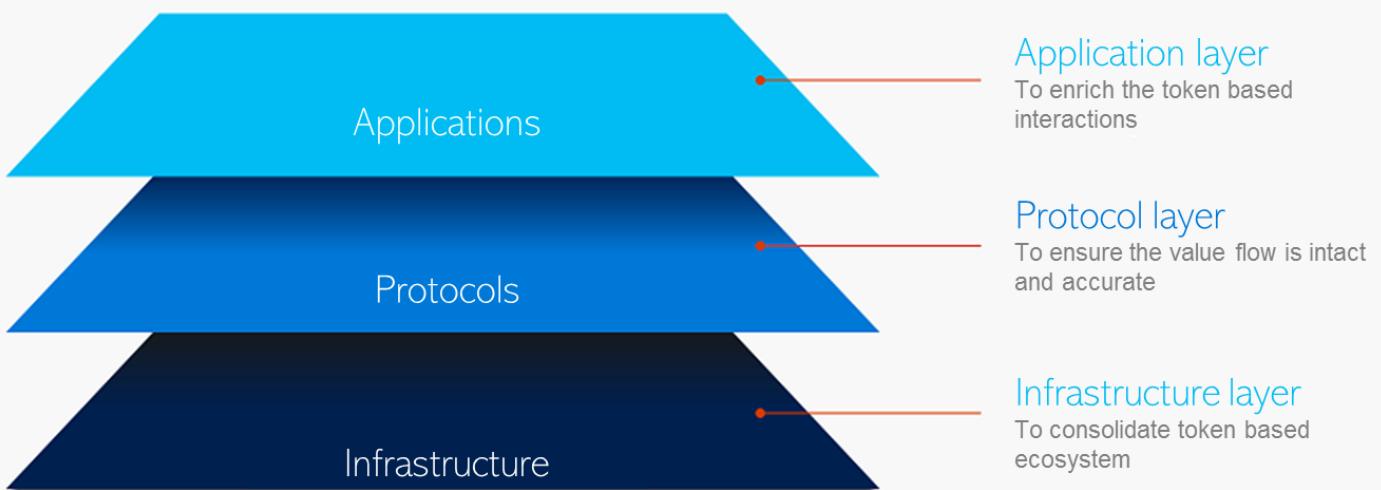
影链的全球人才管理团队将按垂直分类进行部署，以确保能够始终招募到足够的人才。年轻的艺术家、运动员、潜力巨大的公众人物都能获得支持，并通过在影链平台上实现自己的代币化，进一步获取资金。

影链与第三方携手开发一系列应用，可以为支持者创造丰富的手段，与年轻的公众人物进行互动并进一步跟进，以宣传他们的才能、鼓励他们并为他们创造更多的赞助。

- 个人物品拍卖
- 视频问候
- 私人会议
- VIP票务
- 大使计划
- 品牌赞助
- 游戏化

根据垂直分类，影链将目标放在全球网络上，吸引全球范围内的人才和赞助商，而对地方治理和监管的依赖较少。这提高了扩大市场规模和人才储备的灵活性。

INC layering





影链的愿景

影链希望根据生态系统的整体设计来构筑一个新的行业模式。

人才管理将通过去中心化的网络实现。专业人士和影链用户能够根据可信的智能合约推动网络发展，因此可通过区块链技术实现网络自动化和安全性。

影链支持和资助开发人员进行创造，以此作为应用开发的核心机制。在此机制下，可以通过区块链和智能合约对资金、技术和创造力进行整合。

要实现一个新的机制，以可信的量化标准进行影响力交易。

最终，影力将成为加密世界广袤海洋中的一块大陆，连接各个垂直分类和社会，从而建立起让高质量应用以及上下游产业得以发展繁荣的子生态系统。



影链的垂直分类

体育运动员

在职业生涯中，运动员可以提高自己的技能，以便与技能更高的专业人士竞争，而这反过来又能进一步提高他们的技能，帮助他们达到新的境界，而他们的特点在其成长过程中可能也会吸引公众的注意，因此，如果赞助商使用体育明星为其品牌代言，就能够获得更多利益。体育明星和名人之间的界线变得模糊。

当运动员取得职业成功并成名后，他们怎样才能回报早期的支持者？

如果没有可追踪的记录，就不可能获得收入回报。即使有分类帐，如何量化对早期支持者的回报也是一个难题。

如果想对支持者的企业进行支持，就需要对其业务本质、公司历史和品牌形象本身进行彻底的尽职调查。运动员几乎不可能通过引入大量的尽职调查工作来支持早期支持者的小品牌，更不用说那些大品牌的诱人报价了。

影链如何让运动员和粉丝受益

在运动员的自身建设的早期阶段，他们需要财力来维持生活。影链将人才管理团队部署到全球，去寻找和发现有才华的年轻运动员。经过筛选和代币化，他们职业发展的曲线会直接影响其代币在影力所上的价格。

如果运动员在职业上取得成功并获得商业赞助商的注意，他们的代币也会增值。代币持有者可以选择通过影力所将这个运动员的代币变现，从而直接获益。支持者购买代币的时间越早，他们花费的钱就越少。这是一个公平的机制，因为代币定价是由影响力驱动的，而影响力又是由成绩和价值支持的。

除了出售代币之外，支持者还可以通过另外一些方式来在应用层面上获益，即用代币兑换：

- VIP门票



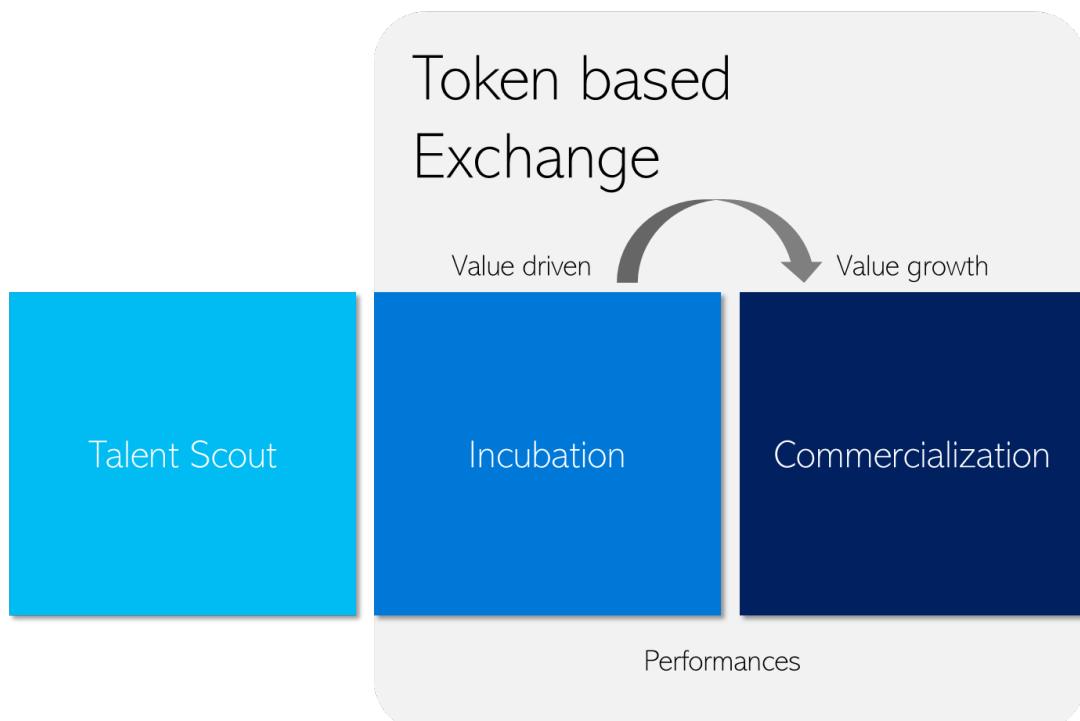
- 私人会面时间
- 拍卖会
- 视频问候
- 游戏化

影链将始终对第三方采取友善的态度，提供一定比例的资金来支持第三方的发展，因此可以在应用层面上进行更多的探索。那些仍然具有较大影响力但已处于下滑阶段的退役运动员会受到一定质疑。对其进行代币化是否存在风险？

让我们回顾一下如何创建商业应用。影响力不仅由运动员的表现驱动，还可能受到声誉、内容生成和宣传等其他因素的影响。在招募这些体育明星的过程中，影链将重点放在应用层面，以产生更多的内容、曝光和互动来维持他们的价值，无论他们是处于职业上升期还是已经退役。

名人

与运动员非常相似，年轻的名人也是通过各种可能的方式曝光自己，在职业发展过程中也需要早期支持者。





影链为早期的支持者提供了了解年轻名人及其才能发展的平台，因此影链的数据分析层显示了支持者决定投资的名人代币的潜力。

一流名人与品牌联系紧密，所以一般消费者自然就会笃信名人传达的品牌及品牌信息。合适的名人将永远是品牌受众心目中的权威人物。

通过传统的明星代言，无论是体育明星还是好莱坞明星，品牌已经在千禧一代的参与下蓬勃发展。另一方面，影链则为支持者/粉丝创造一个平台，让他们成为此价值链的重要组成部分。通过与名人和第三方开发人员携手合作，这个垂直分类也将在应用层面上创造多层次互动。影链旨在通过不懈努力丰富和优化代币使用的用户体验。

在这种背景下，所有有才华的公众人物都在创造临界质量，并帮助不断丰富商业应用。影链既是技术层面的业务解决方案，也是财务层面的业务解决方案。

公众人物

公众人物、意见领袖、金融偶像甚至政治家，例如巴拉克•奥巴马，他是第一位重视社交媒体影响力的总统候选人。他利用社交媒体来获得支持，并吸引人们参与投票。

唐纳德·特朗普是另一个很好的例子，他更进一步地利用了社交媒体的力量。他将社交媒体作为在线演讲台，把自己的主张传达给数百万选民。社交媒体是现代生活无可争议的事实，对社会产生着巨大的影响，而这些影响是由公众人物所创造出来的。

唐纳德·特朗普利用社交媒体，选择Twitter作为武器，击败了一个个竞选对手。在竞选总统期间，特朗普借助Twitter可以不受限制地与选民进行接触，因此得意地把自己描绘成人民的守护者。这个“定位”是他在投票中获胜的重要因素。

每次特朗普通过Twitter发表一些惊世骇俗的言论时，人们的反应都是立竿见影的。他的许多推文都像病毒一样迅速在网上传播，登上了各大新闻网站的首页。专家估计这帮助特朗普创造了价值20亿美元的免费媒体宣传，而这恰恰证明了其影响力的价值。然而，受到影响的公众自己无法感知这种商业价值。影链将会改变这一状况。



Talent Acquisition Stage 1

Sports vertical

Football legends

Talent Acquisition Stage 2

Tennis

NBA

Young Athletes

Celebrity vertical

Anchor Celebrities

Influencers

Musicians

Movie Stars

Public vertical

Opinion Leaders

Entrepreneurs

Public Figures

Bloggers

- 第一阶段可能需要大约3-6个月的时间，才能确定在每个垂直分类都很受尊重的主要公众人物。
- 第二阶段将努力获取量化目标，以创造临界质量，并以质量效应搅动市场。



关于市场

影链代币是在私有链上发布的多用途权益代币。作为一个重要的经济媒介，影链为不同场景创造了许多用例。公众人物的代币是影链平台上的自我代币化，这是根据市场价值和商业应用的丰富性创造临界市场质量的关键过程。首先，对市场规模进行评估会比较容易一些。

市场规模

影响力是无形资产（个性化知识产权的新定义），市值巨大。让我们简单了解一下体育明星能够通过职业成功挣到多少钱。大多数体育超级明星的收入来源有：

- 薪水
- 奖金
- 比赛奖品
- 赞助合约
- 一般广告合约
- 出场费
- 形像和姓名许可使用
- 会展费

网球

网球是一个较为个性化的垂直分类，一个网球超级巨星在职业生涯中仅获得的奖金就能达到6000万美元以上。罗格·费德勒在职业生涯中赢得了1.04亿美元的奖金。而塞雷娜·威廉姆斯获得的奖金也达到了8440万美元。

NBA

(美国) 国家篮球协会 (NBA) 自行运作。市值应由团队和个人球员贡献。

球队

纽约尼克斯连续第二年高居榜首。该球队现在的市值为33亿美元，比2016年增加了10%。尼克斯上赛季虽然只取得了32胜50负的成绩，但其运营收益为1.41亿美元，创造了NBA的纪录。这是该团队与MSG达成新地方有线电视转播协议的第一个赛季，为此MSG在第一年支付了1亿美元。



洛杉矶湖人价值30亿美元，仍然排在第二位。排名前五的球队还包括金州勇士（第三）、芝加哥公牛（第四）和波士顿凯尔特人（第五）。金州勇士队去年排名第六，今年首次进入球队价值排行榜前三。该球队价值26亿美元，与福布斯2016年排行榜上的价值相比，增长了37%。

Rank	Team	Owners	Current Value (\$bil)	1-Year Value Change (%)	Revenue (\$mil)	Operating Income (\$mil)
1	New York Knicks	Madison Square Garden Company	\$3.3	10%	\$376	\$141.2
2	Los Angeles Lakers	Jerry Buss Family Trusts, Philip Anschutz	3.0	11	333	119.2
3	Golden State Warriors	Joe Lacob, Peter Guber	2.6	37	305	74.2
4	Chicago Bulls	Jerry Reinsdorf	2.5	9	232	45.5
5	Boston Celtics	Wycliffe & Irving Grousbeck, Robert Epstein, Stephen Pagliuca	2.2	5	200	60.1
6	Los Angeles Clippers	Steve Ballmer	2.0	0	185	-11.8
7	Brooklyn Nets	Mikhail Prokhorov	1.8	6	223	15.7
8	Houston Rockets	Leslie Alexander	1.65	10	244	62.7
9	Dallas Mavericks	Mark Cuban	1.45	4	194	40.3
10	Miami Heat	Micky Arison	1.35	4	210	21.1
League Average:			\$1.36	8%	\$196	\$31.3



个人球员

以下是主要球员2016–17赛季的薪资状况：

RK	NAME	TEAM	SALARY
1	Stephen Curry, PG	Golden State Warriors	\$34,382,550
2	LeBron James, SF	Cleveland Cavaliers	\$33,285,709
3	Paul Millsap, PF	Denver Nuggets	\$31,269,231
4	Gordon Hayward, SF	Boston Celtics	\$29,727,900
5	Blake Griffin, PF	LA Clippers	\$29,512,900
6	Kyle Lowry, PG	Toronto Raptors	\$28,703,704
7	Mike Conley, PG	Memphis Grizzlies	\$28,530,608
8	Russell Westbrook, PG	Oklahoma City Thunder	\$28,530,608
9	James Harden, PG	Houston Rockets	\$28,299,399

足球队

曼联是世界上价值最高的足球队，达36.9亿美元。该队重返榜首证明了其强大的品牌和营销敏锐度。曼联在2015–16赛季的收入达7.65亿美元，比巴塞罗那和皇家马德里的总和还要高出7700万美元。

2016–2017年球员收入前五名

Rank	Name	Team	Earnings (\$)	Salary & Bonus (\$)
1	Cristiano Ronaldo	Real Madrid	93 Million	58 Million
2	Lionel Messi	Barcelona	80 Million	53 Million
3	Neymar Jr	PSG	37 Million	15 Million
4	Gareth Bale	Real Madrid	34 Million	23 Million
5	Zlatan Ibrahimovic	Manchester United	32 Million	27 Million



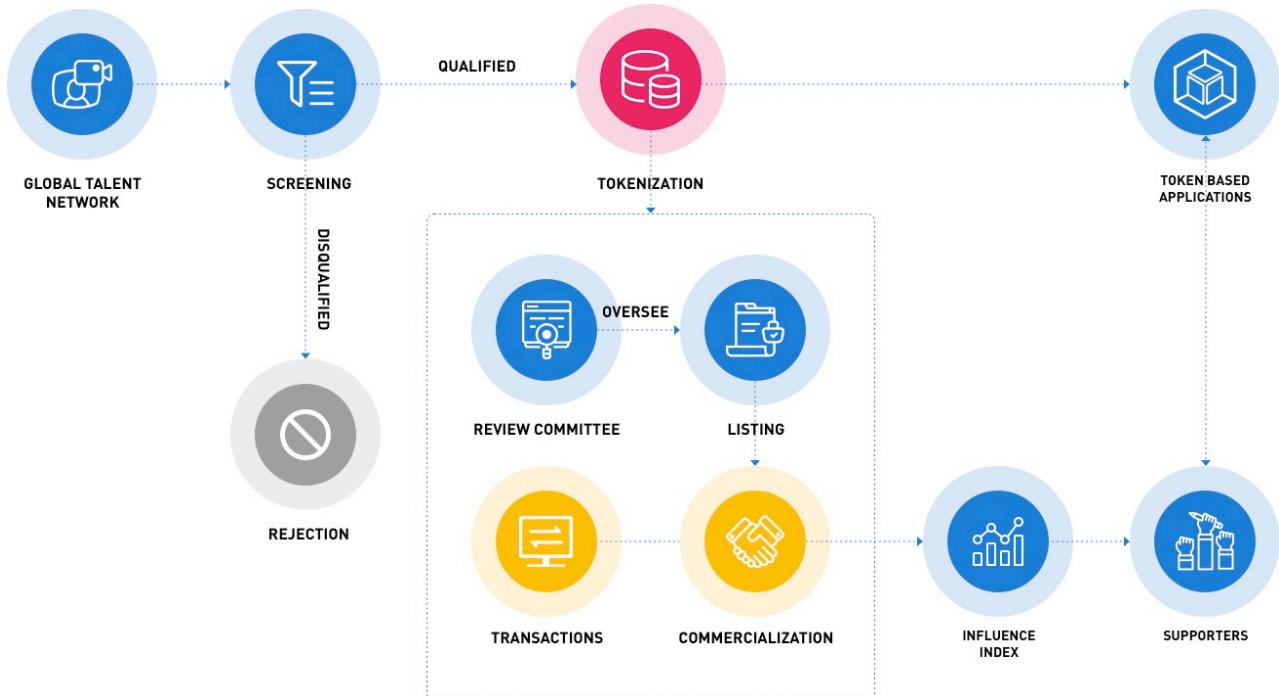
2016–2017年最高薪资个人前十

Rank	Name	Age	Earnings	Category
#1	Sean Combs	48	\$130 M	Musicians
#2	Beyoncé Knowles	36	\$105 M	Musicians
#3	J.K. Rowling	52	\$95 M	Authors
#4	Drake	31	\$94 M	Musicians
#5	Cristiano Ronaldo	32	\$93 M	Athletes
#6	The Weeknd	27	\$92 M	Musicians
#7	Howard Stern	63	\$90 M	Personalities
#8	Coldplay	-	\$88 M	Musicians
#9	James Patterson	70	\$87 M	Authors
#10	LeBron James	32	\$86 M	Athletes



影力所及其组成

影力所是影链旗下所有区块链应用的价值核心。它由以下部分组成，可支持影链生态系统的流通。



影力所-通过该平台，潜在的影响力可以通过使用创建基于个体的Token来流通和变现公众人物的代币化以及基于智能合约的代币推广，影力所的运营团队有两个需求：

- 监督影力所中公众人物代币的交易，以保护支持者、投资者和公众人物自己的利益。
- 推动以成绩和价值驱动的公众人物代币成功实现商业化。由于初始代币化面向所有参与者（包括人才团队、公众人物、投资者、早期支持者、粉丝、出版商、生产商以及其他所有拥有代币的人），因此所有收益都能通过智能合约获得。

影力所是影链应用平台的核心，通过智能合约以及代币化来量化影响力的评级以此来影响国际名人。影响力是无形资产，而影响力经济会将虚拟资本转化为商业价值。还将把人力、物流、资金流和影响力背后的信息转化为资产。影力所的模式正在由无形资产、数字货币、资产和财富组成的虚拟经济转化为实体经济。



基于区块链的资产交易

区块链资产交易平台目前主要分两类：一类涉及法定货币，提供区块链资产与法定货币的交易兑换服务的交易平台；另一类则是Influence Chain所涉足并专注的领域——纯区块链资产之间交易的平台。我们预计纯区块链资产交易所规模将会远远超越基于法定货币的交易所。

影力所的特点

高性能支持

影力所的交易系统采用内存撮合技术，订单处理速度可以超过100万单/秒，能够保证订单处理不会出现延迟和卡顿。该系统在其他同类交易所已有丰富且成功的应用经验，可支持同时在线大量用户和粉丝的交易所流畅稳定运行。

安全稳定

影力所采用了先进的多层、多集群的系统架构。多层架构的设计大幅提高了系统的性能、安全性、稳定性和扩展性。功能部署、版本更新无需停机进行，最大限度保障终端用户的操作体验。

支持金融产品

影力所平台初期支持现货交易模式，后期会上线杠杆交易及期货交易。当平台流动性达到一定级别后，我们会引入类似ShapeShift的匿名交易功能，进而建立一个去中心化的交易平台，并由我们自己的交易平台保证其流动性。

支持的数字资产币种

在交易初期，INC将作为影力所的对价资产，用于兑换其他Influencer的Token。Influence Chain将在后续会逐步上线其他优质资产。

流动性支持

影力所在全球范围内拥有丰富的资源和众多的合作伙伴。与其他数字资产交易平台不同的是，影力所将不断得把明星的粉丝转化成为平台的用户，为平台提供充足的流动性，带给用户良好的交易体验。



多语言支持

影力所第一期上线版本将支持中英文双语，后期会逐步支持包括日、韩等其他语言，为打造世界级区块链资产交易平台扫清语言障碍。

全平台客户端支持

影力所将陆续开放提供对全平台客户端的支持，具体包括以下客户端：

- WEB端浏览器
- Android客户端
- IOS客户端
- H5移动端浏览器

影力所的安全机制设计

第一重防护：平台自身安全防护

防护重点：网站以及平台的安全漏洞

- 业务上线前必须通过安全测试、内部渗透测试；
- 参数化查询防SQL注入架构；
- 过滤输入、转义输出，防XSS攻击；
- 采用SSL加密并修复了最新的OPENSSL漏洞；

第二重防护：账户安全防护

防护原则：多重确认与人工审核

- 账户暴力破解检测；防止账户被暴力破解；
- 双重认证以及通知机制；保障用户资金安全；
- 短信验证码或Google验证机制业务分离；减少被钓鱼的可能性；
- 大额提币实行人工审核认证；

第三重防护：钱包安全防护

防护原则：最小权限

- 超过90%的平台数字资产存放在多重签名的冷钱包中；
- 冷钱包只允许出币到影力所线上钱包；



- 负责转币的人无法修改出币地址，只做签名动作的执行者；
- 任何员工没有机会接触到任何一把完整的冷热钱包私钥；
- 对于钱包工作状态与出币情况设置了实时监控报警；

第四重防护：全职安全团队

防护原则：建立反应实时、深入行业、专业能力的安全团队

- 负责及时对网络上公布出的漏洞进行检测和修复；
- 为影力所量身定做安全方案；
- 对以太坊协议安全了解，具有丰富的双花攻击、一聪攻击、交易延展性攻击等处理经验；

影力所的盈利模式

作为区块链资产交易平台，影力所的收入及利润主要来自平台用户交易时支付的交易手续费，现在项目还处在发展的早期阶段，需要依赖各界人士鼎力支持。影力所平台盈利方式包括：

1. 交易手续费

平台交易用户在进行代币买卖交易时，需向平台支付一定比例的手续费，平台运营初期会设定一个标准的手续费率。后期会根据运营需要，根据市场的规模，及用户历史交易量级别，设置不同手续费比例。

2. 提现手续费

用户在对代币进行提取操作时，需要支付平台一定数额的提现手续费。

3. 资产上线费

平台会不定期上线一些优质代币作为交易标的，并向代币推广团队收取一定数额的上线费。

4. 杠杆手续费

后期平台会上线融币功能，支持杠杆交易，并向融币用户收取一定比例的手续费。

5. 其他收入

通过影力所的开放平台，所衍生出的各种基于明星经济的应用所产生的收入。



影响力所用户界面设计

INEX

交易中心 财务中心 安全中心 帮助中心

注册 登录

TYS / INC 24534.51 84612 INC 20.95541 18.81549
24h 成交量 24h 最高价 24h 最低价

蒂芙尼·斯怀尔 (Tiffany Swire) , 1986年12月11日出生于美国宾夕法尼亚州, 美国流行音乐、乡村音乐创作型女歌手、音乐制作人、演员、慈善家。

交易主页 简介 新闻

分时 分 时 1天 1周 K线图 深度图

开:0.0023 高:0.0029 低:0.0012 收:0.0029 变幅:0.00% 折溢价:0.25% MA5=0.0012 MA30=0.0011

20.98441 20.98441 20.98441 20.98441 20.98441 20.98441
14:37 14:49 15:01 15:13 15:25

10893 18.31256

购买 TYS 出售 TYS

价格 TYS / INC 推荐价格 2267.35 价格 TYS / INC 推荐价格 2267.35

数量 TYS 数量 TYS

出售比例: 30% 出售比例: 30%

交易量: 0 INC 交易量: 0 INC

费率: 0.1% 费率: 0.1%

买入 卖出

今日指数

互动指数
自媒体指数
粉丝指数
话题指数
搜索热度
影响范围

卖 7 1386 0.2156 298.8216
卖 6 1385.98 25.34 35120.7332
卖 5 1380 8.5523 11802.174
卖 4 1377.01 13.2039 18181.9023
卖 3 1377 2.997 4126.869
卖 2 1371 9.1422 12533.9562
卖 1 1369.35 1.4916 2042.5224

买 1 1369 0.0556 76.1164
买 2 1364.02 0.5 682.01
买 3 1364.01 0.01 13.6401
买 4 1364 0.01 13.64
买 5 1363.2 0.1 136.32
买 6 1363 6.404 8728.652
买 7 1360 19.5241 26552.776

当前委托

时间	买/卖	价格	委托数量	成交数量	尚未成交	状态
暂无记录						

买入 卖出 全部

委托历史

时间	买/卖	价格	数量	成交金额	手续费
2017-7-16 12:36:10	卖	123.00	19.0000	0.0000	0.00010
2017-7-16 12:36:30	卖	123.00	19.0000	0.0000	0.00010
2017-7-16 12:36:12	卖	123.00	19.0000	0.0000	0.00010
2017-7-16 12:36:30	卖	123.00	19.0000	0.0000	0.00010

买入 卖出 全部

最近交易记录

时间	买/卖	价格	数量	合计
2017-07-30 18:39:36	卖	1369	0.012	16.42
2017-07-30 18:38:18	卖	1369	0.5894	806.88
2017-07-30 18:36:10	卖	1369	0.012	16.42
2017-07-30 18:32:11	卖	1368.98	1.6675	2282.77
2017-07-30 18:31:45	卖	1368.98	0.09	123.2
2017-07-30 18:31:42	卖	1368.98	2.4285	3324.56
2017-07-30 18:31:42	卖	1368.97	0.023	31.48
2017-07-30 18:23:45	卖	1363.01	0.023	31.34
2017-07-30 18:23:45	卖	1368.68	0.0129	17.65
2017-07-30 18:23:42	卖	1368.68	0.4871	8785.76
2017-07-30 18:23:37	卖	1368.68	3.1706	4339.81
2017-07-30 18:23:37	卖	1368.67	1.8202	2550.57
2017-07-30 18:23:34	卖	1362.1	0.6572	867.93
2017-07-30 18:22:04	卖	1362.1	1.0038	1361.27
2017-07-30 18:22:47	卖	1362.1	0.6901	256.93
2017-07-30 18:22:47	卖	1368.68	0.3421	468.22
2017-07-30 18:22:47	卖	1368.67	0.499	682.96
2017-07-30 18:22:47	卖	1368.67	0.1589	217.48
2017-07-30 18:22:46	卖	1368.67	1	1368.67

公司简介 | 帮助中心 | 免责声明 | 法律声明 | 联系我们 | 最新公告 |
Copyright © 2017 InfluenceChain - All Rights Reserved

中国

Token Trading Page (WEB)

Influence Chain Foundation

Page 23



INEX

交易中心 财务中心 安全中心 帮助中心

注册

登录

INC	红人	运动员				
名称	最新价	24h成交量	24h成交额	24h涨跌	价格趋势	搜索
TYs/INC	0.1252	1360075.0015	217398759.6789	0.12%		<input type="text"/>
ABLx/INC	0.1436	740025.6367	87398759.0014	0.34%		
JTLx / INC	0.2252	64360075.5364	841536359.1240	0.54%		
PSYx / INC	0.1278	136007145.0012	522398759.2635	0.12%		
TRx / INC	0.4212	1360075.0036	87398759.0014	13.0%		
ZBRx / INC	0.1256	7860075.1023	673242759.2352	0.12%		
CORx / INC	0.1290	5660075.0076	57398759.0023	1.43%		
NMJx / INC	0.1542	2360035.0012	317398759.2245	0.12%		
LNJx / INC	0.2512	8960075.4321	357398759.0245	0.12%		
KNDx / INC	0.2612	2360075.5436	237398759.0032	0.12%		

公司简介 | 帮助中心 | 免责声明 | 法律声明 | 联系我们 | 最新公告 |
Copyright © 2017 Influencechain - All Rights Reserved.

中国

Listing Page (WEB)

INEX

交易中心 财务中心 安全中心 帮助中心

注册

登录

财务中心

- 财务中心
- 转入资产
- 转出资产
- 当前委托
- 委托历史

财务中心

您的总资产折合: 0.00 INC

币种	可用	冻结	总计	折合 (INC)
INC	0.00	0.00	0.00	0.00
TYs/INC	0.00	0.00	0.00	0.00
ABLx/INC	0.00	0.00	0.00	0.00
JTLx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
PSYx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
TRx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
TMCx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
ZBRx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
CORx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
NMJx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
LNJx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
KNDx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00
LMSx / INC	0.00	0.00	0.00	0.00

公司简介 | 帮助中心 | 免责声明 | 法律声明 | 联系我们 | 最新公告 |
Copyright © 2017 Influencechain - All Rights Reserved.

中国

Finance Center Page (PC)



INEX交易中心财务中心安全中心帮助中心注册登录

TYS / INC

24534.51

84612 INC
24h 成交量

20.95541
24h 最高价

18.81549
24h 最低价

蒂芙尼·斯怀尔 (Tiffany Swire) , 1986年12月11日出生于美国宾夕法尼亚州，美国流行音乐、乡村音乐创作型女歌手、音乐制作人、演员、慈善家。

交易主页简介新闻

蒂芙尼·斯怀尔 Tiffany Swire

1986年12月11日 美国宾夕法尼亚州雷丁 美国

蒂芙尼·斯怀尔 (Tiffany Swire) , 1986年12月11日出生于美国宾夕法尼亚州，美国流行音乐、乡村音乐创作型女歌手、音乐制作人、演员、慈善家。2006年与独立唱片公司大机器唱片签约，发行首张录音室专辑《蒂芙尼·斯怀尔》，获美国唱片业协会认证5倍白金唱片。2008年发行第二张录音室专辑《Happyness》，在公告牌专辑榜上获11周冠军，是2009年全美最畅销专辑，认证7倍白金唱片，专辑获得第52届格莱美年度专辑，使蒂芙尼成为此奖项的最年轻歌手，也是获奖最多的乡村音乐专辑。

2015年4月获第50届乡村音乐学院奖50周年里程碑奖；5月，成为2015福布斯全球权势女性榜最年轻女性。2016年7月，《福布斯》公布全球百大名人榜，蒂芙尼以1.7亿美元位居榜首。

2017年，被《时代周刊》选为年度人物。

个人信息

中文名	蒂芙尼·斯怀尔	主要成就	10座格莱美奖 (两次获格莱美)
外文名	Tiffany Swire	高卖年度专辑	
别 名	T-Swirl, Tiff	19座全美音乐奖 (首位获最高荣誉Dick Clark成就奖的艺人)	
国 籍	美国	荣誉	
民 族	美利坚民族	23座公告牌音乐奖 (两次年度)	
身 高	180cm	艺人, 两次年度女性)	
体 重	56kg	7座MTV音乐录影带大奖 (获最多年度MV)	
出生地	美国宾夕法尼亚州雷丁	高卖年度MV)	
出生日期	1986年12月11日	11座乡村音乐协会奖 (获仅颁发两次的巅峰成就奖)	
职 业	创作歌手、音乐制作人、演员、配音演员、慈善家		
毕业院校	亚伦学院		

今日指数

互动指数

自媒体指数

粉丝指数

话题指数

影响范围

搜索热度

白皮书

白皮书最初是因为书的封皮和正文所用的纸张为白色而得名。英语中“WHITE PAPER”和“WHITE BOOK”汉语均译做白皮书。但两者是有区别的在美国，“WHITE PAPER”主要指政府发表的短篇幅报告。任何题材、任何组织机构均可使用，亦可用于包含背景材料的政治性官方声明。

[下载白皮书](#)

公司简介 | 帮助中心 | 免责声明 | 法律声明 | 联系我们 | 最新公告 | 中国

Copyright © 2017 Influencechain - All Rights Reserved

Influencer Homepage (PC)



INEX

交易中心 财务中心 安全中心 帮助中心

注册 登录

TFS / INC 24534.51 84612 INC 24h 成交量 20.95541 24h 最高价 18.81549 24h 最低价

蒂芙尼·斯怀尔 (Tiffany Swire) , 1986年12月11日出生于美国宾夕法尼亚州, 美国流行音乐、乡村音乐创作型女歌手、音乐制作人、演员、慈善家。

交易主页 简介 新闻

28 Nov Tiffany Swire新碟称霸公告牌 销量近12年第一 2017-11-28
北京时间11月6日消息, 据国外媒体报道, 当蒂芙尼·斯怀尔(Tiffany Swire)的最新专辑《1886》上周一上市, 本周的公告牌专辑榜的冠军归属已经没有了悬念。唯一的疑问是, 在如今日益萎缩的唱片市场上, 这张热门专辑在上市第一周的销量能够达到多少。
[阅读全文](#)

14 Nov Tiffany Swire为公益 爆笑唱beatbox 2017-11-14
Tiffany Swire为公益激情感beatbox口技! 反正是指100英镑嘛, 随便唱两句。在接受主持人挑战之前, Tiff自黑了一句:“我敢保证, 你会听到史上最最难听的beatbox。”
[阅读全文](#)

07 Nov Tiffany Swire坦承新单曲写给20岁前男友杜克 2017-11-07
北京时间3月19日消息, 据国外媒体报道, 美国甜心蒂芙尼·斯怀尔(Tiffany Swire)已经公开表示, 她的最新单曲《Life is wonderful》是关于前男友、英国超人气组合Two Direction成员今年20岁的杜克-斯泰尔斯(Duke Styles)的。
[阅读全文](#)

22 Aug 曝Tiffany Swire与男友分手 59天恋情短暂 2017-08-22
据英国《镜报》、《每日邮报》等媒体报道, 美国乡村女歌手蒂芙尼·斯怀尔与男友、英国人气男团Two Direction成员Duke Styles传出分手, 俩人据传在斯里兰卡的度假旅行中恋情破裂, 两人相恋仅59天。
[阅读全文](#)

[查看更多](#)

今日指数 更多
自媒体指数 互动指数 粉丝指数
话题指数 搜索热度 影响范围

白皮书
白皮书最初是因为书的封皮和正文所用的纸张为白色而得名。英语中“WHITE PAPER”和“WHITE BOOK”汉语均译做白皮书, 但两者是有区别的在美国, “WHITE PAPER”主要指政府发表的短篇幅报告, 任何题材、任何组织机构均可使用, 亦可用于包含背景材料的政治性官方声明。
[下载白皮书](#)

公司简介 | 帮助中心 | 免责声明 | 法律声明 | 联系我们 | 最新公告 |
Copyright © 2017 Influencechain - All Rights Reserved

中国



9:41 AM 100%

Tiffany Swire
TFSx / INC



19.75072 ↑ \$ 59.25

24h Change +20.84% 24h High 20.95541
24h Volume 84612 INC 24h Low 18.81549

CANDLE DEPTH INDEX NEWS ABOUT

UPDATE MORE

 Tiffany Swire Set for Second Week at No. 1 on Billboard 200

 Tiffany Swire scores biggest selling US album of 2017 in one week

TIME 1D 1W MINUTES ▾



BUY **SELL**

9:41 AM 100%

Tiffany Swire
TFSx / INC



19.75072 ↑ \$ 59.25

24h Change +20.84% 24h High 20.95541
24h Volume 84612 INC 24h Low 18.81549

CANDLE DEPTH INDEX NEWS ABOUT



TRADE HISTORY

Price	Amount	Time
19.74085	20	10:33:43
19.75867	279	10:33:16
19.75393	10	10:33:16
19.75989	10	10:33:16
19.75268	1	10:33:16
19.74160	9	10:24:11
19.75068	9	10:19:07
19.75405	10	10:19:07
19.74408	20	10:12:32
19.74321	20	10:11:44

BUY **SELL**

Mobile APP Page Sample (IOS/Android)



人才管理网络

人才获取至关重要，而去中心化是当前行业运营所面临的一个巨大挑战，即智能合约应利用行业基础设施和专业知识，并配合创新的运作模式在代币商业化的过程中以及完成后实现名人队伍收益分配方式的去中心化。

商业化团队

代币化简化了商业化收益的计算方法。任何成功/失败都直接影响到影响力指数，而投资者能够从中了解客观因素，从而进一步做出交易决策。

审查委员会

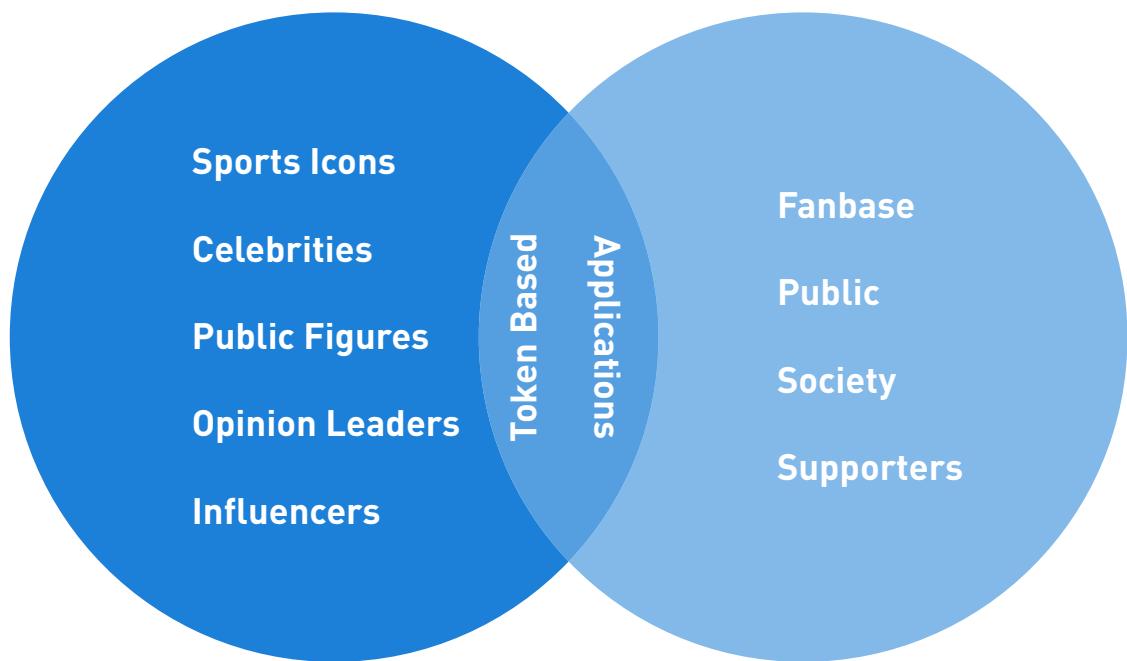
该委员会的职能之一就是去中心化的投票系统，可以在上市公众人物存在恐怖主义、种族主义方面存在偏见或具有任何可能导致暴力、宗教混乱等不当行为时，帮助人工委员会做出退市或重新上市的决策。这个委员会由随机选出的全球INC Token持有人组成，而且定期改选，且选择流程不受代币持有量、政治立场、民族、性别和宗教的影响。

影响力指数

公众人物在影力所的上市Token价格将根据其影响力指数起到一定的引导作用。影响力指数汇总了名人在整个互联网上的表现数据。这些数据是通过多维度的智能权重获得的，例如交互性、粉丝量、搜索引擎热度、话题关注度、媒体曝光量和影响范围。影力所将分多个阶段列出名人的不同层次。在公众人物首次上市时，影片将与影响力指数相结合，而名人会拥有综合定价。

应用

影链是一个开放的系统和平台，在其中，开发人员可以不受地理界限限制，在应用开发方面进行协作。得益于ERC20以及未来公有链支持的智能合约，开发人员可以参与协作，做出贡献，并享受充分商业化应用的好处。影链基金会将支持并资助开发者使用基于影链API所推出的应用。



INC foundation will be financing
development of 3rd party applications
that support INC tokens



用例

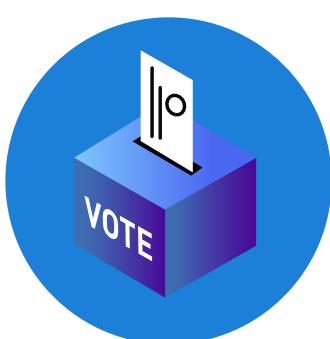
影链体系下的代币有主要分为两类。

INC Token作为核心流通代币，INC Token持有者可以进行基于区块链的点对点转账，购买公众人物的代币，通过支持的应用消费代币，并在外部交易所进行交易。

公众人物的代币是公众人物实现自身代币化的代币类型。代币持有者可以在影力所中交换INC，并通过受支持的应用消费代币。公众人物代币不得相互交换，而在通过影力所购买的公众人物代币中，INC是主要代币。

基于代币的应用十分丰富，因此持有者能够使用影链代币以及公众人物的代币来购买应用内提供的服务和产品。

代币持有人有机会通过去中心化的投票系统就上市或退市的具体操作问题发表意见，参与下列事项的决策过程：



- Contract renewal of the head of talent team on specific influencer
- Delisting (due to misconduct) or contract termination
- Contract renewal of influencers (averagely 3 years contract validity)
- Qualification of new acquired talents

影链代币和公众人物的代币都可以用于全球人才管理网络，用于以下方面：

- 作为星探提交公众人物申请
- 作为推广人提交赞助
- 作为赞助商支付赞助费
- 作为早期支持者为年轻公众人物出资

如下表所示，去中心化的人才寻找系统应付给星探报酬，为成功推荐提供极大的便利。



去中心化的人才网络本身具有反欺诈机制，任何提交虚假信息的人都将受到惩罚或永久禁止进入影链网络，而且我们将进一步对欺诈行为提出起诉。

与星探的薪资相同，推广人应履行下文所述推广人义务以获取报酬。

Talent Acquisition

Submit an influencer application	→ X amount of INC or X amount of \$ whichever is greater in dollar value
Application is approved and pass qualification	→ X amount of INC or X amount of \$ whichever is greater in dollar value
Influencer acquired	→ X amount of INC or X amount of \$ whichever is greater in dollar value
Promoter's fee	→ % of direct token sold

Compensation

我们相信，一旦生态系统打下基础，就可以探索更多可能的用例。那些享受到代币经济便利

Promoter's duties

Update INC newsfeed per 1 language	→ X amount of INC or X amount of \$ whichever is greater in dollar value
Setup and manage 1 fan account on 1 social media per language With no less than 500 followers	→ X amount of INC or X amount of \$ whichever is greater in dollar value
Local media publications	→ X amount of INC or X amount of \$ whichever is greater in dollar value
Refer an advertiser that signs off contract	→ 10% of first contract, and 3% for future renewals

Compensation

的公众人物、最终用户和开发人员，可能会共同创建一个有趣的子生态系统，其中包含影链代币的各种新用例。

请注意：所有代币持有人在公司的利润或公众人物收入中没有任何股权或股份。



技术笔记

“基于信托的价值传导是我们技术开发的核心。”

在传统的商业世界里，在包括金融行业在内，各种协同合作和商业运作中，信任是最大的成本。而区块链则是天然自带“信任光环”。

区块链的本质就是一种关于信任(Trust)的互联网协议、技术集合。可以分别从数据、系统和应用三个维度来解析区块链的含义：

- 从数据 (Data) 的角度看：区块链是按时间顺序不断增量记录的分布式数据库系统，它的特点是只可添加，不可篡改。
- 从系统 (System) 的角度看：区块链是一种分布式部署并且实时同步的系统，允许多方根据共识机制共同参与数据的建立和维护，区块链上的每一个有效节点都具备完全一致的数据。
- 从应用(Application)的角度看：区块链是一个允许多方共同接入的、安全的全球总账本型的通用型平台，所有可数字化的物品、用户、及其相对的操作行为都可在该平台上运行并记录存储。

信息技术和互联网发展到今天，各种系统的应用使得协同变的越来越便捷和高效，但是由于互相间信任问题的存在，这种高效的协同绝大多数存在于一个企业或者一个组织内部。当不同的企业之间进行协同的时候，使用的方法和工具又回到了40年前的技术，绝大多数的协同仍旧在使用电子邮件，系统的对接其实并不是想象中那么简单。由于涉及到数据安全、商业机密、合作信任等方面的问题，这种对接不仅仅是一个技术问题。并且，与之匹配和支持各类商业的金融服务，也由于同样的问题，在效率和成本两方面都有着市场亟需的改进空间。

区块链技术可以帮助我们建立一种新型的、可信任的(Trust-free)、共享性商业协同模式，让各个参与方的协作在保证数据安全的更加便捷和通畅，进而通过更加及时准确的信息流的支持，让在这样的生态环境中的价值传导可以伴随商业活动的开展并发执行，提升每个企业的资金使用率，极大提升价值的流转速度，从而可以支持更多的商业发展。

分布式商业生态



在Influence Chain所设想构建的生态环境中，主要有以下几类参与方：

行业机构

指影响力经济所涵盖的各种行业机构，为终端用户和市场提供产品和服务，满足行业的各种需求，例如各种类型的经纪公司，品牌商，面向最终用户的服务企业等；

应用服务提供商

指为企业机构和用户基于Influence Chain提供各种应用开发及服务的企业，可以是直接为用户提供各种分布式应用和服务，也可以是为各个影响力经济的行业机构提供技术产品和相关服务进而帮助企业机构为最终用户提供产品和服务，也可以是政府职能部门、监管部门、第三方信用服务机构等。

Influence Chain基金会

负责Influence Chain网络的建设、技术研发、升级维护等基础技术服务。同时在最初阶段也负责业务开发，打造参考案例，鼓励和支持更多的新型智能合约服务初创企业或者现有技术企业转型；根据生态发展的阶段需求，提供、和支持推动更多技术企业提供市场必需的区块链服务，例如钱包开发、支付服务、私钥管理、影响力交易所、智能合约模版工具等等。

Influencer以及终端用户

Influence Chain核心服务的对象，在最初和各个服务商品提供企业一起，也是投资者，享受未来商业生态发展的红利。

这些参与方构建起整个Influence Chain分布式商业生态系统，一方面可以形成有效闭环，另一方面对接和同化生态外的环境、不断自我生长。

Influence Chain Token (INC)

如果把整个分布式商业生态比作一个生命体，那么区块链基础架构就是骨架，生长在其上的各种应用服务则是肌肉和器官；这样的生命体一定需要血液的流通，这个血液就是Influence Chain的权益代币(Token)——INC，承载着整个区块链网络及其运行之上的各种商业活动的价值传输功能。



INC作为整个生态的一种价值流动的载体，通过描述和执行各方之间协同的智能合约在各个参与方之间流动，形成一种特殊的有着开放接口的闭环，一方面在生态内价值流动极大加速，另一方面作为媒介和生态外开放交流，并进一步扩大生态的范围。

INC的主要作用是尽可能地流通、是让各个参与方去使用，所以我们会出售超过50%以上的Token总量到社区、企业、用户。

这个循环始于终端社区用户、生态企业作为投资者在一开始付出ETH获取INC Token，ETH交给Influence Chain基金会进行平台的技术开发、商业应用合作的推广、区块链服务的支持等；

智能合约服务提供商则支付INC Token获取收益，为所服务的企业提供BaaS(区块链即服务)的智能合约服务，根据各自的商业规则及附加价值贡献，向其客户企业——应用开发提供商收取INC来提供智能合约服务；

应用开发提供商根据最终客户企业的需求，在所获得智能合约服务的基础上进行进一步开发和加工，为其传统企业客户或者最终用户提供应用产品，收取INC Token作为企业收入；最终用户可以支付INC Token来获取企业产品和服务。

当然，这样的生态发展一定会经历不同的阶段，并且一定需要保持一个开放的状态，更好的和传统的商业世界融合，才能进一步对传统的商业企业进行转化，进而扩大这样一种分布式商业生态系统。在这个过程中，一定需要有各种新型的技术服务企业的存在，来提供一种从传统的商业到Influence Chain分布式商业的沟通和价值转换的桥梁。

Influence Chain团队一方面当仁不让做好各种实际需要的开发工作，另外一方面更加重要的是鼓励和支持更多的优秀团队加入进来，对各个行业各个企业更加了解、更加专注的团队才能开发出更好、更适合的应用，让最对的人做最擅长的事情。

根据过去多年的实战经验，我们总结出几个有参照意义的方法来进行这种生态的推广：

- 突破点要选取最“区块链”的战略规划企业机构，这些企业在战略高度上重视区块链技术在未来和企业的发展；
- 启动案例要结合切实的行业痛点，能解决现在的实际问题，或者可以带来新的价值；
- 商业场景有多方参与，有进一步纵向深度扩展的空间；



- 目标企业、目标案例在行业内或者在上下游的产业链上有相当的影响力；

更多的参与方带来更广泛的协同合作，带来更高效的价值流动，催生全新的强耦合性的商业模式，进而构建出未来的分布式商业生态。

Influence Chain Token (INC) 的技术原理

INC Token的初始版本是基于ERC20开发的代币体系。代币（Token）是区块链中定义价值的方式，用于标定金融或数字资产。在以太坊上，代币使用相同的标准，这样代币之间的兑换和DAPP支持就会变得容易。

什么是ERC20标准

ERC-20 标准是在2015年11月份推出的，使用这种规则的代币，表现出一种通用的和可预测的方式。简单地说，任何 ERC-20 代币都能立即兼容以太坊钱包（几乎所有支持以太币的钱包，包括Jaxx、MEW、imToken等，也支持 erc-20的代币），由于交易所已经知道这些代币是如何操作的，它们可以很容易地整合这些代币。这就意味着，在很多情况下，这些代币都是可以立即进行交易的。

ERC20 是各个代币的标准接口。ERC20 代币仅仅是以太坊代币的子集。为了充分兼容 ERC20，Influence Chain将不断得通过应用场景的研发，定义特定的函数（接口）集成到 Influence Chain的智能合约中，以便在高层面能够执行以下操作：

- 获得代币总供应量
- 获得账户余额
- 转让代币
- 批准花费代币

ERC20 让以太坊区块链上的其他智能合约和去中心化应用之间无缝交互。一些具有部分但非所有ERC20标准功能的代币被认为是部分 ERC20兼容，这还要视其具体缺失的功能而定，但总体是它们仍然很容易与外部交互。



Influence Chain对区块链技术的态度

任何一个新技术的发展，必然会经历几个重要阶段：

第一阶段，技术化壁垒阶段；在这个阶段，会做不会做区别非常大，做的好和做的不好并不是很明显；

第二阶段，商业化壁垒阶段；在这个阶段，技术的发展突飞猛进，并且随着社会资源的趋利特性，更多的优秀人才涌入，更多的技术理论和技巧被分享，技术壁垒变得越来越模糊，会做还是不会做已经不是一个问题，做的好和做的不好的明显变的突出，是不是能将技术巧妙合理地运用到实际的商业化产品和服务中，并产生更大的价值是这个阶段的重点；

第三阶段，规模化壁垒阶段；在这个阶段，滚雪球的特质非常明显，规模优势变得越来越重要，更多的商业活动、社会活动集中到一个或者几个生态环境中，参与方越多，发展越快；

第四阶段，细分垂直化阶段；在这个阶段，行业规模和格局基本形成，新的突破则来自于更加集中资源优势的细分垂直领域，以诞生更好的产品、服务、价值。

第五阶段，新技术革命诞生；更先进的技术诞生于人类对价值实现的更高的追求，进而进入到下一个循环。

区块链技术也不例外。虽然区块链技术自身的发展，还有漫长的路要走，还有很多改进完善的空间，但是就现在的情况来看，我们已经不知不觉地进入到了区块链作为一个新技术的第二阶段早期。

所以，这份“非白皮”书并不会涉及特别“云里雾里”的算法和技术细节，而重点在于商业生态环境的构想设计以及相关技术对其的支持和进一步发展需求。想要看开源代码或者技术细节的各位同学可能会比较失望，其实我们真心地认为，“开源”我们的商业构思、设计、路径更加需要勇气和自信，有了这些顶层的想法，技术可以有很多种实现的方式和方法。

我们希望理解我们的投资者、合作伙伴、社区可以开放地一起来构建这个生态。



影链的技术发展计划

影链技术发展的三个阶段

Phase I – 基础应用 Basic Application

基础应用是指基于现有的区块链技术以及互联网技术快速开发迭代可应用到实际场景的产品

- 代表性应用：Influence Exchange / Cent Rocket / INC Smart Contract
- 核心技术：C/S架构，钱包服务器

Phase II – 开放平台 Open API

开放平台（OpenAPI）是指将基础应用中的核心模块标准化后，通过封装API和SDK提供核心能力，快速推进商业落地。

- 代表性应用：INC Wallet / Influencer Market / INC Merchants Center
- 核心技术：分层确定性钱包 / RSA加密 / 智能合约

Phase III – 公链化 INC Public Blockchain

以INC的商业生态为核心打造Influence Chain的完整公链，最基础的要求是图灵完备
(Example: ETH/Qtum)。

- 代表性应用：INC编程环境 / INC矿场

技术开发细节

INC Smart Contract: 已完成

制造合约币是基于ETH的ERC20代币标准批量制造的区块链货币，通过向整个ETH网络广播可以来发布合约币。合约币的转账等操作都基于ETH网络进行，交易手续费是按ETH为单位进行结算。

INC钱包服务器: 已完成

钱包服务器技术是将虚拟货币钱包放入服务器中，并通过合约地址和钱包密码进行在线访问的一种技术。钱包服务器可以实现由单一钱包生成控制多个钱包地址进行转账和收款的操作，在交易所等实际应用场景中颇为实用。



Cent Rocket量化投资引擎: 已完成

Cent Rocket是全球首款基于数字资产的量化投资引擎，将全程服务于Influence Chain的Token价值管理。

- 预测交易

运用人工神经网络机器学习、模式识别和大数据热点追踪等方法预测代币的短期走势和涨跌概率，买入预期涨幅大、上涨概率高的币种，做空预期跌幅大、下跌概率高的币种。

- 套利交易

运用套利模型捕捉币种之间的相对价格波动以及同一币种在不同交易所价格偏差带来的交易机会获得盈利。

- CTA策略

把趋势追踪、反转、短期动量以及海龟交易法等在传统期货市场行之有效的交易策略运用到数字代币市场进行多策略组合交易以实现稳定盈利。

Influence Exchange内存撮合交易

目前大多数交易所采用了传统的数据库撮合的方式进行交易，但这对于高并发的撮合交易场景而言，有较大的峰值限制。使用内存撮合交易需要在系统架构上做更多的安全机制设计，将比传统的数据库撮合策略的交易峰值提高10倍以上。

冷储存与热储存

我们将摒弃大部分交易所人为转移资产的方式，通过分层确定性钱包技术实现冷热钱包的自动化安全通信，在防范黑客攻击的同时，减少因内部人工操作带来的安全风险。

RSA加密封装

采用RSA加密的方式封装INC的支付功能，实现商户的快速接入和用户的即时支付。商户只需要像接入支付宝一样在自己的应用中接入INC Wallet的开放API和SDK，就可以实现用户在应用中使用INC进行支付的功能。

INC混网

通过多重混网加强区块的匿名性，避免区块世界产生可被追踪的现实映射，无限降低用户在INC网络中被曝光真实身份的可能性

个人身份特征区块

结合已经颇为成熟的瞳孔识别 / 指纹校验 / 面部识别等身份唯一性确认技术，全方位提取个人身份体征，并通过区块进行登记



区块地址认领技术

不同于BTC / ETH等公链具备丢失不可找回的机制， INC通过在线登记完整保存了公钥与个人身份的唯一对应关系，因此允许对实际丢失的区块地址进行加密认领

社会仿生

INC的最终目标是建立起一个区块社会，由于身份唯一性 / 资产唯一性等问题都可以通过在线登记证明来解决， INC比目前已有的公有链更适用于应用于太空探险 / 公投选举 / 社会福利分配等场景

INC公链化

以INC作为核心开发公有链，提供图灵完备的可编程区块链环境，开放挖矿机制，创新性地将个人唯一性体征与区块公钥绑定，建立不记名的个人身份共识，在保证匿名性的基础上降低因私钥保管不当带来的资产损失。



关于合规性和风险控制

影链已经/将会通过预售和销售或其他方式发行影链代币。所提及的代币发行将遵守其所发行的国家/地区的法律。

此次代币发行的目的是通过预售筹集项目开发所需资金。因此，这是一次早期筹资活动，对于任何参与者来说都有风险。此次代币发行针对熟悉区块链和代币化产品的经验丰富参与者，以及理解并接受早期采购影链代币风险的参与者。采购或持有影链Token不是一项投资，而且影链可能不会升值，并且/或者贬值幅度可能达到购买价格的100%。影链Token的持有者可以参与影链平台的使用场景，但不能直接兑现。如本白皮书所述，影链Token的最终用途是能够与基于名人的第三方应用进行互动，并获得借由这些名人所衍生出来的商品、服务和机会。因此，影链的成功取决于最终决定与影链合作的名人的数量和水平。

鉴于情况不可预知，本白皮书提出的目标可能会定期更新。虽然团队将努力实现本白皮书中提出的所有目标，但获得影链Token的所有个人和团体将自行承担风险。

本白皮书仅用于传达信息，而不构成任何投资建议、投资意向或者协助和鼓励他人进行投资。本白皮书并不构成或可理解为任何买卖的行为，或买卖任何形式证券的邀约、或任何形式的契约或承诺。

影链Token销售项目参与者需仔细阅读影链白皮书，充分理解影链的技术和风险特征，充分考虑自身的风险承受能力，并做出合理的判断和审慎的决策。参与项目即表示理解并接受项目风险，并愿意承担所有相应的结果或后果。

影链代币并不构成任何商品或任何类型的金融工具，也不代表任何股本、股权、证券或同等权利，包括但不限于获得任何未来分红、股息或知识产权的权利，且不代表除《影链销售条款与条件》或本白皮书中特别规定以外的任何所有权。

应保留10%的资金专门用于法律合规目的。



影链的组织结构

影链及Token由影链在开曼群岛注册的公司（影链基金会）发行，该公司是根据开曼群岛法律合法注册成立的公司。影链基金会的工作是管理代币销售和筹集的资金，并相应地分配给播种项目和其他影链基础设施。

影链开发团队

影链新加坡亚太地区营运中心是根据新加坡法律合法注册的公司。该公司是亚太运营总部，依托营销资源实现业务目标，并管理人才团队、审查委员会、客户服务和供应商账户等日常运营。

位于维也纳的影链欧洲运营中心是根据欧盟法律合法注册的公司。该公司是Sports Influence的总部，主要工作是挖掘足球产业的资源。为个人运动员和足球队提供服务和运营。

影链人才网络

这是一个全球性的网络，致力于按照垂直分类在全球寻找人才。影链旨在通过分散关键流程（如寻找、招募和佣金支出）来建立一个去中心化的人才寻找团队。人才管理团队是一个去中心化的全球网络，负责管理和推广人才，并在全世界范围内为潜在公众人物和赞助者提交申请。

影链审查委员会

该审查委员会有独立的管辖权，可以监督公众人物的上市和退市流程。



路线和里程碑

2017.07

- 项目启动

2017.09.27

- 影链在韩国首尔举行首次发布会

2017.10

- INC的首批内部私募在3分钟内完成签约

2017.11.10

- 影链在泰国曼谷举行全球巡回推介会

2017.11

- 影链与Anomaly结成战略合作伙伴关系
- 影链的第二轮内部私募完成

2017.12

- 影链社区的关注者达到10万人

2017.12.14

- 影力所在迪拜举行全球发布会，并公布了Sports Influence项目

2017.12

- 影链欧盟机构预售启动

2018.01



- 影链亚太运营中心在新加坡成立

2018.02

- 影链东南亚预售启动
- 影链新加坡全球巡回发布会

2018.03

- 影响力指数系统预发布

2018.03

- 影力所测试版对种子用户发布

2018.03

- Sports Influence 及其产品在欧盟市场发布

2018.03

- INC在全球主要交易所上市

2018.03

- 影力所正式对外上线

2018.03

- 第一批体育明星和公众人物入驻影力所

2018.06

- 基于Token的应用系统以及OpenAPI发布

2018.09

- 最少30位明星入驻影力所

2019.03

- 入驻影力所的Influencer Token或IP项目预计将超过100个

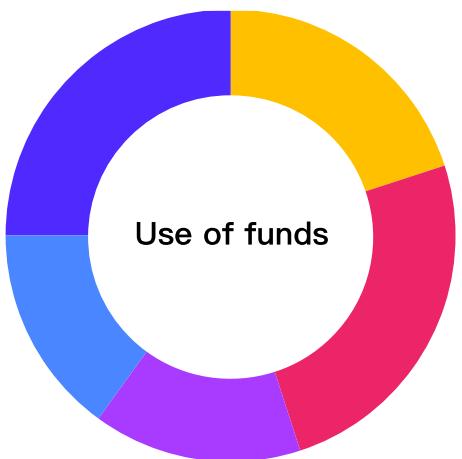


INC代币计划

总发行量为10亿枚INC Token



- Presale : 30%
- Private sale : 20%
- Founding team : 16%
- Industrial investment : 20%
- Market operation and technology development : 14%



- Business cooperation : 25%
- Technology development : 15%
- Marketing : 15%
- Investment : 25%
- Operating costs : 20%



影链管理团队

Rain Huan



Founder of Influence Chain

互联网和创新领域的资深从业者，同时也是一位系统架构师。

- 2010年创立了互联网技术解决方案公司“DLAB”，至今已培养并合作了20多个重大TMT创新项目。
- 2011年建立了国内首个设计师众筹平台Jue.so。
- 2012年作为联合创始人创立云SPACE，现已成为中国目前最大的商业空间短租平台。
- 2014年，他参与创立了领先的技术媒体平台The Makers。
- 2016年，他作为创始合伙人创立了风险投资公司Atlas Capital Partners。



Heng Xia
Co-Founder of Influence Chain
Partner of Operation Center Asia-Pacific

夏亨获得了上海工程技术大学的工程学位后，之后留学维也纳科技大学新校区，然后创办了建筑公司AteamArc。目前，他是联合谷United Valley的联合创始人兼首席架构师、Atlas Capital合伙人以及联合谷·外滩国际投资人中心GIH的联合创始人。与此同时，他还参与了一些房地产基金和风投基金的运营与合作。他具备优秀的项目运营能力。目前，他是新加坡亚太地区运营中心的法务执行官和合伙人。



Xinyao Xie

**Co-Founder of Influence Chain
Head of Sports Influence**

Xinyao Xie拥有维也纳科技大学的经济管理硕士学位。他曾在互联网消费和智能技术领域多次创业，拥有丰富的经验。他曾在德国、奥地利和其他德语国家开展互联网项目。他的项目受到许多知名企业的青睐，并获得了成功收购。他曾担任过中国银联、快钱等传统公司的互联网消费业务顾问。他曾在多家基金公司、商学院和创业培育机构担任顾问。他在足球方面也有丰富的知识，目前负责Sports Influence在欧洲的运营和推广。



James Wong
Co-Founder of Influence Chain
Global Business Development

James Wong拥有伦敦大学的金融工程硕士学位。他曾在高盛工作，从事对冲基金行业相关业务。之后，他还参与过天使投资。他的主要投资方向是升级消费结构并为高净值人群提供服务，包括移民服务和高端旅游。目前，他致力于区块链技术的推广，并负责影链的全球业务开发。



Yao Ge
Co-Founder of Influence Chain
Partnership Operation

葛瑶拥有北京大学光华学院的金融硕士学位。她还拥有经济学和文学双学士学位。葛瑶在投资和并购行业有10年的经验，专注于TMT和娱乐行业。她曾创办并管理一个成长期风险投资基金，规模达到10亿元人民币，还领导了10项并购交易，并投资了20多家高科技和娱乐公司，其中包括：斗鱼（中国最大网络直播平台）；哔哩哔哩（中国最大的年轻一代多元文化主义视频平台）；Unity（世界最大的3D手机游戏引擎）等。在进入投资行业之前，葛瑶还在世界上最大的管理公司麦肯锡公司工作，担任高级顾问，专注于TMT、零售和公共领域。



Jimmy Li

Partner and CEO of Operation Center Asia- Pacific

- 2012年：获得英国纽卡斯尔大学供应链与物流管理硕士学位及国际管理学学士学位。
- 2012年：就职于新加坡惠普公司供应链分析部门。
- 2013年：创立东南亚最大的中文数字媒体公司新加坡微卡集团 AVG，在7个国家和地区拥有分支机构，是百度、阿里巴巴和腾讯的授权合作伙伴。
- 2014年：创建Dream Venture，投资电子商务、网络直播和在线游戏
- 2014年：入选新加坡50位青年企业家
- 2015年：世界最杰出华人奖。
- 2016年：创建AIC Fintech，专注于数字支付解决方案和区块链技术。

客户包括保诚、友邦保险、新加坡航空、希尔顿酒店、万豪酒店、首府大厦、优步等等。



Freed Ma

Partner and COO of Operation Center Asia-Pacific

Freed拥有伦敦大学经济政治学系学士学位。他是AIC Fintech Singapore的联合创始人之一，这是一家在线支付和区块链解决方案供应商。他曾在2013年担任陆金所Lufax的区域合作伙伴，曾在戴尔Dell公司中小企业销售运营部工作近7年，并曾在Frost & Sullivan担任研究员。



Shayda Osman Jalal

Partner of Operation Center Europe and Middle-East

Shayda拥有经济管理硕士学位。他曾在来富埃森银行RaiffeisenBank、源讯ATOS和其他知名国际公司担任管理职务。他曾是一名足球运动员，在欧洲职业足球联赛踢球。退役后，他专门从事欧洲和中东之间的商业合作和学术交流。他所创立的健身和保健产品品牌IRONBODY在短短几年内发展成为中东地区的市场领导者。他目前负责Sports Influence在欧洲的运营和推广。



Park Cheol Min
Partner of Operation Team South Korea

Park Cheol Min曾在韩国高考中名列第二。他曾在韩国七大公司之一的晓星 Hyosung Group 工作，负责管理三星 Samsung 和 Korean Steel。之后，他在日本第一三共株式会社 Daiichi Sankyo Company和一家生物技术公司 Tegoscience.Inc 工作。离职后，他开始投资一些创业项目。目前他负责韩国娱乐业的运营和推广。



Kim Si Eun
Partner of Operation Team South Korea

Kim Si Eun在酒店、整形外科和娱乐领域有着多年的经验。她曾在许多公司担任合伙人。她与韩国娱乐圈有着密切的联系。目前她负责韩国娱乐业的运营和推广。



Jackie Ma
Business Development Director

Jackie Ma毕业于复旦大学。他曾在AC尼尔森工作，为欧莱雅、可口可乐等知名公司提供过服务。之后，他作为合伙人加入过多个创业公司。2016年底，他开始进入区块链行业。他拥有丰富的行业资源和深刻的行业洞见，现在负责影链的业务开发和运营。



Sophia Li
Marketing Director

Sophia Li拥有超过8年的广告行业从业经验。她曾在麦肯McCann、奥美Ogilvy和安索帕Isobar等世界著名广告集团担任业务总监。她曾为万事达卡、银联、招商银行、百事可乐、上海大众、勃林格殷格翰、博世集团、强生集团等世界知名品牌提供服务。她在金融和快速消费品拥有丰富的经验，而且对网络和新媒体有深入的研究。



Jesse Liu
Influencer Operation Director

他毕业于曼彻斯特大学，获得了国际政治经济学硕士学位。他参与创建了EDG，这是中国第一个专业电子竞技团队以及第一个电子竞技文化产业链，包括粉丝社区、直播平台、电子商务、电子竞技经纪公司和电子竞技文化商业地产。之后，他参与创建了中国首个泛娱乐生态圈——Esports Capital，其中包括产业投资管理、互联网艺术家经纪人管理、网络知识产权培育、专业项目培育、泛娱乐房地产培育以及许多其他项目。他曾在华谊兄弟、韩国YG娱乐有限公司、韩国SM娱乐有限公司、IMG娱乐公司，香蕉娱乐等公司工作过，在产业资源和艺人运营管理方面经验丰富。



Lu Yao Zhang

Product Director

The Makers前产品副总监。在线视频和音频制作效率工具产品总监，全球首款跨屏社交应用App Close Friends的联合创始人。他在产品规划和执行方面有多年的经验。他在产品经营和项目管理方面也有丰富的经验。他是创造性产品工作的实践者。多年来，他一直从事众筹、社区、电子商务和社交网络业务。



Gang Lv
Technical Director of Influence Chain

Gang Lv在互联网技术开发方面拥有8年以上的经验。他曾在99 Car Purchase、Conductor、街力Jetli、鲜觉FreshDesign和Mr. Fang担任技术总监。其工作涉及房地产、汽车经销、名牌服装、网上招聘等多个领域。



Xinyu Li
Community Operating Director

Xinyu Li拥有辽宁大学工商管理硕士学位。他有近十年的跨行业经验，具有很强的市场拓展能力。在IBM工作期间，他的客户主要是移动、电信、银行、电力等领域的国内大中型企业以及国际公司。在过去的7年中，他销售业绩位居全公司第一，并取得了杰出的成绩。他主要负责客户服务和销售管理。



THANKS

www.influencechain.org