



# Birdchain融资Deck

# 目录

1

Birdchain的诞生

2

产品规划与细节

3

中国市场的合规启动流程

4

路线图

5

融资条款

6

团队

# Birdchain的诞生

Birdchain诞生于两年前，愿景是利用去中心化区块链+短视频产品形式，  
创造一个以创作者为中心的人文进步平台。

首先，互联网即将进入Web3.0的时代，关注创作者利益是当前创业项目的创新方向，颠覆中心化互联网平台的大批区块链项目涌现出来，我们要做的就是颠覆以抖音为代表的中心化短视频平台，创造一个以创作者为中心的人文进步平台。



# Birdchain的诞生

Birdchain诞生于两年前，愿景是利用去中心化区块链技术+短视频产品形式，  
创造一个以创作者为中心的人文进步平台。

其次，短视频发展几年来，面临的争议越来越多，主要是其宣扬的算法中立性造成的成瘾机制，具有让人向下的力量，算法把人性的弱点研究的过于透彻，肆意狩猎国民心智，一个清醒的社会，应该意识到，短视频对公众心智有巨大的侵蚀与扭曲之力，梦想的窄化与矮化，显然不是一个社会的吉兆。我们的短视频希望重视人文、心理，激发作品中人性向善的力量，解决短视频当前令用户沉沦上瘾问题。人文强调如人的主体性及人的尊严、人之道德修养及各个方面自我提升或自我完善的自信与能力、以及人如何增进生命的丰富性等。



# Birdchain的诞生

Birdchain诞生于两年前，愿景是利用去中心化区块链技术+短视频产品形式，  
创造一个以创作者为中心的人文进步平台。

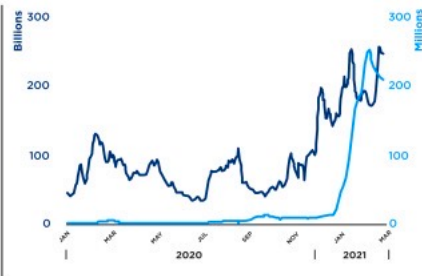
最后，短视频业务模式可以快速推出产品产生现金流，  
市场庞大有对标对象，NFT市场活跃度高，拥有稳定可  
可视化可预测的变现过程。解决国内法律法规问题，短视  
频将是区块链最有潜力对接现实世界的增量市场。

## NFTs Market VS Global Crypto Market

NFTs trading volume began rising in January 2021, which was in tandem with the growth of global crypto transaction volume. Meanwhile, the NFTs market is still small and only accounts for around 0.1% of the overall crypto transaction volume.

Note: data shows the 7-day moving average of both trading volumes.

 crypto.com



Non-Fungible Tokens (NFTs)

# 产品规划与细节

Birdchain产品矩阵



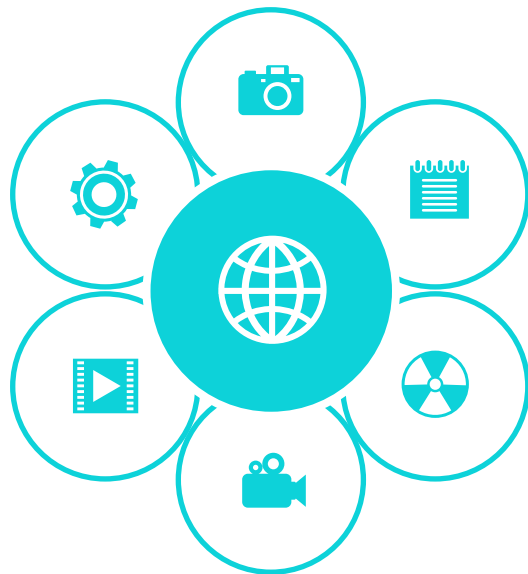
基础经济模型



短视频经济体



NFT交易平台



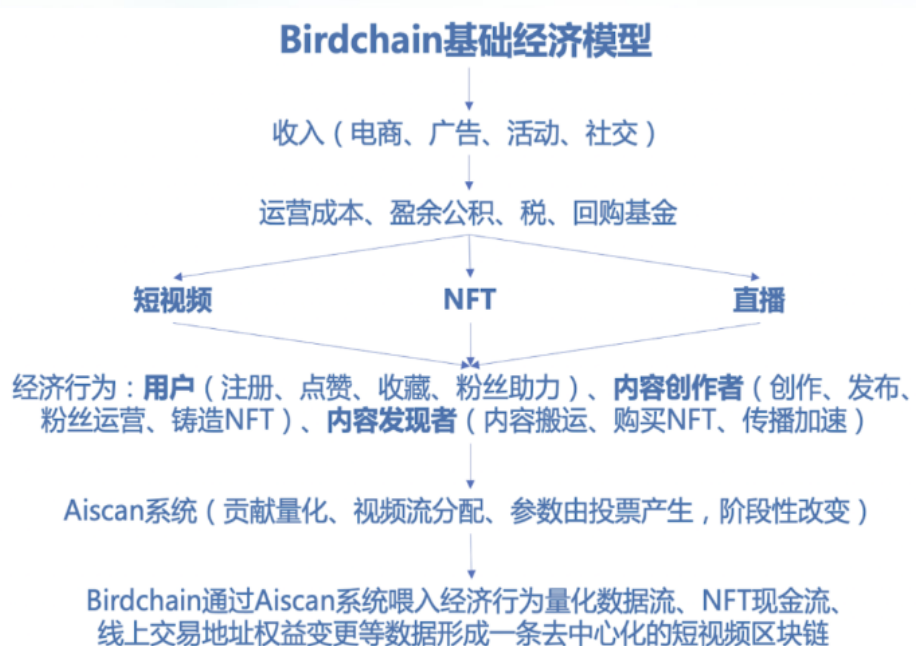
直播平台



关于POS记账权



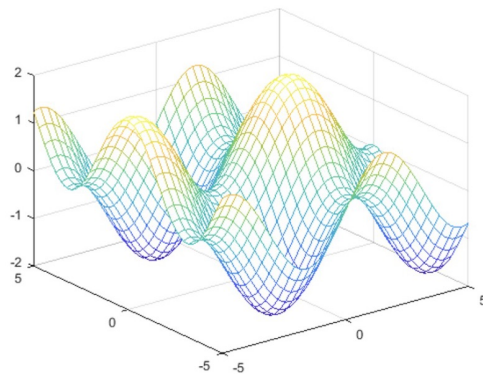
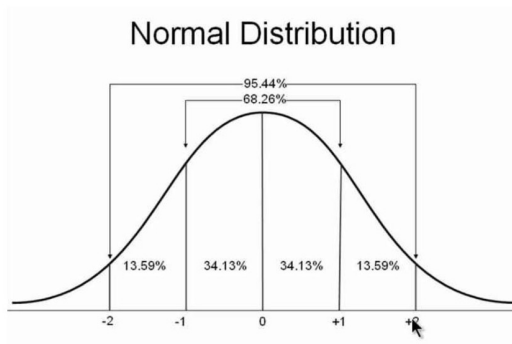
# 基础经济模型



Alscan系统是去Birdchain上量化贡献者贡献并分配奖励的系统，参数由全网代币持有人进行治理调节，Alscan系统记录内容搬运者、内容生产者、NFT持有者对于平台流量的贡献，留存、转化、分享等行为，再匹配相应的广告时长收入，最终的奖励形式为现金、股权或Birdcoin奖励

# 基础经济模型

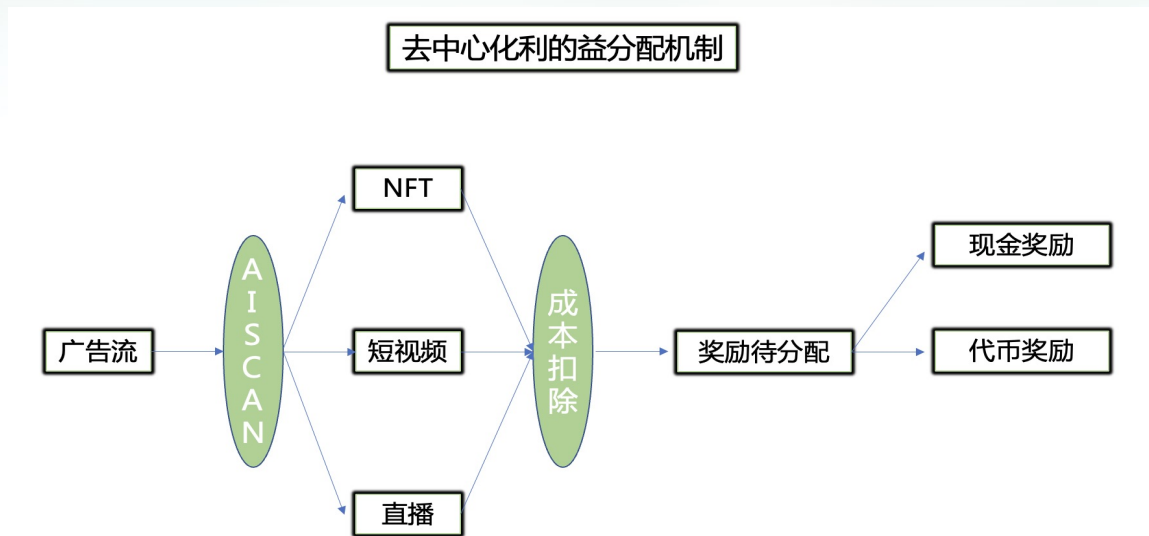
以广告投放时点为中心，将**净利润**按照视频流贡献权重分配



视频流、广告投放交叉成为去**中心化**的创作中利润分配网络

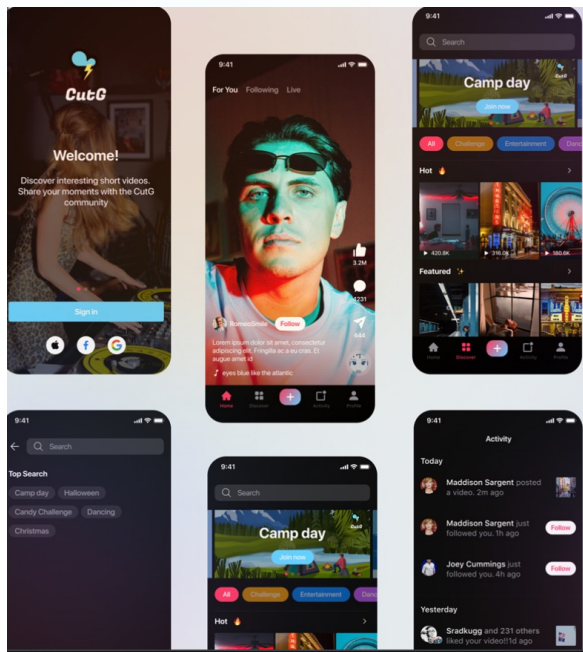


# 基础经济模型



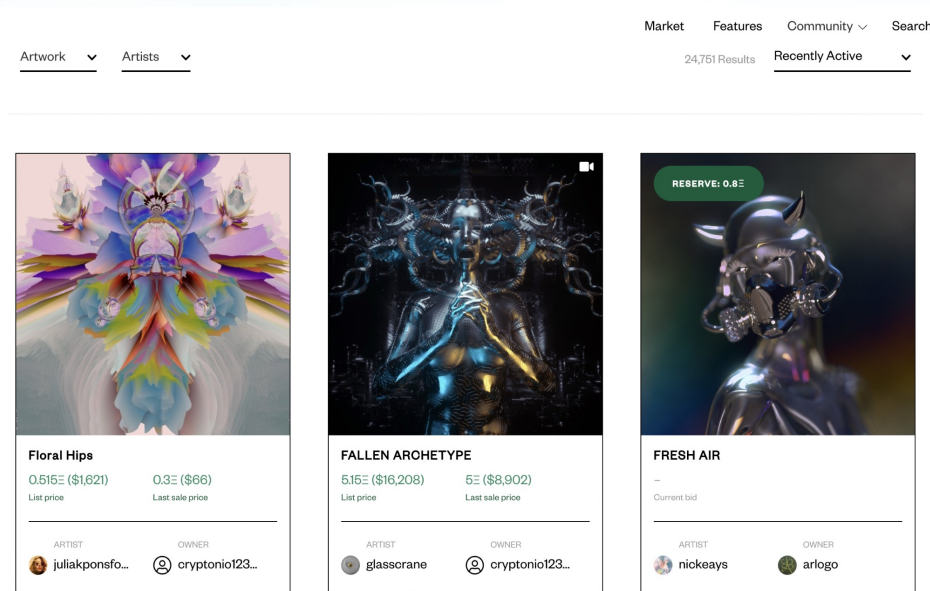
赋予内容贡献者的权益资本份额由网络总市值、经济增加值、用户活跃度、收入增长率、运营成本支出、POS网络去中心化运营成本等综合考虑，最终由代币或股权持有人决定。

# 短视频经济体



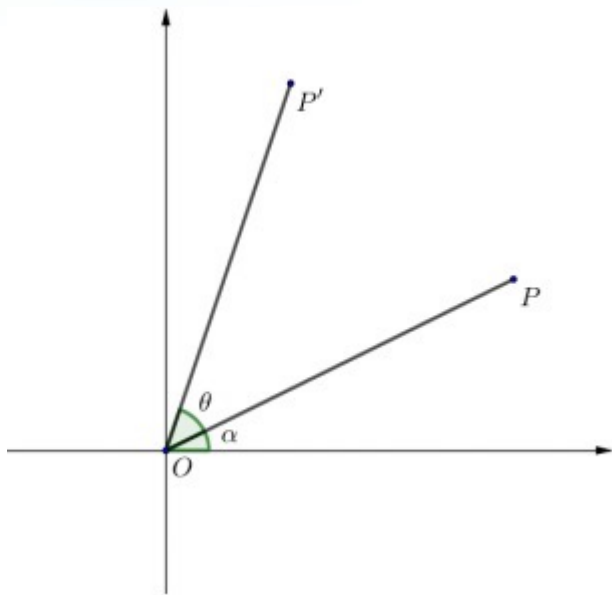
1. 去中心化的广告运营商节点**阿尔法**通过质押股票（or代币）获得广告投放权利，向Birdchain报送广告预计时长、覆盖人群、调性匹配（涉及用户体验，影响到广告商节点评分）；
2. 去中心化AIsan系统（全网投票调节参数）选取算法培养皿中**Berkly（瑞士某算法优化团体在测试网中最优表现）**视频流推荐算法，向目标用户**阿凡达**投送广告；
3. **阿凡达**浏览了内容创作者**阿弗莱克**的短视频、并产生了一系列点赞、转发、广告观看行为；
4. 作者**阿弗莱克**看到自身作品传播速度加快，将其打包成**NFT**进入市场销售；
5. 投资者**雷丁顿**购买了**阿弗莱克**的**NFT**并享有未来**现金流权益**；
6. AIsan执行用户行为量化、广告流收入分配、NFT转让、运营成本动态归集、将数据传至Birdchain记录；
7. 作者**阿弗莱克**在过去1小时内获得对应100美元收入，阿弗莱克决定提取50美元，另外50美元行使平台代币、股票优先认购权
8. 去中心化组织**Birdchain基金会**提交提案，用于市场代币回购与增发预案，向**阿弗莱克**等内容创作者发放平台代币、股票。

# NFT交易平台



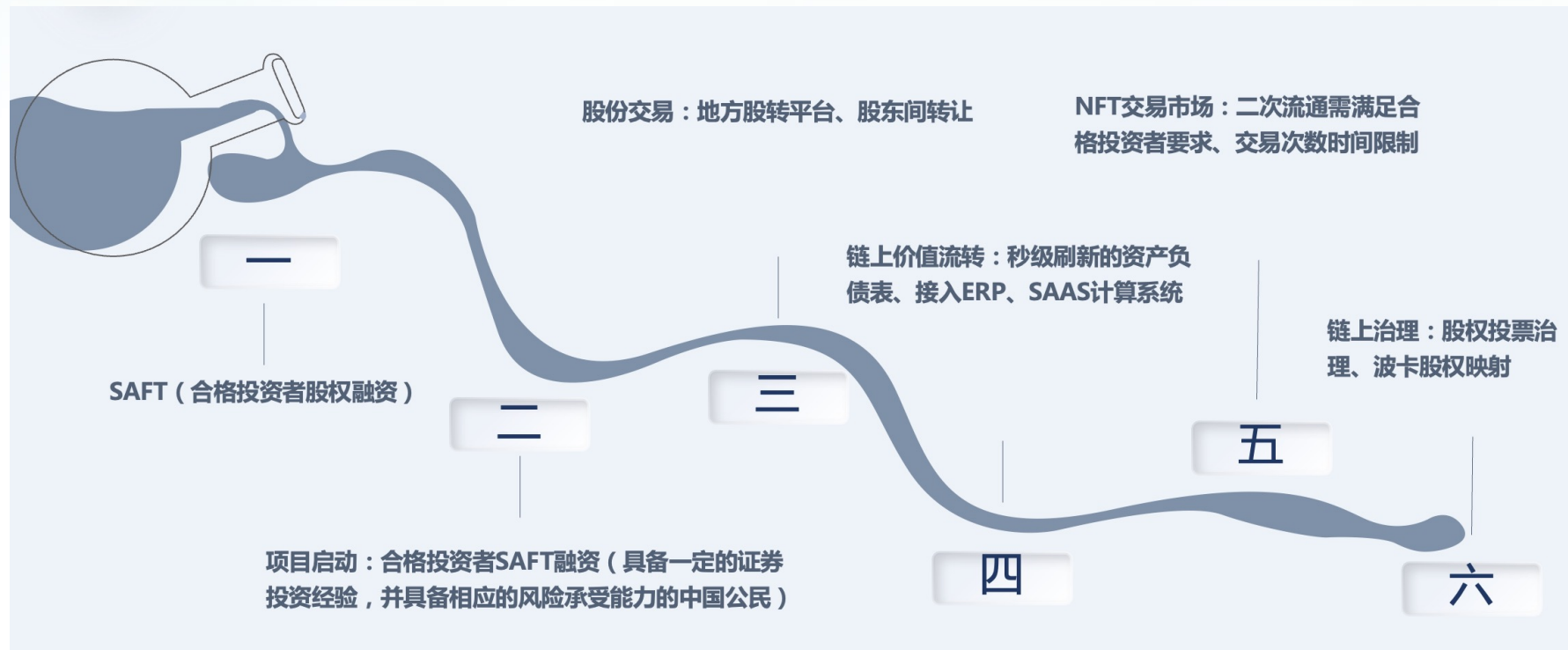
内容创作者发布短视频NFT或投资者购买NFT以享有该短视频未来现金流，拥有获取经济奖励或代币股权奖励，届时将开发NFT二次AI创作和池化DeFi流动性功能，开启C2E（Creat to Earn），以及利用以太坊、Solana公链DeFi基础设施等开展H2E（Hold To Earn）。

# POS记账权

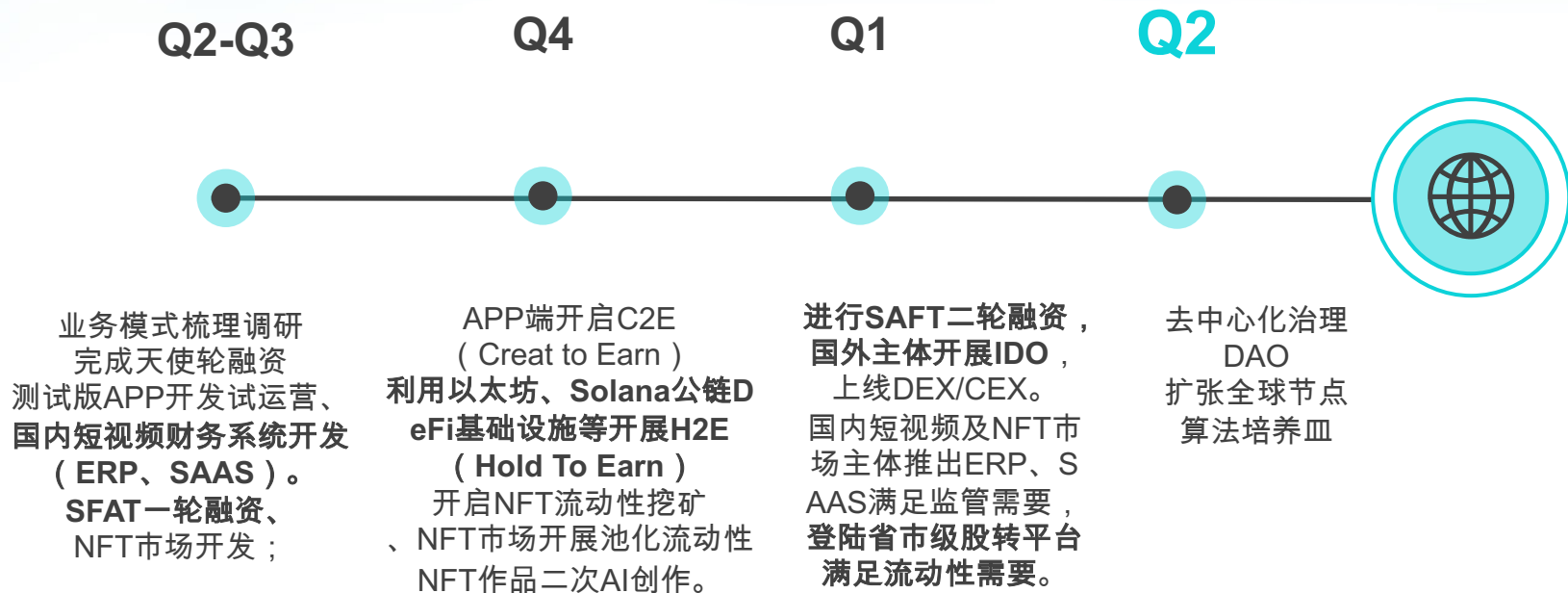


横轴为股权or代币持有量，纵轴为股权or代币增量，两条P线中间区域拥有网络POS记账权，即代表先进生产力的所有者获得记账权，值得注意的是POS记账仅为了满足网络正常运转，而不是利益分配，拥有利益分配优先级的永远是符合调性的内容创作者（投资NFT或发表优质作品），并非以比特币代表的POW时常引发的公地悲剧机制，所以符合条件的记账个体受POS随机数影响，投资者应综合考量投入产出，当然网络中庞大的POS记账单位可以保障网络安全。

# 中国市场的合规启动流程



# 路线图



# 融资计划

项目已经完成天使轮融资，用于产品开发和上线。

时间	股权代币分配	股份/Token数量	百分比	募资金额	TGE释放百分比	解锁期M	备注
9月	一轮SAFT	0.5—1亿	5%-10%	50-100万美元	20%	20%+12	一级流动性方案，或打包NFT
11月	二轮SAFT	0.5—1亿	5%-10%	待定	15%	15%+12	二级市场流动性
1月	战略论	5000万	5%	待定	10%	10%+12	二级市场流动性
2月	IDO/股转平台上市	5000万	5%	待定	30%	30%+6	二级市场流动性
	团队	2亿	20%		10%	24	
	顾问	5000万	5%		10%	24	
	流动性挖矿	3.5亿	30%		/	/	
	长期储备	1.5亿	15%		/	/	

我们希望投资者能够支持以SAFT ( DODO的IDO和NFT ) 形式为项目融资，因为只有降低合规成本，才能快速扩大市场份额和业务范围。部分一轮SAFT投资者可以享有二轮SAFT投资额度，不可转让，融资计划向投资者开放，欢迎认可公司价值观的投资人加入到Birdchain发展和治理当中来。

# 融资计划

投资者投资SAFT后会获得相应级别的NFT，转让NFT视同转让相应股权or代币份额，详情如下表：

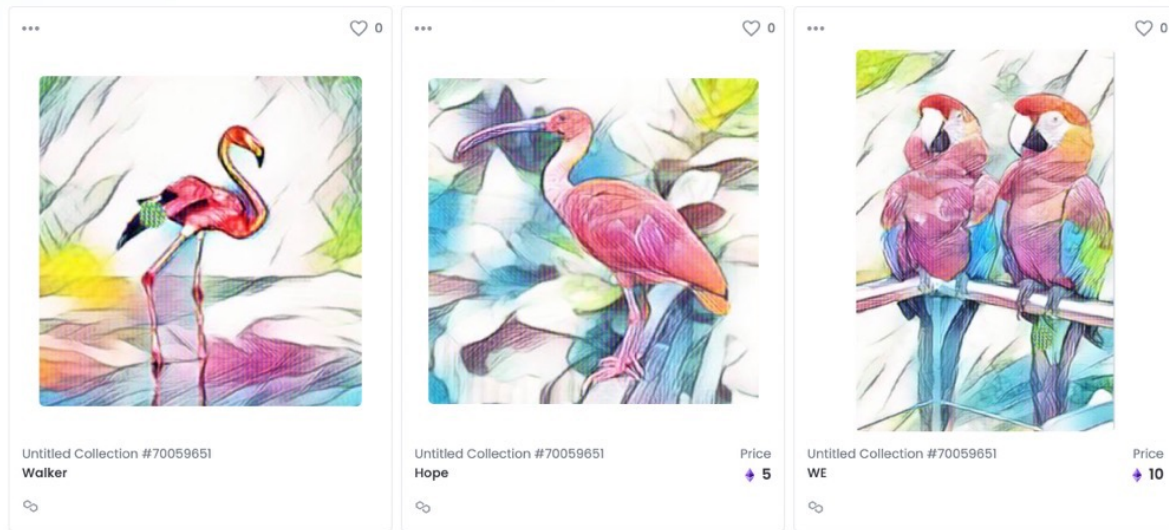
属性	数量	价格（美元）	股份比例	融资额	投资条款
Legend	3	1万	0.30%	3万	签订SAFE、流水证明（10倍）
Rare	7	0.7万	0.49%	4.9万	签订SAFE、流水证明（10倍）
Speacial	20	0.3万	0.60%	6万	
Common	50	0.1万	0.50%	5万	
Identiy	152	0.06万	0.61%	9.1万	
合计	232	-	2.50%	25万	

NFT方式，代币单价0.01，共出售2.5%代币，每周打币，持续六周，虽然与众筹池价格一样但可拥有NFT及相应权益，Legend拥有二轮SAFE40%的认购权，Rare拥有30%，不可转让，后续NFT权益开发中，不限空投。



# 融资计划

投资者签订SAFT以及提供相应流水后（预计流程为20分钟），可联系项目方成员发放NFT。



唯一钱包交互地址：0xb1192607499F0Ca4909A961FF0CCee47B5337790

Telegram群组：<https://t.me/Birdchainpurefly>

指定组内沟通人员：meng red

# 团队



创始人：X

顾问：R，四大会计师事务所质控部内核员、上市公司内审部内审监察员，互联网研究员，某区块链基金研究员。

COO：某加密货币交易所RANK榜数据负责人。

市场负责人：某基金市场负责人。

社群负责人：某头部矿池客户关系负责人。

法律顾问：前区级法院公职人员，现某律师事务所合伙人。

PS：后续将公布团队成员详细名单。

# 相关链接

融资事宜请联系电报群

Telegram : <https://t.me/Birdchainpurefly>

Github : <https://github.com/RayRedDon/BirdchainFly/tree/main>

Twitter : <https://twitter.com/BirdchainFly>



Thank you