

# 点时成金 TimeRedeem

全球首创“时间资产Real Time Asset”交易平台



# 01 万亿赛道新范式

\$2752亿

2024全球粉丝经济规模

\$920亿

2024中国粉丝经济规模

\$1400亿

2025中国粉丝经济规模

## 市场机遇与政策东风

符合国家「十四五」规划中关于**发展数字经济、推动文化科技融合**的战略方向。Web3.0技术被视为下一代互联网的重要基础设施。

## 我们的方案

通过"国内合规NFR"与"海外金融化NFT"双平台，构建**权益互通、价值共生**的Web3.0粉丝生态。

## 核心壁垒

- 难以复制的技术根基：**NEO公链创始人领衔的底层技术架构**；
- 提前布局的牌照加持：**香港1469牌照收购中**。

## 02 市场痛点与WEB3解法



### 粉丝侧痛点

- **体验表层化** - 85.6%的Z世代粉丝渴望更深度的情感连接
- **贡献无量化** - 消费与支持无法沉淀为个人资产
- **权益无保障** - 依赖中心化平台，权益易被更改或清零
- **互动体验单一** - 缺乏持续参与动力



### 名人侧痛点

- **变现模式单一** - 收入严重依赖传统渠道
- **缺乏资本工具** - 无法将个人品牌影响力有效资本化

### 我们的Web3解法

基于NEO公链/联盟链构建粉丝经济新生态，用NFT/NFR作为可信、可编程的载体，把碎片化时间做到**标准化**，**可交易**的资产，将**权益与价值**还给粉丝与名人。

## 03 双平台独立运营策略

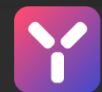


全球化时间资产NFT交易平台

打造完整投资与流通生态

全球用户，注重投资与增值

遵循发行地法律法规



超级一刻

国内合规NFR平台

创造稀缺性与高价值体验

国内粉丝，注重体验与收藏

完全遵循国内监管政策

定位

核心特点

用户群体

合规要求

### 合规风险隔离

国内平台完全遵循监管要求；  
海外平台遵循国际标准，避免  
政策交叉风险。

### 用户体验优化

针对不同市场用户习惯提供定  
制化产品，提升用户满意度。

### 运营效率提升

独立团队专注各自市场，决策  
更快速，执行更高效。



## 04 差异化竞争-海外平台

### CAMEO

### SOCIOS



商业模式

“标准化服务”  
明星互动

粉丝代币

为体育/娱乐俱乐部  
发行粉丝代币

时间资产NFT  
交易平台

收入来源

高比例抽佣  
(最高75%)  
24年收入超3.1亿美元

粉丝代币发行收入  
二级市场交易手续费  
21年获得2亿美元代币销售收入

发行收入 (15%-25%)  
交易手续费 (2%)  
流动性收益  
高级功能订阅  
元宇宙游戏衍生分成

权益类型

“一次性”的个  
性化服务  
视频通话、祝福

“社群参与”、“粉丝特权”  
对俱乐部事务进行投票  
参与独家抽奖与活动  
获得粉丝勋章与奖励

“全周期”的金融与体验权益  
- 使用权：兑换名人时间 (如Cameo)  
- 收益权：分享未来收益 (如STO)  
- 治理权：参与社区投票 (如Socios)  
- 投资权：二级市场交易、碎片化、质押

资源壁垒

名人资源  
品牌效应

顶级体育俱  
乐部资源

跨领域顶级IP  
NEO公链  
香港1469牌照 (收购中)

核心产品差异

在Cameo的“一次性服务”和Socios的“粉丝特权”之上，我们增加了“**大咖智能体**”这一可**7x24**小时提供服务的AI增值产品，开辟了全新的收入维度。

# 04 差异化竞争-国内平台

	QQ音乐-扑通	蚂蚁链-鲸探	 超级一刻
商业模式	音乐社区	“文化IP” 数字收藏	时间资产NFR 交易平台
收入来源	专辑销售 会员订阅 广告收入 虚拟礼物/打赏	藏品首发销售	会员订阅 粉丝内容共创 游戏玩法收益
权益类型	虚拟铭牌 粉丝积分	数字收藏品	线下高端体验 线上独家内容 社群身份/粉丝成长等级 互动奖励机制
资源壁垒	腾讯生态资源 音乐版权资源	蚂蚁集团生态 文旅文创资源	10+ 各领域名人首发 汇业律所合规支持

## 05 技术架构：双平台独立系统



全球Web3技术架构

**公链部署** - 基于主流公链发行NFT，确保去中心化

**DEX集成** - 集成去中心化交易所，支持自由交易

**跨链兼容** - 支持多链资产，扩大用户覆盖范围

**钱包集成** - 支持主流Web3钱包，降低使用门槛

### 系统完全独立

两套系统独立开发、独立部署、独立运维

### 针对性优化

针对不同市场特点采用最适合的技术方案，提升系统性能与用户体验



国内合规技术架构

**联盟链技术** - 基于国内合规区块链技术开发NFR

**实名认证** - 严格执行用户实名制，符合监管要求

**无二级市场** - 仅支持收藏与转赠，杜绝金融化风险

**数据本地化** - 用户数据完全存储在境内，保障数据安全

### 风险完全隔离

任一平台的技术问题不会影响另一平台，保障业务连续性

## 05 技术架构：核心技术与产品创新

### 确权

#### 区块链确权系统

基于区块链技术（NEO公链/联盟链）技术。实现时间资产不可篡改、永久存证，Real2Chain一致性高达**99.9999%**。

### 定价

#### AI动态定价引擎

自主研发神经网络模型。精准预测粉丝付费意愿，实时优化资产定价，准确率超传统模式3倍。

### 服务延伸

#### 元宇宙分身技术

高拟真智能机器人与AR交互技术。延伸名人服务能力，AR互动收益提升300%。



## 05 技术架构：公链合作伙伴NEO



### NEO公链被称为：中国以太坊

- **创始背景**

Neo由张铮文于2014年在**上海**发起并成立，以全面支持安全可信的智能经济著称。

- **合规设计**

Neo智能经济以合规为先的设计理念，**适配全球**大多数国家和地区的合规框架。

- **双通证创新**

全球首创平台双通证，保障用户在不影响治理权的前提下自由使用网络，**网络治理结构稳定安全**。

### NEO核心优势

- 全球社区 - Neo在全球构建了**广泛的社区**并打造了诸多推动科技金融发展的新范式
- 安全记录 - 主网运行**10**年始终保持**100%**安全
- 金融支持 - Neo平台金融支持全球（币安、OKX等）流动性，每日交易量在**7000万美金**以上
- 战略合作 - 同时也是币安的股份持有者，**高举新质生产力**大旗将先进的区块链技术推广至全球

# 06 产品矩阵：全覆盖的权益生态



核心产品	时间NFT（时碎卡）、大咖智能体
核心定位	名人时间资产交易与投资平台
权益类型	NFT资产、治理权、收益权、数字分身服务
交易特性	自由交易、碎片化、质押
用户群体	全球用户，注重投资与增值
合规要求	遵循发行地法律法规
技术支撑	区块链确权系统（NEO公链）、AI动态定价引擎、元宇宙分身技术

## 资产金融化

将明星影响力转化为可交易数字资产，提供完整的投资与流通生态



时间NFR、独家内容藏品
粉丝体验与互动平台
线下体验、独家内容、社群身份
一次性购买，有限转赠
国内粉丝，注重体验与收藏
完全遵循国内监管政策
区块链（联盟链）确权系统、AI动态定价引擎

## 藏品即门票

每个NFR都绑定真实的高价值权益，通过盲盒+抽签机制创造稀缺性

## 06 产品矩阵：名人矩阵



体育



娱乐



人文



科技



商业



达人

## 07 产品矩阵：产品分类

我们打造了三类产品，满足不同用户对名人互动体验的多元化需求，从**深度沉浸**到**数字珍藏**，再到**实体收藏**，全方位连接粉丝与偶像。

### 沉浸式互动体验

与名人近距离接触的独特体验，高稀缺性、高价值、强记忆点。

- ✓ 限量席位，高单价
- ✓ 强调真实互动与情感连接
- ✓ 适合追求深度体验的粉丝
- ✓ 创造终身难忘的回忆

代表商品：

江腾一：引领F1赛道法拉利极速体验

张连伟：高尔夫同场竞技私享局

### 数字内容与定制化产品

个性化数字内容与定制产品，强调专属记忆与情感传递。

- ✓ 不可复制，限量发售
- ✓ 强调内容价值与情感传递
- ✓ 适合喜欢收藏、分享的粉丝
- ✓ 跨越时空的专属连接

代表商品：

林 允：30秒私享定制祝福视频

徐振轩：30分钟互动1V1视频互动

### 实体收藏与周边产品

收藏价值、美观性与陪伴感，更是区块链的唯一永久实体存证。

- ✓ 实体交付，可触摸、可展示
- ✓ 专属区块链的唯一实体存证
- ✓ 强调设计感与收藏意义
- ✓ 日常生活中的名人陪伴

代表商品：

翟潇闻：有链上对应信息的NFC手办

黑 泽：有链上证明的亲签撕拉卡

## 08 1469牌照强势加持

### 业务升级

海外平台从发行NFT升级为发行证券型代币，锚定名人未来收益、版权分红等。

### 用户升级

向符合资格的传统金融机构与高净值投资者开放，引入巨量资金。

### 价值升级

从一个科技互联网平台，升级为一个综合持牌金融科技平台。



牌照状态：已进入实质性收购流程，预计于2026年完成



## 09 发展路径

# 10+

首发名人

# 10000+

签约名人

# 100000

上线名人

+

### 准备期

- 6个月
- 完成国、内外**双平台APP**研发
- 完成**ETT发行白皮书**

### 增长期

- 12个月
- **100+**名人/KOL
- **100万**注册用户，日活达**2万**
- ★ • **完成1469牌照收购**

### 启动期

- 当前-6个月
- 双平台上线
- 10+首发名人
- 推出**时间合伙人**、**时间经纪人**、**时间粉丝**3大共识节点

### 扩张期

- 18个月
- **全球化**市场，用户数与交易量上涨
- 实现**币股联动**，更多优质资本参与

## 时间合伙人

生态共识即挖矿 限量100

20w USD

创始会员

ETT空投大量奖励

全平台NFT发行奖励

全平台NFT交易奖励

## 时间经纪人

经纪推荐即挖矿

5000 USD

ETT空投一定奖励

所荐名人上线NFT发行奖励

所荐名人NFT交易奖励

## 时间粉丝

拥戴互动即挖矿

500 USD

ETT空投少量奖励

平台生态共创奖励

名人互动奖励

## 10 核心团队



### 吴浩-CEO

前游族网络高管  
长风汇信资本联合创始人

11年游戏行业经验，  
主导20+ Pre-IPO项目。  
负责公司整体战略与  
资源整合。



### 王鹏飞-COO

前游族网络董事  
知名游戏制作人

15年移动互联网经验，  
主导产品累计流水超  
100亿。负责平台运  
营与市场推广。



### 张铮文-CTO

NEO公链创始人  
dBFT共识机制提出者

区块链领域技术权威，  
负责双平台技术架构  
与区块链技术研发。

# 11 业务合作流程

五步标准化流程，保障合作高效顺畅



# 12 收入预测：双平台飞轮模型

名人奖励机制，激励名人参与，构建增长飞轮

## 增长飞轮效应

- | 名人获得交易手续费分成奖励
- | 激励名人推广自己的NFT/NFR资产
- | 促进二级市场交易活跃度提升
- | 吸引更多名人入驻平台
- | 平台资产丰富度与多样性增加
- | 吸引更多用户参与交易与持有
- | 交易量进一步提升，名人奖励增加
- | 形成良性循环，构建生态护城河

## 战略价值

- | 用未来收益而非前期现金激励名人
- | 名人与平台利益深度绑定
- | 符合Web3时代的共建共享理念
- | 深度建立可持续、高粘性的生态系统



通过名人激励机制，驱动资产增长与用户参与，形成自我强化的正向循环。

短期目标

验证模型，建立初期名人矩阵

中期目标

牌照落地，实现规模化增长

长期目标

生态成熟，成为行业领导者

# 12 收入预测：海外平台收入演变

收入从“发行主导”向“多元均衡”演进

NFT发行收入



交易手续费



ETT代币销售



游戏收入



\$263亿

三年预计总收入

1477%

三年CAGR

## 收入结构 (2028年)

发行 67.2%; 交易 2.5%  
ETT 29.3%; 游戏业务 1%

## 关键增长催化剂

- 1469牌照落地，开辟高附加值收入线
- 引入S/A级名人，提升资产质量与发行规模
- 交易活跃度提升，手续费收入占比显著增长
- 实现股市联动，吸引机构资本，ETT生态收入规模化

以上测算基于 (S级为发行量1000万, A级为500万, B级300万, C级100万, D级50万) :  
2026年 (100人) A×2, B×25, C×35, D×38;  
2027年 (10000人) S×10, A×50, B×500, C×3000, D×6440;  
2028年 (100000人) S×100, A×500, B×3400, C×31000, D×65000



# 12 收入预测：国内平台收入结构

会员订阅为核心，提供稳定现金流

收入类别	2026年	2027年	2028年	三年累计
NFR发行收入 (20%)	3,220	160,400	1,323,700	1,487,320
会员订阅收入 ¥499/年，续费率65%+	4,990	49,900	249,500	249,500
内容共创分成	805	40,100	330,925	371,830
年总收入	9,015	250,400	1,904,125	2,163,540

单位：万元人民币

¥216亿

三年预计总收入

1354%

三年CAGR

## 收入结构 (2028年)

发行 17%；会员订阅 78%  
内容共创 4%

## 关键运营指标

- IP驱动 - 通过签约顶级名人引爆首轮增长，验证高端体验模式
- 体验驱动 - 会员体系升级深化用户价值，提升收入质量
- 生态驱动 - 内容创作者计划激活社区，增强用户粘性
- 联盟驱动 - 跨界生态合作降低获客成本，实现效率飞跃



以上测算基于 (S级为发行量1000万, A级为500万, B级300万, C级100万, D级50万) :  
2026年 (100人) A×2, B×25, C×35, D×38;  
2027年 (1000人) 海外平台的10%;  
2028年 (10000人) 海外平台的10%

# 13 名人收益结构对比

基于300万发行额的B级名人模型，计算名人通过点时科技平台的实际收益

\$260万+

海外平台年收入

80%

海外发行分成

¥240万+

国内平台年收入

80%

国内发行分成

通过NFT、STO和代币经济实现名人资产的全球化流动。名人可获得高比例的发行分成和二级市场交易奖励。



- 发行分成
- 交易奖励
- STO潜力

海外NFT发行分成:

海外交易手续费:

潜在收益:

名人80% | 平台20%

名人0.5% | 平台1.5%

未来收益分成的证券化，潜力巨大

合规优先的国内数字藏品体验平台，聚焦粉丝深度运营和品牌价值沉淀。名人可获得稳定的发行分成和品牌价值提升。



- NFR发行分成
- 会员订阅分成
- 内容共创奖励

NFR发行分成:

会员订阅分成:

内容共创激励:

300万发行额 × 80% (名人分成比例)

视参与度而定，基于粉丝会员收入的激励分成

UGC内容激励与分成的平台收入

远超传统模式

海外收益是传统代言的5-10倍

合规稳定

国内平台完全符合监管要求

双重价值

财务回报 + 品牌价值双提升

# 14 财务里程碑

第三阶段

第二阶段

第一阶段





重构 “人—时—价值” 关系链

成为数字经济时代的时空价值转化者



超级一刻



点时成金  
TIMEREDDEM

# THANK YOU

---

