

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

- 定位
- 核心特点
- 用户群体
- 合规要求



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



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

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

收入来源

高比例抽佣
(最高75%)

24年收入超3.1亿美元

权益类型

“一次性”的个
性化服务
视频通话、祝福

资源壁垒

名人资源
品牌效应



时间资产NFT
交易平台

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

“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

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

商业模式

音乐社区

专辑销售
会员订阅
广告收入
虚拟礼物/打赏

收入来源

权益类型

资源壁垒

虚拟铭牌
粉丝积分

腾讯生态资源
音乐版权资源

蚂蚁链-鲸探

“文化IP” 数字收藏

藏品首发销售

数字收藏品

蚂蚁集团生态
文旅文创资源

超级一刻

时间资产NFT
交易平台

会员订阅
粉丝内容共创
游戏玩法收益

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

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

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



国内合规技术架构

联盟链技术 - 基于国内合规区块链技术发行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

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



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

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

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



科技



娱乐



商业



人文



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

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

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：

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

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

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



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



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

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



\$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 ↗

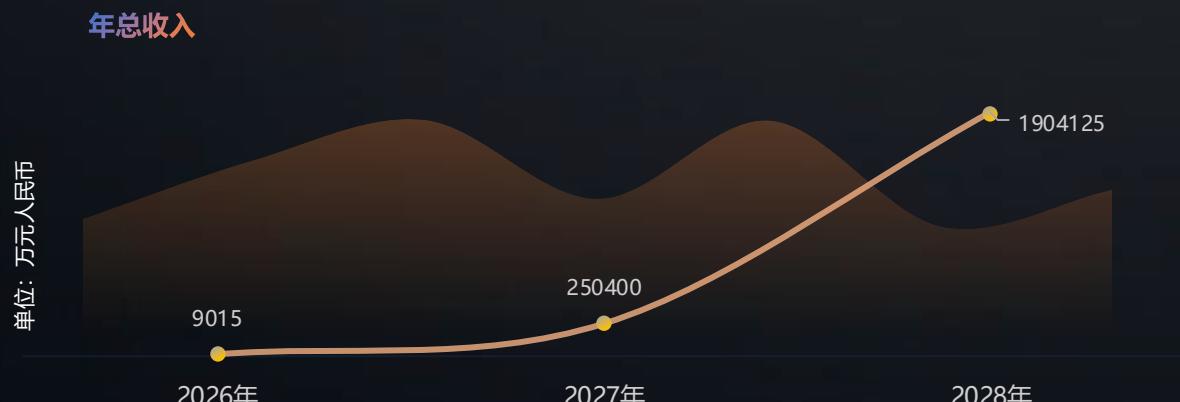
- 1469牌照落地，开辟高附加值收入线
- 引入S/A级名人，提升资产质量与发行规模
- 交易活跃度提升，手续费收入占比显著增长
- 实现股市联动，吸引机构资本，ETT生态收入规模化

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	单位: 万元人民币
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	



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%

¥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

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

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。



海外NFT发行分成:

海外交易手续费:

潜在收益:

名人80% | 平台20%

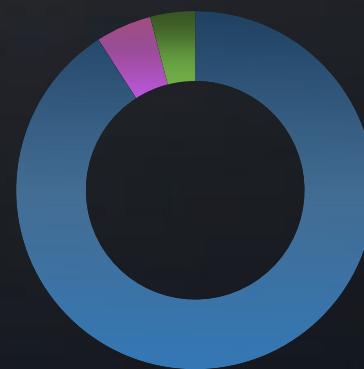
名人0.5% | 平台1.5%

未来收益分成的证券化，潜力巨大

¥240万+
国内平台年收入

80%
国内发行分成

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:

300万发行额 × 80% (名人分成比例)

会员订阅分成:

视参与度而定，基于粉丝会员收入的激励分成

内容共创激励:

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

- 生态成熟
- 规模化盈利

迈向**1926亿元**

100000+位名人入驻

生态成熟

- 牌照落地，规模扩张
- \$241亿美元+¥190亿元
- 100000+**人入驻，400%换手率，

规模成熟期

第二阶段

- 牌照驱动
- 规模扩张
- 爆发增长

冲击**183亿元**

10000+位名人入驻

STO试点落地

- 牌照落地，规模扩张
- \$22亿美元+¥25亿元
- 10000+**人入驻，300%换手率，
STO试点

增长扩张期

第一阶段

- 模型验证
- 合规验证
- 奠定基础

3.23亿元

100位名人入驻

- 验证经济模型可行性；
验证国内合规模型可行性
- \$3,236万美元+¥9,015万元
- 100**人入驻，200%换手率

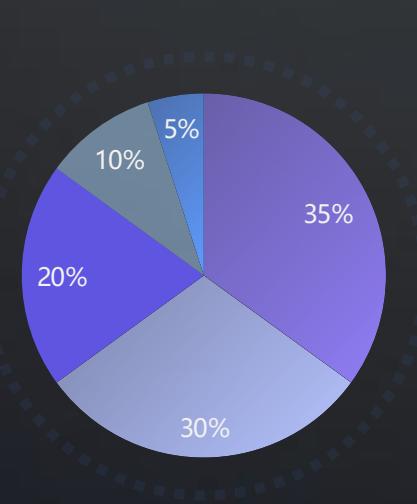
启动验证期



15 融资计划与资金使用

A轮融资金额
\$500万

投后估值
\$5000万



资金使用规划

100万美元
全球市场扩张
20%

175万美元
产品与技术攻坚
35%

50万美元
战略资源与牌照
10%

150万美元
生态与资源抢占
30%

25万美元
团队与风险储备
5%

资金分配策略



● 35% 技术投入

用于双平台独立技术开发与区块链底层技术攻坚，确保系统稳定与用户体验。

● 30% 资源投入

用于名人资源签约，建立内容壁垒。

● 20% 市场投入

用于海外市场拓展，重点突破英语区与东南亚市场。

● 10% 合规投入

专项用于1469牌照收购，确保业务合规发展。

● 5% 风险防控

作为团队与风险储备，保障公司稳健运营。

16 我们的使命

重构“人一时一价值”关系链

成为数字经济时代的时空价值转化者



THANK YOU



超级一刻



点时成金
TIMEREDEEM