

明细		2025年(6个月) 发币前
人力成本	技术团队（12人）	194.40
	商务与运营（8人）	124.80
	高管团队（4人）	228.00
	实习生/兼职（4人）	24.00
小计		571.20
明星签约费用 (采用分级签约+分成模式（参考行业案例）)	S级（顶流）（1人）	-
	A级（一线）（5人）	100.00
	C级（网红/KOL）（20人）	100.00
	D级（新兴艺人）(60)	100.00
小计	现金	180.00
	ETT	120.00
技术开发与上线成本 (采用模块化开发（节省30%成本）+ 跨平台框架（React Native）)	双App开发（上海+香港）	-
	区块链底层与智能合约	-
	AI定价引擎	-
	交易所上市费	100.00
	安全审计,合规牌照	800.00
	云服务与服务器	100.00
小计		1,000.00
	社交媒体精准投放	100.00
	明星联名公益活动	100.00
	KOL种草与直播	100.00
	交易所联合营销	100.00

市场推广费用 (聚焦全球化与生态建设)	品牌公关与舆情管理	100.00
	全球粉丝节	
	明星代币发行	
	元宇宙广告	
	用户激励活动	
小计		500.00
办公与运营成本	上海办公室	180.00
	香港办公室	120.00
	远程协作工具	50.00
	法务与合规	100.00
	差旅与招待	500.00
小计		950.00
ETT生态运营	流动性维护	
	代币质押奖励	
	元宇宙场景开发	
	合规备案 (VASP牌照)	
小计		
子公司筹建 (5家) (轻资产模式 (本地团队外包+远程协作))	迪拜	
	美国 (硅谷)	
	新加坡	
	韩国	
	日本	
小计		
合计	现金合计	3,201.20
	ETT合计	120.00

说明：

1、成本节省核心策略：

模块化开发：技术成本降低30%，复用用户、支付、直播等模块；

□ 明星分成机制：60%签约费用以ETT支付，减少现金支出，绑定长期利益；

□ 远程协作：减少办公场地与本地团队成本（节省20%运营费用）。

2、现金流管理：

□ 2025年底现金需求：3200万元（可通过私募或融资覆盖）；

□ 2026年中现金需求：1.78亿元（由ETT发币，生态收入部分覆盖）。

3、风险预警：

□ 明星签约：优先选择接受分成制的艺人，避免现金透支；

□ 技术风险：上交易所可能因政策延迟，预留500万应急资金；

□ 市场风险：若ETT价格低于预期，明星分成成本可能上升。

金集团财务成本预算

26年上半年（6个月发币后）	预算增值率
400.00	
250.00	
400.00	
50.00	
1,100.00	92.58%
1,000.00	国
1,000.00	
1,000.00	
500.00	
2,100.00	1066.67%
1,400.00	1066.67%
200.00	
200.00	
200.00	
500.00	
1,000.00	
500.00	
2,600.00	
500.00	
500.00	
500.00	
500.00	

500.00	
1,000.00	
1,000.00	
500.00	
1,200.00	
6,200.00	1140.00%
180.00	
120.00	
100.00	
100.00	
1,000.00	
1,500.00	
1,000.00	
500.00	
600.00	
500.00	
2,600.00	
200.00	
200.00	
100.00	
100.00	
100.00	
700.00	
16,800.00	424.80%
1,400.00	1066.67%

单位：万元

备注
含区块链开发、AI工程师（上海/香港团队）
交易所合作、明星经纪、社区运营
CEO/COO/CFO/CBO（含股权激励）
设计、客服支持（远程协作）
团队规模略超原计划（30人），因技术需求增加

际艺人（如好莱坞明星），费用含代币分成（40%以ETT支付）

影视歌三栖明星（如顶流歌手），30%以ETT支付
垂直领域头部KOL，50%以ETT支付
2025年（60%现金+40%ETT） 2026年（40%现金+60%ETT）
复用用户登录、支付等模块
基于开源框架（如Hyperledger）优化
合作云AI服务（如腾讯云AI）降低开发量
三大所（币安、Coinbase、OKX）首发费刚性
香港，新加坡，美国，迪拜牌照
采用阿里云/腾讯云（按需付费模式）
节省530万（模块化+云服务优化）
抖音/TikTok/Instagram（侧重Web3用户群体）
5场线下粉丝会+线上直播（与签约明星联动）
500名垂直KOL（加密货币/娱乐领域）
三大所首页推荐+空投活动（绑定ETT交易）

含危机预案
洛杉矶+首尔+迪拜（与明星联动）
为100名明星发行个人Token（技术成本为主）
Decentraland地块投放
ETT质押奖励、交易竞赛
较原预算降低2,000万（减少广撒网式投放）
400㎡租金+物业（半年）
100㎡租金+物业（半年）
Slack、Zoom、云端项目管理软件
跨境合同、VASP牌照咨询
交易所谈判、明星接待
做市商费用+LP激励
用户年化15%收益（以ETT支付）
虚拟演唱会（复用模块节省40%）
香港证监会申请（含法律顾问）
注册+本地代理团队（非全职）
技术合作中心（与当地孵化器合作
亚太运营（共享办公室）
娱乐市场合作（代理机构）
二次元IP合作（外包团队）
较原预算降低300万

