



以诚信计算构建诚信商业平台

——链信云科技商业计划

目录

1	项目概述
2	方案介绍
3	市场前景
4	竞争分析
5	业务模式和运营计划
6	团队能力及成员介绍
7	融资需求及用途
8	ROI分析
9	结论

北京区块链云科技——愿景、使命、目标

□ 愿景 (Vision)

- 愿中国的诚信文化、诚信商业环境能在诚信的计算平台上获得重建

□ 使命 (Mission Statement)

- 为构建21世纪诚信的计算平台而努力

□ 目标 (Goal)

- 一年内建成可供商用的智能合同平台
- 三年内实现服务百万级客户
- 五年内实现服务千万级客户



Chain2Trust



项目概述- 机遇与挑战

- ❑ 互联网、物联网、云计算、大数据、人工智能所带来的机遇
 - ❑ 生产力、生产效率的极大提高
 - ❑ 更灵活、更方便、更智能
 - ❑ 利用率更高、更节省资源、更绿色节能
 - ❑ 云计算带来更高的资源利用率，更节省资源
- ❑ 高科技所带来的挑战
 - ❑ 隐私侵犯
 - ❑ 互联网、物联网、大数据对个人隐私的威胁
 - ❑ 欺诈、网络攻击事件
 - ❑ 电信欺诈
 - ❑ 黑客对网络的攻击、破坏造成的损失和影响
 - ❑ 伦理挑战
 - ❑ 基因工程、人工智能、机器人给人类伦理方面的挑战
 - ❑ 管理挑战
 - ❑ 2016年，物联网设备已超过百亿。
 - ❑ 如何管理几百亿的物联网设备？



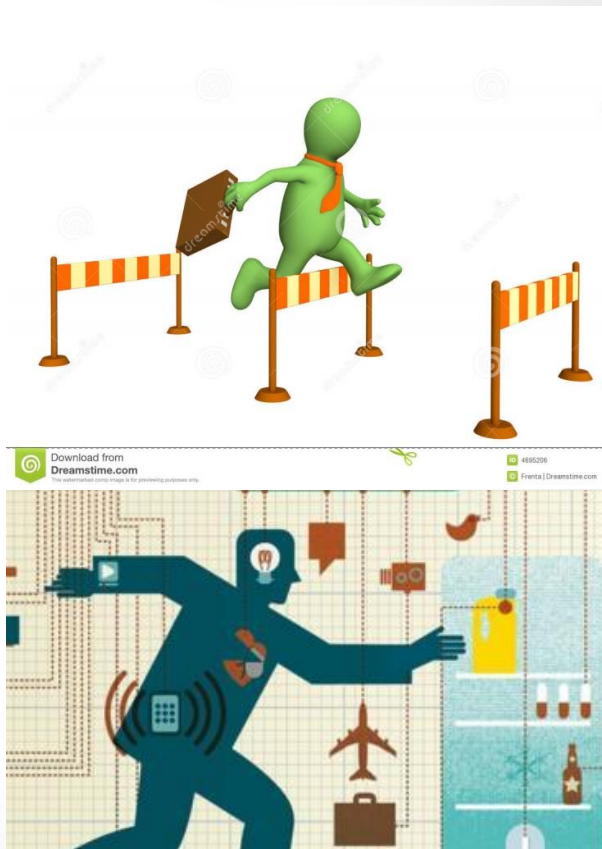
项目概述-区块链解决互联网没能解决的三个问题

- ❑ 互联网上建立信任、监控信用，维护信任成本高昂
 - ❑ 区块链解决了互联网中心化的信用机构成本高昂、脆弱的问题
 - ❑ 中心化的信用机构安全脆弱，易受攻击，存单点故障
 - ❑ 区块链去中心化的信用建立机制节省成本，增强系统的健壮性
- ❑ 互联网上防伪、防篡改困难、保护隐私困难
 - ❑ 区块链解决了互联网上造假容易，难以杜绝的问题
 - ❑ 区块链的密码学技术可以解决在互联网上难以保护个人隐私的问题
- ❑ 互联网作为信息传递的网络，难以保证价值的安全传递
 - ❑ 区块链解决了互联网上难以解决虚拟货币的“双花”问题，使得区块链既能传递信息，也能传递价值，成为真正的价值互联网；
 - ❑ 区块链的智能合约，解决了承诺和交付不一致的问题。



项目概述-区块链构建诚信体系的三大挑战

- ❑ 区块链技术尚处初级发展阶段，区块链平台尚未成熟
 - ❑ 除比特币系统比较成熟外，其它非虚拟货币应用尚未能得到普及推广，主要的智能合约平台尚未成熟
- ❑ 智能合约还很不智能，不易理解，不易使用，不易管控
 - ❑ 以太坊智能合约并不智能，也不具备传统合约的一些要素
 - ❑ 传统合约要素
 - ❑ 合法自愿，邀约、谈判、接受、价值交换
 - ❑ 以太坊的智能合约不易为最终用户理解，难以使用
 - ❑ The DAO事件说明，智能合约的管控是一大问题
- ❑ 区块链相关的法律法规仍属空白，智能合约不具传统合同法律效应
 - ❑ 区块链以及智能合约的法律属性定位是未来区块链发展的一个重要支撑



方案介绍-简约链信平台 (Simple Smart Contract Chain (S2C2)

背景

- 在社会经济生活中，传统合同 (Contract) 成为保证诚信经营，诚信交易的基石；
- 互联网全面改变了人们的生活和工作。在当今互联网+的时代，互联网已经和经济深度融合，但人们在互联网上的经济活动，还只能依靠成本高昂、垄断性的中心化机构来建立信任，或者仍然要沿用传统的人工合同来保证信用。

创新方案 –简约链信平台 (S²C²)

- 提供易于消费者理解的智能合约；
- 提供消费者和服务提供商对合约条款谈判、讨价还价的机会；
- 提供智能合约的测试，让双方充分理解合约的效应；
- 提供交易双方共同签名功能，使得合约能正式生效；
- 提供有第三方仲裁、托管功能的智能合约；
- 提供智能合约的全生命周期管控 (Full life-cycle governance)



方案介绍-解决痛点 – 复杂性、公证性、易用性、可控性

复杂性 – 目前智能合约只有程序员能看懂，一般人看不懂

- 一般使用者无法看懂智能合约代码，大大降低他们对智能合约的使用信心。
- S²C²平台将能使一般用户理解智能合约的条款

公正性 – 目前的智能合约只是单个用户单向发布，无公正性

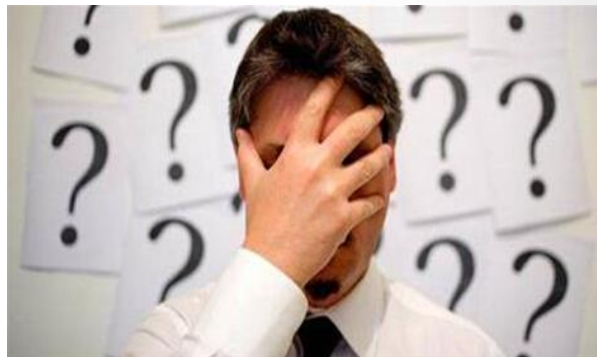
- 传统合约都是双方签名才生效，而目前智能合约只是单方签名发布的电脑程序。
 - S²C²平台将能提供双方、多方签名合约。
- 目前智能合约不能够提供双方谈判、没有讨价还价余地。
 - S²C²平台将能让参与方谈判形成最后合约。

易用性 – 目前智能合约的开发、部署、调用技术门槛高

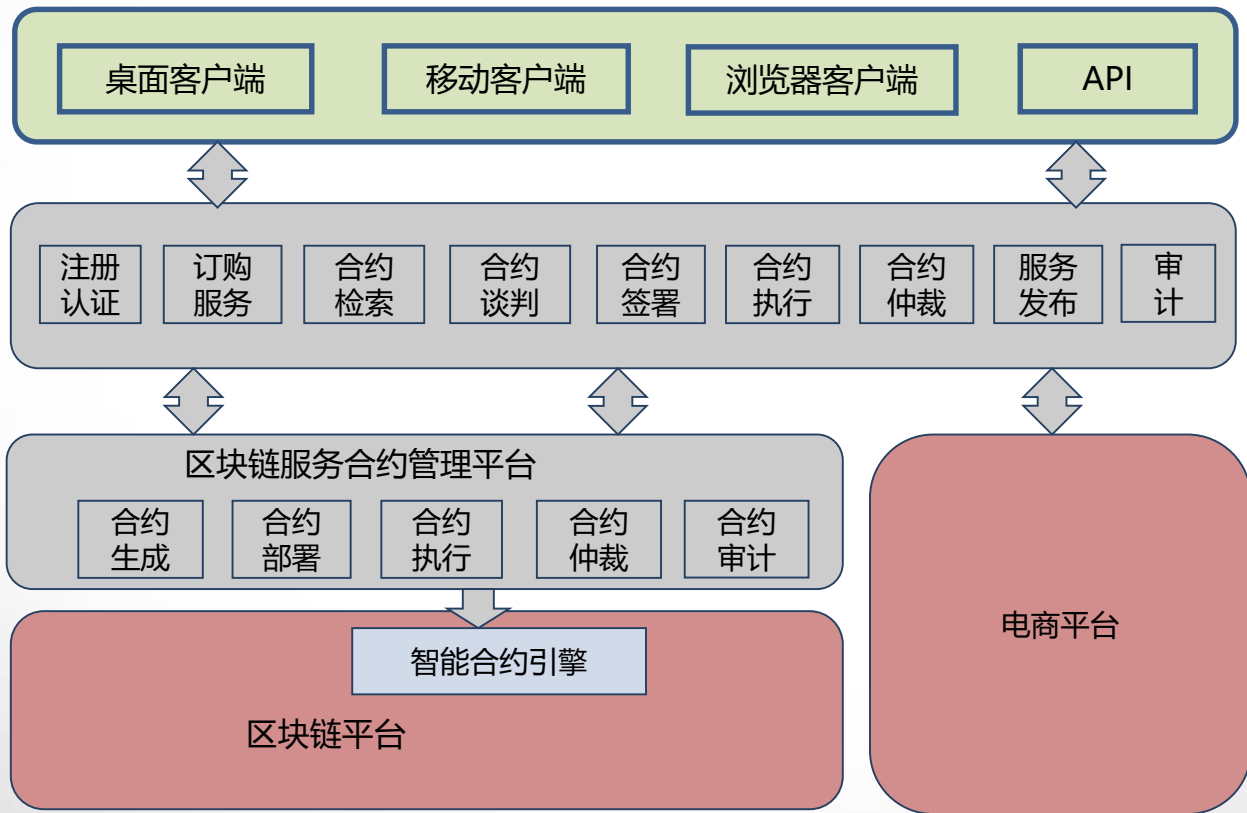
- 智能合约需要特定工具，特定语言技能才能开发，部署和调用，一般使用者无法使用。
- S²C²平台将把合约开发、部署、调用环境全部由平台内部操作，用户只要一键命令即可

可控性 – 目前智能合约一旦执行，将不受控制

- 目前智能合约在极端情况下会失控（The DAO事件）。
- S²C²平台将能提供规则引擎以实现智能合约全生命周期管控



方案介绍-简约链信服务合约平台架构



方案介绍-简约链信平台原型



方案介绍-简约链信平台原型



方案介绍-差异化和创新点

- **差异化**

- 为用户提供独一无二、简单明了、简便使用的、保证交易双方诚信的服务合约平台

- **创新点**

- **模式创新**

- 服务合同即服务 SCaaS (Service Contract as a Service) ;

- **技术创新**

- 服务合约语法语义
 - 服务合约结构
 - 服务合约谈判
 - 服务合约测试
 - 服务合约签署
 - 服务合约执行
 - 服务合约监控
 - 服务合约/智能合约转换

- **服务创新**

- 诚信托管服务



市场前景 – 市场研究认为区块链智能合约复合增长率为65.5%

- MarketsandMarkets.com
- 全球区块链市场预计从2016年的 \$210.2 million USD 增长到2021年的 \$2.3 billion USD ;
- 预计区块链和智能合约技术到2021年复合增长率61.5% ;

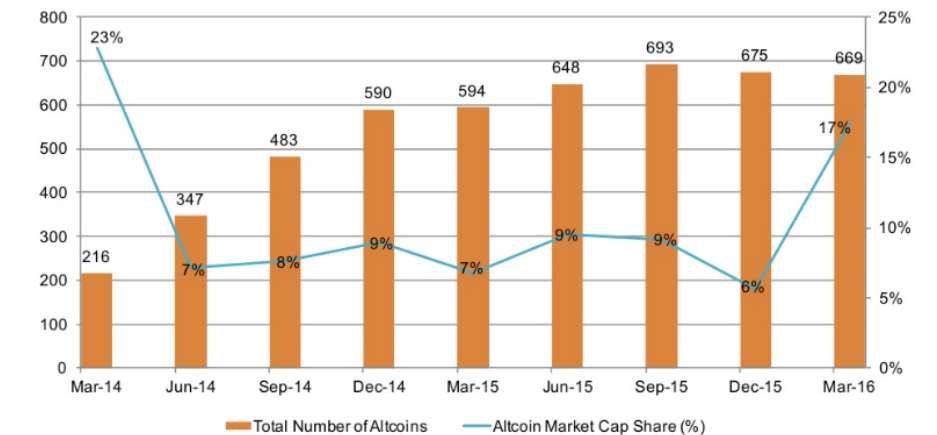


- **区块链和比特币2016年全球领袖调查**
- 2017年金融行业将在区块链项目中花费10亿美元

市场前景 – 代币和钱包数不断增长

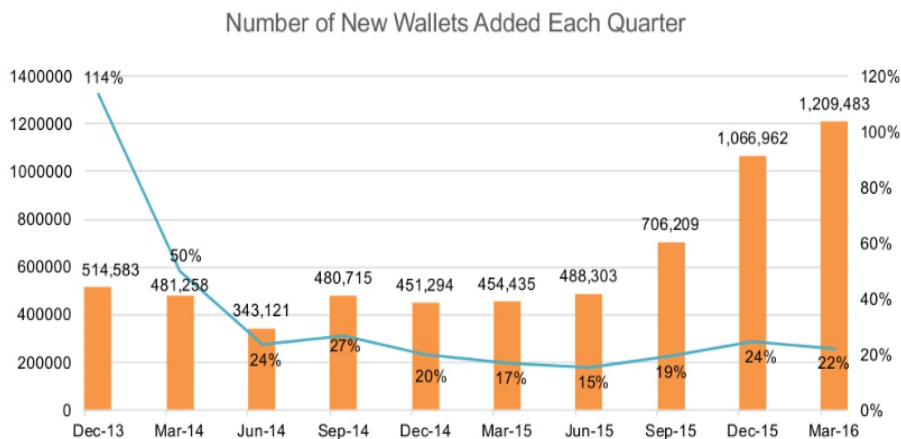
- 2016年Q1代币价值增长，占比特币65亿美元市值的17%
- 2016年Q1比特币钱包数增长22%

Total Number of Altcoins Decreased in Q1 But Altcoin Market Cap Share Increased to 17%



Note: Altcoin market cap share is calculated by dividing the sum of all non-bitcoin cryptocurrency market caps by the combined market caps of all cryptocurrencies (including bitcoin). For example, a market cap share of 7% for altcoins indicates that bitcoin by itself represents 93% of the market cap of all cryptocurrencies combined.

Blockchain's New Wallet Growth Rate Has Climbed Last Two Quarters



竞争分析 – 国外对标企业分析

- **CounterParty**

- 优势

- 世界上第一个分布式数字货币交易所
 - 基于区块链提供虚拟资产、分红、金融衍生品

- 劣势

- 非盈利机构，靠捐赠维持开发

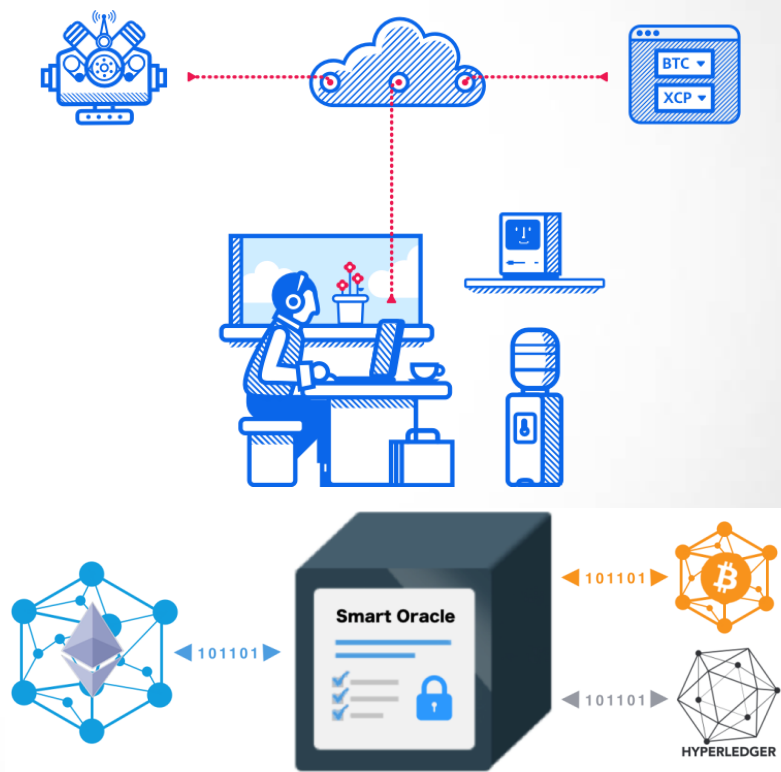
- **SmartContract**

- 优势

- 支持Bitcoin和NXT作为区块链平台
 - NXT平台更适合于承载智能合约
 - 提供友好界面

- 劣势

- 小规模创业公司



竞争分析 – 国内对标企业分析

- **尚无严格意义上的智能合约公司**
 - 没有真正与CounterParty、SmartContract对标的国内企业
- **其它**
 - **法大大**
 - 传统线下法律合约服务
 - 目前没有线上法律合约服务
 - **法链**
 - 电子存证



竞争分析 – 服务合约即服务仍然是市场空白

- **由于诚信问题造成损失巨大**
 - 中国企业每年因诚信缺失造成经济损失超6000亿 - 2014年 发改委财经司司长田锦尘
- **诚信缺失是零售电子商务重大障碍**
 - 2011年电子商务研究中心，中国商业联合会副会长 刘建沪
- **市场空白**

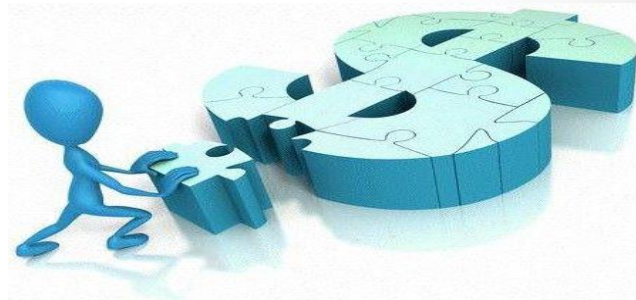
目前还没有自动化的服务合约即服务！



服务合约即服务目前在国内仍属市场空白，简约链信平台概念新颖，未来市场潜力巨大

业务模式

- **业务模式**
 - **收费**
 - 金额在100元以上服务
 - 服务合同即服务，运营服务合同 SaaS
 - **免费**
 - 金额在100元以下服务
- **客户群体**
 - **企业客户**
 - 服务提供商
 - 服务消费者
 - **个人用户**
 - 个人消费者用户
 - 个人服务提供商



- **运营规划目标：**

- 提升简约链信品牌知名度
- 提高服务质量和用户体验
- 提升网站流量和销售转化率，创造销售业绩。

- **营销推广方法：**

- 利用搜索引擎SEO/SEM进行推广
- 网络广告和合作伙伴的网站链接进行宣传推广
- 公共场所的平面媒体广告推广
- 通过QQ、微信群，通过聊天互动告知简约链信网站
- 利用博客、论坛、微博等社交媒体发表简约链信相关的博文、帖子、微博进行推广
- 通过邮件或手机短信进行推广
- 电商网站合作

团队核心能力- 掌握先进区块链技术和运营经验的团队

- **主流区块链平台代码级经验**

- 核心成员掌握区块链技术发展趋势，对比特币、以太坊和HyperLedger平台有深入研究
- 核心人员对公有链、联盟链、私有链等不同场景下的共识算法有深入研究
 - 正确理解拜占庭将军问题是选用合适的共识算法的关键
- 核心人员编写《区块链技术指南》，预计11月出版，是国内全面介绍区块链的技术书籍

- **领先的区块链技术研发能力**

- 具备密码学、网络安全方面研发能力；
- 具备云平台、大数据、移动应用研发和集成能力；

- **经验丰富的云服务运营能力和客户推广能力**

- 核心成员熟悉企业级市场，特别是金融行业、电信行业
- 核心团队具备云服务运营经验，熟悉服务最佳实践和交付流程
- 核心团队具备运营客户推广经验和成功案例

- **具备一定的产品基础**

- 支持以太坊的钱包

团队背景

- **管理团队 – 6人**
 - 管理团队成员来自国内外云计算和互联网龙头企业，包括IBM、富士通、NTT
 - 具有经营、销售、运营、营销等全方位人才
- **产品研发团队 – 20人**
 - 具有最早在国内做云平台研发、云存储研发的技术团队。在云API、OpenStack、Docker、移动应用方面拥有技术专家
- **运营团队 – 6人**
 - 具备有云服务营销经验人员
 - 具有企业级SaaS服务运营实战经验，熟悉服务支撑和服务交付流程和最佳实践

核心人员介绍



CEO – 邹均

- 电脑本科，MGSM MBA，澳洲麦考瑞大学电脑博士，研究方向：基于区块链的云计算问责机制；
- 2016年区块链论文获得IEEE ICWS最佳博士论文奖，编著《区块链技术指南》，《软件定义存储》作者之一
- 前IBM 澳洲软件部金融行业总架构师，多家国内著名IT公司VP、云计算部门总经理、首席战略官
- 参与北京祥云计划等地方云规划，具有丰富云计算业务管理、运营、产品研发经验
- 2015年获“澳中杰出校友奖”（IC T与媒体类别）



CTO – 董仲利

- 北京大学计算机本科毕业，中科院计算所计算机硕士。
- 悉尼大学分布式系统硕士，博士候选人
- 曾就职于亚马逊、IBM公司、富士通
- 富士通澳大利亚咨询公司首席架构师，公共安全咨询部门首席顾问
- 和富士通日本以及美国公司合作，设计和实施多个区块链实验项目

智能合约首席科学家– 曲烈

- 澳洲麦考瑞大学电脑博士，在国际一流期刊和会议上发表多篇论文
- 信息安全、区块链专家，主攻密码学，云计算，服务计算
- 参与《区块链技术指南》编写



核心技术团队介绍



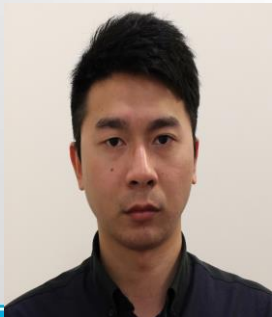
首席密码学科学家 – 唐屹

- 中山大学博士，广州大学教授，密码学专家，主攻信息安全，人工智能
- 主持参与多项国家、省市科研项目，获得过省部级科技进步二等奖
- 对密码学、分布式共识算法有深入研究，参与《区块链技术指南》编写



区块链技术专家 – 郑晓明

- 澳大利亚麦考瑞大学计算机博士
- 专注于云存储，云计算，云监控等企业云相关领域的架构、研发、测试与运维。并且，擅长模式识别，智能算法，推荐系统，区块链等科研领域
- 亚马逊AWS认证架构师，参与《区块链技术指南》编写

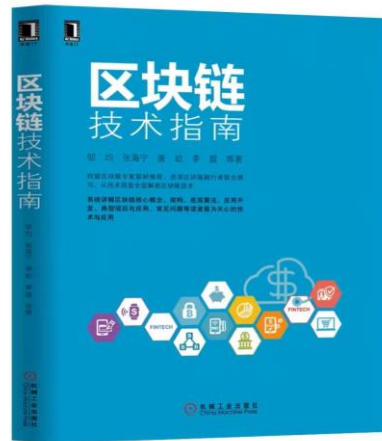


区块链技术专家 – 叶斌

- 澳大利亚麦考瑞大学电脑博士候选人
- 长期研究社交网和众包信用，提出创新的众包信用模型
- 在国际一流会议上发表多篇论文。

团队成就 - 出版国内第一本区块链技术书籍

- 团队和机械工业出版社华章分社合作出版国内首本系统介绍区块链技术书《区块链技术指南》
 - 该书在亚马逊销售排行榜上平装版和电子书版分别荣获冠亚军



团队成就 – 获国内外区块链论文创意比赛大奖

– 2016 IEEE ICWS 国际会议

- 团队区块链论文获得最佳论文奖

– 2016 中关村区块链产业联盟创意应用大赛

- 团队的“简约链信”项目获得“创意创新奖”



融资需求及用途

– 天使/Pre-A轮

- 2000万人民币，转让股权20%

– 融资用途

- 支付团队两年工资（约一千六百万元）
- 支付100万元市场营销费用（一年）
 - 平媒广告、搜索排名竞价、会议参展、软文、微信、微博营销
- 支付研发、运营配套设备（一次性资本开销）100万元
 - 服务器、软件
- 支付办公场地、其它运营开支 共200万元
 - 办公场地、机房、销售开支、差旅、资质申请及日常费用

– 退出机制

- B轮后可退出

投资及效益分析 (ROI)

时间	人员规模	人员成本 (万元)	资源投资 (万元)	市场投资 (万元)	总投资 (万元)	总收入 (万元)	客户数	盈亏额 (万元)	累计盈亏
2017年	20	600	200	100	900	200	4	-700	-700
2018年	32	1000	300	200	1500	800	16	-700	-1400
2019年	50	1700	500	300	2500	2400	48	-100	-1500
2020年	60	2200	800	500	3500	5000	100	+1500	0
2021年	60	2400	1000	600	4000	10000	200	+6000	+6000

- 首年实现 ¥ 2,000,000 左右的收入
- 第3年初步实现盈亏平衡，预计3~4年左右收回投资成本
- 5年后预计实现总投资收益 ¥ 60,000,000

9. 结论



蓝海战略



符合趋势



经验证模式



团队不可替代性



可控风险

谢谢！