

# Spurnet 商业计划书

## 1. SpurNet是什么？

SpurNet是一家在香港成立的公司,基于 Java 开发的内容激励区块链网络,旨在构建一个激励应用开发者、内容创作者和内容承载者的多方共赢的生态系统,促进 Web3 创作经济的发展。通过提供资金安全和隐私保护,为用户打造高效、安全、便捷的区块链环境,连接与海外的商业、数字化和金融交流。

## 2.为什么做SpurNet?

### 2.1 传统互联网竞争激烈

#### 1 海量网站

截至 2023 年,全球有超过 17 亿个活跃网站,每天产生海量的新内容。

#### 2 内容泛滥

根据 WordPress 的统计,用户每月发布超过 7000 万篇新博文。

#### 3 信息过载

这种信息过载使得优质内容难以被发现,创作者的作品容易被淹没。

## 2.2 创作者和平台收益不足

### 传统互联网收益困境

据 YouTube 数据,仅有约 3% 的频道订阅者超过 1 万人,能够通过广告获得可观收益。

### 音乐流媒体平台收入低

在音乐流媒体平台上,超过 90% 的艺术家月收入不足 1000 美元。

### 创作热情难以维持

这种收益不足的现状使得许多创作者难以维持创作热情。



## 2.3 用户注册验证麻烦,隐私数据被滥用

### 账户管理困境

平均每个互联网用户拥有 100 个以上的在线账户,需要重复注册和管理多个用户名和密码,造成不便和安全风险。

### 隐私保护需求

用户对数据安全和隐私保护的需求日益增加。

1

2

3

### 数据泄露威胁

根据 2022 年的数据泄露报告,超过 50 亿条个人记录被泄露,用户的隐私数据面临严重威胁。

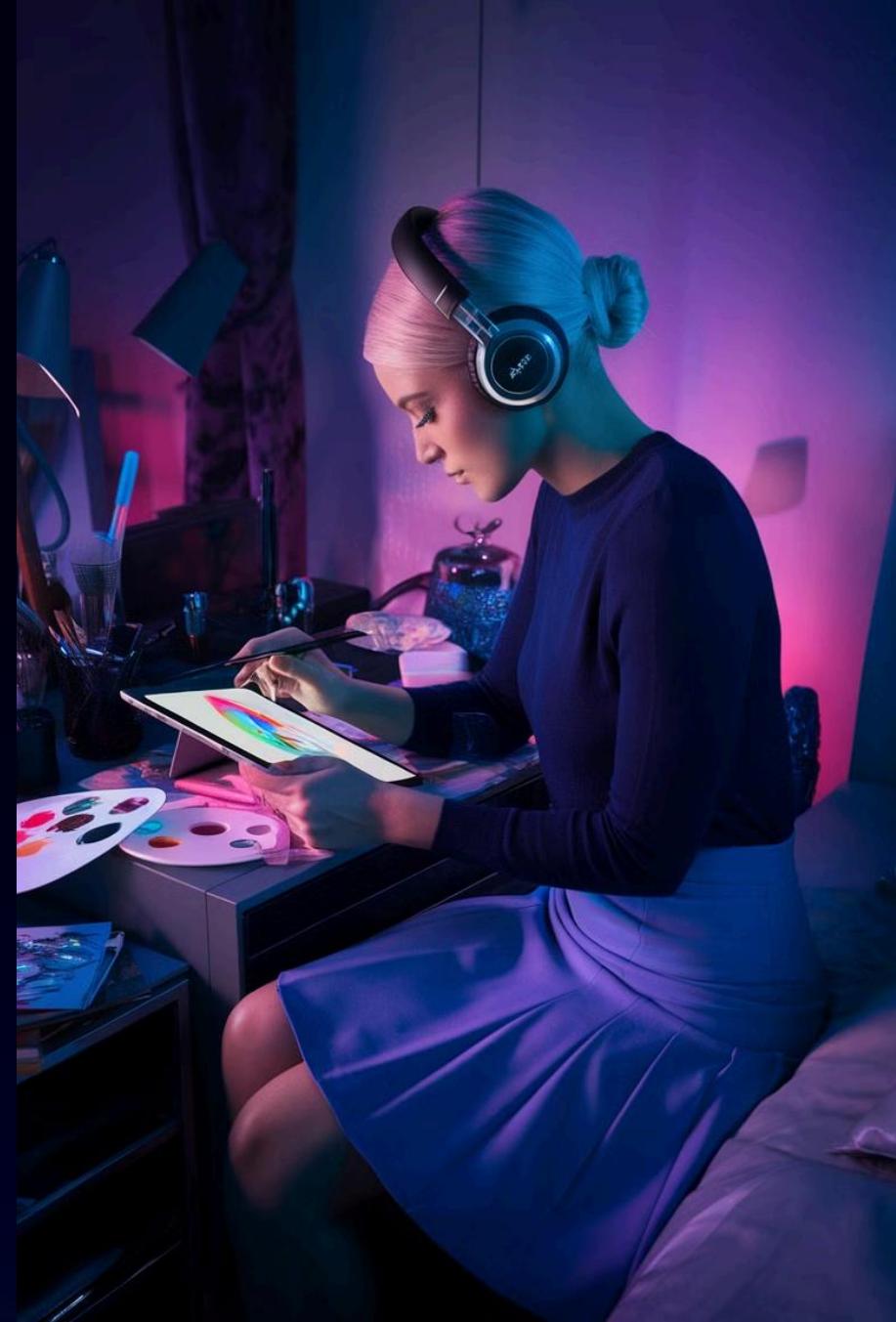
### 3. 目标用户

#### 3.1 内容创作者

SpurNet 提供多样化的激励机制,如交互费用分成、NFT 销售、用户打赏等,使内容创作者能够在全球范围内展示作品并获得公平的收益。

#### 3.2 验证者

通过质押股权参与网络共识,获得奖励和交易手续费,激励他们维护网络的安全和去中心化。



### 3.3 应用开发者

#### 技术门槛降低

采用 Java 开发,降低了技术门槛,开发者能够快速构建和部署应用。

#### 收益保障

通过交互费用返还和生态扶持,提供持续的收入来源。



## 3.4 重视隐私的用户

### 用户体验优化

享受简化的注册流程、优质的内容与应用,以及资金安全和隐私保护。

### 去中心化身份

平台采用去中心化身份(DID)和严格的隐私保护政策,避免用户数据被滥用。





## 4. 为什么选择SpurNet?

1

### 满足核心需求

SpurNet 针对目标用户的痛点,提供了切实的解决方案。内容创作者和开发者能够获得公平的收益和全球曝光;验证者可以通过参与共识获得回报;普通用户则享受简化的操作、资金安全和隐私保护。

2

### 繁荣生态系统

通过满足用户核心需求,SpurNet 吸引了目标用户的积极参与,共同构建繁荣的生态系统。



## 5. 市场规模

1

### 当前规模

目前 Web3 内容创作经济仅有数百亿美元

2

### 增长预期

随着区块链技术的普及和用户对去中心化内容平台的接受度提高,市场规模有望在未来几年内实现指数级增长。

3

### 市场预测

Emergen Research 的报告显示,全球 Web3 市场规模预计将从 2022 年的 36 亿美元增长到 2030 年的 8760 亿美元,年复合增长率高达 43.7%。



## 6. SpurNet的最佳时机

### 6.1 内容创作者寻求新平台

#### 传统平台问题

传统互联网平台对创作者的收益分配不公平问题凸显,超过 70% 的创作者认为他们的作品未得到应有的回报。

#### SpurNet的优势

SpurNet 的多样化激励机制可以满足创作者的变现需求,吸引他们加入平台。



## 6.2 用户付费习惯的形成

1

### 数字资产普及

随着 NFT 和数字资产的普及,用户已经逐渐接受为数字内容和服务付费的理念。

2

### NFT市场规模

NonFungible.com 的报告显示,仅2021 年全球 NFT 市场交易额就已经超过 250 亿美元。

## 6.3 区块链技术的成熟与普及

### 技术条件成熟

区块链技术已经发展到可以支持高性能和高可扩展性的阶段。

### Java开发优势

SpurNet 采用 Java 开发,降低了技术门槛,有利于快速构建生态。





## 6.4 市场空白与先发优势

### 1 独特定位

目前还没有基于 Java 开发、专注于内容激励的区块链网络。

### 2 先发优势

SpurNet 可以填补市场空白,占据先发优势,吸引大量 Java 开发者和内容创作者,迅速建立起生态壁垒。



## 6.5 政策环境利好

### 全球政策支持

全球对区块链和数字经济的政策逐渐明朗,许多国家开始支持区块链技术的发展。

### 香港优势

香港作为和海外各国商业交流、数字化金融的交汇处,提供了良好的政策环境,有利于 SpurNet 的发展和推广。



## 6.6 用户对隐私和数据安全的重视

### 1 需求增长

近年来,数据泄露和隐私侵犯事件频发,用户对数据安全和隐私保护的需求日益增加。

### 2 数据泄露成本

IBM 的数据泄露报告显示,2022 年全球平均数据泄露成本达到 424 万美元。



## 7. SpurNet收入来源

### 7.1 交互费用

#### 用户交互

用户在使用 SpurNet 平台上的应用和服务时,会产生交互费用。

#### 收益分配

这些费用的一部分用于激励开发者和创作者,剩余部分成为平台收入来源。

## 7.2 部署费用

### 部署费用

开发者在 SpurNet 上部署应用或智能合约时,需要支付一定的部署费用,作为对平台资源和技术的支持。

## 7.3 增值服务

### 增值服务

提供定制化解决方案和企业级服务,向有需求的企业收取服务费用。

## 7.4 生态投资

### 生态投资

通过投资和扶持优质生态项目,SpurNet 可以获得项目成长带来的投资回报,进一步壮大平台的经济实力。

## 7.5 广告收入

### 广告与推广收入

在平台上展示广告或为第三方提供推广服务,获取广告费用。

# 8. 团队背景



## 创始人 Marshall

拥有丰富的跨行业经验,几年前进入加密货币领域后,通过持续的学习和实践,取得了显著成果。他成功组建了多个社群,并为多个项目提供了有效的市场营销策略,深入理解用户需求和市场动态。他对区块链技术的热情和对安全、便捷解决方案的洞察,使他成为领导 SpurNet 的理想人选。



## CMO Destiny

信息技术专业,曾在重要机构的管理层任职,后全身心投入区块链行业。在项目市值管理、市场策略和项目增长方面积累了丰富的经验,具备敏锐的市场洞察力和坚定的执行力,能够有效推动SpurNet 的市场拓展和品牌建设。



## CEO KenYang

管理学博士,拥有超过 20 年的外企高管经验,后投身于加密领域。他具备敏锐的市场洞察力和卓越的管理能力,在投资、社群运营和业务管理方面表现出色。自 2013 年进入数字货币市场,拥有 10 年的深厚经验,为 SpurNet 的战略规划和业务发展提供坚实基础。



## 首席工程师 Aaron

资深的智能合约开发人员,曾担任 BNB 网络知名募资平台的首席工程师,主导了某区块链网络的开发。他在 DeFi 和 GameFi 项目开发方面经验丰富,技术实力雄厚,具备快速学习和高效开发的能力,能够确保 SpurNet 平台的技术领先和稳定运行。

## 8.1 团队的优势

### 综合实力

我们的团队集结了行业内的技术人才和管理专家,融合了区块链开发、市场运营、社区建设和商业管理的丰富经验。

### 深刻理解

我们深刻理解区块链技术的潜力和市场需求,具备将复杂技术转化为用户友好、具有实际价值的产品的能力。

### 实践经验

凭借多年的实践和成功案例,我们有信心和能力打造一个安全、高效、激励机制完善的区块链平台,推动 Web3 创作经济的发展。

## 9. 营销模式



### 数字营销

利用社交媒体、内容营销和 SEO, 提高项目曝光度。



### 社区建设

建立全球性的开发者和用户社区, 促进互动和参与。



### 行业合作

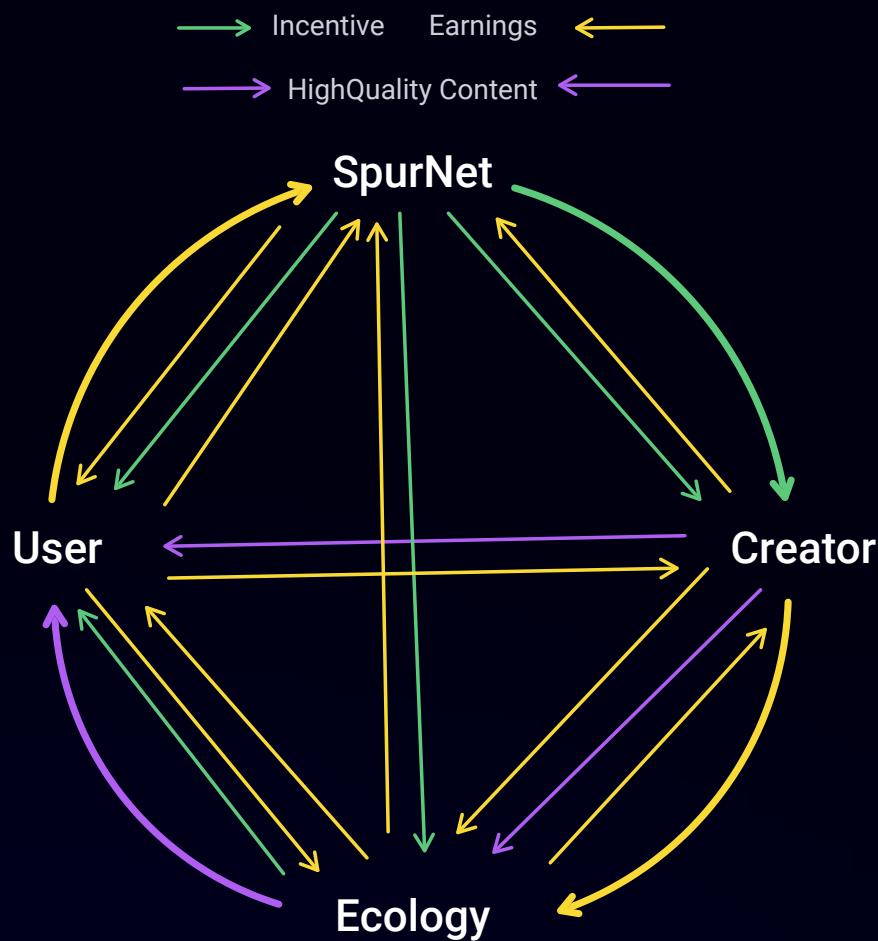
与知名区块链项目和企业建立合作伙伴关系, 扩大影响力。



### 活动与会议

参加和赞助行业会议、举办线下路演和线上研讨会, 吸引潜在用户和开发者。

# 10.商业模式



## 激励机制

SpurNet 提供激励机制,吸引全球内容创作者、开发者和商业平台参与,鼓励他们创作高质量内容和创新应用。



## 用户增长

这些优质内容和应用吸引更多用户加入 SpurNet,增加平台流量和收益。



## 收益分配

平台再将收益分配给优秀的应用和创作者和用户,激励他们持续贡献高质量内容和服务。



## 生态发展

通过这种自我增强的正反馈循环,不断加速生态系统发展,吸引更多优质内容、应用和用户,为 SpurNet 创造更大价值。

## 10. 融资计划

### 融资目标

计划融资金额：500 万美元  
资金用途：生态建设、开发费用、市场推广和法律合规

### 融资方式

投资者权益：投资者将获得 SpurNet 公司 20% 的股权，以及 SpurNet Network 平台 23.8% 的股权（Token）。

# 股权分配

## SpurNet 公司股权分配

创始人持股 25%

CEO 持股 20%

CMO 持股 20%

首席工程师持股 15%

种子轮投资者持股 20%

## SpurNet Network Tokenmics

Token symbol: SE

总量: 2100万

创始团队占股 4.76% (2 年内持续解锁)

SpurLive 占股 4.76% (12 个月内解锁完毕)

种子轮投资者占股 23.8% (无锁定, 可按协议退出)

PoS 验证者占股 66.6% (预计在 249.2 年后解锁完毕)

# 联系方式



1 邮箱

[team@spurnet.org](mailto:team@spurnet.org)

2 Telegram

@Marshall\_SpurNet

3 X (Twitter)

[https://x.com/SpurNet\\_org](https://x.com/SpurNet_org)