**Onchain新板块框架文档**

**需求背景**

1. 增加更多的Onchain用户
2. 让现有Onchain用户做更多Onchain Action并获得直接奖励
3. 激励现有的Offchain用户学习和转向Onchain
4. 通过运营体系和邀请裂变，做新增的Onchain用户
5. 跑通B端的CPS投放Onchain Task模式，增加收入

**整体思路**

首先我统计了全量的Onchain用户，历史上所有做过Onchain Quest的用户，一共是74w人。

然后我看了这部分用户之中，有多少人在4月份还有行为记录，这个数量是10w人。

我认为这是一个还不错的基数，如果我们想把Onchain板块的小闭环做出来，这部分用户应该是最重要的种子用户。

那么问题就变成了，如何能最精准的让这部分用户感知到我们的新板块，并且来到新板块中做Onchain Action，并获得奖励。

1. 精准推荐，我会做一套精准推荐框架，能够让运营筛选用户类别和用户标签，并且运营可以选择在C端的曝光触点，是首页还是Quest Detail页还是什么别的；
2. 测试用户接受的奖励额度，我计划在后台配置中，支持让运营可以配置不同的奖励金额来测试用户满意度，用一笔小资金建立起我们对C端奖励接受度的认知；
3. 通过前期尝鲜B端+自有任务，积累起我们的初始Onchain用户群体，我们可以通过数据分析了解到我们对Onchain用户的驱动力，最终落点是能精准计算单个task可以实现的CPS导流人数和单客成本；
4. 做大B端预算规模，这建立在我们能提供CPS保量+精准定价之上，B端会更有意愿和信心投放；
5. 撬动出更大的B端预算后，反哺C端用户，建立C端的运营成长体系+裂变分佣体系，做大平台规模。

**工作流程**

**Onchain Task推送工作流**

1. 运营在后台创建task
2. 运营在后台设置推荐目标用户
3. C端目标用户会看到推荐弹窗
4. C端点击推荐弹窗，跳转到做task的页面
5. C端用户完成task，立刻获得奖励
6. 运营在后台能查看相关完成数据

**B端投放task工作流**

1. B端用户在B端页面看到两类菜单入口
2. 第一个功能入口针对Community付费用户，要求是付费项目才能使用，暂时命名为：Onchain Boost
3. 第二个功能入口针对知名项目，使用白名单来控制B端是否能看见这个功能入口，白名单预先导入一批大项目，运营工具可以支持BD添加某个项目进入白名单，暂时命名为：Onchain CPS。（白名单的具体需求见Billy部分）
4. B端用户设置action、budget，并deposit
5. 运营在后台看到当前投放列表
6. 对于Community项目方，我们限制了发布的action类型，发布后自动上架boost板块
7. 对于知名项目，分支一是action涉及新合约，需要走合约审核流程，由Donald审批
8. 分支二是action不涉及新合约，运营可以直接为action创建task并设置奖励
9. 分支三是运营判断该action不合理无法完成，可以直接拒绝，自动退款
10. 运营投放之后，能实时查看完成人数
11. B端也能实时查看完成人数
12. 如果到时间还完成不了，走部分退款流程

**功能板块划分**

1. B端投放板块(Sam)
2. 运营后台板块-task设置(Ray)
3. 运营后台板块-精准推荐(Sam)
4. C端精准推荐标签系统(Sam)
5. C端推荐触点+推荐样式(Billy)
6. C端Onchain新板块聚合页(Billy)
7. C端Onchain新板块Detail页(Ray)