

摘要

随着区块链3.0的到来，加密货币的共识底层全面从POW（Proof of Work 工作量证明）转向POS(Proof of Stake 权益证明) 来提升性能和可扩展性。EOS作为POS加密货币时代的代表，其百万级tps的高性能和更具扩展性的智能合约，将会在EOS之上诞生许多的dapp和公链。不仅是EOS，还有诸如dfinity、cosmos等未来作为未来区块链底层的基础设施公链，都采用了POS机制。以太坊也将启动Casper逐步过度到POS。

POS的机制与POW不同的是，其拥有的加密货币可以用投票参与整个社区的治理。用户的加密货币不仅代表着数字资产，也可以使用投票权决定链上的事务。另外，在EOS中，持币量和获取的投票决定了使用链上带宽等资源的大小、争取到见证人节点等。这对B端的用户来说，可能面临着企业诸如借贷加密货币来获取EOS某些资源等金融行为。

所以在可见的未来里，用户使用加密货币的场景将会发生三大变化：更加高频的交互场景和繁荣的链上生态以及金融衍生市场。

基于这三大未来的趋势，MEET以去中心化钱包为产品载体，构建了IM的区块链社交空间，提供了完整的EOS的金融服务，并基于前两者，为整个EOS上的生态服务，建立生态入口。

MEET团队拥有过亿用户量社区产品设计和运营经验，在产品体验、业务逻辑、流量运营和技术沉淀上有着国内互联网先进的经验和沉淀。基于团队的优势，MEET将为高频使用场景提供最优雅的产品体验，并且为用户的数字资产提供最安全、优质的金融渠道和服务，并成为EOS生态体系的服务入口。

摘要	1
第一章 POS数字货币时代机遇	3
1.1. EOS是POS世界的航母	3
1.2. 基于EOS创建的智能合约代币	4
第二章 MEET愿景与价值	5
2.1. MEET 产品价值与定位	5
2.2. 用户价值	6
2.3 商业价值	7
第三章 资产管理、金融与票权交易所	8
3.1 EOS代币的双重价值	8
3.2 如何建立一个透明化的资产管理「银行」	8
3.3 票权交易所	9
3.4 投资和众筹渠道	10
第四章 用户完全主导的见证人节点	11
第五章 社交与Dapps入口	12
5.1 社交	12
5.2 Dapps入口	12
第六章 商业模式	14
6.1 入口价值	14
6.2 连接价值	14
6.3 代币模型	14
第七章 产品概念	15
第八章 Roadmap	16
第九章 团队	16
第十章 发行计划	17
10.1 MEET代币	17
10.2 团队解禁计划	17
10.3 资金使用计划	17
第十一章 风险提示及免责声明	18

第一章 POS数字货币时代机遇

以比特币和以太坊所代表的POW（proof of work工作量证明）共识底层的加密货币，遇到了性能和扩展性的瓶颈。为了解决性能和扩展性问题，早在2011年原先的比特币爱好者里就提出了POS（proof of stake 权益证明）的概念。

POS是一种无需挖矿，通过直接购买获得的加密货币，并且通过持有的时间和币数，可以获得不同程度的权益的一种共识机制。在该共识机制下，无需浪费算力在挖矿上，而是用在智能合约和dapp的云计算下，因此其性能和可扩展性有了极大地提升。

2012年，POS共识第一次被使用在加密货币上。一个化名Sunny King的极客推出了Peercoin（PPC），采用工作量证明机制发行新币，采用权益证明机制维护网络安全。首次将权益证明机制引入了密码学货币。权益证明从诞生之日起，就引起了密码学货币领域的广泛关注。

随后，NEXT未来币等完全基于POS的加密货币诞生了。EOS的创始人BM，也基于POS共识创造了DPOS机制和石墨烯底层，建立了去中心化的交易所Bitshares。Bitshares其超前的金融框架和高性能技术底层，一直以社区自治的方式运行至今。充分验证了POS共识的可行性。

而困扰以太坊已久的性能和可扩展性在2017年也迎来了爆发，其POW底层之上的dapp每秒只能支持十几次地并发，并且出现了多次的拥堵，最高出现了0.1eth的智能合约gas。由于POW严峻的性能和可扩展性瓶颈，以太坊也宣布Casper计划由POW迁移到POS共识机制上。于是，2018年将迎来POS数字货币时代。其宣布在2018年之后的公链，都是基于POS或者POW+POS。未来，将会越来越多的POS货币。

1.1. EOS是POS世界的航母

在目前的所有POS数字货币中，以EOS为最受瞩目。无论是性能和可扩展、可用性上，EOS都是划时代的区块链技术。能够兼容多公链在EOS上运行，其算力互相隔离。

EOS作为企业级操作系统，除了能承载公链外，还能够基于EOS的区块链操作系统底层进行Dapp的开发。百万级tps能够承载更高频的应用场景，甚至许多原来的中心化应用会迁移到EOS上。在可见的未来，EOS上的生态将会远超以太坊。

1.1.1. 生态

在EOS上线测试网络之际，由于其强大的高性能和可扩展，有包括维基在内的几十个项目宣布了使用EOS作为底层。在主网上线后，将会有成百上千的应用基于EOS。EOS的母公司block.one也成立了投资基金来支持EOS上的应用开发。其繁荣的生态将会超过任何以往的区块链公链。

在如此庞大的应用生态里，各自服务不同的用户和使用场景，但对用户来说，无法有过多地注意力去关注每一个应用，如何在一个入口获悉整个生态的服务，是其最大的需求。

1.1.2. 金融

基于EOS的应用，将以EOS作为使用带宽等链上资源的分配。同时在EOS的机制上，大量持有币但是不使用的用户，可以委托投票或者抵押出借给其他开发公司来获得收益；开发公司也需要购入和争取到用户投票来拓展自己的应用。因此，在EOS繁荣的生态里，必然会催生一个庞大的数字金融市场。

在EOS的金融市场里，随着Dapp生态的繁荣，会衍生出各种的金融套餐。除了简单的金融借贷，还会有许多金融衍生品的金融套餐。BM曾经在BTS上实现的金融架构，必然在EOS上会诞生更加丰富的金融方式和市场。但是普通EOS持有者用户和EOS应用开发商如何产生撮合桥梁是需要解决的痛点。

1.1.3 社交

EOS的账户系统设计了可找回账号的机制，其EOS账户绑定其好友的账户，便可以通过周围朋友来对自己账户执行锁定、找回等动作。在这个机制下，EOS钱包有了社交场景基础。会与其身边的好友发生强关系绑定。

另外，在以太坊的POW架构下，用户的通讯信息是包含在交易中，也就是每发起一个对话，需要发送一笔小额Token。这显然在高频的社交场景中是不适用的。而在EOS的技术框架里，用户之间的通讯可以即时性，且无需花费Token，这就带给社交通讯带来了技术基础。EOS的设计框架下，有社交的场景基础和技术基础，会产生一定的社交行为。

1.2. 基于EOS创建的智能合约代币

EOS上有着类似以太坊ERC20代币系统，甚至比以太坊的创建更方便，转账速度更快，性能各方面也全面超越。在可见的未来里，将会有呈爆炸趋势的项目将基于EOS创建代币。其代币是与EOS上众多的DAPP通行证。在未来如此多的代币下，用户必然需要一个统一的管理平台和入口。而用户的聚合，必然导致管理平台会成为各类区块链应用的入口。

第二章 MEET愿景与价值

区块链技术的普及，需要解决的不仅是技术问题，也要降低普通用户的使用门槛。MEET.ONE将成为技术通往普通用户的桥梁，EOS世界的入口。

2.1. MEET 产品价值与定位

在区块链应用呈爆炸式地增长时，对于绝大多数地用户来说，其使用门槛还是太高。究其原因还是绝大多数地区区块链应用都是技术主导地产品，故缺乏从用户体验思考的纬度。MEET 在整个区块链的生态位是将区块链技术更好地呈现给用户，调用EOS技术接口和安全方案，呈现给用户最好的产品体验，解决了目前区块链技术普遍缺乏体验和实用性问题。

2.1.1. 生态位

MEET专注于提升产品体验和业务逻辑，使得区块链技术被更多用户更好地使用，放大技术价值的作用。

为什么缺乏 MEET 的生态位？

在区块链技术蓬勃发展的阶段，所有人都在技术和商业上创新。这是区块链DOS时代，在构建技术底层基础。比特币由一开始的极客圈子里流转，到如今能够开发区块链产品的仍然是国内外顶尖的极客，他们拥有极强的互联网产品操作能力，专注区块链底层技术和核心引擎，而忽略前端展示。市场也追捧技术创新和币涨幅，而对实际应用层面的体验较为忽视。在这种情况下，在区块链入口级的产品体验上普遍出现了真空。MEET 所要做的就是成为一个最好的产品入口。

随着区块链进入了3.0时代，已经可以承载更好的应用体验。并且随着POS功能币的增长趋势，未来会有高频的加密货币使用场景。

为什么市场急需 MEET 的生态位？

同时也随着EOS技术趋近成熟，侧链及应用将呈爆炸式增长。面对繁多的EOS应用，用户没有足够的注意力去注意过多的产品。用户仅需一个入口，而不是无数的应用入口。EOS未来将是价值互联网的基础设施，但其技术展示需要更好的体验才能惠及更多的用户。对于绝大多数的用户来说，他们感知不到技术底层，而是最上层的产品体验。MEET 作为技术的展示入口，在产品体验上做到极致，最大化呈现和放大区块链技术价值。

为什么 MEET 的生态位对未来很重要？

未来每个用户都会有数十种，甚至上百种的加密货币。跨链技术也只是解决了跨链兑换的问题，并且是底层协议，并不能作为数字资产管理的最上层界面和入口。跨链兑换只是解决了获取加密货币的问题，并没有解决管理加密货币资产的问题。在管理数字资产层面，用户希

望有个工具，能够在工具里统一管理自己的数字资产。并且能够在这个工具里进行一些数字货币的投资、流动等动作。

2.2. 用户价值

MEET 最重视对用户的价值。因此会最大化产品对用户的价值属性，服务于最广大的用户。目前 MEET 着重对用户在三个价值层面：

2.2.1 入口价值和更高频的使用场景

用户在查看自己的数字资产是高频的使用行为，但目前国内外的钱包都尚未构建入口式的钱包产品，而都是单纯地资产存储。用户不仅要了解自己的资产存储情况，也想获取更多的数字货币的服务。尤其在EOS时代，货币的使用场景将会更多。甚至在微信的产品逻辑中，用户的资产模块反而在其他功能场景的次要展示，这充分证明了钱包首先需要是一个场景入口，其次才是资产管理功能。所有的数字货币钱包都会面临着支付宝的对标式提问。支付宝无法穿透社交场景，或者说支付工具无法拥有其他的使用场景，只有支付的场景。故加密货币的钱包也只会具有资产存储功能。

这个问题仍然是法币经济体系下的产品逻辑。确实法币只有一个支付的功能，所以导致支付宝只能有支付的功能场景。但在EOS数字货币时代下，EOS是价值网络的使用权，只要加密货币的使用场景在拓宽，其钱包的使用场景也在拓宽。钱包会随着加密货币的场景自然地穿透到其他使用场景。因此，未来的钱包，是区块链门口的钥匙。

2.2.2 注意力价值

当用户存储数字资产在钱包里后，就锁定了用户的注意力，用户会保持一定的频率来打开钱包。

在 MEET 的产品原则里，不是消费用户的注意力，而是帮助用户管理注意力。在 MEET 所展示的资讯、金融产品、区块链应用都是采用去中心化的、用户自定义排序算法的机制来推荐。用户可以在 MEET 完全掌握自己的注意分配，浏览自己偏好的信息价值。MEET 通过提供给用户注意力管理工具，为用户带来更多的产品价值，获得更多用户的青睐。

2.2.3 资产增值价值

用户除了将币投入到交易市场增值外，在EOS机制上，节点会获得5%乃至更多的代币增发奖励。普通用户需要获得增发奖励，需要投票给相关节点，供节点使用票权，而节点会返给用户代币奖励。在这种金融机制下，用户需要可靠的渠道来获取不同节点或者机构推出的金融「套餐」。MEET作为区块链技术与用户连接的桥梁，提供了用户数字货币理财的渠道。并且，MEET 的产品原则，完全将用户资产增值的权限交给用户，用户可以自由在 MEET 钱包里选择相关的EOS金融资产。成为完全透明化、去中心化、非营利性的「金融交易枢

纽」，具体在「如何建立透明化的银行」一节中详细展开。MEET 不仅是一个钱包，还是一个数字资产增值的渠道，将会有稳定的年化收益返回给用。

2.3 商业价值

在传统的商业结构了，用户更多的是消费者的角色，但EOS的商业模式里，人人都是投资者。用户手中持有的币，对基于EOS的应用生态而言是有价值的。EOS应用开发者，都需要使用EOS来获取开发带宽等资源。尤其是EOS代币的价值有两层，币值和票权（具体在下文展开）。开发者无需购买币，获得用户的票权，即可使用EOS链上资源。因此会衍生出票圈市场，开发者与持币用户的高频交易。另外，在EOS的21个见证人节点，都需要竞选选票，才能维持前21个节点的位置，在竞选的过程中，会与持币用户产生金融与商业的交换。

因此，MEET 所搭建了用户连接B端营利性机构的桥梁，为用户和B端开发者创造了便捷和繁荣的商业价值。

第三章 资产管理、金融与票权交易所

在上章中，铺垫介绍了的为何在EOS时代会产生一个庞大的金融市场。钱包在EOS数字货币时代将是「银行」窗口般的存在。用户在链上的数字货币，通过 MEET 钱包所搭建的金融市场，可以获得稳定的利息或者年化收益。用户可以在 MEET 钱包里购买类似基金的金融套餐。区块链应用的开发方以及节点会像基金一样推出自己的理财套餐，提供给购买者不同的回报率。

3.1 EOS代币的双重价值

EOS所衍生的巨大金融市场的基础来源于EOS代币的双重价值。第一价值是EOS的币值所存储的价值，代表了市场对EOS的购买价值，这这里定义为「币储价值」。其次价值为EOS币所拥有的投票权重，即在整个EOS系统中，投票所产生的价值，在这里定位为「票权价值」。

用户通过「币储价值」的低买高卖来获得收益，但是对于很多用户来说，往往会将EOS作为储蓄货币长期持有，并且市场上大量的EOS一定是作为长期存储而不流通的。但是EOS的「票权价值」是通过出让投票权来获得收益的，可以不卖掉EOS就能获得一定利率的稳定回报。因为在EOS（或者POS）机制下，整个社区的生态是通过dpos来治理的，需要用户投票来决定整个社区的运行方式。

当基于EOS的应用生态足够体量时，整个社区会有不同的机构来争取社区的资源倾斜和发展方向，因此会产生竞选一般的利益承诺。只不过在数字货币里会通过返利的形式来直接争取选票。

但是EOS币本身只能代表「币储价值」，「票权价值」没有被单独剥离体现价值，因此MEET 代币将作为EOS的票权价值锚定货币。

法币金融市场的基本逻辑是承诺一定的利率回报，聚拢用户的财富，投资到更大利率的回报上，赚取利率差。基于EOS的双重价值属性，其所衍生出来的金融市场形式会更多样、更丰富。

3.2 如何建立一个透明化的资产管理「银行」

在EOS双重价值属性上，用户需要挑选理财套餐来让自己的数字货币增值。当EOS有了增发奖励的「利息」概念后，用户的数字货币就有了理财需求，就需要一个产品来帮助管理自己的数字资产，即使在不动的情况下，仍然能够稳定收益。区块链应用开发方、节点也需要能够迅速撮合大量票权的平台。

所以每一个EOS持有者都会有管理资产的需求。MEET 建立了一个完全透明的资产管理平台。以钱包的产品形态，让用户可以管理自己的数字资产「利息」等收益。

在 MEET 上，用户可以选择开发方或者节点推出的返利套餐，执行例如活期（不锁定投票）、定期（锁定期投票）、抵押借贷能行为。MEET 通过智能合约来达成链上自行执行的去中心化透明方案。MEET 通过为用户提供管理数字资产的渠道和工具，创造了一个透明化的「银行」窗口。

3.3 票权交易所

票权是一个EOS加密货币特定的金融市场，类似传统金融行业的债券。目前的EOS机制为5%返给节点，如果你将投票投给节点，将会分享着5%的收益。也就是票权的大致的价值是整个EOS规模的5%。

这只是票权市场的规模基础，在EOS生态里，会产生票权竞争，于是会产生加杠杆购买票权的行为，即为票权市场增加了放大效果。

3.3.1 为何需要票权市场和交易所？

在节点或者区块链开发方争取票权的时候，如果通过临时号召选票的方式，其效率非常低。需要与每个用户沟通票权，并且无法控制投票数和投票时间。通过MEET 锚定的票权，可以使用 MEET 代币来向市场直接购买票权，并且可以控制票数和投票时间，其灵活性更强。

3.3.2 票权交易所使用场景

票权的使用场景未来将最常见于EOS应用带宽。例如当微博的访问量过大时，会临时租用阿里云的服务器。在EOS应用上也会出现突然的访问量大增，需要调用更多EOS的带宽和tps。由于EOS的带宽资源取决于EOS的持币量或者票数，此时去交易市场购买大量的EOS存在流动性风险，并且临时购买成本太高，时间和经济成本无法控制。

如果使用 MEET 购买票权，由于票权价格往往是币值的十分之一，且可以购买票权的使用时间。此时如果EOS应用要临时占用EOS带宽，可以使用MEET 购买临时的票圈，十分之一的价格可以调动更多的 MEET 带宽等资源。并且事后，大量访问峰值过后，无需过多带宽时，可以自动返回票权给用户。MEET 应用方获得更低成本的带宽使用权，用户获得稳定的利息收入，双方收益。

3.3.3 票权架构

MEET 代币作为整个EOS票权的锚定货币，以方便票权的交易效率。用户以完全自愿地原则出售票权。票权的价值由四方面构成：1、票数。2、使用票权时长。3、投票类型。委托投票、多投还是单投等。4、市场需求。

前三个方面是票权的权重，不同的数值对应了票权在EOS网络所能调用的资源。第四个方面是市场因素，可能会出现市场需求激增或者低谷的情况。

用户通过自愿地原则挂单在票权交易市场，通过MEET投票节点中转，需求方在市场通过竞价的方式采买票权。

3.4 投资和众筹渠道

MEET作为EOS生态入口，将为EOS生态内的创业团队提供直面投资人的平台，创业团队将在MEET产品内获得更多的投资机会。同时，MEET将设计一套完善的项目背调策略，以保障投资人权益。

第四章 用户完全主导的见证人节点

EOS的21个节点（其中一个候选节点）是票数占全网前21的机构作为节点来支持EOS网络。其每年增发5%（或者更多，可以由节点投票决定）是奖励给节点的。

由于在这种机制的设计下，21节点只能由机构才有足够的财力建立。因此，有相当的用户或许无法获得节点提供的收益，或者无法参与到节点事务中去。

正是如此，EOS机制导致诟病其去中心化程度不足。MEET 为了普通的钱包用户，能够参与到节点的收益和事务中去，搭建完全由用户主导的见证人节点。其特点如下：

1、完全由用户的投票构成。该节点不购买EOS币，而是完全由用户的投票构成。只有完全由用户投票构成，用户才享有该节点完全的掌控权。其节点的事务完全由社区用户投票决定。并且通过占领一个节点席位的方式，用户可以参与到节点的事务中去，避免了节点形成联盟作恶。

2、收益完全交由用户。由于该节点完全由用户投票构成，其分得的收益也完全由用户共享。如果其他节点没有补贴用户的行为，该节点将会是用户收益最大的节点。

3、数据、情况完全透明。运营节点的机构是私营机构，其节点运行的情况透明度不足，例如节点的股东结构，节点的设施情况无法对用户透明。MEET 由用户完全投票的节点，其运营事务和相关数据完全对用户透明，用户可以通过 MEET 产品来监督。

通过以上三点的运营模式，MEET 为普通用户争取到参与网络决策的席位。在 MEET 的发行计划中，用户可以通过投票来获取 MEET 代币，并且一旦投票数争取到21个节点之一，用户将享有完全的节点收益。

第五章 社交与Dapps入口

微信是一个聚合社交+小程序+钱包的超级应用。是互联网走向末期最成熟的产品形态。

在区块链的应用场景里也有相同的需求和场景贯通。用户在管理自己的数字资产时，有使用其他DAPP的需求，也有交流的需求。这在其他POW的钱包里已经出现了萌芽。但POW的钱包无法支持高频的场景和成熟的产品形态。

在EOS数字货币时代，将会有和微信一样的产品需求。MEET 构建了一个社交与Dapps的入口产品，让社交+dapps分发+资产管理做了场景贯通，并且通过优化成熟的产品架构，让各自的场景融合和切换地更加自然，聚合功能但不臃肿。

5.1 社交

EOS的账户体系中，将会绑定好友关系，并且对账户权限进行了分级，不仅能够通过好友找回或者锁定账号，好友也有一定的权限来操作用户的账号。在这个账户机制下，将产生一定的社交场景。

另一个社交场景是EOS上的DAPP所发行的代币会越来越多，其使用场景也会越来越多，那么就会在好友之间产生「赠送」「打赏」「帮助」等交流行为。而这些场景，最适宜在钱包产品里进行。

MEET 为加密货币的社交场景专属定制，将有全新的数字货币钱包形态，来满足用户的社交需求。

5.2 Dapps入口

区块链应用将会呈爆炸式应用，并且不同的应用有不同的服务场景。用户使用完整的区块链服务，无法在过多的应用界面之间切换。因此需要统一的入口来使用不同的dapp。目前钱包是最适合的入口式产品。

5.2.1. 轻Dapp入口形式

目前支持小程序的互联网硬件已经足够支撑。其dapp的技术形式与小程序类似，分布式的运营结构，前端直接调用在线形式。于是这些分布式的应用，可以在MEET里直接找到入口。用户在MEET里就可以调取到一些轻型的dapp应用，用完即走，免去了多次切换的不方便性。而对于dapp的开发者来说，也可以通过钱包获取初始的用户量。

5.2.2. 重Dapp入口形式

对于重度的dapp，MEET 提供了移动端的下载入口，尤其是苹果端，提供了第三方企业证书，dapp的开发者可以直接使用 MEET 的第三方企业证书，用户通过 MEET 来下载到苹果

手机里。并且对于大多数的重dapp，MEET 都会提供轻量版的产品，来让用户快速使用部分的功能。

5.2.3 去中心化Appstore

MEET 所设计的Dapps入口是一个完全由用户排序的Appstore。通过用户的关注分析和偏爱，来向不同的用户推荐不同的应用列表，做到「千人千面」的appstore的页面服务。MEET 的去中心化算法，让 MEET 的dapp入口不被中心化机构所操纵，保证了区块链应用生态的自由和公平的市场。

第六章 商业模式

MEET 作为EOS生态的入口，其入口价值和连接价值构成了最大的商业价值。入口价值体现在MEET 给用户提供了方便统一的入口，并且让其注意力能够通过一个产品获得释放，不用在不同区块链产品之间切换。并且通过MEET作为锚定货币来统一管理EOS生态上的所有代币。连接价值在于通过MEET连接了EOS上生态的各方：用户、DAPP、节点等。并且提供桥梁作用的服务。连接价值的转移和流动，也是通过代币MEET来承载的。

6.1 入口价值

未来的趋势是基于EOS的生态将会爆炸式增长，在无数的DAPP中，用户的注意力被高度分散，在十几个DAPP界面中切换。并且EOS上每个DAPP都会发行自己的代币。管理十几种甚至上百种的代币。需要一个统一管理的工具。

MEET 提供入口的场景，为用户提供数字资产的管理工具。在这个基础上提供具体的业务价值：

- 1.资讯板块：相关项目推荐，可以通过MEET代币增加推荐权重，推荐给用户。用户收看资讯，也会获得代币奖励。
- 2.DAPP入口分发：集成DAPP去中心化商店。用户可以在商店里挑选DAPP服务。DAPP的上线和用户购买，都需要使用MEET作为燃料。
- 3.管理数字资产：用户可以在MEET里管理十几种代币的状况。提供最简便的管理工具。

6.2 连接价值

MEET作为用户、DAPP、节点连接的枢纽，提供给各方供需交换的服务，其交换的媒介就是MEET代币。而金融商业模式就是建立在三方的对接需求上。

- 1.票权金融。节点、DAPP与用户达成的投票「利息」。
- 2.优质项目公募。用户通过MEET来投资优秀的区块链项目。项目方也需要持有MEET作为抵押物来上线自己的公募项目。
- 3.DAPP的数据连接和管理。通过EOS上的数据接口，知晓各大DAPP的情况。并通过MEET进行轻操作。

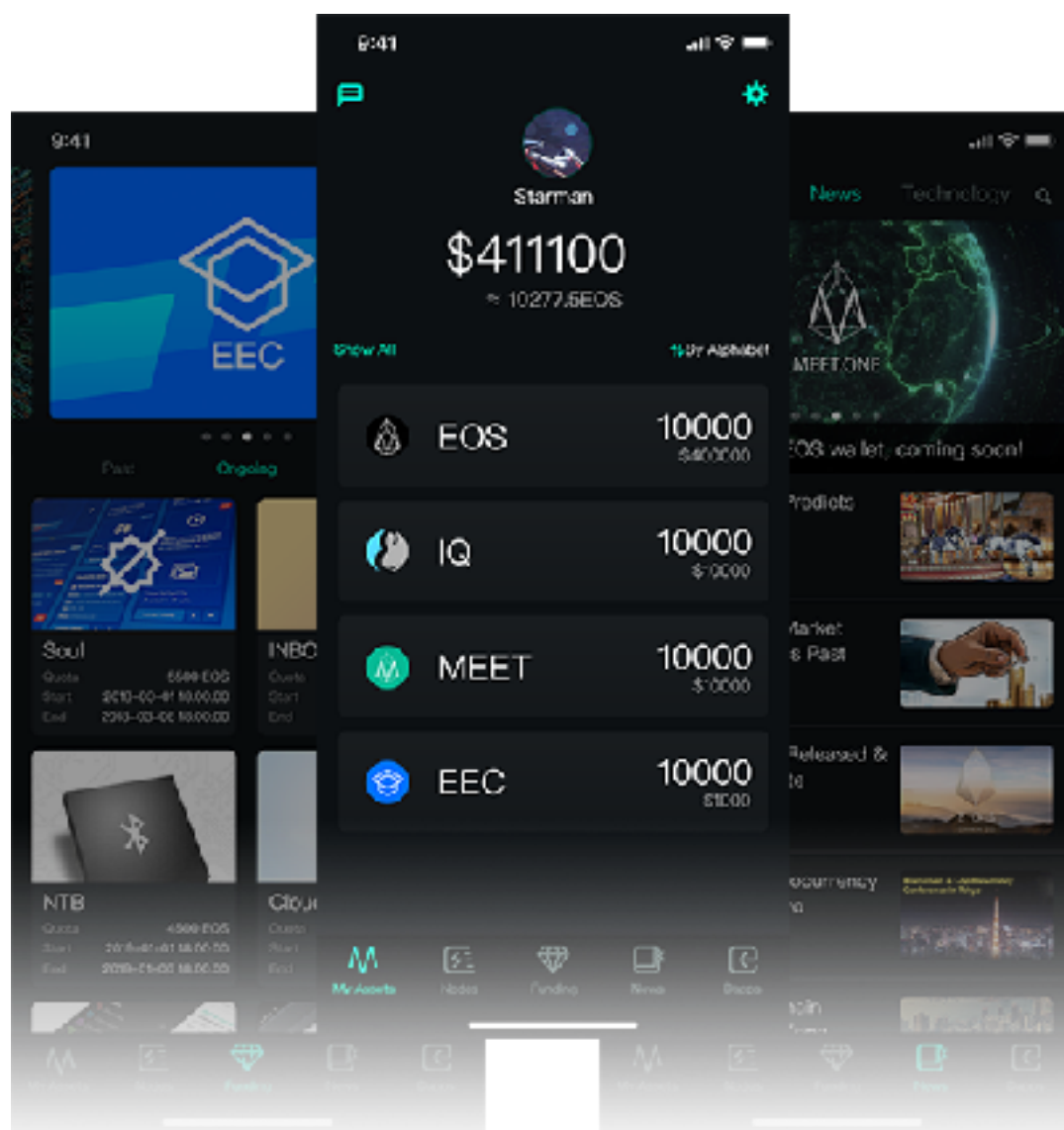
6.3 代币模型

在连接价值和入口价值的商业价值下，是以MEET代币为价值转移和流动的，因此MEET代币的模型至关重要。MEET团队设计了公平合理的代币模型，以激励整个社区的长久发展。

- 1.DAPP等商用方投放资讯需要燃烧MEET。
- 2.DAPP的上线需要使用和抵押MEET。
- 3.区块链项目的公募需要使用和抵押MEET。
- 4.需求方上线金融产品需要抵押和使用MEET。
- 5.用户票权需要抵押后换为MEET来流通。
- 6.MEET团队拓展MEET代币使用场景和获得的利润，来回购MEET。

第七章 产品概念

产品设计概念



第八章 Roadmap

2017.6-2018.3 启动项目，社区建设及小程序开发。

2018.3-2018.6 iOS&Android客户端产品前期规划，完善功能模块设计，发布内测版本。

2018.7-2018.9 MEET Token迁移至EOS生态，部署MEET侧链。

2018.10 首个客户端版本发布，完善MEET生态。

2019.2 成为EOS生态最重要的用户入口。

第九章 团队

MEET.ONE公司注册地为英属维尔京群岛，项目研发中心及团队主要成员在新加坡。

Goh

8年产品设计经验，先后就职于阿里巴巴、Mozat等公司。2011年加入阿里云参与云OS早期孵化，2013年旅居新加坡加入MOZAT，组建体验团队，面向沙特地区进行用户研究及产品开发。回国后任美柚用户体验负责人，带领团队参与亿级用户产品开发。

XieChao

超过十年互联网开发经验，曾主持开发了携程机票平台，Rings.tv, Fulda Pay；支付领域专家，有丰富的在线支付经验，现担任Fulda Pay Pte Ltd CTO；加入到MEET.ONE之后更好的实现EOS支付功能。

Chow

多年创业经验以及区块链行业从业经验，比特币等区块链资产的爱好者，大量投资不同区块链项目。同时也是私募基金经理，外汇操盘手。

Xiao Jie

本科毕业于西北工业大学，研究生毕业于新加坡国立大学，先后于Mozat, Rings.tv工作多年，后任职于 VP Infrastructure，管理大数据团队，和DevOps团队数十人，有丰富的重大项目经验。

Fu YuFei

本科毕业于上海交通大学，研究生毕业于新加坡南洋理工大学，先后于Anacle System limited, Mozat, Booking.com从事后端开发工作，有处理百万并发的项目经验。

Jie XingBo

毕业于东北师范大学，有超过十年的客户端开发经验，曾在爱奇艺担任客户端Leader，后移民新加坡advance.ai担任安卓iOS客户端 Leader，对客户端的优化还有开发有自己独到见解

Grace Zeng

新加坡青年领袖奖获得者，总统授奖。毕业于新加坡南洋理工大学信息工程系。曾就职于松下集团，后从事出版工作多年，曾任新加坡报业控股《星期五周报》专栏作家一职。

第十章 发行计划

10.1 MEET代币

MEET.ONE的代币 简称 MEET，发行总量10亿。

分配方案	数量	分配方案
团队持有	2亿	20%
基金会持有	2亿	20%
早期投资人	1亿	10%
公开募集	5亿	50%

10.2 团队解禁计划

团队6个月后将开始解禁，每年按比例解禁。

解禁时间	解禁比例
第一年	20%
第二年	30%
第三年	50%

10.3 资金使用计划

60%的资金将用于团队人员的扩张，奖励，以及提供研发经费。

30%的资金将用于社区建设、社群运营。

10%的资金将用于备灾储备金，以应对紧急情况。

第十一章 风险提示及免责声明

11.1 免责声明

1. 本项目采取自愿参加、风险自担、责任自负、费用自理的原则，参与者应为年满18周岁、具有法律规定的完全民事行为能力的自然人，并自愿接受和遵守活动发布内容中的规则和事项。一切因参与者直接或间接引起的法律责任由参与者自行承担。
2. 项目参与者已确认自己有充分的身体、心理和物质上的准备而参加，对项目中的一切风险及导致的各种后果均可自我承担，并承诺在项目发生的一切有关自己人身、财产和精神的损失均不会向项目组织者、主办方或协会追究法律上的责任。
3. 项目活动组织者在发布项目活动内容中的一切说明和安排均为设想，不排除在项目活动报名开始后，因受人为或自然不可抗力因素影响导致的对原计划的变更和取消。项目活动组织者仅保证在取消项目活动或变更相关内容前，尽可能通知到报名参与者，并说明原因，但不负责承担由此给参与者造成的人身、财产和精神上的损失。
4. 任何由于黑客攻击、计算机病毒侵入或发作、因政府管制等造成的暂时性关闭或影响网络正常经营的不可抗力而造成的个人资料泄露、丢失、被盗用或被篡改等，MEET.ONE公司均不负任何责任。
5. MEET.ONE公司如因系统维护或升级而需暂停服务时，将会事先公告。若因线路及非MEET.ONE公司控制范围外的硬件故障或其他不可抗力而导致暂停服务，与暂停服务期间造成的一切不便与损失，MEET.ONE公司不负任何责任。
6. 凡以任何方式直接、间接使用MEET.ONE公司资源者，视为自愿接受本声明的约束。
7. 本章所包含的信息为风险提示，请相关意向爱好者仔细阅读。该文档只用于传达信息之用途，并不构成买卖MEET.ONE公司股份或证券的相关意见。任何类似的提议或征价将在一个可信任的条款下并在可应用的证券法和其它相关法律允许下进行，以上信息或分析不构成投资决策，或具体建议。
8. 本文档不构成任何关于证券形式的投资建议，投资意向或教唆投资。
9. 本文档不组成也不理解为提供任何买卖行为，或任何邀请买卖任何形式证券的行为，也不是任何形式上的合约或者承诺。
10. MEET.ONE明确表示相关意向用户明确了解MEET.ONE项目的风险，投资者一旦参与投资即表示了解并接受该项目风险，并愿意个人为此承担一切相应结果或后果。
11. MEET.ONE明确表示不承担任何参与MEET.ONE项目造成的直接或间接的损失，包括：本文档提供所有信息的可靠性；由此产生的任何错误，疏忽或者不准确信息；或由此导致的任何行为。
12. MEET代币，或“MEET币”，是一个MEET使用的加密代币。在写这段文字时，MEET币不能用来购买相关物品或者服务；MEET并没有太多实际的用处。
13. MEET不是一种投资。我们无法保证MEET币将会增值，但其也有在某种情况下出现价值下降的可能，那些没有正确地使用MEET币的人有可能失去使用MEET币的权利，甚至有可能失去他们的MEET币。

14. MEET币不是一种所有权或控制权。控制MEET币并不代表对MEET应用的所有权，MEET币并不授予任何个人任何参与、控制、或任何关于MEET应用决策的权利。
15. 本声明以及其修改权、更新权及最终解释权均属MEETONE公司所有。

11.2风险提示

1. MEET.ONE项目投资均属于风险投资，投资过程中可能存在市场风险、经营风险、信用风险、管理风险、政策风险及其它相关风险。

2. 风险投资收益来自于项目成长和经营，MEET.ONE不承诺任何固定回报，不承诺保本和最低收益，不做任何形式的担保。

3. 证书丢失导致的丢失MEET币的风险。

购买者的MEET币在分配给购买者之前很可能关联至一个MEET账号，进入MEET账号的唯一方式就是购买者选择的相关登录凭证，遗失这些凭证将导致EEC币的遗失。最好的安全储存登录凭证的方式是购买者将凭证分开到一个或数个地方安全储存，且最好不要储存、暴露在工作地方。

4. 以太坊核心协议相关的风险。

MEET代币基于以太坊协议开发，因此任何以太坊核心协议发生的故障，不可预期的功能问题或遭受攻击都有可能对MEET代币以难以意料的方式停止工作或功能缺失。此外，以太坊协议中账号的价值也有可能以跟EEC币相同方式或其它方式出现价值上下波动。关于以太坊协议的其它信息详见<http://www.ethereum.org>。

5. 购买者凭证相关的风险。

任何第三方获得购买者的登录凭证或私钥，即有可能直接控制购买者的EEC币，为了最小化该项风险，购买者必须保护其电子设备以防未认证的访问请求通过并访问设备内容。

6. 司法监管相关的风险。

区块链技术已经成为世界上各个主要国家的监管主要对象，如果监管主体插手或施加影响则MEET应用或MEET币可能受到其影响，例如法令限制使用，销售，电子代币诸如MEET币有可能受到限制，阻碍甚至直接终止MEET应用的发展。

7. MEET应用缺少关注度的风险。

MEET应用存在没有被大量个人或组织使用的可能性，这意味着公众没有足够的兴趣去开发和发展这些相关分布式应用，这样一种缺少兴趣的现象可能对MEET币和MEET链应用造成负面影响。

8. MEET相关应用或产品达不到MEET自身或购买者的预期的风险。

MEET应用当前正处于开发阶段，在发布正式版之前可能会进行比较大的改动，任何MEET自身或购买者对MEET应用或MEET币的功能或形式(包括参与者的行为)的期望或想象均有可能达不到预期，任何错误地分析或一个设计的改变等均有可能导致这种情况的发生。

9. 黑客或盗窃的风险。

黑客或其它组织或国家均有以任何方法试图打断MEET应用或MEET币功能的可能性，包括服务攻击，恶意软件攻击或一致性攻击等。

10. 漏洞风险或密码学科突飞猛进发展的风险。

密码学的飞速发展或者科技的发展诸如量子计算机的发展，或将破解的风险带给加密代币和MEET平台，这可能导致MEET币的丢失。

11. MEET币挖矿攻击的风险。

就如其它去中心化密码学代币和加密代币一样，用于MEET应用的区块链也容易受到挖矿攻击，例如双花攻击、高算力比例攻击、“自利”挖矿攻击、过度竞争攻击，任何成功的攻击对MEET应用，MEET币来说一种风险，尽管MEET非常努力地提升系统的安全性，但以上所述的挖矿攻击风险是真实存在的。

12. 缺少维护或使用的风险。

首先MEET币不应该被当做一种投资，虽然MEET币在一定的时间后可能会有一定的价值，但如果MEET缺少维护或使用的话，这种价值可能非常小。如果这种情况发生，那MEET币可能就没有后续的跟进持有者或少有跟进持有者，这显然对MEET币不利。

13. MEET存在的解散风险。

存在这样的可能，出于各种原因，包括MEET自身价格的波动，MEET应用发展遭遇问题，生意关系的破裂或知识产权索赔等可能性原因，MEET项目随时都有可能遭遇重大打击或直接解散。

14. 应用存在的故障风险。

MEET平台可能因各方面的原因故障，无法正常提供服务，严重时可能导致用户MEET币的丢失。

15. 无法预料的其它风险。

密码学代币是一种全新且未经测试的技术，除了本白皮书内提及的风险外，此外还存在着一些MEET团队尚未提及或尚未预料到的风险，其它风险也有可能突然出现，或者以多种已经提及的风险的组合的方式出现。

