慧链WitChain

区块链研究院-实验室策划方案

# 愿景

慧链，WitChain，音义两谐，体现了以智慧为基础、以区块链为入口的理念。

研究院：达成和工信部和教育部等中国官方、国内外顶级大学、研究机构和顶级互联网企业在区块链领域的官方战略合作，抢占区块链布局的一线座席；以专业资源、专业研究、专业社区、专业期刊、一流出版物和互联网社交媒体为阵地引领区块链话语权和影响力；以客座教授、客座研究员、专业顾问委员会、编辑委员会和访问学者等项目，形成区块链多维度的精英高地；以公开课、高端培训班、专业峰会等形式，扩大区块链教育和品牌高度，发现区块链多层次的潜在人才和项目，聚集顶级互联网企业资源和人才，展开横向交流与合作。以研究院的背景下，成立一支区块链行业专业投资基金，主导或参与优质项目的投资。

实验室：主导、组织区块链技术原创性的研究开发工作和交叉研究开发工作，参与国内外顶级区块链社区并与这些社区有效互动并发布一些在行业内有基础性和高价值的研究报告和白皮书，为成员提供区块链项目相关的技术支持、架构设计、价值评估与法律咨询，帮助成员解决区块链相关技术的开发、合作、资源获取和法律的实际问题。

研究院和实验室旨在成为区块链领域的第一影响力品牌：第一一手专业信息发布渠道，第一项目获取能力，第一落地孵化变现产学研一条龙服务机构，第一行业人才资源池。

研究院、实验室和首批投资方希望在发展和重大决策事项上成为事实一致行动人。

# 团队背景

管理团队由来自腾讯安全部门、盛大创新院、上海交通大学校方和区块链产业一线的资深人士组成，具备10年以上的技术、媒体、资本运作、营销和市场推广专业经验，并有体制内和市场化的双轨高效运作实力。同时，团队亦有来自上市公司和丰富投融资经验的人士作为顾问，给项目的长期健康运作和发展提供了坚实有力的保障。

# 核心团队成员简历

**刘海平**，互联网安全资深从业者。2006年服务于网吧行业（从事三层更新和安全中心的开发）。后期加入美国科摩多安全方案公司（Comodo Group, Inc. ）从事安全底层相关技术开发。2010年加入盛大创新院，参与游戏优化大师（千万级用户量）和VisionOS手机操作系统项目。2013年作为联合创始人身份创业，开发基于Windows平台的Android模拟器。2014年进入百度，作为百度国际的攻防负责人，在国际化市场上成功对抗360（Psafe）。现就职于腾讯手机管家，无线安全实验室，工程负责人。主要负责无线通信安全、数据驱动安全等项目。业余参与并且发起MIT《算法导论》在线课程的视频字幕翻译，参与翻译过《Pyhon自然语言处理》。

**高博**，1983年生，2004年毕业于上海交通大学计算机科学与技术专业。2014年创办卷积文化发展（上海）有限公司，是一家技术驱动的、以知识消费产业升级为目标的创业企业。企业研发的“卷积”移动应用和“内容市场”微信公众号为出版和知识产品升级提供了全生命周期支持。企业与中国科学院、国家天文台、中国计算机学会等组织机构和多家国际国内电视台、广播电台和专业期刊杂志有深入合作。此前在微软、惠普、盛大创新院等公司等从业，在桌面软件、传统和移动互联网测试行业有超过10年的从业经验，其中包括五年的人员和项目管理经验。有超过20次的成功产品和项目交付的经历，带领团队自主研发测试工具近百种，维护并改进过多种在世界500强公司内部成功应用的自动化测试工具和流程。2016年加入中国计算机学会，并于当年成为上海学术委员至今。十年来业余翻译11本著作，其中代表作品《信息简史》获中国国家图书馆文津奖。

**李辉**，本科就读于武汉大学文学院（文学学士），硕士就读武汉大学信息管理学院（项目管理硕士）。2001年7月正式入职上海交通大学出版社，历任发行科副科长、市场推广科科长、市场部主任、营销中心主任、社长助理、工会主席、党委委员、副社长，并于2015年6月同时任职上海交通大学期刊中心主任。截至2017年9月同时任职上海交通大学党委委员、副社长、工会主席、上海交通大学期刊中心主任。2017年9月后向上海交通大学申请辞去公职从事文化领域创业。交大工作期间，在市场营销与产品策划的管理岗位有13年的突出成绩，在文化教育和传媒领域有比较丰富的管理与工作经验和渠道等资源。

**张墨轩**，互联网资深老兵，连续创业者。2002年起从事网吧行业，参入逍遥游98系统和5308门户网站研发（当年湖南最大的网吧门户）。2007年作为联合创始人创办奇东锐腾网络科技有限公司，主持研发奇东锐腾无盘软件系统（从0做到上百万用户级），有盘还原穿透更新平台，游戏三层更新平台，PXE网络克隆软件等。2011年联合创办OBM软件品牌，推出OBM无盘系统，业务遍及东南亚，韩国等市场，后主持网吧视频缓存软件，网吧VPN对战平台，网吧增值软件，Linux无盘，网吧一拖二虚拟化产品软硬件研发等，并于2015年创办深圳市小蚁直递网络科技有限公司从事以小区为中心的快销品O2O业务，2016年转战车联网行业，主持研发车机-手机双屏互联软件，2017年初进入区块链行业，显卡矿机，ASIC矿机，矿场皆有布局，目前主要从事公有链研发和区块链小狗养成游戏架构设计。业余时间也涉猎其他软件领域，如Android手机助手，Windows AntiRootkit，内核调试器，x86 opcode扭曲加密等产品研发。

# 目标

1. 建成官方品牌背书的、合资公司控制和运营的实体，上海交通大学冠名的区块链研究院和实验室。
2. 组织由30~50人业内权威和知名企业和人士组成的董事会、理事会（逐步纳入理事或会员单位）、专业委员会和顾问团。
3. 建立30~50人组成的顶级专业研究员队伍（主要为兼职）。
4. 第一批在上海、深圳、北京和香港建立分支机构开展工作；第二批辐射到国内成都、西安、武汉，国外硅谷（Palo Alto、Mountain View或Sunnyvale）、巴黎和东南亚等地。
5. 开办一个有影响力的区块链专业品牌期刊。
6. 出版10~20本有影响力的区块链行业著作丛书。
7. 建立一个区块链行业顶级媒体（公众号、小程序、app及社交媒体存在），并建立行业媒体联盟。
8. 每年举办两到三场国内顶级的、有国际影响力的区块链品牌论坛和行业峰会。
9. 每年发布1~2次权威性的行业报告、最佳实践白皮书等。
10. 每年专业培训输出不少于500名可主导或作为骨干参与区块链项目的技术人才。
11. 参与5~10家顶级区块链社区。
12. 每年举办3~5次高质量的社区交流活动。
13. 每月完成一次行业相关品牌企业的横向资源和合作交流沙龙。

# 推进节点

## 首月完成

《合资公司章程》初版起草和合资公司注册（上海交通大学科技园内注册，并在深圳和北京同步挂牌）

《学院章程》初版起草，确定上海交通大学合作方案细节

《实验室章程》初版起草，确定实验室研究总方向和年内研究计划总路线图

办公室、教学点和活动空间选址与入驻

确定核心业务部门负责人、核心工作流程和日常沟通机制

启动业务执行团队员工招聘

## 次月完成

各部门业务执行团队第一批员工到位并立即开展工作

公众号和小程序上线

区块链研究院和实验室成立大会

研究院

1. 确定第一批合作单位，拿到有价值的挂牌和授权不少于2个
2. 确定第一批客座教授和研究员
3. 确定期刊定位、方向和编辑委员会主要人员，开始运行
4. 开始首本区块链图书的回稿和编辑工作
5. 完成首次区块链公开课

实验室

1. 确定第一批的兼职研究员（工业界、学术界）
2. 各研究员确定相关研究方向以及计划

## 第三个月完成

研究院

1. 发布期刊创刊号
2. 首本区块链图书开始推进出版流程
3. 区块链公开课完成不少于3次教学和主要大众媒体、社交媒体发布
4. 完成高端培训首期班招生
5. 开始筹办行业沙龙。并筹办首次行业峰会

实验室

1. 社区关系：主流社区尽可能的建立起合作，出一些PR
2. 组织一次行业内的交流会议

# 首年预算

## 研究院

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **项目编号** | **项目名称** | **预算金额（万元）** |
| 1 | 专家团队合作、聘任、顾问经费 | 150 |
| 2 | 期刊建设和图书出版经费 | 85 |
| 3 | 差旅 | 35 |
| 4 | 接待 | 50 |
| 5 | 办公设备与日常运营 | 5 |
| 6 | 行业沙龙和峰会 | 60 |
| 7 | 上海交通大学官方合作和授权 | 150 |
|  | 小计 | 535 |

## 实验室

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **项目编号** | **项目名称** | **预算金额（万元）** |
| 1 | 研究经费 | 300 |
| 2 | 差旅 | 20 |
| 3 | 接待 | 20 |
| 4 | 社区关系 | 30 |
| 5 | 杂费 | 10 |
|  | 小计 | 380 |

## 公共开支

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **项目编号** | **项目名称** | **预算金额（万元）** |
| 1 | 办公和活动场地租金 | 50 |
| 2 | 管理团队薪酬 | 60 |
| 3 | 人力资源（员工）薪酬 | 90 |
| 4 | 媒体和市场推广 | 50 |
| 5 | 办公设备 | 35 |
|  | 小计 | 285 |

## 融资和股权激励计划

项目初始估值1200万元，首期以30%股权融资360万元，执行阶段3个月（以资金到位日起计算）。执行阶段到期时召开董事会，重新对项目进行估值，以新估值进行新一轮股权融资，并早日实现优质潜在投资方或官方入股。股东可向董事会提出增持、减持或退出计划实现资本增值，并由董事会决议后执行。本项目具有良好的成长性，具备较大的增值潜力（目标估值100亿元以上）。

# 收入和发展计划

研究院可创收项目：会员单位冠名，教育培训、行业峰会、期刊、出版、认证、项目合作、项目投资（股权）

实验室可创收项目：技术架构设计、项目评估、项目咨询、报告和白皮书、商业产品研发、人才联合培养、产品孵化

预计2年左右时间可实现盈亏平衡（可以提早，但前期投入主要为了取得对未来发展必要和关键的资质、合作和技术等）。