



量子链世界的微信

摘要

Qbao是基于Qtum（以下简称Qtum）的社交网络，既包含了移动端，也包含了桌面、各种web系统和浏览器插件等，目标是打造基于Qtum的微信。本文档展示了Qbao 社交网络的产品设计以及各种应用场景，以及Qbao Token（QBT）的用途和价值。

Qbao旨在服务Qtum社区和全球区块链用户，让人们能够很好地体验Qtum这一新一代区块链技术以及基于Qtum的各种去中心化应用（DAPP）。进而我们还期望通过Qbao将区块链技术普及到更多的传统互联网领域，让更多的用户感受到区块链技术的魅力。Qbao的愿景是成为微信那样拥有完整生态的社交网络。

Qbao代币，英文名：Qbao Token，代号QBT（以下皆用QBT代称），是一种基于Qtum发行的代币，它是Qbao社交网络的核心，QBT的使用场景包括且不限于：

- 支持多种数字货币的钱包
- 去中心化的点对点加密通讯
- 可信任社交
- 知识付费
- 支付网关和清结算
- DAPP商店
- 表情和皮肤市场
- 产品推广引擎
- 数字货币交易
- 用户内容生成社区

基于代币的社交网络

Qbao是一款基于Qtum的、去中心化的、去信任的社交网络。在以往的社交网络中，网络的创建者同时扮演着“管理者”和“仲裁者”的双重角色，而用户和其他利益相关方却没有任何话语权。而在Qbao的社交网络中，所有的用户是平等的，大家遵守共同的分布式自治协议，拥有平等的地位，共同来拥有、治理和分享这样一个去中心化的社交网络。

Qbao会基于Qtum公有链发行一种代币，称为QBT，Qbao中各种应用场景都将需要用到QBT。

- Qbao首先改变了以往社交网络拥有者同时扮演管理者和仲裁者的双重角色这一局面，代之以一份大家共同遵守的分布式自治协议。在这份自治协议中，QBT就是话语权的具体体现，大家可以以一种更加公平的方式参与到整个社交网络的治理和利益分享中。Qbao将努力打造一个民有民治民享的社交网络。
- 通过QBT，可以获得各种社交的增值服务，例如加密的点对点聊天，表情和皮肤商城等。
- 通过QBT，可以建立一种生态系统，如值得信任的社交功能，知识付费，海量的DAPP等，无论是创建者，合作方还是使用者，都可以在这个生态系统中获得收益。
- 通过QBT，可以让用户和内容提供商形成一种新的合作模式，从而让内容提供者和用户产生更紧密的联系。
- 通过QBT，可以让社交网络的用户和网络的广告商达成一种新的利益分配方式，广告商和网络用户可以通过QBT来分享广告推广所获得的利益。

此外，Qbao为Qtum上各种去中心化应用（DAPP）和代币提供广泛支持，在这里您可以很容易的使用到其他DAPP和代币所提供的服务，如利用菩提进行预测市场，VEVUE分享全球各地视频等。同时也可以对Qtum的代币进行各种兑换和交易。

在这样的模式下，网络的创建者者，合作方，用户们可以以一种更平等，更合理，更能够分享利润的方式，来维护整个社交网络，同时由于利润的分享，整个Qbao社交网络的价值也会变得更大。

为什么基于Qtum

Qtum是一个由Qtum Foundation开发维护的公有区块链，相对于其他的公有链，Qtum拥有UTXO账户体系，智能合约功能，MPoS共识机制，支持隔离验证，分布式自治协议等。基于这样的新一代的区块链底层技术，Qbao将可以给用户提供一种去中心化的，去信任的，加密的社交网络系统，在这个网络中，创建者，网络用户，合作方们可以共同拥有、建设和分享这个社交网络。

Qbao之所以选择Qtum，是基于以下几个原因

1.Qtum兼容UTXO账户和EVM智能合约，因此即可以给用户安全的加密货币的体验，又能够提供海量的第三方智能合约和DAPP，从而使用户能更好的体验区块链技术的魅力。

2.MPOS共识机制和社区自治协议的实现，为Qbao希望打造的去中心化社交网络奠定了基础，Qbao将基于这些技术基础之上，实现一个民有民治民享的新一代社交网络。

3.Qtum强大的社区和技术支持，是我们Qbao发展的得力助手，借助于Qtum的社区支持，可以帮助Qbao更快地推向我们的目标用户并获得裂变式的增长。

4.Qtum众多的合作伙伴，感谢Qtum的众多合作伙伴，给我们Qbao产品的支持，通过互相之间紧密的联系和合作，Qbao将能够进一步完善自己的生态，并且为Qtum的整个社区和生态提供帮助。

Qtum作为新一代的区块链底层技术，提供了更高性能的并发，更好的用户体验，更好的开发环境，以及更丰富的社区Dapps的支持，相信基于Qtum，Qbao这个去中心化的，加密的，去信任的社交网络系统将会成长得更快更好。

Qbao的应用场景

1.支持多种数字货币的钱包

Qbao 的第一个应用场景就是支持多种数字货币的去中心化钱包。

区块链是一种价值互联网，而代币是价值互联网的核心和基石。拥有代币并安全保管，才能使用区块链上的各种去中心化应用。因此在目前已上线的第一个版本中，Qbao支持了Qtum币、菩提币、墨链、Vevue等一系列代币的收取和转账功能，用户可以通过Qbao很方便的将之前在交易所购买的代币提取到自己的Qbao中保存下来。在之后的版本中，Qbao还将支持BTC，以及其他更多的数字货币。

Qbao的钱包功能是去中心化的。去中心化意味着用户的数字资产将不再仅仅是中心化数据库中的一个数字，而是实实在在的记录在区块链上的数字资产，用户的每一笔交易都将被如实的记录在Qtum的生产网络中，不可篡改。

Qbao的钱包功能是安全的。Qbao使用了椭圆曲线加密算法和双重签名技术，对每一笔交易都进行签名加密，并且绝对不保存和传输用户的私钥。同时还会提供冷钱包功能，来保证用户的资产安全。

Qbao的钱包功能是易于使用的。相对于其他产品，Qbao会提供完善的用户体验，尽可能的方便用户进行数字资产的管理。并且支持所有基于Qtum的代币，如墨链，菩提，能源链，Vevue，Medibloc等。



2. 去中心化的点对点加密通信

现在的社交网络中，如微信，QQ，Facebook，Twitter等都是中心化的数据库，所有人发送的消息都会被保存在这些社交网络拥有者的数据库中。因此社交网络的拥有者们就拥有了上帝模式，从而可以进行审查和过滤。

而在Qbao中，我们将提供点对点的加密通信服务，从而对用户需要传递的消息进行加密，只有接收方可以解密出对话的内容，并且这些内容将仅仅由发送方和接收方保存，而决不会出现在其他任何第三方系统中。从而保证了社交的私密性和隐蔽性。

为了保证点对点的加密通信方式能够不受网络干扰，并给全球用户提供高效安全稳定的通信服务，我们还允许有资质的个人、组织或者公司能够建立自己的QbaoHub 站点，这些站点将负责进行加密消息的传递，同时通过信息的流量多少来获取QBT收益。同样的这些Hub的拥有者只负责推送消息，而无法保存任何私人消息。



QBT应用场景

用户需要用QBT来购买点对点加密通信服务，而这些费用将会分享给提供消息推送服务的QbaoHub 站点的拥有者。

场景实例

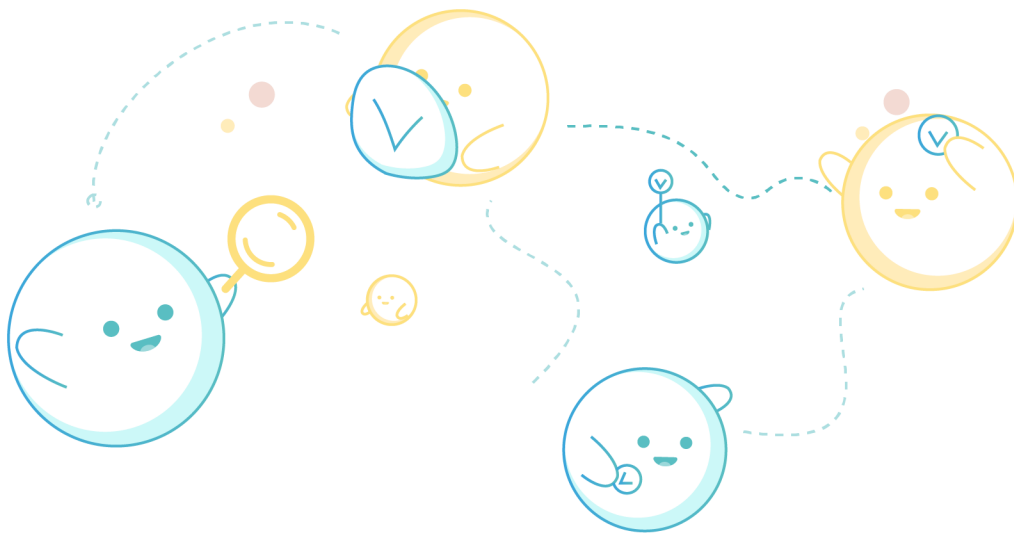
- 用户A是一名普通用户，需要发送一些隐秘数据，他使用QBT来购买点对点的加密通信服务。
- 用户B是一名QbaoHub的站点维护者，它可以通过用户A发送出去的点对点加密信息，而获取相关的QBT收益。
- 如果某个用户之前购买的QbaoHub服务由于各种原因被禁用的话，他可以自动切换到另一个QbaoHub，只要通信畅通，那么通过新站点的通信服务所产生的QBT收益，会被归入新的Hub。

3. 可信任的社交

在社交网络中，有一个很重要的因素就是信任度，例如在微博中，会给用户加上VIP的标示，从而避免哪些虚假消息的传播。这样的模式被证明是行之有效的，从而可以避免社交网络中的恶意诋毁，和网络暴力的存在。在Qbao中，用户也可以使用QBT来购买这样的VIP标示，避免山寨用户的冒充。

另外，在中心化时代里面，有一种小密圈类型的社交工具受到大家关注，在小密圈中，由于所有的加入者都必须要以一定的费用作为基石才可以加入这个社交圈子，从而保证了大家的圈子中都是对这方面有兴趣的参与者，对于创建者来说，收费用户的加入，也是对创建者的一种约束。从而保证了创建者发布内容的质量。

Qbao也将在免费群的基础之上，提供私密社交功能，用户可以设置QBT作为参与这种私密社交的门槛，从而保证社交的私密性，以及高质量。



QBT应用

- 需要用QBT代币来创建私密社交网络和加入私密社交网络。
- 可以用QBT来购买社交网络中的身份认证。

场景实例

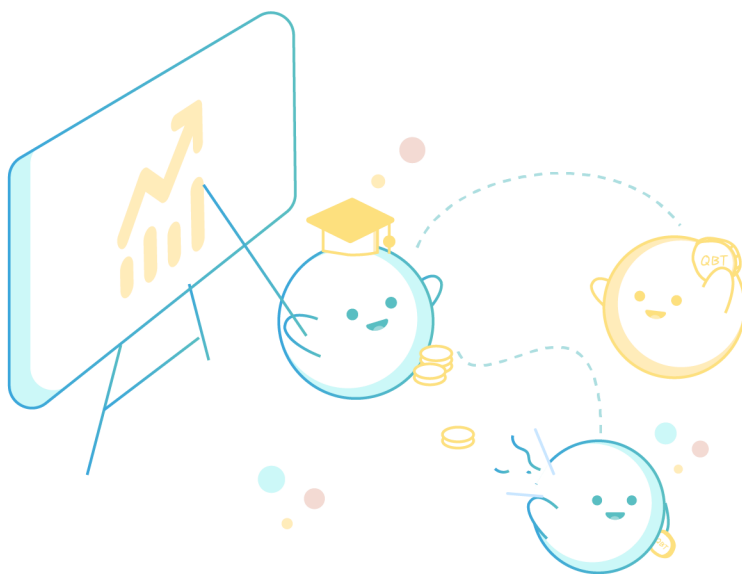
- 用户A是一名投资经理，他想要讨论未来的美国纽约股市的走向，他需要参与者至少支付20QBT以作为参与的资格。
- 用户B是一位Qtum Dapps的创始人，他希望发布一些关于他的项目的信息，他需要参与者至少拥有1枚他自己的项目代币，例如菩提币。
- 用户C是一位创业者，他希望在社交网络中，拥有更加显著的标示，从而建立他自己的社交网络，因此他需要QBT来购买一个大V标示。

4. 知识付费

受到如分答，知乎Live、得到等一系列知识付费产品的启发，Qbao将为区块链领域的意见领袖、技术大咖、投资专家们提供知识付费的机制。

用户可以邀请他所喜欢的人，如意见领袖，并支付一小笔的QBT，请他们来回答一些问题。而其他的人则可以使用极少的QBT来偷听他们的问答。回答问题的QBT直接收入将由回答者来获取，而偷听者的QBT收入则将由问答双方来分配。

通过这样的知识付费的方式，我们可以更快更好的推动Qtum整个生态系统的发展。



用户场景

需要用QBT来付费购买知识。

场景实例

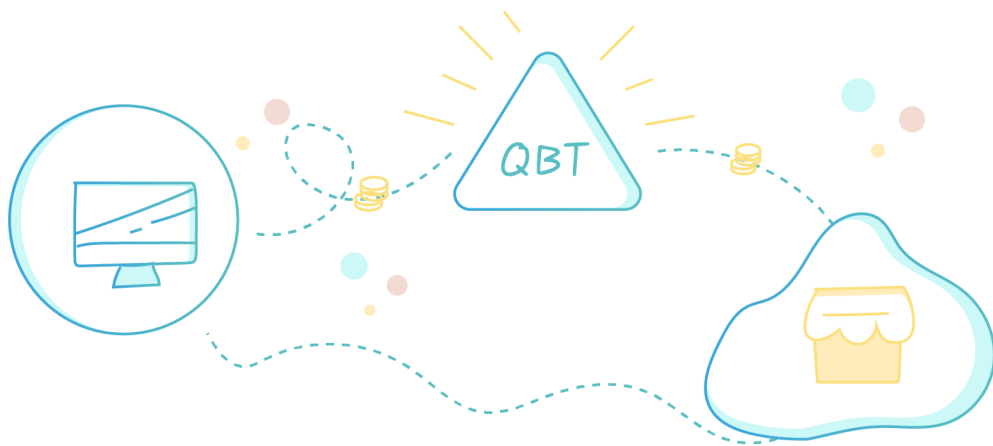
- 用户A可以用10QBT来请Qtum首席工程师来回答一些问题，这里的10QBT会分配给回答者。
- 用户B可以用0.1QBT来偷听他们两人之间的对话内容，从而获得一样的收获。
- 如果有100名用户B偷听了用户A的回答，那么这些额外的收入，将会分给提问者和回答者。

5. 支付网关和清结算

一种数字货币如需要更广泛的和现实经济关联，那么就需要支付网关和清结算中心。

Qbao致力于打造一款Qtum的生态系统，最大程度的增加Qtum币和其他代币的应用场景，为线上线下的各种商家提供数字货币的支付服务。因此Qbao将开发Qtum代币的支付网关，并且提供清结算服务，从而可以给各种有意愿的线上线下商家提供商业服务，通过这样的商业服务，商家们可以很轻易的接收Qtum币，并且进行结算。

这样的清结算商业服务，对于商家来说接入是完全免费的，这样可以最大限度的扩大Qtum的社区和支付场景。而Qbao的商业模式则来自于交易费用的通道费提成。



用户场景：

商家需要接入Qtum币或者其他代币的支付网关。

场景实例：

- 商家A 需要接入Qtum币或者某种其他代币的支付网关，并进行清结算，它可以使用Qbao所提供的支付网关和清结算服务。

- 商家A 的接入服务是完全免费的，但Qbao会收取代币支付流量的通道费，这个通道费将由Qbao和代理商分成。

6. DAPP商店

对于一个公有链来说，它的价值来源于使用这个公有链的用户人数。而用户人数很大程度上又取决于在公有链上部署的DAPP的多寡。当一个公有链上有价值的DAPP越多，使用这个公有链的用户也会越多，增长也越快。这就是所谓的ecosystem，生态系统。

Qbao的目标是要成为Qtum世界的入口，因此Qbao将会建立DAPP商店，欢迎Qtum的合作伙伴们，区块链技术社区，开发爱好者们，在DAPP商店中发布他们开发的DAPP和智能合约。同时我们也将让用户可以很方便的获得他们需要的DAPP和智能合约，并利用Qbao基于QBT的评价体系对DAPP进行评判。

并且，对于智能合约，我们将允许用户在社交网络中使用它们，例如发起投票，进行预测，或者执行合同等。

QBT应用

- 开发者需要使用一定的QBT才可以在DAPP商店发布智能合约，并被用户所使用。
- 开发者需要使用一定的QBT才能够在Qbao应用商店发布DAPP，这是为了避免一些诈骗型的DAPP上架。

场景实例：

- 开发者A，可以发布他所开发的智能合约，只要这些合约被用户使用，那么其中的一部分手续费，就会自动的分配给该开发者。这样可以促使用户开发一些优秀的智能合约，更加壮大Qtum社区。
- 开发者B，可以在Qbao商店中发布一个DAPP，从而使得该DAPP被更多的人所获得和使用。
- 用户C，需要在账户中拥有一定数量的QBT（不需要支付），才有权对DAPP进行评价和打分，从而避免恶意行为。

7. 表情和皮肤市场

对于现在的年轻的互联网用户来说，如90后，95后，00后来说，表情和皮肤是他们社交网络中的刚需，越年轻的用户，对于表情和皮肤的需求也就越稳定和持续。就在刚发布的iphone X中，一个非常大的卖点就是基于人脸识别技术的表情包，这充分说明了表情和皮肤市场的巨大。

在Qbao中，我们将建立我们独有的表情和皮肤市场，我们将定义一系列的规范，允许用户创建和提交他们的表情和皮肤，也允许用户可以使用QBT来购买他们所喜欢的表情和皮肤包。在这过程中，QBT是其中的兑换物，而这些表情和皮肤的作者会得到大部分的回报。



QBT应用场景：

- 购买和使用表情包，皮肤包。

场景实例：

- 用户可以在表情和皮肤市场中，选择自己所喜欢的，然后通过QBT进行购买。
- 表情和皮肤作者，可以在Qbao的表情和皮肤商店中，提交他们创作的表情包和皮肤包，并且设立他们的价格，以及分成关系，从而可以在之后的表情和皮肤销售中获得丰厚的QBT提成。

8. 产品推广引擎

在Qbao 持续壮大的过程中，随着用户数量的增加，Qbao的流量也将变得更有价值。有广告需求的广告主可以向广告商购买广告，并借助Qbao的产品推广引擎使得自己产品和服务被更多的人知道，从而获得收益。Qbao将借鉴信息流广告的特点，通过产品推广引擎，将产品推广和广告更多地结合在用户内容中，信息流广告的优势在于精准的投放，相对舒适的感受。通过这样的推广，用户将能够更容易的看到他们所需要的产品。

Qbao也会和Qtum上的各种应用相结合，提供应用场景和代币使用，并通过产品推广引擎来推广他们的产品和服务。产品推广引擎也将用于Qbao本身的市场推广中去，吸引更多的用户参与到Qbao和Qtum的社区中来。

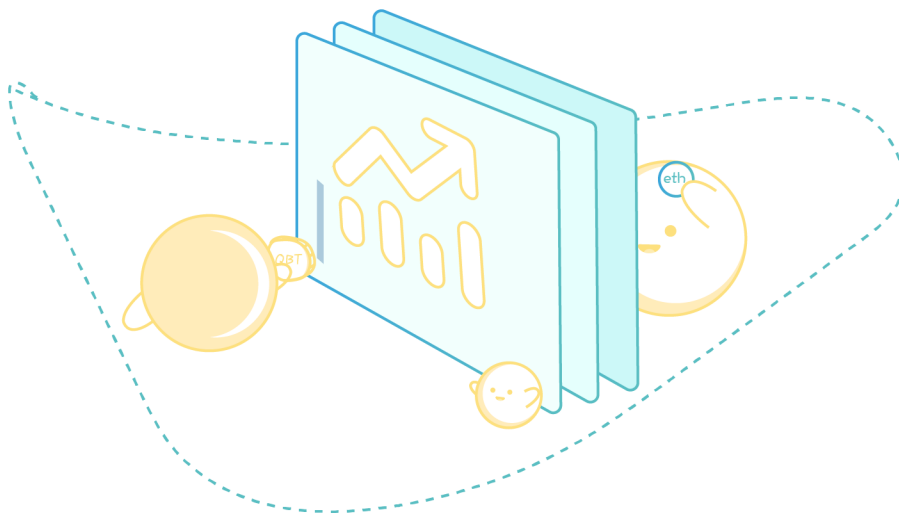
QBT应用场景：

- 和Qtum上的各种DAPP合作，需要QBT作为价值交换，购买DAPP的应用场景。
- Qbao基金会会留出一部分的QBT，作为市场推广活动的费用。
- 对于广告主来说，需要使用QBT来向广告商购买广告，并且进行投放。这些QBT将由广告商和Qbao基金会共享。

9. 数字货币交易

类似于币安，Qbao目前正在开发数字货币的行情功能，目前支持的有Qtum，BTC等，之后还会支持更多的基于Qtum的代币以及其他主流数字货币。Qbao将提供数字货币行情和交易数据，让用户更好地把握数字货币的行业信息。

另一方面，伴随着去中心化的数字货币发展，币与币之间的交易成为了一个非常重要的事情，Qbao将支持通过加密数字货币的兑换协议，提供币币之间的交易兑换。这样的去中心化的币币兑换，相对于以往的撮合交易来说，不再需要有一个中心化的数据库存在，而且所有的交易记录都记录在区块链上，非常的安全，也非常的便捷，而且相对于以往的中心化交易所来说，手续费也会变得非常的低廉。



QBT应用：

- QBT将应用于币币合约交易的发布费用。
- 对于高频交易的用户来说，可以用QBT来购买会员，从而享受交易费用折扣。

10. 用户生成内容社区 (UGC)

对于一个社交网络来说，UGC (User Generate Content 用户生成内容) 是必不可少的，通过UGC，以及意见领袖(KOL)的引导，整个社区才能拥有足够的活跃度。

对于Qtum社区来说，我们Qbao将建立一个UGC的Qtum社区，增加Qtum社区人数，提高社区的粘性，增加社区的活跃程度以及话题讨论。而这一切都基于QBT体系所打造的UGC社区。

在Qbao的社区体系中，用户可以发表自己的文章，感想，以及理念，并且通过Qbao的推送引擎，推送给社区中的用户。用户也可以对这些文章进行点赞，评论，并且使用QBT进行鼓励。

对于那些持续贡献优质文章的用户来说，他们所创造出来的价值越多，他们的声望也就越高，他们KOL的地位也就越高，也就越能够得到优质和高优先级的推送。相对于以往的中心化系统来说，这样的规则引擎是由算法驱动，完全公开透明，并由所有社区成员共同管理监督和分享的。

应用场景：

- 内容生产者需要拥有一定数量的QBT，才可以进行UGC内容的推送。
- 根据内容的标签类型，将通过Qbao推送引擎，推送给Qbao社区的用户。
- Qbao用户可以使用QBT对自己喜欢的内容进行打赏。
- 当优质内容不断提升之后，内容作者的地位会不断提高，并且会得到开源的Qbao推送引擎的优先推送，并可以和广告主相结合，从而得到公开、透明、合理的回报。

产品路线图

Qbao项目从一开始得到了来自Qtum Foundation的资助启动，之后有Qbao Foundation的项目创始人的自有资金来维持开发。目前Qbao已经完成第一个版本功能，在目前的版本中，已经完成了十大应用场景之中的第一个，也是支持多种数字货币的去中心化钱包功能，建立了整个Qbao生态系统的基石。

Qbao计划在2017年4季度，完成下列应用场景1.0版本的开发工作。

- 去中心化钱包
- 可信任社交

计划在2018年6月底前，完成下列场景1.0版本的开发工作

- 数字货币交易
- Qtum代币的支付网关和清算中心
- DAPP商店
- 表情和皮肤商店

计划在2018年年底，完成下列场景1.0版本的开发工作

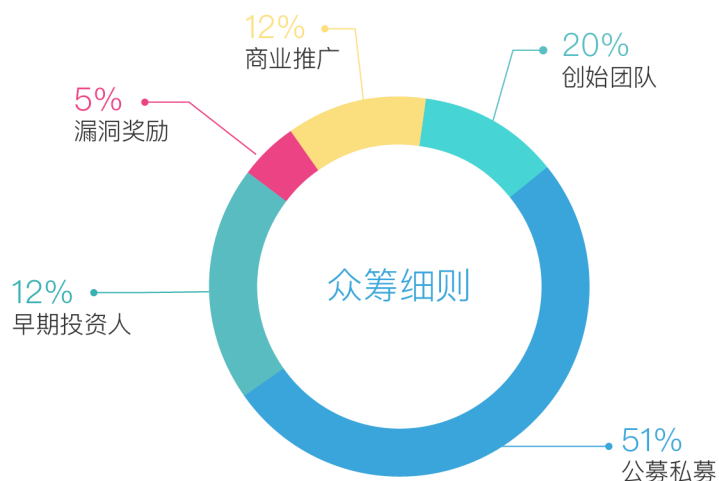
- 点对点的加密通讯服务
- 产品推广引擎
- 知识付费
- 用户内容生成社区

计划在2019年，基本建成围绕QBT的完整经济生态。

Qbao 代币:

Qbao基金会发行基于QRC-20标准的Qbao Token（简称QBT），QBT作为Qbao社交网络中的核心要素，将在点对点加密消息，DAPP商店，去中心化交易，Qtum商家支付，皮肤和表情商城等等场景中大量的应用。

QBT总量为1亿，按如下方式分配



代币售卖细则：

本次QBT售卖的将占到所有QBT的51%，即5100万QBT。总目标为募集到价值100万Qtum代币为止，具体安排如下。

私募阶段，额度：等值的10万Qtum

在Qbao的发展过程中，有许多行业的领袖们，合格的个人投资者对Qbao的发展做出了贡献，因此将对他们的贡献以一定的价格折扣获取了QBT。

Presale 阶段，额度：20万Qtum

从2017年11月15日开始，Qbao将开始Presale阶段，该阶段的目标是募集到总计达20万Qtum。

参与条件：

1. 需要符合合格投资人的要求，填写合格投资人调查报告
2. Presale阶段将只支持Qtum币

Crowdsale 阶段，额度：70万Qtum

在Presale结束之后，Qbao将开始Crowdsale，该阶段的目标是募集到总计达70万Qtum。

参与条件：

1. 需要符合合格投资人的要求，填写合格投资人调查报告
2. Crowdsale阶段将只支持Qtum币

众筹价格：

	Presale	Crowdsale		
	Presale	Early Bird	First Week	Normal
QBT Supply	10,800,000	31,500,000		
Bonus	20%	10%	5%	0%
QTUM	1QTUM = 54QBT	1QTUM = 49.5QBT	1QTUM = 47.25QBT	1QTUM = 45QBT
BTC	UNSUPPORTED	UNSUPPORTED	UNSUPPORTED	UNSUPPORTED
ETH	UNSUPPORTED	UNSUPPORTED	UNSUPPORTED	UNSUPPORTED

众筹时间：

Presale 将于11月15日正式开始

代币购买的法律问题：

1. 大多数的代币作为一种数字资产均由团队直接发售，其中，私募轮的QBT发售将以私募的方式进行，这部分QBT的发售是允许美国和中国合格投资人参与的，不受美国证券法管辖，并不违反中国司法的相关要求，而另一部分代币将禁止美国和中国公民参与。
2. 监管条例，经过大范围的法律核查，在持续关注数字货币的不断发展及其法律结构后，团队认为对于 Token 发售，我们必须持非常谨慎的态度。因此，随着众筹时间的到来，我们将会不断调整 Token 发售策略，以最大限度的规避相关的法律风险；
3. 美国投资者，根据法律规定，我们将通过一系列条件进行筛选（年收入在 20 万美金或配偶年收入在 30 万美金以上/净资产值在 100 万美金以上的美国公民才能参与众筹），确保参与众筹的美国公民是“合格投资者”，未经筛选的，不可参与项目众筹；
4. 非美国投资者：从技术上讲，并不需要使用相同的标准套用于非美国投资者。但由于美国法律的监管往往更加严格，因此我们的法律团队要求我们针对非美国投资者，也使用符合美国法律的限制条款；

团队拥有的代币说明

1) 团队部分合计20% QBT将分四年逐步解冻, 这是为了保障团队在众筹完成后能够持续执行开发路线图。

- ICO完成半年后, 释放4% QBT
- 一年后, 释放4% QBT
- 之后的三年, 每年释放4% QBT

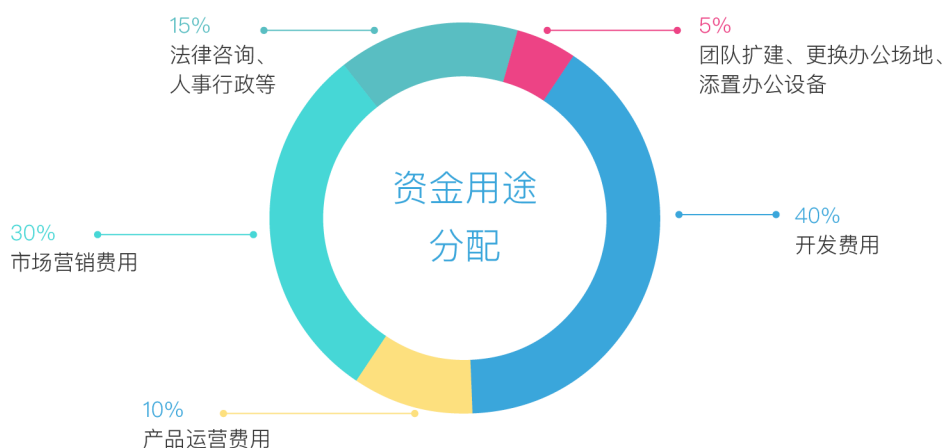
2) 公募部分在完成ICO后, QBT币将立即 发放;

3) 商业推广的QBT, 将主要用于促进 Qbao社区的应用和成长;

4) 将成立Qbao漏洞奖励网站, 奖励发现安全漏洞的个人和团体。并和安全服务提供商进行长期合作, 保证Qbao的安全性。

资金用途

众筹资金的具体分途分配比例见下图。基金会将主要持有众筹所得量子币（QTUM）和比特币以及以太坊，资金将按五年规划使用。



1. 在众筹完成之后，我们将主要进行团队的下一步扩张，并改善办公条件和添置办公设备

2. 开发费用是募集资金的重头戏

Qbao团队会将大部分资金（40%）用于开发团队，包括后台开发团队，生产运维团队，安卓和ios团队，小程序和web团队，测试和运维团队，大数据统计团队、专业设计团队、项目管理和技术架构团队。从而保证在技术上达成以下特征：

- 安全性

- 高性能的并发
- 可伸缩的架构，易于维护
- 专业的运维团队保证高可靠性

3. 产品和运营团队

好的产品是靠运营出来的，Qbao团队将划分出10%的资金用来建立专业的产品、运营和客服团队。及时处理客户的问题、积极响应社区的需求、并快速的添加的产品迭代计划中去。

从而实践区块链的精髓：拥有于社群，管理于社群，服务于社群

4. 市场和营销费用

在互联网时代，一个再好的应用也离不开市场的推广、合理的营销和商务合作。因此Qbao团队安排了近1/3点资金用于市场和营销工作，致力于持续推动Qbao遍布全国，并走向全世界。

在Qbao社交网络中，我们将支持包括中文简体、中文繁体、英文、日文、韩文、俄语、西班牙、德语、法语、葡萄牙和泰语等11种语言。后续还将持续不断的添加更多的语言。我们坚信在合理的市场和营销费用安排下，Qbao可以在全世界得到广泛的使用

进而我们还将积极参加各种区块链活动，在全球推广和营销我们的Qbao产品。帮助大家更好地理解Qbao产品。

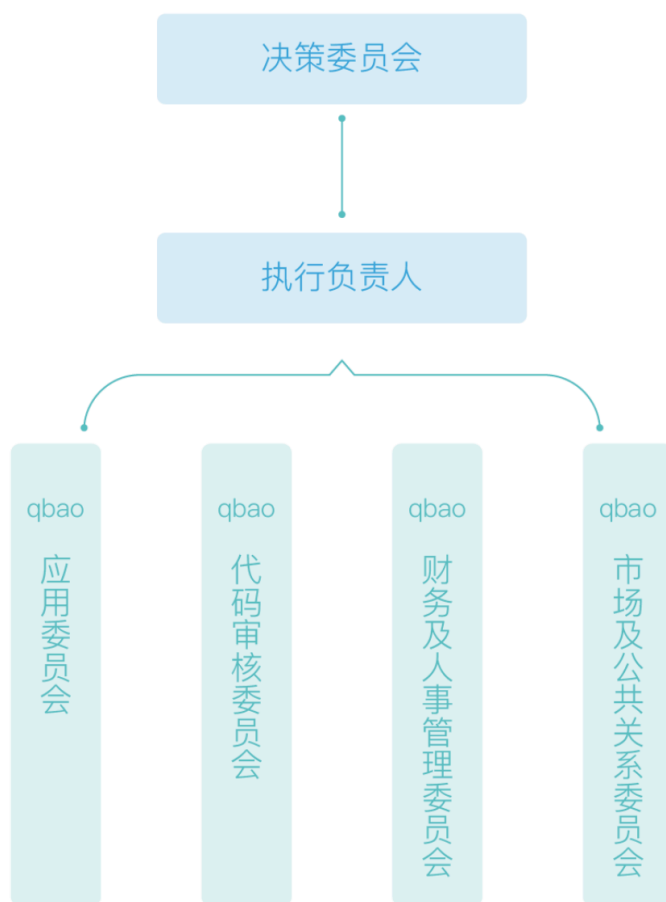
5. 法律、咨询、财务和人事行政费用

这些费用将会为我们整个公司提供有力的支持，尤其是对于我们这样一款国际化产品，这些费用将促使我们的产品走得更稳更快，为更多的人服务。

治理结构

Qbao作为一个去中心化的国际社区，将在新加坡设立非营利性基金，Qbao Foundation，以维持Qbao社区和产品的正常发展和运营，同时负责管理所募集的数字资产和安全性。

Qbao Foundation将由以下部分组成



1.决策委员会：Qbao Foundation将设立决策委员会，其职能包括聘任或者解聘执行负责人，以及各个职能委员会负责人，制定重要决策，召开紧急会议等。

2.执行负责人：执行负责人由Qbao Foundation的决策委员会选举产生，负责基金会的日常运营管理，各下属委员会的工作协调，主持决策委员会会议，并定期向决策委员会汇报工作情况。

3.各下属委员会

- Qbao应用委员会：由基金会首席产品体验官负责，把握Qbao的应用发展方向，拓展十大应用场景落地，打造良好的产品应用生态。
- Qbao代码审核委员会：由Qbao的核心开发团队组成，负责Qbao的底层开发，SDK和API的开发和代码审核，跟进区块链领域的最新技术，并且时刻了解Qbao的社区动态和热点
- Qbao财务及人事管理委员会：财务及人事管理委员会负责项目募集资金的运用和审核，开发人员的薪酬管理，人员的招聘，日常运营费用等。并每周每月发布财务汇报。
- 市场及公共关系委员会：主要是为社区服务，负责Qbao产品的推广，DAPP技术的普及，UGC社区的壮大，以及产品的宣传公关等。