



YouLive Whitepaper (中文版)

YouLive team

版本: V1.0.3

2017 年 12 月 24 日

前言

我们是直播行业的内容分享者/主播，也是虚拟货币的爱好者，更是去中心化世界的信仰者。

现实世界中，我们在直播平台进行内容分享的过程中发现了很多不合理但是却不得不忍受的事实，比如：

- ◆ 中心化的平台（Monopoly Live Platform）和主播经纪公司通过不平等的分账模式获得了观众消费的大部分。
- ◆ 内容分享者/主播（Influencer）作为众多网络直播个体，在长时间直播、承受高强度的工作压力的同时，被迫接受不同主体的层层剥削。
- ◆ 作为观众（Viewer）可能你送了价值 1 美元的礼物给你喜欢的某位主播，而她/他最终却只能获得 20 美分。
- ◆ 内容分享者（Influencer）通过分享高质量的内容，替直播平台获得了大量的互联网流量，而平台通过内容和海量的数据，攫取了巨额的广告收入；内容分享者（Influencer）却没有因此获益。
- ◆ 广告主（Advertiser）希望通过某个主播（Influencer）投放广告的时候，几乎无法直接同主播谈判广告价格，得通过直播平台、经纪公司等中间环节层层加价，经常导致广告费用超过预算。

这是非常不公平的！

在虚拟货币世界中，我们坚信区块链技术一定能改变人类的价值交换方式，也期待能有更多的信仰者加入，建立起规模足够庞大的社区。

但是从中本聪发布白皮书开始，社区的组成主要以极客（Geek）和矿工为主；之后随着技术的发展，出现了越来越多基于区块链技术升级的项目，社区得到了发展，人数也在增加，但主要在极客、数字世界爱好者和投资人范围内存在。

我们参与了一些区块链项目，支持社区的发展，但时至今日，区块链世界中还没有拥有成员规模足够多的社区，即真正意义上的大众社区。

简言之，区块链底层技术在不断的发展革新，技术方向应该去解决哪些问题，整个生态要如何获得良性的发展，是需要数量足够庞大的社区成员来验证的，在参与过程中发现问题，再去解决问题，逐渐形成去中心化世界发展的良性循环。

幸运的是，与此同时，互联网带宽技术、智能手机性能的提升为互联网直播提供了良好的基础条件。我们想，如果能在直播这个普通大众都广泛参与的社区中进行区块链技术的试验升级，那将会对区块链行业带来质的飞跃。

因此，YouLive 诞生了，这将是具有上千万级/亿级成员数量的去中心化社区，并且是由社区成员做主的直播平台（Decentralized Live Platform）。

目 录

1	YouLive 愿景与使命.....	1
1.1	愿景.....	1
1.2	目标.....	1
1.3	价值传导体系.....	2
2	YouLive 生态.....	2
2.1	当下直播行业的现状及痛点.....	3
2.1.1	直播行业的现状.....	3
2.1.2	行业痛点.....	4
2.2	崭新的 YouLive 生态系统.....	5
2.2.1	YouLive 生态是什么样子?	5
2.2.2	YouLive 生态运行机制.....	6
3	YouLive 的实现路径.....	7
3.1	当下技术体系.....	7
3.1.1	技术构成.....	7
3.1.2	模块化的开放式平台.....	8
3.2	功能实现.....	9
3.2.1	客户端直播功能体系.....	10
3.2.2	以主播操作系统举例.....	10
3.2.3	以支付系统举例.....	10
3.2.4	以广告商店举例.....	10
4	技术特点.....	11
4.1	平台技术层次.....	11
4.2	技术特点.....	12
5	代币经济学.....	12
5.1	代币经济学.....	12
5.2	社区生态系统发展预测.....	13
6	YouLive 项目代币兑换计划及使用计划.....	14
6.1	项目代币计划.....	14
6.2	使用计划.....	15
7	技术进化（流媒体底层开发）	16

8	路线图.....	18
9	团队.....	19
9.1	创始团队.....	19
9.2	顾问团队.....	20
9.3	投资机构.....	20
10	后续运营及治理.....	23
10.1	YouLive 基金会及治理架构.....	23
10.2	第三方审计机构.....	23
11	风险&免责声明.....	24
12	联系方式.....	24

1 YouLive 愿景与使命

1.1 愿景

YouLive 的愿景是通过区块链技术建立全球第一个真正意义上的去中心化直播社交平台，以社区化自治的方式实现实时分容分享、社交和圈子的建立，通过颠覆性的价值认可及价值分配机制，让所有参与者在生态中可直接获得来自对方的价值肯定。

YouLive 以主播和观众为核心，通过去中心化的、可信任的方式让社区参与者的付出和回报是公平的、合理的、不受剥削的。

YouLive 将彻底重塑现有直播行业的运营模式，将经济激励系统本身变为能够在系统内循环的体系，创造一个完全去中心化社区生态系统。

YouLive 将是个完全开放的社区生态系统，超越国界，拥有数千万/上亿成员数量成员的超级社区，每一位社区参与者都能获得相应的价值体现。

1.2 目标

围绕 YouLive 社区，让社区成员根据自己的身份获得相应的权利/奖赏：

直播内容分享者/主播（Influencer）

- 100%获得观众（粉丝）的礼物收入及其他一切收入；
- 拥有制定其个人直播空间规则的权力，该权力包括选择广告商类型、观众（粉丝）类型和人数、观众（粉丝）反馈机制等等；
- 拥有选择服务提供商的权力，该权力包括经纪服务、线下广告服务、才艺培训服务、美颜服务等等。

观众（Viewer）

- 可以通过参与社区活动，发展社区获得社区的奖赏；

- 可以获得广告收入分成的权力。

第三方服务商 (3rd party service providers)

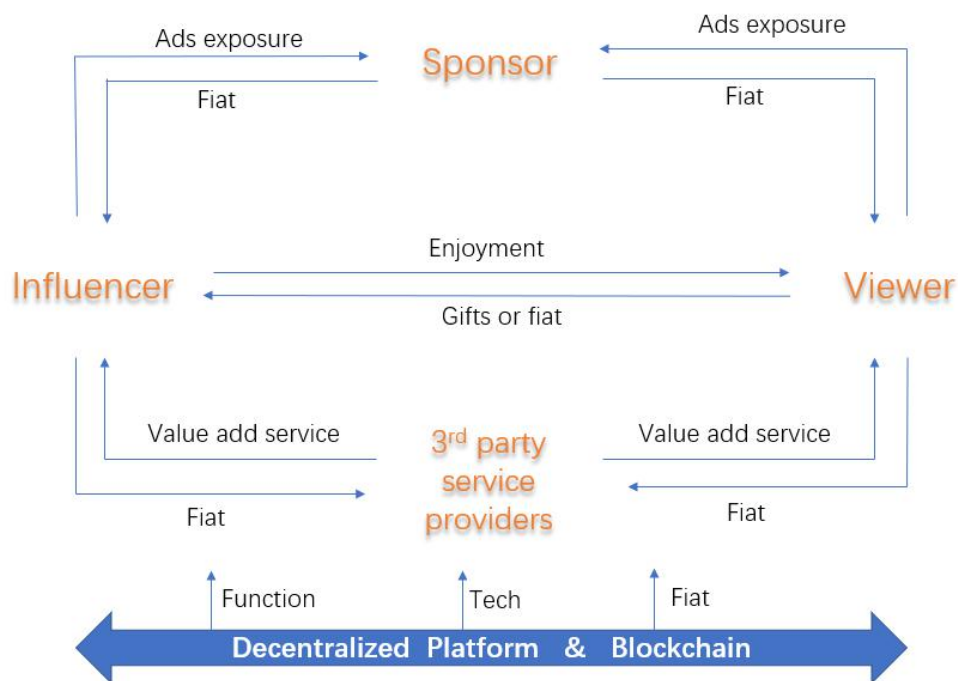
- 可以自由出售自己的技术成果或者为播主/观众提供服务；
- 直接获得提供服务的报酬。

广告主 (Advertiser/Sponsor)

- 可以根据主播的影响力自由选择与主播的业务合作。
- 减少中间成本。

1.3 价值传导体系

图 1：社区价值传导体系



2 YouLive 生态

作为大规模使用虚拟货币的实验，需要满足即时性、互动性、高频次、虚拟性等特点，而直播平台是满足以上条件的最佳应用场景。

YouLive 将通过技术手段构建去中心化直播平台，目标是服务于整个社区，让社区成员之间的交易是去中心化、可信任、不可篡改的。

2.1 当下直播行业的现状及痛点

2.1.1 直播行业的现状

全球直播行业正处于高速发展期，预计 2017-2020 年，市场规模从 300 亿美元增加到 1000 亿美元。

全球范围内的年轻人对移动互联网社交、视频内容有较强的需求。其中，亚洲地区和北美地区的需求最为强烈。

而根据机构 eMarketer 的预测，东南亚的社交网络在网民中的普及率是全球最高的。直播的互动性强，针对人群多，在直播中可以找到志趣相投的朋友，社交性强，结合东南亚地区的情况，很受欢迎。

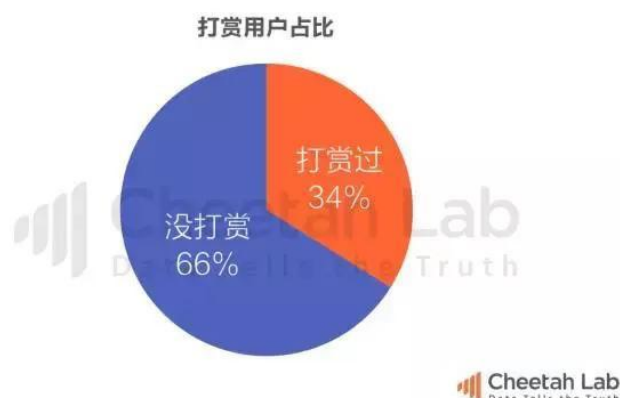
经过 2015-2017 年的发展，用户对直播软件的使用依赖逐渐形成习惯。通过 Cheetah Lab 的问卷调查结果显示，从观看直播的时间来说，每周只有 1-2 天观看直播的用户占比最高，达到 36%，而每周观看直播次数超过 3 次的用户占比高达 49%；82% 用户每天观看直播时间不超过 2 个小时。

图 2：直播用户观看时长



在直播社区生态中，用户打赏是最常见的互动行为之一，据统计，在用户中有打赏/礼物赠送行为的用户比例并不低，有 34% 的用户都有过打赏的行为。

图 3：直播用户打赏统计



用户打赏金额也不低，用户在每次观看直播中打赏的费用从 1 元到数千元不等。

图 4：用户直播阶段打赏金额



2.1.2 行业痛点

主要体现在分配机制的不公允，个体的价值没有得到公平体现。从主播，也就是整个行业主要价值创造者的视角先来分析一下目前直播平台的礼物收入分配流程：

观众（粉丝）希望给某个喜欢的主播打赏/赠送价值 100 元的虚拟礼物：

Step1：观众充值 100 元到直播平台，兑换成价值 100 元的虚拟礼物赠予主播；

Step2: 平台获得 100 元的充值收入，根据分成规则，主播所属经纪公司获得分成收入；

Step3: 经纪公司再根据和主播之间的分配协议给主播进行分配；

Step4: 最终主播拿到 20-30 元。

更重要的是，这个流程中还存制度上的压榨，比如延期结算，就像大的商场压榨供货商一样，平台作为收入端口对平台上所有的成员进行延期结算；由于平台和经纪公司之间的结算不透明，对主播进行二次延期或者变相压榨成为常态。

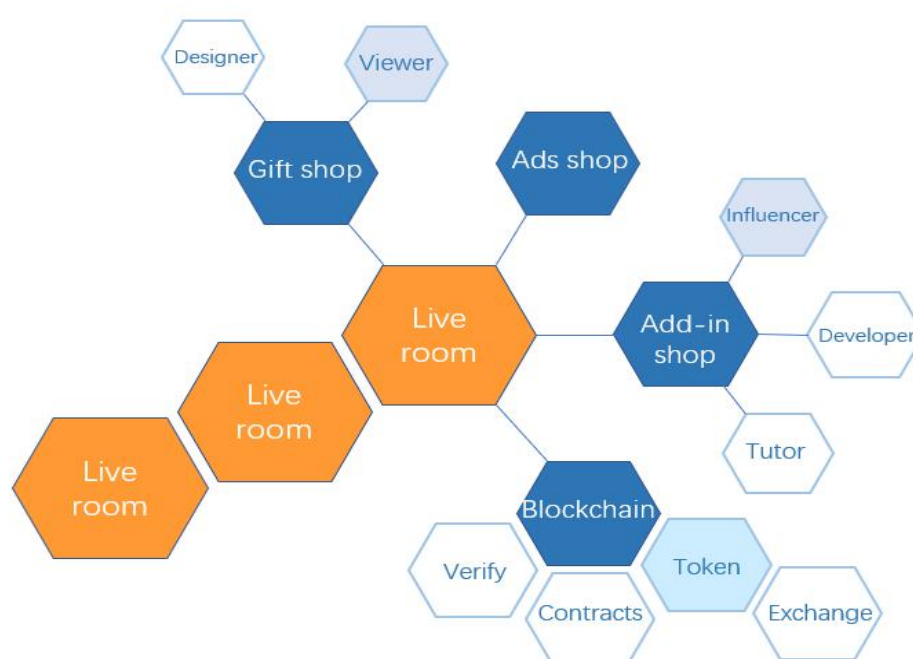
而主播作为整个生态链的最底层，几乎没有办法维护和主张自身的合理权益。

2.2 崭新的 YouLive 生态系统

YouLive 团队将对现有的不合理的生态系统做一个革命性的改造，通过区块链技术构建去中心化平台，颠覆现有直播行业的运营模式，以公平的价值认可及价值分配机制，将经济激励系统本身变为能够在系统内循环的体系。

2.2.1 YouLive 生态是什么样子？

图 5: YouLive Ecosystem



YouLive 是一个基于 **ælf** 网络的去中心化实时内容分享平台，以社区化自治的方式实现实时内容分享、社交和圈子的建立，以公平价值认可及价值分配机制，让所有参与者在生态中直接获得来自对方的价值肯定。

在生态里，成员创造的价值以 Token 作为衡量单位，Token 是基于 **ælf** 公链的代币，是 YouLive 平台发行的一种加密货币，称为 YouLive Coin（简称 UC），社区成员之间通过交换 UC 的方式达到价值交换的目的。UC 可通过 **ælf** 公链进行自由交易，还可通过代币交易所或者 OTC 平台进行交易。

2.2.2 YouLive 生态运行机制

在这个生态系统中，社区成员之间的价值交换主要体现为：

实时内容分享者/主播（Influencer）：

- ✓ 直接获得来自粉丝赠予礼物收入的 100%，粉丝的礼物以支付代币的形式直接进入主播的钱包。
- ✓ 完全改变现有的直播平台获取收入后给主播或者经纪公司分成的模式，主播将完全取得劳动收入的支配权，彻底摆脱目前被各方剥削的生态地位。
- ✓ 主播还可直接获得直播房间（Live room）广告收入分成以及其他收入。
- ✓ 所有主播收入以智能合约的形式直接进入直播的代币钱包。
- ✓ 以通过发展新成员加入社区的方式获得奖励。
- ✓ 可以通过积累平台代币、播出时长、礼物收入等方式提高等级从而获得额外的福利。
- ✓ 以代币的形式支付房间带宽费用以及其他第三方服务。

观众（Viewer）：

- ✓ 可以通过发展社区成员的方式获得代币收入。
- ✓ 可以观看/分享平台广告获得代币收入。

- ✓ 可使用代币支付虚拟礼物。
- ✓ 通过积累平台代币、礼物支出等方式提高等级从而获得额外的福利。

广告主 (Advertiser/Sponsor)

- ✓ 可以通过广告商店 (Ads shop) 直接与特定主播达成广告合约。

效果工具的提供商 (Add-in Developers)

- ✓ 可向主播提供特定插件，比如美颜、滤镜、声音效果等功能插件，而获得服务收入。

虚拟礼物的设计提供者 (Gift Designers)

- ✓ 可以通过设计礼物从而相应的版权收入。

对主播提供直播素材及技能培训者 (Tutor)

- ✓ 可以在工具商店向主播出售特色服务，比如经纪服务 (Broker/Skill training)。

3 YouLive 的实现路径

3.1 当下技术体系

3.1.1 技术构成

基于 **ælf** 公链、IPFS (Inter Planetary File System) 分布式存储技术、CDN (Content Distribute Network) 加速技术及 RTMP (Real-Time Messaging Protocol) 实时传输技术，建立起 YouLive 平台。

ælf 公链作为一条高效可进化的多链区块链很好的支持了直播行业的高频交易、分组模式下的多场景子生态应用，每个子生态独立交易的情况下对交易进行并发处理。

直播平台对内容进行实时传输，为了让受众获得更流畅的播出体验及更清晰

的画面，对网络带宽有一定要求，而通过去中心化的 CDN 增加传输网络节点，达到加速的效果，随着智能硬件技术的升级，未来大规模商用的移动终端均可以为社区贡献 CDN。

IPFS (Inter Planetary File System) 分布式存储技术方案将为每一位社区内容贡献者提供内容承载能力。

3.1.2 模块化的开放式平台

平台的设计一开始就是开放式的，以不同功能模块组成的。

图 6：开放式的模块化平台架构



直播模块 (Live room)

主播和观众直接互动的场所，主要包括娱乐直播和游戏直播。

任何希望进行内容传播与分享的人都可以申请开通直播，当然前提是要遵守平台及社区公约。

虚拟礼物商店 (Gift shop)

任何优秀的礼物设计者都可以将自己设计的礼物上架在礼物商店，供社区成员购买并在观看直播的过程中用来赠予播主。

该礼物可以是重复购买的，也可以是独一无二的。独一无二的礼物将会被记录在区块链上，收到礼物的主播可以借助区块链技术进行永久性珍藏。

第三方工具商店 (Add-in shop)

包括对主播内容的提供商，直播效果工具的提供商等。工具商店支持第三方的功能 API 接入和自定义滤镜、美颜、加密、人脸识别、鉴黄、卡通换脸等功能。

对直播效果有优化需求的内容分享者可以在工具商店免费/付费获得技术提供商们的技术成果。

对主播提供直播素材及培训的机构可以在工具商店提供对主播的特色服务。

广告商店 (Ads shop)

任何主播都可以在广告商店里出售自己播出过程的中的广告位；同样的，广告商也可以自己发布广告要求由主播进行认领。

钱包 (Wallet)

社区成员可以将自己的数字资产存放在钱包中。

安全防护模块 (Safety system)

作为保障平台安全平稳运营的底层安防模块，将有效抵御潜在的对平台发起的外来攻击。

扩展模块 (Expansion slot)

开放式的技术底层，允许平台在未来加载更多的扩展功能，比如短视频、小游戏等。

3.2 功能实现

3.2.1 客户端直播功能体系

图 7：客户端架构



3.2.2 以主播操作系统举例

平台将给主播提供功能完备的后台操作系统，在该系统中，主播将可以自主选择广告类型、观众人数、第三方服务接入。

图 8：主播操作系统



3.2.3 以支付系统举例

YouLive 平台将基于区块链及 ælf 网络构建支付系统，在该系统中商品或服务以代币定价和支付。

系统参与者在注册账户之后将获得系统生成的代币钱包，系统内参与者的交易支付通过各自钱包内的代币转移实现。区块链技术为跨国支付、点对点支付提供了强有力的技术保障。

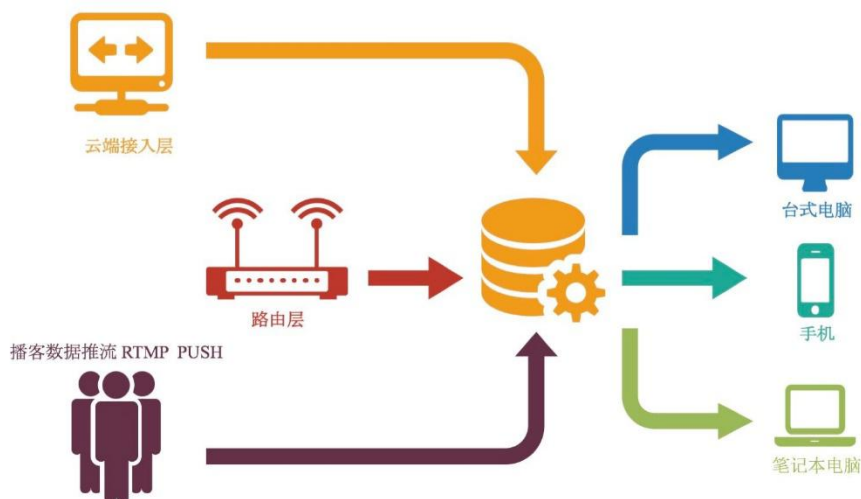
3.2.4 以广告商店举例

略

4 技术特点

4.1 平台技术层次

图 9：平台技术层次



客户端层

处理各种设备的兼容问题，包括对 iOS, Android, Windows, Web 等各种开发平台的语言适配；消息通道的管理维护，包括移动设备上的弱网络管理，断线重连等；保证数据安全，所有上行下行的数据包都需要加解密处理，规避数据泄露或中间人攻击等各种安全风险。

网关接入层

管理大量客户端连接，单个节点可以维护的客户端数量在数十万量级；处理不同类型客户端的协议兼容，由于客户端实现技术的多样性，导致客户端与网关之间底层的数据通信协议存在差异，需要由不同的接入网关做协议转换；处理数据安全逻辑；跨网络的高可用逻辑，网络级别的主备；广播消息的高效下行分发，将收到的广播消息分发到所有连接在本节点上的客户端。

路由层

作为业务层接入的中转，同时承担负载均衡和高可用的作用，单个业务节点

处理能力达到瓶颈时更方便的扩容，路由层使业务层扩容对前置网关层完全透明；当一个网络的业务集群出现网络故障时，可以切换到备用网络，保证服务可用性。

业务层

处理聊天室内的业务消息，一个集群内有众多节点，节点角色相互对等，任何一个节点的故障会使整个集群的处理能力下降，但不会引起服务的中断，因为其他节点可以继续接管业务数据包的处理；业务集群同样有多个网络环境的热备，以应对可能出现的区域性网络故障。

4.2 技术特点

高可用：任何一个节点故障都不应该引起服务不可用；

易扩展：具有水平扩展的特性，对不同量级的在线用户数都有应变的能力；

高并发低延迟：能支持大量的用户同时收发消息，消息从发出到送达所有在线端的延时在毫秒级；

客户端兼容性：新型的应用都是能同时跨多种设备实现消息互通的，比如网页端，手机端和桌面端，甚至智能电视等。

5 代币经济学

5.1 代币经济学

YouLive 生态的代币是 YouLive Coin, 简称 UC，或优币，是生态系统中的流通货币也是身份凭证。

在这个生态系统中，成员对社区的贡献越大，获得的代币也就越多。社区基础以主播（Influencer）和观众（Viewer）的直接价值交换为主要原则，在公平交换的体系下，将激发主播的创造力去分享更有趣/价值的内容，从而吸引更多的观众自发加入社区，逐渐形成社区的繁荣。

不难想象，一个不断扩大的生态系统将带来源源不断的代币需求。根据简单的供需关系，在供应总量不变的情况下，在达到供需平衡临界值之前，代币的价值和价格将不断提升。

5.2 社区生态系统发展预测

YouLive 团队成员大部分毕业于国际知名院校，具有世界 500 强的工作经验。分别来自直播运营、互联网技术开发、精准营销以及知名金融机构。

团队具备强大的线下直播（Influencer）资源整合能力和粉丝社区（Fans Club）运营能力，能够确保平台在短时间内形成一定规模的生态体系，伴随着平台直播时间和开播次数的发展，能较为顺畅的构建出庞大社区人数规模，进而形成巨大的支付需求。

在不同阶段对社区通过有针对性的个性化运营，既能保证整个平台生态的健康、可持续发展，又对早期社区加入者提供了最大限度的获益保障。

YouLive 团队将在项目代币互换结束后以最短的时间完成 YouLive 客户端上线工作，最快的速度围绕 YouLive 建立起社区，并得到诸多主播和观众的支持。

根据社区发展计划以及未来社区运营策略估算，可得出如下预期：

表 1：社区成员数量预测表(不包括 3rd party 人员)

时 间	主播数量	平均 观众/粉丝数量	社区人数
2018 年	500	1,000	500,000
2019 年	10,000	500	5,000,000
2020 年	300,000	200	50,000,000
2021 年	1,000,000	100	100,000,000

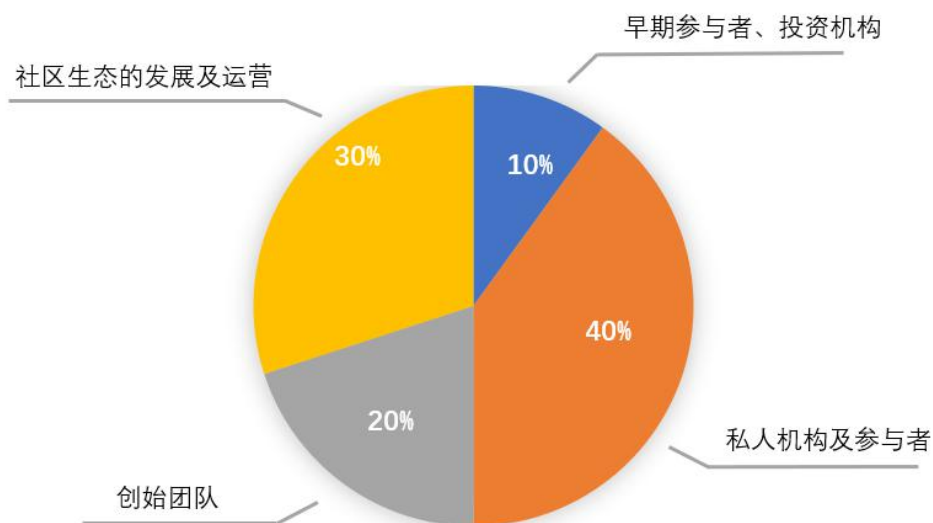
我们坚信，只要这个生态是有活力的并且是可持续发展的，那么代币作为生态的血液，将是有实际需求支持的，也是有真正价值的。

6 YouLive 项目代币兑换计划及使用计划

6.1 项目代币计划

YouLive coin/UC,简称优币，总量为 100 亿枚，按如下比例分配：

图 10：代币分配比例



50%，共 50 亿枚与 ETH、ELF 持有人进行兑换。兑换对象为私人机构及全球参与者：

其中 10%，共计 10 亿枚，与早期参与者、投资机构进行兑换。

这部分代币锁定期为两年，每半年解锁 25%。

其中 40%，共计 40 亿枚，与私人机构及参与者进行兑换。

分为两轮兑换：

第一轮 总量的 30%，共计 30 亿枚，主要面向社区早鸟、私人机构、合作伙伴等。

第二轮 总量 10%，共计 10 亿枚，主要面向全球投资者。

20%，共计 20 亿枚，分配给创始团队。

在项目前期，创始团队投入了大量人力、物力。在项目的发展过程中，核心团队拥有的资源及专业技能让项目更加具有竞争优势。

这部分代币锁定期为两年，每半年解锁 25%。

30%，共计 30 亿枚，社区生态的发展及运营

作为用户在去中心化直播平台上用于购买虚拟产品的流通代币。

6.2 使用计划

兑换所得 ETH/ELF 将由 YouLive 基金会持有，将按照三年规划使用。用途的具体分配比例如下：

技术开发 30%

YouLive 平台的技术开发是项目的重要基础，其中主要包括内核开发和产品开发。

基于区块链技术的内核开发可实现高性能的并发，多节点网络支持系统、分布式存储及流量数据共享交换系统。

完成产品构架的开发、部署、实施，实现可伸缩的架构、低技术使用门槛，通过大量的中介软体、介面、SDK、二次开发工具实现 APP、DAPP 等产品客户端。

安全防护体系 10%

YouLive 平台上用户的账户存有大量虚拟数字资产，所以具有高安全性的需求。安全防护系统将通过区块链技术来实现对资产所有权的安全管理，安全的保存和处理分类账中的数据，实现用户数字资产的安全防护。并在后期运营过程中通过不断升级优化持续为平台及用户带来安全保障。

市场推广 10%

平台技术构架完成后，形成 app、dapp、pc 端的应用产品。YouLive 基金会

对于产品的业务场景、多样化用户进行战略化布局，基于团队核心在精准营销方面拥有深厚的行业背景及广泛的人脉资源，可在全球范围内以较为低廉的成本对 YouLive 应用平台的产品进行精准营销，并达到期望的营销效果。

商业运营 30%

YouLive 平台内部的内容管理、社区建设在整个项目中是非常重要的，是需要分配足够的经费及人员进行精细化运作。其中包括对接引导主播/艺人顺利入住平台，接受主播的咨询、投诉、建议、反馈，并提出合理的解决方案；协助主播与对粉丝的有效交流，构建；并负责从产品、内容、用户的角度把握视频直播全面运营；研究平台数据，同步收集挖掘用户需求，了解提升用户量、活跃度、粘合度的运营方案与策划对接；构建主播与主播、主播与粉丝、粉丝与粉丝不同特征群体友好和谐的社区。

基于不同语言的沟通问题，YouLive 基金会将按照既定的区域推进计划进行分步推广与运营。

法律、咨询、财务和行政开支 10%

对于国际化产品而言，法律及财务咨询是必不可少的保障，有利于产品能更快地被当地人接受。大部分用于法律及相关咨询；小部分用于财务和行政开支。

灵活机动资金 10%

预留机动性资金的部分将用于不可抗力事件的应急处理。

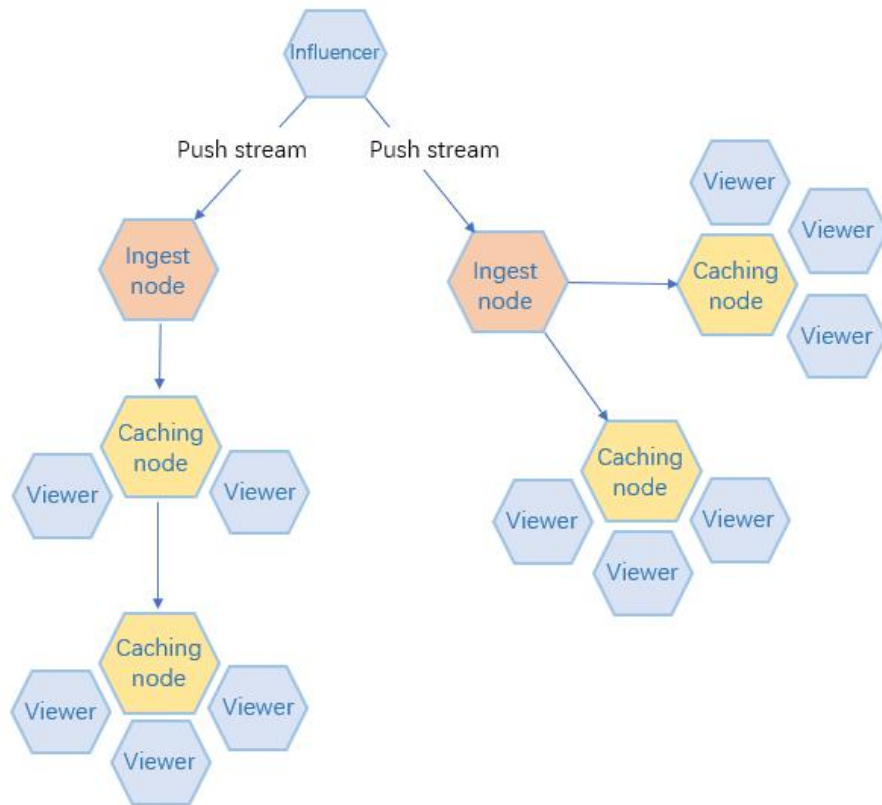
7 技术进化（流媒体底层开发）

对于直播这样的生态而言，支付效率及视频传输效果是至关重要的底层技术。因此 YouLive 团队也在技术方面积极向新的方向探索，并与全球顶尖研发团队建立了技术沟通。

Ælf 网络拥有的高效并行运算机制，可满足直播系统生态运算需求；而其支持的交易分组功能正好满足了 YouLive 生态体系内的不同交易、支付场景。

同时观众流媒体的观看效果也在不断升级,更高分辨率和更高比特率的流媒体技术的升级也迫在眉睫。YouLive 团队初步设计了 DSN 分布式流媒体网络解决方案。

DSN (Decentralized Streaming Network) 是由用户和新的本地区块链共同驱动的分散式流媒体网络,核心是使全世界的用户能够使用未使用的 PC 带宽和资源,将视频流缓存并转发给网络中的其他用户,最大程度上提升流媒体传输的效果,解决带宽方案。其工作机制是这样的:



后期我们会根据项目进度逐步公开技术性文档及节点证明算法。

8 路线图

2016 年 Q2	开发运营社交平台，安卓端下载数量超过 70 万次，注册用户约 100 万，女性注册用户超过 20 万人。
2016 年 Q3	创建主播工作室
2016 年 Q4	职业主播群体聚合数量 5000 人，覆盖粉丝群体 150 万人，观众数量超过 1000 万人
2017 年 Q1	工作室聚合主播人数约 1 万人，播出 20 万场次/月；加入粉丝社区人数超过 200 万人，观众超过 3000 万人。
2017 年 Q2	提出去中心化直播平台的模型，进行市场调研和技术准备。
2017 年 Q3	完成去中心化直播平台模型设计。 聚合主播包括东南亚地区及中国内地在内，合计超过 15000 人
2017 年 Q4	完成 YouLive 白皮书，平台产品设计方案。
2018 年 Q1	进行代币兑换。 代币登录数字货币交易所进行流通交易。
2018 年 Q2	实现去中心化平台客户端 DAPP、APP、PC 端内测试完成。 对泰国、马来西亚、印度尼西亚及中国台湾团的线下团队进行人员扩充。
2018 年 Q3	YouLive 客户端正式推出
2018 年 Q4	平台实现全职主播人数不少于 500 人，核心用户数量达到 50 万。
2019 年	逐渐聚合主播到 YouLive 平台，实现全职主播人数超

10000 人，核心社区用户数量达到 5,000,000 人。

2019 年 Q2 启动 DSN (Decentralized Streaming Network) 分布式流媒体网络算法的设计。

9 创始团队

9.1 创始团队

杨驰 （联合创始人）

互联网资深从业者，直播去中心化倡导者，中国内地和东南亚主播圈深受拥戴。曾任职于 9158 秀场直播、安卓网、91 手机论坛、YOYO 手游，拥有 11 年互联网从业及 7 年以上的项目团队管理经验。曾入围“2014 中国互联网年度人物”活动候选名单。

孙焱 （联合创始人）

软件工程师、机器算法专家，曾负责过 FAST（中国天眼工程）的核心算法。

唐辉 （联合创始人）

互联网精准营销专家，Google Ads 金牌合作伙伴，在中国区服务过包括猎豹移动、腾讯、网易等公司，为中国造 APP 的全球化做出了卓越贡献。

惠拓 （联合创始人）

投资银行家，曾任职于 CITIC GROUP（中信集团），在证券市场运作过数个 IPO 项目。

9.2 顾问团队



张银海

DAF创始人

ChainFunder创始人
闪电比特币中国社区负责人



林嘉鹏

Linkvc数字货币基金创始人



孙泽宇

库神钱包创始人



王岳华

德鼎创新基金合伙人



李媛媛

Chainlinker链氪资本创始人



裴飞

Consensus FinTech Group创始人



王斗

极客资本创始人

9.3 投资机构（持续增加中）



千方基金



LinkVC

连接资本



aelf基金会

GENESIS

创世资本

创世资本



链氦资本



极客资本



10 后续运营及治理

10.1 YouLive 基金会及治理架构

YouLive 基金会是即将在新加坡设立的项目管理主体。基金设立目的在于服务 YouLive 项目，以推进项目的开发、建设和管理工作为使命，促进生态社区的建立、发展和形成。

基金会治理结构及相关规范的设计目标是保持平台生产和谐发展，资金合规使用以及决策的可靠性。

因此基金会的运营由基金理事会进行监督组织运作，理事会是社区组织结构的一个重要组成部分。理事会的监督作用是确保 YouLive 基金会的发展策略和计划的执行，使得战略决策和管理决定能够让社区生态获得可持续发展。

日常权力通过设置执行委员会，并制定较为科学的治理结构，起到项目推进和管理社区的一般性事务。

基金会决策委员会由 7 名成员构成，其中团队代表 4 人，早期投资人代表 3 人。所有决策的作出实行 5/7 表决通过制。

10.2 第三方审计机构

为了更加公开透明的进行运作以及让社区全员了解并监督基金会的财务情况,基金理事会会通过聘请第三方审计机构定期对基金会的运作情况进行财务审计并将审计结果向社区公布。

11 风险&免责声明

本项目旨在进行区块链社区的大规模的商业实验,意向参与者务必明确了解项目风险,而且需遵守当地的法律。

本文档仅对项目进行介绍,不构成任何参与与否的意见与建议,同时本文档亦不构成任何形式上的合约或承诺。

本文档不构成关于证券形式的任何投资建议、投资意向或教唆投资;亦不构成提供任何买卖行为,或任何邀请买卖任何形式证券的行为。

本项目团队明确表示不承担任何参与本项目造成的直接或间接的损失,包括但不限于:

由于个人理解产生的任何误解或不准确信息;

因个人交易各类区块链资产带来的损失及由此导致的任何行为。

项目参与者不得在项目团队不知情的情况下违背当地法律法规参与本项目,否则本项目团队对违规参与者保留追责权利。

12 联系方式

Website: <http://www.youlive.io>

Email: info@youlive.io