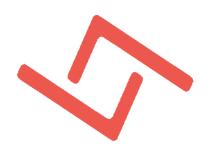
晋缘值规划说明书

EVE



晋缘时空

晋缘值规划说明

目录

1.0	晋缘值起源	. 3
	1.1 晋缘值简介	. 3
	1.2 晋缘值规则	. 3
	1.3 晋缘值目标	. 3
	1.4 晋缘值服务优势	. 3
2.0	我国单身群体规划图	. 4
	2.1 规划图	. 4
	2.2 晋缘值设计方案	. 7
	2.3 晋缘值流通性	. 8
	2.4 晋缘值安全性	. 8
	2.5 晋缘值得使命	. 9
	2.6 晋缘值技术设计	. 9
	3.2 晋缘值发展规划	10
	3.3 晋缘值发行	10
	3.4 晋缘值运营策略	10
	3.5 晋缘值用途	11
	3.6 商业用途	11
	3.7 分配方案	11
	3.8 解值计划	12
	3.9 货币置换	12
3.0	晋缘值应用场景	13
	1.1 晋缘值应用流程图	13
	晋缘信应用原理	14

1.0 晋缘值起源

1.1 晋缘值简介

晋缘值是通过针对每个人的年龄做一个总体设计,通过调控每个人的年龄从 16 岁至 35 岁为止,在这区间总体设计一个值。

用于针对每个人的信息进行加密,为解密每个人的信息做一个匹 配的保障。

1.2 晋缘值规则

晋缘值是一个独立的值拥有特殊的加密方案、同时也拥有独立的数字密码。可公开交易、加密性强。

1.3 晋缘值目标

帮助全球单身人士达到合理的匹配,解决他们的信息对成问题。为更多的人提供服务,也为实现更大的价值化。

1.4 晋缘值服务优势

专业化、服务化、同时更便捷

2.0 我国单身群体规划图

2.1 规划图

《2014年中国人口与就业统计年鉴》和《2014年中国统计年鉴》数据显示,2013年我国20岁至59岁年龄段单身人口总数为1.7亿人,其中男性为1.04亿人,占比59.6%,女性为0.7亿人,占比40.4%。男性比女性多近3500万人,未来此差异将不会改变。

| 光棍为何那么多?

1、出生人口性别比失调, "剩男"问题越发严峻



我国出生人口性别比的长期失衡造成适婚年龄段男女比例失调, 适婚年龄段的男性人数大大高于适婚年龄段的女性人数,导致女性人口紧缺。

根据国家统计局发布的数据, "80 后"非婚人口男女比例为 136 比 100, "70 后"非婚人口男女比例高达 206 比 100, 男女比例严重 失衡。 男多女少造成"婚姻挤压",原本相对稳定平衡的婚姻市场因男性数量与女性数量的巨大差异导致部分男性被挤压出去,被迫成为"光棍"。"剩男"社会问题越发严峻,适婚年龄段男性婚恋难度加大,单身问题难以解决。当"90后"进入婚育年龄,这种现象会更加严重。

女性受教育程度提高:高学历女性更难找到相应配偶



有木有发现身边好多优秀的小姐姐,都还没结婚,甚至很多还是单身? 人口普查数据显示,高学历女性更难找到相应配偶。2000至2010年, 男女的结婚率显著下降。2010年,女研究生的结婚率下降到50%以下, 其中25-34岁这个年龄段下降明显。 随着高校的扩招,高等教育群体的性别差异逐渐缩小,研究生阶段尤为明显。2010年,研究生群体中 20-29 岁年龄组的女性人数已经超过男性,换句话说,新入学的研究生中以女性为主。高学历的女性倾向于选择同等学历或比自己学历高的配偶,以求有更多的共同语言,这种择偶观念变化不大。

人口普查数据显示,2005年至2010年,受教育程度为大专的男性,其妻子受教育程度相等或更高的比例由38.4%上升到49%;受教育程度为本科的男性,其妻子受教育水平相等或更高的比例由30.1%上升到38.4%;男研究生的妻子为研究生的比例由17.3%上升到22.6%。可见,高学历女性仍愿意找一个学历水平与自己相当或高于自己的配偶,而男性则不介意找一个学历水平高于自己的妻子。女性择偶标准不变,结婚难度很难降低。

《2016年单身人群现状系列报告第三期》显示,随着物质经济发展,女性对男方的经济要求也水涨船高,超八成单身女性认为5000元是男性收入的起点。其中,67.06%的单身女性要求男性收入在5000-10000元,25.02%的单身女性要求男性收入过万元。全国范围内对男性收入要求最高的五个城市分别是深圳(15920元)、北京(14900元)、上海(12065元)、武汉(9134元)、广州(8975元)。相比之下,男性对于女性的收入要求普遍较低,80%的单身男性表示对方收入低于5000也可以接受。

目前,我国处于适婚年龄段的"70后"、"80后"、"90后"人口中存在男女比例不平衡的问题,并且年龄越大比例失衡越严重。"70后"非婚人口男女性别比高达 206: 100, "80后"非婚人口男女比例为 136: 100, "90后"非婚人口男女比例为 110: 100。"70后"、"80后"、"90后"非婚人口中男性比女性共计多出 2315万。

《第六次人口普查数据》显示,30-39 男性中有1195.9 万人处于非婚状态,而同年龄段女性中有582 万人处于非婚状态,男性在同年龄段择偶面临613.9 万的缺口。这种情况会使30+的男性寻找低年龄段的女性作为伴侣,势必会影响到"80"、"90"年龄段男性的择偶,使其婚恋难度加大。

"80 后"是中国第一代互联网用户,"90 后"是互联网原生用户,对于互联网的熟悉程度大大高于前面几代人。如今,"80 后"、"90 后"到了适婚年龄,追求个性、反感传统相亲,互联网成为他们交友择偶的主要方式,越来越多的单身青年选择互联网婚恋交友。作为"脱单"的主要方式之一,婚恋网站潜力很大。

2.2 晋缘值设计方案

为了实现晋缘的不可篡改、永久保存、可追溯等的需求,晋缘值充分利用区块链 技术的去中心化特点,设计以公有区块链的方式,将晋缘值和交易信息实时记录在 区块链上,用户通过私密的密钥对晋缘

值加密使用权进行确权,利用私钥签名对晋缘值进行交易或授权。分布在世界各地的参与节点共同维护区块,节点分散且利用共识机制有机协同工作,完全不会受利益因素单方面篡改或转移知产。晋缘值信息存储在不同地区的分布式共识节点上,不会因自然灾害、网络攻击或人为因素造成的个别节点的损毁而造成数据的数据损坏或丢失。

晋缘值拥有的特殊性交易公开协议将会针对来路不明的等进行排它性,同时通过特殊的加密密码设计成独特的拥有生成条约。该条约将会在公证或者非公证处进行加密交易方式生成暂时性拥有权,特殊的加密模式让每个人的拥有者成为独特的虚拟密码。

可冻结性、流通性是它的整体交易设计,为了每个人的安全我们为它设计了更有趣味的获得方式,以及生成授权方式。

2.3 晋缘值流通性

晋缘值得后续独有的获得方式、以及获得购买方式加密模式将在次创新,我们通过设计一个独有的系统。非采取挖矿模式的进行,而是通过区域链的设计成一个虚拟的人脉链。通过连接短暂的区域节点进行生成人脉链条,针对每段人脉链条进行激活已经加密的密码。通过激活密码来完成终极的运作获取。

2.4 晋缘值安全性

区块链技术在比特币、以太坊等一系列数字货币应用中经过了长时间、

高价值和 大规模的应用和考验,已经验证了其技术体系及密码学算法的合理性和可靠性。晋缘值设计均采用成熟的加密算法和通用的网络协议,共识机制的创新均以可靠 性、安全性为前提的原则下,提升易用性和交易时间的优化。

晋缘值在设计上面会通过通过每个人的信息建立虚拟的交易协议与非虚拟的受让协议,当用户与用户之间通过正规的方式进行交易且交易,该交易是被公证认可,系统将自动识别对交易的认可方式,同时将该交易转化成拥有者。

2.5 晋缘值得使命

去中心化、让每个人都发挥自己的最大价值,同时让我们找到自己的使命去完成人生的旅途。

正确的认知自己,了解自己;

正确的了解自己的人生观;

正确的走向未来的人生;

2.6 晋缘值技术设计

针对每个人进行一个加密的组合通过对每个人的生日进行解密与特有的晋缘值进行综合加密,加密完成之后系统将于每个人的信息进行组合,重新组成新的密码。通过对密码的数字拆分使得密码暂时性的失去了执行权,通过对密码的进行重新组合系统将执行开放用户的使用权限。

3.2 晋缘值发展规划

第一阶段、数字化缘份货币发行

全力打造晋缘值,为每个人增添一个模型框架,让每个人都成为一个晋缘值得主体分子,实现对人体数值的加密。

第二阶段、试点运营

通过与产品结合,针对定向人群进行开放使用。

3.3 晋缘值发行

成立"晋缘值管理委员会",由私募投资人、私董会、项目执行委员会、律师及财务共同组建成立,统筹管理众筹资产和代币资产,公开透明的使用这笔资产,定期申报相关监管机构并向公众披露,在项目落地之前,先进行虚拟测试和局部小规模测试,成功后再进行项目真正落地实施。代币将锁定一定比例,并将分期投放到社区和市场。

3.4 晋缘值运营策略

为了晋缘值应用更好的去中心化运行和商业应用的需要,晋缘值发行相应的代币。 晋缘值的代币称作晋缘值(英文代号: EVE),总量 12亿,是基于晋缘链的去中心化 的数字货币。

3.5 晋缘值用途

区块链要去中心化运行,需要有去中心化组织的记账的工作,为了激励记账,需要有 区块链自带的结算激励币的方式,以激励记账节点参与记账,维护区块链的正常运行。 区块链的记账报酬来源,主要来自增发利息及交易手续费。任何获取晋缘链服务的应 用或用户,在产生交易记录的同时,需要支付一定的交易手续费支付区块链记账节点的 劳动报酬。该手续费也需要知产链的代币来实现。

3.6 商业用途

晋缘值的商业用途主要用于晋缘链的商业应用的各种交易支付:平台使用费、众筹众包提成、提现手续费、交易手续费等。

3.7 分配方案

非公开销售

为了保持投资人的利益最大化,前期我们会针对公司内部以及内部周围的人士进行发行。此比重占据发行总量的 10%。

为了保持投资者的利益,我们将针对团队外的持有者的股份进行货币转化形式完成置换,以保证投资者的利益最大化。此比重占据发行总量的 25%。

创始团队、开发团队、运营团队、市场推广等将占据发行总量的 35% 其中以创始团队为主占据整个总量的 20%,私募投资机构占据其中的 15%

后续的 30%将逐渐拆分,通过对功能性的研发,将数字货币通过 分散的人脉链加密方式转化成分子模式。个人用户通过平台独有 的功能来进行挖掘

3.8 解值计划

创始团队和开发团队所持有的 20%和后续技术开发的 15%,一共 35% 的晋缘值在 发行后分五年逐步投放市场,首次释放: 10%,一年后解锁: 15%,二年后解锁: 15%,三年后解锁: 25%,四年后解锁 20%,五年后解锁剩余的 20%。

3.9 货币置换

总量发行 12 亿 EVE

前期私募发行 10%

以美金方案进行募集

也可以按照法币形式换算汇出到对公账户

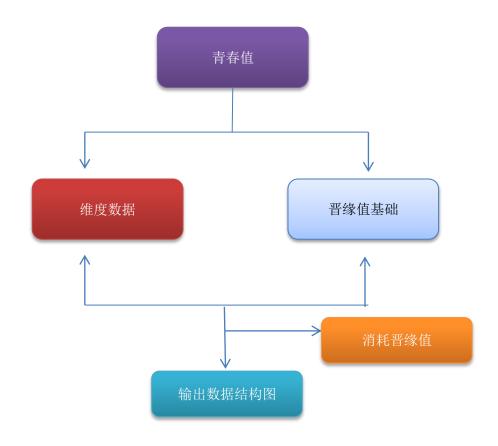
1USDT=20EVE

逾期募集 500 万-1000 万美金

不设上募集上限、下限

3.0 晋缘值应用场景

1.1 晋缘值应用流程图



晋缘值通过用户的维度数据、青春值进行统一催化,减掉数据值,获得激活产品周期数据。

晋缘值应用原理

