



COS 校友社群服务者支持中心

项目计划书

Community Service Platform & Operating System Project Plan

用先进技术与创新模式助力校友社群健康发展

V0.95

2019 年 3 月

摘要

在诚信体系尚未完善的当下，校友之情弥足珍贵，各类校友社群成了人们最重视的社交场景之一。然而，众多校友社群在运营上存在共性的问题，例如对出钱出力出时间的贡献者缺乏长期激励、缺少信息系统、不同组织之间缺乏合作等。本项目将通过提供一系列第三方产品和服务，为社群服务者提供支持，为贡献者提供更好的激励，最终帮大家更好的建设校友社群组织。具体包括：

一、线下空间的创建和联合：创建一个多个社群共享的活动和交流空间（具体体现形式可以是共享会客室、咖啡馆等），并寻求和众多其他的同类社群空间形成共享联盟。

二、各类社群支撑服务：提供培训、投融资中介、政府招商服务、咨询、招聘、婚恋等服务，在帮助提升各社群会员服务质量的同时，为跨社群资源整合建立平台。

三、先进社群信息系统的研发：研发开源的社群信息系统 COS（Community Operating System），免费提供给全球校友社群组织使用。系统核心功能包括：

- 社群贡献行为永久记录与积分制管理，帮助社群建立长期激励机制；
- 安全独立的社群成员数据管理，满足社群成员信息私密性管理要求；
- 活动组织管理、新闻和通知发布、投票等功能，提高社群运营效率；
- 任务发布和悬赏等形式，建立可信的跨社群协作机制；

本项目的发起采用定向众筹方式进行，针对人群主要为知名高校校友社群资深服务者和各行业企业家/投资人。

在发起之后的运营过程中，前期服务对象以高校校友社群为主，后期也将在合适时机考虑向校友社群之外的社群组织例如老乡会、商会、行业协会、俱乐部、公益慈善机构等社群提供服务。同时秉承“开放+去中心化”的理念，通过为广大社群的各类需求提供坚实可靠的信息系统及相应服务，帮助社群组织实现升级。

使命：赋能全球校友社群组织

愿景：成为最好的第三方校友社群服务支持方

价值观：校友第一，社群组织第二，COS 发起人第三

目录

摘要.....	1
一、社群与人类社会的未来.....	7
1、人人都在社群之中.....	7
2、社群运营存在的问题.....	8
3、社群的经济价值.....	10
4、区块链社群操作系统的价值.....	11
5、从服务校友社群开始.....	12
二、校友社群服务升级.....	13
1、核心理念.....	13
让每个校友社群发展的更好.....	13
为校友社群服务者提供更多支持.....	13
让校友社群成员更多收获.....	14
2、运作模式.....	14
定位为“社会企业”.....	14
专业的人做专业的事.....	14
3、服务项目.....	15
实体空间联盟.....	15
培训服务.....	16
投融资中介服务.....	16
地方政策对接服务.....	16
人力资源服务.....	17

产学研对接服务	17
其他业务	17
三、社群信息系统设计方案	18
1、核心设计理念	18
2、系统功能模块	19
社群基本应用	19
社群贡献奖励	20
中心社区事务管理	23
区块链基础功能	24
开放平台	25
3、技术实现	26
核心架构	26
节点安排	27
智能合约	29
数据统计系统	29
4、研发阶段	30
四、社群公分的经济模型	32
1、基本参数	32
2、使用场景	33
社群内部使用	33
跨社群的消费与交易	33
发行子积分和其他权益通证的抵押	34

智能合约的执行费用	34
支付手续费与佣金	35
持有以获得中心激励	35
持有以维持 COS 会员资格	35
持有以参与 COS 生态的管理	35
3、获得方式	36
基本获得方式	36
贡献共识 (Proof of Contribution)	36
提供资产、商品与服务	37
开发 COS 应用	37
政策性奖励机制	37
4、社群公分的分配与释放	38
五、项目执行方案	40
1、总体架构	40
公司形式的法律实体	40
项目治理	40
项目发展职责	41
2、融资方案	42
天使融资	42
众筹方案	42
众筹参与人的回报	43
3、项目资金的分配	43

六、团队与支持者.....	44
创始团队	44
联合发起人.....	45
七、项目进度	46
计划的时间表.....	46

一、社群与人类社会的未来

1、人人都在社群之中



人类社会诞生了军队、政府、企业等组织严密的官方组织，也发展了个体之间相对平等的基于理念、事业、爱好的较为松散的社群类组织，例如校友会、老乡会、商会、行业协会、俱乐部、公益志愿者机构等。几乎每个成年人都处于一个或多个社群之中，并在不同社群中扮演不同的角色。社群在人们生活中占据的时间越来越多，成为生活工作社交的重要组成部分。

社群具有以下共同的特点：

1) 公益性和自组织特性

大多数社群为非营利机构，组织较为松散，大量工作由志愿者义务完成，具有公益心的热心人士往往是社群的骨干。

2) 活动性

社群为成员的主要服务方式是举办各种线上线下活动，衡量一个社群服务质量的，往往是活动的数量和质量。

3) 社交性

社群往往具有社交属性，成员加入社群的一个重要目的，就是认识志同道合者或者合作对象，信息互通、资源整合是普遍需求。

2、社群运营存在的问题

社群有别于商业组织，绝大多数社群都不以盈利为目的，这种非商业化的氛围也许更轻松融洽，但从另一个角度，这也意味着社群本身的运营资源非常有限。很多社群的管理和发展都面临以下问题：

1) 缺少功能完备的信息系统

社群普遍缺少功能完备的信息系统，导致运营和服务效率低下。99%以上的社群只能通过微信群、QQ 群这种最初级的方式进行管理，但是它们的功能有限（例如微信群人数不能超过 500 人、没有管理员权限系统、没有群通讯录、没有活动管理系统等），无法满足社群的运营需求。市场上也存在针对协会组织开发的 SaaS（Software-as-a-Service 软件即服务的简称）软件，这些软件的技术结构都是中心化的，而很多社群具有对会员信息保密、自主控制数据权的需求，因此难以接受自己社群存在于一个中心化的整体结构中、数据被第三方掌控的情形。而各社群独立自主研发信息系统又力有不逮。如果采用第三方软件和“私有云”的解决方案，则面临着为软件付费、后续难以维护和迭代升级的问题，并且各自社群成为“信息孤岛”，丧失了和其他社群互动可能性。

2) 缺少历史贡献档案

虽然很多社群的工作都是由工作人员或志愿者完成，但是普遍没有建立详细的历史贡献档案，更没有对贡献大小进行数量化的衡量。这导致贡献者的贡献只是存在于亲历者的脑海之中，具有主观性和局部性。随着时间的流逝，很多的历史贡献被遗忘，后来者也无从获知，不仅使社群的传承存在困难，而且也极大降低了前期贡献者的荣誉感。

3) 缺少对志愿者的持续激励

很多社群的经费完全来源于捐赠、运营完全依靠志愿者，即使一些商业类社群有预算聘请几位全职的管理人员，但是他们往往日常的工作已经非常繁忙，无法对社群的更多可能性提供直接的支持。一个繁荣的社群一定是因为有部分社群成员自告奋勇以志愿者的身份参与提议、组织与服务工作，他们是社群最宝贵的资源。但是大部分社群对志愿者缺乏有效的激励手段，志愿者往往只是凭一时的热情投入其中，而这种热情往往难以为续。随着前一波志愿者热情褪去，后续志愿者却未必能承接上，从而使社群失去活力。

4) 会员之间缺少互动

很多社群因为志愿者的热情难以激发，从而导致活动数量十分有限，成员之间缺少线下交流互动的机会；而线上部分，由于缺少会员管理系统，成员之间并不十分清楚各自身份属性、资源背景，从而互动难以有的放矢，效率低下。会员的社交需求难以满足。

5) 缺少活动场地

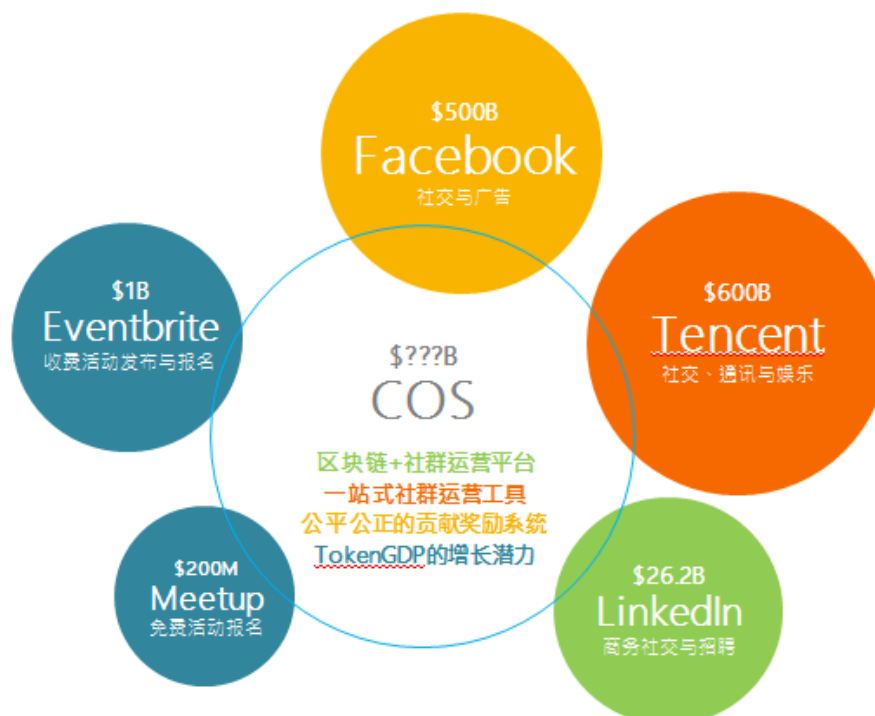
虽然有的社群拥有常年固定的线下活动场所，但是也有很多社群没有，这导致每次举办活动，都需要重新寻找合适的场地，无形中增加了活动难度，降低了社群成员的心理归属感。

6) 缺少经费

社群虽然具有公益性质，但运营依然需要一定经费。很多社群的经费来源于捐赠、收取会费、办活动拉赞助等。但往往因为影响力有限，难以获得充足资金，经费不足的情况下难以提供更高水平的服务，从而又导致影响力难以提升，陷入恶性循环。此外，有的社群因为接受了某一方的大笔捐赠，而不得不向捐赠方提供重点服务，违背了社群的初衷。或者有些年份经费充足，有些年份又难以为续。可以说，经费问题，始终是广大社群组织需要面对的一大问题。

本项目的创始团队结合自身多年社群发起和运营经验，在整个系统设计方面针对以上每类问题给予了解决方案，具体将在后续的章节内详细的介绍。

3、社群的经济价值



在人与人的基本社交联系上，已经诞生了如 Facebook 与腾讯这样市值超过数万亿人民币的巨头企业，但是社群服务功能并不是上述平台的重点功能。

目前也有一些专注于垂直场景的公司可以做参考，例如社交招聘领域有市值 2000 亿人民币的领英公司（已经被微软收购）。以及在活动报名领域，国外有 Eventbrite 与 Meetup，国内也有活动行、互动吧、31 会议这样的应用服务。但上述都只能满足社群运营的一部分需求，缺少整体解决方案。

假设按照人际关系的强弱，我们可以简单把各类人群组织划分为弱关系组织、强关系组织。那么，Facebook 的 Group、腾讯的微信群，功能简单，可以满足一些松散弱关系组织的管理；阿里巴巴的钉钉、SAP 等公司的 OA 管理软件，则可以满足企业这种强关系组织的管理。然而，介于以上两者之间的社群组织，却一直缺少能够满足其需求的信息系统。即使市场有一些涉足该领域的 SaaS 软件，也因为其中心化的特性，难以被广泛接受。

可以预见未来在社群领域也将会涌现出新的软件巨头。而与先进的区块链技术结合的社群信息系统 COS（Community Operating System）将有机会填补这一空白。

仅我国民政部注册的社群组织就接近百万个，未注册的多达千万，全球社群组织数量更是可观。每个当代成年人都属于某一个或几个社群内。可以说，COS 项目所面对的目标用户数量，多达数十亿，几乎可以涵盖全球所有互联网用户。在如此庞大的生态系统内，其可以承载的经济价值无可限量。

4、区块链社群操作系统的价值

当前世界上受到关注最多的 EOS 区块链项目的全称是“Enterprise Operating System”（企业操作系统），整个项目从发起到上线前募集了超过 40 亿美元的资金，市值一度突破过 200 亿美元。EOS 的高价值与它的定位

是密切相关的，商业领域是经济规模最大的领域，微软、甲骨文这样的巨头的业务规模就是显而易见的例子，但是同样的，这些巨头也将在相当长时间内是EOS 需要努力追赶竞争对手。

在企业领域之外最大的领域就是社群领域，而目前并没有综合社群服务平台，这正是社群操作系统发展的良好机遇。我们将把社群最佳实践+最佳互联网体验+区块链通证经济模式进行结合，为社群的各类参与者提供全新的使用体验与价值。目标是为社群进行赋能，达到社群运营者比以前更轻松、社群成员比以前更满意的效果。COS 为用户提供的价值也必将在市场中反馈成为COS 项目在区块链世界的价值。

5、从服务校友社群开始

大学校友社群是目前中国发展最早、相对其他社群发展最完善、在知识分子中覆盖最广、大众认知最清晰的社群。很多高校的校友社群已经在社会上产生巨大的影响力。

服务校友社群也非常符合当前国内的经济政策大趋势，目前从武汉到西安到南京，已经两位数的城市政府开始倡导“校友经济”，希望聚合当地高校的校友资源促进当地产业经济发展，并已经取得了具有示范效应的成果。

本项目的第一阶段将聚焦为国内外高校的校友社群进行服务，在这个过程中完善整个服务体系与研发先进信息系统。为下一阶段向国内外其他类型的社群提供服务完善产品与积累经验。

二、校友社群服务升级

1、核心理念

让每个校友社群发展的更好

本项目的目标之一是让每个被服务的社群在自身传统活动的运营上能够提高效率并且达到更好的效果。在此基础上，能够因为获得了本项目社群中其他社群的支持从而使自己社群发展的更好。

以一次面向校友的企业家主题讲座为例，单个校友社群往往只能请来本校的校友进行分享，而多个校友社群联合起来就更容易请到更多有质量的校友企业家，每位参与者也会有更多的收获。这是本项目能够带来的新的社群价值。

为校友社群服务者提供更多支持

校友社群的服务者是校友社群能否活跃与健康发展的核心。本项目目标之一是让主要是志愿者身份的校友社群服务者在传统服务工作中提高效率、节省时间并达到更好的效果，同时让每位服务者的贡献被公平有效的记载，并以积分的方式得以数量化衡量，最终形成的社群内部贡献积分榜单让服务者获得更大且永久的荣誉回报。此外，还让服务者更容易推动校友之间、跨社群校友之间的合作，让校友社群发挥更大的积极价值。

让校友社群成员更多收获

每位校友从属性上都是校友社群的天然成员，一个更活跃、更能给校友提供价值的校友社群生态将能吸引更多的校友参与其中，让老中青三代校友都能有所收获并且有机会进行服务。更多的参与者也意味着其中会涌现出更多的服务者，从而整个社群生态进入欣欣向荣良性发展的正向循环。

本项目的目的之一就是通过创新的校友社群服务机制让每个参与校友社群活动的校友都获得比以往更大的收获，同时激励更多的校友成为服务者。

2、运作模式

定位为“社会企业”

中心不是一家类似协会的组织，而是一家企业。但是区别于其他以利润最大化为目标的普通企业，中心具有强烈的“社会企业”属性。社会企业旨在解决社会问题、增进公众福利，而非单纯追求自身利润最大化。社会企业采用商业手段运作并获取资源，很大部分原因，是因为只有获得了商业上的成功，不断壮大自己才能更好地服务于社会。盈利部分除了给投资者一定回报之外，很大一部分将用于再投资于企业以及支持社会发展。

专业的人做专业的事

中心运营的理念是标准为先，整合为主。根据社群的需求开展各类专业的过程中，优先与该领域已有的有实力有品牌的专业服务机构与服务者建立合作关系，通过合作作为社区成员以及对外提供服务。如果有社群成员就是符合标准的该领域服务供应者，则优先与社群成员进行合作。中心在过程中将起到资源整合、建立服务流程与服务标准、监督服务质量的功能。

3、服务项目

实体空间联盟

为了实现全方位支持社群的发展，本项目的运营公司将设立实体总部，总部除了全职人员办公之外，也将为本项目相关活动提供小型活动场地，并视情形适当提供简单餐饮服务。空间将起到全球总部的作用。

更进一步，为了更好的为校友社群提供空间服务，本项目将寻求和其他已有社群类实体活动空间建立联盟，让本项目的参与者、各位社群服务者以后在活动空间上有更多的选择。

- **同城空间联盟：**

中心的自有实体空间正式成立后之后，将积极寻求和北京城内的其他众筹项目空间（例如：一八九八咖啡馆、人大人空间、白石桥咖啡馆等）形成联盟，大家互相进行用户导流、消费卡共享，让每个项目的会员都有更多消费场所选择，并提升每个项目的人流量和收入。

- **全国与全球空间联盟：**

未来，如果时机成熟，中心将引导每个大型城市当地的协会和社群组织发起众筹当地的社群活动空间，并适当参股。每个城市的社群联合空间都将成为当地社群组织的活动中心，最终形成全国和全球资源网络。

培训服务

中心拟成立“培训事业部”，和众多培训机构、协会组织合作，推出一系列培训课程，涵盖社群经营、企业管理、市场营销、金融、理财、科技、文化、身心灵修炼等各类主题。培训业务的展开，将为众筹参与者的消费卡捐赠额度提供大量消费机会，并对外收费，为中心创造收入。

投融资中介服务

中心拟成立“FA 事业部”，提供投融资中介业务，并收取中介费。该项业务将设立良好的利益分配机制，所有众筹参与方、外部资源方都可以提供项目信息、投资方信息，并从中分得利益。

地方政策对接服务

中心将整合从事相关服务的成员与相关机构，为高校所在地的地方政府/园区提供招商引资服务，同时为企业低成本快速扩张的需求以及与地方产业政策红利结合的战略发展提供有效支持。

人力资源服务

各高校校友社群中的成员是社会上高质量的人才群体，围绕这个人群的人力资源服务将能创造巨大的价值，具体包括在校生的实习就业、青年校友的职业成长、合作企业的人才招聘、大学学位与培训项目的招生、高端人才猎头等多种服务。

产学研对接服务

高校仍然是中国主要的原创科学技术中心聚集地，通过中心各校友社群的资源整合，中心有希望帮助更多的企业与对口的高校建立研发合作关系，同时也有希望帮助更多的来自高校实验室的优质技术实现产业化。

其他业务

背靠众多社群组织庞大的资源，中心根据具体情况，还拟和众多专业机构或个人合作，设立咨询事业部、婚恋事业部、财税法事业部.....为生态系统内的众多社群组织内的企业、个人提供一系列服务。

三、社群信息系统设计方案

1、核心理念

中心将致力于开发出高水平的开放源代码的社群信息系统供全球校友社群免费使用。为了快速开发出可用的软件产品，以供大家在使用中打磨功能，系统前期采用传统互联网软件的形式；之后将逐渐过渡到以区块链技术实现。

之所以采用区块链技术，一方面是因为其独有的去中心化特性，让各个社群组织独享对组织数据的控制权，免除了被软件提供方控制数据的担忧，同时满足永久存储和保密的要求；另一方面，区块链上数据的不可篡改性，让社群历史和贡献行为得以碑刻永存，有利于为设计、嵌入各种评价机制和激励机制。

COS 将在技术上充分利用区块链的去中心化、开放性、自治性、去信任、信息不可篡改等优势，将社群管理与发展方面的最佳实践通过社区不断总结，并通过技术固化为程序与智能合约进行公正公开的执行。



高性能区块链 ●

针对社群场景的高性能区块链架构。所有关键数据永久保存，透明公开。实现平衡荣誉与经济回报的公平公正公开的社群全新未来。

COS 社群公分 ●

既是证明贡献的荣誉积分，也是具有经济回报的数字资产。更是推动整个体系高效运转的能源与发动机。



工具化最佳实践 ●

将社群管理的最佳实践固化为系统工具，让联盟内各社群的各级管理者与参与者直接使用，在提高效率的同时实现更好的奖励效果。

操作系统与应用市场 ●

作为社群OS，我们将用开放的态度接纳来自任何国家的开发者提供的有益应用，共同丰富社群工作与生活的无限可能性。

社群运营过程中遇到的主要场景，将由中心提供直接的技术解决方案，来自不同组织的不同层面的个性化需求都将可以通过第三方开发者基于 COS 的开放接口进行实现。

2、系统功能模块

COS功能模块 用工具化的最佳实践支持社群管理与发展



社群基本应用

- 成员管理

成员管理是社群的基本功能。包括内部成员通讯录、外部联系人名单、组织架构、职务与角色、系统内权限等功能。用户邀请与注册相关功能也属于成员管理的范畴。

区块链系统的去中心化构架结合非对称加密技术，将使数据控制权回归各个社群和每个人本身，系统里将没有一台服务器或一个管理员或一个程序员可以明文查看关乎个人隐私的全部数据。

- 活动管理

活动是社群的生命，是社群成员相互认识与熟悉的最主要的途径，具有不可替代的作用。COS 将首先提供基本的活动管理功能，类似于“活动行”、“31 会议”、“Eventbrite”与“Meetup”相应的活动发布、活动报名与缴费、报名审核、通知、签到、统计等功能。

- 投票与问卷

从整个 COS 平台到某个社群，投票与问卷都将是采集大家信息、采集大家观点、形成民主决策的有效工具。本系统将充分整合主流的投票与问卷功能如“问卷星”、“MikeCRM”、“灵析”等提供的功能供社区使用。

- 论坛和即时通讯

论坛和即时通讯功能在前期将不会出现，但是当用户量达到一定水平，社群成员的关系链已经初步建立的时候，将在合适的时机加入论坛和 IM 的功能，供社群成员在系统内进行更高频的信息互动。

社群贡献奖励

- 永久贡献记录与荣誉榜

每个社群的各层级管理员都可以根据成员的贡献内容填写贡献记录，并依据贡献大小奖励“社群公分”（COS Credit，简称 COS），这种记录和奖励将被存储在区块链上，永远无法被篡改，并对社群内部公开透明展示。

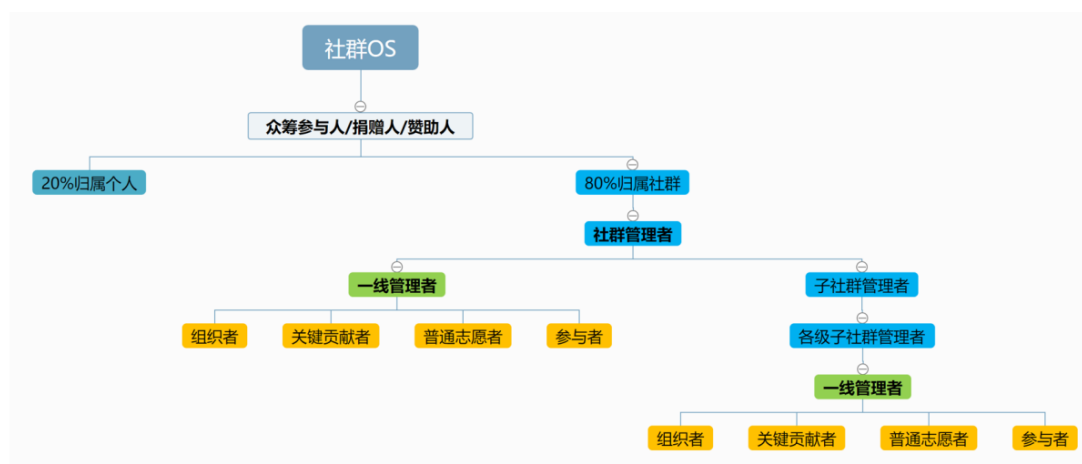
贡献记录中最核心的部分是活动的贡献记录。系统在活动组织管理的基础上功能上增加活动贡献记录与奖励功能，每次活动结束后，活动的组织者都可以填写一张表单，列明本次活动前期筹备、现场组织、后期收尾全过程中所有参与人的角色与完成的贡献。

除了活动之外，也可以就某次任务、某次事件填写贡献记录。

这个功能首先将是社群活动与贡献历史的原始档案，并且将成为社群贡献奖励的计算基础。

在原始贡献记录的基础上，提供组织内部的贡献排行榜，这个排行榜将成为组织内部的荣誉排行榜。由于整个系统内的社群公分总数量恒定，其稀缺性将不断变化，整个机制类似于股份有限公司的股权，早期提供同等贡献的人将获得比后期提供同等贡献的人更多的积分，体现了历史与当前的贡献的平衡。

● 社群公分捐赠额度授权和解锁机制



- 。众筹参与人/捐赠人/赞助人获得待解锁的COS额度，并捐赠给与其相关的各类社群
- 。受捐的COS由一线管理者根据行为激励规则发到成千上万的直接贡献人手中（即解锁额度）
- 。每发放并解锁4枚COS，则捐赠人个人获得1枚解锁的COS，每发放10枚COS，则一线管理者个人获得1枚COS奖励。（该比例将在实际运营过程中定期调整）
- 。在这个过程中实现本项目的用户推广

社群公分捐赠额度授权和解锁机制是系统早期运营的核心功能。这其中包括了三种角色：

- 1) 赞助者，他们是本项目的众筹发起人与后期的社群赞助者，从中心购买到社群公分捐赠额度用于支持社群的发展；
- 2) 各社群的各层级管理者，他们将负责填写贡献记录，将社群公分发放给一线贡献者；
- 3) 各社群的一线贡献者，他们将根据自己的贡献行为从社群获得直接的社群公分奖励。

在这里，赞助者持有的社群公分捐赠额度也可以理解为“锁定的社群公分”，不能当作社群公分本身在市场上自由交易转让，必须先捐赠给某个社群，并分配给该社群的各级管理者，由管理者将捐赠额度分批发放给一线志愿者作为贡献行为的奖励，发放的过程即为“解锁”，一线志愿者收到的即为解锁的社群公分，可以自由到市场上进行交易转让，赞助者自身也将得到来自中心的额外的 10-25% 的解锁的社群公分奖励，同时直接发放的管理者本人也将得到来自中心的额外 5-10% 的解锁的社群公分奖励。奖励比例在不同时间会有所不同，总体原则是越早期解锁，奖励比例越高。

上述捐赠额度发放和解锁机制只在系统运作早期发生作用，当系统内所有的社群公分都已经发放并解锁完毕，则系统内将只存在可以自由流通的社群公分本身。

该机制有助于促进社群公分的传播和使用，以真正达到促进广大社群发展的目的，并在一定程度上抑制少数投机分子的单纯大额囤积炒作行为。

绝大多数的社群公分都将通过这种机制分配给社群一线的志愿者以及为COS生态做出贡献的用户。“贡献即挖矿”。

● 行为奖励规则

社群OS的贡献行为激励规则			
	名称	内容	奖励数量
总则	贡献财物	捐钱	实际金额10倍的COS
		捐物	物品市场价值等额的COS
	贡献时间	身体力行的完成具体工作	基本贡献折算成等效时间按每小时1000个计算 苦劳与功劳的分配按20%与80%计算
	贡献功劳	一事一议	募资、资源对接、产生突出影响力、有奖征集等
贡献类别	名称	要求	奖励数量
任职	秘书长	全国100场活动	每年100万个
	大区秘书长	本区域内每个城市实现10场活动	每年50万个
	城市秘书长	10场活动	每年30万个
功劳	工作建议	被采纳	每个10000起，上不封顶
	工作成果	视成果大小	每个10000起，上不封顶
	其他对组织的贡献	资源对接、关系推荐等等	一事一议
活动工作	名称	说明	奖励数量
活动组织	大型活动（线下）	150人以上	每次10000个起
	中性活动（线下）	50人以上	每次5000个起
	小型活动（线下）	10人以上	每次2000个起
	其他+线上活动	无限定	视影响力进行奖励
活动服务	活动宣讲	视人数规模	每次10000个起
	活动义工	视工作量大小	每小时1000个起
活动参与	自组织成员凭成员身份领取	仅能领取1次	500个（阳光普照的奖励，用于激活自组织的沉睡成员）
宣传工作	举例说明	说明	奖励数量
写作	主题小文章	500字以内	每篇2000个起
	主题大文章	1000字以上	每篇10000个起
发布	网络媒体	视阅读量及媒体级别	每篇10000个起
	纸媒	视发行量及媒体级别	每篇20000个起
社群	微信建群	200人起	每个20000个起（要求达到一定的活跃度）
	参与在线社群活动（微信群）	每人每个微信群	每人100个（要求在群里活跃的参与讨论）
注：以上数额均按联盟成立时COS价值计算			

上表是目前创始团队基于自身管理经验与对众多社群的调查总结出的社群参与贡献行为分类与奖励数量的规则，该规则并非强制性，而是对各个社群的指导意义，每个社群具体操作时可以灵活处理。该规则还将随着COS生态的不断成长，依据各社群持续实践的反馈信息，适时进行修改。

中心社区事务管理

中心虽然是一家企业，但是因为发起人众多，且未来服务众多社群和服务者，因此也可以看做是由众多联合发起人以及未来的重要服务对象和合作伙伴

组成的社区，社区事务管理功能是否完备，是否方便易用，将直接影响中心的联合发起人、全体会员以及各执行委员与常务委员的有效参与度。

- **社区决策系统**

社区根据章程与各级管理办法，所有的决策过程都将按规定进行，整个过程将通过软件系统固化，同时将结果登记在区块链上实现公开透明。决策系统包括讨论、投票与决议以及决议中各事项的后续监督执行与验收。

- **运营统计系统**

统计系统将实时统计平台上的各项数据供中心层面以及各社群管理者了解情况，用于改进运营，包括成员总数、每种行为的次数、社群公分的发放情况、活动参与情况、社群公分的转账操作等等。并根据需求不断完善增加新的统计口径。

同时运营统计功能也将用于监督中心规则的执行情况，确保社群公分是被正确使用奖励真正的一线贡献者，减少腐败与造假行为。

区块链基础功能

- **钱包**

钱包是所有区块链项目的核心应用，确保所有社群公分的投资者与贡献奖励都可以去中心化地保存在自己的钱包上，供自己自由支配，不受到中心化系统运行风险的冲击。

- **转账**

用户之间可以进行点对点的一次转账以及批量转账，可以将社群公分存入 COS 平台用于站内转账或者用于赞助某个社群的发展，也可以将积分从平台中转出到自己的钱包。

- **透明浏览器**

透明浏览器是整个平台实现公开公正透明运行的基础，所有的原始区块中的转账记录都可以通过透明浏览器进行浏览与搜索，并提供对应的统计功能供任何一个用户从不同的角度去探索数据。

开放平台

COS 系统将秉承开放的理念，在开放所有源代码的基础上，为第三方开发者提供开发接口，并通过不断增加的应用满足社群管理与发展中的各类需求，增加整个系统的价值。这里只列出中心官方计划自行开发的重点应用。

- **互助系统**

某个社群内部的成员之间、整个平台来自不同社群的成员之间都可以进行求助与互助，例如任务悬赏、人脉介绍、问题咨询等等，发布求助信息者可以提供社群公分奖励，提供帮助者可以获得对应的社群公分。

- **众筹和募捐系统**

用户在平台上可以发起众筹与募捐，众筹可以是一个创业项目、一个硬件设备、一次活动、制作某个纪念品、拍摄一部微电影、出版一本书等。募捐可以是自身的大病或需求募捐，也可以号召大家为某个公益项目或者其他需要帮助的对象进行募捐。众筹与募捐的标的优先采用社群公分进行。

- **活动广告赞助系统**

随着整个平台的用户数量越来越多，平台的广告价值也在提升。中心将针对广告主以及广告投放机构开发活动广告赞助系统，让这些机构自助式地进行广告投放与赞助。所有的收入都将在中心、对应的社群、看到广告的直接用户之间分享。广告主需要从市场上或中心处购买社群公分用于广告营销。社群和用户也可自主选择是否接受广告投放。

● 子积分和权益通证发行系统

在通用的社群公分的基础上，每个社群根据自己的需要可以发行一种或多种自己的子积分或权益通证，并可以让自己的子积分或权益通证与社群公分进行自由兑换或者指定汇率的兑换。

3、技术实现

核心架构

COS 社群操作系统的核心部分将充分应用去中心的理念进行设计，确保没有任何一方可以掌控系统以及掌握全部的数据，所有社群之间是平等的关系，每个社群的隐私性数据可以仅由该社群的节点持有。

COS 的技术平台由多种元素构成，包括公开的行业公链账本、子链与侧链体系、社群公分、可信运行环境、核心业务逻辑以及分布式数据中心。功能上则包括转账支付、捐赠额度分配、行为登记、贡献奖励、互助众筹、发行子币、广告营销等功能以及数据分析等。

为了实现这个支撑场景，我们选择使用最先进的区块链技术架构搭建 COS 行业公链。

COS Chain的区块链技术架构



COS Chain 的核心是核心链和子链/侧链技术。核心链用来承载社群公参与交易、核心智能合约与去中心化应用场景，以及核心证据。每个社群的用户专属信息都将保存在社群独立子链之上，该子链可以根据社群的意愿运行于社群独立节点或社区公共子链服务之上。当社群运行独立节点时，需要承担对应的节点服务器费用，独立节点上的用户子链的内容不与其他节点进行同步。若干专用侧链将用于支持主要的非核心应用场景，用于提供更详细的记录与支持更复杂的业务场景。同时也将提供协议供第三方开发侧链技术实现第三方社群应用以及和其他中心化与去中心化系统进行业务整合。

具体到 COS 的业务场景，COS 专注社群运营的场景，大量社群用户之间的互动需要实现快速交易，因此主链将使用委托权益共识算法（DPoS）以实现接近实时的交易操作，由官方发起的侧链将使用拜占庭协议共识。

节点安排

COS Chain的特性与节点网络



节点的合理安排对区块链的安全稳定起到至关重要的作用。节点包括以下

几种：

- **社群节点**

每个社群都将有权成为 COS 的一个区块链服务器节点并获得记账收益。社群节点除了存储主链的数据之外还可以运行一条社群用户子链，用于保存本社群不愿意与其他社群用户共享的用户隐私数据。

- **社区公共节点**

社区公共节点由社区执行公司负责运行与维护，至少包括分布在全球的若干核心节点以确保整个区块链的安全稳定。社区公共节点既包括通用节点，也包括应用节点。随着成员国节点的增加，社区公共节点的地位将从主节点逐步转化为备用节点。转换可以通过自动机制与手动切换完成，当中心其他节点出现不稳定现象时，后备节点将随时响应转换为主节点，以支持整个区块链的稳定运行。

- **应用节点**

若干个官方应用将由应用节点提供计算服务。同时在社群操作系统上发挥重要作用以及受到用户欢迎的应用开发者将有机会运行一个主节点，这个选择根据中心决策机制投票决定。

智能合约

COS 的目标是成为社群的操作系统，智能合约是其中必不可少的元素。COS 未来将会支持图灵完备的程序模型以支持更多场景，兼容以太坊虚拟机（EVM），对于开发者更为友好。中心将通过官方子链来满足数据量较大的核心应用场景。同时鼓励第三方开发者开发基于 COS 的侧链来提供更多的场景服务。

目前已经确定的子链将用于以下几个场景：

- **社群用户信息子链；**
- **重要文本与多媒体内容的记录（关联 IPFS）；**

数据统计系统

COS 主链上的所有数据都是公开透明的，任何方都可以免费公开的读取全部数据进行分析。为了更好的服务于 COS 的利益相关方，提高数据统计质量，避免重复建设成本。中心将建立统一的实时数据统计分析系统，将平台内所有用户子链上脱敏后的用户信息、商户信息、最小可消费单元信息、商业通证信息、预订信息等进行实时汇总，进行统计计算，并将结果实时发布，供所有用户以及合作伙伴的日常使用。

中心将建立数据中心，将所有链上数据通过中心化的服务器进行存储，并提供逐渐完善的原始分类数据与数据统计和分析结果，并逐步通过网页与 app 提供用户友好的界面供普通用户进行浏览与查询，同时也将通过 API 的方式为专业用户提供数据读取服务，供用户自己与第三方数据分析机构进行分析研究。节点数据中心也将部署在超级节点上面，分布式地为全球用户提供高性能的数据服务。

任何第三方也可以基于公开信息建立 COS 的第三方数据统计系统，提供与官方统计服务相同的或者不同的有特色的服务，中心鼓励这样的行为。多个统计展示界面的并存将有利于透明监督，也有利于发掘数据的价值潜力。

4、研发阶段

● COS1.0 : 以太坊+中心化系统

在项目的第一阶段，社群公分将是发行在以太坊上的 ERC20 通证，其运行逻辑在中心化系统上面进行试运行与迭代升级。

● COS2.0 : 社群公链

COS 将在第二阶段实现独立公链的上线，独立公链将是一个应用业界最先进区块链技术的去中心化行业公链，完备的支持智能合约的运行，在这过程中，原有中心化系统上完成测试运行的成熟应用将逐步被迁移到公链上面以智能合约的方式运行。由中心直接管理的中心化系统将只用来做核心应用功能的测试运行。

● COS3.0 : 社群操作系统

COS 将在第三阶段实现社群操作系统的搭建，通过完善的接口体系与开发者工具包，帮助任何对社群场景感兴趣的应用开发者实现低门槛的学习与开发，实现社群运营功能的百花齐放。

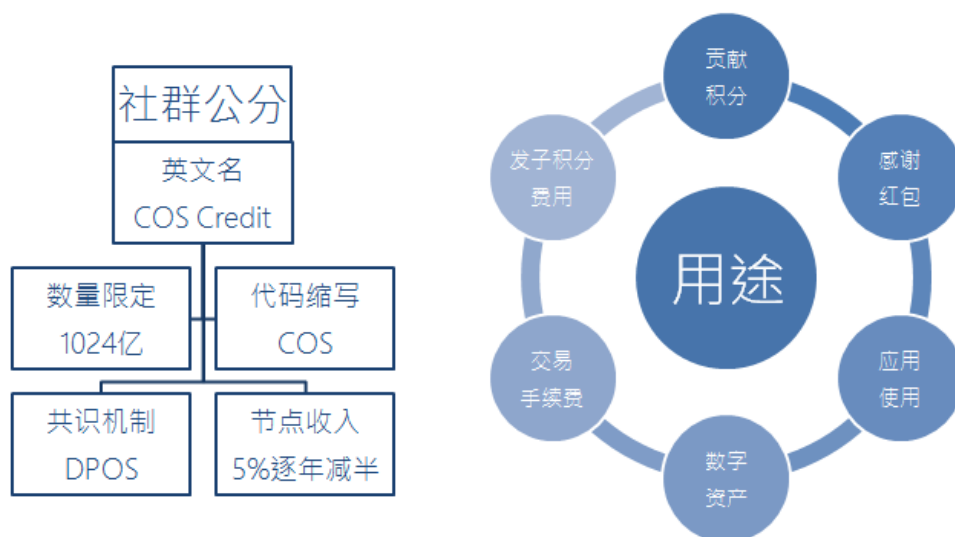
四、社群公分的经济模型

1、基本参数

社群公分的基本参数如下：

科目	内容
项目中文名称	社群操作系统
项目英文名称	Community Operating System
项目英文缩写	COS
通证中文名称	社群公分
通证英文名称	COS Credit
通证英文名称缩写	COS
总数量	1024 亿
小数点	8 位
初始发行量	30%

COS的通证：社群公分



2、使用场景

社群公分是整个 COS 的能源资产与消耗性资源，它将在 COS 的链上生态场景的各个环节发挥作用，以下是一些具有代表性的应用场景。

社群内部使用

社群公分最大的应用场景是社群内部。包括但不限于对以下情形：

- 管理者对各种有益于社群发展的贡献行为的奖励，例如：组织活动、写新闻稿、捐款、捐物、引入资源、发展会员，等，皆可对贡献者直接进行社群公分奖励，奖励的同时，亦是记录；
- 管理者对活动参与度的调节，例如：报名人数少的活动，参会者可以到现场签到领社群公分奖励；报名人数太多的活动，需要支付社群公分报名；报名者迟到或者未能来参加活动，将被列入不良行为记录甚至罚扣社群公分；
- 成员获取社群的资源和服务，例如：支付社群公分以查看社群某成员联系方式；支付社群公分从而在社群内宣传推广自己的产品；
- 社群成员之间互助的记录和打赏，促进成员之间的互助和回报由一对一线性结构升级为多对多的网状结构，极大提升成员之间互助的频度。

跨社群的消费与交易

信息和资源在不同社群之间的流转，都可以使用社群公分。例如某社群成员发布了一个任务，并支付一定的社群公分作为悬赏额，该任务被转发到另一个社群，则悬赏额同样有效。

用户还可以用来自 COS 生态中各商家提供的权益通证（例如优惠券）配合社群公分的使用来实现高性价比的消费。在满足自己的消费需求之外，还可以投资与交易这些权益通证。

此外，同所有其他数字资产类似，社群公分还可以与其他市场上的数字资产（在法律允许的地方）进行交易和兑换。

发行子积分和其他权益通证的抵押

在 COS 上发行子积分以及其他权益通证（例如众筹对应的权益、广告主提供的优惠权益等），除了需要支付智能合约的执行费用之外，还需要由发行方抵押一定的社群公分作为面值准备金。通证的面值代表着通证以社群公分计价的最小价值，用户在兑换权益通证时除了可以兑换通证包含的权益之外，还可以选择直接兑换通证面值对应的社群公分。对每个权益通证来说，当用户兑换掉对应的权益之后，面值背后抵押的社群公分即解除抵押回归发行方。

用于发行通证抵押的社群公分所获得的孳息归发行方所有。

智能合约的执行费用

智能合约的执行费用包括两部分，第一部分是系统运行费用，这部分将在中心、社区节点以及社群公分持有者之间进行分配。第二部分则是开发者设定

的应用使用费，这一部分全部归开发者所有。其中由中心官方开发的应用的这一部分收入的分配方式也按系统运行费用执行。

支付手续费与佣金

用户在链上进行数字资产兑换、通证交易时需要支付约为千分之一的手续费（手续费的比例之后可以通过投票机制进行调整）。

中心鼓励 COS 生态内部各方之间的佣金结算使用社群公分作为首选单位。

持有以获得中心激励

中心将对持有社群公分的用户进行奖励，奖励的数额与持有的数额有关，也与持有的时间长短有关。

持有以维持 COS 会员资格

COS 社区将与 COS 生态上各合作伙伴建立通用统一的会员折扣体系，让消费者可以一站式的享受来自更多服务提供方的优惠折扣。其会员资格的维持除了与历史累计消费额相关外，还将与持有社群公分的数量进行挂钩，后者相当于为消费者提供了一种直接获得高级别会员资格的途径。

持有以参与 COS 生态的管理

COS 生态上的大多数规则以及每个规则中包含的具体的参数，都将定期由生态中的各方共同协商确定，其中一个很重要的参与管理决策的方式是通过持有社群公分获得对应的投票权。

3、获得方式

中心将制定严谨的规则用来规范社群公分的获得，让整个获取和流通环节公平合理，同时积极调动各参与方的积极性，共同推动 COS 事业的快速发展。

基本获得方式

- 在众筹发起环节获得
- 由其他数字资产/数字货币交易而来
- 通过他人转账获得
- 作为区块链节点服务器获得

贡献共识 (Proof of Contribution)

贡献即挖矿。

贡献共识是 COS 的重要创新，这将是区块链技术、社群管理经验、组织行为学社会学相结合的革命性案例。所有社群的一线贡献者、管理者与赞助者，都将因其贡献获得奖励。这将是社群公分最主要的获得方式。

提供资产、商品与服务

COS 生态中的各线下与线上的商品、服务、应用、平台服务的供应商都将获得对应的收入，这些收入的一部分将以社群公分进行支付。

开发 COS 应用

COS 鼓励开发者为 COS 生态开发具有创新性的优质的社群场景应用，应用开发者可以设置其应用被使用时的费率，这些费率在扣除最基本的系统执行费用之后，即成为开发者的收入。

政策性奖励机制

中心将根据社群生态发展的实际需求，在不同的阶段制定不同的奖励政策，以有效激励生态各参与方，提高正向行为的积极性，抑制风险。这些激励政策包括但不限于以下各类：

- 长期持有奖励

持有数字资产获得分红，分红数额将考虑持有时间权重，持有时间越长权重越高。

- 活跃参与奖励

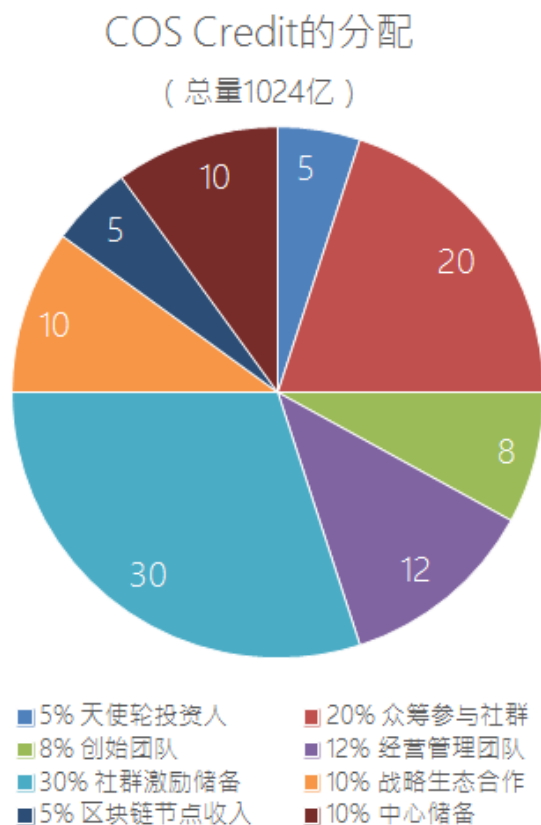
在规定时间内完成一定次数或维持一段时间中心期望的行为的奖励，例如活跃交易者、活跃登记者、活跃预订者等等。

- 特别贡献奖励

为 COS 做出中心认可的特别贡献的用户将获得此奖励，一事一议。

4、社群公分的分配与释放

社群公分的总体分配规则见下图。



- 天使轮投资人

天使轮投资人为一人或多人，可以是机构也可以是自然人。天使轮投资人获得的社群公分将分 48 个自然月均匀解锁释放。

- 众筹参与者（中心发起人）

所有的众筹参与人都将获得一部分属于自己的已解锁的社群公分以及一定的未解锁的社群公分，后者需要捐赠给社群用于奖励社群贡献，在后者按规则被使用的过程中，中心将额外奖励捐赠者一定数量的社群公分。

- 初始团队

初始团队是在项目发起筹备过程中的初始团队，创始团队获得的分配将在 48 个自然月均匀解锁释放。

- 经营管理团队

经营管理团队指中心成立之后参与日常经营管理的团队成员。但这部分社群公分针对的人群包括但不限于管理团队高管，比如中心执委会成员，以及所有为经营管理做出较大贡献的成员都有机会分得这一部分社群公分。分配额度将按永续曲线（接近正偏态分布）的方式每月进行释放。每个月释放的分配额度用于奖励当月做出贡献的成员，可以全部分配也可以部分分配，未分类的进入“未分配管理奖励金”在后续奖励中使用。所获得的社群公分将在 48 个自然月均匀解锁。

- 社群激励储备

社群激励储备额度将用于后续更多社群的管理者/捐助人/赞助人的折扣购买，购买后按社群奖励规则奖励给其所面对的社群贡献者。

- 战略生态合作

为本项目做出重大贡献的个人、机构与业务合作伙伴都将获得一定额度的社群公分，成为本项目权益的持有方，共同贡献与分享本项目的成长。

- 区块链节点收入

运行 COS 节点服务器，为整个生态提供存储与应用计算服务都将获得持续性的奖励。

- 中心储备

中心的应急储备，若无需求将并入社群激励储备额度的部分。

五、项目执行方案

1、总体架构

公司形式的法律实体

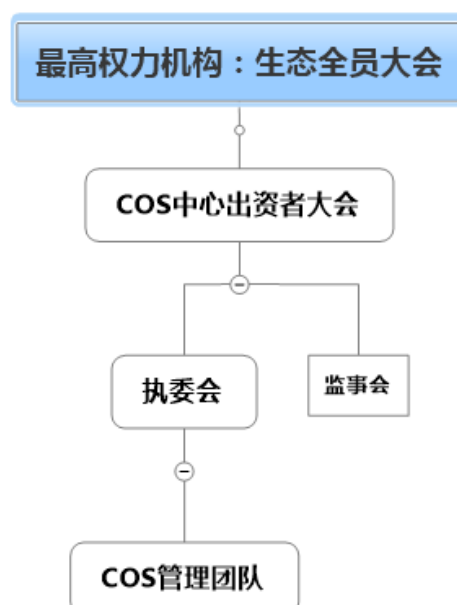
- 项目公司

项目公司（即 COS 校友社群服务者支持中心）是注册地位于中国大陆的公司法人，负责整个项目的具体执行。

- 未来可能的实体

根据运营需要，由项目公司直接运营的一些事业部可能设立对应的子公司进行管理。同时未来根据项目发展需求与法律规定在国内外设立对应的基金会、NGO、协会等实体机构以促进项目的更好发展。

项目治理



中心正式成立后，将有专职的管理团队，负责项目的具体执行。由执委会（相当于董事会）指定总经理，再由总经理组建团队。总经理需定期向执委会进行汇报。

早期阶段，中心是项目唯一的执行机构，因此“出资人大会”（类似股东大会）在相当长一段时间内会是最高权力机构，负责最重大事务的决策；执委会（类似于董事会）是常设决策机构，负责较重大事务的决策。（如果后期执委人员太多，影响决策效率，则再设执委会常务委员会，负责更次一级事务的决策。）

因为中心的属性是企业，项目属于商业性质，所以中心奉行“每一个贡献都会被记录，多劳者多得，先到者先得”的管理和分配模式，以激励参与者积极贡献力量。

例如，执委会成员（即执委，相当于董事）的产生将不会采用公益组织里通常采用的一人一票的“选举模式”，而是根据贡献度评估，选择贡献大且社群公分数量多的出资人担任执委。

未来，当 COS 得以巨大发展并形成生态系统，则整个生态的最高权力机构将是全员大会，即所有持有“社群公分”的人都可以参与对重大事宜的投票决策。

项目发展职责

中心将在议事规则的规范下确定 COS 项目未来发展的众多关键事务，包括但不限于以下各项：

- 发起人资格认定标准的制定和人员审核；

- 中心三大业务板块的具体执行；
- 社群组织管理的科学研究；
- 社群最佳实践方式的总结与推广；
- 系统化激励机制的执行监督；
- 中心持有的社群公分的分配；
- 对项目子公司和供应商的指导与监督。

2、融资方案

天使融资

本项目将寻求 300 万元人民币左右的天使投资，给天使投资人的回报是占总额 5% 的社群公分（有附带锁定与释放规则）。

众筹方案

角色	人数	每人出资（人民币）	金额累计（人民币）
资深校友社群服务者	100	3 万	300 万
行业企业家/投资人	100	30 万	3000 万
总计	200	-	3300 万

其中资深校友社群服务者以国内外知名高校的校友社群的服务者为主，行业企业家/投资人由各地各行业的领军企业家与活跃投资者构成。

所有众筹参与人都将成为“项目联合发起人”，根据参与的顺序，早期参与者还将获得“创始发起人”称号。所有参与人都有机会根据贡献成为执委会成员。

众筹参与人的回报

回报\角色	社群服务者	行业企业家/投资人	备注
消费卡	与出资额相同	与出资额相同	可用于实体空间消费、培训、咨询等各类服务消费
社群公分 (已解锁)	20 万-300 万	20 万-300 万	可自由使用，自由交易
社群公分 (未解锁)	1200 万-1 亿	4000 万-5 亿	未解锁的社群公分需捐赠给社群组织，专用于社群贡献激励
社群公分解锁 奖励	根据中心政策统一调整，初始比例为捐赠后解锁额度的 25%		

因为中心的商业属性，所以奉行“每一个贡献都会被记录，多劳者多得，先到者先得”的管理和分配模式。对于越早期的众筹参与人（发起人），越有相对优厚的回报，例如：相同出资额情况下，越早参与者获得的“社群公分”数量越多；除 4 位初始团队成员之外，前 10 位发起人在 2 年内有优先获得不低于本金收益的权利；前 30 位发起人具有“COS 创始发起人”称号，同等条件下优先进入执委会；前 100 位发起人皆可获得一定数量的已解锁“社群公分”，且所在的社群优先获得中心服务；等。

3、项目资金的分配

预算科目	金额	备注
实体空间运营	600 万	36 个月预算
社群支撑服务运营	600 万	24 个月预算
系统研发与运维	1200 万	24 个月预算
市场运营与推广	1200 万	36 个月预算
累计	3600 万	

六、团队与支持者

创始团队

- **徐志勇 综合管理/联合创始人**

北京大学数学系 97 级，加拿大 Calgary 大学金融数学硕士。曾担任网观科技、中云网信等互联网公司 CEO。北大校友创业联合会副会长，一八九八咖啡馆联合创始人。北大校友互助积分系统设计者。

- **李昂达 产品/联合创始人**

清华大学基科班 2000 级，中科院硕士，曾就职于埃森哲。数聚变科技 CEO，兼任奇点公益理事长，清华大学中国企业成长与经济安全中心研究员，MIT 新媒体行动实验室研究员。社群汇软件设计者，区块链商业通证交易系统 BTE_x 与正向行为激励系统 TPBS²的设计者。

- **宋鹏程 技术/联合创始人**

清华大学基础科学班 2000 级，物理系硕士，纽约大学博士。数聚变科技 CTO，兼任清华大学互联网产业研究院研究员（区块链方向）。曾任智能硬件跨境电商 Weiita 的联合创始人。创新型高性能区块链架构的设计者。

- **杨勇 首席架构师/联合创始人**

北京大学数学系 97 级。中国式众筹布道者和领军人物，人才 IPO 布道者。一八九八中心董事长、中关村互助众筹研究院执行院长、金融客咖啡首席架构师、北大校友创业联合会荣誉会长、中关村百人会天使投资联盟副理事长、畅销书《中国式众筹》作者。

联合发起人

截止 2019 年 3 月 31 日，已参与本项目的联合发起人名单如下：

（按参与的先后顺序排序，所有人皆以个人身份参与发起，不代表组织）

徐志勇 杨勇 李昂达 宋鹏程 郭海生 孔良 董秀生 马强 闫希利 黄荣 项洪斌

徐宏军 刘勇 赵均馨 祝卫东 于洪权 蒋从容 王海潮 权长贵 王兴武 宋捷

章荣会 欧燊平 唐琦林 蒋清林 迟小莉 王磊 赵嘉玲 于容川 王卫东 彭先民

路明

七、项目进度

计划的时间表



法律申明

本文档的原创文字、图片、表格等内容版权归属 COS 社群服务者支持中心所有，如需使用请注明来源。

本文档仅为项目介绍，内容仅供参考，不构成任何买卖建议。COS 执行团队将会做最大努力确保项目内容的落地实现，但是不排除未来可能因为技术革新或其他不可抗因素对本文档内容进行修改升级。参与者一旦参与项目投资，代表其已经理解并认可项目说明，接受潜在风险。

联系方式



+8613581606890
+8613501221092



www.cos.group