



MAGGIE 麦奇

全球首创区块链价值社交生态

THE FIRST GLOBAL SOCIAL BLOCKCHAIN ECOSYSTEM



INBlockchain独家天使投资

麦奇，全球首创区块链价值社交生态。有爱，有自由，有财富。

麦奇运用区块链技术重新定义社交，精准匹配契合目标对象，快捷线上破冰，保护线下交往。

麦奇将区块链技术覆盖到用户的隐私保护、智能匹配、社交过程、智能合约、可信评价五大核心功能。

我们崇尚自由，我们付诸行动。去中心化的价值社交，人人参与，人人创造。自由爱，自由币，共享多彩人生。

INBlockchain 作为麦奇唯一天使投资机构，将协助麦奇建立自由开放的区块链价值社交国度。

什么是麦奇

麦奇 (Maggie) 创造了全新的区块链价值社交生态，通过区块链技术改变传统的中心化社交模式。麦奇定位于强认证、高隐私、弱关系、强个性的社交平台，通过全网分析匹配+智能合约促使用户高效完成有效价值交易。充分利用区块链不可篡改特性，自发建立信任体系。

麦奇致力于吸引并聚集全球的自由主义者，让每一个热爱自由用户的价值和需求得以充分体现，麦奇将通过特有社交关系流通渠道，引导用户共同建立自发和良性的去中心化社交网络。在用户价值的实现过程中，麦奇对社区执行引导，积极协助社区用户制定社区“宪法”——智能合约，建立全网数据分析，区别于其它社交媒介，麦奇不会以任何身份参与或干扰交易。

麦奇的社交场景不仅涵盖了约会交友，也包括悬赏任务、商业合作、兴趣社群等一系列复合的社交需求。而麦奇将为这些 DAPP 需求构建基于区块链的价值社交生态。

社交行业背景

根据艾瑞数据监测产品 mUserTracker 数据显示，2017 年 5 月中国移动社交 APP 的月度独立设备数接近 5.9 亿，移动端用户规模持续上升，2016 年经历较快增长后增速放缓，2017 年用户规模仍然稳步增长。艾瑞还指出：80%以上用户在移动社交应用中交到了好友；60%用户会在线下见面或聚会。

在以上这一系列惊人数字背后，许多社交板块巨头应运而生，他们或基于已有的用户基数继续攻城拔寨，或引入国外模式让其在国内生根发芽。作为一个深耕社交领域近 7 年的专业团队，麦奇在尝试了国内外主流的 206 款社交产品后，发现仍有大量问题是目前的社交产品无法规避和解决的。

社交行业痛点

作为一个深耕社交领域近 7 年的专业团队，我们在尝试了国内外主流的 206 款社交产品后，发现仍有大量问题是目前的社交产品无法解决的。

1. 用户核心隐私不受保护

互联网时代，随着用户隐私价值越来越高，大家对于隐私安全的意愿也越来越强，保护个人隐私的重要性已成为未来互联网技术发展的题中之义。但传统中心化平台以及各种 O2O 中介机构，基于用户真实身份认证，往往要求用户提供核心隐私进行身份识别，手机号码、身份证信息、家庭住址、银行卡信息等都被采集录入。对于隐私的安全保护，用户个人能做的仅仅是在网络上提高安全意识，对于中心化这种结构化的隐私收集方式却无可奈何。用户的核心隐私和交易信息被肆意出售、盗用，买房、装修、高利贷等广告频繁骚扰，购物退款信息，机票改签等骗局层出不穷.....如果是约会平台的核心隐私信息能被随意读取，对用户的不利影响更甚。随着网络活动的逐渐增加，用户不可避免会留下越来越多的社交痕迹。陌生人很容易通过这些痕迹获取到用户的核心隐私信息，一旦有线下或线上纠纷，很容易被“人肉”从而产生“网络暴力”。加拿大著名的婚外情约会网站 ASHLEY MADISON 承诺用户付费后会删除用户所有信用卡账户及交易信息，当被黑客攻破后发现，他们从未如约删除，黑客反而以逐步公布用户信息的方式对网站施压要其关闭，给用户的个人和家庭造成了不可挽回的损失。

2. 无法提出真实诉求

用户核心隐私得不到有效保护，导致用户不敢提出真实而个性化的社交诉求。但即便

隐私得到保护，如果是一个强关系的社交网络（即熟人社交平台，和线下身份紧密结合），用户也并没有自由舒适表达个性化诉求的欲望。

这一现象，在当下主流社交平台表现相当明显，譬如微博与微信相较，由于微博熟人社交功能的减退，用户反而更为活跃的发表越来越多个性化的观点，而顾忌甚少。在国外，Facebook 被主流接受后，年轻人却逐渐转向了隐私性更好的 Instagram 和 Snapchat。

我们仍未发现哪个社交平台能在确认真实身份的情况下，充分而自由的表达自己的个性诉求。这不仅仅是社交软件定位的原因，也是传统的中心化架构仅提供这种有限的基础设施支撑的缘故。

3. 用户通讯信息被任意截获、保存、分析

用户间的通讯如果经过中心化服务器中转的话，很容易被中心化服务器存证处理。点对点的通讯模式多数采用明文，也很容易在网络上被截获。除了 Apple 的 iMessage 等少数通讯软件，现有社交产品鲜有加密用户通讯信息的功能。

从另一个角度，社交软件为了得到更准确的用户标签，会用大数据平台进行通讯信息切词处理，并进行分析，从而提供给用户更精确的推荐。

还有一些掌握了底层设备的企业，会肆无忌惮的利用操作系统的优势，分析处理社交软件上的信息。比如某知名手机公司的操作系统会在用户收到的短信后追加相关的广告推荐，该公司系统甚至会非法截获用户微信，进行相应的广告推广。

4. 很难对真实需求做出合理匹配

我们很难看到优质的服务和紧迫的需求被真正匹配。其中有很多原因，其一，上文所述评价体系的注水和失真，在社交网络上挖掘出相对有价值的交易和节点会更加困难。其

二，现有大数据分析平台一般均基于单点分析（千万级的向量输入，机器学习算法，如逻辑回归等），做用户画像，给用户评分，做出对应的推荐。但社交网络更多的是一个网络，缺乏有效的全网分析手段，未充分利用网络节点的关联性。其三，垃圾信息和垃圾推送不可避免，当信噪比低到一定程度，必然使用户逃离平台。

聚焦到麦奇重点关注的陌生人社交领域，几乎每个产品都有在线匹配功能，这类产品鼓吹智能与行为记录，实际上无非是通过无数标签罗列进行标签匹配，毫无技术含量，让社交双方最终沦落到“只看脸”的低级层次，而作为人的复合社交需求并未得到充分满足。

传统的中心化陌生人社交应用始终有一个消费陷阱，这在婚恋交友软件上体现尤为明显：官方一方面给用户推送各类优质用户做诱惑，但是如果用户不付费购买高级服务，是不会得到优质用户的；而对于大部分免费用户来说，匹配给他们的，都是一些“基础版”；而在其他泛社交领域，中心化的排名和推荐机制也让用户无法迅速找到最佳匹配目标。

5. 交易时间成本大，过程不被保护

以陌生人婚恋交友为例。好不容易双方留下良好印象，接下来面临更大的问题：如何破冰。陌生人社交用户往往有一个基本认知：用户资源无限大，从而没有时间成本概念。即使身经百战的情场老手，也需要很长时间才能搞定一次真正的线下约会。线上与线下的断层，使得社交失去了原本的乐趣和意义。

传统社交应用的用户隐私属于核心竞争力，用户为了达到线下见面的目标，只有分次付费给平台才能逐步和对方开启对话，建立联系，最终线下约见。如是良心之作，社交应用也仅能保证客户线上部分的权益。线下见面之后的效果，对方是否真有婚恋社交需求，则不在受保护的范畴。用户购买高级服务，涵盖线下介绍承诺，对于良莠不齐的质量，也只能被动接受，甚至任人宰割。

对于有些需求，用户的线上成本不高甚至很低，但线下的隐形成本和给用户造成的损失却远远超出预期，用户无法控制社交的整体成本，反而给酒托、饭托以可乘之机。

6. 形同虚设的评价/评分/背书体系

曾几何时在微信朋友圈，我们还能自由为我们赞同或欣赏的观点点赞，但如今已经退化成表示紧密关系的机械性动作。在泛社交的交易平台 某 C2C 电商平台的好评动辄 99%，已不具备甄别属性。而电商平台的肆意删除差评，也使平台公信力受损。定位于职业社交平台的 LinkedIn，技能标签（label）背书（endorsement）功能变成了点赞式的互相支持，相当于添加额外的人为干扰以增强匹配逻辑，效果可想而知。

造成平台评价体系公信力不强有多种原因，中心化架构可以随意篡改是原因之一。评价体系不基于真实交易，未充分考虑交易的权重，基于交易的真实评价不会获得持续激励，不负责的评价所付出的成本太低，甚至造成随意买粉、刷单等人为干扰评价系统的行为。

7. 缺乏可信赖的价值体系，无法充分保障卖家权益

传统社交，泛社交平台在用户购买会员服务之外，还会提供礼物赠送功能。通过平台用法币购买礼物，送给卖家，但是卖家需要定期从平台按比例提取分红。很多时候由于后台数据不可信，或者卖家处于弱势，往往无法取得对应的回报。当这些核心卖家流失之后，平台黏性也就随之降低。

麦奇的方案

麦奇致力于创造全新的基于区块链技术的价值社交生态。麦奇定位于强认证：我们会对用户的真实身份做不同级别的强制认证，保证来到平台的用户身份真实有效；高隐私：我们会采用基于比特币的隐私设计机制，对用户核心隐私数据进行保护；弱关系：定位于陌生人的社交平台；强个性：充分让用户展现自己的个性、取向和需求。

麦奇希望通过上述定位建立有别于传统社交模式的全新价值社交体系。不同于熟人，线下关系为主的社交网络，麦奇更关注通过价值流转、真实交易建立的陌生人社交网络。麦奇的评价和匹配体系的根基是麦奇全网分析平台，有别于当今所有的互联网和移动互联网的评分推荐系统，数据以区块链上的透明数据为核心，基于图数据建模，进行全网分析。

麦奇会充分尊重用户的合法隐私，所有交易均不通过中心化节点进行处理，而是充分利用区块链的智能合约特性。麦奇会致力于协助社区用户建立公平合理的智能合约。

麦奇会以陌生人婚恋、约会为突破点，构建平台核心竞争力，形成具备相当黏性的客户群。只要是网络上人和人直接有价值传递的需求，都是麦奇的扩展空间。麦奇的社交场景不仅涵盖了约会交友，也包括悬赏任务、商业合作、兴趣社群等一系列复合的社交需求。而麦奇将为这些 DAPP 需求提供基于区块链的基础设施，构建更广的价值生态。

基于自由主义价值观，我们希望吸引并聚集全球所有自由开放的信仰者共同创建麦奇社交生态。目前我们定义麦奇的代币名称为麦奇币（MAC），通过麦奇币保证平台经济的流动性，所有麦奇的用户将以麦奇币来参与无国界的信息与社交互动。

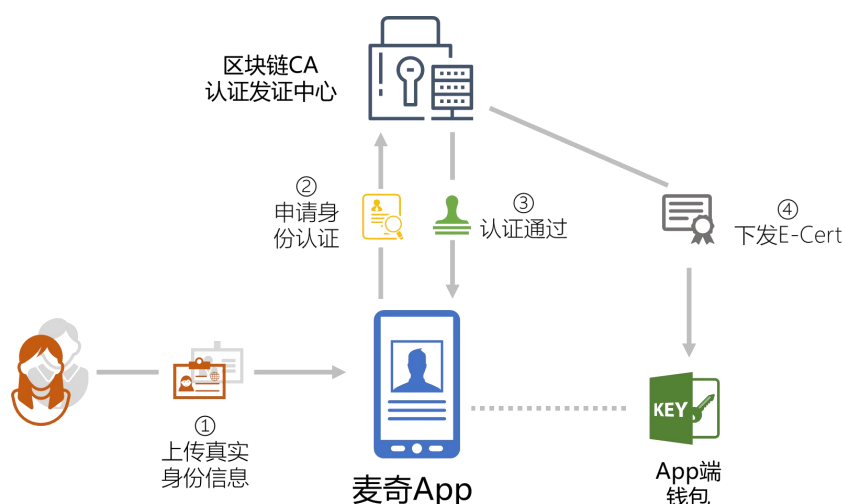
麦奇币，英文 MaggieCoin，缩写 MAC。

我们将从以下两部分阐述麦奇的社交解决方案：基于区块链技术的社交基础设施，以及架设在基础设施上的陌生人价值社交的方案。

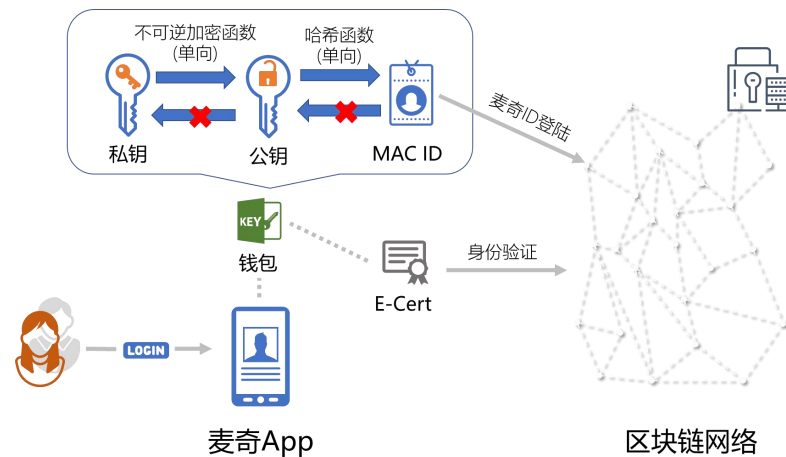
1. 基于区块链技术的社交基础设施

(1) 用户核心隐私保密机制：解决用户核心隐私不受保护，无法提出真实诉求的痛点

- 整体过程类似于参加假面舞会，麦奇会对参与者进行仔细的身份识别，识别通过才能进场，但进场之后大家带上假面，和原有身份进行不可逆隔离
- 采用多级别有效的 KYC 身份识别机制：硬件设备 ID，手机号码，金融认证，身份信息，视频验证



- 通过类比特币的数字密钥，用户 ID（地址），数字签名的加密机制将用户真实身份完全隔离，对用户核心隐私进行保护，用户在平台上的唯一辨识 ID 是从用户的私钥，公钥经过认证签名的一系列散列算法得到的地址
- 换句话说，我们保证用户身份经过严格验证，并给予对应的星级认证标准，但是平台以及任何个人和组织在正常情况下均无法匹配用户真实身份以及用户 ID



- 麦奇不会记录，也无法追溯用户的聊天记录。但麦奇设计了一套智能合约防止违法信息（如儿童色情等）在平台上流转。受侵犯用户可以针对违法信息进行举报，相关的智能合约启动后会记录参与者的各种网络身份信息（如 IP，MAC 地址等），经过共识的审查确认，会冻结违法者的 ID 及平台资产，一旦被冻结，用户只有重新进行 KYC 才可以登陆平台，麦奇会将所有信息加密保存以备后续配合监管操作
- 麦奇将提供给用户一个安全，可信，保护核心隐私的社交环境，让用户可以充分展示自己的个性、取向，提出大胆的诉求
- 麦奇承诺在适当的时候对底层 KYC 协议以及加密过程，通讯接口和协议，以平台基础设施的形式进行开源

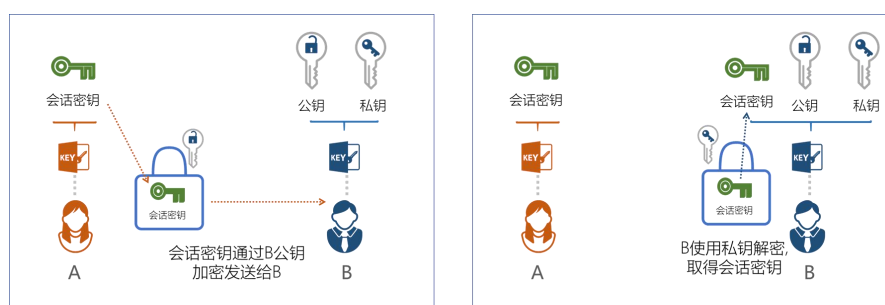
（2）加密会话：解决用户通讯信息被任意截获，保存，分析的痛点

- 在底层安全设施上，无论麦奇投入多少精力都不算多，麦奇提供加密的点对点通讯机制可供用户选择，用户的通讯信息永远不会上链，也不会进行分析
- 麦奇采用公私钥体系与对称会话密钥结合的加密方式，实现安全、高效的点对点会话



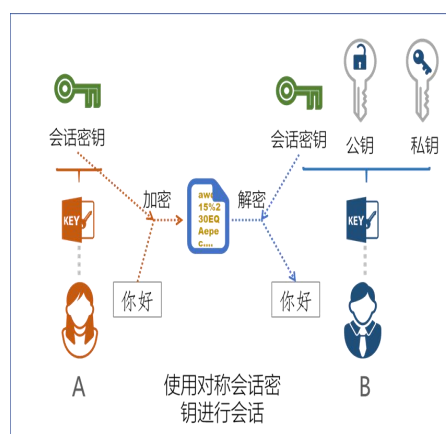
(一)

(二)



(三)

(四)



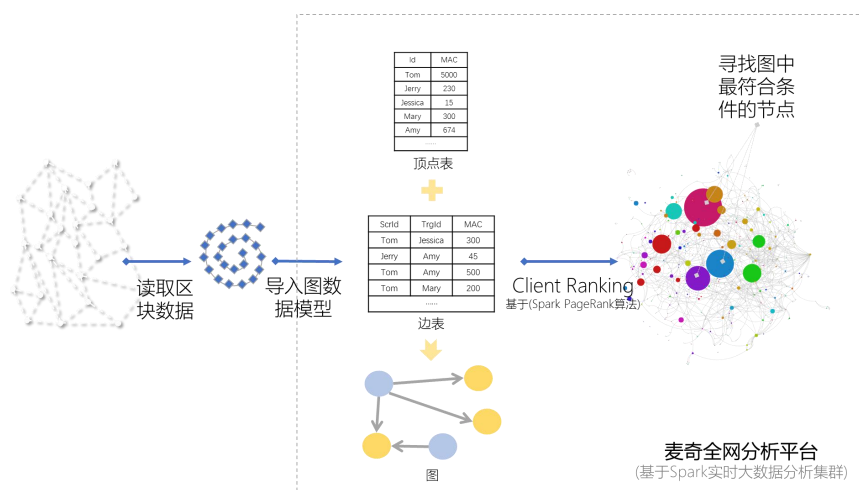
(五)

(3) 构建麦奇全网分析平台：解决匹配，评价等痛点的基础服务

- 用户的个性化诉求与交易会被保存在区块链上，麦奇的全网分析平台不会连接终端客户，而是会接入区块链，主要依据区块链的公开数据进行建模与分析，我们分析的重点基于真实交易，有效评价，个性化标签以及诉求

- 不同于现有互联网广告推荐常用的机器学习、回归算法等监控用户行为的方案。

麦奇使用图数据库进行建模，实时导入全网数据，识别重点用户（节点）以及关键交易（边），我们称之为 Client Ranking



(4) 智能匹配模型：解决了很难对真实需求做出合理匹配的痛点

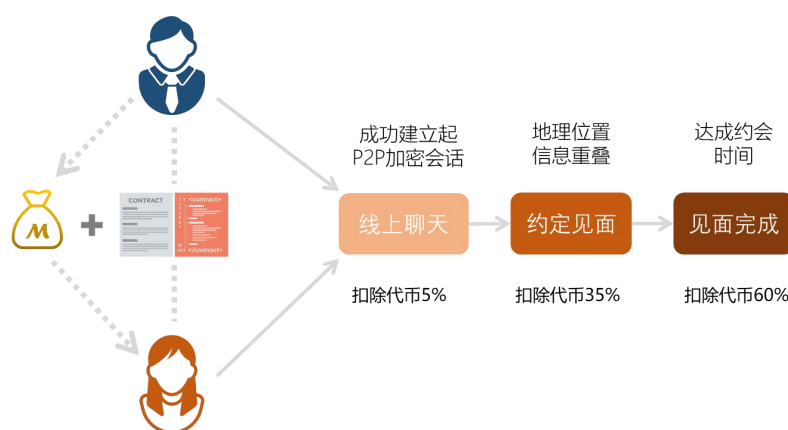
- 使用常规匹配数据，例如时间，地理位置信息等作为基本条件
- 用户的个性化标签，取向以及需求作为重要输入
- 通过全网数据分析，识别并标记真正有价值的用户 ID，提升交易门槛，减少垃圾信息的产生，提升信噪比，从而进行直接高效的匹配，促成交易的顺利进行
- 用户持可以通过提升单次交易价格和总持有代币质押的形式（类 PoS 机制）提升匹配成功率

(5) 智能合约保证风险可控：解决了交易时间成本大，过程不被保护的痛点

- 在麦奇的 DAPP 中，智能合约在交易中承担起“支付宝”的担保作用，负责代币的偿付
- 智能合约的智能体现在无需人来参与评判、确认，只是通过区块链共识机制，检查是否满足预先设定好的交易成功条件，由所有记账节点确认，自动完成价值的

转移。交易双方能够通过多条件、分段智能合约，将风险做到分段可控，从而充分保障双方权益

- 原则上除少量中心化验证工作，用户间，用户和平台间都是基于智能合约提供的服务进行交易和数据传递
- 麦奇定位于协助用户治理平台上的“宪法”——智能合约



(6) 真实无法篡改的评价系统：解决了形同虚设的评价/评分/背书体系的痛点

- 麦奇上的所有评价上链，任何人和平台无法篡改
- 建立评价长效激励机制，鼓励真实有效详尽的交易双向评价，评价计入全网分析平台，影响长期的匹配成功率
- 所有评价均基于真实交易，提升评价门槛，采用类 PoW 机制，不同的交易值和交易对象产生不同评价权重
- 通过全网数据分析，鉴别权重低的无效评价，特别标注，有效应对刷单
- 匿名的评价，评价结果随机上链，加上隐私保护机制，使交易双方放心做出真实评价

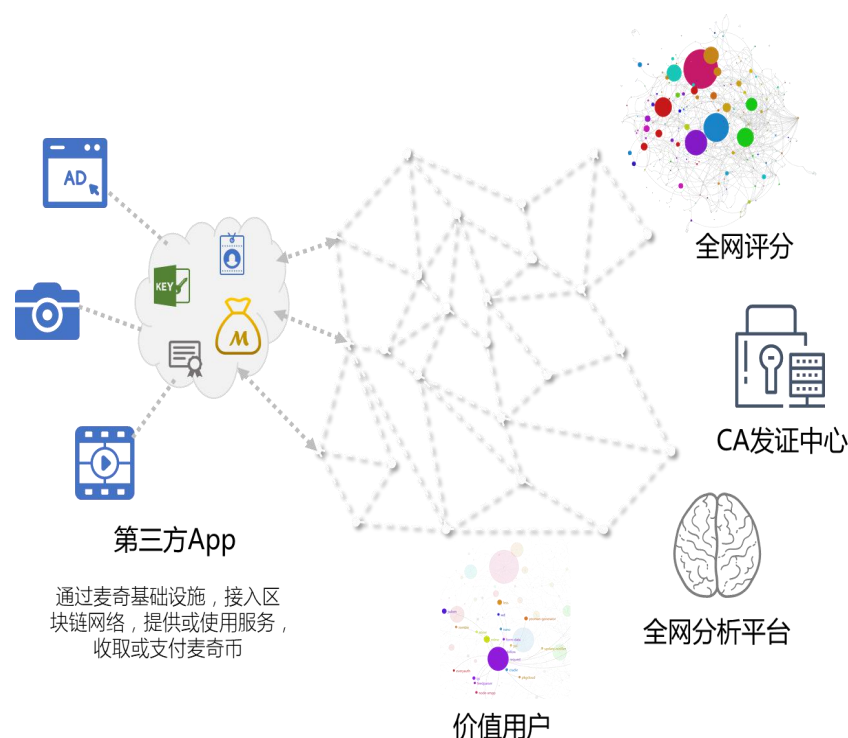
(7) 麦奇币以及回收机制：解决了缺乏可信赖的价值体系，无法充分保障卖家权益的痛点

-
- 麦奇币 MAC——麦奇平台上基于区块链技术的加密数字代币，简称 MAC，总量恒定，兼具有长期权益和商品货币的双重属性：用户既可以长线持有麦奇币，又可以随时在麦奇平台进行社交消费，所有麦奇币可在麦奇平台上便捷无碍地消费和流通，从而让社交双方以绝对自由平等的方式进行社交与互动。
 - 平台上的任何交易，服务均以麦奇币计价，平台会依据二级市场麦奇币浮动汇率为用户推荐合理的定价策略
 - 麦奇平台会抽取一定的比例的交易费用作为平台运营费用
 - 麦奇平台为了激励用户，还将持续在麦奇平台上释放出一定数量的麦奇币，用于回馈活跃用户和发展新的优质用户。
 - 用户 ID 即用户的钱包地址，麦奇币会保存于用户钱包中
 - 在智能匹配时，通过类 PoS 机制的对麦奇币的质押，能有效提升匹配门槛以及成功率

(8) 基于麦奇的基础设施创建 DAPP，营造完整生态

- 任何对由强认证、高隐私、弱关系，强个性用户构成的社交网络感兴趣的组织均可考虑加入到麦奇生态中，参与生态建设
- 麦奇承诺在恰当的时候开源认证、隐私加密，钱包等底层协议、模块，代码，对于第三方应用和系统只要满足相关的协议，对于 App 开发商只要内嵌了麦奇模块即可连接到麦奇区块链网络中
- 麦奇也会协助生态上的其他组织编写链上智能合约，加速 DAPP 开发进程
- 麦奇会开放全网分析平台，欢迎第三方组织（如广告）直接使用麦奇的数据以及有价值的分析结果，直接定位到最有价值的用户；同时也欢迎第三方组织提供服务（直播、游戏、电商等），创造价值

- 第三方个人或组织需采用麦奇币，依据链上提供或者消耗的实际资源，采用细粒度计价的方式收、付代币，类似于云计算计费的方式
- 任何组织和个人均以区块链节点的方式接入区块链，不享有任何特权



2. 麦奇交友的方案

(1) 平台定位

麦奇交友定位于一个含蓄的点对点社交平台，麦奇不直接提供用户照片，也不提供公开的社交广场。通过智能匹配，麦奇希望提供给用户简单、直接、高效、快速的交友体验，尽量缩短线上到线下的过程以及时间。通过智能合约全程保障交友双方的权益。

(2) 目标用户

相较于其他社交平台，麦奇的目标客户十分注重安全性，以及自我隐私保护，有一定社会地位，稳定的线下线上社交圈，不愿花费更多时间进行无谓的线上沟通。交友双方都希望得到安全可靠的交友对象，完成高质量的线下约会。

(3) 核心用户

在陌生人婚恋约会社交平台上，男性占绝大多数，甚至占比可以达到 95% (Ashley Madison)，男性在平台上更多的扮演主动的角色，但女性才是平台的主导力量。而成熟、事业有成的男性，也会受到平台目标女用户青睐，智能匹配时会特别考虑总资产高，以及单次出价高的男性用户 (MAC 计价)。

相对于其他社交平台的日活用户指标，麦奇更看重首期引入核心用户，通过核心用户的自发性，带动整个平台流量的增长。

(4) 商业模式

麦奇交友将会使用智能合约全程分段保护用户权益。用户无需为不确定的约会一次性付款买单。举例来说，甲方提出一个 2 小时的热咖啡邀约，通过智能合约设定一个约会完成的总金额，在双方进行到点对点通讯，交换照片会扣除一小部分交易份额，当完成线下见面时，智能合约会通过地理位置信息，手机信令等信息做出自动化判断，扣除一定比例代币，如果双方不满意，约会终止，则智能合约会分配已付代币，退回未花费部分。从始至终，交易均在双方节点之间，通过区块链共识机制完成。

(5) 落地推广

麦奇以区块链优质用户为早期种子用户，并通过持续的邀请和激励机制推动新用户加入麦奇，共同营造一个自由开放的去中心化价值社交生态。

麦奇币发行

麦奇币，英文 MaggieCoin，缩写 MAC。

麦奇币的产生，麦奇币是麦奇上账户的基本单位，总供应量恒定为 32 亿枚。

麦奇币的价值：

1. 麦奇 ICO 的流通凭证，用户可以通过交易获利或长期持有，享受增值红利。
2. 麦奇社交平台上用户消费行为的基础货币：例如用户在麦奇上发起和接受线下社交邀约，以及邀约的达成奖励，均需要麦奇币。
3. 麦奇社交平台上对用户活跃度的激励。对于活跃度高的用户以及在麦奇信用良好的用户，系统会通过公开的激励规则给予用户一定的麦奇币奖励，以便长期刺激用户活跃，以及拓展新用户。

团队介绍



许宇萱 CEO

加拿大Laurentian University计算机与数学专业，自由主义者，精通区块链技术的现实应用。曾任网易产品UGC中心运营、逛街助手产品线总经理、普惠理财副总经理，熟悉经济学、心理学，擅长产品运营、商业管理。



邓一新 Co-founder

北京理工大学硕士，曾任网易UGC社交产品经理及某知名互联网公司产品总监，在社交领域有多年深耕经验，同时是资深用户体验专家和图形设计专家，具有出色的审美、体验，设计管理能力与丰富的开发管理经验。



马 远 CTO & Co-founder

本硕清华，曾在IBM任全球技术领导人，深耕数据库底层技术8年。随后任系统解决方案架构师5年，对加密隐私安全、数据建模、大数据分析、人工智能、机器学习和区块链均有深入研究。此前就职于国资金融集团，领导供应链金融与区块链部门。

独家天使投资方



硬币资本

区块链行业顶级的投资与孵化平台，前后投资了EOS，sia，QTUM等众多区块链项目。

早期投资者与顾问



林嘉鹏

连接资本LinkVC 创始合伙人



吴 钢

币信、HaoBTC创始人



毛世行

神鱼、鱼池F2Pool 创始人



文 浩

以太钱包、比特派创始人

项目时间表



风险提示

本次 ICO 所筹得的数字资产将会全部用于麦奇项目的开发和运营，麦奇团队将妥善做好数字资产的管理和适时披露。

麦奇团队将根据此次募集的数字资产，逐步扩充研发和运营团队。为了能让团队更好的专注于实际应用的开发和运营，麦奇团队在新加坡成立麦奇基金会进行管理，该基金会作为麦奇项目的主体，全面负责麦奇项目的所有事务，规范管理麦奇技术开发和产品迭代，维护麦奇币持有人合法权益，扩大麦奇影响力。

参与麦奇 ICO 的认购者，请先仔细阅读麦奇白皮书，以便可以全面认识和了解参与麦奇 ICO 所存在的潜在风险，并充分结合自己的风险承受能力和实际情况，进行理性判断，合理决策。

认购者应明白麦奇项目不会在任何情况下提供退款服务。

麦奇项目团队将按照团队对白皮书内容的规划，合理运用 ICO 所筹集到的数字资产，规范管理项目，尽最大努力确保麦奇项目的发展方向。但是，购买者也依然存在投资失败的风险。这其中的风险包括并不仅限于：政策风险、经济周期风险、网络黑客和攻击风险、管理风险、流动性风险、币价波动风险和其他未列出的风险等。