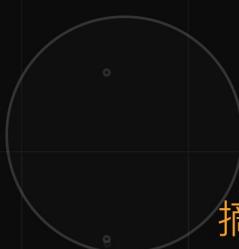


# SelfSell白皮书

以“人”为资产的纳斯达克

版本: 0.9

日期: 2017年12月10日



## 摘要

SELFSELL是以“人”为资产的纳斯达克，帮助每个人完成IPO。通过将个人未来的收入折现到现在，帮助个人在此刻获得更多的资源，从而得到更好的发展并实现整体社会价值的放大。

---

## 目录

1. 摘要	3
2. 理论依据	4
2.1. SelfSell对人力资本投资在培训方面的突破	5
2.2. SelfSell提升投资动机	6
3. SelfSell对不同领域的影响	9
3.1. 经济领域	9
3.1.1. 获取风险投资的难度 VS 完成个人ICO的难度	10
3.1.2. 债务的压力 VS 个人ICO后的压力	11
3.1.3. 对企业投资的风险 VS 对个人投资的风险	11
3.1.4. 对凯恩斯主义中投资、消费、储蓄的三重影响	11
3.1.5. 对财政政策中个人税收的影响	12
3.2. 投资领域	12
3.2.1. 投资青少年	12
3.2.2. 投资创业群体	13
3.2.3. 投资渠道的匮乏	13
3.3. 借贷领域	14
3.3.1. 熟人借贷	14
3.3.2. P2P借贷	16
3.3.3. 校园贷	16
3.3.4. 征信体系正向推动作用	17
3.4. 公益领域	17
3.4.1. 扶贫	17
3.4.2. 助学	18
3.4.3. 大病救助	18
3.5. 娱乐领域	19
3.5.1. 当红明星投融资价值	19
3.5.2. 对网红经济的促进作用	20
3.6. 社会价值领域	20
3.6.1. 对大量阻止童工的贡献	21
3.6.2. 对生育与增长的影响	21

---

3.6.3. 重塑社会养老体系 .....	22
3.6.4. 税收及资源再分配 .....	22
4. SelfSell可行性分析.....	24
4.1.不同国家税收与收入的透明程度.....	25
4.2.不同国家个人征信体系的完善程度 .....	25
4.3.ICO及区块链技术成熟性 .....	26
4.4. 商业模式验证 .....	26
4.5. PersonalToken的证券（Security）规避 .....	27
5. SelfSell商业模型.....	28
5.1.使命、愿景和价值观.....	28
5.2.SWOT分析.....	29
5.3.网红及明星ICO.....	32
5.4.创业群体ICO .....	33
5.5.寻求长期稳定投资渠道.....	34
5.6.全球TOP MBA毕业生ICO.....	35
5.7. SelfSell个人ICO估值模型 .....	36
5.8. SelfSell风控模型 .....	37
6. SelfSell团队及顾问.....	39
7. SelfSell合作伙伴 .....	41
8. SelfSell发展规划.....	42
9. SelfSell代币发行计划 .....	43
10.风险提示.....	46

---

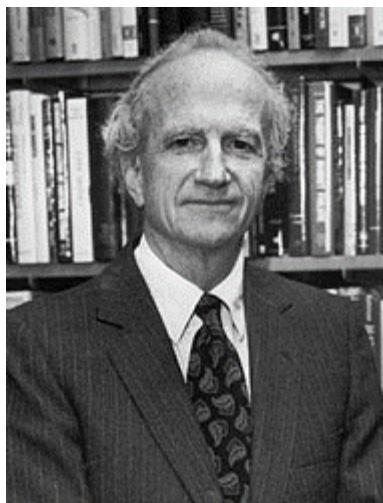
# 1. 摘要

SelfSell是以“人”为资产的纳斯达克，帮助世界上每个人完成IPO（Initial Public Offerings）。SelfSell通过打造一个直接针对“人”本身的投融资平台，实现个人的未来价值在现阶段折现和流通，帮助每个人在现阶段获取更多的资源，提升自身未来发展的空间。在SelfSell平台流通的不是人的自由或身体，而是对个体的未来潜力的估值，是一场对投资人和被投资人关系的革命。投资人通过在SelfSell平台发现并投资有潜力的年轻人，与被投资者不再是借贷关系，而是通过认同并帮助投资对象成长的方式获得资金上的回报与情感的共鸣。而被投资人通过SelfSell这台时光机把个人未来的价值带到现在，以此获得资金与社区的帮助。SelfSell平台区别于贷款、股票、债券等传统投资平台，是通过个人未来几年或几十年一小部分的收入共享来回报投资人，决定被投资人估值的是其个人的潜力与现阶段的努力程度，SelfSell平台通过提供充足的流动性不断通过市场修正个人的估值，使得真正有潜力的并为梦想努力奋斗的年轻人得到帮助与成长。SelfSell让投资回归本质，以“人”为本，直接对价值的最终创造者进行投资。

## 2. 理论依据

所有资本中最有价值的就是投资在人身上的资本

— 阿尔弗雷德·马歇尔 《经济学原理》



从《经济思想史》的角度，经济学完成了两次认识论上的跨越。一次是对经济学的现象从宗教的解释转化为客观物质世界的解释，第二次是对客观物质世界里的经济学物本解释转向人本解释，从而开启了物本经济学观念向人本经济学观念的转换。人力资本投资理论(Human Capital Investment)最早起源于经济学研究。20世纪60年代，美国经济学家西奥多·舒尔茨对人力资本投资理论进行了系统阐述，开辟了关于人类生产能力的崭新思路。但加里·贝克

【美】加里·贝克尔 尔真正的把人力资本投资理论及其在人类行为分析中进行了丰(Gary S. Becker) 富的运用，开辟了经济学分析的视野和研究领域的新格局，也因此成为了历史上第32位诺贝尔经济学奖得主。该理论认为物质资本指物质产品上的资本，包括厂房、机器、设备、原材料、土地、货币和其他有价证券等；而人力资本则是体现在人身上的资本，即对生产者进行教育、职业培训等支出及其在接受教育时的机会成本的总和，表现为蕴含于人身上的各种生产知识、劳动与管理技能以及健康素质的存量总和。该理论开创性的不再把人依附于资本的逻辑路径，而强调人的主体地位，并把经济学与人类行为分析关联在一起。

目前绝大多数人已经不再批判该理论把人视为奴隶或机器。前美国总统克林顿与前总统小布什更是毫不避讳的使用“人力资本投资”(investing in human capital)来表述如何提高劳动力质量与经济发展。人力资本投资理论从公共政策层面不仅仅在像美国这样的发达国家得到了验证，在东欧和中国也得到很多验证，解释了像日本、亚洲四小龙等国家的崛起。对人力资本在教育与培训方面的投资，即扣除上学的直接费用与消耗时间方面的间接费用，依然可以获得良好的回报。这一现象已经在一百多个不同文化和经济体系的国家中得到验证。尽管在不同的年代亦或是个体差异，教育程度差异所带来的收入差异并没有完全呈现

---

正相关，但统计意义上教育与培训对收入的正向影响已毋庸置疑。与此同时这一趋势对妇女、其他少数族裔等弱势群体进入商业和各种专业领域，从而大幅提高收入水平发挥着不可忽视的作用。另外不能忽视的一点是，尽管我们强调了人力资本投资对个人收入的正向影响，但我们并没有说人力资本投资的物质刺激比非物质刺激更重要，针对教育同样可以提高人们的健康状况，减少吸烟，对古典音乐，文学素养，甚至网球的鉴赏等非货币利益。在这里需要说明的是人力资本投资和经济发展不是简单的正向相关，严谨的经济学家知道如何区分相关性与因果关系，例如爱德华·丹尼森（Edward Denison, 1985）发现1929年到1982年美国普通工人更多的接受教育可以解释这一期间人均收入增长原因。

SelfSell转变对生产资本的投资方式，让人们可以对价值的最终创造者直接投资。SelfSell不仅仅是对人力资本投资理论的广泛实践，同时也结合现代区块链、大数据技术对人力资本投资理论进行了升华。SelfSell平台基于区块链的技术大大的提高了对人力资本投资确权的便捷程度，同时利用数字加密货币的高流通性来促使被投资对象积极的奋斗以此不断提高自己的未来收益估值。这一开创性的平台使得过去对人力资本的投资从政府的公共行为和企业的人力资本行为转换为社会资本行为。下面将分为几点分别阐述。

## 2.1. SelfSell对人力资本投资在培训方面的突破

人力资本投资在教育与培训领域大体可以分为“一般培训”、“特殊培训”、“正规学校教育”、“身心健康培训”等。

- 一般培训：培训的技能在很多企业中都是有用的，技能有助于提高自身企业和员工未来在其他企业中的边际产量。受培训的人在接受培训期间获得更少的收入，以期未来获得较高的收入。
- 特殊培训：培训的技能对员工所在企业的生产性促进作用更大，而对其他企业的生产率有很小或完全没有影响。在完全竞争的市场中对员工的特殊培训投资因员工的离开而失去价值。因为接受特殊培训的员工在其他地方无法找到要求同样技能的工作，支付了特殊培训投资的员工也会因为被解雇而遭受损失。即在特殊培训的作用下，员工流动性变得非常的重要。
- 正规学校教育：针对长期的专门教育而获取知识的途径。目前大多数国家从公共政策层面提供助学贷款等手段，补充家庭对正规学校教育方面的投资。
- 身身心健康培训：对企业员工身体和心理层面的投资。如企业提供的体检、午餐、舒适的工作环境，以及医疗保险等方面。

---

在教育和培训方面的人力资本投资会使年龄-收入曲线更陡峭，这个过程减少了投资期间的收入而增加了后期收入。以往企业对员工的人力资本投资会因员工的流动性而产生种种顾虑，而SelfSell引入了社会资本，不仅仅极大地扩大了投资的群体，与此同时对人的投资不会因个体从企业离职，被裁员等活动而受到损失。人力资本投资所产生的收益同人是紧密绑定的，其价值可以在新的企业中得到体现。而从正规学校教育的角度，因投资群体的扩大使得每一个个体都得到被资助的可能，个体不再因为当前的经济状况的困窘而受到限制，从而丧失因教育投入而带来的未来收入的增加，大大地提高了社会整体接受更高正规教育的水平。从身心健康角度，企业和政府会提供一些保障。然而最关切身心健康的还是自己，从这个角度讲SelfSell对个人IPO的资金会被高效的利用于身心健康方面。当然支出的方式与比例受IPO个体的偏好、知识和机会等因素的影响。下面公式阐述了投资成本、边际效益、工资等变量直接的关系。

$$MP+G=W+C=\pi$$

W：没有任何投资时的工资

C：投资成本

$\pi$ ：企业总成本或工资总额

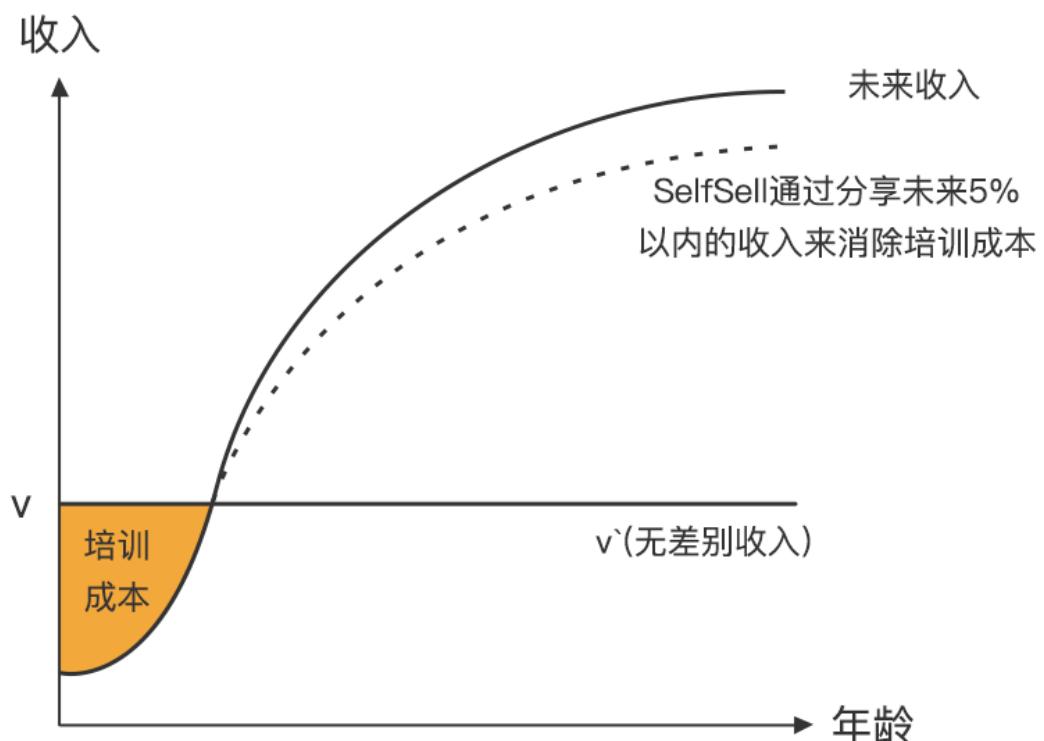
G: 企业收益

MP：边际产量

人力资本投资（特殊培训）对生产力的作用越特殊、买方垄断势力越大、劳动合同期间越长，则企业收益越大。而人力资本投资（一般培训）对生产力作用越一般、买方垄断势力越小、劳动合约越短，则企业获得的收益越小。因此我们看到没有企业愿意在作用迟缓的一般教育上花费成本。SelfSell因对人投资不和企业绑定并且收取“人”长期的收入，而破解了这一难题。下图展示了SelfSell如何通过抹平培训成本对未来收入产生的影响。

## 2.2.SelfSell提升投资动机

在人力资本投资领域，对投资活动及其收益率有一系列的判断。SelfSell对如下的情况可以



在一定程度提升投资人的投资动机。

- 1) 延长任何一项投资活动的生命周期会提高任何时期投资的回报率，因此即使年龄对能力、责任、态度没有影响，年轻人有很大的动力进行投资。

SelfSell通过使得每个人获得投资更加容易，放大了这一效果。人们也更有可能在更早期获取这笔投资，从而使投资收益享有更长的时间。

- 2) 但除了年龄、死亡率和患病率，投资回报也受到投资活动转换的影响。如，家庭妇女在工作上所花时间较少，因而投资市场技能的动机较小，除非该项投资同样有助于她持家。因此她的投资活动转换总量较小。

针对这种情况，SelfSell使得家庭妇女为投资回报的付出并未变多，可以在不增长工作时间并保持对家庭投入的情况下，SelfSell助力她通过IPO的方式低成本地完成投资。投资人的回报率会根据市场动态调节，相较第一种情况她可能获得的投资金额会少于年轻人，但在满足她所需投资的情况下，依然可以给予投资人同等回报率。

- 3). 传统上人力资本是流动性很差的资产，不能用于出售并且是很糟糕的贷款抵押品。因为种种人力资本投资的不确定性，公共政策、企业投资、对自己的投资占了主要的投资方

---

式。

SelfSell打破了这种禁锢，通过区块链的方式将个人注册为数字资产，流动性等同于其他数字资产，可以非常便捷的交易。其结果就是扩大了投资群体以及资金量，而种种不确定性也由市场机制来动态调整。从贷款抵押品的角度，法律不赞成那些即使是间接表现出的强制劳役合同。而SelfSell并未强制合同使被投人背负债务风险，而是通过信用体系在不影响被投人生活（小于总收入5%）的情况下，拉长回报周期对投资人给予长期的回报激励。

## 参考文献

- Becker, Gary S., and Kevin M. Murphy. "The family and the state." *Journal of Laws and Economics*.
- Denison, Edward F. *Trends in American Economic Growth*, Washington, D.C. The Brookings Institution.
- Gill Indermit. "Technological Change, Education, and Obsolescence of Human Capital: Some Evidence for the U.S. "University of Chicago.
- J. Mesell "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution" *Journal of Political Economy*
- Murphy, Kevin M., and Finis Welch. "Wage Premiums for College Graduates: Recent Growth and Possible Explanations" *Educational Researcher*
- Welch, Finis. "Education in Productions." *Journal of Political Economy*

---

### 3. SelfSell对不同领域的影响

如一个想法在最初并不荒谬，那它就没希望。

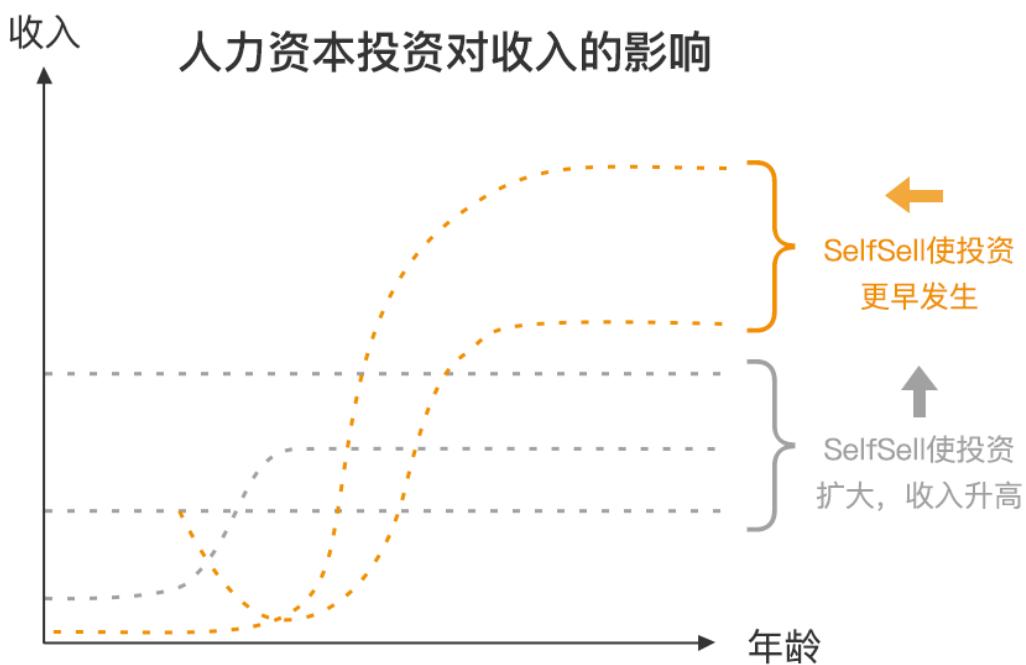
— 阿尔伯特·爱因斯坦

SelfSell以“人”为本，帮助每一个人IPO，所带来的影响绝不仅仅限制在经济领域。在社会、政治、娱乐、公益、公共政策、文化传承、家庭等方面都会产生一定的作用。如同很多伟大的创新，SelfSell在有些领域显得有些荒谬，下面将从各个维度阐述SelfSell在各个领域产生的影响，以及这种“荒谬”背后的真相。

注，本文所提到的IPO并不是在证券和金融监管部门下对企业的IPO，而仅仅是一种众筹方式，但类似于股票在二级市场的流通，在SelfSell平台对人的投资权益是可以被交易的。下文中ICO (initial cryptocurrency offering) 是指通过区块链数字加密货币的一种融资方式。SelfSell平台对接了需要融资的人和有投资需求的人。为需要融资的人发行一种专属数字加密货币，而投资人购买了这种数字代币可以分享融资人的未来收入（一般小于总收入的5%）。区块链的技术保障了投资人享有的权利，而数字代币在交易市场的高流通性提供了投融资双方的灵活退出方式。

#### 3.1. 经济领域

人作为生产要素的重要组成部分，是价值创造的源泉。对人进行直接的投资，实质上是回归到投资的本质之一。投资界一直有一句话：投资就是投人，这是普遍接受的理念。但是受限于技术手段和社会条件，所有的投资都只能通过直接投项目的方式，间接的对项目背后的人进行投资。如果能够直接对人进行投资，将会改变过去社会经济运行中的很多逻辑模型，产生可观的经济影响。



### 3.1.1. 获取风险投资的难度 VS 完成个人ICO的难度

社会的发展从二十世纪注重资本投资对经济发展中的作用转换为对科技创新方面更加注重，而创新更多的来自于中小企业、初创企业的活力。取决于各国的政策方面的差异，初创企业的活力有着很大的差异，除了创立企业的流程复杂程度、企业税收的透明程度、政府的管控与压制，风险投资对初创企业的发展也有着重要的作用。然而在全球平均融资难度而言，风险投资获取的难度依然很高，据统计仅有1%的初创企业能获得风险投资在种子轮的投资，这也极大的限制了初创企业的发展。

SelfSell提供了一个便捷的平台，使得人们在提供有限个人教育、经济、家庭、职业方面的信息而快速完成募资，其资金获取成本和速度远远优于风险投资。从投资人的风险角度，被投人只要继续为个人未来而努力着，其投资人的收益就永远不会像种子轮的风险投资那样归零，因此投资人也更愿意并且放心的投资于那些从事这创业创新事业的人们。

---

### **3.1.2. 债务的压力 VS 个人ICO后的压力**

从企业发展的角度，获取资金的途径除了股权类的融资，另一大类来源于借贷，如从金融机构的抵押贷款，企业债的发行、企业间拆借等等，无论债务周期的长短，在特殊情况下都有可能给企业带来致命性的打击，由违约所带来的不仅仅是信用风险导致的债务危机，甚至可能直接导致企业的破产。

SelfSell通过企业核心人员的个人信用可以在极短的时间内筹得一笔资金，从而缓解黑天鹅等特定事件发生给企业所带来的巨大风险，而无需占用一大笔准备金应对突发情况，从而更好的谋得发展。在资金得到缓解的情况下，个人可以方便的在二级市场上回购自己之前发行的代币，为下一次不确定性事件做好准备。

### **3.1.3. 对企业投资的风险 VS 对个人投资的风险**

目前风险投资主要还是对项目的分析，通过在行业领域的知识，企业的背景调查等方式减小投资的风险。但为了获得超额的收益，风险投资的风险受到社会环境，行为习惯，行业政策，竞争对手，新技术突破，团队稳定性等众多因素的影响非常难于把控，甚至有些风险投资把投资上升的投资玄学的高度。与此同时我们看到众多风险投资机构把对项目的投资部分转换为对人的投资，如果对核心创始人某个项目的投资失败，其投资可以计入该创始人的下一个项目。

人力资本因内在教育、培训、知识、技能和健康等方面不会在短时间发生巨变，相对更稳定，人们对其投资的信心不会因项目或企业的收益而受到大的影响。一个具体的例子是1987年美国股市减少1万亿美元，但人们对人力资本赚钱能力的信心并未削弱，整个社会的发展也较快回归了正轨。

### **3.1.4. 对凯恩斯主义中投资、消费、储蓄的三重影响**

凯恩斯经济学从20世纪30年代起对各国的经济发展起了相当重要的作用，无论不同经济学流派对对其理论的不同看法，凯恩斯主义做为经济学当中一支主流学派的地位是无可争议的。凯恩斯主义主张采用扩张性的经济政策，通过增加总需求促进经济增长。其主要刺激需求的渠道是投资、消费、和出口。宏观上来讲，国人投资渠道相当的有限，这也是推高房地产价格的因素之一，而储蓄率相对他国一直处于较高的水准也限制了居民消费，

---

其根本原因同样是缺乏保证未来收益的投资渠道，因此难以应对未来突发状况。首先，SelfSell丰富了投资渠道，通过分散投资可以获得居民收入相当的投资收益，相对于其他渠道是更稳定的收益，而对特定人群、特定行业、特定品质的人投资更是可能获得超出平均水平的收益，由此刺激了社会整体的投资意愿。其次，SelfSell减少了人们对未来可能极度穷困和大额债务的担忧，SelfSell对个人融资的一种突破，起到了蓄水池的作用。在需要资金的时候通过SelfSell平台方便的募资，在资金充裕的时候回购或扩大在SelfSell对他人的投资，人们也就更敢于应对未来发生的不确定性，更敢于消费，从而在不引入更多风险的情况下降低了居民储蓄率。

### 3.1.5. 对财政政策中个人税收的影响

除了对经济政策方面的影响，SelfSell对财政政策尤其是个人税收政策方面也将发挥一定的变革影响。税收是对收入的一种再分配和调节，在各国的财政政策中发挥中重要的作用。历届美国大选税收都是辩论的一个重头戏。如何确定不同人群的税率，在保证公平的情况下简化规则，弥补税收漏洞，以及再分配的合理性是都是一项异常复杂的系统工程。

SelfSell通过募资过程中对个人估值的高低来收取或补偿被投人一定比例的资金来达到收入再分配的目的。估值较高的人意味着在未来的收益更高，可以收取较高比例的佣金并锁定在区块链智能合约内用于未来对估值较低人的补偿。估值较高的人不会因为佣金比例较高而故意做低对自己的估值，从而避免了个人税收中常见的逃税漏税情况。而这种佣金直接对估值较低的困难人群补贴，也避免了税收在政府在调节税收过程中不透明操作和税收损耗。被投人也不可能像目前已经存在的体系中瞒报个人收入骗取国家政府补贴的情况，而刻意做低对自己的估值。

## 3.2. 投资领域

描述SelfSell主要会应用于哪些投资领域及其意义，同时对现有投资渠道是怎样一种补充。

### 3.2.1. 投资青少年

SelfSell平台的诞生源于对人力资本投资理论，天然预期SelfSell融资应用于青少年的教育、培训、身心健康等领域。首先，SelfSell会使得青年人在人生的起步阶段有更多资源创造更

---

有前景的未来。每一个青少年都有自己的理想，有的很远大，有的很现实，或多或少的需要资金以及社会人群的支持。根据目前的社会情况，那些家里经济状况不太好的青年往往迫于现实的压力使得自己暂时放弃理想，从事一份收入可以补贴家用但并不是那么喜欢的工作。

SelfSell帮助每一个有梦想的青年，在出让并不影响自己未来生活的远期收益来获取当下的这笔资金，从而用这笔资金真正去助力实现自己的理想，或者让自己没有后顾之忧的去追寻梦想。这是一个实现每个人价值最大化，实现人生理想的最佳途径，一个完美的理想国。其次，对于投资人来说对青少年的投资收益是最大化投资的决定。其融资应用于被投人在教育、培训、身心健康等方面会使投资标的发生明显的变化，而每一个青少年的梦想的实现也会对投资收益产生巨大的影响。投资人的投资逻辑会增加对人本身进行评估的比重，并逐步降低对短期内项目成功所依赖的各个因素的考察，即关注人本身创造价值的决定因素。

### 3.2.2. 投资创业群体

自2015年以来，李克强总理倡导“大众创业、万众创新”的双创活动，给出支撑平台的指导意见，要在全球分享经济快速增长，互联网蓬勃兴起的背景下，推动众创、众包、众扶、众筹系统性政策。这两年我们看到创业、创新得到了长足的进步，然而在风险投资领域只有极少数的创业企业能得到风险投资的青睐。一方面和企业自身资源有限有关，另一方面也和风险投资难以对所有创业企业进行深入调查，获得信用背书有关。

SelfSell让投资逻辑回归人本身，尤其是早期项目对项目中关键成员的融资使得创业初期获取资金的难度有所降低，从风险的角度非常类似于将对创业者早期失败项目的投资自动转移到他的下一个项目中，只要被投人继续工作生活着，SelfSell的投资就不存在投资收益归零的情况。

### 3.2.3. 投资渠道的匮乏

下表列举了中国普通投资者可以选择的投资领域，并简要地区分了风险、流动性、与投资门槛。总体而言国内投资人的投资渠道相当匮乏，要么门槛过高（不仅仅指表格里的资金门槛，也包括投资该领域的专业知识门槛），要么投资风险高（或市场价格易被操控），要么流动性很差。可见SelfSell在众多投资选项中对投资收益与风险取得了较好的平衡，并

---

提供了不错的流动性，是目前投资渠道的良好补充。

投资标的	投资收益	风险	流动性	门槛
信托	中	中高	差	较高
房地产	中	中	差	高
P2P	中	高	中	低
风险投资	中高	中高	极差	高
私募基金	中高	中高	极差	高
公募基金	中	中	高	低
股票	中高	中高	高	低
外汇	中	中高	高	低
贵金属	中高	中高	高	低
古玩	中高	高	差	中
国债	低	低	较差	低
企业债	中	中	较差	较低
定期存款	低	低	较差	低
彩票	高	极高	极差	低
分红型保险	低	中	极差	中
大宗商品期货	中高	中高	高	中高
SelfSell平台	中高	较低	较高	低

### 3.3. 借贷领域

SelfSell是一场投资关系的变革，让人生从此有了交易的价值，这就对借贷关系产生了深远的变化。下面从现行借贷方式分析SelfSell所产生的借贷方式优劣。

#### 3.3.1. 熟人借贷

如果需要用钱，大部分中国人首选的方式还是从亲朋好友和熟人同学处获得支持。

---

在“互联网+”时代，熟人借贷模式也被搬到线上。“谈钱太伤感情，谈感情太伤钱。”这不是一个新话题，其实就它是对传统借贷关系的深层解读。更多人认为：能用钱解决的事情最好不要用感情来解决。SelfSell的诞生就为这样的传统借贷关系提供了一个更正面的未来。

#### 1. 变革金融借贷关系、缓和情感矛盾冲突

无论是朋友之间、同事之间、夫妻之间甚至是父子之间，只要谈及钱这个话题，总免不了尴尬或是怨恨，很多情况下双方的感情都会因为金钱这层薄薄的纸被戳破了而变得脆弱不堪。这种用道德绑架感情的行为给人带来的痛苦和心灵的伤疤是很负面的。

SelfSell对人生未来部分收入的出让，使得需要资金的个体可以不再面对向亲友借钱所冒的情感风险和尴尬，在资金借贷关系中不仅保有自身尊严且可以获得与其他人相同的经济基础或人生转机。

#### 2. 给自己一次重新开始的机会

很多人借钱是由于家庭危机或投资失败导致现金流不足。这种情况下，被借钱的一方会有个综合评估的过程，他会考虑自己承受能力，双方的情感程度，借钱方的偿还能力和时间，拒绝会有什么后果等等，而对于借钱人来说，这些更是他所担心的。

SelfSell对借钱人来讲是在不需要考虑以上这些问题的，直接获得橄榄枝完成自己的涅槃。

#### 3. 提高资金流动性。

有过定期存款经历的人都知道，如果定期存款一年，在到期之前强制取出只能当活期算息。买过保险理财产品的人更深有体会，只要保单没有到期，期间是无法赎回资金的。然而，SelfSell的出现，让投资变得更灵活，不仅能在交易所随买随提，通过持币转让提高流动性，收益反而更高。

#### 4. 易进易退

当产生借贷关系时，借方和被借方都会感觉不舒服，因为借钱时借方觉得钱不好借，但是被借方会觉得钱很难还。

SelfSell的时代会给符合标准的借方便利自由的借贷条约，并在借方有能力赎回自身出让的股份时给予合适的退出机制，恢复自身的收入自由。

SelfSell认为：很多时候金钱比感情要更加纯粹，它一点都不俗，钱是商品社会中最有用的东西，它能解决温饱，能改善环境，能让人过上体面的生活，能缓解疾病带来的痛苦，甚至能延续一个人的生命。当人生真的需要SelfSell，那就释放价值，一起来卖

---

吧！

### 3.3.2. P2P借贷

自2013年至今p2p行业迅猛发展，为金融业带来新鲜血液的同时，跑路事件也层出不穷。究其原因还是P2P平台自身风险控制力差、平台坏账率高、资金流向不明等问题导致，行业需要经过大浪淘沙的过程，在监管下明确平台中介属性，不搞资金池，自身不对项目担保，不非法吸收公众存款，规范利用互联网传播优势高效匹配借贷方需求。无论借款方为个人、企业、或其他类金融企业，无论借贷方式为P2C(Personal to company), P2A(Personal to asset), P2L(personal to leasing) 平台方需要把控好信息中介风险、担保风险、类金融企业风险、销售渠道风险。而在发生坏账的情况下，由于我国信用体系并不十分完善，难以对借款人实施全方位的限制。借款人由于突发事件导致的借款危机常常会导致借贷信用成滚雪球的方式恶化，加剧了借款方逃避借贷责任的动因。

SelfSell利用另一种思路降低了风险控制成本，即在融资过程中坚守被投方未来收入5%的上限来规避违约风险，通常人们不会为了逃避收入5%的责任而放弃收入95%的努力。对投资人来说可以坚持持有被投人的代币来获取长期收益，同时也可以利用数字加密货币的流通性及时退出。SelfSell平台在节约风控成本的基础上极大地降低了信用违约的风险。

### 3.3.3. 校园贷

校园贷或校园网贷是一款针对大学生开展的贷款业务，其无需担保，无需资质的低门槛便捷的借贷方式迎合了在校大学生的借款需求，但也导致了部分无自制力学生的攀比的行为。近期校园贷频发恶性事件，一方面是平台高昂的手续费及借款利率及监管漏洞，另一方面是平台如裸贷等强行逼债的手段。

SelfSell平台以被投人未来收入5%做为还款条件，避免了被投人的短期还款压力而造成的恶性事件。而投资人通过评估被投人信用、诚信360度评估等手段全方位考察其未来收入水平，如果被投人的资金用于消费攀比等行为将损害其个人信用而导致其个人市值在交易市场降低，而如果被投人的资金用于教育、培训、身心健康等领域将会提高其未来收入的可能性，从而使其个人市值在市场进一步被提高。

---

### **3.3.4. 征信体系正向推动作用**

在发达国家中个人信用已经是越来越重要的一项数据，影响着其今后工作生活的方方面面。而在发展中国家中，人们也逐渐意识到个人信用的重要性，从国家征信体系，到网贷信用数据共享，银行对个人信用的评估等等都在从不同维度构建更加全面而完善的个人信用体系。信用数据的重要性取决于信用数据采集的广度，真实性，应用范围。

SelfSell毫无疑问扩大了信用数据采集的范围，从个人收入的透明程度，到被投人的资金使用情况都得到了监督，而且其历史数据永久被区块链存证。一方面风控体系从传统意义上的由平台或公司主导，扩展为整个社会对被投人的监督，其中可能包含被投人的亲友、上下级、竞争伙伴在内等多个维度的评估，如果被投人恶意隐瞒收入，其投资人因涉及到自身利益将披露这一情况，从而使得个人收入更加透明。另一方面，由于区块链数据的不可篡改和可追溯特性，将成为被投人的信用造假头上的一把达摩克利斯之剑，如果发现被投人5年甚至10年前的信用造假都会对被投人的信用以及个人估值造成打击。因而建立在可信大数据之上的个人信用分析也更加有指导意义。

## **3.4. 公益领域**

### **3.4.1. 扶贫**

SelfSell平台将配合国家精准扶贫项目，一方面利用投资人的热情，将扶贫这项公益事业转换为商业运作。其投资人除了可以帮助到贫困地区的经济发展，也将受益于贫困地区人们较低估值所带来的超预期收益。另一方面通过收入的透明以及被区块链记录推动扶贫数据的可信度，为“精准”扶贫提供可信数据基础，从而更加有效的分析、指导更为有效的扶贫计划。

相对SelfSell平台其他个人ICO，将会披露更多资金使用情况，例如，如何应用于科学养殖、种植培训，如何投资于深加工产业等。在SelfSell平台和的地方政府的支持下带领贫困地区人民共同提升人力资本效率，从而提升受众群体的长远收入，发挥在社会价值上的贡献。

---

### **3.4.2. 助学**

目前我国农村教育体制发生了巨大的变化，义务教育事业取得了长足的发展。全国小学学龄儿童净入学率达到了99.79%。但依然存在部分学生辍学、教育质量差等问题。其根本原因还是教育资源投入不足，以及困难家庭难以承受一个劳动力缺失带来的损失。如果把教育阶段拓展到义务教育之上，情况则更为严峻。以2008年农业普查数据为例，农村青壮年以中小学文化程度为主，约占82.2%。而大专及以上文化程度仅占青壮年人口的1.2%。为了解决这些问题，国家从政策支持，到财政拨款；社会团体从希望工程，到山区支教，捐赠文具、教具都试图让更多的学生拥有同等的教育机会。

SelfSell力图在经济层面解决这一问题，通过困难家庭成员，或青壮年通过个人ICO的方式筹得资金，并将资金利用于自身或子女的再教育。让社会资本充分的参与到助学这场公益活动中。由于可能存在的估值较低以及农村地区非白热化的竞争，投资人有可能得到超预期的回报。最终达到双赢的结果，SelfSell平台成为国家、社会公益团体助学活动的另一种有效补充。

### **3.4.3. 大病救助**

重大的疾病基本上任何家庭都是一个打击，除了治疗需要花费的高额成本，家庭成员有可能不得不放弃工作全职照顾家庭成员，并且持续一段很长的时间。一方面需要家庭建立保险的观念，防患于未然，当然此种方式需要家庭一定的支出。另一方面国家及社会团体也需要加大对困难群体的帮扶力度。但我们常常看到公益或个人发起大病募资难以得到足够多的关注并在有限的时间内筹得善款，另一方面捐助的人对被救助对象也缺乏一定的信任，从而降低了这种捐助的有效性。

SelfSell同样从经济手段入手，通过对患大病或其家人的个人ICO募集医疗救助的资金，被救助者无需承担短期的债务压力，在大病得到救助之后被投人都有可能焕发出与之前完全不同的工作热情，以健康的身心，对投资人的感恩，对自己未来负责任的态度而努力工作。从而投资人也获取了帮助他人，获取长期回报的双重好处。

---

## 3.5. 娱乐领域

### 3.5.1. 当红明星投融资价值

当红明星或者我们称之为偶像的人，往往凭借其演技、嗓音、专业技巧、外貌甚至个性，对观众产生极其强大的吸引力。粉丝对偶像狂热的崇拜过程中，往往伴随着同样狂热的消费行为。在粉丝的心目中，“爱”是需要表现出来的，而通过花钱、消费来表达对偶像的“爱”无疑是最简单直接的方式。

从经济学的观点来说，这种行为已经扩展到各个经济领域，形成巨大的“粉丝产业”。从最基础的层面上来说，粉丝们会通过购买专辑、演唱会门票、电影票、比赛门票来支持自己喜欢的音乐、影视和体育明星。同时也会“爱屋及乌”的购买明星所喜欢或代言的商品。

除了这些主动的支持以外，因为粉丝们的支持所形成的无形资产也十分惊人，偶像所饰演的电视剧所带来的广告收益、娱乐节目知名度所形成的品牌效应都是巨额的资产。

随着社交媒体的兴起，微博、微信、直播平台，越来越多的明星开设自媒体账号，明星和粉丝的互动变得更加容易，形成一种新兴的“粉丝经济”。其中的典型是演员陈坤推出的微信公众账号，该账号附带付费会员制，粉丝可以通过付费成为陈坤微信平台的会员，会员被分为10元的月卡、100元半年卡和168元的年卡等等。成为会员之后，可以根据不同的会员等级享受特权：阅读陈坤行走系列书籍、欣赏陈坤亲自录制的私房音乐、定制语音推送，让陈坤和你说早安晚安，还可以参与到会员讨论区中，发帖评论和回复，并有机会和陈坤互动。

据测算，陈坤在微信平台上约有100万粉丝，只要其中10%的粉丝付费，就至少能获得1680万元，在会员费之外，陈坤也会通过微信公众平台销售书籍、T恤、纪念品等偶像衍生产品。综上所述，当红偶像的粉丝是一群极具消费意愿的人，会在非理性的角度下为偶像产生付费行为。

SelfSell为当红明星提供了出售自己未来5%全部收入的平台，收入是一个自然人的主要组成部分，我们甚至可以说，参与购买的投资者拥有了该明星足够未来的5%。就算明星的估值足够高，参与投资的人足够多，没人一个单独的人可以拥有明星这5%，但是所有参加该项目的人都将至少拥有该明星未来收入的百万分之一、千万分之一。拥

---

有偶像的一部分！这对于拥有狂热消费行为的粉丝来说，是多么激动人心的一句话。这是一个十分难得的机会，一个比购买偶像相关物品、观看偶像相关节目更能直观的表达“爱”的机会。

### 3.5.2. 对网红经济的促进作用

网红与直播是这两年发展起来的新兴产业，依托互联网的快速传播，并形成庞大的粉丝和营销市场，并围绕网红衍生出各种消费市场，形成完整的产业链条。在产业链条上有网红孵化经济公司、网红第三方服务公司、网红变现平台，在2016年产业规模达到了528亿，甚至超过了2015年中国电影票房。在此产业链条中孵化经济公司、服务公司、变现公司承担了很大的风险同时也分取了大多数收益。网红经济究其本质还是“个性化内容生成”与“人格魅力”的绑定，网红或委托网红经济公司可以通过SelfSell平台对网红个人进行ICO，以其未来收入做为投资的回报，从而减少网红经济中间流通环节，把投资直接应用与被投资的“人”。

当网红ICO结束后，可将前期募集的资金用于网红的进一步包装、培训、设计、宣传，同时投资人做为首批的粉丝与既得利益者参与到网红的宣传环节，为网红的后续发展打下一个良好的基础。所发行的网红代币除了做了分享网红未来收入的凭证，其应用场景可以拓展到网络直播打赏、推销商品的购买代币等流通环节。

体系的基础是很多网红是初期没有资金进行包装投资，尽管个体的回报率有可能非常高，网红公司挖掘并培养网红的机会成本非常高，而如果将投资交由社会资本来完成，不仅仅解决了资金的问题，同时也是社会大众对网红其未来价值的筛选。在网红代币的循环体系中，直播打赏和网红推荐商品的消费过程中掺杂了较多冲动的非理性消费，对其投资人而言网红是良好的投资渠道。

## 3.6. 社会价值领域

本质上讲，SelfSell是一种金融手段，通过把未来的人生收入提前兑现，使得普通人在人生的早期拥有更多的资源支配能力，从而可以更加灵活的去规划和发展自己的人生，使得未来可以创造出更多的价值。

对于大多数人来说，都可以通过这种方式获取到一笔先期资源，从而在之后的人生中拥有更多的自由选择权，并且由于承诺中的未来收入所占的比例并不大，对个体带来

---

较少的经济负担和身心压力。对于社会生活中的很多方面，这种对个体的影响聚合在一起对社会产生一些价值方面的变革。

SelfSell平台通过出让被投人未来收入的一个很小的比例（5%），可以避免几方面的道德风险：1.参与者一下子拿到一大笔钱，从而丧失了继续努力创造价值，完善生命的动力；2.绝大多数人，都不会为了5%的收入损失而放弃剩下95%的自身收入，所以不会有人故意消极怠工，放弃努力；3.参与项目的过程，就是用自己的信誉换取他人信任的过程，众人的监督和较低的经济压力，都会促使参与者认真对待自己的人生，珍惜自己的信誉，促进诚信社会的到来。

下面从几个领域分析SelfSell平台对该领域可能产生的积极影响。

### 3.6.1. 对大量阻止童工的贡献

企业在创造财富的同时也应承担相应的社会责任，如生产过程中对环境的保护，对男女平等工作机会的提供等等。然而我们依然看到一些跨国企业在第三世界的供应商雇佣童工的新闻。这种现象的发生并不能说明跨国企业对企业社会责任不重视或对供应商属于管理，其核心仍然是第三世界国家的贫穷和缓慢的经济发展，而不是吝啬的父母和自私的制造公司。政府层面的最低学校教育法律和国际压力对问题的解决作用微乎其微，解决这一问题的根本需要在经济上弥补父母的经济压力，配合财政诱导措施。

SelfSell平台这一天然全球化的数字加密货币投资方式有助于解决这一问题，通过对第三世界国家中的青少年在SelfSell平台完成个人ICO，投资人有可能以较低的估值获取群体今后很长时间的收入，而对其在教育、培训领域的投资使得其投资收益在未来被有效放大。这种投资行为类似于在全球股市中寻找价值被低估的企业，并对其进行投资，从而扩大企业生产的资金及相关资源。而对被投人来说，将募集的资金应用于教育、培训等领域也是理性的，一方面弥补了当前失去工作的损失，另一方面扩大了未来收益的可能性。

### 3.6.2. 对生育与增长的影响

自二十世纪80年代起，大多数发达国家人口出生率很低，这一低于更替水平的出生率一直持续到并未得到有效的缓解。而另一方面，大多数非常贫穷的国家，包括所有非

---

洲国家人口增长迅速。富国和穷国的人口增长差别进一步扩大了发达国家和其他国家之间的人均收入差异。这种情况导致了从较穷国家到发达地区的大规模人口移民，虽然移民补充了发达国家的劳动力人口，但普遍存在担心移民带来的种种问题，如犯罪率的上升，移民主要是为了寻求政府福利，工作竞争会降低当地劳工的工资水平，尤其是近期西欧国家的这种冲突上升到了顶点。合法移民或非法移民都难以解决这种人口增长速度不同造成的种种矛盾。

解决问题需要扩大对不发达地区的人力资本投资以促进经济更快的发展，当经济增长更快并且教育规模扩大，尤其扩大对妇女的教育规模时，人口出生率就会很快的下降。除了发达地区社会资本对贫困地区人力资本的投资，发达国家也需要考虑把资源从接收、安置难民的资金转移到SelfSell平台对难民输出国的个人ICO，加大对这些地区人力资本的投资，营造创业氛围，促进经济的发展，从而从根源上解决这一问题。

### 3.6.3. 重塑社会养老体系

养老金是我国对劳动者年老或丧失劳动能力后根据他们对社会的贡献以及所具备的享受养老保险资格或退休条件，按月发放的保险待遇，是造福社会的需要。养老金本着国家、集体、个人共同积累的原则积累、运作。当人们年富力强时，所创造财富的一部分被投资于养老金计划，以保证老有所养。然而近年来养老金替代率连年下降，引起社会的不满和质疑。除了人口结构的变化以及老龄化的影响，养老金投资渠道单一也是一个重要因素，而养老金收不抵支会进一步导致各种显性、隐形的逃费现象，进一步恶化养老金的增值压力与财务风险。

究竟哪种投资可以使得人们未来的生活水平没有明显的下降呢，毫无疑问如果直接和未来人们收入绑定是最直接的方式。而SelfSell恰恰是对人的投资以换取其未来收入的平台，养老金可以选取社会群体进行分散投资，必然达到这些人的平均收入。避免了养老金投资股市不确定性，投资其他低风险产品的低回报率问题。而个人除了依赖社会养老体系也可以将投资做为社会养老的有效补充，在退休后依然享有相当的收入。

### 3.6.4. 税收及资源再分配

我们在3.1.5章节中提到了SelfSell平台对个人税收的影响，平台在一定程度上把资源倾斜到估值（未来收入）较低的人群，从而实现了对弱势群体的关怀和收入的再次分配。

---

除了个人ICO那一刻资金的再次分配，SelfSell平台也是个人对社会资源对冲的一种方式，通过投资社会精英意味着可以分享精英未来的收入，而投资于价值低估的个人可以享受到黑马带来的意外惊喜。SelfSell平台在一定程度上弥补了个人发展不顺利、特殊事件对人生的影响，因为你投资的成功人生抹平了这种不幸。从整个社会的角度，SelfSell平台在不影响运行效率的情况下，可能起到平均社会资源，促进公平的作用。

---

## 4. SelfSell可行性分析

人作为价值创造的核心驱动力，随着生产效率的提升，价值创造能力会越来越高，因此对其投资的回报率应该超过对其他资产的投资。如果能够用一笔财富换取一个年轻人未来所有收入的一部分（例如现在的100万人民币，换取未来收入的5%，相当于对该年轻人估值2000万），是否是一个有效的投资？

从被投资的年轻人的角度，100万是一笔不小的数目，可以在人生的起步阶段提供很大的助力，无论是用来作为创业资本，用于提升自身，还是用于解决后顾之忧，都有可能让年轻人不再局限于眼前的收入，能够更加自由的选择对自己长期发展更加有利的人生路径，从而让自己的人生创造出更大的价值。而5%在未来收入中仅仅占据一个很小的比例，对生活水平的影响几乎可以忽略不计，没有什么心理上和经济上的实质性负担。

从投资者的角度，相对于投资标的在未来几十年中可能创造的价值来说，100万并不是特别大的一个数目，随着年轻人的逐步成长，他所能够创造的社会价值的期望值会越来越高，将来会远远超过最开始投资时候的体量。并且，由于一切价值创造的根本是人自身，人作为一个生产资本，在发展过程中折损和贬值的情况，远远小于普通的投资标的。因此，长期来说，人是一种可以稳定创造客观回报的投资品。

另外，由于提前将未来的收入放到现在贴现，相对于从零起步的年轻人，这笔启动资金将会在个人发展中发挥巨大的价值，将个人原来能够创造的价值进行放大。由于该投资所额外产生的大量价值，就会成为被投资者和投资者之间分享的超额利润。

从理论经济模型的角度来说，直接对人本身进行投资，从经济和商业逻辑上是可行的，但是在现实操作维度上，一直以来不具备可实现性，存在着诸多障碍，其中两点比较核心的问题：一是没有一个成本可控的确权方案，以一种简单方便的手段，让投资者针对个体的投资份额得到良好的呈现，二是现有的社会经济体系，不足以从法律、财务、社会观念等各方面对这种投资操作产生支持。

随着区块链技术和应用场景的发展和探索，大家逐步形成了统一的认识，区块链作为一项技术手段，在确权和价值流通领域，有着极其广阔的应用前景。因为它用一种极其低廉的成本，让完完全全的确权和价值的自由流通成为了可能。由此产生的ICO (Initial Coin Offering) 应用，成为一种具备无限潜力的投融资手段，收到社会的广泛关注。这种新的技术和运作模式，使得我们从技术上对人进行投资，并且将投资份额进行确权和自由流转

---

成为了可能。

另一方面，全面信用社会的建立和财税透明化是当前各国经济发展的趋势，在一些发达国家，大多数人已经有了很好的信用习惯，全社会的税收的透明化也具备了很好的基础，在这种情况下，客观透明的去评估一个个体的收入情况，已经不是太难的事情。对于发展中国家来说，财税透明和信用社会的建立，也是全社会不断努力的目标，在不远的未来，具备普及的可能性。

因此，从技术手段和社会支持水平两个方面，对个体本身进行投资，换取其未来一段时间内收入的一部分，已经在当前社会中具备实施的可行性。

## 4.1.不同国家税收与收入的透明程度

收入与税收的公开透明对投资人的信心有很大的影响。不同国家的收入透明程度有较大的差异。例如，挪威从2001年起实行薪资透明化，任何人都可以查询其他人的收入。这种在挪威实行的透明薪资的政策对促进男女同工同酬，甚至更高的工作效率（越-梵恩2015调查）都有着不可忽视的作用。瑞典和芬兰在收入透明方面和挪威有着类似的标准。而在俄罗斯存在“white wages” 和”black wages“的情况，”black wages”用于避税和公司的奖惩制度。如此的背景下，投资人无需担忧被投对象隐瞒收入。有理由相信在收入及税收更透明的情况下，投资人更有信心在SelfSell平台对个人ICO投资。

## 4.2.不同国家个人征信体系的完善程度

世界上各国个人征信体系分为：市场主导型、政府主导型及会员型。市场主导型指由企业主导的以盈利为目的，为信用明细使用者提供的第三方服务，如美国、加拿大等国家。政府主导型一般指由央行主导下的信用机构，做为非盈利机构收集、使用个人信用信息，以此防范贷款风险及执行金融政策，代表国家有法国、德国。会员主导型指由行业协会为主，为协会会员提供信用服务的机构，代表国家：日本。

无论哪种征信体系，健全完善的个人征信体系对维护市场经济体制，倡导信用消费起着重要作用。国内的信用体系现在是以人民银行的个人征信系统为主导，配合税务、医社保等机构的数据建立的，但是一来覆盖范围不够广，二来缺乏数据共享，三来社会上对于不良信用的惩罚不够严格，相比美国还有比较大的差距。但我们看到一个趋势随着国内互联网

---

金融与大数据技术的迅速发展，以及民众信用意识不断增强，普惠金融P2P借贷等产业开始倒逼征信行业快速升级。如芝麻信用依托阿里巴巴电商平台海量交易数据，运用大数据技术客观呈现个人信用状况，是蚂蚁金服体系的基础设施。

个人征信体系的完善对SelfSell平台的投资人的信心起着重要的作用，在个人信用体系更完善的国家投资人更有理由相信个人如实履行回报的义务，否则做为信用收集的一个平台个人在SelfSell平台的违约记录将成为个人信用评估中的一项污点。

### 4.3.ICO及区块链技术成熟性

自中本聪提出区块链概念并创造比特币之后，基于区块链技术的加密数字货币犹如雨后春笋不断涌现。区块链以其公开透明、不可篡改、去中心化的特征得到了公众、企业、政府越来越多的关注。而在投融资领域，ICO即Initial Coin Offering是以初始产生的数字加密货币作为回报的一种筹措资金的方式，ICO借助区块链低成本确权的特性使得通过ICO募集的资金量在2017年超过了风险投资对区块链投资的资金量。这也验证了基于区块链ICO的技术能力，市场推广，以及代币的交易可以满足人们对数字资产发行的需求。SelfSell完成的是对“人的价值”的数字化，以及对“人的未来收入”这一数字资产的确权以及交易。SelfSell发行的代币并不意味对“人”的所有权、债权、追债权，而仅仅是一项共享被投资对象——“人”的收入。

但SelfSell力争为每一个有需求的人ICO，即为每一个人发行一种新的代币。其量级将会很快达到数千、上万种新数字货币。数字货币的量级会对底层区块链提出更高的要求，同时所有数字货币承载在同一条区块链之上将共享底层区块链的交易性能限制。另一方面，数字货币交易所也将面临更大的挑战，不仅仅是前所未有的交易对数量级，同时也面临新的检索、统计、呈现方式。

### 4.4. 商业模式验证

由于SelfSell平台的颠覆性改变了投资人与被投资人的关系，不可否认传统的借贷投资人对这种新模式下被投资人的收入及履约情况存在种种担心。但部分公司已经在这个领域有所尝试，Upstart公司致力于以天使投资人的方式投资那些有前途的年轻人，利用学习成绩和早期工作经验搭建数学模型，对个人进行集资额度估值。Upstart帮助经过筛选的贷款申请人，比如名牌大学应届生，帮助他们创业或者偿还学生时期的债务，让他们能够更好的冒

---

险、更好的发挥。作为回报，这些学生承诺在未来的几年里每年偿还自己收入的一定比例，具体取决于借款额度。

由此可以判断SelfSell的商业模型在法律合规性上不存在任何风险，与此同时借助区块链的技术特性，保证了数字资产的确权、数据的不可篡改，由此可以更好的发挥大数据在对个人未来收入估值方面的作用。不仅如此，区块链的数字加密货币的高流通性为这种投资提供了前所未有的退出方式，对投资人和被投资人而言都是类似于Upstart产品所无法提供的。

目前SelfSell的产品原型通过选择的不同用户群体中进行了各种验证，在对投资人和被投资人的用户画像有了更多定性与定量的分析，市场的空间非常巨大。

## 4.5. PersonalToken的证券（Security）规避

SelfSell平台针对个人发行PersonalToken，其模式属于收入共享（Income Sharing），同贷款（Loan）、资产（Equity）、证券（Security）存在差异，是在一个较长时间的期限内与投资人共享自己收入的一种方式。如，Upstart在美国的认证并没有归为银行或证券业务。尽管各国对收入共享的处理方式有所不同，经SelfSell律师团队的研究在产品落地的主要国家不被认定为证券（Security）。

---

## 5. SelfSell商业模型

### 5.1.使命、愿景和价值观

**使命：**

通过折现个人未来的价值，使得每个有潜力的年轻人不再因为现阶段资金的短缺而无法实现梦想。

**愿景：**

通过区块链技术，以公开、透明、非中心化的方式低成本的确定个人未来收入的所有权，利用加密数字货币的高流通性修正个人估值，采用大数据技术分析个人成功要素倡导正向价值观，从而助力每个人实现个人价值最大化。

**价值观：**

诚信

SelfSell平台助力每个人实现价值最大化，其实现的根基是诚信。包括对平台投资人的诚信、对平台融资人的诚信、对平台交易用户及潜在交易用户的诚信。

公平

SelfSell平台作为连接投资人以及融资人的平台，除了促进信息与价值的流通，同时为每个人提供一个公平的机会。无论作为融资人是否有闪耀的背景，都拥有一个平等的展示自己的机会，以此获得平台投资人的青睐。

通过SelfSell平台完成个人ICO并通过在交易所自由交易的流程，同其他ICO项目的流程是类似的。只不过个人ICO所发行的代币代表着个人未来收入的分成。为了支持大量的个人ICO，此种个人收入分成代币将被定义为一种独立的区块链合约数字资产，而该合约将通过合约‘母版’生成，每个人根据约定返还的收入分成比例发行恒定数量的代币。SelfSell平台定义以个人1%的收入做为回报发行对应代币数目为10万，上限不超过个人收入的10%，即每人最多发行100万代币。这里我们统称这种个人收入分成代币为PersonalToken。

因为PersonalToken是以合约资产的形式存在，PersonalToken的分红也是通过合约完成，被投人通过约定个人收入比例购买区块链底层数字资产并存入合约，合约将通过所持

---

PersonalToken比例对投资人进行分红。SelfSell选定Achain做为部署的区块链主要从以下几个角度出发：

- 可无限扩展的合约资产
- 相对以太坊更高的交易性能
- 相对成熟稳定的区块链运行

## 5.2.SWOT分析

### 1) 机遇

经济层面：

a) 在2017年世界经济论坛发布的《2017全球风险报告》中指出日益加剧的收入和财富不平等是2017年全球面临的首要风险。联合国也在发布的《世界经济形势与展望2017年年中更新报告》中指出很多地区的增长仍低于快速实现可持续发展目标(SDG)的需求，全球经济增长极度不平衡，尤其是一些经济极度不发达地区发展极不乐观。报告也建议提升医疗保障体系，持续增加教育投入与基础设施建设。

而SelfSell平台恰恰是倡导人力资本投资，尤其是对不发达地区，随着对青少年教育上投入的持续增加，人力资本必将发挥出巨大的价值。

b) 尽管我们看到货币政策已经从扩张转换到收缩，之前货币过量导致了各种资产价格的上涨，不管是三四线城市房地产新开工项目人为的制造新的资产，还是高居不下的房地产价格，又或者海外文物回流，黄花梨、普洱、茅台加入了资本品列都反应了这一点。因为中国M2存量早已笑傲全球，即使增幅缩小，但体量决定了资产价格短期难以回落。展望未来PE / VC基金规模、国企负债规模，债券类的市场规模都十分惊人，长期来看各种刚性兑付可能不断被打破，这种趋势导致人们不断寻找更加优质、稳定的核心资产。

SelfSell平台开创了一大类全新的资产品类，加剧了资产之间的竞争。但人力资本与其它资产回报有着完全不同的周期，长远看能提供更加长期而稳健的回报，又可能成为新的增长点。

社会层面：

2017年5月一次比特币勒索病毒的事件得到了全球的广泛关注，让人们认识到一种

---

神奇的去中心化、匿名的数字加密货币的价值。其实这只是区块链与数字加密货币浪潮的一次事件缩影。从Gartner报告到区块链的成熟度，到百度 / 谷歌对区块链、比特币搜索热度，越来越多人认识到比特币、区块链、以及ICO这种募资方式。

SelfSell平台应运而生，不再需要花费更多的资源教育用户：理解区块链确权、数字加密货币的概念。

技术层面：

自2009年比特币诞生至今，区块链技术得到了长足的发展，无论是交易性能、跨链的技术、多资产的支持与比特币相比都有飞跃。而2016年末至今ICO市场异常火爆，众多ICO项目也从技术上验证了ICO所依赖的区块链技术去发行、交易新的加密货币在生产环境中的技术可行性。ICO项目也从区块链底层强相关项目拓展为金融、内容、游戏等各个领域。

SelfSell平台模式为每个人ICO，其发行加密货币可能达到非常高的量级，而孵化SelfSell项目的北京信和云科技有限公司有着深厚的区块链背景，有助于抓住这一市场机遇。

## 2) 挑战

法律层面：

最大的调整来自于各国的监管政策的不明确。一些国家保持的开放、宽容的态度，支持这项金融创新。为了保护投资人的利益，监管方需要创新思维，而不是简单的一刀切的方式。SelfSell平台密切各国关于数字加密货币和ICO监管政策，提前做出应对方案。

## 3) 优势

- 项目孵化自信和云团队，并和Achain达成战略合作关系。团队成员的区块链背景，及对ICO商业模式的理解极为深刻。
- SelfSell平台针对不同人群所需的关键资源不同，而SelfSell平台借助Goopal集团在互联网资源、创投资源的优势可以迅速在相关领域发展起来。

## 4) 竞争分析

SelfSell平台开创了一个新的投资领域，并不存在严格意义上的完全对标的对手。整个市场面向全球用户，同时全球用户也是投资者身份。SelfSell目标使得全球人口的千万分之一在数年内通过SelfSell平台完成ICO，考虑到人口更替，这几乎是一个无限的市场。当然不排除更多的竞争者进入这个市场，甚至拷贝SelfSell商业模式。除了先发优势，SelfSell平台

---

通过快速成长积累用户数据，据此形成个人的合理估值模型，从而吸引更多的融资者和投资人，并为拓展出更多基于用户数据的商业模式打下扎实基础。

下面通过表格简要的说明SelfSell和现有模式的主要区别：

公益助学	SelfSell
以公益的形式通过募捐等方式筹得资金。 筹得的资金有限； 质疑资金的有效利用；	以个人ICO的方式募集资金。 因涉及回报，面向更多投资人； 投资人自发监督资金利用，以利于未来资金的回收；
助学贷款	SelfSell
以一定申请条件为基础的贷款以资助完成学业。 不是每个贫困生都能获得贷款； 贷款期限短，还款压力大；	以未来收入为回报的ICO方式募集资金。 因为有回报，更多的学生能得到投资； 只占收入的5%，无还款压力；
消费贷款	SelfSell
以指定消费为用途的分期付款。 用途限定严格； 贷款期限短，难以管理多个贷款，造成违约风险；	对特定人群无指定用途的个人ICO。 使用方式灵活； 多挣多还，少挣少还，违约风险小；
创业投资	SelfSell
以投资指定项目取得回报的风险投资方式。 一次定输赢，风险高；	投资个人，以其未来收入为回报。 拉长回报周期，投资对象的一次人生起伏不再定输赢；
个人众筹	SelfSell
以社群等方式组织的募资方式以获得投资对象的服务等为回报。 投资面向对象有限，投资记录方式原始； 回报的服务对投资人的价值不一；	面向所有投资人的投资方式。 以区块链技术作为确权保障； 以数字加密货币而不是服务的方式回报，对所有投资人更有价值；

经济公司的网红培养	SelfSell
公司发现苗子，培养并包装成网红。 投资受众有限； 早期完全受制于公司，收入提交比例高，无法自由选择工作；	网红和有潜质的人，可以不依赖于公司通过个人ICO募集第一桶金。 不坐等被发现，所有勇于相信自己的人；回报之占收入的一小部分，并且可自由选择工作；
经济公司的球员培养	SelfSell
公司发现苗子，予以培养。 转会及进一步发展受限； 投资风险高，退出方式少；	通过个人ICO的方式，培训自己进入豪门。 永远自由身； 数字加密货币的高流动性；

## 5) 竞争策略

在这个新生的蓝海中，SelfSell通过如下几个方式建立自己的竞争壁垒。

- a) 利用信和云和Achain的几年积累，迅速使产品上线，搭建好区块链基础设施。
- b) 在基于数据的基础上，不断优化风控模型，使得投资人对融资对象能如实履约更有信心。
- c) 基于数据的基础上不断完善个人评估模型，使得投资人和融资者对估值的预期达到一致。
- d) 在某几个领域内，垄断优质上游资源，形成该行业的规模壁垒。

下面将分不同的用户群体，描述用户画像，通过哪些渠道到达客户，同时如何维护客户关系等方面，以标准的商业画布来阐明针对每种客户群体的商业模型。

## 5.3. 网红及明星ICO

网红及明星其职业特点都具有庞大的粉丝群体，通过商业演出、电商、广告、打赏、付费服务、线下活动等手段变现且其变现活动有明确的标价。因此相对于其他客户，网红及明星相对估值更为公开透明。另一方面，网红及明星在SelfSell平台ICO有助于促进粉丝与网红及明星的关系，及吸引更多粉丝、投资人的关注。

## 网红&明星ICO

<u>关键合作伙伴</u>	<u>关键活动</u>	<u>价值</u>	<u>客户关系</u>	<u>客户群</u>
网红&明星的经纪人 经济公司 直播平台 粉丝会员组织	协同合作伙伴 挖掘有潜力的 网红&明星完成 ICO  协助合作伙伴 在SelfSell平台 披露信息，产 生平台用户互 动，增进情感 联系，从而提 升个人币价。	粉丝&投资人：1) 透过网红及明星相 对透明的收入，分 享爆红后各个变现 渠道的收入分成； 2) 通过投资更好与 网红及明星产生互 动，成为最核心粉 丝的诉求。  明星&网红：1) 更 紧密的同粉丝产生 绑定关系，利用粉 丝病毒效应扩大粉 丝群体；2) 获得初 始包装、运作资 金，低成本获得第 一桶金。	以SelfSell平台 为主建立用户社 群，紧密地将粉 丝、投资人、明 星&网红聚合在一 起。	网红及明星，尤 其是急需通过营 销、用户运营扩 大影响力的三四 线网红、明星。  粉丝&投资人， 一方面是参与数 字加密货币ICO 的群体，另一方 面是并未接触 ICO，但是该明 星或网红的粉 丝。
<u>关键资源</u>			<u>客户渠道</u>	
有效到达的大 量粉丝群体； 掌握大量明星 及网红资源的 公司和平台；			粉丝：直播、线 下见面会、粉丝 会员系统、 SelfSell平台。  投资人：币圈媒 体、用户群、 SelfSell平台。  明星&网红：经 纪人、经济公 司。	
<u>成本</u>		<u>收入</u>		
运营成本，含SelfSell平台运营，及有效到 达用户群体的事件、活动运营成本。		平台为明星&网红完成ICO本身免费，但为了在 SelfSell平台更好的展示明星&网红，以及协同 经纪人、网红公司的用户运营推广活动收取费 用。  在此之上，分析明星&网红粉丝行为数据与估 值关系所产生的衍生产品收取的费用。		

## 5.4.创业群体ICO

早期创业项目及创业群体是两种最有可能带来超额回报的投资，以一个非常小的投资获得高杠杆，在创业获得成功后获得超额回报。哪怕对多个创业项目、投资者的投资只有非常小的比例成功，最终同样可能获得高额回报。对创业群体的投资规避了投资创业项目两种风险：1) 投资项目失败意味着投资损失，而因为投资者永远不能说失败，直到创业者自身放弃。2) 投资项目不能及时退出的风险，投资者通过数字加密货币的高流通性

可以使得投资在任何时候及时退出。

### 创业群体ICO

关键合作伙伴	关键活动	价值	客户关系	客户群
创投孵化器 创投项目展示平台	发现个性坚韧、有潜力的创业者ICO  协助合作伙伴在SelfSell平台持续披露信息，产生平台用户互动，增进情感联系。	投资人：1) 通过被投对象的创业成功获得超额回报；2) 拉长回报周期，避免单次投资失败的资金损失。  创业者：1) 避免单次创业失败带来的资金压力；2) 丰富了融资渠道，并在一定程度上降低融资难度。	以SelfSell平台为主建立用户社群，使得投资人和创业者产生紧密情感联系，并因这种情感对SelfSell平台产生更高的忠诚度。	有想法、有毅力的持续创业者  投资人，一方面是参与数字加密货币ICO的群体，使之认识到投资标的估值大幅上升的可能，另一方面是分流了一部分天使投资人。
<u>关键资源</u>  有想法、足够拼搏的创业者		<u>客户渠道</u>  创业者：创投孵化器、创投平台； 投资人：币圈媒体、用户群、SelfSell平台、天使投资人；		
成本	<u>收入</u>			
运营成本，含SelfSell平台运营，及有效到达用户群体的事件、活动运营成本。  核实资金利用对被投资对象所产生的影响。		创业者完成ICO本身免费。  在此之上，SelfSell平台分析创业者投资收益，甄选出值得投资对象的人格特性。		

## 5.5.寻求长期稳定投资渠道

数字加密货币的投资人受到市场ICO市场高额收益的影响纷纷进入这一新兴领域，然而数字加密货币市场的超大幅震荡也给投资人带来了心理恐惧，这一因素也在阻挠更多的人进入数字加密货币投资这一领域。SelfSell平台通过分散投资，甄选投资对象的方式可以把数字加密货币的波动降到最低，而个体收入的极大不确定性会被这种基金的方式消除。从而吸引更多投资人进入这一领域。

## 寻求长期稳定投资渠道

<u>关键合作伙伴</u>	<u>关键活动</u>	<u>价值</u>	<u>客户关系</u>	<u>客户群</u>
SelfSell平台自身	通过SelfSell基金产品的研发，用数据证明人力资本投资收益的稳定性。	相对于投资项目、股市、债市而言，获得相对更加长期稳定的收益。	以SelfSell平台为主灌输人力资本投资理念，通过分散化、基金的形式消除个体差异带来的投资收益波动。	投资人，一方面是参与数字加密货币ICO的群体，对寻求长期稳定的投资收益；另一方面传统投资理财产品人群。
	<u>关键资源</u>  足够多的投资标的，多样化所带来的风险对冲。		<u>客户渠道</u>  投资人：币圈媒体、用户群、SelfSell平台；	
<u>成本</u>  运营成本，设计、统计、分析基金投资对象模型。		<u>收入</u>  投资基金收取一定比例的管理费用。		

## 5.6. 全球TOP MBA毕业生ICO

全球TOP MBA学院关于毕业生薪资的各种统计，如毕业前后薪资变化，3年内薪水均值及中位数，5年内薪水均值及中位数，已经越来越公开透明。作为投资人对这群毕业生所能带来的回报非常的有信心。而作为被投资对象，因为背负了较大的学费及放弃了工作的经济压力，以及同学之间的成功ICO的示范效应促进了毕业生的融资意愿。

与此同时，这个群体注重个人信誉，在社交媒体、工作公司及行业等领域曝光会对其履约支付有着较大的威慑作用，可以将整体履约率保持在一个极高的水准。

## 全球TOP MBA毕业生ICO

<u>关键合作伙伴</u>	<u>关键活动</u>	<u>价值</u>	<u>客户关系</u>	<u>客户群</u>
TOP MBA学院	同合作伙伴宣讲SelfSell理念，争取更多人ICO。	投资人：高净值的、收入可预期的TOP MBA毕业生所带来的稳定回报。  TOP MBA毕业生：及时兑现的资金以弥补高额学费，为进入目标职场社交圈而贮备的资金，投资在自身身心健康领域等。	以SelfSell平台为主灌输人力资本投资理念，通过典型案例促进毕业生个人ICO欲望。	投资人，参与数字加密货币ICO的群体，对优质投资对象有追涨欲望。
	关键资源  足够多的TOP MBA毕业生资源。		客户渠道  投资人：币圈媒体、用户群、SelfSell平台； TOP MBA学生：学院、校友会。	TOP MBA学生： 通过典型案例，有攀比欲望的学生。
<u>成本</u>		<u>收入</u>		
运营成本，同TOP MBA学院保持密切联系，宣讲SelfSell理念。		毕业生完成ICO本身免费。  在此之上，SelfSell平台进一步分析毕业生投资收益，甄选出值得投资对象的人格特性，指导MBA学院教学。		

## 5.7. SelfSell个人ICO估值模型

SelfSell平台对个人估值将分为两个阶段：

- 1) 以市场定价反馈为准，并不为个人ICO做估值，仅仅通过披露更多个人信息、背景，使得投资人充分了解被投资对象。包含但不限于过往薪资、教育背景、同行业薪资水准、未来一段时间内的收入预期、360度同事、朋友、家人、同学的匿名评价、自愿准则下的心理评测等。由此投资人做出理性的评估。
- 2) 以前一阶段融资对象的市场价值建立估值模型，前期的个人估值将做为后期的个人ICO的参考基准值，每周会更新所有个人ICO估值的平均值以及标准方差。最终确定较为完善

---

的个人价值评估模型。

即使SelfSell平台拥有足够多的样本，观察周期够长，依然无法回避个体价值突变。

SelfSell平台仅仅为个人估值提供一个大数据估值参考，具有统计上的意义，并不回避个体的差异。

## 5.8. SelfSell风控模型

SelfSell平台潜在投资人尤其是国内投资环境十分关心融资对象的履约意愿，即愿不愿意如实的根据个人真实收入定期给予投资人回报。从风控的角度，SelfSell平台从如下几个角度予以加强。

1) 降低履约的难度：SelfSell平台定义每个人的ICO以个人未来收入一定比例为投资回报，而上限为个人收入的5%。不同于传统借贷需要在约定时间返还固定额度，即使少一元晚一天也可能被定义为违约，甚至有可能发生因违约引起的恶性事件。而SelfSell的模式无论融资者收入多少，月薪2000元或10万元，5%的收入都不会对其生活质量产生大的影响，如实履约对个人难度很低，从而降低违约的可能性。

2) 甄选融资对象：在SelfSell平台尤其是在系统运行的初期，对融资的个人会有详尽的背景调查，结合融资个人的职业，职务，社交属性等多个维度评估其违约的可能性，从而最大程度的规避违约的可能性。随着信用体系的进一步建设，个人信用评估模型将能更准确的反应融资对象的违约可能。

3) 对不同群体采用不同风控策略：如上章节所述，SelfSell平台对不同群体采用不同的商业模式，如资金的使用、人员的审核采用不同的策略，甚至在督促履约的行为上有所不同。例如，

a) 优秀的MBA毕业生已经可以得到一份良好工作的保障，通常其社交是活跃而广泛的，大多数很在意其职场信誉。在掌握该群体的社交关系后，对该群体本身是一种较大的威慑，在平衡利益关系后很难为了收入的很小一部分而放弃整个职业生涯的信誉；

b) 创业者，尤其是经过仔细选择有着不屈不挠精神的连续创业者，一方面创业的经历与这种韧性使得其创业有着更大的成功可能性，另一方面融资圈，VC机构和FA机构、孵化器、创投媒体对他来说无比重要，同理难以想象一个连续创业者为了逃避收入的5%会放弃在创投圈的信誉；

c) 贫困地区青少年，甚至是第三世界国家，该地区可能存在法律法规不健全，收入税收不透明种种困难与障碍，与此同时，这批青少年处在一个相对封闭的环境，外界对其的信

---

用评估难以起到很大的作用，但本地社区（同一个村、镇、部落等）的联系通常是很紧密的，本地社区家庭之间的联系、有威信的长者都对融资对象的履约起着重要作用。SelfSell平台通过该地区下一批需要融资青少年有效的监督本批次得到成功ICO的青少年，对其可能的违约行为进行劝阻，以此避免对该地区未来需要融资的青少年带来恶劣影响；

- d) 网红与明星，本身这个群体是非常在意自己声誉的，SelfSell平台进一步通过同经济公司合作，一方面对网红与明星的履约给予经济公司一定的激励，另一方面对经济公司旗下任一网红或明星的违约需要经济公司承担连带责任，否则最终导致终止同经济公司的合作；
- 4) SelfSell平台长远会根据ICO融资对象、市场对其反馈、履约情况建立自己的征信模型并同第三方征信机构、银行、P2P金融机构等达成信用共享。在SelfSell平台的违约记录会对个人今后的贷款、出行、工作等方面造成显性或隐性的影响。

---

## 6. SelfSell团队及顾问

SelfSell团队



李远  
创始人



刘立功  
联合创始人 & 产品总监



汪伟峰  
核心开发者



李强  
核心开发者



李恩博  
核心开发者



杨伯瀚  
社区经理

## 顾问团队



张帆

首席顾问 红杉资本  
中国基金创始人



崔萌

Achain创始人



王彬生

中国社科院研究院  
特聘教授



Donald Lawrence

UCL计算机系教授  
Alan Turing大数据研究中心负责人



韩锋

清华大学iCenter导师



刘东

埃森哲北京技术研究院院长



萧莹

钱袋宝CEO



Martyn Walker

AGILITY SCIENCES CEO  
联合创始人



易理华

中沃投资合伙人



陈强

鸵鸟创投媒体创始人



Thomas Frankl

日内瓦国际大学商学院系主任、副教授  
联合国PPP发展项目负责人



张银海

点付大头、LBTC创始人



文心

兰亭集势创始人



胡非凡

战略、金融专家  
区块链、大数据投资

---

## 7. SelfSell合作伙伴



## 8. SelfSell发展规划

### TIMELINE & ROADMAP



---

## 9. SelfSell代币发行计划

代币名称：SelfSell Coin (SSC)

发行量：首次发行3亿SSC（总量10亿）

### 首轮募资详情

首轮募资3000万美元等值的代币，接受BTC、ETH、ACT（Achain），对应三亿SSC。

#### 定向募资

时间：12月12日 ~ 12月31日

对象：全球资金来源合法的合格投资人

投资起点：10万美元等值代币

奖励计划：根据单个投资者的投资额，分梯度赠予对应比例的额外SSC代币，

具体如下：

投资额（万美元）	奖励代币
≥10	5%
≥20	10%
≥50	15%
≥100	20%
≥200	30%

1.额外奖励的SSC，初始锁定，自交易所上线后一个月起，分10个月等额解锁

2.对于ACT代币投资者，给与额外5%的SSC代币奖励

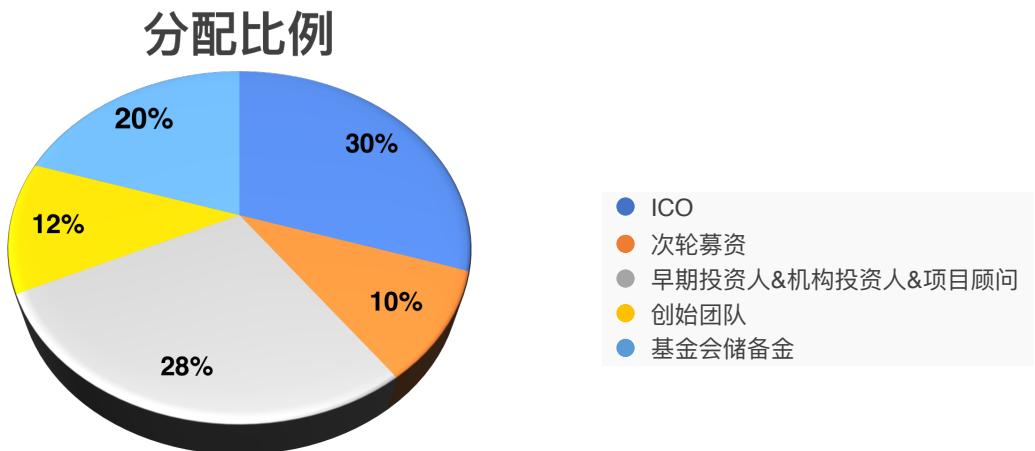
计价方式：以代币转账所在区块出块时间（新加坡时区）计算，按照所投代币在coinmarketcap上当日中午12点（新加坡时区）的价格折合成美元，换算成相应的SSC。

首募结束条件：募资周期内（12月12日~12月31日，新加坡时间），募集量达到3000万美元。

首募失败条件：募资周期结束时（1月20日，新加坡时间），募集量不足1500万美元。

---

上线交易所时间：公募完成后5天内，最迟不超过1月25日。



比例	分配方案	明细
30%	首轮募资	用于 SelfSell后续开发、市场推广，营销与销售。 此部分资金的使用需要定期公示。
10%	次轮募资	用于 SelfSell后续开发、市场推广，营销与销售。 此部分资金的使用需要定期公示。
12%	创始团队	为团队预留代币，用于团队开发。 <u>初始发行时锁定，自首轮募资完成并上线交易所后一个月起，每月解锁0.5%</u>
28%	项目顾问 早期投资人 机构投资人	早期投资人和项目顾问对 SelfSell发展过程中在资金、资源、战略、人才等方面做出的贡献，发放 SSC 做为回报。 机构投资人对项目前期及今后的发展起到巨大的资金、资源、战略支持作用，发放SSC作为回报。 <u>初始发行时锁定，自首轮募资完成并上线交易所后一个月起，每月解锁。其中3%锁定6个月，每月解锁0.5%</u> <u>另外25%锁定25个月，每月解锁1%。</u>

---

<b>20%</b>	基金会储备金	作为 SelfSell的储备金，用于 SelfSell后续项目的开发，项目生态的完善。 <u>此部分基金的使用需要基金会决议通过，并对使用情况定期公示。</u>
------------	--------	---

---

## 10. 风险提示

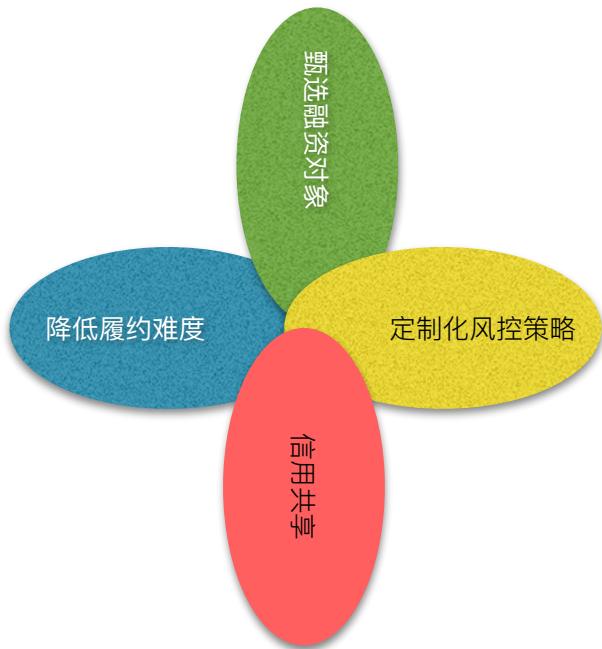
SelfSell平台作为一项创新业务，面临着诸多市场、法律、政策的不确定性，对投资人及SelfSell平台这种不确定性是一种需要规避的风险，采取必要措施将风险降到最低，但与此同时不确定性也意味着竞争机遇，能在这种不确定性中抢的先机有可能在市场中赢得垄断优势。

- 市场监管风险

SelfSell平台作为一个国际化的平台，面临着各国政策的不统一，对数字加密货币的交易以及ICO监管政策不一致。例如，瑞士是对数字加密货币政策较为宽松的国家，从事数字加密领域的公司在FINMA (Swiss Financial Market Supervisory Authority) 注册即可，无需获得特殊的数字加密货币牌照，并且如果初创企业需要通过ICO募集资金，像Bitcoin Suisse AG这样的公司及组织可以协助其完成相关法律程序。新加坡同样将数字加密货币视为资产而不是融资或支付工具。SelfSell平台法律团队密切关注各个国家的政策，积极配合监管需求，并对可能的监管要求提前布局。

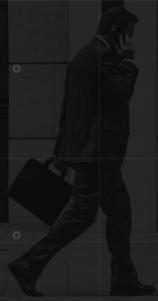
- ICO后违约风险

如章节5.9所述，SelfSell平台从4个层面降低ICO违约风险，并对不同ICO群体采取不同的监控手段。在SelfSell平台运行中会定期公布违约事件、违约比例、分析原因、严重程度，随着SelfSell平台数据的进一步完善，将违约风险降至最低。



- Achain技术风险

如第五章所述，SelfSell平台在选取区块链底层平台从所能支持的资产种类，交易性能、运行稳定性的角度选择了Achain，Achain的技术指标足以支撑SelfSell平台对几十万人完成ICO的技术支持。但如果Achain发展速度超出我们预期，导致Achain在技术上对SelfSell发展形成瓶颈，SelfSell平台将考虑切换底层区块链平台，在保证数据安全的情况下迁移到其他满足要求的区块链上。



✉ 电子邮件: [hi@selfsell.com](mailto:hi@selfsell.com)

🌐 网址: <https://www.selfsell.com/>

👤 QQ: 624084940

wechat: selfsell\_admin

twitter: [https://twitter.com/self\\_sell](https://twitter.com/self_sell)

telegram: <https://t.me/SelfSell>