

链通文娱新生态

FansGoGo 项目白皮书

目录

一、项目背景.....	1
（一）市场概况.....	1
（二）市场痛点.....	1
二、区块链重塑泛娱乐经济.....	3
三、FansGoGo 项目	5
（一）项目概况.....	5
（二）项目解决方案.....	6
四、项目生态构建.....	7
五、项目技术架构.....	8
六、通证经济设计.....	10
（一）通证的发行与分配.....	10
（二）通证的市场流转.....	13
（三）通证价值升值与稳定.....	13
七、社群建设和发展.....	15
八、项目生态联盟.....	17
九、项目基金会.....	18
十、项目团队.....	19
十一、产业发展规划.....	20
十二、风险提示.....	21

FansGoGo 项目白皮书

一、项目背景

（一）市场概况

泛娱乐产业，以文化为核、娱乐为表，通过精品 IP 衍生和技术创新驱动，不断为人民群众提供创新性的文化产品，满足人民日益增长的美好生活需要。发展至今以文学、动漫、影视、音乐、游戏、演出、明星、粉丝、周边等多元文化娱乐形态组成的开放、协同、共融共生的泛娱乐生态系统已初步形成。

随着互联网经济的发展，网络文学、网络影视、网络动漫、网络音乐、网络游戏等传统泛娱乐业态迎来精细化发展；网络直播、短视频等新业态方兴未艾，“玩法”更加多样。泛娱乐内部各业态之间深度融通、泛娱乐产业与实体经济加速融合。

泛娱乐产业包括游戏、影视、文学、动漫、音乐、直播等“互联网+文化娱乐”业态广泛互联并深度融合，精品 IP 通过不同的内容表现形式，满足了粉丝的多元化需求，进而形成了整个泛娱乐生态链。精品 IP 的价值持续提升，并通过周边衍生持续变现，顶级 IP 始终处于价值链顶端，地位不可撼动。

（二）市场痛点

泛娱乐产业发展如火如荼的同时，其生态系统中存在的问题也日益凸显。

粉丝市场层面。随着粉丝经济的越来越多元化，很多小众内容价值也逐步被挖掘出来，如网络歌手和网络主播，但依然存在渠道垄断、价值中心化、造假内容、中介强势等问题，粉丝市场不是一个透明、公开、合理的市场。如粉丝喜欢小众艺人，但没有渠道曝光，也没有足够的机会与其互动。粉丝和艺人或者明星之间直接沟通渠道缺乏，需要太多中间人或平台的参与和控制，如在电商和直播领域，直播公司、经纪公司、电商公司、互联网平台等。

价值分配层面。从目前整个行业的状态看，流量基本掌握在互联网平台中，渠道具有垄断性。艺人 IP 营销创造的巨大商业价值大部分都归流量渠道和中间商所有。艺人和粉丝作为两个最主要的价值贡献者，价值和价格不匹配，分配体系明显不合理。尤其是粉丝，IP 收益几乎无法享受。

票务系统层面。传统的票务系统是活动主办方将票务承包给在线票务平台，这种传统票务系统中存在许多痛点与难点。尤其是大型演出、赛事活动，从筹备报批到售票、检票涉及到的主体、环节多而不透明，票源混乱、假票、重票、门票囤积、价格虚高、票务安全性低等一系列票务问题日益突出。票务问题多集中在二手票务平台（非官方票务网站），除了加价出售门票，还存在购票后迟迟不发货、买票被临时退票、退票却要用户承担一笔费用等等。如此乱象，消费者权益难以得到保护，票务平台、演出方等也容易遭受诟病，多方皆输的局面屡见不鲜。

直播市场层面。传统直播平台存在诸多问题，如在运营过程中，扮演了中介的角色，不仅有权随意把控着直播内容的排名、榜单，同时也通过不透明的分成机制，掌握了 70% 的收益。在此过程中，交易记录没有公开化，内容优劣评定的公平性无法保证，直播行业缺少公正性和透明性，导致直播行业的发展前景每况愈下。

版权保护层面。互联网的兴起造成知识产权的侵权成本过高，快餐时代的文娱环境导致盗用剽窃现象比比皆是，由于维权成本过高，信息不够透明对称导致调查取证困难，原创者很难得到公平的裁决。数字版权领域如今面临着碎片化严重、侵权盗版严重、知识创新者没有主导地位、法律法规亟待完善等困境，版权保护取证难、成本高、版权交易权属不清、维权难等问题。

产品内容层面。首先，内容同质化严重，难以满足消费者，文娱行业缺乏真正的原创内容，千篇一律，盲目跟风，照搬照抄严重，同质化现象比较严重。其次，内容筛选机制落后，商业化环境使得用户市场被输出大量的快餐化内容，大量有价值的文艺作品和原创者面临着被厂商筛选掉的威胁。互联网内容筛选主要来自审核和举报的双向机制，内容审核成本高、进度慢、覆盖面有限，消费者举

报不客观、举报意愿不强，使得互联网内容质量多数情况下很难达到预期。

泛娱乐产业的发展问题多，除了上述几点还存在其他问题，如传统平台上的 IP 价值数据很难真实反映其价值，主要是由于数据统计不全或者数据通过粉饰导致信用度降低。又如艺人发展受到限制，大多数艺人由于渠道和资源有限，都没有充足的资源和好的渠道实现逆袭，资源永远被分配给少数的顶级明星。另外，IP 生产者早期发展困难，未获得成就前的投资价值无法提现，资金没有得到有效配置，缺乏 IP 集中展示交易平台。

区块链的出现和发展为解决这些问题提供了新的机遇。区块链的去中心、去第三方信任等特点，使其在生产流程改造、以存储空间提升整体效率改善以及在由多中心带来的自组织社会治理方面，都带来新的思路和想象空间。区块链已经成为推动整个行业变革和发展的新力量，区块链赋能实体经济已成为普遍共识。

二、区块链重塑泛娱乐经济

区块链作为一种去中心化的应用，应用于泛娱乐市场，代理商环节、互联网平台等中间环节不存在，流程更加简单，且链上的信息流转可控、透明，可追溯，不可篡改，泛娱乐市场将颠覆原有的经营模式。

首先，区块链的去中心化属性使得泛娱乐产业各种中介不存在，明星和粉丝之间的沟通渠道得到加强，在完全去中心化的体系下，各个生态参与者方可实现点对点的互动。

其次，明星收益方式，通常来自于广告和授权，明星的价值可通过区块链的账本技术、共识机制等，实现记录不可篡改，实现价值的确定和衡量。增加行业透明度，改变原有生态中明星价值与价格不匹配问题。

再次，传统的票务系统的票库、人工结算、赠票和积分等具有中心化特征，价值在活动主办方--代理商—消费者之间传递，而区块链作为一种去中心化的应用，应用于票务市场，代理商环节不存在，流程更加简单。数据上链，且链上的信息流转可控、可追溯，票源来源不明问题便不复存在，可以建立起必要的信任

机制，降低交易成本，提高假票销售成本。消费者权益得到保障，同时购买体验也将得到提升。

从此，区块链可以使直播行业更加透明，信息记录可追踪，不可篡改，实现去中心化的泛娱乐直播体验。生态也可以自治的方式实现实时分容分享、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。且通证的激励机制，将激发主播的创造力去分享更有趣、有价值的内容，从而吸引更多的观众自发加入社区，促进直播行业良性发展。去中心化的泛娱乐直播成为可能。

最后，区块链保护版权不被篡改。利用区块链技术可追溯、不可篡改等优势，清晰记录每一笔权属登记、交易、流通，适用于线上线下的版权维权场景。区块链数字版权保护打破了现在的从单点进入数据中心去进行版权确权的模式，通过区块链技术可以实现多节点进入，所有节点都能看到完整的版权使用和交易过程，而且区块链所记录的版权追溯全过程，是不可逆且不可篡改的，能够让版权资产有全过程追溯的确权保障，让海量作品实时存证、确权、并得到司法鉴定中心的保护和认可。

另外，区块链改善内容同质化现象。泛娱产业从前期定位到后期运营的任何环节都会为最后的盈利起到带动或抑制的作用，为了避免盲目屈从于市场趋势，企业通过链改，数据上链，通过链上信息的真实反馈，从热门投资类别中正确选择有利于自身发展的优势项目，准确把握企业的发展战略，选择符合企业定位。同时，区块链激励全民参与筛选。区块链技术将创造一种文化娱乐产品的生产者和消费者趋于融合的商业模式，以点对点的交互方式将作者与消费者直接链接，达到信息充分对等，消除商业化带来的内容控制。任意节点都可以成为任意发布内容的审核者，以通证激励驱动社群生态，鼓励全民参与筛选，形成良性循环。

除此之外，区块链可对 IP 进行革新。区块链技术可以提供不可逆转的、安全的、有时间戳的 IP 创作过程记录，检查作品中是否包含对现有作品的侵权内容，控制并跟踪 IP 作品的流动，在每一次电子化使用行为发生时自动计算利润，

并直接回流给创作者。文娱企业可以在区块链上出售一批商品，每个人可以再链上进行数字资产交易，交易资金通过智能合约用于对 IP 商品的商业化运营和推广，区块链技术能把每次独立的传播行为记录下来，形成一个完整的传播图谱，将市场要素达到最优化配置。

三、FansGoGo 项目

（一）项目概况

FansGoGo 项目将依托新型的区块链技术，实现泛文娱产业的区块链场景落地应用，丰富泛娱乐体验内涵，推动新文娱产业大发展，构建全方位文娱高品质服务体验。项目通过将区块链技术、通证设计、生态建设、社群建设深度嵌入泛文娱全产业链，有效解决行业痛点，促进产业合理有序发展，打造良性的生态体系。

项目专注于传统文娱产业链改，通过区块链技术搭建基于行业需求的区块链系统、智能合约、共识机制、交易类型和账户等，通过资金投入、技术投入、资源投入、通证设计和社群建设，打通泛文娱产业链，重构行业业务流程，实现泛文娱产业的内容发布、传输、存储、知识产权保护、内容变现、直播、游戏、演出等。

项目的应用场景。原则上泛文娱领域的场景都是本项目目标应用场景，包括但不限于粉丝经济，直播打赏，版权保护，票务系统。

项目的参与者。主要包括项目运营方，项目合作方，项目融资方，项目应用方、项目监管方、社群用户、普通消费者。这些参与者同时也是整个项目生态的主要组成成分。

项目目标用户。主要包含明星，粉丝，票务机构，互联网平台，经纪公司，演出公司，各种活动主办方，消费者等以及认可项目价值的各类用户。

（二）项目解决方案

在链的选择以及相关制度的设计方面，项目通过对目前现存的区块链系统对比，以及基于项目自身属性和特点，拟选择星核链作为底层系统架构，在搭建底层技术平台的基础上，拓展各种应用场景。该底层系统具有高 TPS、高稳定性、高扩展性等技术优势，能满足项目各种行业需求。

设计通证经济以及建立和维护社群组织。变传统消费为共识消费，对社群组织内部良性行为的激励，促进社群规模裂变，提高消费频率，实现消费者裂变，促进泛娱乐市场的健康发展。如利用区块链的通证经济模式，可变更传统的文娱市场粉丝运营模式以及基于区块链的自治组织，让社群拥有权利和义务，提升粉丝对文娱市场的影响力。

构建生态联盟，使资源分配更合理，可大大降低成本，信息更加准确，且相关信息和服务也更精准匹配。如通过活动主办方和消费者的真实信息链上反馈，可对目标用户进一步精准服务。以粉丝回馈为例，粉丝行为上链，所有的行为都被记录下来，其付出者就会被凸显，经纪公司可根据这些链上信息为真爱粉进行奖励回馈，比如说优先买票、明星见面会、甚至是通证奖励。

四、项目生态构建



项目生态体系

FansGoGo 项目致力于将项目发起方、合作方、应用方、融资方、交易所、社群用户、监管机构融合在一起，搭建泛文娱市场区块链生态体系，设计生态体系中的通证激励机制，解决原有生态体系的痛点，推动产业健康发展。

项目运营方是产业联盟的组织、共识和规则的设计者，以自有技术、资本、人力统筹项目的设计、运转以及发展等业务。项目运营方以自身实力锁定部分通证价格，并要求合作企业按照规则以其自身价值锁定通证价值，达成战略联盟。同时，项目运营方可以在私募阶段或者在一级市场获得资金，进行开发生产和组织联盟活动。

项目的合作方由项目的各种合作伙伴组织而成，主要提供项目生态体系发展所需要的资本、智力、技术、人力，等服务，同时获得部分通证以奖励其对生态体系作出的贡献。

项目的应用方是指在平台进行各种活动的各类机构、组织、企业等，如经济公司、互联网平台、各种文娱活动主办方等各种企业。项目应用方在运营方提供

服务的基础上，基于自身特定情况提供应用场景，数据，商品等服务，以此锁定部分通证，获得对应资金或者通证。

项目通证最初将面向特定的投资机构或个人出售，是一种非公开的私募行为，当融资机构看好项目前景时，将投入资金并获取部分通证。项目初始资金的获得主要是通过融资机构进行获取。项目未来在一级市场是否再次发行通证，则根据项目发展的情况而定。随着私募行为的增多，基金会的作用将大大减少私募成本。

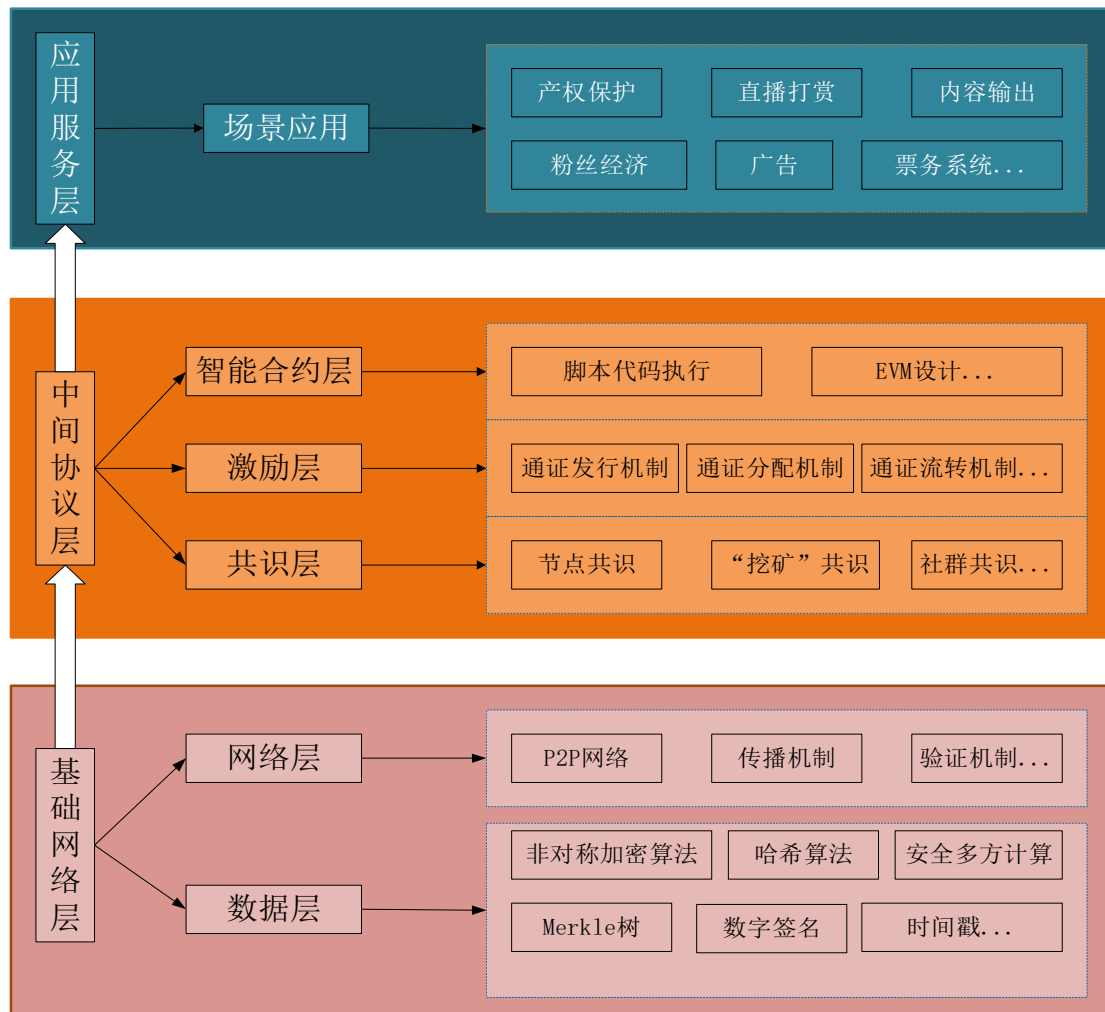
项目通证的流通市场是在二级市场（主要是交易所），由各种不特定的投资者组成。投资者基于自身需求和对项目的看好，从交易场所获得通证，或通过生态体系内的挖矿行为获得通证。

社群用户是拥有项目通证以及使用项目各种产品和服务的消费者。不同需求的用户构成不同的社群，成为生态体系中通证流通的载体。消费者的分享行为、内容点评等行为则将拓展终端用户获取渠道，消费者的利好行为可获取部分通证作为奖励。当通证共识累计至一定程度，终端用户社群则出现。不同社群因看好通证升值空间或基于服务需求，则从二级市场购买 A 通证，并支付相应的服务费用。

合法合规是区块链项目落地的制度保证，监管机构的主要职责是使项目在合规的条件下进行运营，保障用户的合法权益不受侵害。监管机构不参与项目的具体运营和各种交易，因此监管机构不持有通证，但监管机构确是项目生态健康发张的重要推动力量。

五、项目技术架构

项目在技术上综合采用密码技术、哈希算法、安全多方计算和对等网等技术，通过区块链技术使链上信息不可篡改且可溯源，通过通证激励机制设计，保证预言机机制的正确实施。项目技术架构主要包括三大层次，分别为基础网络层、中间协议层和应用服务层。具体内容如下：



技术架构图

(1) 基础网络层：在该层次主要分为数据层和网络层。

在数据层，主要包括：非对称加密运算、哈希算法、安全多方计算、Merkle 树、链式结构、数字签名、时间戳、区块数据、大数据、人工智能等技术，通过数据层的技术支撑可有效确保泛文娱行业链条中数据的真实有效性，且不可篡改、可追溯，保障数据的安全性。

数据层之上为网络层，该网络层主要包含三大技术，分别为 P2P 网络、传播机制、验证机制等内容，共同支撑该项目的网络层。通过去中心化的 P2P 对等网络、传播与验证机制等，可有效地实现泛文娱行业中的监控追踪，确保所有数据的真实性和有效性。

(2) 中间协议层：该层次主要包括共识层、激励层和智能合约层三方面。

在共识层，主要包括节点共识、挖矿共识、社群共识等。项目通过共识机制进行挖矿运转和通证的激励，维持社群和产业联盟的生态体系建设。

通证的奖励离不开激励层，在该层次，激励机制主要包括发行机制和分配机制两方面，通过对项目各参与方进行不同数量和不同方式的激励，从而调动各参与方积极地进行生态系统的维持，促进行业的建设和发展。

在智能合约层，主要通过脚本代码和 EVM 等技术进行整体的技术架构，支撑合约层的建设。通过智能合约，记录泛文娱行业中各参与方所有的交易行为，同时确保各种费用的透明化、公平化。

(3) 应用服务层

应用服务层作为区块链技术架构中最重要的一环，主要包括 FGG 项目的各种应用场景和案例。将区块链技术与泛文娱行业具体场景相结合，有效解决当前行业中的痛点问题，其应用场景包括但不限于：内容知识产权保护、直播打赏、内容输出、粉丝经济、广告、票务系统等内容。

六、通证经济设计

通证作为一种权益证明，具有一定的使用权、收益权、决策治理权、选举权、和监督权等性质。在项目生态体系中，通证具有智能合约编程的特征，通证的交易和流通按照一定的规则执行。同时，通过通证可奖励生态中的正向行为，惩罚不良行为，促进生态的积极健康发展，通证是项目发展和价值放大的驱动力。

FansGoGo 项目发行了 FGG 数字经济通证，并将其作为整个生态闭环中的唯一支付工具。

(一) 通证的发行与分配

1. 通证的发行与增发

项目通证由项目基金会发行，发行总量设置上限且总量恒定，FGG 发行总量为 100 亿。发行通证的目的主要是项目生态中加入激励层，使 FGG 成为生态中的标准货币，促使整个生态能够良性循环发展。

初始通证的价格采用固定价格发行，价格的确定通过现金流折现法进行计算。

具体公式如下：
$$V = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+k)^i}, \quad n \geq 1, \text{ 且为正整数}$$

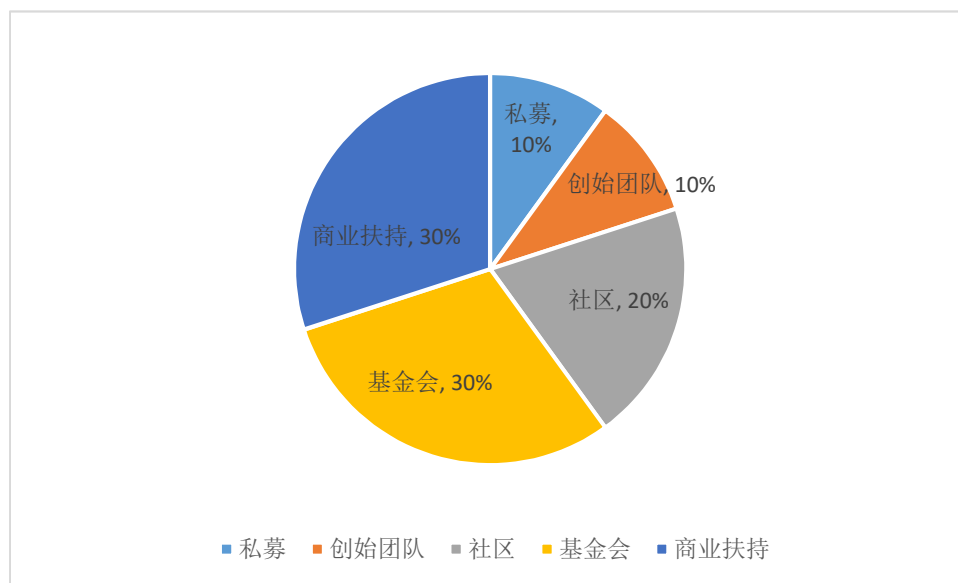
其中，D 表示在未来一定时期以现金表示的单个通证收益；k 表示在一定风险程度下现金流的合适的贴现率；i 表示未来的第 i 个阶段；V 表示通证的内在价值，即发行价的确定。

当所有发行的通证流通后且总市值达到初始市值的一定倍数以后，为保障通证价值稳定，可考虑增发通证，结果由基金会通过投票表决。通证增发过程由基金会通过会员共识和投票进行管理，其价值锁定、私募、释放、二级市场流转遵循同一合约机制。

新增发的通证价格采用市盈率法进行确定。由于增发时间不同，资金实际到位的先后会对效益产生影响，因此单个通证收益采用加权平均法计算较为合理。令新增通证发行价格为 P_t ，预期市盈率为 r_p ，单个通证收益为 R_t ，增发当年预测的通证收益为 I_p ，增发前通证数量为 T_f ，新增通证数量为 T_c ，增发时当前月份为 M。

$$\text{则 } P_t = R_t r_p, \text{ 其中, } R_t = \frac{I_p}{T_f + T_c(12 - M)/12}$$

2.通证的分配



通证分配机制

项目通证的初始配比如上图所示。

项目基金会作为项目的发行方，主动质押 30% 的通证，且基金会承诺此部分通证在前期不会流入二级市场。

项目商务扶持占 30%，用于促进项目的推广与发展，包括与各种泛文娱领域企业、机构与组织的战略合作，项目应用场景扩展等内容。

作为早期投资人，私募方最早参与生态投资，私募轮置换通证数量为总量 10%，置换价格按商定价格进行。私募的完成，使市场预先投入一部分通证，成为项目生态循环的基础。

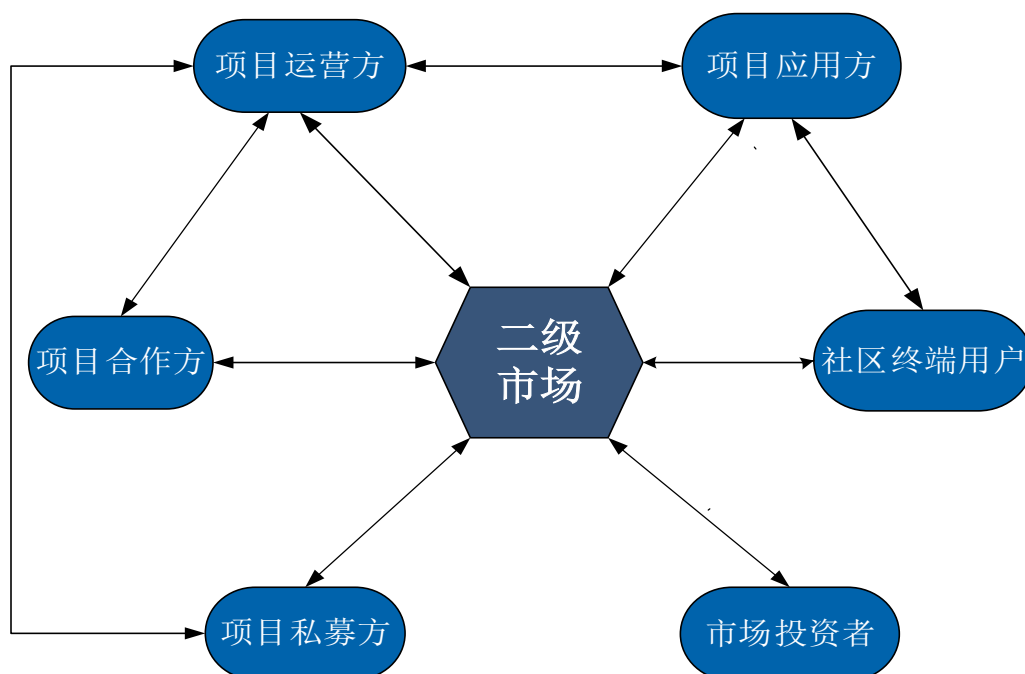
创始团队主要有技术和运营两部分，10% 的通证将逐年释放给团队成员，用于奖励团队为经济系统所做的贡献。

通证用于社群的激励占比为 20%，用于社区群的建设、维护和正常运转，促使系统交易数量的增加以及良性循环发展，部分将作为奖励给为社区发展壮大做出努力和贡献的成员。

（二）通证的市场流转

通证的初始流转主要是各参与方之间的内部流转。项目基金会不同部门负责对通证的初始分配以及管理参与方各种资源。通证释放后开始在二级市场进行流转，这里的二级市场主要是交易所。通证作为整个生态体系中“标准货币”，可以用资金购买。

整个生态中，项目运营方、项目合作方、二级市场投资者、私募机构、项目应用方、社区用户等都为流通的参与方，都可以以资金在二级市场置换一定数量的 FGG 通证，通过通证在二级市场价格的高低实现通证的交易和流通。



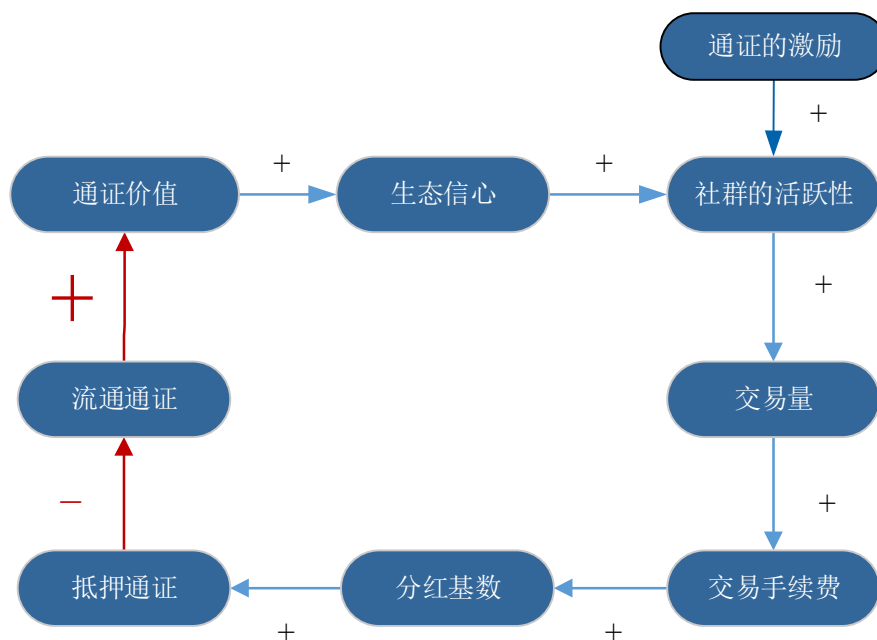
（三）通证价值升值与稳定

1. 通证价值升值

在通证的价值增长过程中，通证的激励一堆保持社群的活跃性以及交易量的持续增加非常重要。通证的激励机制吸引个人或者组织进入生态体系中，社群的活跃性增加，且通证的激励机制使生态组织力量变强，生态信心提振，进一步增加社群的活跃性。社群的活跃性增加，促使通证的流通和交易增加，同时交易行

为带来的新的通证激励，可进一步带动新交易行为的形成，交易量进一步增加。交易量增加，伴随交易产生的手续费增加，则用于分红的通证在价格不变的情况下变多，进一步促使抵押通证的数量增加，造成流通的通证数量变少，进而通证数量供给大于需求，通证价格上涨。通证价值上涨使得更多的人参与进来，进一步带动社群活跃度，并成为下一轮价格增长的基础条件。

同时随着越来越多的应用场景进入生态系统，以及各种资源的投入，生态力量加强，生态信心提升，通过促进社群的活跃性刺激 FGG 价值的增长。另一方面资源的持续投入伴随着各种交易的发生，通证的流通性则随之增加，则进一步促使 FGG 价值的提升。



通证价值增长逻辑关系

2.通证价值的稳定

通证获得流通性的前提下，还需要保证通证价格的稳定。通证的稳定与通证的升值并不矛盾，稳定机制的设立目的主要是减少通证价格的高波动性，降低风险。

通证价格稳定主要是通过通证的有序释放，通证的回购以及后续可能的通证

增发方式得到保证。

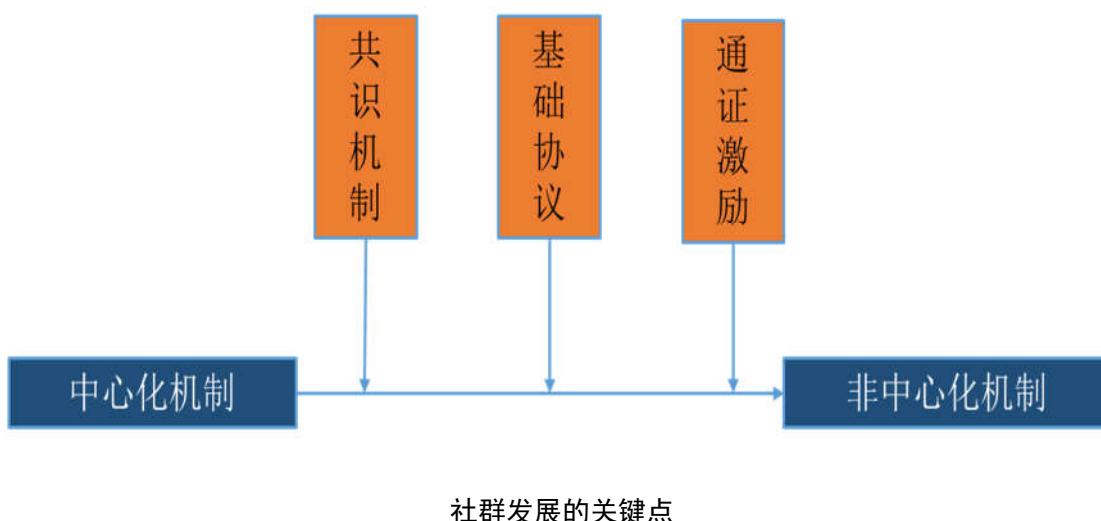
通证的有序释放。通证进入市场流通是逐步完成的，有序释放可缓解通证价值过高或过低的风险。

通证回购。当市场上通证价格下跌时，基金会以自有资源或者资金从市场回购通证，保证通证价格稳定并保持合理上涨。

通证增发。因为发行的通证初始总量恒定，伴随着后续资源和服务的持续注入，通证价值将呈现快速上涨趋势。为保障生态体系的正常运转和通证价值的大体稳定，则当所有发行的通证流通后且总市值达到初始市值的一定倍数以后，可考虑增发通证。

七、社群建设和发展

根据区块链技术的特点，社群的发展最终走向将是非中心化的运营模式，项目社群的发展从中心化运营机制转向非中心化机制的转变需要经过长期的发展才能实现。在社群发展过程中，共识机制是社群发展的基础，基础协议（智能合约）的存在是社群运营的规则，而通证的设计则是社群的激励机制，是社群发展的最根本动力。



项目落地过程中，针对社群的建设和发展过程中，将会重点关注以下内容。

1.形成社群共识

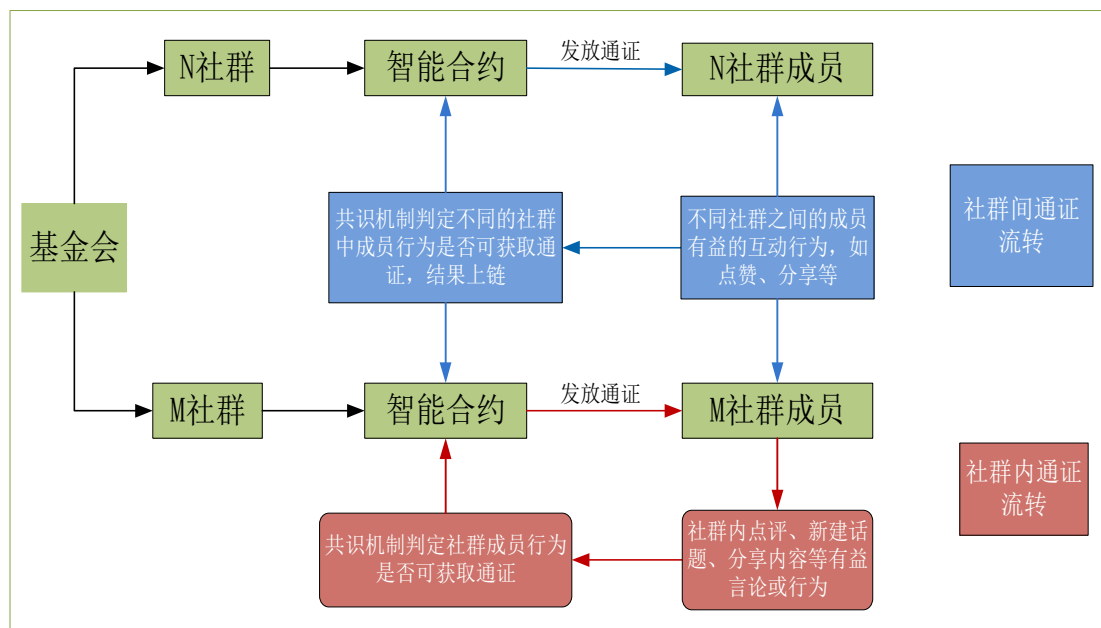
归纳和构建不同类型和不同阶段社群的特有属性,是形成区块链共识的前提和基础,这就明确社群场景。在项目中运营方、合作方、应用方、投资方、用户等项目参与方可建立各自社群,各参与方下根据职能、定位、行业等因素下企业或个人组成的社群也有所不同,在此之下还可以将社群再次细分。

项目社群组织既可能来自于传统的各种线上线下社群转化,也有可能来自于对特定共识及其智能合约认可的成员聚合,如代码维护社群,消费体验群、文娱活动群。不同的社群被创立之后才会有社群完善和基于智能合约的社群维护过程。

2.制定智能合约

由于不同社群在组成成员、活动类别、活动内容、成员共识、社群功能等方面的不同,相关方必会存在利益冲突。项目方将致力于以规则和制度的方式,形成利益冲突表达和利益冲突协商解决机制。智能合约必须能够处理社群静态情况下和动态情况下的利益分配原则,因时间、外部环境等因素变化导致的智能合约更新和更新原则,以及社群内部利益表达和冲突的处理原则。这就需要深入深入到社群存在的每一个场景和空间,实施精细化设计,研究设计社群成员与项目的共生共赢机制。

3.通证激励社群



社群通证流转

根据社群成员贡献评判标准和系统奖励措施，社群内通证的发放与收回由系统根据共识机制和智能合约自动执行。

在社群内通证流通过程中，社群成员在群内有分享参与活动经验、发起组织活动等有益社群的行为，社群共识机制判定该行为是否可获得通证奖励，智能合约根据反馈结果将通证发放给该社群成员，同样的，若社群成员不利于社群建设的言论或行为，社区管理平台有资格扣除社群成员的相应通证以示惩罚。

由于项目场景众多，通证将涉及到社群间的流通过程中，对于不同社群成员之间的有益行为，同样经过共识机制将判定不同社群中成员是否应该获得通证，将结果转至生态系统中，通过智能合约由基金会将通证奖励自动发放给不同社群中的成员。

八、项目生态联盟

为确保生态体系的健康良性发展，促进生态体系向更大规模、更高标准、更加健康的机能和更加准确的定位方向发展，项目联合各行业的头部企业，建立项目生态联盟，整合市场资源，解决产业痛点，重塑行业价值。

目前行业分工越来越细，但产业发展却反向呈现为全球布局和产业集群，单一产品和业务应用很难在市场上取得成功。项目生态联盟通过通证经济实现利益分享，快速促进产业链的演进与形成，通过构建多渠道、多层次、多角度网络式联盟，实现由小范围联盟向网络化的产业链联盟拓展。项目通过构建生态联盟，促进企业间的资源水平式双向或多向流通，提升整体创新力。

项目生态联盟具有以下基本特征。

第一，联盟以企业为主体。联盟是在独立企业之上的组织形式，联盟企业仍然保持独立性。

第二，联盟具有一定的法律形式。联盟的法律形式可以是书面的合作形式，按照签订的协议承担责任和享有权利；也可以是非营利组织形式，共同组建一个非营利组织作为产业联盟的执行机构；还可以是合资公司形式，共同出资组建一个公司作为产业联盟的执行机构。

第三，项目有特定的行业目标。项目生态联盟是为泛文娱行业目标设立的组织，联盟的目标是解决具体的行业共性问题，通过重构行业流程，重新塑造行业价值，打造全新的产业生态。

九、项目基金会

FGG 基金会致力于泛文娱生态的开发建设、治理透明度倡导和推进工作，维护生态社区的安全和谐稳定发展。前期通过基金会的良好治理，确保项目的可持续性、内部管理有效性及募集资金的安全性。

FGG 基金会将制定和完善决策制度，以保证 FGG 通证的可持续的发展。对系统生态内部事件进行决策，如通证是否增发，通证的回收机制确定等。基金会将根据事件的影响程度、影响范围等和发生的概率进行分级，按照优先级进行决策，对于优先级高的事件，基金会将优先进行决策。

FGG 基金会下设立理事会和监事会，理事会下设综合管理部、资金管理部和项目管理部，监事会下设监察稽核部。主要负责基金募集和通证管理工作，吸

纳行业的众多企业参与，并从社会、资本市场等进行资金的募集。

基金会的资金管理部对项目的投资运作和通证流通进行管理，作为资金管理方，资金管理部同时受到监事会及主链各个节点的监督。在初始阶段，资金管理部掌握项目的所有通证，以智能合约形式对通证进行初次分配，向市场分阶段有序释放通证。同时管理在一级市场通过通证募集来的资金，掌管通证的流通和交易。在项目的通证全部流通于市场后，后续的增发事宜也由其管理，制定具体通证发行方法和数量。项目管理部主要负责项目投资和管理，促进通证的流通增值，为基金会带来收益。

十、项目团队

Jason Hung



FGG 联合创始人。国际共识协会（ICA）创始人，同时也是移动技术，区块链生态系统，数字营销，人工智能和 ERP 相关业务的企业家和发明家。他在管理研发，IT，销售和咨询服务方面拥有超过 20 年的成功记录，并拥有 9 项技术相关专利。他还是大中华区正式的 PeopleSoft 和 JDE 解决方案负责人。他被评为 ICOBench 的顶级专家。

Linda Chen



FGG 联合创始人兼市场代表。曾在芝加哥期权交易所，北美信托，Xperiod 的许多开发项目中担任过实施经理。她在交易所、资产管理和银行系统方面拥有丰富的知识，同时，她也担任港交所顾问职位。

**Mayank Pratap**

FGG 技术负责人，拥有 MIT 博士学位。区块链技术底层工程师，技术专家，EngineerBabu 的联合创始人兼 COO，HuffingtonPost 签约作家。目前主要负责 FGG 的公链调研和开发工作。

**Simon Saval**

目前担任 FGG 的欧美市场运营负责人。区块链和加密货币品牌网站 Upfolio.com 联合创始人，连续创业者，区块链资深投资者，智力开发导师。

十一、产业发展规划

初期：选取适合的共识机制，搭建项目底层技术平台，实现锁仓，验证、传播、支付等基本功能，实现匿名转账和权限管理功能，保障用户的隐私以及数据的安全性。

中期：丰富平台功能、如数据挖掘、精准营销、文娱传播及收费功能、使产品更加丰富化、娱乐化、多元化。建立完整的服务体系，提升项目整体能力，如加强对社群裂变、通证设计、生态构建、共识机制以及面向不同应用和场景的智能合约的扩容等方面的研究。

长期：成为行业内首屈一指的区块链链改平台，并逐步丰富应用场景，扩大项目生态内容，业务领域覆盖整个泛文娱市场。强化生态自吸附能力，实现整个项目生态闭环。

十二、风险提示

1.系统性风险：指由于全域性的共同因素引起的收益的可能变动，这种因素以同样的方式对所有证券的收益产生影响。例如政策风险——目前不同国家对于区块链项目以及代币销售方式融资的监管政策不统一，存在一定的因政策原因而造成参与者损失的可能性；在市场风险中，若数字资产市场整体价值被高估，那么投资风险将加大。同时，系统性风险还包括一系列不可抗力因素，包括但不限于自然灾害、计算机网络在全球范围内的大规模故障、政治动荡等。

2.监管缺场风险：数字资产交易具有极高不确定性，由于数字资产交易领域目前尚缺乏强有力的监管，故而可能存在暴涨暴跌、受到庄家操控等情况的风险，个人参与者入市后若缺乏经验，可能难以抵御市场不稳定所带来的资产冲击与心理压力。虽然学界专家、官方媒体等均时而给出谨慎参与的建议，但尚无成文的监管方法与条文出台，故而目前此种风险难以有效规避。

3.团队间风险：当前区块链技术领域团队、项目众多，竞争十分激烈，存在较强的市场竞争和项目运营压力。本项目是否能在诸多优秀项目中突围，受到广泛认可，既与自身团队能力、愿景规划等方面挂钩，也受到市场上诸多竞争者乃至寡头的影响，其间存在面临恶性竞争的可能。

4.团队内风险：本项目汇聚了一支活力与实力兼备的人才队伍，吸引到了区块链领域的资深从业者、密码学领域的专家、具有丰富经验的技术开发人员等。作为区块链领域的先锋角色，团队内部的稳定性、凝聚力对本项目的整体发展至关重要。在今后的发展中，不排除有核心人员离开、团队内部发生冲突而导致项目整体受到负面影响的可能性。

5.项目统筹、营销风险：项目创始团队将不遗余力实现白皮书中所提出的发展目标，延展项目的可成长空间。由于本白皮书可能随着项目细节的更新进行调整，如果项目更新后的细节未被及时获取，或是公众对项目的最新进展不了解，参与者或公众因信息不对称而对项目认知不足，从而影响到项目的后续发展。

6.项目技术风险：首先，本项目基于密码学算法所构建，密码学的迅速发展

也势必带来潜在的被破解风险；其次，项目更新调整过程中，可能会发现有漏洞存在，可通过发布补丁的方式进行弥补，但不能保证漏洞所致影响的程度。

7.通证发行风险。目前有许多国家并不允许通证发行，通证需要在法律允许的其他国家或地区进行发行，在合规的框架下赋能实体经济。参与者需知通证在不同国家发行存在一定的风险。

8.目前未可知的其他风险：随着区块链技术与行业整体态势的不断发展，项目可能会面临一些尚未预料到的风险。请参与者在做出参与决策之前，充分了解团队背景，知晓项目整体框架与思路，合理调整自己的愿景，理性参与投资。