**附件：**

**河北软件职业技术学院**

**首届创业计划书设计大赛**

**项目计划书**

**项目名称：区块链+公益打造新型公益生态圈**

**参赛组别：岛市老八**

**团队成员：崔永杰 刘邵萌 王明智**

**指导教师：王德朕**

**河北软件职业技术学院**

**二〇一九年十二月**

**河北软件职业技术学院首届创业计划书设计大赛**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **项目名称** | 链公益 | | | | | |
| **参赛组别** | **岛市老八** | | | | | |
| **项目类型** | □“互联网+”现代农业  □“互联网+”制造业  □“互联网+”信息技术服务  □“互联网+”文化创意服务  □√“互联网+”社会服务 | | | | | |
| **团队名称** |  | | | | | |
| **团队**  **主要**  **成员** | **姓 名** | **性别** | **年龄** | **年级、专业** | | **分工** |
| 崔永杰 | 男 | 19 | 2018 启嘉 | | 策划、开发、服务链搭建 |
| 刘邵萌 | 男 | 20 | 2018 启嘉 | | Dapp开发 |
| 王明智 | 男 | 20 | 2018 WEB | | UI设计 |
|  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  | |  |
| **队长**  **联系**  **方式** | 手机 | 17692711124 | | 邮箱 | 1290148953@qq.com | |
| 通讯地址 | 河北软件 | | | | |

**目 录**

（以下为参考内容）

一、项目概述……………………

二、产品/服务介绍……………………

三、市场分析及预测……………………

四、竞争对手分析……………………

五、商业模式……………………

六、营销策略……………………

七、财务分析……………………

八、风险控制……………………

九、团队介绍……………………

十、未来规划……………………

十一、其他说明……………………

**一、项目概述**

通过此项目，我们励志于将公益事业向前再推动一步，我们希望人民对于公益事业的认知不止停留在募捐集资上，我们想让公益事业的开展更加透明，让爱心人士能够监视事业执行的完全流程；不仅如此，我们还希望在公开透明的事业开展基础上，让更多的爱心人士参与到事业的进展中，也就是说，您的爱心不再只是一声声的期盼，而是可以转变成更加有价值的建议来投入公益事业开展中。

**二、产品/服务介绍**

此项目是一款公益+区块链结合的Dapp，我们的理念是打造以项目为驱动的去中心化公益投资活动平台，并引入区块链技术来阐释了这款应用的设计理念。

当今社会的公益事业发展不断壮大，越来越多的人投身到其中，为公益捐献自己的一份力量，据统计，2018年公益募捐的资金达到了31.7亿元，这无疑是证明了当今社会对公益事业开展的重视。然而，这些大额资金也带来了很多的问题：资金流转不透明，爱心人士的钱进入了黑心无赖的包中；募集资金由中心化机构全权掌控，企业出内鬼也不过是家长便饭；公益款项先进入中心机构账户，再由机构进行操作处理，多层级操作增加了项目的成本，也给黑客有了可乘之机。

XX励志于解决上面的种种问题，我们希望通过：1.打造完整生态闭环；2.最大限度提高捐献透明度；3.智能合约自动化等手段来解决当今社会公益事业开展中的痛点。

在此之上，我们也积极迎合当今流量社会的趋势，打造专属于公益群体的生态活动圈，来促进公益爱好人的耦合性，缩小彼此的距离。

**三、市场分析及预测**

目前社会上的公益链条仍处于高诚信成本，低运转价值的尴尬现象，大百分比的运转资金来自于明星红人，距离“平民公益”能带来的社会价值还有很大差距，通过引入区块链技术来解决信任成本这一大难题，可有效解决资金流动不透明的这一阻扰难题，并通过在传统公益上进行积极创新，打造公益生态圈，拉近公益与老百姓们之间的距离。

**四、竞争对手分析**

区块链技术在当前公益领域的应用还没有一些成功的先例，这也给了我们很多的尝试机会，这里主要跟目前市场上的传统公益产品进行对比。

公益中国、水滴筹、杨帆公益等传统公益产品，主要面向的用户群为35-54之前的社会中间柱人群，这些人群有较强的经济能力来支持产品链的运转，但是上述产品的最大问题是都将公益绑在了钱上面，用户能做得事就是为公益事业开展做经济支持，所带来的回馈远不及付出。

**五、商业模式**

公益圈型Dapp

**六、营销策略**

打造分布式公益链条，我们作为链条的管理节点，可以在高额经济交易中获取一部分的利息，这些利息也都是公开在链条上，保证是一个用户可接受的范围。

产品前期主要面向的用户是20左右的年轻人，新型产品最需要的就是敢于去接受改变、创新的用户群。获得一定的用户量后，可以去对接社会上的主要公益执行者-公益组织或基金会，产品会主要围绕他们来提供一些特殊服务，并收取一定的回报。

通过区块链，我们可以保证我们的产品代码100%的透明公开，高诚信的交易规则可以使我们脱离新产品的可信成本这一难题。

做公益产品的目的比起赚大钱，我们更偏向于来创造更大的社会价值，比起前者，后者更能让我们得到满足感，我们也会将一部分资金投入我们产品链中的运转当中。

**七、未来规划**

实现公共链上云，降低数据上链的成本

加入联盟链，同其它权威部门展开合作