



链塔智库

—— Block Data ——

平台币生态研究报告

(平台返利模式现状及趋势)

2018年6月28日

前言

平台币，简单地说就是由数字货币交易平台发行的，以众筹为目的，并能应用于平台内部帮助实现平台功能的一类代币的集合。截至目前，链塔智库（BlockData）收录了36种平台币。

随着近期FCoin创新型交易挖矿模式的推出，涌现出大量交易挖矿模式的交易所，代刷交易单的黑产也日益猖獗。FCoin利用其交易挖矿模式发放其平台币FT，并对FT进行持币分红，利用这种机制，FCoin迅速累积用户量。FCoin在上市短短几天内交易量超过了火币、OKEX、币安，在二十天余后交易量爬至世界第一，甚至是第二至第七名的交易量总和，交易所的平台币FT相较于私募价格，最高也上涨百倍。

而纵观其他新老交易所，大部分平台都发行了自有平台币，并针对各自平台币做出了不同的用户激励机制：包括使用平台币享受折扣手续费、持币分红、持币参与平台业务、享受平台空投分红及平台手续费收入分红等。

链塔智库团队（BlockData）针对传统平台币以及新型平台币的运营模式进行分析并对平台币行业未来的趋势给出预测。

目录



PART.1

平台币综述



PART.2

平台币分析



PART.3

交易挖矿和返利生态分析



PART.4

用户生态vs项目生态



PART.5

行业趋势分析

PART.1

平台币综述

1.1 平台币定义及功能

平台币，简单地说就是由数字货币交易平台发行的，以众筹为目的，并能应用于平台内部帮助实现平台功能的一类代币的集合。截至目前，链塔智库（BlockData）归纳了36种平台币。比如币安、火币、OKEx发行的数字货币。平台币一般只在发行它的交易所中流通使用，并且相比常规数字货币，拥有更多的属性与使用方法。

平台类代币功能基本功能包括：

- 1.作为交易平台众筹的媒介；
- 2.充当平台内交易手续费，通常有一定折扣；
- 3.用于将来平台去中心化后的链上燃料，可以理解为支付给矿工的手续费；
- 4.用于参与平台的活动，比如分糖果，参与优惠活动等；
- 5.作为交易的中介币，与其他币种进行配对交易；
- 6.用于实现一些投资者的权利，比如回购，优先认购上市新币，收益分红等。

平台类代币基本功能

1.作为交易平台众筹的媒介

2.充当平台内交易手续费，通常有一定折扣

3.用于将来平台去中心化后的链上燃料，可以理解为支付给矿工的手续费

4.用于参与平台的活动，比如分糖果，参与优惠活动等

5.作为交易的中介币，与其他币种进行配对交易

6.用于实现一些投资者的权利，比如回购，优先认购上市新币，收益分红等

1.2 平台币发展进程

萌芽期

2013年比特时代（现在为AEX）就推出平台币TMC（时代币），被看做是平台币的鼻祖，TMC的模式是交易挖矿。

初创期-平台币1.0

BNB在2017年7月底ICO。火币和OKEx在2018年第一季度也对外发售了平台币。随后，很多交易平台推出自己的平台币。

发展期-平台币2.0

FCoin在2018年5月推出平台币FT，引发“交易及挖矿”模式的热潮。传统交易所纷纷出台激励机制，同时，涌现出很多新兴交易所。

数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

萌芽期-时代币(TimesCoin，简称TMC)是曾经的比特时代现如今的AEX于2013年9月12日推出的平台币，免费赠送给所有用户，每1个时代币等同于1个分红权利，比特时代交易平台产生的交易手续费中的50%，被用作分红奖励，该笔奖励按用户实际持有的时代币数量的比例进行分红，2015年3月2日起其平台已经停止TMC的免费赠送活动。TMC被认为是平台币的鼻祖，同时，也是最早开创“交易挖矿”模式的平台币。

TMC虽然开创了“交易挖矿”模式，但由于开展过早，市场认可度较低，因此，并没有发展起来。

初创期-平台币1.0：币安在2017年7月底ICO了其平台币BNB，发行总量2亿枚，ICO占1亿枚的份额。随后，火币和OKEx在2018年一季度对外发售了自己的平台币HT和OKB。这个时期的平台币的激励模式是让用户可以享受到一些特殊的权利，比如抵扣手续费，参与平台活动等。

基于三大交易所自身的用户规模，其上线的平台币具有一定的吸引力，用各种激励方式可以保证用户的忠诚度。这个阶段，平台币有用于生态建设的计划使得平台币有了更加实际的价值。

发展期-平台币2.0：FCoin在2018年5月推出FT，一时间，交易即挖矿的模式迅速火热起来。FCoin将交易手续费100%折算成等值FT返还给用户，同时，平台将手续费收入的80%返还给FT持有者。短短半个月，FCoin的交易量就冲到全球榜首，且超过第二到第七名的总和。随后，三大顶级交易所陆续宣战，纷纷推出自己的激励方式来吸引用户。同时，涌现出许多新兴交易所，纷纷效仿“交易挖矿+收入分红”的模式。

FCoin的突袭引发了平台币市场的混乱。FCoin一开始可以吸引流量，但吸引流量之后能否吸引更多的优质项目是个未知数。同时，当无法提供更多的项目种类时，用户的留存率可能也会下滑。

PART.2

平台币分析

传统平台币

平台币名称	交易平台	上线时间	模式
HT	huobi.pro	2018.2	手续费折扣、参与平台业务、空投分红、回购
OKB	OKEx	2018.3	手续费折扣、参与平台业务、空投分红、回购
JEX	JEX.com	2018.1	手续费折扣、参与平台业务、手续费分红、回购
KK	KKCoin	2018.3	手续费折扣、参与平台业务、空投分红、回购
Coins	币赢	2018.1	手续费折扣、参与平台业务、手续费分红
CEX	CEX	2017.12	手续费折扣、参与平台业务、空投分红
BNB	币安网	2017.7	手续费折扣、参与平台业务、回购
KCS	KuCoin	2017.9	手续费折扣、参与平台业务、挖矿
BIX	Bibox	2017.12	手续费折扣、参与平台业务
TMC	AEX	2018.1	交易手续费、手续费分红
ZB生态	ZB.com	2018.1	参与平台活动、空投分红
COB	Cobinhood	2017.10	手续费折扣、空投分红
UNIC	U-COIN	2018.1	手续费折扣、回购
BIG	BigONE	2017.7	参与平台活动
TCH	CoinTiger	2017.12	参与平台业务
DEW	DEW.ONE	2017.11	交易手续费
CEOcoin	CEO交易所	2017.10	手续费分红
OTB	OTCBTC	2017.9	手续费折扣
DT	DRAGONEX	2017.11	手续费分红

数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

新兴平台币

平台币名称	交易平台	上线时间	模式
HUBI	BIHUex	2018.6	100%挖矿、50%平台收入分红、10%回购
AAT	Aacoin	2018.6	100%挖矿、80%平台收入分红、10%回购
CP	CoinPark	2018.6	100%挖矿、100%平台收入分红
FCoin	FCoin	2018.6	100%挖矿、80%平台收入分红
OCX	X网	2018.6	100%挖矿、80%平台收入分红
NEAL	Coineal	2018.6	100%挖矿、80%平台收入分红
BKK	BKEX	2018.6	40%挖矿、100%平台收入分红
TTF	TTEX	2018.6	80%挖矿、80%平台收入分红
WBZ	Wanbit	2018.6	挖矿、平台收入分红、回购
BT	BTEX	2018.6	挖矿、平台收入分红
Coni	Coinbene	2018.6	80%平台收入分红
58B	58COIN	2018.6	50%手续费回购
TOPB	TopBtc	2018.7	50%手续费回购
PK	PARK.ONE	2018.6	挖矿、回购
CET	CoinEx	2018.6	挖矿、回购
ONE	OneChain	2018.6	挖矿
TCASH	EtherFlyer	2018.6	挖矿

数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

2.1 传统型平台币简述

下文以传统型平台币代表BNB以及HT为案例进行阐述及分析。

BNB，是由币安Binance平台发行的代币，其发行总量恒定为2亿个，对外公开发行1亿，且保证永不增发。BNB在币安平台上线后，每个季度将币安平台当季净利润的20%用于回购BNB，回购的BNB直接销毁，直至销毁到总量为1亿个BNB为止。

BNB用途

1. 手续费折扣：在币安平台上参与交易的用户，无论交易何种代币，在需支付交易手续费时，如持有足额BNB，系统会对所需支付的手续费进行打折（第一年50%，第二年25%，第三年12.5%，第四年6.75%，第五年无折扣），并按当时市值折算出等值BNB数量，使用BNB完成手续费的支付。

2. 上市费用：币安上市有投票制和审核制两种制度，这两种制度需要团队在市场中购买币安币作为上市费，目前还有大量币种在排队等待上市。

火币全球通用积分，简称HT，是由火币pro平台发行的代币，是基于区块链发行和管理的积分系统。HT发行总量限定5亿，100%用于赠送，其中60%（3亿）用于购买点卡套餐赠送（每日限量）；20%（1亿）用于用户奖励和平台运营；20%（1亿）用于团队激励，锁定期四年，每年解锁2500万。每个季度火币全球专业站收入的20%用于流通市场回购，回购的HT全部计提火币投资者保护基金，用于平台突发风险时对火币用户进行先行赔付，保护投资者权益。

HT用途

1. 手续费折扣：使用HT购买VIP，不同等级的VIP享有不同的手续费折扣，最高可获得5折交易手续费率优惠。
2. 法币交易区认证商家保证金：使用HT充当保证金，成为认证商家，获得一对一客户服务。
3. HT持有者专享活动：火币Pro会针对HT持有者不定期做专享活动，比如空投在火币全球专业站上交易的新币等。
4. 投票参与火币业务：火币会不定期向HT持有者发起投票，让HT持有者来参与业务方向和细节。比如，针对评级达到火币全球专业站上线要求的项目，使用HT可以为看好的项目投票，火币全球专业站优先处理。

2.2传统型平台币对比

1.BNB每季度回购后会销毁，HT回购后不会销毁

和币安的BNB一样，火币每个季度会拿收入的20%用于流通市场回购，但回购的HT全部用于火币投资者保护基金，在平台突发风险时对火币用户进行先行赔付，保护投资者权益，而不像币安是直接销毁，相当于回购的HT还是在火币手里。

2.BNB的手续费折扣逐年减少，HT不能抵扣，只能购买VIP抵扣

使用BNB支付的手续费优惠开始的第一年是5折，直到第5年无折扣，而火币的手续费优惠必须使用HT来购买VIP，且不同等级的VIP享有不同的手续费折扣，最高可获得5折交易手续费率的优惠。

3.BNB注重项目方生态而HT注重用户方生态

在币安上线BNB后，无论是投票制还是审核制，项目方都需要购买BNB作为上币费用，并且成立了自己的币安生态基金，以BNB投资项目（后文做详细阐述），以此来绑定项目方，形成自己的项目生态环境；而火币的HT更注重用户生态的运营，持有HT可以获得新币种的空投也可以对火币未来运营发展等方向进行投票，火币以此来增加用户粘性，形成自己的用户生态环境。

手续费第一年五折，逐年递减，第五年无折扣

使用HT购买VIP享受手续折扣，最高至五折

每季度使用收入20%回购BNB并销毁

每季度使用收入20%回购HT，并应用于投资者保护基金

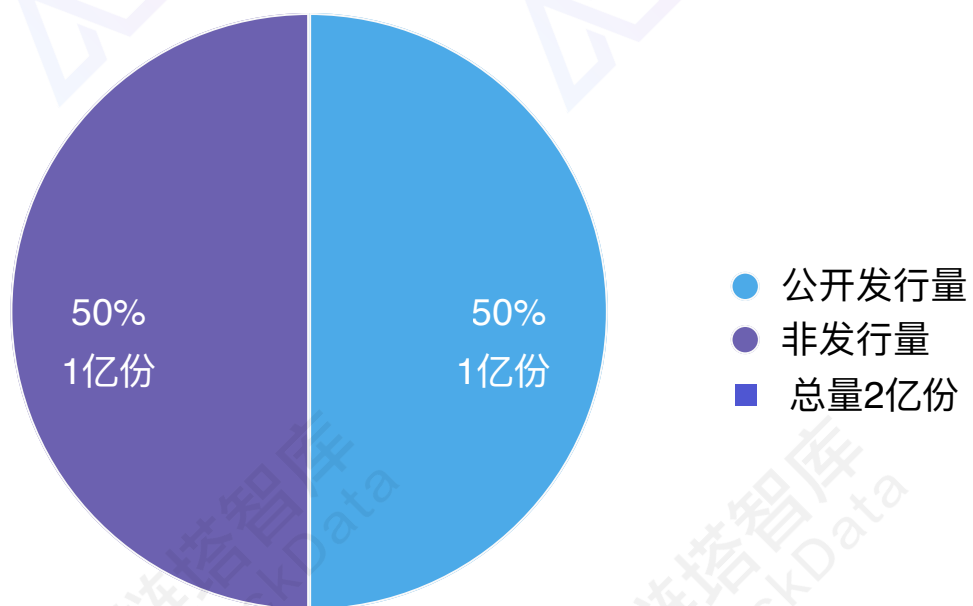
更注重项目生态

更注重用户生态

数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

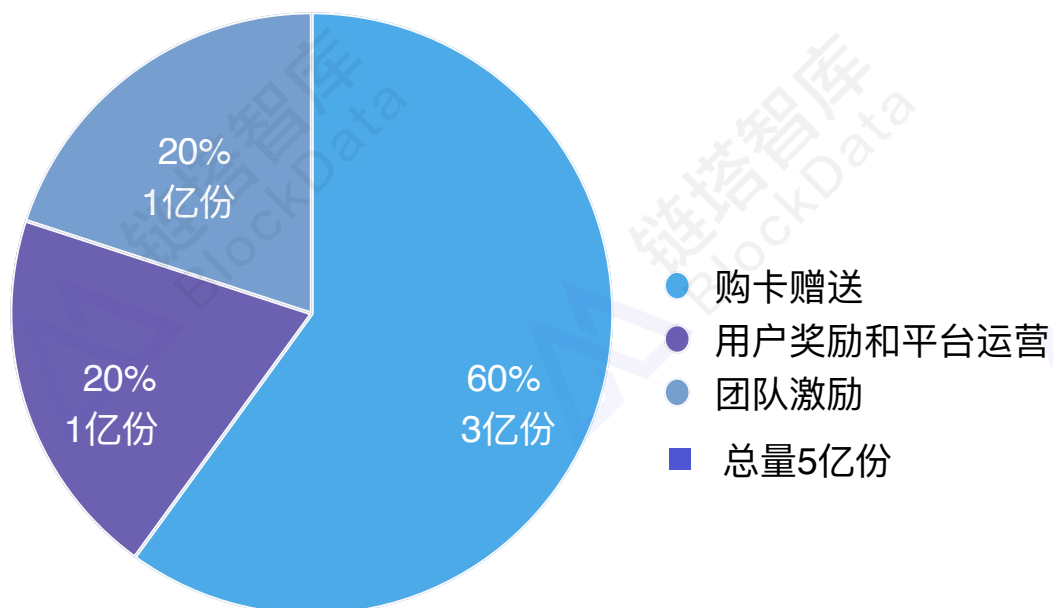
BNB分配情况



数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

HT分配情况



数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

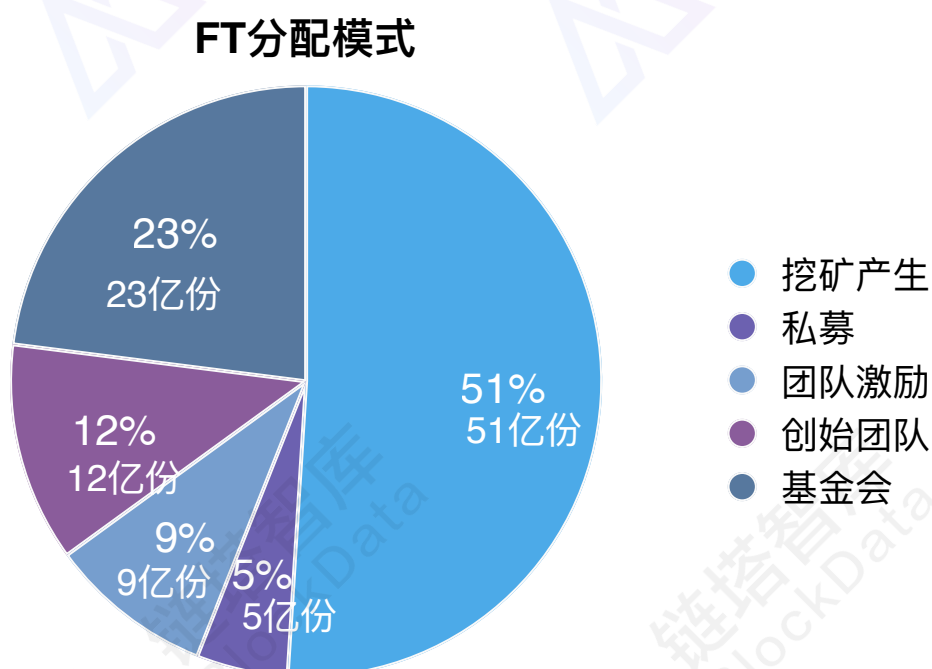
2.3 创新型平台币对比

根据前文中创新型平台币列表不难看出创新型平台币基本以交易挖矿以及收入分红的模式进行的。

FT是FCoin交易平台本身的权益证明，拥有创新的“交易即挖矿”机制。FT发行总量恒定100亿，永不增发。FCoin会将大部分收入及时分配给FT的持有者。同时，FT持有者共同享有社区的治理等各类权利。FT的应用在于：

- 1.交易手续费返还：用户交易手续费100%以FT的形式返还。
- 2.持币分红：平台收入80%分配给FT持有者，20%用于FCoin开发运营。
- 3.参与决策：FCoin社区通过发起智能合约投票，让FT持有者参与业务决策。业务决策范围包括手续费、交易品类等。
- 4.参与平台管理：FCoin社区委员会成员定期换届，FT持有者可以参与委员会成员的选举，也可以对平台的透明程度和委员会成员的尽职程度进行监督。

与传统平台币相比，创新型平台币FT对于用户生态的把握更为精准，所以吸引了更多用户涌入平台。FCoin在上市短短几天内交易量超过了火币、OKEx、币安，在二十余天后交易量爬至世界第一。



数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

PART.3

交易挖矿和返利生态分析

3.1 交易挖矿机制分析

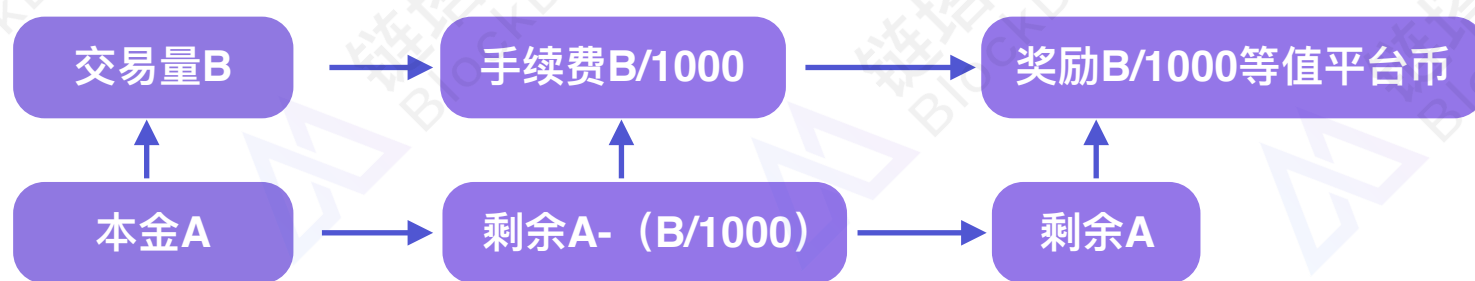
本部分以FCoin为例，阐述交易挖矿、返利生态体系。

在FCoin平台，获利方式分为两种。

1. 交易刷量分红（即交易挖矿）

本金A元，一天交易量B元，平台手续费千分之一即 $B/1000$ ，需要付给平台B元，本金还剩 $A-(B/1000)$ 元。相当于平台收了 $B/1000$ 元，付给用户平台币（按 $B/1000$ 等值平台币）。

其实就是相当于用了 $B/1000$ 元买了平台币。交易刷量模式下分红数量与本金无关，与当日交易量成正比，与当日交易手续费等值。



数据来源：链塔研究绘制

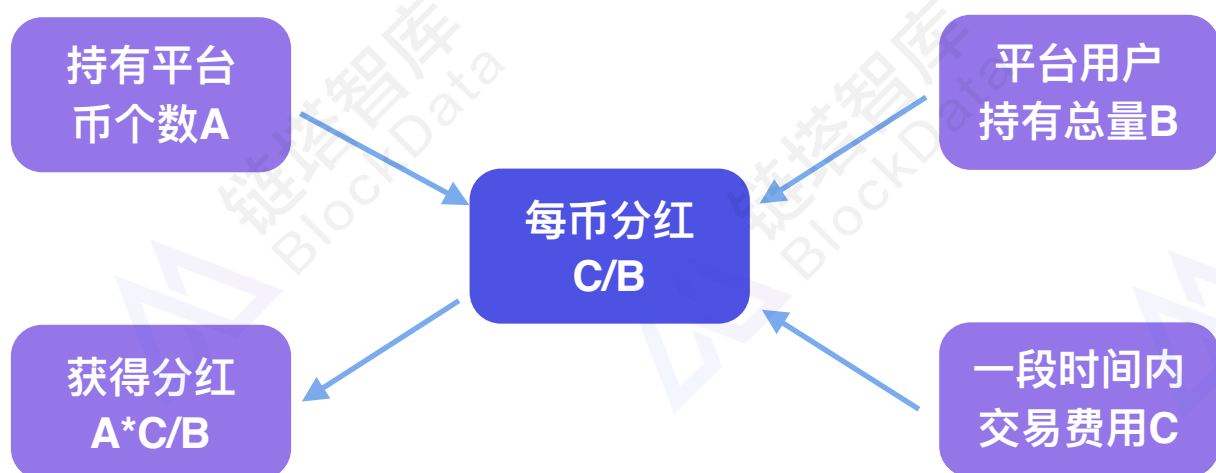
www.blockdata.club

3.2 返利生态分析

2. 持币分红（即返利生态）

用户持有平台币A个，整个交易平台用户有B个平台币。平台拿出一段时间内部分交易手续费C，那么 C/B 就是用户每个币的分红。

分红和交易刷量获得平台币，是两件事。



数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

PART.4

用户生态vs项目生态

4.1 用户生态类平台及项目生态类平台币简述

用户生态类平台币：用户生态类平台币主要应用于运营及维护用户社群，增加用户粘性等功能，以此来吸引新用户以及增加老客户粘性。进而通过庞大的用户人群吸引项目来平台上币。



数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

项目生态类平台币：项目生态类平台币主要服务于项目，增加项目与平台间的合作关系，以此来吸引新项目以及维护老项目。进而通过大量的优秀项目吸引用户来平台投资。



数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

用户生态模式和项目生态模式是相反的，前者是通过用户的积累来吸引项目，后者则是从优质项目的角度来吸引用户。

4.2 用户生态类平台币分析

以平台币OKB为例，OKB主要应用于用户生态运营及维护。

OKB就是数字资产交易平台OKEx发行的Token，代表OKEx数字交易平台的加密数字权益。其拥有以下几个特点。

1.零手续费OKB交易区：OKB作为OKEx平台内的通用货币进行交易，加快OKB的流通与需求，同时可享受零手续费。

2.OKB手续费折扣：用OKB支付交易手续费可以享受专属折扣。

3.认证商家特权：使用OKB做保证金可以成为认证商家，在法币交易中享受更多便利条件。

4.全球合伙人：持有OKB有机会成为OK全球合伙人，享受最高80%的邀请人手续费分成等福利。

5.专业投资人：锁仓超过50万个OKB且符合条件的投资人可以成为OKEx专业投资人，参与项目上市决策且可以进行跟投。

6.项目上线投票权：用户可以使用OKB对申请上线OKEx交易的全球优质区块链项目进行投票，以决定其能不能上线，并可获得项目方返利。

7.超级投资组合：OKB与市值前五的公有链Token一起，组成全球首个区块链ETF—OK06ETT。

8.快乐星期五每周分红：每周五根据OKB持有量占比及持有时长，当周交易手续费的50%

1

0手续费OKB交易区：OKB作为OKEx平台内的通用货币进行交易，加快OKB的流通与需求，同时可享受零手续费

5

专业投资人：锁仓超过50万个OKB且符合条件的投资人可以成为OKex专业投资人，参与项目上市决策且可以进行跟投

2

OKB手续费折扣：用OKB支付交易手续费可以享受专属折扣

6

项目上线投票权：用户可以使用OKB对申请上线OKEx交易的全球优质区块链项目进行投票，以决定其能不能上线,并可获得项目方返利

3

认证商家特权：使用OKB做保证金可以成为认证商家，在法币交易中享受更多便利条件

7

超级投资组合：OKB与市值前五的公有链token一起，组成全球首个区块链ETF--OK06ETT

4

全球合伙人：持有OKB有机会成为OK全球合伙人，享受最高80%的受邀请人手续费分成等福利

8

快乐星期五每周分红：每周五根据OKB持有量占比及持有时长，当周交易手续费的50%

数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club

4.3项目生态类平台币分析

币安交易所平台币BNB除了用户生态属性外，更拥有项目生态属性。2018年5月31日下午，币安举办线上投资沟通会，这个线上沟通会议主要面向机构投资者。

币安区块链孵化器（Binance Labs）负责人表示，币安拟成立10亿美元的币安生态基金。

Binance Labs是以研究院+孵化器+生态基金为结构的孵化器。

研究院：以研究区块链技术和数字货币经济为驱动；

孵化器：以孵化和投资为主，为顶尖的区块链和数字货币人才、企业、社区赋能；

生态基金：社会影响力基金，不以高投资回报为导向，不仅仅服务于币安，更服务于整个生态。

币安将作为LP为币安生态基金提供资金支持，同时还将挑选约20家投资机构作为该基金成员，并宣布陈伟星与杨俊发起的打车链，成为币安Labs团队亮相的首个战略孵化项目。

作为币安的生态基金成员，享有给Labs优先推荐项目的权限，币安会定期推送申请Labs投资的项目给币安生态基金合作机构，所有投资用币安币（BNB）完成。

币安Labs目前已经投资了4个项目，分别是数字货币MobileCoin，高性能公链Oasis Labs，智能合约的防卫Certik，合规众筹平台Republic。

币安

币安区块链孵化器

研究院

孵化器

生态基金

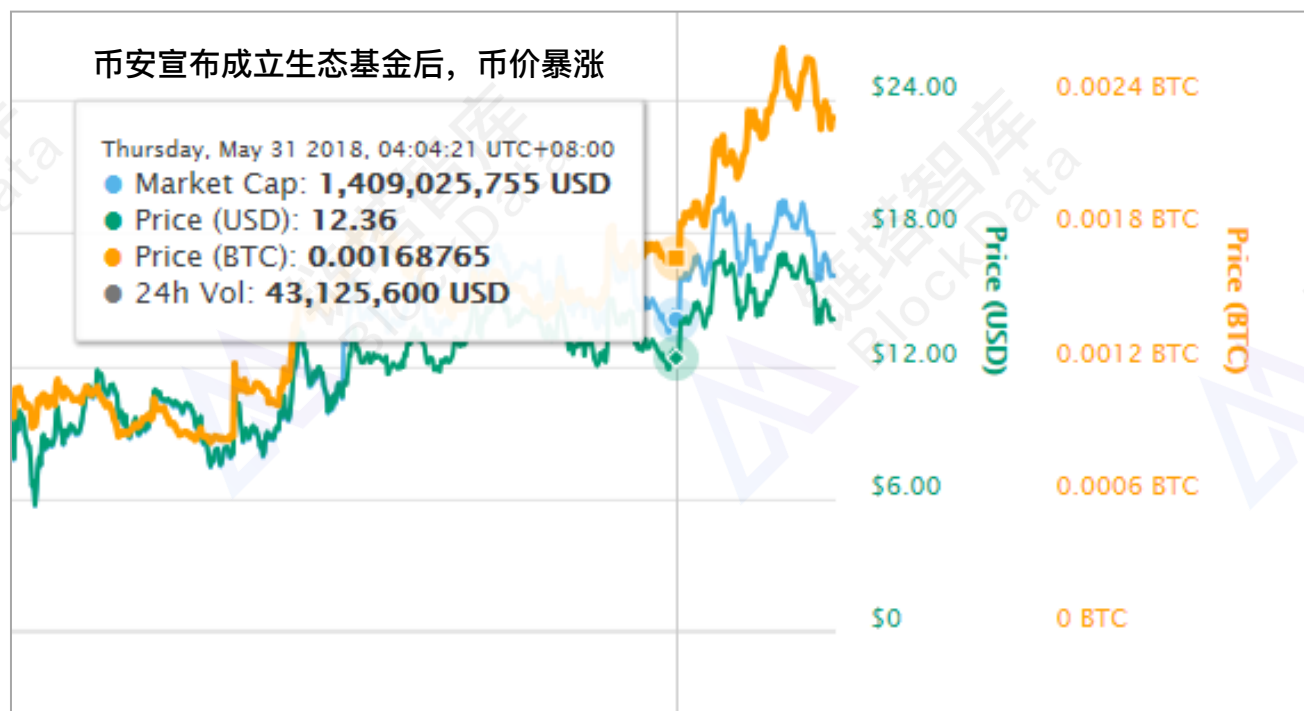
以研究区块链技术和数字货币经济为驱动；

以孵化和投资为主，为顶尖的区块链和数字货币人才、企业、社区赋能；

社会影响力基金，不以高投资回报为导向，不仅仅服务于币安，更服务于整个生态。

数据来源：链塔研究绘制

www.blockdata.club



图片来源：coinmarketcap

www.blockdata.club

PART.5

行业趋势分析

平台币行业趋势分析

1

挖矿模式撼动了市场行情，热度褪去后恐被淘汰

2

变相ICO存在风险，警惕“资金盘”模式

3

挖矿模式的平台币行业壁垒越来越高
后入者生存困难

4

平台币市场将恢复稳定，市场交易规模增加

1.挖矿模式撼动了市场行情，热度褪去后恐被淘汰

FCoin“100%免手续费而且将平台手续费收入的80%赠送给FT持有者”的经营模式会诱导用户为获得分红和奖励疯狂刷单，以利益驱动而来的用户，也会更容易因为利益而离开。这种负反馈的生态现状是不健康的，会破坏平台币市场的稳定性，引发大量的泡沫。当热度过去之后，如果没有稳定的流量，也吸引不了优质的项目，那么除了流量本身不具有任何生态价值的FCoin将会被市场淘汰。

2.变相ICO存在风险，警惕“资金盘”模式

以平台币为基础的返利和交易挖矿模式，用户实际在用其他有价值币种交换平台币，其实低估了平台币的价格风险：作为新创立的币种，不可能一直维持高价。当平台币价格不能维持在高点甚至遇到恶意砸盘的时候，用户的利益会受到极大损害。作为运营者来讲，一直维持高补贴，同时将币价保持在高位，是不可能做到的事情，而一旦当这两件事情停止，用户也会迅速撤离。模式即会停止。

3.挖矿模式的平台币行业壁垒越来越高，后入者生存困难

不够成熟的挖矿、奖励模式，也会成为平台币的一大绊脚石，甚至直接关系到平台币的未来潜力。随着越来越多的交易所加入挖矿模式的市场，市场规模加大，竞争更加激烈，行业门槛越来越高，后入者的生存必然会越来越困难。目前，已有部分交易所倒闭或破产。如CATTLEEX交易所于2018年6月15日宣布破产，仅存活6天，由于投资人的撤资以及无法满足绝大部分的矿工的拉盘要求，用户纷纷砸盘提现，导致平台已无法正常经营。因此，挖矿模式的交易所的混乱形式已在警示人们，其未来发展道路充满挑战。

4.平台币市场将恢复稳定，市场交易规模增加

在市场热潮逐渐褪去之后，人们会更加理性地看待平台币市场，交易所平台币行情会趋于稳定，总体交易规模会继续增加。目前，基于用户需求，交易所平台币的应用超过了市场上90%的代币，需求较大。因此，平台币市场将继续推出优惠福利，分享部分交易或降低交易费用，投资者可以在不必花太多时间的情况下获得更多利润，交易规模进一步扩大。

法律声明

知识产权声明

本报告为链塔智库BlockData制作，报告中所有数据、表格、图片均受有关商标和著作权法律保护，部分数据采集自公开信息，知识产权为原作者所有。我们相信数据的价值，我们同样相信分享也能创造价值，我们欢迎各组织和个人采用我们的报告和数据，在此之前告知我们即可。

免责条款

本报告中所载所有内容为链塔智库分析师通过访谈、市场调查、信息调研整理及其他方式方法获得，并结合链塔智库独有的数据和分析资源，建立相关预测模型估算而得，为区块链行业从业者提供基本参考，受研究方法和数据获取渠道所限，本报告只提供受众作为各类市场活动参考资料，不构成任何投资或交易买卖建议。如果访问者依据本报告信息进行投资或进行交易买卖而遭受损失，本公司对此不承担责任。

链塔智库

链

我们深刻认识到区块链数据的价值，专注用深度数据赋能区块链产业。

塔

我们关注每一个细分领域的头部项目，Top X只是我们展现的手段。

智

我们只与业内顶尖的合作伙伴、区块链专家、行业分析师为伴，提供专业的数据服务。

库

我们拥有全球最全的区块链项目库，时刻扫描和追踪全球区块链动态。

我们是链塔智库 推崇专注专心专业，坚持公开公正公平，“天赐时代 睿见未来”，预见更多可能。

全球首家区块链数据服务提供商



扫码关注
公众号



扫码进入
小程序



网址: www.blockdata.club



微信订阅号ID: liantazhiku

链塔智库合作伙伴

独家大数据支持平台: TalkingData

联合发布媒体（排名不分前后）:



媒体深度合作伙伴（排名不分前后）:





链塔智库
— Block Data —

全球区块链数据服务提供商

1500+项目入库/800+机构入驻/100+专家学者观点



扫码关注公众号
ID: liantazhiku



扫码进入
小程序

『链塔智库BlockData』，全景式扫描和追踪全球区块链公司/项目，提供深度数据服务，专注于区块链行业研究、分析、项目评级。全球最全的区块链项目库1500+（数据每周都在更新）。