



# PLEDGE CAMP

下一代众筹

白皮书 2.2 版



# 引言

Pledgecamp 是下一代众筹平台，采用区块链技术确保安全和问责。

- 资助人由去中心化托管机制保护其资金
- 发起人获得广泛的项目支持，享受较低的平台费用
- 平台用户通过帮助平台取得成功来赚取代币

Pledgecamp 团队此前已在 Kickstarter 募集了数百万美元，是该平台资金募集高居前 1% 的众筹专家。

本白皮书概述了一种全新众筹生态系统，该生态系统为雇佣服务引入了市场网络 and 为众筹研究引入了知识中心。Pledge 币 (PLG) 和 Camp 股份 (CS) 双代币经济不仅为平台提供动力，还可对用户为生态系统所做出的贡献进行补偿。

这种经济模式的设计目标是令网络中所有参与者的激励手段保持一致。这个目标将通过资助人保险等保障功能和代币经济的设计来实现。

我们希望您通过阅读此白皮书了解我们的愿景并加入我们，成为未来用户。请确保只在 <https://pledgecamp.com> 阅读最新版本的白皮书及其他官方信息。

## 免责声明

本文件仅用作教育目的。本文件不构成任何合作或证券及任何其他投资的邀请或要约。本文件的目的是介绍潜在的未来 Pledgecamp 平台之愿景和可行性。本文件尚在完善中，如有重大变化会也可能不会另行通知。

本文件包含前瞻性陈述或与当前对于未来事件的期望和观点相关的信息。在某些情况下，此类前瞻性陈述会通过以下词语或表述体现，例如：“也许”、“将会”、“预期”、“预计”、“目标”、“估计”、“打算”、“计划”、“寻求”、“认为”、“潜在”、“继续”或上述词语的否定形式，或是其它可以作为前瞻性陈述标志的类似表述。尽管本文件中包含的前瞻性陈述是基于 Pledgecamp 所认为的合理假设做出的，但风险、不确定性、假设和其他因素可能会导致实际的结果、表现、成果和体验与前瞻性陈述中所表达、暗示或理解的期望有所不同。鉴于此类风险，潜在投资者不应过分依赖这些前瞻性陈述。风险和不确定性包括但不限于以下风险因素中所明确的风险和不确定性。所明确列示的并非与 Pledgecamp 运营相关的全部因素。Pledgecamp 没有义务更新任何前瞻性陈述以反映本文件开首所列日期之后的事件或情况。

本文件中的资料受版权保护。未经许可复制和/或传输本文的部分或全部内容可能违反适用法律。版权所有 2019 Pledgecamp Holdings LTD 保留所有权利。联系地址：Maples and Calder, Ugland House, S Church St, George Town KY1-1104, Cayman Islands。

# 目录

|                           |    |                |    |
|---------------------------|----|----------------|----|
| 前言                        | iv | 第六章：<br>代币经济   |    |
| 定义                        | v  | Pledge 币 (PLG) | 18 |
|                           |    | Camp 股份 (CS)   | 18 |
|                           |    | 代币发放概述         | 19 |
|                           |    | 代币分配           | 20 |
| 第一章：<br>众筹简介              |    | 第七章：<br>业务概述   |    |
| 定义                        | 1  | 使命与愿景          | 23 |
| 市场规模                      | 1  | 核心顾问           | 24 |
| 社会经济影响                    | 2  | 创始人            | 24 |
|                           |    | 开发团队           | 24 |
|                           |    | 商务/营销团队        | 25 |
|                           |    | UX/UI 团队       | 25 |
|                           |    | 代理机构           | 26 |
|                           |    | 赞助人            | 26 |
|                           |    | 路线图            | 27 |
|                           |    | 竞争对手           | 28 |
| 第二章：<br>众筹存在信任<br>问题      |    | 常见问题解答         | 29 |
| 缺乏问责                      | 5  |                |    |
| 欠缺透明                      | 5  | 附录             | 32 |
| 中心化                       | 6  |                |    |
| 第三章：<br>解决方案就是 Pledgecamp |    |                |    |
| 资助人保险                     | 7  |                |    |
| 运作方式                      | 8  |                |    |
| 示例                        | 9  |                |    |
| 去中心化                      | 10 |                |    |
| 第四章：<br>Pledgecamp 生态系统   |    |                |    |
| 市场网络                      | 12 |                |    |
| 知识中心                      | 13 |                |    |
| 第五章：<br>用户管理员             |    |                |    |
| 审核流程                      | 15 |                |    |
| 示例                        | 16 |                |    |
| 管理员奖励计划                   | 16 |                |    |

# 前言

我是 Randi Zuckerberg。我是 Zuckerberg Media 的创始人、作家、电台节目主持人，也是热爱科技的创业家。

我在多个不同网站参加过众筹。我有过一些不错的体验，但也经历过很多根本无法兑现的产品的经验。

尤其在这种新经济下，许多人在与陌生人的互动中倾注了大量信任。开发资金托管机制或根据所实现的特定重要节点分阶段停用资金的机制将会越来越重要。

因此，我一直对智能合约和加密货币以及区块链中的部分开发深感兴奋。我认为，我们终于来到了身居世界各处的人们能够共同参与周全、智能且具备创业精神项目的世界。

是时候让众筹在全球范围内触手可及了，让那些即使项目根本没有开展也照样收取费用的中介退出舞台，让人人团结一致，实现创业愿景。

我认为自己是创业精神的赞助者。我每天早晨醒来都会想：“我怎么才能支持更多创业者？”更重要的是，我该如何扩大对创业者的支持规模？如果我能支持 Pledgecamp 这样的项目，那将会给千百万创业者带来募集资金的新机遇和新方法，对我而言，这就是愿景所在。

能够真正支持并赋能创业者，这就是梦想所在。

**Randi Zuckerberg**

Zuckerberg Media 创始人兼首席执行官



# 定义

## 资助人

众筹活动的财务出资人。

## 资助人保险

Pledgecamp 独有的保障功能，确保活动资金通过智能合约托管。

## 悬赏

用户为发起人完成简单的营销、创意或其他任务并获得 Pledge 币作为回报。

## 活动

具有固定融资期限和目标的众筹项目。

## 活动押金

由发起人发起的可退还安全押金，以鼓励提高透明度。

## Camp 股份 (CS)

非交易性的代币资产，授予某些用户“管理员”身份并决定其补偿。

## 发起人

发起众筹活动的创业者或团队。

## 大众

参与众筹的用户基础。

## 众筹

去中心化的融资模式，通过由个人组成的网络筹集资金。

## ERC20

用于在以太坊区块链上发行代币的技术标准。

## 零工经济

由于服务而签订通常按需、短期合约的劳动力市场。

## 知识中心

由 Pledgecamp 用户创建并维护的众筹和商业知识数据库。

## 认缴

对活动的财务出资。也叫做对某项活动“认缴”或“赞助”某项活动。

## Pledgecamp

结合了区块链众筹优势的去中心化众筹平台。

## Pledge 币

可用于付款和参与 Pledgecamp 功能的 ERC20 代币。

## 智能合约

以去中心化方式在区块链上运行的软件功能。

## 智能大众

Pledgecamp 独有的赋能用户基础，可通过出资赚取第二收入。

## 投注

提交代币，在一段时间内不使用或转让该代币。

## 代币

经常用于促进智能合约功能的数字区块链资产。

## 第一章： 众筹简介

定义  
市场规模  
社会经济影响

## 第二章： 众筹存在信任问题

缺乏问责  
缺乏透明  
中心化

## 第三章： 解决方案就是 Pledgecamp

资助人保险  
运作方式  
示例  
去中心化

## 第四章： Pledgecamp 生态系统

市场网络  
知识中心

## 第五章： 用户管理员

审核流程  
示例  
管理员奖励计划

## 第六章： 代币经济

Pledge 币 (PLG)  
Camp 股份 (CS)  
代币发放概述  
代币分配

## 第七章： 业务概述

使命与愿景  
团队  
战略合作伙伴  
顾问  
赞助人  
路线图  
竞争对手

## 常见问题解答

## 附录

# 第一章

## 众筹简介

定义、市场规模和社会经济影响。

“众筹，即通过支持者网络筹集资金，可能是最具颠覆性的新型金融模式...我们估计，随着时间的推移，众筹可能会带来规模达 1.2 万亿美元的机遇。”[1]

- Goldman Sachs Research; The Future of Finance (2015)

现代众筹发端于 2008 年金融危机之后，当时许多创业者发现自己不可能通过传统银行和机构获得融资。[2]

在线平台让创业者可以从支持者社区直接募资，无需和专业投资人有特殊关系。让自由市场决定哪些项目能够获得资金，而不是由精英风险资本家们私下交易。

## 定义

众筹（也称为基于奖励的众筹）是以交付商品或服务来换取资金支持。在线众筹平台牵线项目与资助人时通常会收取一定百分比的费用，通常为 5%。[3]

值得注意的是，像 Kickstarter 和 Pledgecamp 这样基于奖励的众筹平台通常不允许股权或代币发行类的众筹，然而 Pledgecamp 未来的路线图可能包括此类服务。

## 市场规模



## 全球众筹交易额

2018 年全球收入汇总数据和 2022 年全球未来收入预测。



图 1 全球众筹交易额[4]

图表显示，众筹可有效填补资金缺口，验证产品理念，并为社区带来显著回报。通过众筹成立的组织现已创造了几十亿美元的收入、数千个工作岗位，吸引了数百万美元的后续风险投资。[5][6]

| 公司                | 募资总额                  | 结果                                    |
|-------------------|-----------------------|---------------------------------------|
| Oculus            | 250 万美元   9500 名资助人   | 被以 20 亿美元收购 (Facebook)<br>创造了商业 VR 行业 |
| Pebble Technology | 3300 万美元   21.2 万名资助人 | 被收购 (Fitbit)<br>创造了智能手表行业             |
| Peak Designs      | 2000 万美元   9.5 万名资助人  | 8 项成功活动<br>#1 众筹最高的活跃公司               |

图 2 知名众筹公司[7][8][9]

## 社会经济影响

AOL 创始人、亿万富翁和慈善家 Steve Case 这样引述众筹的潜力：

“我们通过基金会、基金和银行筹集资本的框架很大程度上已经体制化，众筹则有可能带来根本性的改变，使其成为更加个人化，更加直接的投资框架。”[10]

换言之，众筹改变了对金融的控制，使其从排他的寡头垄断走向大众化的社区。众筹在经济上连续不断的成功将是平等与社会的胜利。

风投和领投的平均距离只有 70 英里，风投资金只有 2% 投向由女性创办的公司。另一方面，众筹让传统上遭到风投忽视的非沿海地区也可获得资金支持，此外众筹对女性也更加包容，事实上，女性实现众筹目标的比率要比男性高出 13%。[11][12][13][14]





## 众筹的大众化影响

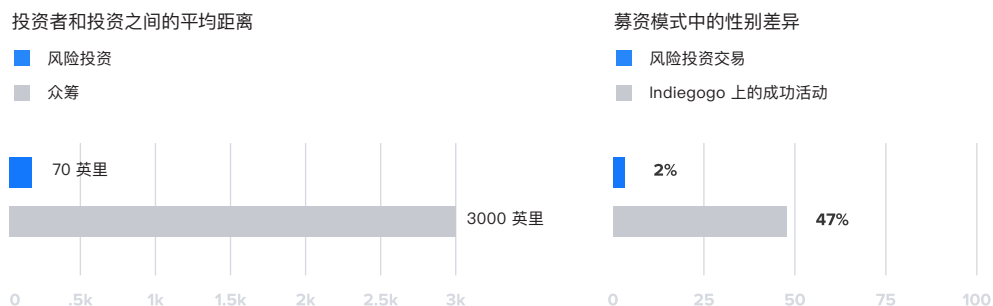


图 3 众筹的大众化影响[15][16][17]

据世界银行估计，来自发展中国家或地区的 3.44 亿户家庭每年可为以中国、东亚、中欧、拉丁美洲/加勒比海和中东北非地区为主的众筹项目额外带来 960 亿美元。[18]根据该报告，这一数字将是风险投资金额的 1.8 倍。

这说明人们对包容性和去中心化募资的态度发生了全球性的改变，也说明众筹有着巨大的未来机遇。那么，问题来了，当前的众筹模式做好抓住这一巨大潜力的准备了吗？

第一章：  
众筹简介

定义  
市场规模  
社会经济影响

第二章：  
众筹存在信任问题

缺乏问责  
缺乏透明  
中心化

第三章：  
解决方案就是  
Pledgecamp

资助人保险  
运作方式  
示例  
去中心化

第四章：  
Pledgecamp  
生态系统

市场网络  
知识中心

第五章：  
用户管理员

审核流程  
示例  
管理员奖励计划

第六章：  
代币经济

Pledge 币 (PLG)  
Camp 股份 (CS)  
代币发放概述  
代币分配

第七章：  
业务概述

使命与愿景  
团队  
战略合作伙伴  
顾问  
赞助人  
路线图  
竞争对手

常见问题解答

附录

# 第二章

## 众筹存在信任问题

问题围绕着透明度、问责制和中心化。

“因使用本服务产生的任何相关伤害或损失，Kickstarter 不承担任何责任。我们不介入用户间的任何争端...我们不监督项目的表现或准时性。”[19]

-Kickstarter; 使用条款 (2018 年)

当前的众筹平台缺乏能够保护资助人资金以及向项目发起人问责的保障功能。结果就是，这些平台上的项目失败率极高。

以 Kickstarter 为例，这是品牌认可度最高的众筹平台。沃顿商学院教授 Ethan R. Mollick 通过对 Kickstarter 众筹项目的研究发现，延迟交付的项目比例高达 85%，而未能兑换交付承诺的比例为 14%。[20][21]

| 公司              | 募资总额     | 结果                                |
|-----------------|----------|-----------------------------------|
| Cooltest Cooler | 1300 万美元 | 产品仅交付 1/3，需要资助人额外出资               |
| Ouya 游戏主机       | 850 万美元  | 交付延迟 超过 3 个月，而且先为亚马逊发货，而不是先向资助人交付 |
| Superscreen     | 250 万美元  | 延迟 10 个月突然取消。未退款。                 |
| Zano 无人机        | 350 万美元  | 登记破产，交付亦告失败                       |
| Skully 头盔       | 240 万美元  | 登记破产，交付亦告失败，遭遇法律指控                |

图 4 Kickstarter 失败统计表[22][23][24][25][26]

从数字可以看出该问题对用户信心的影响。仅在 Kickstarter 一家，失败项目吸取的资金总额就高达 5 亿美元<sup>1</sup>，在该网站的 1570 万名用户中，仅有不到三分之一支持第二个项目。[27]

1. 图表数字由截止 2019 年 1 月 31 日 Kickstarter 36.5 亿美元的“成功金额”乘以所引用的 14% 失败率得出，当项目交付内容与承诺不符或根本没有交付即视作失败。

要让众筹发挥出上述全部潜力，我们必须解决下列三个核心问题：



### 1. 缺乏问责

一旦发起人在众筹活动中成功筹集资金后，他们就会按自己心意支配资金。如果承诺的期限到了却还没有结果，资助人除了抱着希望等待之外无计可施。

平台不让发起人对自己的承诺负责，成为这种高失败率的同谋。这是因为，对发起人问责会令平台承担争议仲裁员或托管机构的责任，从而产生调解责任和管理费用。

与此相反的是，出资通常被标记为“捐赠”，使得资助人几乎无法通过法律途径挽回损失。[28]无论是由于管理不善还是缺乏准备，发起人都能花光全部资金，然后丢到脑后。

那么发起人能够在发起时夸下海口，交付时滥竽充数却不必承担任何后果也就不足为奇了，其结果就是平台项目频繁延期和经常失败。人们因此感到失望，生态系统中的信任遭到破坏。



### 2. 缺乏透明

众筹活动会在预定时间后结束，这会激励发起人将优先级放在营销上，在可用时间内尽可能多地筹集资金。

一段光鲜的营销视频加上描述页面是有效的募资手段，路线图和公司情况披露的优先级则次之。资助人只能在发起人未提供任何实质性信息的情况下分析高度营销化的活动。

这就在发起人和资助人之间形成了信息不对称，让资助人无法保护自己。由于Kickstarter对发起人个人信息的核实是私下进行的，资助人可能会以为允许项目挂牌即意味着活动的营销宣传是经过验证的，是属实的。然而，Kickstarter并不会为其挂牌流程背书。[29]

激励发起人披露更多个人身份和企业运营的相关信息将会降低资助人的投资风险，提高其对模式的信心。



### 3.中心化

中心化进一步约束了众筹扩大规模的能力。目前，Kickstarter 发起人必须居住在指定的 22 个国家或地区之一，只占全球国家或地区总数的 11%。[30]需要处理多种货币以及挂牌项目中心化筛选流程的挑战，导致众筹必须花费巨额管理费用和物流费用才能在规模上实现全球化。

此外，中心化意味着掌握控制权的各方可以随意施加任何限制和排他性条款——而这也是众筹一开始出现时要解决的机构性投资问题。

举例而言，Kickstarter 需要发起人持有银行账户和主要银行的借记卡或信用卡，但全世界还有 38% 的人口不在这套金融体系之内。[31]此外，平台已经选择禁止能量饮料以及其他一些完全合法产品进行募资。

中心化的实际问题之一在于，依赖于挂牌费商业模式会激励平台方无视质量，从而尽可能地挂牌更多的活动。正如金融学教授 Cumming 和 Hornuf 在《众筹经济学》(The Economics of Crowdfunding) 中所指出的，众筹“依赖的不是风险投资最终取得成功，而是募资活动的成功”。[32] 中心化将控制者的财务激励置于较高的优先级，而不是以服务参与者为己任。

## 第一章： 众筹简介

定义  
市场规模  
社会经济影响

## 第二章： 众筹存在信任问题

缺乏问责  
缺乏透明  
中心化

## 第三章： 解决方案就是 Pledgecamp

资助人保险  
运作方式  
示例  
去中心化

## 第四章： Pledgecamp 生态系统

市场网络  
知识中心

## 第五章： 用户管理员

审核流程  
示例  
管理员奖励计划

## 第六章： 代币经济

Pledge 币 (PLG)  
Camp 股份 (CS)  
代币发放概述  
代币分配

## 第七章： 业务概述

使命与愿景  
团队  
战略合作伙伴  
顾问  
赞助人  
路线图  
竞争对手

## 常见问题解答

## 附录

# 第三章

## 解决方案就是 Pledgecamp

区块链和众筹的适时联合。

“如果平台计划在中长期运营，那就应该按照 Rochet 和 Tirole (2003) 的规定，采取良好的激励措施，为包括投资人在内的全体市场参与者的利益服务。”[33]

-Cumming 和 Hornuf, 《The Economics of Crowdfunding》

要让生态系统取得长期成功，就必须激励各方向共同目标前进。众筹时，为了成功交付产品，发起人和平台也应该和资助人进行同等投资。

Pledgecamp 通过智能合约引入问责和透明度，通过包容的、富于回报的代币经济与用户利益保持一致，解决了长久以来困扰众筹的问题。

众筹在核心意义上就是去中心化的，是大众化的，但是正如第二章所提到的，在当前的实施中，它变得中心化，变得充满限制。区块链的分布式属性从逻辑上就适合众筹，现在就可以让众筹拥有这些亟需的功能。

## 资助人保险

资助人保险是 Pledgecamp 独有的保障功能，通过使资助人能够监控其出资使用情况来加强执行问责制。一份智能合约托管一定百分比的活动资金，当项目到达各重要节点时释放给发起人。在募资之前即定义好重要节点，这样发起人和资助人从一开始就清楚自己的期望。



图 5 资助人保险流

资助人通过民主投票验证这些重要节点。需要注意的重点在于，资助人并不具备左右发起人决策管理的投票权。投票是专门的分布式验证及调解方法。

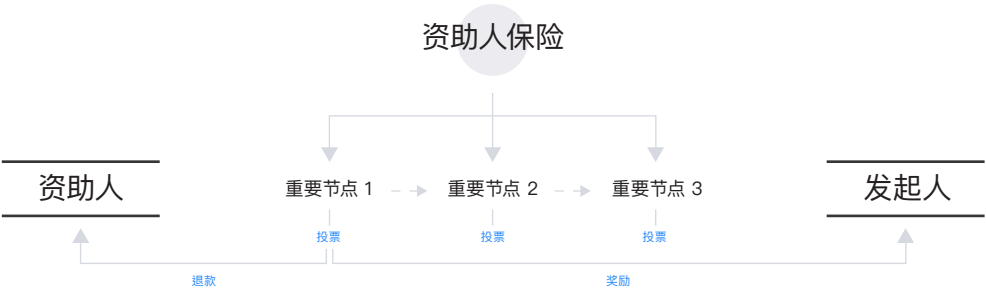


图 6 资助人保险基金

有了区块链和智能合约，资助人保险才成为可能。创建智能合约基本上是免费的，判断自动进行，并且可以保证执行，无需律师团队。并不需要中心化的参与方承担资金保管或继承用户争议的调解责任。这些由承受资金风险的资助人本人负责。

### 运作方式

发起新活动前，发起人需要提供标有重要节点的详细路线图，并确定对其项目而言合适的资助人保险数额。发起人提供的资助人保险越高，其必须支付的挂牌费用就越低。

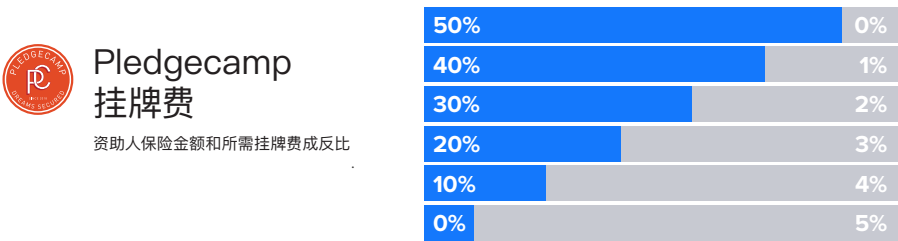


图 7 资助人保险和挂牌费之间的关系

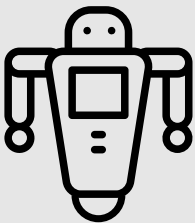
活动成功筹集到资金后，资助人保险将由智能合约自动持有，该合约编写了各方一致同意的重要节点和投票日。投票日临近时，发起人可以展示进度证据，证明自己的资金使用是正当的。

除非资助人以“无信心”的多数票决定取消活动，否则活动将持续至完成。如出现这种投票结果，资助人会根据资助人保险金额获得部分退款，也不会再从发起人处得到产品。

有了投票系统，即使发生延迟，发起人也有机会展示自己并继续项目。由资助人评估发起人的进度和可信度，从而决定是否继续项目。保持透明和沟通的发起人可能具有维持资助人信心并克服延期问题的能力。

这样，资助人保险就为发起人创造了有力的激励，使其愿意设置更为现实的截止日期，并在项目生命周期内保持透明和负责 - 即使有时出现挫折，这也是一个理想的结果。

## 示例

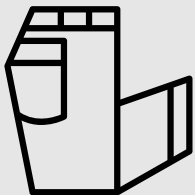


下方例子为假设性质，仅用于演示：

Carol 正在开发一款能够叠裤子的机器人。她将 40% 的资金用于资助人保险，并承诺在六个月内拿出原型产品。

募资成功，六个月后，Carol 分享了一支视频，视频里原型产品和承诺的一样在叠裤子。有了这样的证明，资助人相信她能够交付最终产品，并同意将剩余的资助人保险资金释放给 Carol。Carol 利用这笔最终注资按照承诺交付了完成开发的机器人。资助人很高兴，Carol 也能够开始新的业务。

另一个例子：



第一个重要节点到来，但 Carol 无法证明把钱花在了原型产品上，资助人发现她的主要制造商合作伙伴因为没有收到钱已经终止合作。超过 51% 的资助人投票认为她未能尽到义务，决定取回资助人保险。因为 Carol 提供了 40% 的资金作为资助人保险，所有资助人收回了初始出资的 40%。在这种最糟的情况下，资助人遭受了损失，但至少可以控制结果并挽回部分资金。

## 活动押金

在 Pledgecamp 开始新活动之前，发起人必须在挂牌前预缴押金，这笔钱将获得安全保障，并且是可以取回的。如果在网络上散播假冒品，则押金会遭受惩罚性扣减，激励发起人在推广项目时更加透明。

如果发起人执行了包括但不限于上传商业注册文件、身份证明、合同证明、知识产权注册、代码存储库、个人参考等“透明度任务”，甚至参加视频直播回答问题，则活动押金将全额退还。每项举动都会退还固定金额的押金，直至全额退还。

举例而言，发起人可能会选择披露五项最适合其项目的内容，并取回相应金额的押金。尽管区块链无法自动核对这些披露内容的真伪和价值，但公开这些信息就让大家有了仔细检查和评估它们的机会。资助人可以使用这些累加信息进一步提出问题并做出明智的决定。募资期结束后，就将部分或全额退还活动押金。

如果发起人拒绝执行这些任务，则任何未退还的活动押金将在活动启动时被罚没。发起人则需要对资助人做出解释，为何自己宁愿损失押金也不愿意提高透明度。

## 去中心化

Pledgecamp 的最终目的，是根据激励创造开放的分布式创新模式。在众筹领域，最有价值的资源就是大众本身，在于其中所蕴含的技能、知识以及关系。Pledgecamp 致力于让“智能大众”成为可能，这是获得赋能的用户基础，能够为生态系统做出比单纯的商品价值更大的贡献。



### 内容创作

YouTube 视频、博客帖子、信息图制作、徽标/品牌设计等



### 社交媒体宣传

分享链接、转发推特、在 FB、IG 等平台发帖，提高发起人活动的曝光率。



### 调查问卷创建

填写调查问卷，帮助收集市场研究数据。让其他人完成问卷可获得额外 PLG 奖励。



### 本地化/翻译

将营销材料、产品材料或产品手册翻译成其他语言，扩大覆盖范围。

图 8 智能大众的贡献



由自动代币付款所支持的零工经济让发起人能够轻松地按需雇佣临时工作人员，帮助项目走向成功。为用户赋能，使用户能够将自己的热情和技能货币化，创造出任何用户都能创业，人人都能赚取第二收入的环境。

这些简单的任务也叫做“悬赏”，包括社交媒体上分享活动、撰写评论或提供研究数据，还可为发起人执行创意任务或提供翻译服务。达到自动、可扩展、可追踪、全球化，使用加密货币可以很大程度上可以加以实现。

此外，去中心化挂牌系统也让网络规模的扩张摆脱了中央筛选的约束。任何潜在的发起人在缴纳活动押金后即可挂牌活动。这笔押金可减少网络上的假冒品，由去中心化的管理员系统维护质量控制。

管理员是通过删除诈骗项目、滥用行为和非法活动实现系统策划管理的用户。管理员有很强的激励去合作并履行职责，因为他们的酬劳直接与自己的表现以及平台健康挂钩。

为了让自己的去中心化生态系统变得完整，Pledgecamp 又额外引入了两个市场：市场网络 and 知识中心。有了 Pledgecamp 的智能区块链应用程序，我们能够促进大众彼此间的信任和协作，释放全球众筹潜力。

## 第一章： 众筹简介

定义  
市场规模  
社会经济影响

## 第二章： 众筹存在信任问题

缺乏问责  
缺乏透明  
中心化

## 第三章： 解决方案就是 Pledgecamp

资助人保险  
运作方式  
示例  
去中心化

## 第四章： Pledgecamp 生态系统

市场网络  
知识中心

## 第五章： 用户管理员

审核流程  
示例  
管理员奖励计划

## 第六章： 代币经济

Pledge 币 (PLG)  
Camp 股份 (CS)  
代币发放概述  
代币分配

## 第七章： 业务概述

使命与愿景  
团队  
战略合作伙伴  
顾问  
赞助人  
路线图  
竞争对手

## 常见问题解答

## 附录

# 第四章

## Pledgecamp 生态系统

市场网络 and 知识中心让 Pledgecamp 生态系统变得完整

“区块链是能够真正实现点对点交易的平台，是真正的‘共享经济’...是时候入场了。”[34]

-IBM ; Blockchain and the Sharing Economy 2.0 (2016)

众筹只是发起人万里长征中的一步。成功的创新取决于找到合适的合作伙伴和信息。市场网络 and 知识中心这是在此前提下建立的。

当前平台无法向发起人提供这些额外资源。在许多情况下，初次创业者没有广博的专业人员关系网络，也缺乏判断合适合作伙伴的能力。在 Pledgecamp，任何创业者都可以通过安全、去中心化的方式搜索值得信任的帮手。

有了代币的激励，这些市场的参与者可以通过开放、去中心化的方式互动。

## 市场网络

市场网络是去中心化的服务市场，发起人可以雇佣专业人士为自己的项目工作。无论是发起人还是担心信任和付款问题的供应商，都可以通过市场网络获得显著优势。

因为每个项目都是独一无二的，服务提供商和客户之间的适配性就显得非常重要，在应对复杂项目时，人们重点关注建立长期关系。这就需要一个具备社交网络功能的市场 - 因此就有了“市场网络”。[35]

在 Pledgecamp，发起人可以查看供应商的评价，这些评价记录在区块链上，是不可篡改的，并且对所有人开放。通过查看过往客户名单和成功或失败的历史，发起人获得寻找可信帮手的可靠方式。

使用智能合约可以基本免费地起草和执行供应商协议，并且使用像 Pledge 币这样的加密货币付款意味着跨境转移和交易费用不再是问题。

其他优势还包括，区块链上的付款合约是透明的。在收到资金时，供应商对支付承诺将有信心，资助人将看到资金使用是符合承诺的。透明度的提升可以让潜在资助人获得信心，让他们更能够去信任和支持发起人。



图 9 市场网络的好处

总之，使用市场网络的发起人可以向资助人证明自己具备执行项目的合作伙伴。资助人知道智能合约按照承诺确保将款项支付给这些合作伙伴，那么在出资时也会具有信心。供应商也将知道，好的工作表现将永远记录在区块链上，决定他们未来的业务好坏。因此，激励措施要和促进合作和共同取得成果保持一致。

## 知识中心

知识中心将专门针对大众创业、产品开发和众筹专业知识进行编目。信息获取通常决定了成功还是失败，目前在众筹知识论坛和数据库领域还未出现明确的市场领袖。

本章将主要包括一个问答论坛和一个可搜索的数据库。从一般众筹查询到特定项目的问题，信息范围无所不包。智能大众的成员将有机会进行回答并建立自己的声誉，甚至可以获得奖励。

知识中心将由社区推动，也将有重大激励措施鼓励市场网络供应商做出贡献。参与其中的供应商将通过稳定流量的信息内容和回答用户问题展示其专业知识。获得点赞以及被社区选为最佳答案都有助于供应商在平台上累积声誉和地位。

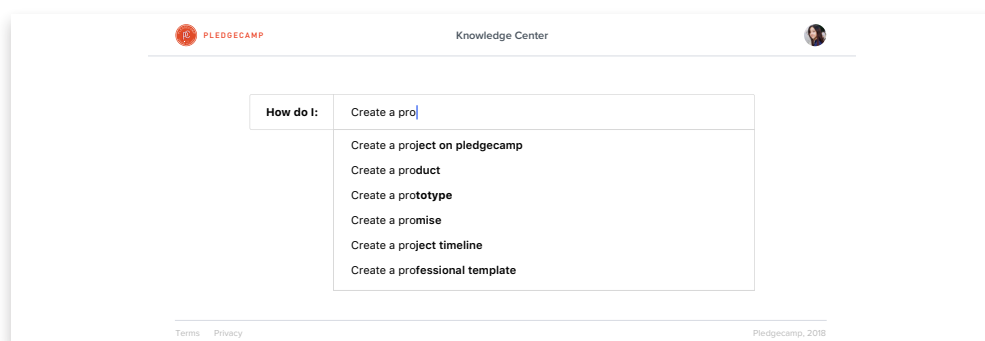


图 10 知识中心搜索

第一章：  
众筹简介

定义  
市场规模  
社会经济影响

第二章：  
众筹存在信任问题

缺乏问责  
缺乏透明  
中心化

第三章：  
解决方案就是  
Pledgecamp

资助人保险  
运作方式  
示例  
去中心化

第四章：  
Pledgecamp  
生态系统

市场网络  
知识中心

第五章：  
用户管理员

审核流程  
示例  
管理员奖励计划

第六章：  
代币经济

Pledge 币 (PLG)  
Camp 股份 (CS)  
代币发放概述  
代币分配

第七章：  
业务概述

使命与愿景  
团队  
战略合作伙伴  
顾问  
赞助人  
路线图  
竞争对手

常见问题解答

附录

# 第五章

## 用户管理员

去中心化的管理员管理用户行为，以此换取平台费用。

“群体中的所有人都做最有利于自己和群体的事的时候，群体就是最佳状态。”[36]

- 诺贝尔经济学奖得主，John Nash

在 Pledgecamp 上，用户最终为活动的挂牌、策划和成果负责。因此，平台成功的责任就分散到了整个参与者网络，并且需要分布式审核。

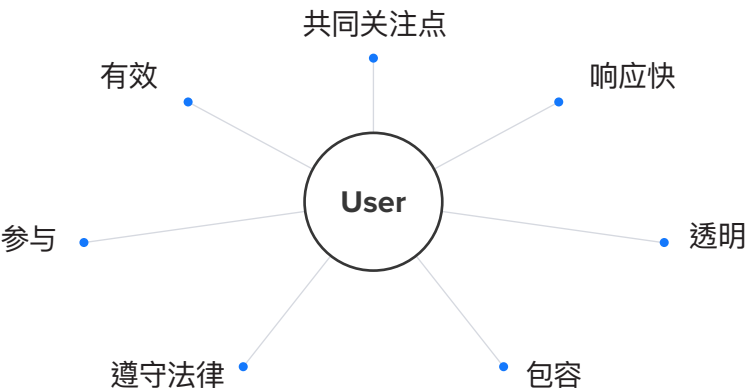


图 11 有效管理的支柱

管理员通过删除违反服务条款的挂牌和用户行为来执行维护系统运行状况的关键功能。管理员需要展示自己已在平台投注来获得执行该工作的权利，确保自己的个人利益与其他用户和整个平台的利益保持一致。这样，管理员就有动力就真相达成一致并抵制腐败。

管理员执行该角色会获得平台挂牌费作为补偿。管理员通过自己的行为让平台越成功，获得挂牌费的比例就越高。这样，管理员的补偿就和平台的健康和成功发展绑定了。

# 审核流程



## 审核流程

- 1. 用户举报涉嫌违反服务条款的行为
- 2. 具有显著统计意义的举报将触发审核流程
- 3. 采取纠正措施需要 7 名或以上管理员达成共识
- 4. 管理员长期履行自己的职责会得到挂牌费作为奖励

图 12 审核流程

发现有害行为的首要责任在于大众自己。任何用户只要怀疑存在欺诈、滥用或其他非法活动，都可以举报违规行为。违规行为由 Pledgecamp 服务条款定义，并由社区设定。当举报数量或比例变得具有统计意义时，问题将交由管理员评审委员会解决。

将由 12 名随机分配的管理员组成评审委员会，于 24 小时对该问题做出决定。为防止串通，他们的身份将会保密。触发纠正措施需要至少 7 名评审委员达成共识。如有必要，可分配额外管理员，直到至少达到 7 票。

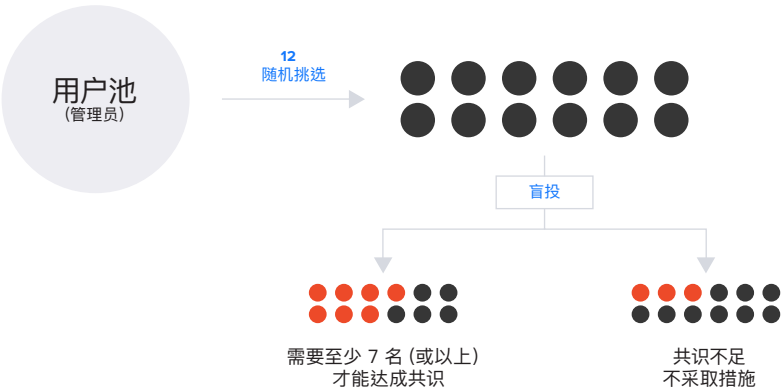


图 13 管理员流程

一旦达成共识，管理员身份及其决定将被公开，以揭露任何潜在的可疑行为。如果被怀疑滥用职权，则该管理员可能会被举报并提交给其他管理员，以确定是否发生了不良行为。此外，被召集而未投票达到三次的管理员将失去其身份，其补偿将在罚没后发放给其他管理员。

管理员系统是基于谢林点 (Schelling Points) 的博弈论概念（见附录 1.0）和世界各地所采用的试验程序实施的。系统可在管理员达成共识的情况下，利用平台的启动数据进行优化。



## 示例

下方例子为假设性质，仅用于演示：

Bobby 在 Pledgecamp 上发现了新推出的活动，承诺将制作能够生产非法毒品的设备。这显然违反了服务条款，并且有损平台形象。Bobby 举报了该活动并向其他用户表达了自己的担忧，其他用户也举报了该活动。

8 名管理员同意该活动应当取消，1 名不同意，3 名未投票。在达成足够的共识后，活动资金将自动退还，活动押金将被罚没入平台储备金，并且该活动将关闭，以免继续筹得任何资金。



另一个例子：

在另一个例子中，Bobby 发现一项活动，他和其他人怀疑活动做了虚假声明。投票后，只有 4 名管理员认为有充分证据怀疑其欺诈，因此允许活动继续。此后，潜在资助人仍然能够看到 4 位独立管理员同意该活动有值得怀疑的理由。Bobby 可以在发起人随后发表的评论中自由表达自己的担心，营造一种资助人可以做出明智决定的透明氛围。

## 管理员奖励计划

管理员，尤其是作为中心化控制和治理的替代，对平台的持续健康起着关键作用。因此，给予的补偿应与其作用的重要性相称。

挂牌费用是补偿的合理之选，因为该费用代表了在管理员管理下创造的实际经济收益，并将随着平台的成功和影响力增长而增长。

管理员必须将 Pledge 币投入非交易部分，以展示自己的利益与平台利益一致。投注至平台的 Pledge 币总数必然少于 Pledge 币的固定供应总量。

管理员的补偿应按此公式确定：

$$C(p) = F(p) * \frac{CS_{user}(p)}{CS_{tot}(p)}$$

- C 是管理员的补偿
- F 是从活动收取的总费用
- $CS_{user}$  是用户的 PLG 平均投注额
- $CS_{tot}$  是未偿付的 PLG 平均投注总额
- (p) 代表当前周期

等式右边的第一项  $F(p)$  表示平台在当月收取的全部挂牌费用。用管理员的 Pledge 币投注额 ( $CS_{user}$ ) 除以 Pledge 币 ( $CS_{total}$ ) 的投注总额，然后乘以该费用。

简单来说，假设管理员持有平台所有投注 Pledge 币的 5%，则管理员每月将获得 5% 的挂牌费用。

每个周期，包括等待期的 Pledge 币投注平均值均为强制执行，以防用户在计算之前突然增加其 Pledge 币的投注额。

定期补偿发放是强制执行的，因为管理员需要保持“值班”状态，并在一段时间内负责地履行其职责。如果按照每次投票孤立地向管理员付款，那即便有可能让管理员随着时间推移保持责任心，其挑战性也极大。此外，为每次投票标价是不切实际的。相反，因为管理员可能要在一段时期内的任何时间按召唤采取行动，那么定期发放补偿将使这样的角色随着时间推移感到满意。

## 第一章： 众筹简介

定义  
市场规模  
社会经济影响

## 第二章： 众筹存在信任问题

缺乏问责  
缺乏透明  
中心化

## 第三章： 解决方案就是 Pledgecamp

资助人保险  
运作方式  
示例  
去中心化

## 第四章： Pledgecamp 生态系统

市场网络  
知识中心

## 第五章： 用户管理员

审核流程  
示例  
管理员奖励计划

## 第六章： 代币经济

Pledge 币 (PLG)  
Camp 股份 (CS)  
代币发放概述  
代币分配

## 第七章： 业务概述

使命与愿景  
团队  
战略合作伙伴  
顾问  
赞助人  
路线图  
竞争对手

## 常见问题解答

## 附录

# 第六章

## 代币经济

双代币系统鼓励信任和长期投注

“重点在于，为了使代币具有稳定价值，设置代币供应下沉是非常有益的 - 即代币会真的消失，让代币供应总量随时间减少。”[37]

-Vitalik Buterin，On Medium-of-Exchange Token Valuations (2017)

Pledge 币 (PLG) 和 Camp 股份 (CS) 双代币经济为 Pledgecamp 生态系统提供动力。这种代币经济在设计时优先考虑让代币成为价值稳定的交换媒介（见附录），并激励用户基础进行分布式合作，促进平台长期健康发展。

## Pledge 币 (PLG)

Pledge 币是以太坊区块链公链上的 ERC20 代币，用于实现平台的关键功能。



### PLG 用途

1. 付款  
用于资助活动、雇佣服务的无国界、低费率货币
2. 安全  
支持资助人保险和活动押金，恢复众筹信任。
3. 奖励  
支持自动悬赏，方便智能大众执行可验证的任务。
4. 投注  
用户投注 Pledge 币可获得 Camp 股份奖励。条件适用。

图 14 PLG 用户

## Camp 股份 (CS)

Camp 股份是一种非交易性代币，允许用户获得管理员身份并从平台收集的挂牌费中获得补偿。投注 PLG 获取 CS 即叫做“下沉”，这是 Vitalik Buterin 在此前所描述的术语，可随着 CS 需求的增加有效减少 PLG 的流通供应。





## CS 用途

1. 访问  
用户可在展示投注后成为受信任的管理员。
2. 治理  
管理员通过取消违规行为来维持平台健康。
3. 收益  
管理员分享由自己工作带来的全部活动挂牌费。
4. 限制  
Camp 股份代币不可出售，不可交易，需要 KYC 并且未来还有其他限制。

图 15 CS 用户

获得管理员身份的限制如下：

1. 用户必须执行 KYC 并满足其司法辖区的资格要求
2. PLG 转换为不可交易的“投注”智能合约
3. 按 1:1 比例向该用户奖励 CS
4. 至少需要持有 10 万枚 CS 才能获得管理员身份
5. 管理员必须完成所要求的职责才能保持管理员身份
6. 销毁 CS 将会在 30 天等待期后返还等量的 PLG 并恢复投注

总之，Pledgecamp 代币经济通过使用 Pledge 币和 Camp 股份实现其主要目标。Pledge 币支持访问并支持生态系统中的大量交互，而 Camp 股份则允许参与管理员工作系统并证明用户与平台的利益一致。

这种经济的最终结果是奖励为网络增值的人，同时令各方的激励机制保持一致。每个为自身利益行动的参与方都会在激励作用下为了群体的利益而行动。当所有用户的激励措施一致后，众筹可以最终体现其真正的分布式属性，并支持全世界的创业和创新。

## 代币发放概述

Pledgecamp 将在首次代币发放中铸造 100 亿枚 PLG。用于公开发售的代币未来可以活动出资、雇佣服务或获取管理员身份等形式在平台上消费。因此，用户必须执行身份验证、满足最低资格要求并遵守每名用户的最大购买数量以及我们的其他发售条款。

Pledge 币不对美国人或实体开放。

## 代币分配

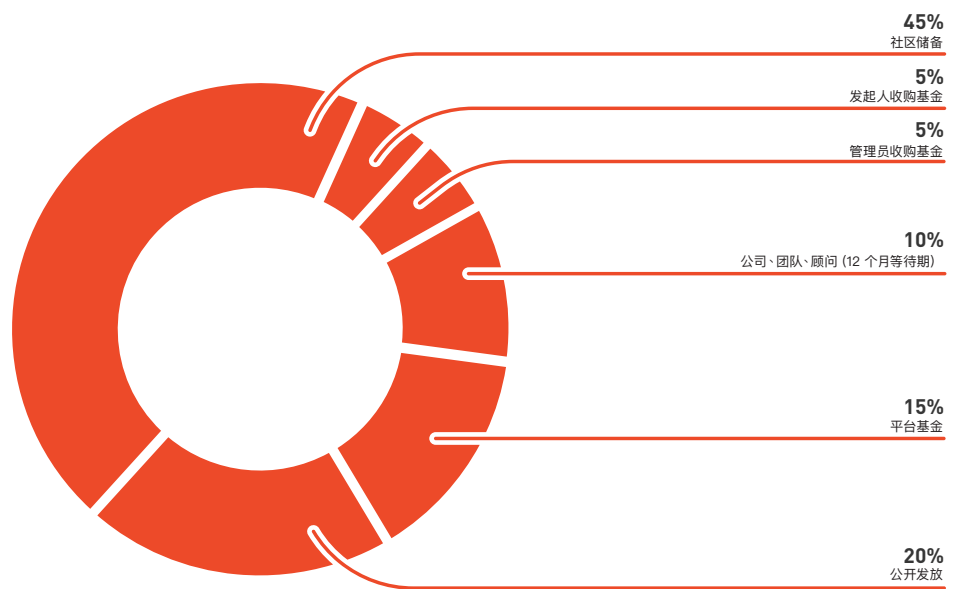


图 17 代币分配

## 初始管理员奖励5%

初次代币分配的 5% 或 5 亿枚 PLG 将作为初始管理员奖励资金。这笔资金可解决平台早期没有足够的挂牌费来适当激励管理员履行其职责的担忧，当然，这些费用同样重要。

为确保管理员按要求履行其重要职责，此初始管理员奖励将根据以下公式补足定期的挂牌费用补偿，直至资金在 36 个月内永久耗尽。

## 初始发起人基金：5%

初次代币分配的 5% 或 5 亿枚 PLG 将作为初始发起人奖励资金。这笔资金将分为两种形式，用于在平台早期招募初始项目。首先，成功开展 Pledgecamp 活动的发起人将获得下列奖励：

$$C = PB * 0.2$$

- C 是发起人的补偿
- P 是以 PLG 形式的认缴金额中位数
- B 是个人资助人数量

这相当于在每个资助人的认缴金额基础上增加了大约 20% 的奖励。累积奖励金额必须花费在市场网络中的服务上，以确保资金直接用于他们的项目。这也将吸引早期供应商来获得这笔资金。任何被管理员中止的活动都不具备获得该资金的资格。

此外，符合条件的创业孵化器和加速器投资组合公司每在 Pledgecamp 挂牌一家公司，最多可获得 5 万枚 PLG。该激励措施可鼓励公司在我们的新生平台上运行其项目。

如果初始发起人基金在 36 个月后没有耗尽，剩余部分将分配给平台基金。

## 公司、团队、顾问：10%

10% 的代币将用于激励公司、团队、顾问和未来的员工，但在分配后有 12 个月的等待期。

## 平台基金：15%

15% 的代币将用于为关键战略合作伙伴关系，开发者补助，生态系统投资和基础设施改进提供资金，以保证平台的持续健康发展。

## 公开分配：20%

20% 的代币将分配给公众。

## 社区储备：45%

鉴于潜在的价值波动（见附录）、额外的基础设施需求和投资，45% 的代币将保留作维持代币经济。

## 第一章： 众筹简介

定义  
市场规模  
社会经济影响

## 第二章： 众筹存在信任问题

缺乏问责  
缺乏透明  
中心化

## 第三章： 解决方案就是 Pledgecamp

资助人保险  
运作方式  
示例  
去中心化

## 第四章： Pledgecamp 生态系统

市场网络  
知识中心

## 第五章： 用户管理员

审核流程  
示例  
管理员奖励计划

## 第六章： 代币经济

Pledge 币 (PLG)  
Camp 股份 (CS)  
代币发放概述  
代币分配

## 第七章： 业务概述

使命与愿景  
团队  
战略合作伙伴  
顾问  
赞助人  
路线图  
竞争对手

常见问题解答

附录

# 第七章

## 业务概述

### 我们的使命、愿景、团队和竞争对手

“如果我能支持 Pledgecamp 这样的项目，那将会给千百万创业者带来在全球范围内为项目连结出资人和募集资金的新机遇和新方法，对我而言，这就是愿景所在...这就是梦想所在。”

-Randi Zuckerberg, Zuckerberg Media 首席执行官 (2018)

结合对行业的深入洞察与新技术以解决重大问题时，就会出现颠覆。我们的团队包括拥有超过 25 年集体经验的顶级众筹专家，以及技术、业务和区块链领域的知名顾问。我们已在 Kickstarter 募集了数百万美元，是该平台资金募集高居前 1% 的专家。[39]

我们与世界级合作伙伴保持着独特的合作关系，这些合作伙伴之前曾帮助推出过 Coinbase 和 Slack 等产品。此外，我们与企业孵化器合作，为 Pledgecamp 上的新创业公司提供了一个销售机会，同时，来自成熟加密货币交易所的战略投资也使我们能够进入该领域。

当前的市场因素以及团队的强大定位表明，创建一个开放且值得信赖的众筹平台是可行的，也是必要的。如前所述，全球众筹有着潜藏的巨大社会影响和利润前景。借助适当的基础设施，大众最终可以通过本身的努力和参与来实现众筹的成功。

## Pledgecamp 使命

我们的使命是创建最值得信赖和开放的众筹生态系统。

## Pledgecamp 愿景

我们的愿景是让任何企业家都有机会在全球社区的支持下获得资助并交付他们的创新。

## 核心顾问

**Randi Zuckerberg**  
Zuckerberg Media 创始人

**Matt Curcio**  
数据副总裁 | Ripple

**David Ambroz**  
执行董事 | Disney Television

**Keith Teare**  
创始股东 | TechCrunch

**Prince Abdullah**  
沙特皇室成员

**Jim Augustine**  
首席运营官 | Zuckerberg Media

**Ryan Scott**  
首席执行官 | 首次代币发行顾问组

**Jorge Rodriguez**  
开发者 | 以太坊

**Christian Sullivan**  
顾问 Republic.co

**Edward Kim**  
副总裁 | Cryptolux Capital

**Dr SungJae Hwang**  
首席执行官 | Foundation X

**Dr Ryu Jung Hee**  
首席执行官 | FuturePlay

**Alan Chang**  
运营负责人 | AirBnb

**Spencer Yang**  
创始合伙人 | #Chain

**Reshma Sohoni**  
创始合伙人 | Seedcamp

**Patrick Yang**  
创始合伙人 | Amity Ventures

**Carlos Gotlib**  
首席执行官 | Dreabits Labs

**Alvaro Garnero**  
顾问 | Pledgencamp

## 创始人

**Jae Choi**  
首席执行官

**Eddie Lee**  
总裁

**Sam Pullman**  
首席技术官

## 开发团队

**Thomas Leupp**  
开发者

**William Starr**  
开发者

**Darryl Boediarso**  
UX/UI 设计师

**Galen Danziger**  
首席技术官 | Mousebelt

**So Choi**  
高级前端 | Mousebelt

**Nikki**  
设计师 | Mousebelt

**Charn Lee**  
开发者 | Mousebelt

**Igor**  
开发者 | Mousebelt

**Andrei Pirvulescu**  
开发者 | Mousebelt

**Thomas Li**  
开发者 | Mousebelt

**Oleg Baturov**  
项目经理 | Mousebelt

**Ohta Yoshida**  
后端 | Mousebelt

## 商务/营销团队

**Kaur Kirikall**  
营销 | Mousebelt

**Markus Reisner**  
项目经理 | Mousebelt

**Andrew Cheng**  
业务发展主管 | Mousebelt

**John Tabatabai**  
投资分析师 | Mousebelt

**Jake Stott**  
社区 | Mousebelt

**Santiago Semino**  
社区 | Mousebelt

**Olivier R.**  
社区 | Mousebelt

**Olga Kirikova**  
大使计划 | Mousebelt

## UX/UI 团队 (已结束)

**Hanson Wu**  
首席设计 | MetaLab

**Mike Wandelmaier**  
设计总监 | MetaLab

**Konstantin Sokhan**  
技术制作人 | MetaLab

**Scott McConnell**  
产品设计师 | MetaLab

**Jonah Grindler**  
产品设计师 | MetaLab

**Julia Steffen**  
高级UX 内容策略员 | MetaLab

**Shaun Gardner**  
首席设计师 | MetaLab

**Bill Barham**  
产品设计师 | MetaLab

**Margaret Gray**  
UX 研究主管 | MetaLab

## 代理机构

**Mousebelt**  
工程，业务发展

**Dentons Rodyk**  
法律

**Berlin Cameron**  
品牌（已结束）

**WXY Group**  
营销，亚洲

**Momentum6**  
媒体

**MetaLab**  
UX/UI（已结束）

## 赞助人

**Humanity 2.0**  
humanity2-0.org

**NSF I-Corps**  
Bayicorps.com

**Laudato Si Challenge**  
lsc19.org

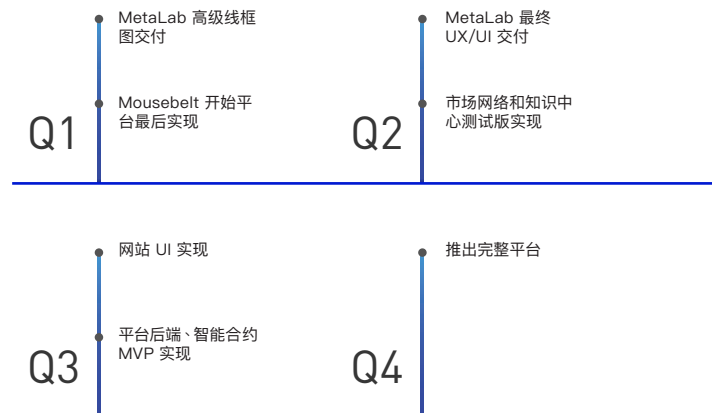


## 路线图

2018



2019



## 竞争对手

众筹市场的两家领军企业是分别成立于 2009 年和 2008 年的美国公司 Kickstarter 和 Indiegogo。第二章详细介绍了影响这些市场领导者的问题。下面突出显示了一些具体差异：

|              | Pledgecamp | Kickstarter | Indiegogo |
|--------------|------------|-------------|-----------|
| 挂牌费灵活        | ✓          | ×           | ×         |
| 资助人保险        | ✓          | ×           | ×         |
| 资金增量发放托管服务   | ✓          | ×           | ×         |
| 整个活动期间提供进度证明 | ✓          | ×           | ×         |
| 无需银行卡或信用卡    | ✓          | ×           | ×         |
| 去中心化治理       | ✓          | ×           | ×         |
| 可通过从事活动挣钱    | ✓          | ×           | ×         |
| 激励发起人保持透明    | ✓          | ×           | ×         |

图 18 竞争者矩阵

## 常见问题解答

### 什么是 Pledgecamp ?

Pledgecamp 是一个去中心化的平台，旨在解决众筹中长期存在的信任问题和用户激励不一致的问题。

### Pledgecamp 有什么与众不同？

Pledgecamp 通过资助人保险和要求发起人保持透明为资助人提供保障。区块链允许用户调解争议并保证强制执行财务，而无需第三方调解员或托管人。

去中心化市场进一步允许参与者通过对网络做出贡献获得补偿，无论其地理位置或所在地的人口统计特征如何。原生代币可确保激励措施一致，良好行为得到奖励，用户行为促进网络健康和发展时，用户也将受益。

### 为何采用区块链？

区块链允许世界各地的陌生人在可编程的信任框架内参与复杂的金融交易。没有它，Pledgecamp 新功能是不可能提供关键优势的。

众筹是去中心化的募资和创新，是一个在信任领域存在关键问题的行业，与区块链技术去中心化属性完美契合。

Pledgecamp 利用区块链技术率先提供资助人保险，这是一种托管钱包框架，允许用户在不需要中间人的情况下进行自我监管。原生代币还可激励用户与平台互动，使所有用户保持一致，为了群体的整体利益行动。在我们共同实现全球创新愿景的路上，这些改进对于解决众筹问题至关重要。

### 什么是资助人保险？

资助人保险是一种由智能合约支持的托管钱包，使资助人能够防止活动资金遭到发起人滥用。它为发起人提供了经济激励，使他们能够在启动活动之前做好充分准备，并在设定初始期望时更加切合实际。如果发起人未能兑现承诺，则资助人可以选择取回资助人保险金额，而不是交给发起人完成项目。

### 资助人保险是否可以免受女巫攻击？

理性参与者会发现，操纵资助人保险投票是几乎没有财务激励的。首先，资助人保险是从活动资金总金额中部分扣留的。诈骗者会发现在其他平台（例如 Indiegogo）上有更大的动力实施诈骗，该平台不会从总数中扣留，而是可以骗取全部金额。

其次，活动押金系统要求发起人做出有意义的披露，否则将丧失经济利益。无论是严肃的项目和发起人，还是没有实质内容的骗局，披露都有助于潜在的资助人理清状况。诈骗项目经发现并被取消后，押金将被罚没。由于需要押金和必要的披露，再加上资助人保险，诈骗者会发现在 Pledgecamp 上进行诈骗的回报较低，也更加困难，经济风险也更大。鉴于众筹的性质和众筹的创新风险，没有哪种规则体系可以保证没有损失或失败，但提供足够的透明度要求和良好的激励措施可以降低攻击或黑天鹅事件的几率。

资助人也没有动力发起攻击让资助人保险错误地退还，因为这样做必然会导致经济损失（保险只是所有资金的一部分）。这更像是最后的防线，为资助人提供任何其他平台无法给予的补偿，也是一种保障机制，激励发起人做出更好的行为表现。

## 发起人可以获得哪些好处？

虽然许多保障功能似乎都是为资助人设计的，但它们最终也会使负责任的发起人受益。例如，只要发起人信守承诺并向资助人透明地阐述意图，就可以获得全额返还的活动押金和资助人保险。作为回报，发起人支付的挂牌费用将显著降低，甚至无需付费，这可以为创业者节省急需的资金。

此外，平台的零工经济、市场功能和知识中心提供了创业者急需的资源 and 指导，有时这些资源和指导比直接支付现金更重要。无论对于专业人士还是初次创业者，Pledgecamp 都将为每个人提供所需的支持和机会，而不仅仅服务那些关系通天的精英。

最后，高质量的发起人会认识到，资助人快乐，发起人就会快乐。如果资助人对系统有信心，他们将更愿意提供发起人正在寻求的资金。如白皮书所述，只有不到三分之一的 Kickstarter 用户会支持第二个活动 - 也就是说因信心不足而没有入场的潜在金额高达数百万美元，我们的目标是通过新的机制恢复对发起人的信任。

## PLG 有什么用？

PLG 或 Pledge 币用于支持活动、存入押金，在资助人保险中存储价值，在网络参与者之间交换服务，还可用于投注，以扮演特定角色并赚取机会。

## 货币估值如何影响平台功能？

稳定是一种成熟的特征，而加密货币市场尚未实现这一点，因此将采取若干保障措施以确保短期波动不会威胁到平台的正常运行。

在活动认缴时，PLG 可以先行提交，但在资金筹集结束之前不会实缴。PLG 将与美元挂钩，以确保发起人募集的资金足以在遭遇波动时完成项目。如果出现波动，PLG 的数量将自动调整，以计算与美元挂钩的差额。如果用户提交了一定金额并且发现 PLG 不足以弥补价值差额，则用户将有机会获得更多 PLG 以继续兑现提交金额，或予以取消。

资助人保险提交至区块链后，平台会将其价值保留为分配至用户的时点的美元价值。过多的 PLG 将提交至平台储备金，而赤字则需要从平台储备金中提取 PLG。

因此，在短期内，这些机制将有助于确保在美元兑 PLG 汇率出现波动时仍然能够兑现所提交的价格。从长远来看，随着加密货币市场稳定性提高，将不再需要这些机制。

### PLG 如何分配？

PLG 将根据代币分配计划进行预挖和分配。某些司法辖区内的用户可能会被公司自行决定限制其购买 PLG。本文不构成销售或投资要约。有关公开发售或交易所上市的任何信息均不在本文件范围内。

### 我在哪里可以了解详情？

请访问我们的网站 <https://pledgecamp.com> 和博客 [www.medium.com/pledgecamp](http://www.medium.com/pledgecamp)。

加入我们的 telegram 频道 [t.me/pledgecamp](https://t.me/pledgecamp)，或发送电子邮件至 [hello@pledgecamp.com](mailto:hello@pledgecamp.com)。

## 附录

### 1.0. 谢林点 (Schelling Points)

此时，我们将进一步定义谢林点的概念及其在博弈论中的意义。由诺贝尔经济学奖得主 Thomas Schelling 在他的著作《冲突的战略》（1960 年）中加以介绍，描述为“每个人期望对方期望他期望做什么的中心点。”<sup>37</sup>

通俗地说，谢林点是人们在面对没有良好通信协调的问题时会倾向于使用的解决方案。Pledgecamp 平台的案例可能如下所示：

五名用户（彼此互不知晓，以防串通）被选为管理员，并由系统提供奖励支付，以正确删除那些承诺提供非法毒品的活动。有用户举报违反社区规则，明确承诺提供非法毒品的活动。五位管理员中的每一位都面临着选择：投票取消此活动，或投票认可，将其视为误报。

每位管理员都知道，如果他们的投票与其他管理员达成多数协议，那么他们将收到由此产生的奖励。如果他们是少数票，他们将失去管理员身份并且不会获得任何奖励。

因此，每名管理员都理解，其他“神秘”管理员有动机一起达成共识以获得奖励。在没有任何串通或协调的情况下，所有各方的合理解决方案是投票给出正确答案。

即使少数管理员采取不合理的行为，投票的总体结果也可能不会受到影响，相反，他们只会失去管理员身份并丧失网络贡献的任何潜在回报。因此，谢林点显示了在没有中心化权威的情况下，如何协调用户的个人利益，同时使整个网络受益并达成共识。

### 1.1. 成为管理员

要成为管理员，必须投注 PLG 获得 Camp 股份 (CS) 并满足最低数量要求，才有资格成为管理员。该数额在开始时应为 10 万枚 PLG，但可根据实际数据进行调整，以确保有足够的管理员参与维持系统。由于 Pledgecamp 是使用区块链构建的，因此系统可以执行双盲审核，管理员不知道其他管理员正在采取的行动，但这些又都是公开记录的，因此可以在此框架内累积声誉分数。管理员按其 PLG 投注数量按比例获得补偿。

如果管理员的投票结果和超过 51% 的管理员选择相同，该管理员的声誉分数将获得加点。如果管理员是少数票，则将失去三个 Pledge 积分。这是真实的激励投票方式，因为在双盲投票中，如实投票很可能取得多数投票（参见上文所述的“谢林点”）。这意味着任何用户都可以获得或失去管理员身份，因为账户的积分可能为负数。

管理员拥有的 Pledge 积分总额是由 Pledgecamp 声誉分数决定的。每个 Pledgecamp 用户只有一个以太坊地址，因此每个以太坊地址都有自己的声誉分数。由于用户必须通过 KYC 才成为管理员，因此某些个人识别细节将可在生态系统中引用。因此，用户无法创建重复的发起人账户，也不能批准自己的活动或调解自己的争议。

将根据管理员拥有的 Pledge 积分将管理员池引入百分比分类，在管理员网络内部创造健康的竞争。管理员池中任何与多数投票相反的不良行为者都会受到惩罚，减扣声誉分数。

声誉分数使用以下公式计算：

声誉分数 = 低于管理员等级的数值 x 100 / 管理员总数

举例而言，假设 Pledgecamp 上总共有五位管理员。这些管理员的 Pledge 积分如下：24、29、38、52、61。要确定拥有 52 分 Pledge 积分的管理员的声誉分数，本例中，在 five 名管理员的总样本中，有三名管理员低于自己的等级。公式表达如下：

$$\text{声誉分数} = 3 \times 100 / 5 = 60 \text{ 分}$$

---

5

请注意，五名管理员是为了便于说明，因为 Pledgecamp 的目标是在平台上拥有数千名管理员。

管理员的声誉分数越低，他们的投票权重就越小。由于其他管理员在平台上以良好意愿行事，他们将获得 Pledge 积分，而不良行为者则会失去积分，加速减轻不良行为者对 Pledgecamp 用户治理模式的影响。如果管理员未能履行其投票义务，由于其百分比分类中的 Pledge 积分较少，声誉分数也将下降。

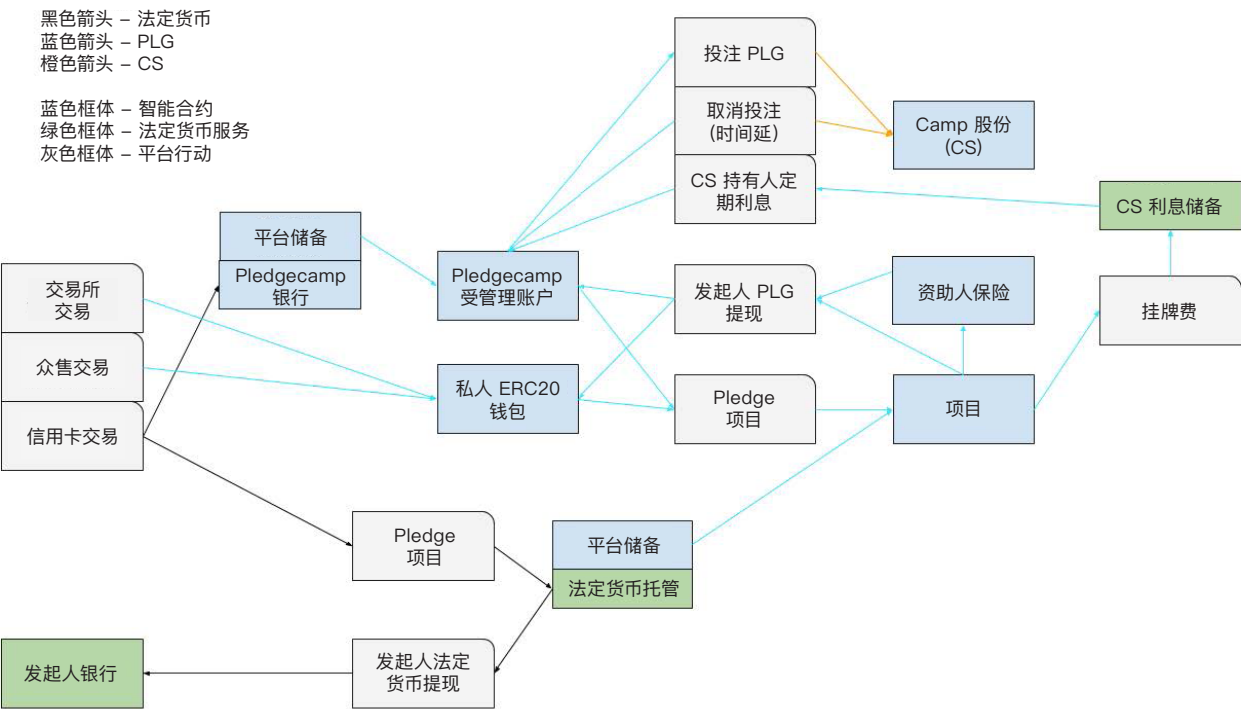
如果管理员的声誉分数降至不可接受的数字，则用户将暂停担任管理员，并且在该期间不会获得补偿。但是，他们的声誉分数将在下一周期重置，这也是唯一的“第二次机会”。如果他们的声誉分数再次降至不可接受的水平，他们将不得继续担任管理员，也不会获得任何补偿。

## 1.2.易于非加密货币用户使用

易于使用是 Pledgecamp 平台设计的优先事项，目标在于是吸引大众市场，而不仅仅是专注于加密货币市场。为此，可能需要包容不熟悉区块链并且不想处理加密货币钱包或交易所的用户。尽可能帮助用户使用产品的同时，平台仍将通过区块链驱动的各项功能保护这些用户并简化体验，让在 Pledgecamp 上支持项目的体验接近 Kickstarter 或 Indiegogo（或者更容易）。

当然，资助人保险仍然是由智能合约和资助人投票控制的区块链功能，但发起人在活动结束后收到的活动资金可能“通过”Pledgecamp 获得，而不需要转换为任何加密货币。这笔款项可以通过信用卡或其他传统方式以法定货币形式抵押并转至发起人，而发起人也可能需要法定货币进行多项商业运作。

这种可能的系统的简化图如下所示：



托管账户是可供用户在平台上使用的钱包，用于存储和传输由平台管理的 PLG 或 CS。用户也可以随时使用私人的 ERC20 钱包。

随着对加密货币的熟悉程度随着时间的推移而增加，系统是否具有法定货币元素将变得越来越不重要。按照现有情况，这种功能和有限的法定货币组合不会减损挂牌程序和资助人保险作为保障机制的去中心化属性。这仅是对 CS 持有者的工作进行补偿也不会以任何方式影响总挂牌费用。这种可能的支付流程的目标，是扩大用户采用，增加挂牌的项目，这将使网络中的每个人受益。



## 引文

- [1] Goldman Sachs."The Future of Finance", Mar 13, 2015, p. 12. <https://www.planet-fintech.com/file/167061>
- [2] InfoDev, World Bank, Finance and Private Sector Development Department."Crowdfunding's Potential for the Developing World", 2013, p. 14. [www.infodev.org/infodev-files/wb\\_crowdfundingreport-v12.pdf](http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf)
- [3] "Top Fundraising & Crowdfunding Platforms."Crowdfunding.com, Aug. 23, 2018 [www.crowdfunding.com/](http://www.crowdfunding.com/)
- [4] "Crowdfunding - worldwide." statista, <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide>.Accessed 1 May 2018.
- [5] Douglas Cumming, Lars Hornuf."The Economics of Crowdfunding, Startups, Portals, and Investor Behavior", 2018, p. 146.
- [6] "How Much Venture Capital are Kickstarter and Indiegogo Hardware Projects Raising?".Cbinsights.Aug 11, 2014, [www.cbinsights.com/blog/crowdfunded-venture-capital-hardware/](http://www.cbinsights.com/blog/crowdfunded-venture-capital-hardware/)
- [7] "Oculus Rift:Step Into the Game."Kickstarter, <https://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game>.Accessed 1 May 2018.
- [8] "Peak Design."Kicksstarter, [https://www.kickstarter.com/projects/peak-design/greatest-hits-revamped-capture-slide-and-slide-lit/creator\\_bio](https://www.kickstarter.com/projects/peak-design/greatest-hits-revamped-capture-slide-and-slide-lit/creator_bio).Accessed 1 May 2018.
- [9] "Pebble Technology."Kickstarter, <https://www.kickstarter.com/profile/getpebble/created>.Accessed 1 May 2018.
- [10] InfoDev, World Bank, Finance and Private Sector Development Department."Crowdfunding's Potential for the Developing World, 2012, Foreword. [www.infodev.org/infodev-files/wb\\_crowdfundingreport-v12.pdf](http://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf)
- [11] Stuart, Toby and Sorenson Olav."The Geography of Opportunity:Spatial Heterogeneity in Founding Rates and the Performance of Biotechnology Firms" Research Policy, February, 2003, vol. 32, issue 2, p. 229-253.
- [12] Candida G. Brush et al."Diana Report Women Entrepreneurs 2014:Bridging the Gender Gap in Venture Capital", Sept, 2014, p. 7. [www.babson.edu/Academics/centers/cwel/thought-leadership/diana/Documents/diana-project-executive-summary-2014.pdf](http://www.babson.edu/Academics/centers/cwel/thought-leadership/diana/Documents/diana-project-executive-summary-2014.pdf)
- [13] Olav, Sorenson et al."Expand innovation finance via crowdfunding".Science Magazine.Dec. 23, 2016, Vol 354, Issue 6319, p. 526-1528.
- [14] Greenberg, Jason and Mollick Ethan."Activist Choice Homophily and the Crowdfunding of Female Founders".Administrative Science Quarterly, Nov. 5, 2016.Vo 62, Issue 2, p. 341 – 374. [journals.sagepub.com/doi/10.1177/0001839216678847](http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0001839216678847)
- [15] Agrawal, Ajay et al."The Geography of Crowdfunding".National Bureau of Economic Research, Feb. 2011. <https://www.nber.org/papers/w16820.pdf>.Accessed 1 May 2018.
- [16] "Female Founders Got 2% of Venture Dollars in 2017."Fortune, <http://fortune.com/2018/01/31/female-founders-venture-capital-2017/>.Accessed 1 May 2018.
- [17] "Crowdfunding is a Female Founder's Best Friend."Forbes, <https://www.forbes.com/sites/geristengel/2016/03/16/crowdfunding-is-a-female-founders-best-friend/#556ca1d97c64>.Accessed 1 May 2018.
- [18] InfoDev, World Bank.43.
- [19] "Terms of Use."Kickstarter, <https://www.kickstarter.com/terms-of-use>.Accessed 1 Sept 2018.
- [20] Mollick, Ethan and Alicia Robb."Democratizing Innovation and Capital Access:The Role of Crowdfunding".University of California, Berkeley.Winter 2016, Vol. 58, No. 2, p. 84, CMR.Berkeley.edu
- [21] Cumming, Douglas and Lars Hornuf."The Economics of Crowdfunding, Startups, Portals, and Investor Behavior", 2018, p. 137.
- [22] "The Second-Biggest Kickstarter Project Ever Is Also a Spectacular Fail."BGR, 15 Apr. 2016, [bgr.com/2016/04/15/kickstarter-coolest-cooler-fail](http://bgr.com/2016/04/15/kickstarter-coolest-cooler-fail).
- [23] "The Ouya Is Basically Dead."Forbes, 7 Mar. 2014, [www.forbes.com/sites/erikkain/2014/03/07/hit-kickstarter-video-game-console-ouya-is-basically-dead/#493b52415a55](http://www.forbes.com/sites/erikkain/2014/03/07/hit-kickstarter-video-game-console-ouya-is-basically-dead/#493b52415a55).
- [24] "SuperScreen Kickstarter fails, takes \$2.5M down the drain."Slashgear, 11 Oct. 2018. <https://www.slashgear.com/superscreen-kickstarter-fails-takes-2-5m-down-the-drain-11549706/>.
- [25] "How Zano Raised Millions on Kickstarter and Left Most Backers with Nothing."Medium, 18 Jan. 2016, [medium.com/kickstarter/how-zano-raised-millions-on-kickstarter-and-leftbackers-with-nearly-nothing-85c0abe4a6cb](https://medium.com/kickstarter/how-zano-raised-millions-on-kickstarter-and-leftbackers-with-nearly-nothing-85c0abe4a6cb).

[26] "Failed HUD Helmet Maker Skully Spent Funding On Strippers And Exotic Cars:Lawsuit."Jalopnik, 8 Oct. 2016, [jalopnik.com/failed-hud-helmet-maker-skully-spent-r-d-moneyon-strip-1785093398](http://jalopnik.com/failed-hud-helmet-maker-skully-spent-r-d-moneyon-strip-1785093398)

[27] Kickstarter Statistics.Jul. 20, 2018 [www.kickstarter.com/help/stats](http://www.kickstarter.com/help/stats).Accessed 22 Nov, 2018.

[28] Strickler, Yancey et al."Kickstarter Is Not a Store."Kickstarter, 20 Sept. 2012, [www.kickstarter.com/blog/kickstarter-is-not-a-store](http://www.kickstarter.com/blog/kickstarter-is-not-a-store).

[29] "Creator Questions."Kickstarter, <https://help.kickstarter.com/hc/en-us/categories/115000492154-Creator-questions>.Accessed 1 May, 2018.

[30] "Who Can Use Kickstarter."Kickstarter, Aug. 23, 2018. [help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005128594-Who-can-use-Kickstarter](http://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005128594-Who-can-use-Kickstarter)

[31] "Who Can Use Kickstarter."Kickstarter, Aug. 23, 2018. [help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005128594-Who-can-use-Kickstarter](http://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005128594-Who-can-use-Kickstarter)

[32] Cumming, Douglas and Lars Hornuf."The Economics of Crowdfunding, Startups, Portals, and Investor Behavior", 2018, p. 238.

[33] Cumming, Douglas and Lars Hornuf."The Economics of Crowdfunding, Startups, Portals, and Investor Behavior", 2018, p. 3.

[34] Ludy, Lawrence."Blockchain and the Sharing Economy 2.0."IBM Corporation, 12 May 2016. [ibm.com/developerworks/library/iot-blockchain-sharing-economy/index.html](http://ibm.com/developerworks/library/iot-blockchain-sharing-economy/index.html)

[35] Currier, James."From Social Networks To Market Networks."TechCrunch, 27 June 2015. [www.techcrunch.com/2015/06/27/from-social-to-market-networks](http://www.techcrunch.com/2015/06/27/from-social-to-market-networks).

[36] "A Quote by John Nash."Goodreads, [www.goodreads.com/quotes/229916-the-best-forthe-group-comes-when-everyone-in-the](http://www.goodreads.com/quotes/229916-the-best-forthe-group-comes-when-everyone-in-the).Accessed 1 May 2018.

[37] Buterin, Vitalik."On Medium-of-Exchange Token Valuations."Vitalik Buterin's website, Oct. 17, 2017. <https://vitalik.ca/general/2017/10/17/moe.html>.

[38] Curcio, Matt.Personal interview.19 Nov. 2018. <https://www.youtube.com/watch?v=PTNf-SVpCW0&feature=youtu.be>.

[39] As of 22 Nov 2018, only 328 of 154,246 successfully funded projects have raised \$1M or more, a 99.98 percentile result."Stats."Kickstarter. <https://www.kickstarter.com/help/stats>.Accessed 22 Nov 2018.

