

2017

WAA 项目白皮书



2017.8.2

项目摘要

- WAA (World Artists Agency) 是一个全新一体化艺人经纪平台，通过全方位专业培养、打造、运营管理艺人及专业从业人士，为泛娱乐行业不断提供新鲜血液。聚集创意及信息，生产头部内容的同时，融入网络元素，结合最新商业需求，形成艺人、内容、作品、电商、品牌自循环商业闭环，实现艺人商业价值最大化，形成泛传媒产业下“大经纪模式”。
- WAA (World Artists Agency) 旨在通过加密数字货币系统和 ICO 等机制，接轨国际娱乐产业经纪管理理念，利用区块链最新技术，结合传统艺人经纪管理模式，建立全新“大经纪”信用体系及泛娱乐行业新秩序，实现成熟形态的经纪产业链，结合当下传媒生态，升级“大经纪模式”。
- WAA (World Artists Agency) 通过专业培训、包装及宣传营销，在最短周期向市场推送人才，满足娱乐行业在商务合作、影视合作等多方面对从业艺人的大量需求，融汇明星经纪、体育经纪、影视音等数字内容生产，真正实现“人才价值商业化，行业制度规范化”的全产业良性生态模式，确保艺人打造、人才输出、商务合作规范化、国际化。



项目背景

2016 年，中国娱乐产业市场产值近 3800 亿，其中剧集、综艺约 1000 亿元、电影 700 亿元、现场娱乐 450 亿元，在中国经济整体增速进入下行通道的今天，娱乐产业是所有关注资产回报的机构投资人无法视而不见的一席盛筵。2016 年，电商娱乐合作产值约 580 亿，影视市场不断扩大，网络剧累计上线 755 部，总时长突破 12 万分钟，国产电视剧总产量超过 16000 集，全年上映电影 497 部，全年网络综艺 94 部，省级卫视综艺超过 400 档，而随着一线导演、编剧、演员身价不断上涨，越来越多的影视制作公司、电商产业开始寻求行业新人，以减少对线上已有艺人的依赖。

相比于过去，娱乐产业的新需求表现在以下方面：

- 直播产业规模扩大，网络主播收益巨大

截至 2017 年 Q2，国内直播平台增至 300 余个，网红主播规模达到 200 余万人，收益可观，某专业性研究机构发布的行业研究报告中，统计了移动端主播 10000 名主播的样本数据，其中 3% 主播个人净收益超过 500 万。

- 产业核心要素价格居高不下，影视行业急需新人

2016 年至今，头部网剧/电视剧的制作成本快速拉升，《诛仙》、《幻城》、《孤芳不自赏》等剧集，单集成本超过 500 万元；目前正在拍摄中的《赢天下》单集成本已经达到 600 万元-800 万元量级，而即将开拍的《九州缥缈录》的单集制作成本可能会达到 800 万元-1,000 万元量级，网络剧成本也由单集 10 万元的《太子妃升职记》飙升至单集 250 万的《法医秦明》。

前述大背景下，一线导演、编剧和演员的身价同样水涨船高，居高不下，演员片酬的成本占比可以高达整个制作预算的 50%-70%，越来越多的影视制作公司开始大量寻求新人，力图通过把更大比例的制作成本投入到剧本、场景、道具、后期等环节，以减少对一线艺人的依赖。



- **电商产值激增，网红合作经济产值巨大**

网红经济作为新经济中诞生的一个全新经济角色，展现了互联网在供需两端形成的裂变效应，这个角色在制造商、设计者、销售者、消费者和服务者之间产生了全新的连接，展现了互联网全面融合新经济时带来的无穷活力。

在 2016 年双十一当天，张大奕携 470 万粉丝，以近两亿元的日销量位列淘宝女装类销量前十；ANNA 和雪梨也都在当天跻身销量亿元俱乐部。网络红人与电商平台在供需合作中迅速变现，目前国内主流电商超过 40 家，中国互联网消费急剧上升，商机巨大，需要大量网络红人、三四线艺人，进行全方位多维度多样化合作与营销。

- **基于娱乐内容产出量，专业从业人员需求增加**

行业内导演、编剧、摄影摄像、灯光、后期等专业人士各有所长，根据不同方向人才个人风格及所擅长内容不同，进行专项匹配，为内容制作提供专业、适合的制作人，并通过智能合约，节约沟通成本，提高制作团队组建效率。

- **网络红人价值变现难，缺少经纪公司完整产业链**

目前，国内网红数量超过 200 万，其中签约公司比例仅达到 40%，仍有超过半数的网红处于“野蛮生长”状态。基于泛娱乐产业对于新鲜血液的诉求，行业迫切需要网红价值变现平台，将网红艺人化，艺人价值数字化、立体化，并为艺人价值证券化提供数字依据，从而解决行娱乐产业新晋人才匮乏的问题。

- **经纪事务操作不透明，执行不规范产生财务、法律风险**

艺人打造推广、进行商务合作及演艺事务时，由于行业内各经纪团队人员素质参差不齐，且缺少统一规范的操作流程及管理标准，在艺人档期安排、合同签署、经济分成等执行环节中，多发生不合理、不透明操作，引发大量财务纠纷及法律事务纠纷，甚至项目流产，致使艺人及合作方均承担财务、法律风险，不利于娱乐行业商务合作透明健康化进行，同时产生娱乐行业发展不稳定因素，影响全行业良性发展。



项目方案

WAA 致力于打造基于区块链的人才管理经纪体系，并通过区块链技术的各项优势，突破发展的“痛点”和“难点”，让泛娱乐从业人员的盈利模式高效多样，WAA 融合金融及娱乐双行业资源，建立泛娱乐新态势，共享娱乐大数据，推动娱乐产业全新信用体系及新秩序接轨国际一流经纪公司，打造专属大经纪模式。

1. WAA 将会构建娱乐产业新模式

◆ 量化网红价值、解决关键痛点、跨界产生质变

整合网红资源，围绕新媒体与电商平台，构建由内容出品、品牌服务、新媒体营销、网红经济投资、经纪版权管理构成的完整，利用区块链技术创新及数字资产交易，结合微商、电商，内容、商品等，形成完整商务生态链，立体化变现。

◆ 专业培养，精准推送，快速收割迎合市场空缺

网络红人经过艺人培训、内容制作、宣传推广，作品推出，为泛娱乐行业输出新人，三个月即可进入收割期，输送大量 95 后艺人至市场，参与短视频、网剧、网大、网综、线下演出等多方面合作，填补内容制作公司及现场娱乐公司的人才空缺。WAA 推出的艺人将会成为二三线内容公司争抢的对象。通过市场反馈及专业判断，从中择优重点培养并推出具有巨星潜质，且能迎合国际市场的艺人。



2. WAA 优势：

艺人经纪事务管理操作规范统一，接轨国际经纪管理模式，形成完整商业闭环

| | 传统模式 | WAA |
|------|-----------|-------------|
| 处理时间 | 缓慢 | 快，区块存量优化 |
| 合约执行 | 人工 | 自动，且适应生态 |
| 公开性 | 仅在有限条件下公开 | 公开，且可随时观察 |
| 执行成本 | 高昂 | 几乎没有 |
| 执行效果 | 难以束缚作弊行为 | 有效，而且奖励良性增长 |
| 货币保障 | 传统法币 | 双币制 |

- 通过开放的区块链平台，汇聚顶级艺人及专业人士，打造人气变现平台，人才培养、包装、推出，向市场输出作品，人气二次孵化、实现人才与商务机会的最优搭配，双向共赢，从而扩大人才价值变现通道。
- 经过线下宣传、线上推广、收集市场反馈，助力艺人强化人气变现，通过电商、微商合作，进军院线电影、电视剧，强化人气，实现商业变现；同时打造个性化顶级明星品牌，生产明星自媒体内容，提升合作商品、品牌价值，提升艺人本身价值及所附加的其他商业价值；利用区块链技术，开辟现场娱乐行业新领域，打通线上直播公映、线下参与新市场；利用明星自媒体平台及内容、明星品牌价值，再次孵化新人，形成完整良性艺人工场商业闭环。
- 依托于国家文化部特色文化小镇扶持政策，多家行业顶级影视公司发展实景娱乐，开展文化小镇产业，以华谊兄弟为例，已布局青岛、海南、长沙、西安多地，与 13 个城市签约实景娱乐项目。行业发展趋势显示出未来市场需要大量新晋艺人及现场内容，WAA 相关业务直击市场需求，填补市场空缺，迎合行业发展前景。
- 通过区块链技术与传统艺人管理模式双向加持，实现艺人经纪管理制式化，标准化，商业合作执行过程透明化，以确保艺人相关商业事务避免行业潜规则，从而接轨国际，建立正常市场秩序，实现利润分配透明化，推动行业良性有序发展。
- 中心化的艺人商务平台经纪公司垄断艺人资源、中间商垄断渠道资源的艺人商务合作模式将会被去中心化的区块链技术取代。WAA 作为世界顶尖



艺人孵化器，透明公开不可篡改的账簿、智能合约基础架构等建立在底层，能够最大限度保证艺人培养、商务合作去中心化，利润分配透明化。

3. 体系架构

- WAA 底层采用成熟、开源、安全的区块链技术；目的是使用最小风险的方式实现账本公开和储备金公开。
- WAA 的数字代币兼具安全和透明性，支持升级版的智能合约，拥有良好的升级扩展性。
- WAA 运营团队去中心化运营，避免出现单点故障。运营团队负责 ICO 募集数字资产的保管、数字代币储备金管理、WAA 数字代币在各个交易所的推广，接受 WAA 艺人经纪业务的上链开发，WAA 数字代币钱包以及其他相关应用软件开发等工作。

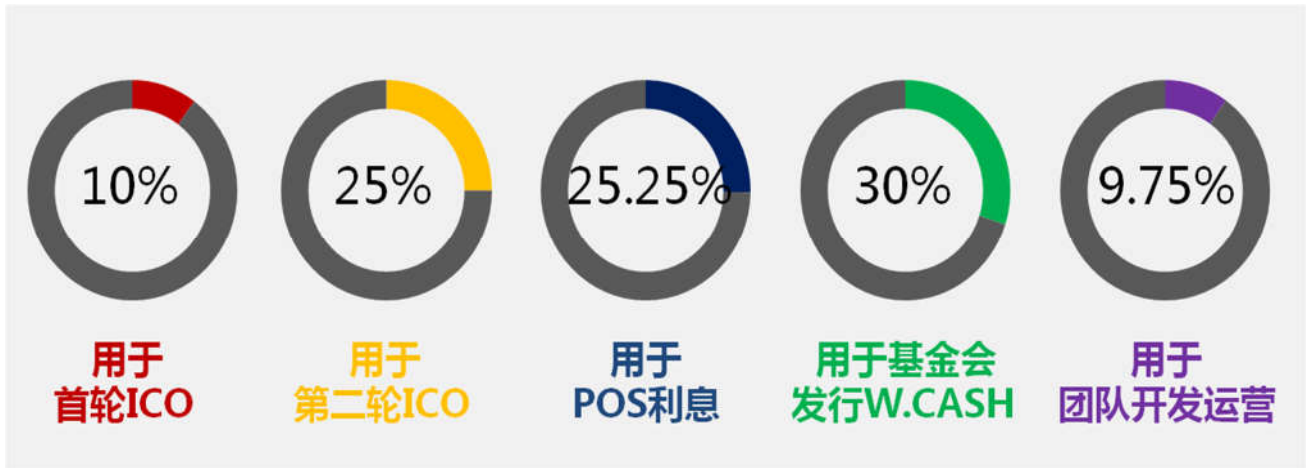
4. 生态价值

WAA 的生态价值增长来自：

- 基于区块链技术开发及艺人经营所带来的作品、商业演出及合作、影视综艺收、品牌代言推广等多项收益，及明星自身人气变现价值上升后，所附加的品牌价值、商品价值上涨，自媒体平台及内容价值上涨等。
- 在娱乐产业规范化的生态模式下，泛娱乐大生态与金融业更多融合，形成“大娱乐+大金融”跨界合作，在内容生产、形式创新、业态联动等多方面布局全产业链，助力泛娱乐产业创新升级，提高文化产业基金竞争优势。
- 战略部署
 - ✓ 白皮书发出后开始第一轮 ICO 程序，预计一周时间。
 - ✓ 完成第一轮 ICO 后启动 WAA 开发，预计一个月推出基础版本钱包。
 - ✓ 基础版本钱包完成开发后将第一轮 ICO 代币发放用户并上线交易。
 - ✓ 推进 101 位受托人链上选举，完成后启动第二轮 ICO。
 - ✓ 完成第二轮 ICO 之后正式推出第一批签约艺人。



WAAShare 及 W.CASH 发行



- 发行总量 1 亿 WAAShare，代表项目 100%权益，
- 其中两轮 ICO 募资对应 35%权益，
- 101 个受托人在初始的 25 年内每年均分 1.01%的记账奖励，累计 25.25%，
- 基金会留存 30%权益来作为资产背书发行 W.CASH，
- 团队占 9.75%权益用作开发和运营人员持续支出。
- WAAShare 可以在各大交易平台与法币和其他数字资产自由兑换，价值波动由 WAA 服务所链接艺人经纪产业的实际规模决定。



- 为避免政策干涉导致 WAA 价值风险，WAA 采用双币制，即 WAA Share 与 W.CASH 同存在，W.CASH 与美元以 1:1 等值交换。
- WAA Share 的发行总量为 1 亿个，WAA Share 的发行规模与手段在区块链上完全透明。
- WAA 基金会以 WAA Share 30% 的系统权益作为价值背书，以 2:1 的比例发行可以流通的、币值稳定的 W.CASH，价值锚定货币为美元。
- W.CASH 流通场景
W.CASH 作为链上可编程货币来完成链上智能艺人经纪合约的执行。
艺人作品（包括 IP 衍生品）的链上传播和结算分润使用 W.CASH 完成。
艺人链上发行个人证券化数字资产的交易也使用 W.CASH 结算。

- W.CASH 的链上交易流通都将基于区块链技术的智能合约方式实现，规则以自执行方式实现。利用区块链技术中智能合约的不可破坏性特征，对交易环节中的各行为进行区块链智能合约监测，保证规则的合理性和可执行性。
 - ✓ WAA 基金会负责监督运行团队在二级市场选择适当时机回收 WAAShare 用于奖励艺人经纪把链下合约上链的行为；
 - ✓ 市场产生对 W.CASH 的需求时，WAA 基金会视情况发行新的 W.CASH，所收入资金作为 100% 的储备交由有实力的第三方货币基金代管以保障 W.CASH 价值稳定。
 - ✓ 当市场需要对 W.CASH 承兑时，WAA 基金会动用储备资产回购 W.CASH。
 - ✓ 在良好执行的前提下，市场流通 WAAShare 估值可以精确反映 WAA 服务的全球艺人经纪市场的经济规模。
- WAAShare 发行计划
 - ✓ 10% 用于首轮 ICO
 - ✓ 25% 用于第二轮 ICO
 - ✓ 25.25% 用于 POS 利息
 - ✓ 30% 用于基金会发行 W.CASH
 - ✓ 9.75% 用于团队开发运营



组织架构及项目运营



李建平

1990 年北京亚运会开幕式导演
2008 年北京奥运会开闭幕式 导演统筹办公室主；
2009 年中央电视台春节歌舞联欢晚会艺术总监；
2010 年上海世博会开闭幕式副总导演；
2011 年中部博览会总导演；
2012 年中央电视台网络春节联欢晚会总导；
2014 年第二届夏季青年奥运会开闭幕式副总导演/执行总导演；
2015 年全球青少年艺术大赛执行主席/总导演；
2016 年国际速度轮滑世锦赛开幕式总导演；
2016 年苏州河国际皮划艇马拉松颁奖仪式总导演；
2017 年“百花迎春”中国文学艺术界大联欢总导演；
2017 年第六届中国国际微电影节颁奖盛典总导演



马智勇

杭州菲尚文化创始人、九天音乐网 CEO、著名作词家、音乐家、策划人，师从著名作曲家、音乐制作人李汉颖。

菲尚文化艺术策划有限公司成立于 2010 年 6 月，是中国最顶尖的娱乐宣传机构，新媒体联盟宣传体系已覆盖全国 464 个城市，年影响力达 14.5 亿人次；微博、微信联盟宣传体系目前有潮音乐、精彩电影等 124 个百万以上粉丝大型微博加入。

目前菲尚已经为周杰伦、方文山、萧敬腾、秦岚、张洪量、王蓉等 60 多位艺人、30 多家企业、品牌提供企宣服务。

合作案例：世界旅游小姐、世界汉服节、亚洲小姐、中国美女盛典等著名赛事

宁波旅游局、宁波文广新局、杭州文化新局、杭州宣传部、支付宝、天猫、EA、思埠集团、万科等品牌及政府机构

方文山首部执导电影《听见下雨的声音》、《叶问 3》、乐视影业大电影《高跟鞋先生》、喻恩泰作品《擦枪走火》等电影



王青云

dmlei.com 创始人&CEO，连续创业者，技术信仰者。

在互联网营销以及 SaaS 领域拥有丰富、专业的实践经验。对企业发展各阶段对市场营销需求具有深刻理解；

2010 年，联合创办人人折团购导航平台，获百万级天使投资，并迅速发展成为国内第二大团购导航网站。

2013 年，联合创办比特币交易网，是中国五大比特币交易所之一，并在日本、澳洲设有分部，获得神州付、亚杰基金等多家投资机构投资；2015 年，创办数字营销 SAAS 平台 DMLeI，致力于为中小企业解决营销难的问题，打造智能营销新生态。



Michael SU

大红火交易平台 CEO

2014 年在澳洲参与创建 Bitcoin Group，全球首家申请上市的比特币企业，联合中国数字货币企业进行合规化尝试；

2015 后退出创立澳洲 Bitcoin Technology，在澳洲成功部署第一台比特币 ATM，并参与比特币挖矿事业；

与此同时担任 BTCTrade 澳洲合伙人，负责运营澳洲比特币交易网站，并在墨尔本本地联合 City Discount 推广数字货币支付；

2016 年起担任大红火交易平台 CEO，致力于 FinTech 研究和数字资产、数字资产合规。



刘思苒

新生代经纪人、制片人

五年海外留学归国

曾任天娱传媒超女事业部执行总监 参与多部影视综艺项目的商务植入、整合营销工作，参与多部影视作品及 活动论坛的策划投资和制作工作。

经典案例：2016《超级女声》，EP《女团守则》，

院线电影：《恋爱教父》、《你好，疯子》、《密室》

电 视 剧：《输赢》、《剑气凌厉之心魔》、跑男《校园争霸赛》等

**老猫**

国内神曲营销里程碑式人物，神曲教父
神曲代表作：《伤不起》、《我不是黄蓉》、《小鸡小鸡》、《老婆最大》
等众多歌曲经典案例：
电影《叶问3》、《高跟鞋先生》、《私人定制》、《小门神》等
游戏《捕鱼来了》、《武极天下》等；
2016 百度地图神曲营销等
音乐作品无线收入全国第一

**王蓉**

中国流行女歌手、制作人
2004 年，发行第二张专辑《我不是黄蓉》
主打歌《我不是黄蓉》获得中国内地十佳金曲奖并被听众所熟知。
2013 年 8 月，发行单曲《好乐 DAY》。
2014 年 12 月，在音乐先锋榜荣获奖项“内地最受欢迎先锋女歌手”。
2016 年 10 月，《小鸡小鸡》获首届国舞风云榜“最受欢迎广场舞神曲”。

**廖凯晞**

2015 年开始从事影视导演工作至今，积攒了大量的制作经验和资源。
与盛世长城、恒美、大唐等多家 4A 广告公司长期合作，作品深受客户好评。
2015 年起开始从事电影剧本创作，编写了《浮屠》《号儿》《我残缺的大脑》等作品。
2017 年拍摄电影处女作《光天化日》。
北京鑫鸿风采影视文化传播有限公司
公司前身为北京电影制片厂筑诚伟业传播机构，成立于 1998 年，至今也有 18 年的历史，主要业务范围为影视策划及制作，服务客户范围遍及大江南北，从业以来深受业界好评。

**杨治国**

2001-2010 年任竹书文化副总、东方盛唐总经理、天籁音乐董事长
经纪艺人：杨坤、陈琳、安琥、白雪、爱乐团；参与作品：杨坤《无所谓》、陈琳《爱就爱了》、爱乐团《天涯》、安琥《会有天使替我去爱你》等数十张畅销唱片和单曲；

2004 年曾荣获华语传媒大奖年度最佳企划奖。

2011 年—2017 年担任天籁锐联（北京）文化传媒有限公司（天籁影业）董事长出品、参与出品、制片作品：《啊朋友还钱》、《北京往事》、《谁偷了我的 DNA》、《毛骨悚然之红衣男孩》、《毛骨悚然之惊悚乐园》等多部影视作品

承接后期制作完片项目作品：《道士下山》（部分）、《师父》（部分）、《最好的我们》、《极限挑战大电影》、《奔爱》、《封门村》等

个人名下创作作品著作权：《史上第一特工 绣衣直指》、《恒罗斯宝藏》、《中统特勤局》、《无妻徒行》、《毛骨悚然系列》等

**郑浩**

中国电影电视摄影师协会会员，中国电视艺术家协会会员。

2000 年中国原创音乐电视大赛优秀导演奖。

执导 2008 申奥宣传片之电讯篇、新闻篇（汇报篇）。

北京电视台《红楼梦中人》大型选秀活动形象宣传片及真人秀节目导演。

曾在中央电视台《音乐电视欣赏》等节目及各大卫视节目中担任栏目导演、策划人、制片人

mv 代表作：《回到拉萨》、《中国娃》、《快乐指南》等

品牌广告代表作：南方航空、中国电信、恒源祥、怡宝矿泉水、红牛饮料等

片头设计：《走进台湾》、《经济半小时》、《音乐电视欣赏》等

**杨捷森**

文娱行业资深操盘手

曾任英国 EMI 唱片全球总部亚洲市场经理

天浩盛世总经理

国美稼轩博盛娱乐 CEO

曾经营数十位艺人包括张信哲 杨宗纬 吉克隽逸 沙宝亮等

**崔恕**

华语乐坛著名音乐制作人，著名作词人。

曾担任历届华语乐坛专业奖项之评委。

曾与谭咏麟、莫文蔚、谢霆锋、容祖儿、孙俪、魏晨等近百位艺人合作。

词曲作品包括央视春晚表演歌曲《我的中国梦》、《父子》等诸多歌曲。并多次为国家大型晚会创作歌曲。

拥有影视歌曲代表作：《幸福像花儿一样》主题曲《爱如空气》，《甄嬛传》主题曲《红颜劫》，《太子妃升职记》主题曲《可念不可说》等。

作为行业内顶尖制作人，崔恕曾任上海亚洲音乐节《亚洲新声》导师；浙江卫视《蜜蜂少女队》大咖音乐担当；浙江卫视《梦想的声音》梦想助力团。

**尚堃**

毕业于浙江工商大学

12 年企业咨询与管理工作经验，多家电子商务公司联合创始人。在商业模式梳理，企业流程再造，电商与零售管理等领域有丰富的实践经验。

曾成功运作 45 度冰等多款社群营销产品。

率先提出社群营销、内容营销、全网整合营销概念并实践。

项目风险说明

本项目存在下方面的风险，请投资人注意：

※合规 / 运营性风险

- 合规 / 运营性风险是指 WAA 在募集资金以及开展业务的过程中违反了当地法律法规，造成经营无法继续的风险。
- 针对合规 / 运营性风险运营团队采取的避险方式为：
- 运营团队和基金会采取分布式运作方式，排除单点风险。
- 在开展业务的当地聘请专业律师，在法律框架下设计数字资产发行 / 数字资产交易 / 区块链金融 / 区块链应用等方面业务。

※市场风险

- 市场风险是指 WAA 没有被市场接纳，或者没有足够用户使用，业务发展停滞，没有足够利润支撑。
- 针对市场风险运营团队采取的避险方式为：
- 经过多年的市场实际运行经验，确认市场痛点真实存在。
- 与业界分享 WAA 理念，借鉴同类产品运营经验，并对 WAA 优化改进。
- 利用创始团队在艺人经纪市场积累的经验，迅速转化 WAA 初始用户。

※技术风险

- 技术风险是指底层技术出现重大问题，导致 WAA 无法实现预期功能，以及关键数据被篡改或丢失。
- 针对技术风险运营团队采取的避险方式为：
- 基于成熟 / 开源 / 安全的区块链技术，采用已经被大量用户使用和长时间稳定运行验证过的架构开发 WAA 系统。

※资金风险

- 资金风险是指项目资金出现重大损失，例如：资金被盗，资金亏损，储备金大幅贬值等。
- 针对资金风险运营团队采取的避险方式为：
- 储备金采取多重签名钱包+冷存储方式由董事会共同掌管。在 5-7 多重签名方式下，当出现 3 名理事同时不能履行职责的情况时，储备资金才会面临风险。
- 运营团队有丰富的风控经验，在市场出现价格剧烈波动（50%以上的跌幅）时才会出现亏损可能。

※免责声明

- 该文档只用于传达信息之用途，并不构成买卖 WAA 的相关意见。以上信息或分析不构成投资决策。
- 本文档不构成任何投资建议，投资意向或教唆投资。
- 本文档不构成也不可理解为提供任何买卖行为或任何邀请买卖任何形式证券的行为，也不是任何形式上的合约或者承诺。
- 相关意向用户明确了解 WAA 的风险，投资者一旦参与投资即表示了解并接受该项目风险。



项目问题答疑

政策风险类问题

1. 如何规避法律风险？

答：法律合规方面会有专业律师支持。

2. 如何规避政策风险？比如 Circle 因为政策风险不能进入中国。

答：政策风险通过分布式运营来规避，我们同时会在香港、东京、墨尔本设立运营机构。

项目运营类问题

1. 需要海外市场人员吗？

答：需要。

2. 如何规避运营风险？

答：WAA 会在当地法律框架下设计数字资产发行 / 数字资产交易 / 区块链金融 / 区块链应用等方面的业务。

3. 开发进度如何？什么时候发放代币？

答：白皮书发出之后开始第一轮 ICO，预计时间一周。

第一轮 ICO 完成后 1 个月内完成基础钱包开发，发放代币并上线交易。

上线交易后推动 101 位受托人选举，完成后启动第二轮 ICO。

4. 谁可以成为 101 个受托人？

答：任何人都可以注册并参与受托人选举，但是为了 WAA 能被艺人经纪行业广泛接受，如果大家能够选举知名经纪人和知名艺人当选 101 个受托人将会对 WAA 推广有巨大的帮助。

5. 项目失败的评判条件是什么？

答：项目失败有几种可能：

WAAShare 无法进入主流数字货币交易平台进行交易，达不到稳定和流动性良好的目标；

WAA 不被市场接纳。但是这个风险出现的几率不大，因为市场痛点是普遍存在的。

6. 如果项目失败怎么办？

答：如果项目失败将进行清算，运营团队会公示所有的支出并清算剩余未使用数字资产。

7. ICO 接受人民币或者美元投资吗？

答：很抱歉，WAA 的 ICO 不接受任何法币投资，目前我们只接受比特币和以太坊，也希望参与投资的支持者能够充分了解数字货币投资需要承受的波动性和风险。



产品特性类问题

1. 有没有考虑代码存在 BUG 然后被利用的风险？

答：WAA 采用成熟 / 开源 / 已被验证的架构来实现，越简单问题越少。产品如果出现重大 BUG，只要储备金安全那么风险可控。

2. WAA 的创新如何？

答：技术创新不是 WAA 的目标，这是一个以运营为主的项目，我们一样构建世界艺人经纪的新秩序，最大程度在帮助到所有认同我们价值观和规则的艺人获得发展的机会。技术上尽量使用简单 / 成熟 / 稳定的方案，重点在通过 WAA 不断汇聚有经验的可靠艺人经纪来扩大服务规模，为投资者创造价值。

商业模式类问题

1. WAA 的市场需求量有多大？

答：普华永道统计全球 54 个地区娱乐及媒体行业发展数据显示，2016 年全球娱乐及媒体市场规模达到 1.79 万亿美元，美中日仍旧是全球排名前三的娱乐媒体市场。普华永道对全球媒体娱乐行业持续看涨持乐观态度，中国娱乐市场增速将持续上涨，仍旧高于 GDP 增速。WAA 是全球娱乐行业里第一个采用区块链技术来精确量化和梳理艺人经纪行业规则的伟大尝试，没有参考数据做市场需求量预估。具体可以占有的市场百分比，取决于能否解决市场痛点以及运营团队的运作能力。参考数据：2016 年全年中国娱乐产业市场产值近 3800 亿人民币，分别为游戏 1,600 亿元（增速 8-10%），剧集和综艺 1,000 亿元（增速 30-25%），电影 700 亿元（增速 5-10%），现场娱乐 450 亿元（增速 25-30%）。

2. 是否有娱乐行业大佬的支持？

答：我们会陆续引入重量级的娱乐行业大佬和有实力的合作机构，请大家拭目以待。

3. W.CASH 是绝对稳定吗？

答：作为链上智能合约的支付代币，我们会严格锚定跟美元的汇率，上下波动不会超过 1%。

4. WAA 的总价值取决于 WAAShare 的市值吗？WAAShare 的初始市值来源于 ICO 募集的资金吗？

答：WAA 的总价值增长来源于市场需求量增大，上链的艺人经纪合约越多，需要用来支付清算的 W.CASH 也越多，由于我们严格限定 WAA 基金会发行的 W.CASH 不能超过基金会持有的 30% 权益的 WAAShare 市值的一半，所以对 W.CASH 的刚性需求可能会推高 WAAShare 市值上升。WAAShare 的初始市值与 ICO 募集的资金有关系，WAAShare 的长期价值取决于 WAA 能服务的整个世界艺人经纪产业规模增长。

交易兑换类问题

1. WAAShare 和 W.CASH 都可以在交易所交易吗？

答：都可以在交易所交易。区别是 WAAShare 总量有限（1 亿个），市场自由波动可以炒作，W.CASH 价值受到 WAA 基金会调控在一定范围内维持稳定，用于流通。

2. WAAShare 和 W.CASH 后面会上线哪些交易所？

答：上线哪些交易所是市场需求而定，创始团队和国内各大交易所关系密切，同时也在筹划自己在日本的合规交易所。

