

7 天掌握辨别“归零币”的方法

第一天：什么是“归零币”？什么是“百倍币”？

“归零币”：当前价格远低于发行价，跌幅达到 90% 左右，甚至成为毫无价值的币种。

“百倍币”：当前价格相对于发行价有几十倍甚至百倍以上回报的币种。

“归零币” 举例：

币种	名称	募资时间	募资成本（¥）	现价（¥）	跌幅
MXCC	超级明星	2018.1.9	2.5	0	100%
SPC	太空链	2018.1.16	2.08	0.213	89.7%
CCT	Crystal Clear	2017.9	18.00	0.32	98.2%
SIC	瑞士币	2016.6	0.233	0.0026	98.9%
CTR	Centra	2017.9	9.55	0.62	93.5%
HEC	英雄链	2018.1	0.86	0.041	95.2%
STC	星链	2017.12.25	2.20	0.0185	99.2%
CREDO	Credo	2017.10	1.0	0.062	93.8%
STX	Stox	2017.8	12.49	1.28	89.7%
ENT	娱乐链	2017.12	1.0	0.10	90%
EDT	EtherDelta	2017.12.1	0.60	0.0425	93%
AWR	先知	2017.1.4	0.55	0.0738	86.6%
KK	KKCOIN	2018.1	0.09	0.013	85.5%
EPC	电竞链	2018.1	1.2	0.24	80%
HOTC	热度链	2018.1	1.0	0.21	79.9%
IDT	InvestDigital	2017.12	0.7	0.18	74.3%

备注：

通过查询大多“归零币”的历史最高价是发行价，最低价是当前价格。

“百倍币” 举例：

币种	名称	募资时间	募资成本（¥）	现价（¥）	历史最低价（¥）	历史最高价（¥）	涨幅（倍）
BTC	比特币	N/A	0.1	4,176.3	0.1	121,768.97	41763
ETH	以太坊	2014.7.22	2.00	2,395.58	2.0	116,683.43	1198
QTUM	量子链	2017.3.16	2.50	84.1	2.5	546.85	33.64

VEN	唯链	2017.8.18	0.5	15.3	0.5	53.76	30.6
GXS	公信宝	2017.3.5	0.80	16.2	0.80	65.49	20.25
LTC	莱特币	2011.11.9	23	728	17.6	2,258.84	31.65
NEO	小蚁	2015.10	0.28	292.83	0.28	959.06	1045
XMR	门罗币	2014.4.18	8.84	1,095	2.4	3363.02	123.86
TRX	波场	2017.8.25	0.01	0.24	0.02	1.26	24

有个很经典的例子：WAX

简介：

WAX (Worldwide Asset eXchange) 基于区块链技术的全球数字资产去中心化平台，用来购买和销售游戏内数字产品，WAX 令牌是平台上的流通币，说白了就是，大家玩游戏买虚拟商品、创建虚拟商店卖商品，也就是用于游戏支付。



事件经过：

2017 年 12 月，一家叫做 OPSkins 的游戏虚拟资产交易平台的宣布募资，公开发行自己的 Token WAX (Worldwide Asset Exchange)。按照原定计划，WAX 将在 2017 年 12 月 20 日在火币 Pro 上线交易。

然而就在正式上市前, WAX 项目团队突然在 Twitter 和 Medium 等社交网络上发出通知: 将代币数量拆分, 增发至原有 10 倍, 团队博客中写到拆分的原因是为了能够构造更小的交易, 以支持未来更多的应用。因项目方在 Medium 上写博客公布该决定, 但并未通过正式商务途径向火币 Pro 团队发出通知。

12 月 20 日 10 时, 火币 Pro 团队在不知情的情况下, 按原程序进行 WAX 项目首发。上线首发价近 ¥ 10000/WAX, 但在发行后几日内便多次被腰斩。上线后第一天跌 82.5%, 第二天跌 56%, 第三天跌 59%, 第四天跌 50%, 几天下来, 最终跌至几元每个, 现在价格是 ¥ 0.88/WAX。而此前因 WAX 币在虚拟游戏项目中拥有明确的使用场景和价值, 具备执行储蓄功能, 可用其购买、销售、出租或者交易虚拟装备等, 引发投资者热捧。

WAX 乌龙事件震惊币圈。6 天后, 也即 12 月 27 日, 火币网就此事件召开发布会, CEO 李林出面解释事件原委。李林称: 此事并非 WAX 团队恶意增发, 而是因为双方商务团队没有及时沟通所致。火币网随后出台了一项赔偿计划, 称会拿出 1 亿元全额赔付用户, 并承诺在 2018 年 1 月 31 日前赔付完毕。

与赔偿计划一起, 火币 Pro 宣布立即停止免费上市服务, 对项目募资收取上市费用, 并进行资质审核(火币网称审核基础为自主研发的 SMARTChain 评估模型)。

分析: WAX 之所以可以随意增发, 原因有: 1. 只有白皮书, 没有代码公开。2. WAX 属于以太坊 ERC20 Token, 而 ERC20 Token 是可以增发的, 但在大多数情况下, 没人会这么做, 因为大家都可以查的到。为了避免类似的情况发生: 可以查看项目方是否在 Github 上公开自己的源代码, 如果没有, 需要非常谨慎。

7 天掌握辨别“归零币”的方法

第二天，从团队角度分析一个“归零币”和“百倍币”的区别

1.对比案例：

(1) “归零币”案例：**EPC（电竞币）** 募资成本 ¥ 1.2，现价 ¥ 0.24。跌幅达到 80%

白皮书链接：<http://epc.im/epc.pdf>

简介：electronic pk chain，中文名为电竞链，其目的是利用区块链技术并结合区块链技术特性，建设一个公平、公开的综合性电子竞技网络。解决电子竞技行业目前所面临的信任问题及公平问题。

(2) **Media Chain MDC（影视链）** 募资成本 ¥ 0.12，现价 ¥ 0.043 跌幅达到 65%

简介：一个专注于影视领域去中心化区块链应用。

官网地址：<https://madcoin.life/>

(3) “百倍币”案例：**QTUM（量子链）** 募资成本：¥ 2.5，现价 ¥ 84 涨幅在 33.64 倍

简介：

量子链 qtum 是首个基于 utxo 模型的 pos 智能合约平台，可以实现和比特币生态和以太坊生态的兼容性，并通过移动端的战略，促进区块链技术的产品化和提高区块链行业的易用性，旨在将真实商业社会与区块链世界连接。

白皮书链接：

<https://qtum.org/uploads/files/ca7a69682ce3e74b2344ce2108ed9971.pdf>

3. 以下是三个项目相关资料截图，以及简要分析：

(1)

4 团队及投资方

4.1 核心团队

Orrin Xu **Founder, CEO**

University of Adelaide
Adelaide, South Australia
B.E., Mechanical



ESPORTS EXPERIENCE

Business Development Manager <i>ESL Asia (Turtle Entertainment GmbH)</i> <ul style="list-style-type: none"> Project & Event Management Product & Industry Evangelizing Sponsorship & Partnership Development Digital Marketing 	2015 - 2017
Business Development Manager <i>LGD-Gaming, EHOME</i> <ul style="list-style-type: none"> Managing small team of 4, focusing on increasing club overall profits Liassing with sponsors and meeting deliverables as stated in associated contracts Sponsorship/PR Event Sales Develop LGD product to further increase LGD influence Analyse China eSports market, predict market movements Directly work with both LGD.LOL & LGD.DOTA players and support staffs to meet sponsor needs as well assist in packaging players. 	2014 - 2015
Business Development Manager <i>KeyTV</i> <ul style="list-style-type: none"> Conceptualize, design and implement one of SEA's largest eSport Tournaments Develop strategic partnerships with key partners to further KeyTV's reach 	2014 - 2015
Founder <i>Elite Cyber Athlete League Inc. (ECAL)</i> <ul style="list-style-type: none"> Funded and Operated multiple iterations of NADL (North American DOTA League) Operated Online NA Tournament featuring all top tier NA & SA teams. Sponsorship Sales 	2012 - 2013

(EPC 的团队截图)

通过领英搜索创始人 Orrin Xu 信息 (<https://www.linkedin.com/in/orrinxu/>)

可以看到白皮书中提供的信息是真实存在, 有电竞领域和数字营销领域的从业经验, 与项目

本身具有相关性。但团队只有创始人一人的信息，没有区块链方面的人才，说明团队组成不完整。项目落地将很困难。

(2)

MEDIA CHAIN 首页 关于 锁仓 特性 机制 价值 团队 顾问 ICO披露

张月欣女士：“区块链金融的批评”
总会等企业和机构。

彭宇平博士发表：“区块链金融的批评”
编和审查。



杨 歆乐
技术总监

留美硕士,美国超过18年工作经验,并通科技首席架构师;曾在美国沃尔玛、耐克等大型公司担任高级架构师;落地了多个国内区块链商业应用项目,拥有多项区块链相关专利正在申请中



Fernando Varela
开发工程师

区块链高级工程师,拥有12年程序设计开发经验,精通多种程序开发语言,对Ethereum、Solidity、Truffle、共识算法、密码学原理、数字钱包等有深入的研究和实战经验。



Eugene Kyselov
开发工程师

区块链高级工程师,在区块链、共识算法、数字钱包等有实战经验,精通Linux下的网络编程、Python多线程编程及STL编程,编写shell脚本和Makefile,熟练掌握数据库结构和人工智能方面算法。



SPHINX RATING



安内瑞拉中央大学高级金融分析师，资深区块链投资人，互联网金融领域积累丰富市场经验，被誉为互联网金融投资顾问。



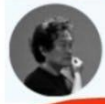
Isabelle Jenny
Product Director

美国斯坦福大学工商管理学教授、博士，美国当代经济改革分析家，就职于威斯康星州商业研究中心，目前是学术事务的助理副校长。多年来一直专注区块链技术对未来商业模式的影响。



Richard Sze
Programmer / Designer

区块链早期投资人区块链爱好者，在数字货币及区块链技术上有自己的深刻认识和思考，对分布式系统及高级数据结构有深入研究。



Jin lingzhi
Programmer / Designer

韩国W1Platform娱乐集团创始人。



Fernando Varela
Software Engineer

区块链高级工程师，精通多种程序开发语言，对Ethereum、Solidity、Truffle、共识算法、密码学原理、数字钱包等有深入的研究和实战经验。



Eugene Kyselov
Software Engineer

区块链高级工程师，在区块链、加密算法、数字钱包等有实战经验，拥有12年程序设计开发经验，精通Linux下的网络编程、POSIX多线程编程及STL编程，编写shell脚本和Makefile，熟练掌握数据结构、常用的算法和深度、广度、遗传等人工智能方面算法。

这两个人，
百度图片识别是
一个人，加拿大演员

(以上两张图片是影视链的团队造假信息，由于官网已经关闭，图片资料来自网络)

相关新闻链接：

http://www.xpshe.com/news_detail.html?id=ee0e9b6cf18b40dd977c6afbfe3993c0

姓名	简要经历
帅初	帅初毕业于英雄学院，拥有中国科学院计算机科学博士学位，曾就职于阿里巴巴集团，目前致力于区块链技术的开发和研究，拥有丰富的区块链行业开发经验。
Neil Mahi	Neil 拥有 ISCAE 的工商管理硕士，后来专攻计算机科学领域，拥有超过 20 年的软件开发经验和 4 年的区块链开发经验。此外，Neil 还曾是一名职业扑克玩家，精通四门语言。
Jordan Earls	Jordan 十三岁开始编程，目前已经审核过超过 100 种数字货币的设计，并发现若干安全漏洞，是数字货币社区中值得信赖的知名成员。
Caspal OuYang	Caspal 是一名经验丰富的 web 开发者，曾就职于百度。Caspal 拥有超过 21 枚亚洲魔方比赛金牌和 29 项国内魔方记录保持者。曾是魔方 4*4、5*5 盲拧和 3*3 足拧的中国区冠军。
Baiqiang Dong	Baiqiang 曾就读于北京大学物理专业，之前供职于金山软件和猎豹移动。
Mike Palencia	Mike 是区块链开发者、爱好者，2013 年投身于区块链行业，并参与多个加密货币项目的开发工作。Mike 参与开发了 Proof-of-concept 平台、区块探索者、线上钱包和最大的代币挖矿池之一。
徐小龙	徐小龙毕业于中国科学院，曾就职于微软和腾讯，拥有丰富的软件开发经验，热衷于区块链技术和开发。
Time Markov	Time 拥有 C、C++、Qt、QML 开发领域超过 9 年的经验，致力于跨平台应用的开发。在区块链开发超过一年的经验。
Alexei Dulub	Alex 是大数据、区块链技术和系统安全的全栈开发人员。Alex 曾参与了 blockverify.io 和 OmniBazaar 等项目。
Brett Fincaryk	Brett 曾在 1999 年至 2004 年担任 Linux 系统管理员工作，2005-2014 年就职于一间 Linux 桌面支持公司。2013 年年中，开始进入区块链行业，2014 年加入了 Qtum 大家庭。
Roman Asadchiy	Roman 是一名高级全栈开发人员，在构建分布式区块链解决方案方面拥有超过 3 年的经验。此外，他还是比特币、以太坊和智能合约方面的专家。
John Scianna	John 从 2012 年开始关注比特币，并于 2013 年加入了比特币社区。John 曾是一名记者、比特币矿工，并在多家比特币初创公司，包括 BoinPip、DC-based 区块链倡导组织和数字商务部。

(QTUM 的团队截图)

团队基本介绍

a 创始人帅初 <http://www.528btc.com/person/2782.html>

从 2012 年起，帅初在中科大和中科院读博士期间，就开始从事加密货币及其底层技术的研究和开发，是区块链社区活跃的布道者，是中国区块链应用落地的推动者。曾就职于阿里巴巴，担任 BitSE 联合创始人兼首席技术官。

b 联合创始人 Jordan Earls <https://twitter.com/earlzdnet>

从十三岁就开始编程。目前他已经审核过超过 100 种数字货币的设计，并发现若干安

全漏洞，是数字货币社区中值得信赖的知名成员。此外 Jordan Earls 的博客经常也就区块链核心技术作深入探讨，在推特和 Slack 上活跃度很高。

c 首席技术官 Neil Mahi

Neil 专攻计算机科学领域 20 余年，拥有超过 20 年的软件开发经验和 4 年的区块链开发经验，并拥有 ISCAE 的工商管理硕士学位，此外，Neil 还曾是一名职业扑克玩家，并精通四门语言。

从白皮书看到的信息，可以看出团队核心团队成员具有多年的区块链开发经验。是一个非常强大区块链技术开发团队。

总结：分析一个区块链项目的团队，可以通过以下方法：

1.调查白皮书中提供的团队成员信息是否真实。

通过一切能找到的渠道去验证团队真实性。例如：领英、Facebook、微博、Crunchbase 等

2.分析团队成员实力。

(1) 分析团队成员从业经历：在保证真实性的前提下，分析团队成员的教育背景、从业经历、所在领域影响力等各个方面。

(2) 判断团队成员从业经历与项目相关性。区块链+传统领域项目，需要对传统领域有足够深度的理解以及资源整合能力。如果不属于相关领域，则需要谨慎对待。

3.分析团队组成架构是否完善

一个团队，如果是区块链应用项目，必须要有应用领域的资深从业者和区块链专家。如果是区块链纯技术项目，则需要很强大的区块链技术开发团队。另外还需要有财务、运营、销售等各个领域的资深从业者。

7 天掌握辨别“归零币”的方法

第三天，从解决方案角度分析一个“归零币”和“百倍币”的区别

1. 对比案例：

(1) **易链 (Ecom)**：募资成本 ¥ 0.18，现价 ¥ 0.043。跌幅达到 76.2%

白皮书链接：https://candy.ecomchain.io/page/ecomchain_whitepaper_zh.pdf

简介：易链将搭建一个基于区块链技术的去中心化生活方式分销社区。通过 Ecom 赋能，让个人、品牌商、经销商、原产地商品等更方便的搭建自己的社区进而形成分销矩阵并自动分佣。

(2) **柚子 (EOS)**：募资成本：¥ 7.0 现价 ¥ 38.2 最高价：¥ 120

白皮书链接：

<https://github.com/EOSIO/Documentation/blob/master/TechnicalWhitePaper.md>

简介：eos 为区块链奇才 bm (daniel larimer) 领导开发的类似操作系统的区块链架构平台，旨在实现分布式应用的性能扩展。eos 提供帐户，身份验证，数据库，异步通信以及在数以百计的 cpu 或群集上的程序调度。该技术的最终形式是一个区块链体系架构，该区块链每秒可以支持数百万个交易，同时普通用户无需支付使用费用。

2. 以下是两个项目面对的行业背景，以及提出的解决方案：

易链 (Ecom)

a. 要解决的问题：

传统电商、微商成本高

b.提出的解决方案:

EcomChain 致力于搭建一个去中心化的分销社区，将传统的电商、微商写在链上，通过不断提高 Token 锁仓额度来解锁商店功能，再通过分销模式来扩大商店影响力，并利用智能合约及时进行分佣。

柚子 (EOS)

a.要解决的问题:

(1) **交易性能低，难以满足巨量交易。**比特币和以太坊因为共识算法 (PoW) 的设计造就了其交易性能不足，虽然以太坊从比特币的每秒处理 7 笔交易增加到大约 30 笔每秒。但是对照现有的支付宝、VISA 等支付平台，交易性能还是有着数量级的差别。并且随着交易的增多，势必造成网络的拥堵，又进一步降低了网络的流畅度；

(2) **交易手续费。**比特币和以太坊的交易不是免费的，或多或少都会向矿工支付手续费。且手续费的多少视网络拥堵情况而定，网络越拥堵，矿工只会择优选择交易记录，而不是按照提交时间记录。这样就造成手续费激增，不利于商业应用的落地；

(3) **升级就是分叉。**比特币与以太坊的升级以分叉的形式进行，一分为二，如果更新过多，网络会变的非常复杂；

(4) **高延时确认。**比特币与以太坊采用的工作量证明 (PoW) 共识算法不是一个结果确定性的共识算法，因此需要多区块确认才能确保一笔交易成功达成；

b.提出的的解方案:

(a) BFT-DPOS 机制:

基于石墨烯架构 DPoS 即股份授权证明机制与 BFT 即拜占庭容错二者结合的共识算法。其以指数级的提高了 TPS, 在 2018 年 6 月的单线程主网上线时, 预计能提高到 5000+ TPS, 再通过未来不断的优化扩容, 最终形态可达到百万级别 TPS。

(b) 增发机制:

使用 eos 区块链网络是完全免费的, 取而代之的是增发机制, eos 区块链网络每年动态增发一定比例的 Token, 最高不超过 5%, 具体比例由投票决定。目前最新的方案是 1% 作为节点奖励, 4% 由官方负责管理, 社区投票通过后再进行使用。

(2) Token 解决方案

基于 eos 的 DApp 在使用区块链资源时, 如带宽和磁盘, CPU 和 RAM 等, 需要抵押代币。比如一个账户持有该区块链可分配总代币的 1%, 则该账户有可能利用 1% 的状态存储容量。

(3) 社区自治方案

治理的权利归代币所有者, 就是股东。所有对区块链的修改必须得到股东投票同意, 挖矿者具有执行和监督权限, 比如冻结账户、更新程序、提出对底层协议的变更。如果挖矿者拒不执行投票结果, 那么非挖矿节点 (非生产的全节点验证器) 交换器等将会否定挖矿者的决议。

EOS 宪法：宪法是 EOS 中的大法，主要定义当代码无法执行时用户之间的义务，制定了一些公认的准则，确立了法律和司法权的界限。每一笔在网络中广播的交易都必须在其签名信息中包含宪法的哈希值，以明确约束合约签名者。宪法还定义代码之外的人类的意图，当系统出现错误时，这个意图可以分清楚是 bug 还是系统特性，并且判断社区对此的修复措施是否正确。

对易链解决方案的独立分析：

(1) 易链的经济模式逻辑并不妥善，对于卖家来说，需要大量购入 Token 并锁仓才能解锁自己的店铺功能，而目前的传统电商、微商的运营成本虽然很高，但是开店的门槛接近于 0，只要登记注册进行认证，就可以上架商品了。但是在白皮书的描述中，EcomChain 解决的一大痛点就是传统电商、微商成本高，然而在项目解决方案中却截然相反，从开店需要持有并锁仓一定的 Token，到逐步解锁店铺功能，运营推广都需要锁仓一定的 Token。这样的行为完全与解决痛点的初衷相悖，只是将传统的成本法币转嫁为虚拟货币，不但不能解决传统电商、微商高成本的痛点，反而将这个成本进一步的加深。

(2) 代币结算收益：Ecom 是基于区块链和智能合约技术，针对去中心化分销社群激励机制和消费行为定制出来的数字加密虚拟货币；在这个区块链实现的去中心化分销社群，Ecom 作为 Token，为平台上的智能合约和交易行为提供运作媒介。

(3) 将 Token 作为实际物品的结算单位，将会导致 Token 产生价值锚定，使得币价不具备升值空间。而且使得商品价值不稳定，市场波动巨大，非常影响市场的交易。

对柚子解决方案的独立分析：

EOS 的解决方案对比传统区块链公链项目，是相当超前的。并且这个超前性已经在 steemit，比特股上验证过了。对于增发机制，是好坏参半的设定，增发容易导致通货膨胀，但是另一方面又使得 EOS 中的交易费全免，增发所得的代币按照投票决定分配比例，奖励给区块链网络见证者。这个看起来合理增发的设定，还需要时间来证明其效果。

EOS 的解决方案之中，不仅仅包括区块链与代币的方案，更包含了社区自治的方案。这个做法使得去中心化的概念发挥得淋漓尽致。区块链治理区归代币所有者，由所有者投票决定区块链中的事物，并且引入区块链宪法概念，使得区块链层面有相应的制度可以遵循。相对于比特币、以太坊，EOS 的设计理念领先太多了，但是还需要时间来证明这样领先的理念是真实可靠的。

对比分析：

去中心化的平台能解决传统电商、微商的痛点，但是 EcomChain 项目并没有完全解决那些痛点，甚至还将导致痛点的加剧。在这个平台上，经营电商、微商的成本更高，商品价值波动巨大，对比传统平台不足之处非常多。

传统区块链存在的不足，阻碍了区块链在商业领域的发展，EOS 正是为了解决以上存在的问题。

从项目解决方案角度判断一个区块链项目，可以通过以下方法：

1. 判断要解决的问题是否真实存在，是否简单明确。
2. 这个问题是否一定需要区块链的特性解决，如果可有可无，则直接否定。
3. 分析解决方案：
 - (1) 痛点解决方案：是否真正解决提出的痛点问题，区块链应用领域是否真正提高传统行业效率。
 - (2) Token 解决方案：整个 Token 流通机制是否逻辑自治。
4. 分析提出的解决方案对于整个区块链领域的发展产生什么样的价值与意义。

7 天掌握辨别“归零币”的方法

第四天，通过落地情况角度，判断区块链项目的发展阶段

1. 先来分析第一个项目：——Ecom（易链）

简介：Ecom Chain（Ecom）将搭建一个基于区块链技术的去中心化生活方式分销社区。通过 Ecom 赋能，让个人、品牌商、经销商、原产地商品等更方便的搭建自己的社区进而形成分销矩阵并自动分佣。

从发展路径角度分析：

2017年11月	项目开始筹划
2017年12月	区块链技术及产品需求调研 团队补充完善
2018年Q1	确定系统架构 项目产品版本定型
2018年Q2	完成底层架构开发 完成交易基础功能
2018年Q3	完成分销体系 完成社群、IM体系
2018年Q4	启动内测 启动首批大型经营者培训 启动市场推广
2019年Q1	产品上线，开放注册 ↓ 用户量达到300万（卖家+买家+分销员）

白皮书中缺少行业背景论述与分析，没有提供相应的数据报告，只是直接的提出行业痛点。这样的白皮书体现出来的是一个没有经过调查研究，仓促立项的项目。项目进度缓慢，周报仅更新到 3 月 11 日，并且最新的周报并没有技术上的进展。目前已知的技术上的进展仅停留于 2 月份的确定产品形态与确定技术架构。

从 GitHub 角度分析：

白皮书与官方并未提供 GitHub 链接。根据自行搜索 GitHub 关键字，找到了疑似 EcomChain 的代码库，不过没有任何代码。

ecomchain / EcomChain

Watch

0

Star

0

Fork

0

<> Code

Issues 0

Pull requests 0

Projects 0

Insights

Join GitHub today

GitHub is home to over 20 million developers working together to host and review code, manage projects, and build software together.

Sign up

Dismiss

No description, website, or topics provided.

2 commits

1 branch

0 releases

1 contributor

Branch: master

New pull request

Find file

Clone or download

ecomchain Update README.md

Latest commit ea01d59 on 24 Jan

README.md

Update README.md

2 months ago

README.md

EcomChain

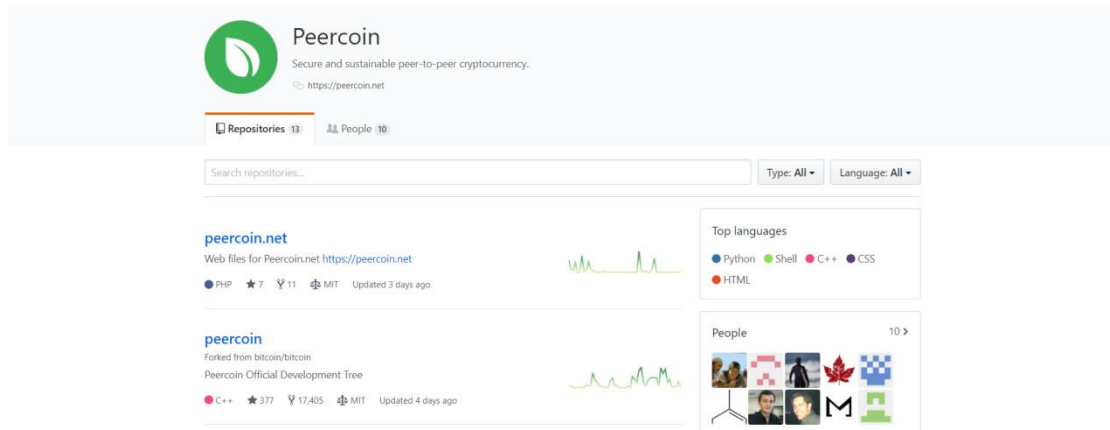
EcomChain 项目的技术部分非常缺乏，目前白皮书中仅有对未来技术的规划，但实际做出来的技术差距相当大，目前的进度也只是确定了技术框架。官方虽然没有放出 GitHub 的地址，但是从 GitHub 中搜索到的 EcomChain 的代码库中是不存在代码的。

2.分析第二个项目——PPC

简介：PeerCoin（PPC），名字取 p2p 货币之意，即点对点货币，因此被翻译为点点币。PPC 发布于 2012 年 8 月，是世界上第一个实现 PoS(Proof of Stake) 权益证明类加密电子货币。然而遗憾的是，虽然与比特币出自一个时代，并拥有其技术创新，但点点币却未能大红大紫。

GitHub

地址: <https://github.com/peercoin>



peercoin 的项目共有 13 个仓库。主要仓库有：

- A. peercoin：项目主仓库。包括客户端源代码及自动化测试。（更新于成文 2 小时前）peercoin 的客户端仓库的 fork 次数高达 17883 次，是非常知名的开源项目。
- B. peercoin.net：PPC 官网的 Web 代码，有详细文档，主要开发语言：PHP。6 年时间共提交了 861 次。
- C. Peercoin Address Generator：PeerCoin 地址生成器源代码。
- D. docker-peercoind：PeerCoin 的 docker 镜像。

peercoin 最为重要的技术创新即 PoS（proof of state 状态证明机制），它解决了以比特币为首的传统 PoW 共识算法所带来的资源浪费、分散性差的问题，但作为首代产品，peercoin 的 PoS 因遭遇着硬分叉威胁以及通胀问题导致目前已经失去了关注。在 PoW 日渐式微的今天，目前绝大多数大红大紫的区块链项目，或多或少都要感谢这位“第一个吃螃蟹的人”。

3.分析的第三个项目是：——PixieCoin



简介：项目是一个基于非区块链游戏《妖精的衣橱》二次开发的 Dapp，基于 UGC（用户产出内容）模式的去中心化虚拟物品创作和交易平台。

完成进度：

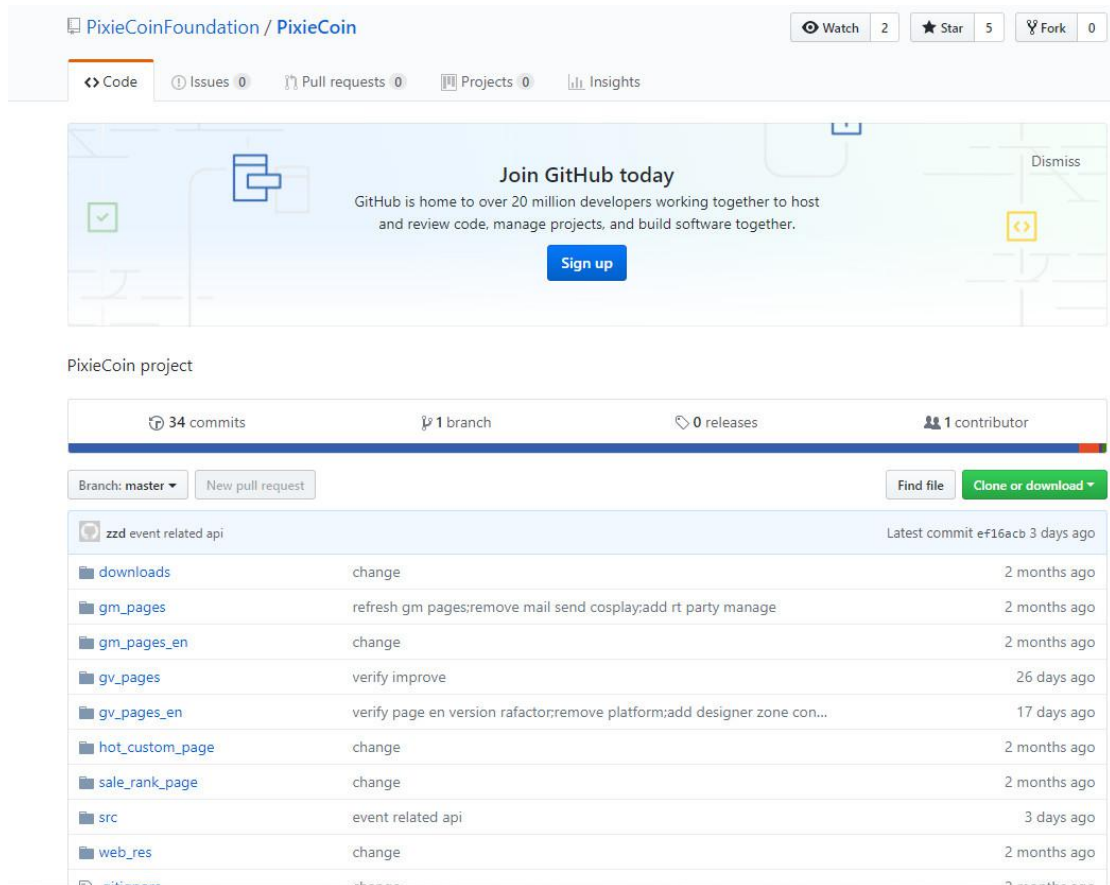
- (1) 《妖精的衣橱》区块链版本开始测试。



(2) 《妖精购物街》开发中。

由于《妖精购物街》开发并未完成，所以没有找到相关图片。

GitHub 评估：



The screenshot shows the GitHub repository page for PixieCoinFoundation / PixieCoin. The repository has 2 watches, 5 stars, and 0 forks. The main content area displays a 'Join GitHub today' banner. Below the banner, the repository details show 34 commits, 1 branch, 0 releases, and 1 contributor. The 'Branch: master' is selected, and there is a 'New pull request' button. A table lists the files and their commit history:

File	Commit	Time
zdd event related api	Latest commit ef16acb	3 days ago
downloads	change	2 months ago
gm_pages	refresh gm pages;remove mail send cosplay;add rt party manage	2 months ago
gm_pages_en	change	2 months ago
gv_pages	verify improve	26 days ago
gv_pages_en	verify page en version rafactor;remove platform;add designer zone con...	17 days ago
hot_custom_page	change	2 months ago
sale_rank_page	change	2 months ago
src	event related api	3 days ago
web_res	change	2 months ago
citypage	change	2 months ago

GitHub 上开源的代码为游戏代码，热度较低，绝大部分代码更新时间为两个月前，最新的一次更新为 2018/3/20。

4.分析的第四个项目——CMT

简介：是由美国传统电商公司 5miles 旗下研究室 5xlab 专为交易与商业应用而开发的区块链智能合约平台。（5miles 既有的电子商务网络上注册用户超过 1000 万名，每年预估交易超过三十亿美元。）

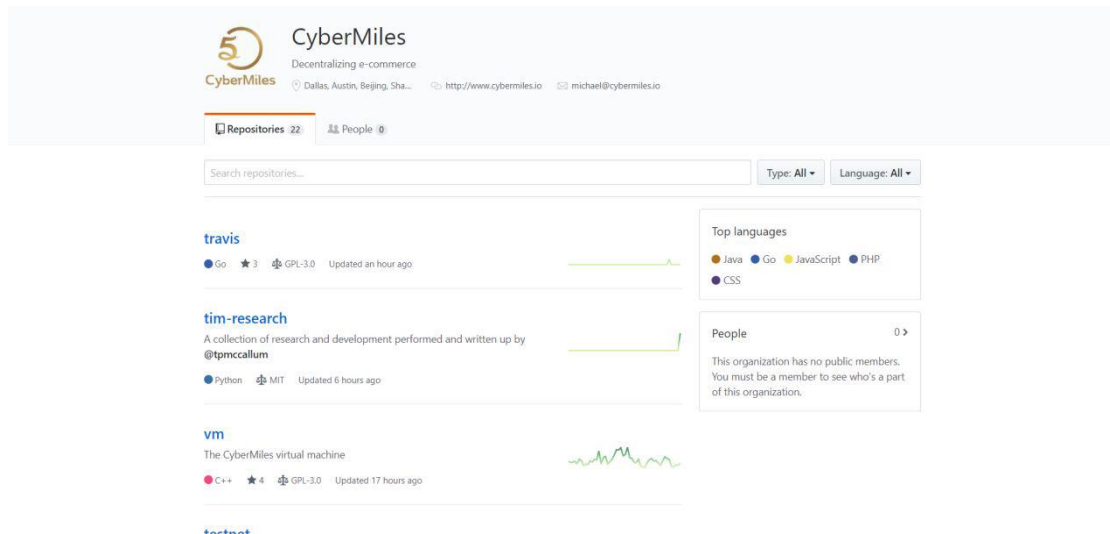
项目路径规划落地情况：



项目里程碑清晰具体，项目完成情况较为优秀。美中不足是由于主链开发难度较大，后续规划的时间跨度过长。

GitHub 技术落地情况分析：

地址: <https://github.com/CyberMiles>

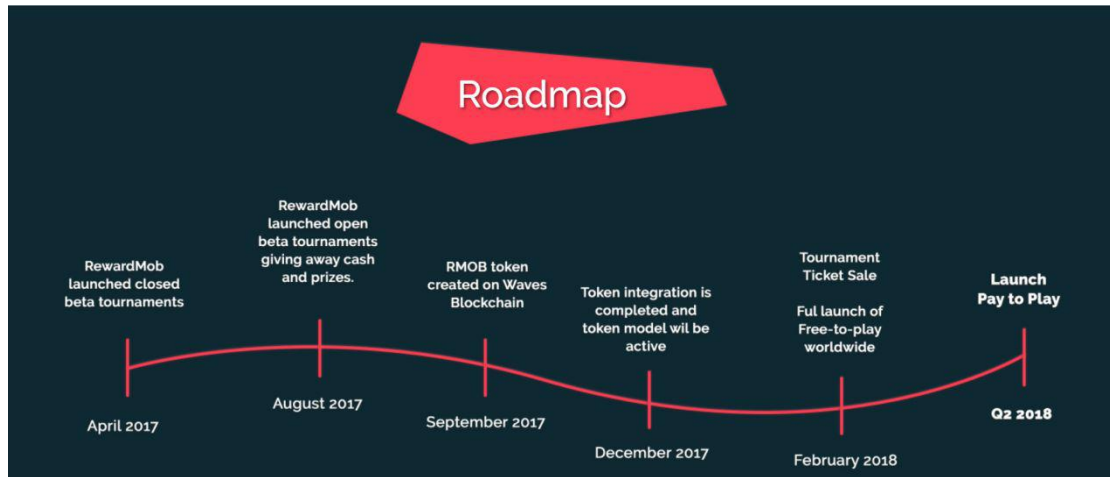


CyberMiles 的官网 Github 账户共有 22 个仓库。包括以太智能合约、底层虚拟机、区块链浏览器、线上钱包、数据库等所有核心项目代码。主要开发语言: Java、Go、JavaScript、PHP、CSS 等, 代码规范程度高。最新仓库更新在本报告编写的 1 小时前, 更新频率非常之高, 开发团队长期以来保持着较为高效的开发频率。

分析第 5 个项目——RewardMob

简介: 一个构建于 Waves 公有链上的手游及电子竞技移动平台。

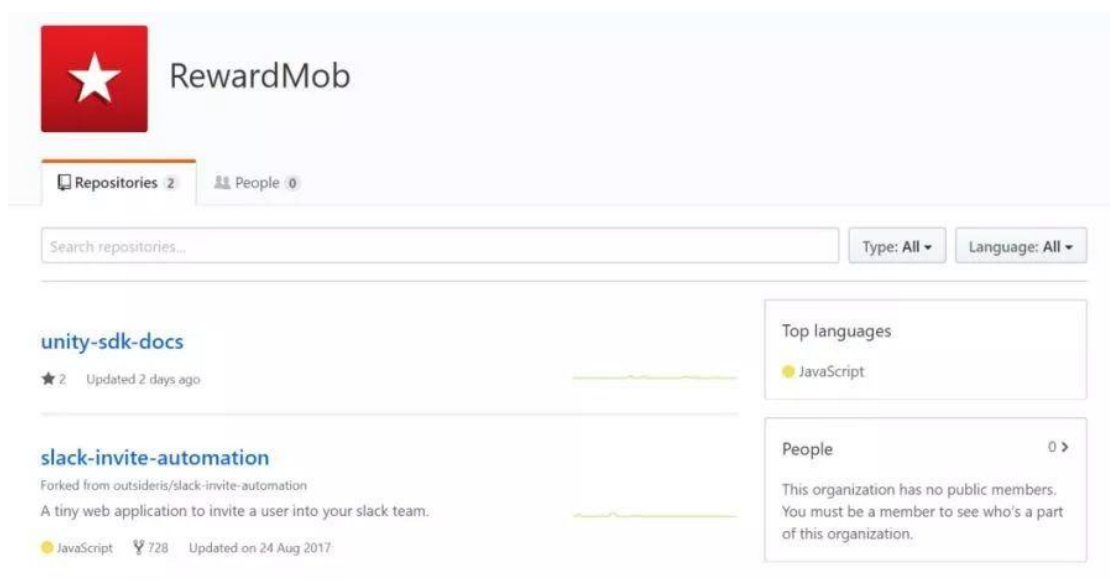
咱们再来看一下 RMOB 发展路线以及落地情况。



项目规划情况一般，项目落地程度良好。

在募资初期时，路线图中仅展示了一项活动，即付费游戏的推出。目前官网项目路线图仅计划到 2018 Q2。虽然目前项目已初步落地，游戏开发者与玩家均有一定参与，但未来的进一步发展，团队缺乏野心。从这一点该项目或许难以成为一个区块链游戏领域的巨头，当前团队仍主要着力于游戏开发商的合作。

GitHub:

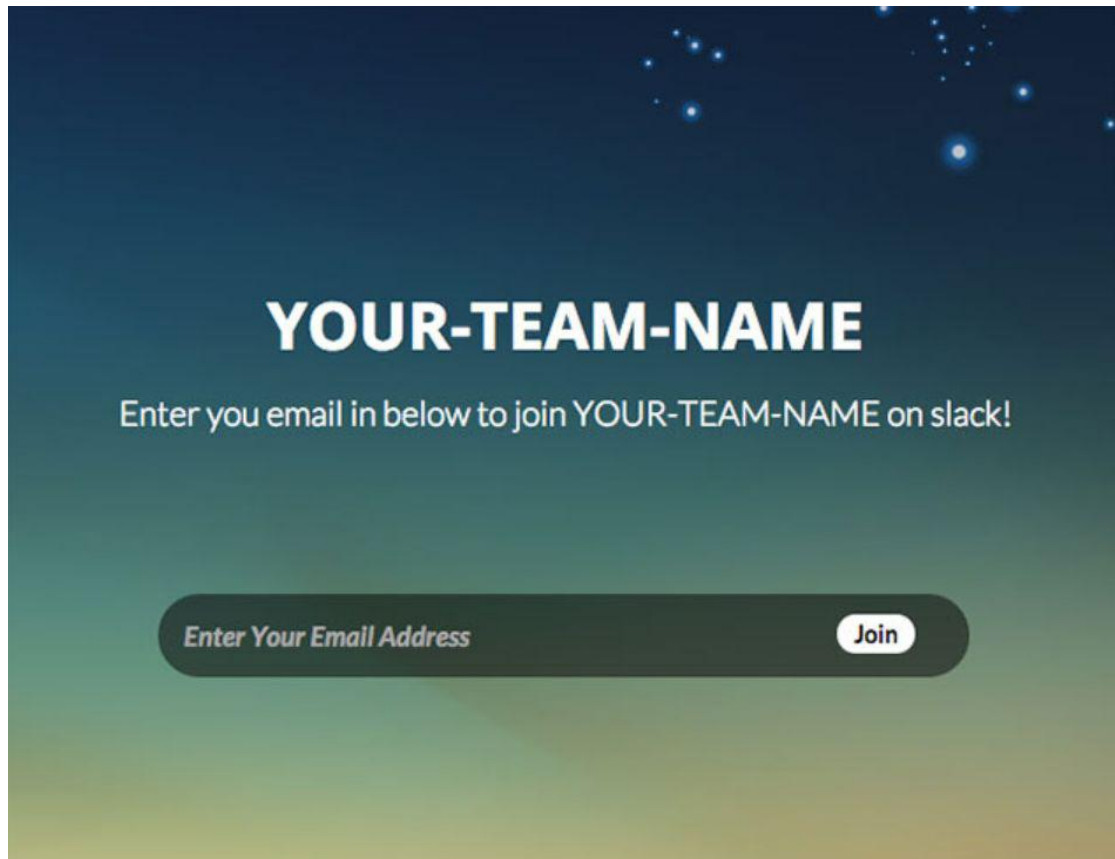


该项目账户下共有两个仓库。

A. slack-invite-automation

更新频率：低（上次更新：17.08.24）

一个用于邀请用户加入 Slack 社群的 web app。虽然代码执行、完成度较高，但主要用于社群营销，几乎和本项目无关，完全与区块链无关。



B. RewardMob SDK

更新频率：极高（上次更新：8 小时前）

SDK 用以提供给游戏开发者加入 RewardMob 体系，目前已经迭代至 v1.2.8。

SDK 集成奖励点设置功能，游戏开发者将 SDK 安装至游戏中，通过简单配置重新发布应用程序即可加入 RewardMob 体系。

SDK 集成了 RewardMob 在 Waves 上创建的智能合约，使得游戏开发者的加入非常简单可行，优秀的扩展性使得游戏开发者乐于加入到 RewardMob 上获利。目前该代码版本迭代速度很快，也是开发团队的重心。

Github 上主要的项目是 SDK，代码更新频率与迭代足够快，但目前尚无未来 ticket 部分代码。

最后做个总结，白皮书只是一个构想，要判断一个项目是空气还是在真正做事，可以通过团队执行力和实际落地情况来验证。

可以通过以下角度：

1. 由于做公链开发难度较大，看到实际落地比较慢，但可以通过代码更新频率来验证团队的执行能力。而做区块链应用，开发难度相对较小，更容易实现落地，所以需要重点分析实际落地情况。

2. 通过查看代码来验证团队执行能力：

(1) 首先看项目方式是否将代码在 GitHub 上开源，如果没有开源，就要保持警惕心态。

(2) 接着查看代码的更新频率，代码规范程度、代码仓库数量等基本信息，来验证团队的执行能力。

3.查看项目的具体落地情况：

(1) 首先要分析团队提供的路径规划是否细致，可以通过以下几点：

A 是否有里程碑式的规划目标。

B 时间跨度如何，是否跨度过大。

C 路径规划的全面程度，是否包含产品、技术规划细节。

(2) 在路径规划完善的前提下，分析具体落地情况。

A 项目路径规划完成状况。

B 产品具体落地情况。

7 天掌握辨别“归零币”的方法

第五天，通过社群运营分析，看清项目的发展方向

1.今天分析的第一个项目是——PTC

简介：PTC，旨在构建一个基于区块链技术的虚拟现实生态圈。

咱们来看一下它的社群运营状况：

BTT 没有创建、Telegram，只有 11 位关注者，主要内容是在为代币 Pro HADAX 投票上

币拉票，但没有活跃度。

Twitter，只有 3 位关注者，7 条推文，推文中只有 VR、区块链、项目介绍这样的基础介绍，

没有实质性的内容。



Facebook: 在官方提供的链接中, 只有 8 位用户关注, 与 Twitter 的内容一致。

赏金活动: 火币 Pro HADAX 投票上市 (一票赠送 3PTC)

总体来说, 在社群运营方面质量并不高, 关注度非常低, 虽然在火币 Pro HADAX 投票上市做了赏金活动, 但效果依然不佳。

2.看第二个项目——易链 (Ecom)

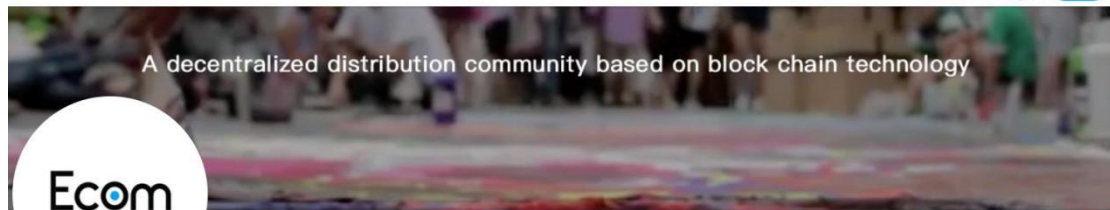
简介: 将搭建一个基于区块链技术的去中心化生活方式分销社区。通过 Ecom 赋能, 让个人、品牌商、经销商、原产地商品等更方便的搭建自己的社区进而形成分销矩阵并自动分佣。

BTT:没有找到相关信息。

Telegram: 当前电报群人数 33950, 活跃度较高, 但都未无技术含量的聊天。

Twitter: 加入推特的时间为 2018 年 1 月, 总共发布了 13 条推文, 多为官方活动与推广。

目前共有 1215 个关注者。



推文 13 正在关注 8 关注者 1,215

[关注](#)

Ecom Chain

@Ecom_Chain

去中心化分销社群

Singapore

ecomchain.io

加入于 2018年1月

发推给 Ecom Chain

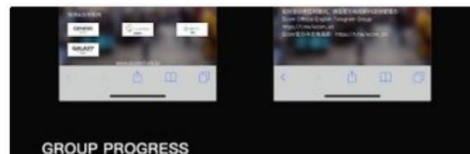
11 个照片和视频



推文 推文和回复 媒体

Ecom Chain @Ecom_Chain · 3月27日
In last week, we gave bonus rewards for our Ecom members who held more than 10000 ECOM in their wallet. The Seed User Recruitment Program is still in progress.

翻译自英语



推荐关注 刷新 · 查看全部



Tresor @tresorproject

关注



Forrest Merrill @FMThE3rd

关注

寻找你认识的人

你的趋势 更改

#TheAmericans
9,312 推文



赏金活动:

思卓 柳

Reply

为了感谢各位ECOM成员的支持，我们目前正在进行两个空投活动：

一个是Ecom种子用户招募计划，另一个是签到尬聊送币活动。

在两个活动中获得的ECOM都将计入你的账号余额中，但是无论通过种子招募计划获得了多少ECOM，只有当在签到尬聊送币活动中获得超过500枚ECOM以后才能申请提取所有余额到钱包中。

以下是两个活动的详细规则：

👉 ECOM种子用户招募计划 👉

Ecom正在招募种子用户，所有种子用户在App上线后将提前使用进行内测。

如果你相信区块链将开启一个时代，并且希望参与其中成为时代的缔造者，欢迎报名成为我们的种子用户来为Ecom的未来贡献最早期区块。

🌱 如何领取到Ecom种子用户激励：

1.在活动链接：<http://candy.ecomchain.io> 填写并提交eth钱包地址，然后加入电报群绑定地址即可领取20 ECOM。

2、复制页面生成的邀请地址并分享给好友，如好友通过该链接完成机器人绑定，你将额外获得20 ECOM!

截止时间：官方中文电报群和英文电报群总人数达到10万人即停止。

⚠️⚠️⚠️「注意」⚠️⚠️⚠️

只有加入官方电报群后才可以按照群内引导操作领取奖励，未加入电报群将无法获得奖励。

我们会不定期检测群内成员活跃数据，僵尸用户及相应邀请人奖励会被清零。

3.分析的第三个项目是——ITC（万物链）

简单介绍：是一种基于区块链的安全物联网轻操作系统。ITC（万物链）解决方案融合了区块链技术，结合密码学非对称加密技术，半同态加密密文计算技术，以及无数据中心的分布式架构，旨在解决目前物联网严重的安全问题，满足物联网高度并发的使用场景，实现万物互联互通。

BTT：



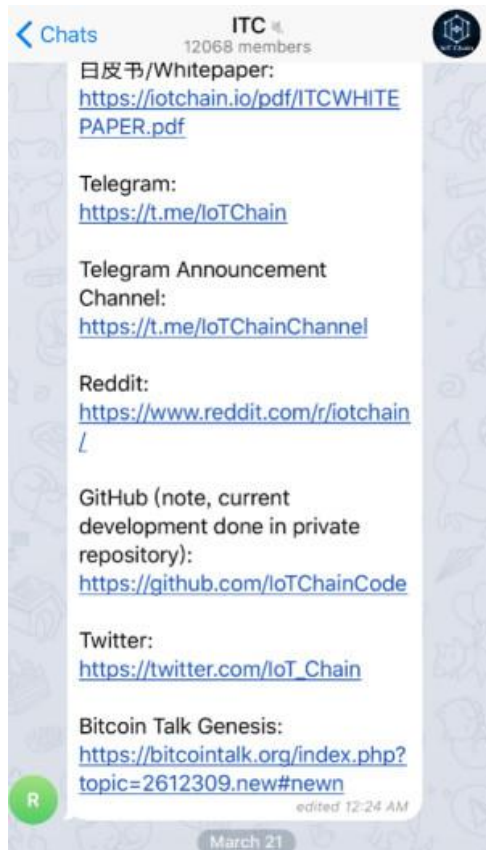
The screenshot shows a forum post on BitcoinTalk. The post title is "IoT-Chain" and it was created by user "[ANN]" on December 19, 2017, at 01:05:03 AM. The post content includes a "Follow us" section with links to Facebook, Twitter, Telegram, and Website. Below that is a section titled "What Is IoT-Chain?" which describes the project's goal to solve IoT security issues using blockchain and homomorphic encryption. The final section is titled "What can you do with ITC?" and mentions the use of zero-knowledge proof, BloomFilter, Hyperloglog, and other probabilistic models for data analysis.

创世帖地址：<https://bitcointalk.org/index.php?topic=2612309.0>

主要说明了项目简介与团队介绍，回帖 11 页，发帖时间 2017/12/19。

而 ITC 万物链上架交易的时间是 2017/12/1，可以看出创世帖是后期补发的，前期运营做的不够全面。

Telegram（<https://t.me/IoTChain>）



电报群目前 12000 人数，主要交流语言为英语，活跃度较高，但是大部分是聊天性质，并非技术探讨。社群管理员回复非常快。

Twitter (https://twitter.com/IoT_Chain)



官方推特关注者超过 9000 人，总共发表过 160 条推文，第一条推文时间是 2017/12/11，最新一条是 2018/3/17。内容大多是官方周报进度，活动等信息。

赏金活动：

早起举行过邀请加入电报群获得 1ITC 的活动，也举行过推特征文活动。

社区：

- (1) 官方 qq 群：超过 1600 人，群内活跃度较高，但都以聊天为主
- (2) 微信群：11 个官方群，非官方群有上千个。

最新动态：

- (1) ITC 受邀出席 2018TokenSky 区块链大会
- (2) ITC x Hashed 万物链韩国线下见面会



TokenSky

ITC万物链受邀出席2018TokenSky区块链大会

2018年3月14日-15日，ITC万物链团队受邀前往韩国首尔，出席全球首届TOKENSKY 区块链大会暨TOKEN产品设备展首尔站。在区块链与TOKEN经济高峰论坛——亚太专场，ITC万物链团队还发表了关于“ITC万物链 安全物联网轻操作系统”的主题演讲。

#HASHED

ITC x Hashed 万物链韩国线下见面会来袭

2018年3月15日，ITC万物链携手韩国知名区块链投资机构Hashed 开启韩国线下见面会，与韩国投资机构、交易平台、行业媒体、区块链技术爱好者等共聚首尔，并探讨交流关于“IoT Chain - What Blockchain Could Bring to IoT”的主题。

5.分析的第五个项目是——LetBet

简介：提供基于区块链支持的可靠、无边界、安全、快速的在线博彩平台，并且零费用。

BTT: <https://bitcointalk.org/index.php?topic=2683151.0>

回答的问题质量比较高，另外还展现了很多最新的游戏跟新进度。

Telegram: <https://t.me/LetBetCoin>

电报群主要交流是赏金方面，以及一些参与游戏方面的遇到问题的解答。（2366 人关注）

Twitter : <https://twitter.com/LetBetOfficial>

更新频率比较高（3732 人关注 2018.4.12）主要信息是目前项目的推进状态和募资的情况更新。

Facebook: <https://www.facebook.com/letbetcoin>（有 9269 位关注 2018.3.12）基本上和 Twitter 上的信息一样。

赏金活动：

4. Twitter Campaign

Participants in this category must follow our official Twitter account: <https://twitter.com/LetBetOfficial>

Participants' award in this campaign would depend on the number of followers such participant has. Below is the breakdown of the reward structure available for this campaign.

Rewards:

- 500-2000 followers: 50 LetBet Coins per week
- 2000-5000 and above: 75 LetBet Coins /week
- 5000+: 150 LetBet Coins /week

If you are considered an authority in the crypto community with significant followers, a 50% reward will apply to you over and above the reward structure.

SPECIFIC TERMS

- Must follow our official Twitter account
- Result of Twitter audit must not be less than 80%
- Must make at least three (3) tweets per week on your account by liking, tweet, and re-tweet on your account.
- You must have a bitcointalk account, or your account should show strong affiliation with the crypto community on twitter.
- Eligible tweet for this campaign are those from our twitter account and should not be less than 7 days.
- Posts should be constructive and convincing
- Changing of address would not be welcomed, so ensure you have your perfect address.

To participate, you would have to post the links in your preferred three (3) post from our official link. You can edit it on your own, and post a message in this thread (bounty thread) in the following format

有明确的赏金发放方式（例如：在 Twitter 上有 2000—5000 的关注度，每周会获得 75 个 LBT），这样有利于进一步的营销。加上项目的特殊性，这样方式，有利于它自身社区的发展，因为可以直接将赏金用在体验博彩游戏上，形成良性循环，有助于用户群的成长，有长期发展的潜力。

另外从项目的进度可以看出，虽然在 Twitter 和电报上的关注度虽然不高，但募资的速度很快，有望在计划时间内完成募资。

也存在一定的问题，在电报、BTT 等上的交流对团队信息（成员、顾问、合作伙伴等信息）采取回避的态度。

整体来说，运营方面总体良好。

接下来分析的第 5 个项目是——CyberMiles(CMT)



简介：是由美国传统电商公司 5miles 旗下研究室 5xlab 专为交易与商业应用而开发的区块链智能合约平台。（5miles 既有的电子商务网络上注册用户超过 1000 万名，每年预估交易超过三十亿美元。）

咱们来看一下它的社群运营状况：

BTT: <https://bitcointalk.org/index.php?topic=2346767.0>

由于 CyberMiles 非初创项目，因此在 bitcointalk 中无创世帖。但该团队仍然注重 btt 的影响力，并在 btt 上推出官方的赏金活动。赏金活动的回复在当时看来足够踊跃。且除官方帖外，btt 上也存在着对该项目一定热度的讨论。可见项目在爱好者群体中有一定的声望。

Telegram: <https://t.me/cybermilestoken> (9808 人关注)

电报群活跃度比较高。用户数量在 17 年底的时间点横向比较高，管理员回复速度比较快。

总体说 Telegram 热度中规中矩。

Twitter: <https://twitter.com/cybermiles> (11 万)

作为 11 万 follow 的官方推特，可以说非常强悍。推文 153，发布数并不多。该推特在无病毒式营销的情况下，like、回复、转推量均不低。营销风格比较传统，没有过拉人头的活动，这一点也符合团队偏重实事的风格。

赏金活动：项目在募资初期开启了赏金活动，但并非目前募资中常用的病毒式传播。

独立社群: <https://medium.com/cybermiles>

该项目以 medium 的社群作为自己的独立社群，共有 478 名成员。虽然人数不多，但帖子质量极高，内容多以项目最新活动为主。

总体分析：CyberMiles 的团队运营上非常优秀。由于项目拥有 5miles 的商业基础及财力资本，在商业推广上占据非常大的优势。故该项目经常会有商业上的动态与优质活动。而在网络推广、赏金活动上，CyberMiles 作为一个技术驱动的项目，不主张过度营销和垃圾营销，即便如此 CyberMiles 依旧算得上火爆。可见团队的硬实力胜过千言万语，认真做事的团队终究会被市场看到。

总结：

分析社群运营方面，主要通过以下角度：BTT（创世帖内容和回复质量）、Telegram、Twitter、Facebook、赏金活动、社区、最新动态等角度分析。

7 天掌握辨别“归零币”的方法

第六天，通过竞争对手分析，分析“归零币”和“百倍币”的差异

1. 分析的第一个项目是——PTC

简介：PTC，旨在构建一个基于区块链技术的虚拟现实生态圈。

咱们来分析一下它的竞争对手：

Decentraland(MANA) <https://decentraland.org/> 市值目前上排 125 位(2018.4.12)

Decentraland 是一个在以太坊区块链上运行的 VR 平台，玩家可以购买土地，并在土地上创建自定义物品和脚本运营，即可以进行任何活动和创造，比如逛街、创建公司、看演唱会等等。

竞争对手 Decentraland（虚拟世界地产方向切入）在做和 Portal 同样的事情，它们已经实现不错的落地，而 Portal 还处于概念阶段，未来将会面对非常大的竞争挑战。

看第二个项目——ITC（万物链）

简介：是一种基于区块链的安全物联网轻操作系统。ITC（万物链）解决方案融合了区块链技术，结合密码学非对称加密技术，半同态加密密文计算技术，以及无数据中心的分布式架构，旨在解决目前物联网严重的安全问题，满足物联网高度并发的使用场景，实现万物互联互通。

咱们来分析一下它的竞争对手：

（1）ETC（Ethereum Classic）：

ETC 是经过以太坊项目针对 DAO 资金问题进行硬分叉后未遵从或未升级的以太坊区块分支，保留了原有以太坊的代码规则和特色。目前已经在物联网方面有了一定的应用，团队也已经着手针对 IoT 的友好虚拟机，为此 ETC 开发团队在 2018 年内将升级数个协议，提高适配性，增加应用面。相对于 ITC，ETC 更注重底层技术的优化，但是基于传统的链式结构并不适合物联网这样需要高并发的场合。（截止 2018/3/22：市值第 16 名）

（2）IOTA：

IOTA 是一个基于有向无环图（DAG）的分布式账本，这种新型的分布式账本称为 Tangle（缠结），与传统链式结构不同的是，这一种 DAG 结构更适合物联网这种对效率注重的领域。与 ITC 相比，IOTA 创新的取消了交易手续费概念。但是受限于其底层算法使用三进制，如果在二进制的物联网设备中使用平衡三进制，这会导致过度复杂的系统设计和低效率的计算。过度追求创新的 IOTA，这些创新也成为了其项目落地的阻碍。（截止 2018/3/22：市值第 10 名）

分析的第三个项目是——GSC

简介：GSC 全球首个基于数亿用户的社交链。

官网 URL: <https://www.gsc.social/>

(1) Steemit (<https://steemit.io>)：一个去中心化的社交媒体平台，是第一个尝试准确、透明地为无数对社区做出积极贡献的个人提供回报的加密货币。在 Steemit 上，用户可以通过发文或者为平台上热门内容（文章、图片、评论）投票获得奖励，目前该项目在所有的区块链项目中排 32 名（截至 2018 年 3 月 21 日），是个比较热门的项目。

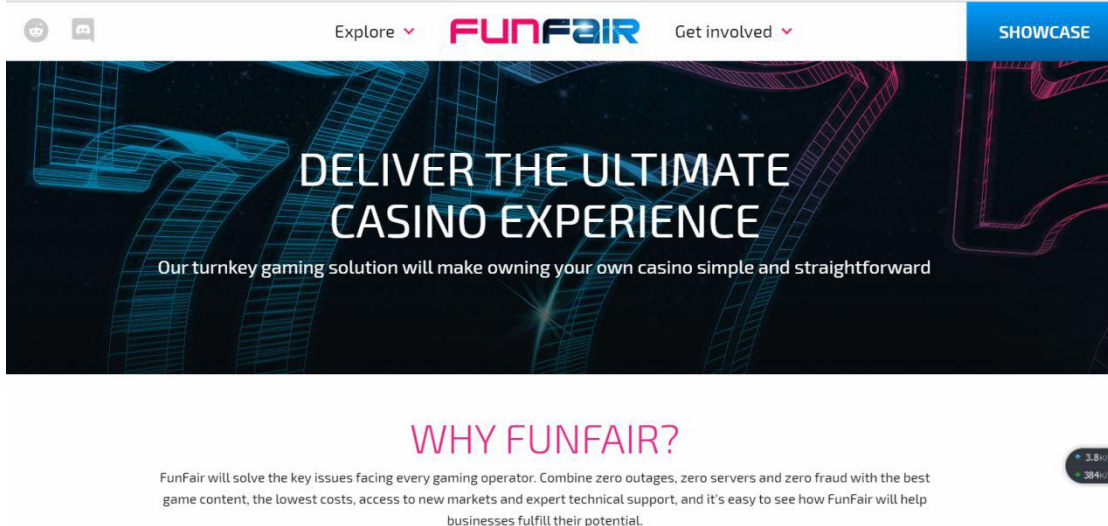
(2) QunQun (<https://qunqun.io>)：基于区块链的激励型社区平台。在 QunQun 上，人们无需任何编码和部署即可轻松创建属于自己的主题社区。通过运营自己的 QunQun 社区，或者参与其他社区贡献内容，均可获得来自 QunQun 奖励池的 Token 激励。QunQun 由花椒直播初创团队原班人马倾力打造，创始人欧胜，知名互联网网创业者。项目已经上线，目前总排名 459 名（截至 2018 年 3 月 21 日）。此外，部分投资 GSC 的投资者人和机构也有投资 QunQun，且 QunQun 和 GSC 同为中国人发起的项目，相比较而言，二者的竞争关系会很激烈。



分析的第四个项目是——LetBet

简介：LetBet——提供基于区块链支持的可靠、无边界、安全、快速的在线博彩平台，并且零费用。

咱们来看一下它的竞争对手：

FUNFALR: (官网 <https://funfair.io/get-involved/casinos/>)



Explore  **FUNFAIR** Get involved  **SHOWCASE**

DELIVER THE ULTIMATE CASINO EXPERIENCE

Our turnkey gaming solution will make owning your own casino simple and straightforward

WHY FUNFAIR?

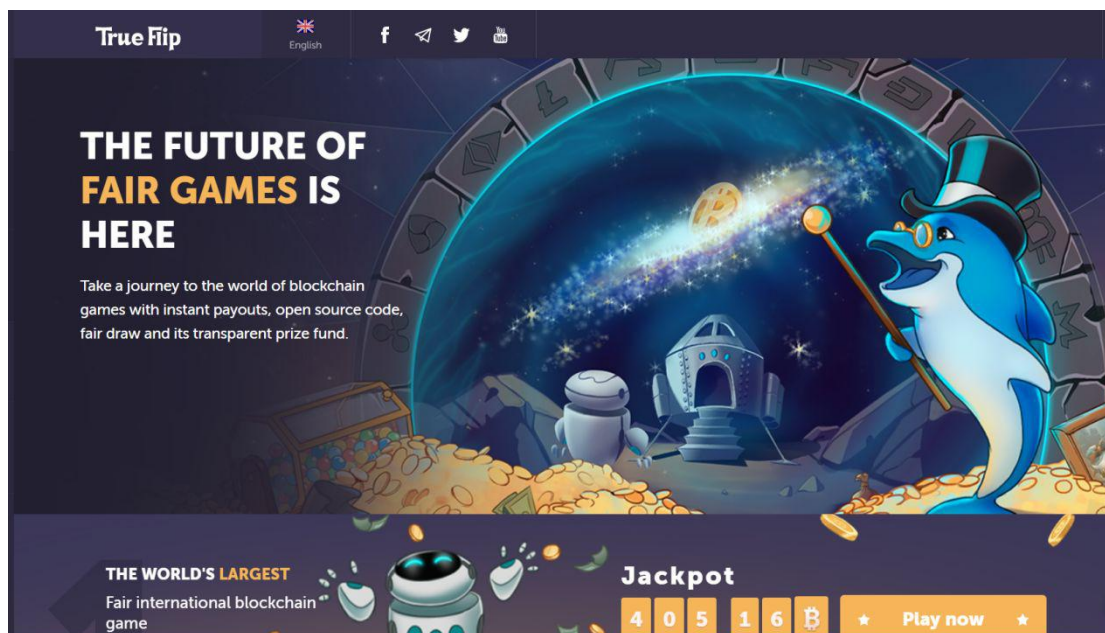
FunFair will solve the key issues facing every gaming operator. Combine zero outages, zero servers and zero fraud with the best game content, the lowest costs, access to new markets and expert technical support, and it's easy to see how FunFair will help businesses fulfill their potential.

+ 3.8K/24h
+ 384K/24h

它的目标是可让任何人在任何地点运行自己的博彩游戏。它利用以太坊技术，为客户提供低成本、高质量、透明的娱乐平台解决方案，相当于提供底层解决方案。

简单分析一下：FUNFAIR 的项目进度要高于 Letbet,已经完成募资,现在已经在 4 个交易所成功交易。通过激励构建自己的平台来实现项目的快速发展。短短 4 小时是达到募集目标，和完成 1500 比的交易。对于 Letbet 具有很大的挑战性。

(2) TrueFrip (官网：<https://trueflip.io/>)



TrueFrip 完成了募资,可以在线游戏,而且体验页面比较好,缺点在于没有为第三方提供开源接口、种类不够丰富(只有4个种类)

咱们做一个简单分析:

LetBet 不是在线博彩市场的先驱,也不是基于区块链的市场领军,还有其他平台与 LetBet 竞争。并且还处于募资的阶段、在官网页面的视觉效果也没有 TrueFrip 、FUNFALR 好。

不过突出的特点在于,就是结合了 TrueFrip 、FUNFALRDE 优点,不仅有自己游戏、还对低三方开发者开发,算是双方的一个整合版。具体未来发展还需要看之后的具体落地情况。

分析的第四个项目是——RewardMob

RewardMob, 一个构建于 Waves 公有链上的手游及电子竞技移动平台。

官网地址是: <https://rewardmob.com/>

咱们分析一下它的竞争对手:

GTC: 大名鼎鼎的 game.com, 优秀的资本实力加之营销能力为圈内所熟知,尤其是国内用户,但在游戏开发者友好方向略不及本项目。

Gamecredits: 早期的游戏类项目,现在已经积累“十亿级”大量的用户,但目前更新缓慢。

Fair.Game：基于以太坊，着力于 web，ios，android 三端，解决游戏内资产流通。

RewardMob 与之相比更加专注与手游，且关注电竞领域。

对于这个竞争对手做一个分析：

由于游戏类全平台项目过多，RewardMob 盯准了细分市场，把着力点放在移动端手游细分市场而非全平台，正在快速增长的市场中运营。该项目的平台可用测试版（已开发 6 个和 8 个关键模块），用户合作伙伴皆为手游开发团队，正在平台上开发游戏。

最后分析一个重量级的项目——EOS

Eos 为区块链奇才 bm（daniel larimer）领导开发的类似操作系统的区块链架构平台，旨在实现分布式应用的性能扩展。eos 提供帐户、身份验证、数据库、异步通信以及在数以百计的 cpu 或群集上的程序调度。该技术的最终形式是一个区块链体系架构，该区块链每秒可以支持数百万个交易，同时普通用户无需支付使用费用。

它的官网地址是：<https://eos.io/>

咱们来分析一下它的竞争对手：

比特币（BTC）：比特币（BitCoin）的概念最初由中本聪在 2009 年提出，根据中本聪的思路设计发布的开源软件以及建构其上的 P2P 网络。比特币是一种 P2P 形式的数字货币，点对点的传输意味着一个去中心化的支付系统，也是目前市面上资历最老的数字虚拟货币，其优点后续虚拟货币基本都具备，而缺点是延迟高、确认时间长、手续费高、算力高度中心化、分叉风险高、网络拥堵等。相对于 EOS，可能除了资历老以外没有任何的优点。

以太坊（ETH）以太坊（英语：Ethereum）是一个开源的有智能合约功能的公共区块链平台。通过其专用加密货币以太币（Ether，又称“以太币”）提供去中心化的虚拟机（称为“以太虚拟机”Ethereum Virtual Machine）来处理点对点合约。以太坊的概念首次在 2013 至 2014 年间由程序员 Vitalik Buterin 受比特币启发后提出，大意为“下一代加密货币与去中心化应用平台”，在 2014 年通过 ICO 众筹得以开始发展。如果说比特币是区块链 1.0 时代的产物，那么以太坊就是区块链 2.0 时代的里程碑。其开创性的采用图灵完备的智能合约，PoW 与 PoS 混合的共识机制，给区块链带来了前所未有的体验，与此同时，DApp 呈现爆发式增长，各类基于 ERC 标准的 Token 层出不穷，在推动区块链迈出一大步的同时，也留下了 ICO 混乱的后遗症。

咱们做个简单分析：

身为虚拟货币元老，俗称大饼的比特币，虽然身价不菲，技术上却落后以太坊与 EOS 很大一步了。但是不得不提及 Satoshi（中本聪），他在比特币中的一个设计，极具前瞻性。比特币的脚本语言是非图灵完备的，具有一定的局限性，它没有循环语句和复杂的条件控制语句。正是由于非图灵完备，我们也就无法使用这种语言写一些死循环或者一些能够导致 DOS 攻击的恶意代码，从而也就避免了比特币网络受到 DOS 攻击。每一个全节点都会对交易进行验证，这种具有局限性的脚本语言无法被看作一个攻击比特币网络的缺陷。

而以太坊，具有一个图灵完备的脚本语言，从而使得编程可以完成非常复杂的功能，也就诞生了以太坊智能合约。但是也正因为于此，一个图灵完备的脚本语言非常容易受到恶意代码

的攻击，比如鼎鼎大名的“DAO”攻击，以至于以太坊不得不进行硬分叉。在以太坊智能合约中，编写一段死循环的代码轻而易举，如果大量的死循环代码运行，则会导致以太坊网络堵塞、崩溃。Vitalik 为了解决这个致命的缺点，从而引出了 gas（燃油）的设定，就算运行了一段死循环的代码，只要 gas 消耗殆尽，就会终止执行。这样的设定避免了一部分恶意代码的威胁，但是与此同时，也造成了手续费过高的问题。

正因为比特币本身定位于“货币”，所以并不需要灵活性更高的智能合约，比特币的脚本语言只要满足自身定位的使用就足够了，从而也避免因为智能合约的高度灵活所带来的恶意代码问题。放在 2018 年回望 2008 年的设定，不得不说 Satoshi 是极具前瞻性的人物。

7 天掌握辨别“归零币”的方法

第 7 天，潜在百倍币会有什么基本特征

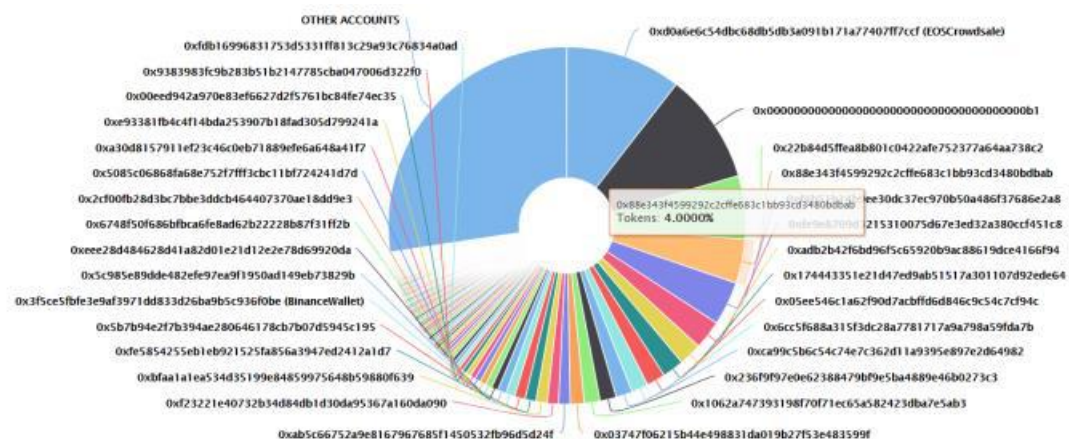
一个潜在的百倍币需要具备以下特征：

1.要有明确、真实的行业痛点：

例如：EOS 提出的行业痛点：区块链平台存在的不足：

- （1）交易性能低，难以满足巨量交易。
- （2）交易手续费。以太坊和比特币手续费很高，不利于商业应用的落地；
- （3）升级就是分叉。
- （4）高延时确认问题。

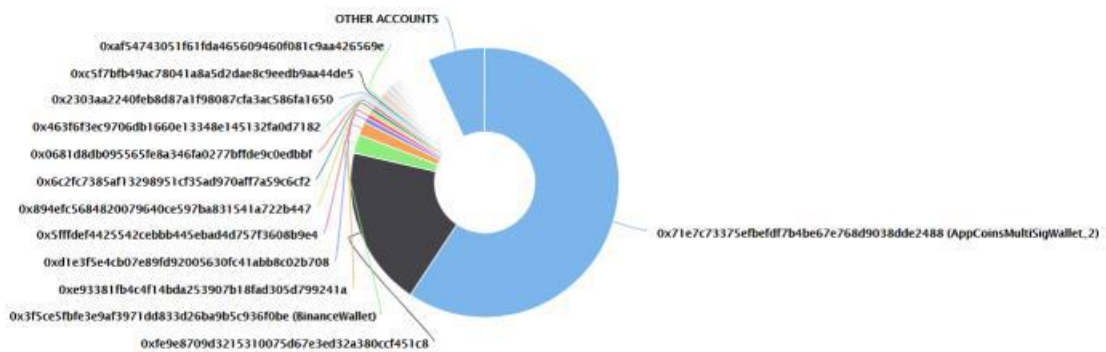
2.解决方案能够切实解决提出的痛点，整体逻辑自洽。



前 100 名持有者共同拥有 EOS 的 73.00% (730,016,299.09 令牌)

令牌总供给: 1,000,000,000.00 令牌| 总令牌持有人: 307634

第一名持有 10%



前 100 名持有者共同拥有 93.08%, 第一个地址持有量达到了 59%。属于高度控盘项目。4. 相对有竞争对手有明显竞争优势, 以及竞争壁垒。

还是拿 EOS 来举例子, 它的竞争对手有: 比特币 (BTC)、以太坊 (ETH)

相对于这两个竞争对手来说, 具有非常明显的竞争优势。很好的解决了比特币和以太坊目前所存在的问题。(高手续费、高延时、无法满足海量交易等问题。)

举个反例:

PTC 相对于竞争对手竞争对手 Decentraland，Decentraland 已经实现不错的落地，而 Portal 还处于概念阶段，无论从技术、用户群体等方面都没有丝毫的优势，未来将会面对非常大的竞争挑战，甚至很难生存下来。

5. 团队方面，需要具备以下条件：

第一，团队成员真实聘请和真实合作，基金会有效设立；

第二，团队成员是具备垂直领域经验，目前参与项目相关业务，团队各方面人才配比；

第三，团队成员履历及现有资源状况丰富。

CMT, CyberMiles 的团队分布在美国德州、中国北京及中国上海。团队的人员构成非常完整，聚集了商业和技术领域的优质人才，均拥有不错的工作经历与教育背景。该项目拥有独立的基金会保障发展，可见绝非草根团队，创始人卢亮更是知名的业界大牛。作为一个与商业结合紧密的方向，该团队的构成比较合理、优秀。

对比案例是：Ecom

在 EcomChain 的项目描述中，核心团队成员分工不明确，无法得知谁是 CEO、CTO 等。核心团队成员中仅两位资历信息能在网络上证实，其他成员的资历信息网上披露信息非常少，所以资历信息存疑。

项目中也不存在顾问团队。虽然项目为基于以太坊的 DApp，开发难度较低，但是核心团队中并不存在区块链的开发人员，所以该项目对于区块链方面的经验几乎为 0。

6. 技术方面，一定要在 GitHub 上开源。最好要具有技术方面的创新性。

还是拿 EOS 做为例子：EOS 的技术与设计理念非常先进，总结了之前传统区块链的经验，弥补了不足，并且在性能与拓展性上大幅度改进。对于很多非技术粉丝，可能对 EOS 的了解仅仅限于 DPOS，但是在 DPOS 背后，设计更为精妙的确是 Token 的股权分配制度。

7 要有明确发展线路和标志性时间节点

举两个对比例子：

以下是 CMT 和 PTC 项目发展路径规划



4.1 Portal 3年发展规划

Portal平台计划用3年时间完成虚拟现实生态圈的建设。

Portal

3 Years Plan



Portal 的发展路线图规划过于简单，一年一个节点，太过于宽泛。并且只有关于 VR 的内容，完全没有提及区块链、VR/区块链技术方面的规划。2018 年只有第四季度规划，缺乏 1—3 季度的规划，无法验证项目落地情况。侧面反映了项目团队缺乏严谨的态度。

而 CMT，项目里程碑清晰具体，项目完成情况较为优秀。美中不足是由于主链开发难度较大，后续规划的时间跨度过长

8 要有高质量的社群运营：

在 BTT 上可以找到创世帖信息，并有高质量的信息回复

在 Telegram、Twitter 里，足够的社群人数，高质量的交流内容。

这方面 CMT 做的很棒，CyberMiles 的团队运营上非常优秀。由于项目拥有 5miles 的商业基础及财力资本，在商业推广上占据非常大的优势。故该项目经常会有商业上的动态与优质活动。而在网络推广、赏金活动上，CyberMiles 作为一个技术驱动的项目，不主张过度营销和垃圾营销，即便如此 CyberMiles 依旧算得上火爆。可见团队的硬实力

最后分享一个我们 Shpinx 的评级模型，帮助你找到优质的项目提供参考建议。

斯芬克斯评级模型



Sphinx Rating——让价值发光
专业的协同式区块链项目评级

