# 背景

数字货币发展迅速，然而一个易用，缺少高效的平台。

产品

目标 世界范围的优质的币币交易平台。（交易平台的用户能够稳定增值，带用户赚钱）

# 产品特点：

域名：firepanda.io

firepanda.pro

# 安全 网站安全，公司注册放国外，网站简洁，功能易用。

80%左右的币将存储在冷钱包，20%左右的币将留在平台供活跃用户使用。

# 效率 充币快，提币快。

秒到，无手续费。

# 易用 使用方便，友好，易用。

币种多将会查找麻烦，过多币种将使平台臃肿。

所有我们采取末位淘汰制，一定时间内交易量低的币种将会被从平台移除。

移除的币种将只能提币，不能充币，不能交易。

交易网站名称

要求:共识（世界人民一看就知道是什么）简洁（图标单色，不需要渐变，复杂图形）感动（好记，一看就记住了）

公司管理：

激励员工：员工工资三部分组成

职位工资+技能工资+分红

职位工资就是谈的薪资。

技能工资是和你为公司做出的贡献挂钩的。为了奖励不会管理，但是在技能方面特别突出，就是一心专研技术的人提供的工资。技能功能可能会远远超过职位工资。以实际效果，用户反馈为准。类似于kpi。中层评级初级员工，高层评级中级员工。（p1：100 P2：500 P3:2000 p4：5000 p5：20000 p6：50000 P7:120000 p8：300000 p9：700000 p10：1500000）

分红不是每个员工都有：交易所发token后年底会发特别突出员工。

关于投票上币

不搞投票上币，投票上币。圈钱的团队会努力花钱，话力气宣传拉票。干实事的团队不会花太多精力在这个方面，到最后平台上面上了一堆垃圾比，劣质币。

上币：

建立自己的评级团队，判断一个币的好坏，再评定后上币。如果不是好币，还会对交易量少的币种进行下架。保证平台上面的币比较优质。

不搞交易量排名比赛；

交易量排名比赛，完全是没有意思，给别人用来刷单的工具，对币的成长没有什么作用。

关于网站后台设计

四个模块建议

功能

管理

分析

设置

分析这一块要做很多分析，用户分析，收入分析，交易品种分析等等。

只有分析我们的产品才能收获更多价值，从中找出问题。

产品规划

2018年

Q1 实现产品基本功能，大模块包括前端网站，后台管理

后台管理将分模块，分角色权限。

功能，管理，分析，设置。不能角色对应不同模块和子模块。

比如说运营人员只需要开通分析这一模块内容，功能这模块可能需要操作，公告，上币之类的。

Q2 实现app产品。

Q3 试运营。

Q4 继续打磨产品，正式上线。

2019年

Q1 侧重运营，把产品做活起来，把用户量，交易额做起来。

Q2 打造币币评级制度，并不是一味的上币，优质的币我们保留。多维度评级一个币种，当这个币不是优质币的时候我们要下架这个币种。

Q3 发行自己的平台代币，稳定增值，升值。

上新币投票也需要用平台币。

Q4 网站利润投资优质币，做优质币的孵化，孵化优质项目。

营销机制

1. 80%上新币为主，吸引人交易，新币比较有竞争力。
2. 20%经典老币，大量的交易量还是靠老币。
3. 根据评级，进行淘汰制，不合格的币种进行下架，换新鲜血液进来。

盈利机制

1. 手续费，交易量越大，手续费越多。交易量大是建立在网站体验优质的前提下，体验优质则需要把产品打磨好。
2. 发行的平台币稳定升值，增值，官方会锁定一部分平台币和网站一起升值，增值。