

Cannon Capital 报告第二期（20181119）

基金初始总量 3,250,000 EOS

当前净值 1.01673; 上期净值 1.01578

变动项目 增加 2 个 CPU 租赁项目收入

Part 1 EOS 发展数据

从移动互联网到区块链：EOS，下一个苹果				
	EOS (10.19)	EOS (11.19)	苹果 (2008)	苹果 (2018)
dApp 数量	90	160	500	200 万
用户 (账户) 数量	40.14 万	50.52 万	约 1000 万	约 10 亿
市值 (美金)	48.53 亿	38.06 亿	约 1500 亿	0.91837 万亿

注：以上数据为基金报告期间 EOS 数据对比，数据来源 DappRader, eosflare, CoinMarketCap, YAHOO FINANCE. 相比上期，EOS 的 DAPP 及账户数据有了 20% 以上的增长，但是整体虚拟资产市场做空的环境下，市值仍然跌去了 20%，建议所有合伙人谨慎投资。

Part 2 Cannon Capital 业务动态

- 为加强综合投资管理能力,提升 EOS 优质 DAPP 发展速度,HKEOS、EOSYS、EOS Cannon 在全球社区联合发布 DIA (DAPP Incubator Association), 致力于为 dApp 的发展提供社区、咨询、投资以及跨区域投资对接服务, DIA 将承接来自大投资机构的资金 (目前已有两家机构洽谈中), 用于投资孵化中的项目, DIA 在北京时间每周三进行工作例会。
- Cannon Capital 联合火币、SNZ holding、EOSmeetone、EOS Café、EOS42、Atticlab 等共同筹备 GDI (Global Decentralized Incubator), 打造全球去中心化孵化器平台, 为优质 DAPP 开发者提供从 DAPP 项目展示、数据分析、融资路演、社区对接、交易所对接、资管服务对接等一站式服务。
- Cannon Capital 与 SVK VC (Block.one 以母基金支持的英国区块链基金公司) 完成 NDA 协议签署, 相互推荐优质 EOS 生态项目。

- 尝试为传统投资基金提供 FA 服务，Cannon Capital 与 DFJ Dragon Fund（德丰杰龙脉基金），小村资本等传统 VC 进行接触，推荐优质区块链项目。

Part 3 dApp 调研简述（典型项目分析）

■ 项目 1

所属行业：大数据

项目简介：项目 1 是一家领先的数据管理平台，致力于通过数据管理促进娱乐、体育、流行文化等行业的商业化。通过联系行业头部 KOL 获得第一手数据资料，数据销售给咨询、分析公司。已获得华纳音乐集团、Broadscale 集团等的天使轮融资。拥有宝洁、微软、英博、亚马逊等顶级客户。正在推动区块链技术公司的使用。

基金团队观点：一支靠谱、专业的团队，在美国娱乐市场的数据娱乐服务上已经展露头角，有欧美娱乐市场头部 KOL 的一手数据，并且拿到了知名机构的融资。不确定性是引入 EOS 代币后的代币经济模型需要进一步论证。

目前状态：跟进融资及合作对接。

■ 项目 2

所属行业：数字货币支付

项目简介：团队旨在构建小额资产跨链交换平台，支持不同 B 端平台上，数字资产实时兑换支付。目前已经发布 v1.0 版本，支持主流 ERC20token 极速交换，支持 GUSD 等稳定币，以及 BTC、ETH、EOS、LTC 与 ERC20 token 在标准模式下跨链兑换。

基金团队观点：项目对于数字货币跨平台支付做了较好的解决方案，数字货币的跨平台价值交换是一个不错的赛道。如果说 dApp 的爆发是区块链下一波牛市到来的必然现象，跨平台的数字货币支付是刚需，团队设想的应用场景、支付方式有一定的想象力。

目前状态：已确定孵化合作意向，跟进孵化。

■ 项目 3

所属行业：稳定币

项目简介：项目是基于瑞士法郎的稳定币，1:1 配比。团队储存 90% 的瑞士法郎储备金于瑞士银行。其余 10% 以短期存储的方式放于其他银行。团队成员大多来自传统银行背景，具有丰富的银行资源和传统金融经验。项目计划于 12 月份实现可支付，19 年 1 月份上线，并于 6 月份前实现代币可信用卡支付并提供贷款和银行担保业务。

基金团队观点：根据哈耶克的理论，货币的稳定性比流动性对于使用者而言更为重要，在区块链数字货币早期，稳定币尤其具有重要作用。该项目有瑞士银行信用背书，相较于 USDT 等稳定币迈出了重要一步。

目前状态：考虑资管业务合作非投资。

■ 项目 4

所属行业：交易所

项目简介：是全球首家成立的基于 EOS 的去中心化交易所，截止到十月下旬有近 17000 个账户，40 多万 EOS 交易额。团队受困于 CPU、RAM、私钥带来的高进入壁垒以及用户数和 dApp 数量较少的情况，意在通过建立 Dappstore 并通过 SNS Login 使得用户可通过微信等主流社交媒体账号直接接入数字货币交易来扩展非币圈市场。团队采用 IBO 融资模式，有知名韩国企业背书。

基金团队观点：在 EOS 发展初期，去中心化交易所越来越多的情况下，必然会面临诸多挑战。存量用户有限和 dApp 数量较少是重要的原因。因此，吸引增量用户是重中之重。该团队所提到的建立 Dappstore 和搭建 SNS Login 入口的模式是有价值，但对团队同时多头出击的策略执行能力持有保留意见。

目前状态：保持沟通。

■ 总结

过去一个月，这段时间 dApp 新增了近一倍，EOS 注册账户数突破 50 万，也有 BETDICE 这样的火爆 DAPP 和可能的市场机遇，但是 EOS 的市值下降了，市场仍然处在漫漫熊市，机构纷纷缩减投资，Cannon 基金团队在寻找优质标的的同时，将更关注投资和孵化领域的布局，以控制投资的风险，建立更多的确定性：

- 1、通过发起 DIA 加强投资研究的能力，扩展优质项目的来源；
 - 2、通过发起 GDI，扩展优质项目的来源，并建立与交易所、资管团队、圈内媒体、投资机构的紧密合作利益关系，建设未来投资退出的能力；
 - 3、通过 CPU 租赁，研究佳能资管平台，开拓确定性收益的来源，提升净值；
 - 4、继续坚持稳健的策略，基金工作在投资工作的同时，更重视孵化/咨询服务，加强确定性的收入；
 - 5、从项目的关联/互补性出发考虑投资和孵化，加强未来项目的整合能力。
- 感谢合伙人们的支持，所有微信群的意见和建议，基金团队都悉心聆听。

加农炮资本
CANNON CAPITAL

■ 附：EOS-典型行业分析：

菠菜行业概览：EOS 生态的繁荣是支撑 EOS 发展的根本力量。我们都相信 EOS 在全球社区的支持和共建下会生长出具有丰富物种的生态森林。事实也证明，上线五个多月以来，EOS 这片土地上一直有人前仆后继的播种，有些人喜欢阔叶植物、有些人热衷于板根植物，还有些人觉得反正现在土地多，蔬菜好收成，见效快，喜欢的人也多，还能作为食物（现金流），所以适合先种菠菜——成熟期一般小于两个月。

在 DappReview 的一篇文章中提到，80 天，2.2 亿 EOS，折成人民币 82 亿的流水，其中半数以上由菠菜游戏贡献。事实上不止于此，截止到基金统计的今天，排名前 15 的 dApp，11 个都是菠菜游戏，占比高达 70%以上。11 个菠菜 dApp 中，10 个项目的日活超过千人，其中 Endless Dice 日活超过 1 万人。EOS Jacks 于 11.14 日创造了日流水近 1200 万 EOS 的惊人数字，EOS 排名前 15 的 dApp（含游戏、交易所），菠菜项目的日流水占比近 85%。

运行机制解析：菠菜 Dapp 自行发放代币，并通过玩游戏即赠送代币奖励用户的挖矿行为，即“betting is mining”，同时，项目方多设定减半机制，对于早期玩家有较高的吸引力，利于吸引项目初期涌入大量用户。赢家收益的 1.5%左右作为团队收益，一般 50%用作奖励基金，奖励项目的持币者，即用户可以通过积累代币赢得分红，另外 50%用作团队运营、营销、渠道方、平台维护、购买 RAM 以及团队激励。

从菠菜项目的盈利期望来看，优质的项目方前期的投入基本可以靠收益分成覆盖，如果项目币价上涨或者后续项目持续发展则会有丰厚的回报。对于持币人来说，只要项目足够好，长期都有获利的可能。前期矿工享有早期红利，后期矿工会基于已有数据理性制定投资决策。即使是数学期望为负的玩家，也可以通过代币分红以及交易所抛售代币来弥补损失。因此选对优质的菠菜项目对于各方都是一件有潜在收益的事情。但是值得注意的是，菠菜项目同样头部效应明显，排名靠后的项目短时间跑不出来，很难最终脱颖而出。

菠菜类 dApp 数据示例：(为 11.19 日实时数据)

dApp	日活用户数	24h 交易笔数	24 小时交易额	7D 交易笔数	7D 交易额	dApp 余额
Endless Dice	12,896	78,959	105,983	428,965	593,772	34,664
dBet Sicbo	9,449	29,520	627,054	108,222	1,747,577	374
Royal Online Vegas	2,759	65,668	160,688	139,989	297,855	3,879
EOS Max	2,412	1,233,421	4,973,596	6,044,733	16,342,184	74,750
BetDice	2,188	521,473	2,522,787	5,047,281	18,471,273	570,810
FarmEOS	2,099	8,307	108,632	84,868	665,604	45,473
Funcity	2,054	107,917	146,247	2,095,866	3,124,261	13,024
Trust Dice	1,260	4,129	1,539	34,222	14,828	786
EOS Bet	1,256	77,613	102,225	444,059	1,301,475	69,829
EOS Poker	1,041	483,385	355,118	2,359,288	3,571,048	45,333
EOS Jacks	964	51,287	111,903	3,299,166	24,023,851	50,129
Lucky Plaza	900	9,422	48,647	61,724	360,996	29,348
注：数据源自 dapp.review。取 dApp 排行榜前 15 中的菠菜项目共 11 个，数额取整数，单位为 EOS。						

总结：基于赌博游戏的特性和 EOS 处于早期发展阶段的现实来看，菠菜 dApp 在 EOS 上率先落地并迅速发展起来具有必然性。事实上，菠菜游戏的确为 EOS 早期阶段的 dApp 开发带来了热度，从用户日活、交易笔数到成交量，EOS 项目都远高于以太坊，其他公链更是难以望其项背。

EOS 菠菜项目风险：

- 1、单一 dApp 热度持续性差，即便是一度占领头部的项目也会出现后续乏力，被竞争者赶超的窘境。
- 2、盈利模式对早期玩家有利，但是不利于后期玩家进入，拉新能力较差，对钱包入口依赖重，单纯的零和游戏造成流水的虚假繁荣（纯在刷量造假的问题），并不能真正表明项目的热度和实际上对玩家的吸引力（大部分都是为了赚项目早期的红利）。
- 3、绝大多数项目代码未开源，难以保证游戏的公正透明，而随机数上链则又导

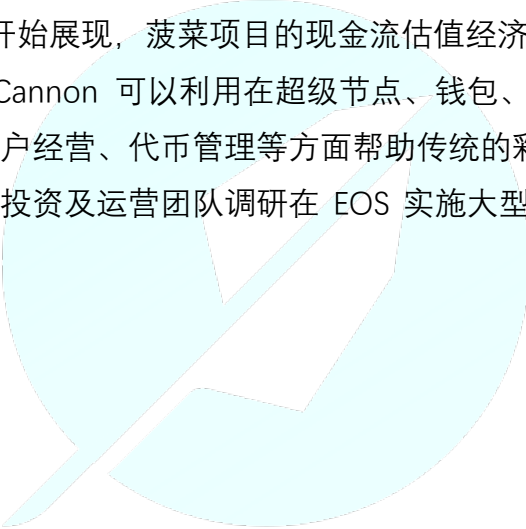
致合约安全问题，业务扩张需要解决信任问题和安全保障。

4、矿工大多来自于 EOS 现有用户，经基金团队与传统菠菜用户的调研，发现菠菜游戏吸引增量用户的门槛仍然相对高（受制于 EOS 账户体系设立和使用的复杂性）。

5、团队质量和可信度有待确认。

EOS 菠菜项目机遇：

- 1、真实的用户需求开始展现，菠菜项目的现金流估值经济模型是成立的；
- 2、基金团队及 EOSCannon 可以利用在超级节点、钱包、媒体等资源，在项目发行、产品开发、用户经营、代币管理等方面帮助传统的彩票等行业进入 EOS，目前已经引入正规的投资及运营团队调研在 EOS 实施大型菠菜娱乐服务平台的可能性。



加农炮资本
CANNON CAPITAL