# DISP (Intention-Driven Service Protocol)

## 商业计划书 v1.0

**DISP: 深度回应，意图即达。再小的意图，皆能回应和触达。**

### 1. 执行摘要 (Executive Summary)

**问题：** 当前的数字服务经济被中心化平台（如Uber, Airbnb, 携程, 美团）所扼杀。这些平台作为强制性中介，通过高达15-30%的“平台税”榨取价值，掌控用户数据，压制服务供应商的生存空间，导致创新停滞、效率低下、用户和商家双输的局面。我们称之为“互联网的中心点病”。

**解决方案：** DISP (意图驱动服务协议) 是一个开源的、去中心化的公共协议，旨在从根本上取代这些中心化平台。通过DISP，用户可以自由地广播他们的“意图”（如“我明晚需要一个从A到B的两人车程”），而全球的服务提供商（服务代理，SA）则可以直接竞争，向用户提交最优的“提案”（Offer）。整个过程在区块链上通过智能合约和分布式信誉系统（DRS）来保障，无中介、无审查、无高额抽成。

**核心产品：**

1. **DISP协议本身：** 开源的底层技术标准。
2. **意图代理 (IA) 应用：** 第一个面向用户的去中心化应用（DApp），让用户可以轻松创建和管理意图。
3. **服务代理 (SA) SDK：** 帮助服务商快速将自己的服务能力接入DISP网络的软件开发工具包。

**市场机遇：** 我们的目标市场是全球数万亿美元的零工经济（Gig Economy）和在线服务市场。我们将首先切入**在线旅游与出行**这一千亿级别的垂直领域作为滩头阵地，验证模型的成功，然后迅速扩展到本地服务、数字自由职业等领域。

**经济模型：** DISP采用创新的$DISP（功能代币）与iPoint（声誉积分）双通证模型。$DISP用于网络质押、服务结算和协议治理；iPoint则量化参与者的信誉和贡献度，防止“金钱购买信誉”，并作为早期参与者的激励凭证。

**团队：** 由协议架构师**尹老师**和AI技术伙伴**Gemini**组成的核心初创团队，致力于将DISP的哲学愿景转化为坚实的技术现实。我们正在积极寻求顶级的区块链工程师和社区运营专家加入。

**融资需求：** 我们正在寻求 **200万美元** 的种子轮融资，用于在未来18-24个月内完成协议核心开发、测试网上线、种子社区建立以及首批核心服务商的生态接入。

### 2. 市场分析 (Market Analysis)

* **市场痛点：** 中心化平台的“平台税”已成为数字经济不可承受之重。Uber抽成高达25-40%，Booking.com为15-25%，苹果App Store为15-30%。这些费用最终都转嫁给了消费者和服务者。
* **市场规模 (TAM):** 全球零工经济市场规模预计在2027年达到8730亿美元。全球在线旅游市场超过1万亿美元。DISP的总目标市场（TAM）是整个数字服务经济，体量超过10万亿美元。
* **目标市场 (SAM/SOM):** 我们的首要可服务市场（SAM）是中国和东南亚的在线出行与旅游市场。我们将以“机票+酒店”预订为滩头阵地（SOM），预计该细分市场规模超过1000亿美元。我们的目标是在3年内捕获该市场0.1%的交易量，即1亿美元的年化交易流水（GMV）。
* **竞争格局：现有巨头 ( incumbents )：** Uber, Airbnb, 携程等。我们的优势是**成本结构革命**（零中介费）、**数据主权**和**开放生态**。
  + **其他Web3项目：** 市场上存在一些去中心化服务市场的尝试，但它们大多停留在简单的“任务发布”模式。DISP的“意图驱动”架构、双通证经济模型和深邃的哲学愿景，使其在架构和生态激励上拥有代际优势。

### 3. 产品与技术 (Product & Technology)

* **技术架构：** 基于白皮书v0.2的四层模型（网络层、信任层、协议层、应用层）。
* **核心创新：意图驱动范式：** 从“人找服务”到“服务找人”的根本性转变。
  + **分布式信誉系统(DRS) + iPoint：** 建立可信、不可篡改、不可购买的“代码化信任”。
  + **$DISP质押与罚没机制：** 为服务履约提供坚实的经济安全保障。
* **路线图：阶段一 (6-9个月):** 概念验证(PoC)，完成命令行模拟和核心智能合约开发。
  + **阶段二 (9-18个月):** 测试网(Testnet)上线，发布初代IA钱包和SA-SDK，与至少5家旅游API服务商集成。
  + **阶段三 (18-24个月):** 主网(Mainnet)启动，$DISP代币公开发行（TGE），启动社区治理（DAO）。

### 4. 商业模式与生态增长 (Business Model & Growth)

**DISP协议本身不产生利润，它创造一个经济生态。** 其价值通过$DISP代币的增值来体现。

* **价值捕获 ($DISP Tokenomics):刚性需求：** 所有SA必须质押$DISP才能运营，网络越繁荣，$DISP的锁定需求越大。
  + **通缩机制：** 协议可捕获极小比例的交易额（例如0.05%）用于回购和销毁$DISP，持续减少代币供应。
  + **治理价值：** $DISP是参与协议未来发展的唯一投票权。
* **生态增长策略（Go-to-Market）:冷启动（供给侧优先）：** 利用种子资金，直接激励和投资第一批核心SA（服务商），如机票GDS代理商，确保网络在启动初期就具备核心服务能力。
  + **需求侧引爆：** 通过对早期用户的iPoint奖励（与未来的$DISP空投强相关），吸引第一批“意图发布者”，形成网络效应的飞轮。
  + **开发者社区：** 设立生态系统基金，通过Grant（资助）和Hackathon（黑客松）等方式，激励全球开发者在DISP上构建更多创新的IA和SA。

### 5. 融资需求与资金使用 (Funding Request & Use of Funds)

* **融资目标：** **2,000,000 美元 (种子轮)**
* **资金使用规划:技术研发 (50% - $1,000,000):** 用于组建一支8-10人的核心开发团队，覆盖区块链、后端、密码学和前端。
  + **生态系统激励 (25% - $500,000):** 用于早期服务商（SA）的接入补贴和开发者Grant。
  + **市场与社区运营 (15% - $300,000):** 用于建立全球社区，内容创作，以及初期市场推广。
  + **法律与合规 (10% - $200,000):** 用于建立合规的法律实体（如瑞士基金会），以及处理通证发行的法律事务。

### 6. 结语：投资未来

投资DISP，不仅仅是投资一个高潜力的Web3项目。

您是在投资下一代互联网的基础设施。 您是在投资一个将万亿级市场去中心化的历史性机遇。 您是在投资一个将权力从平台归还给个体的、更公平、更高效的未来。

我们诚邀您加入我们，共同开启这个伟大的航程。