



多场景的区块链支付平台

中文白皮书

www.51bizpay.com

- 2019.05 -

V1.0

目 录

一 项目背景.....	3
1.1 市场痛点.....	5
1.2 诞生背景.....	6
二 项目简介.....	7
2.1 项目定位.....	7
2.2 产品架构.....	8
2.3 界面预览.....	9
2.4 盈利模式.....	13
三 TOKEN 细则	14
3.1 发行方式.....	15
3.2 资金使用.....	16
3.3 回购计划.....	16
3.4 ETT 价值.....	17
四 团队介绍.....	18
五 发展路线.....	19
六 合约地址.....	20

一 项目背景

区块链有着两大明显的特征：TOKEN 自由传输与分布式的数据存储，而 TOKEN 传输总是离不开支付与结算。我们看到有大量的炒币者汇集在币币交易所，通过高卖低买不断套利，促成了交易所市场的大繁荣，造就了 2017 年的币圈大牛市，而这一切本质亦是币与币的支付与结算。

2017 年的大牛市，区块链逐步被诸多传统行业所认可，区块链的价值在持续落地；而新一轮技术产业的革命：5G 网络、人工智能、大数据、云计算等已在飞跃式的发展；随着新兴产业技术革命的不断演变，我们有理由相信区块链应用层面将百花齐放，会涌现出越来越多优秀的落地应用。阿里文娱的高晓松在谈到 5G 网络与区块链技术相结合能产生的可能性，竟也掩饰不住内心的激动与兴奋。而**连接这一切价值传输的亦是支付。**

我们希望 BizPay 能建立起一套**匹配传统互联网支付场景的数字货币支付体系**，在遵守各个国家法律框架约束的条件下，让数字货币的支付场景变得更多多元化、更加方便快捷、高效安全。无论您是完成币币交易、物联网时代的触感沉浸式支付，您的出行、美食、旅游、购物等多种场景，亦或电子商务网络项目，我们都能为您匹配一套最优的区块链支付场景应用方案。



旅游



美食



出行



购物

1.1 市场痛点

自 2018 年至今，区块链已熊市一年有余且有继续走熊的态势，各交易所的交易量严重下滑。伴随继续走熊的市场环境，大部分小型交易所将难以为继，头部效应将愈发明显。而区块链项目方为了收紧成本和控制流量，将不得不开展社群运营与流量自转化的模式。我们认为这给了新一轮钱包流量生态的建设提供了很好的良机，因为绕不开的环节始终是**交易与支付**。

目前钱包市场的头部品牌效应还未形成，有些钱包只注重了线上市场的 DAPP，忽略了其他应用入口的转化；有些钱包方只注重了资产的存储，而忽略了生态应用的建设；更有甚者有些钱包只是为了圈钱跑路；

钱包市场的繁荣代表着市场与投资者对其深度的认可。

我们认为钱包的生态建设一定会类比于家乐福、沃尔玛传统零售行业一样的模式，平台方只负责产品与应用的引入，在合理价格、优质服务、美好体验、便捷支付的条件下，以多元化的营销策略孵化出一家伟大的钱包生态平台。

而事实上我们的野心远不于此。

1.2 诞生背景

我们一直以一家科技公司自居，一家奔跑中的科技创业公司。从 2012 年开始组建团队至今，我们不停在技术层面上沉淀，在区块链方面，我们有着丰富的钱包存储、币币交易、数据抓取与多次清洗、撮合式交易、分布式存储、安全技术架构等诸多成熟的技术与经验。

区块链的出现给了无数创业公司逐梦的机会，我们看到大量的 95 后在这逐浪的大时代中轻松实现了财富自由。人们都说区块链时代时间根本不够用、因为你要学习的知识实在太多太多，年轻人总归是要有梦想，即使再多的困苦磨难、你依然需要奋发图强、勇往直前。在区块链这个不拼爹的创业时代，我们便是这群逐梦的年轻人之一。

一个大时代的来临，生态群里必定鱼龙混杂，三教九流各行其道，这像极了 90 年代初的互联网早期时代。但我们不应忽视的本质是区块链技术革命的车轮正在快速往前推进，**关心区块链技术，面朝大海，春暖花开**。若干年后我们定会庆幸自己有这样的认知与觉悟。

二 项目简介

BizPay 致力于打造一站式数字资产支付场景解决方案，通过技术革新优化产品体验。BizPay 为用户提供安全可靠的存储与支付环境，并以钱包为核心，打造 POS 机线下终端、API 线上支付调用解决方案、DApp 入口等应用场景，致力于为用户提供进入区块链世界的超级入口，为数字货币的应用奠基铺路。

ETT 作为 BizPay 平台通证，发行总量 100 亿。通过 ETT 可以实现 BizPay 所有流量应用（商城应用、游戏应用、DAPP、金融理财、直播、社交、短视频、资讯内容等）的通兑、实现线上线下支付场景交易对结算。

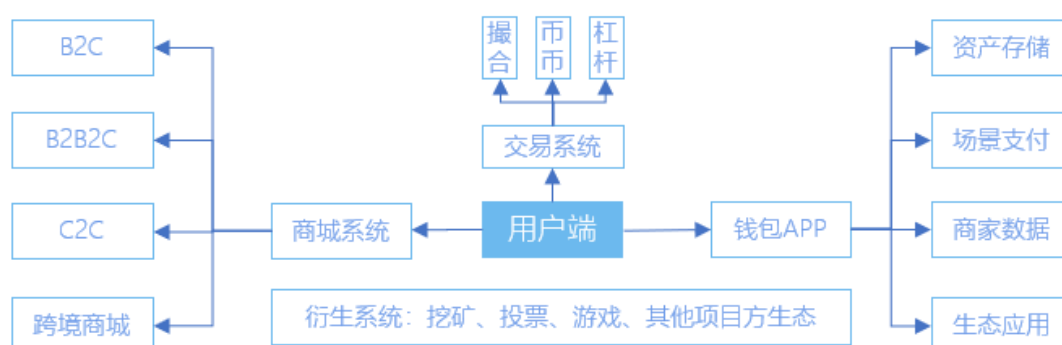
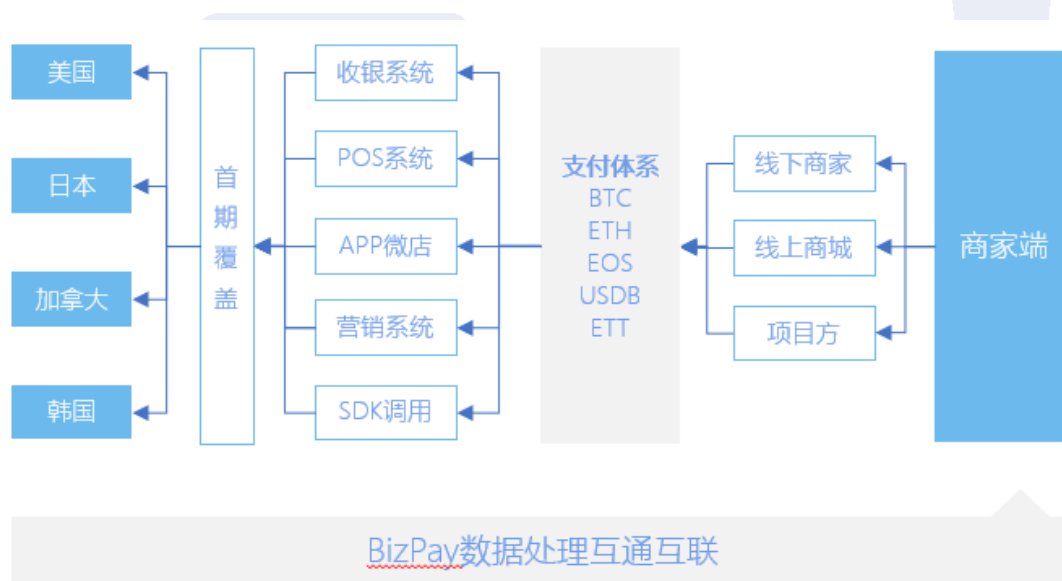
2.1 项目定位

BizPay 定位于构建**匹配传统互联网支付场景的数字货币支付体系**，在遵守各个国家法律的前提下，**实现全资产数字货币的线上与线下流通兑**。

2.2 产品架构

- **类别：**跨境支付结算系统、线下商家联盟支付结算系统、B2BC 电子商务结算系统、线下商家营销系统。

- **产品：**API 线上调用接口、撮合交易、币币交易、DAPP、挖矿、游戏。



2.3 界面预览

目前版本已上线**钱包 APP、商城系统、交易系统、POS 机系统**。其余部分正在积极开发中，可通过我们的官网实时查阅下载 (www.51bizpay.com)。

海外版本将分为：**英语版、日语版、韩语版、中文繁体**四个版本。将严格遵守各个国家的法律进行 KYC 验证使用对应权限。

为适应不同国家法律，不同版本功能上将会有所不同。在进行了 KYC 认证之后，平台通证 ETT 均可在不同版本之间自由流通

BizPay 手机客户端

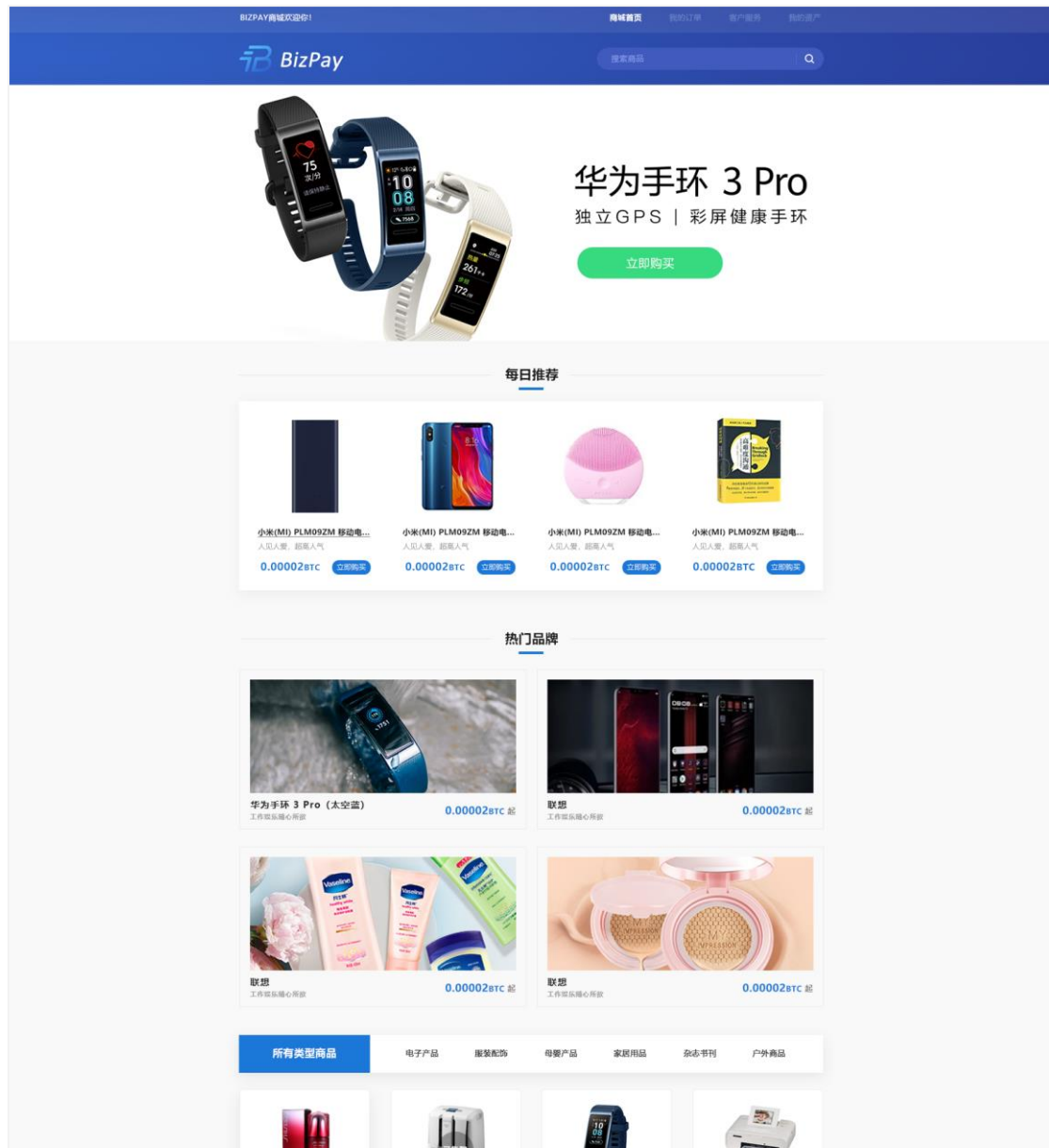
APP 是承载 C 端流量的主要入口,目前已开通场外交易、币币闪电交易、DAPP、理财、商城系统、游戏等功能。

目前已对接多家优秀的项目方入驻,随着开发运营的持续推进,我们将与更多的一线项目方展开深度的合作。

APP 的最终目标:

- **去中心化的多币种交易入口;**
- **渠道融合的区块链应用生态**
- **安全高效的扫码收付款入口**
- **多资产的数字货币托管专家**





BShop 商城系统

BShop 是 BizPay 旗下商城系统，将以独立子品牌进行运作，BShop 目前模式为 B2C 模式，现阶段只开放了 PC 端入口，APP 端与手机网站即将开放。

BShop 最终目标：发展成 B2B2C、C2C、闲置二手、跨境电商、代购等多模式融合的电子商务平台。



■ BPOS 扫码收款机

BPOS 是 BizPay 旗下线下扫码收款机，目前已开通 BTC/ETH/EOS/ETT/XRP/USDT 等多种主流数字货币的收款功能；将全面应用在商超、快递、美食、旅游、酒店、机票等各个线下行业。

BPOS 将重点开展北美市场线下业务，目前已跟纽约州多家商户签订意向性合作协议。

2.4 盈利模式

作为区块链钱包生态平台，BizPay 的盈利主要来源于数字货币流通支付手续费、场外交易手续费、商家入驻费、广告费等。项目目前处于早期阶段，还需要行业各界人士的多多支持。

如果说币安的 BNB 目前最大的价值流通是手续费优惠，那么 ETT 除了手续费优惠之外，还将**囊括 BizPay 全应用生态、跨地域、线上线下多渠道价值流通的燃料优惠。**

盈利方式	介绍
支付手续费	来自线下商家支付、结算手续费，支持多币种结算，ETT 做燃料优惠
交易手续费	包含 OTC、币币、闪兑交易、快速撮合交易手续费，ETT 做燃料优惠
项目方入驻	项目方入驻费，项目方可入驻：DAPP、撮合交易、OTC 交易、投票、挖矿、游戏等。
广告费	APP、POS 机、商城系统、商家联盟结算系统等内部软硬广告
POS 机硬件	POS 机硬件差价
生态应用合作	项目方生态应用合作，延展应用流通交易 ETT 做燃料优惠

三 TOKEN 细则

BizPay 平台将推出两种平台数字货币：ETT、USDB。ETT 将作为平台的代币进行全球生态流通。USDB 将作为稳定数字货币进行线下流通与线上交易对结算。

平台推行的代币为 Efficient Transaction Token，简称“**ETT 币**”，中文名：**轴子**。发行总量恒定为 **50 亿**（2019 年 5 月永久销毁 50 亿，由原定 100 亿发行计划减少为 50 亿），且保证永不增发。ETT 币是基于以太坊 Ethereum 发行的去中心化的区块链数字资产，它是基于以太坊区块链的 ERC 20 标准代币。

为更方便开拓北美市场业务，**BizPay 国际版将发行价值 30 亿美元的稳定数字货币 USDB 用于北美市场线下商家的流通与结兑。目前我们已在积极与纽约金融局展开有效的沟通。**ETT 将实现与 USDB 的闪兑与交易对流通，进一步丰富 BizPay 线下市场的生态繁荣，USDB 具体说明如下：

问题	说明
什么是 USDB	<ul style="list-style-type: none"> · 面向北美线下商家流通结算的绑定数字货币； · 总发行量 30 亿美元； · 在 BizPay 与其他 TOKEN 和应用实现有限制流通；
是否需要 KYC	<ul style="list-style-type: none"> · 是
结兑方式	<ul style="list-style-type: none"> · 北美线下兑换点，预计 2020 年底将设兑换点 1000 家 · BShop 商城国际版结兑 · BizPay 线上结兑
消费方式	<ul style="list-style-type: none"> · 扫码支付 · POS 机支付 · BizPay 转账支付

3.1 发行方式

ETT 将面向美国、加拿大、日本、韩国等地区用户进行私募与公募。中国用户也可以通过以下方式获取 ETT：挖矿、场外 OTC 购买、邀请好友、签到、参与项目方活动、交易所购买。ETT 持仓与分配方案如下：

持仓比例	持仓人	说明
20%	早期流通	<ul style="list-style-type: none"> 早期活动流通； 美国、加拿大、日本、韩国等用户私募 天使投资人
40%	管理基金	<ul style="list-style-type: none"> 市值管理与风险基金 团队股东及投资机构持有 只允许股东内部转让 永久锁仓
10%	挖矿节点	<ul style="list-style-type: none"> 挖矿节点与矿池
10%	原始团队	<ul style="list-style-type: none"> 早期原始研发与运营团队 后期核心人才引进预留的资金池
20%	生态激励	<ul style="list-style-type: none"> 项目方生态建设激励准备金 活动与市场推广营销准备金

3.2 资金使用

早期公开发行筹得资金的 40%将用于 BizPay 平台的功能开发及系统运维，包括为团队成员提供奖励、研发经费等；目前团队研发资金全部为自筹资金。

40%用于 BizPay 平台的品牌建设和运营推广，包括针对传统行业、区块链行业持续不断地推广和普及 BizPay 平台，为各类市场活动提供资金支持，确保 BizPay 平台快速获得市场认可，迅速积累交易用户；

20%作为 BizPay 平台的储备金和应急资金，以应对各种突发状况。

3.3 回购计划

我们将会在 BizPay 平台上线后，每个季度将 BizPay 平台当季净利润的 20%用于回购 ETT，回购的 ETT 直接销毁，回购记录将会第一时间公布，用户可通过区块链浏览器查询，确保公开透明，直至销毁总量合计为 2 亿个 ETT 币为止。

3.4 ETT 价值

ETT 作为 BizPay 平台的生态通证，将扮演重要角色。ETT 将实现在平台内全生态的自由流通，投资者通过 ETT 均可享受到平台最优质的服务与优惠折扣。

价值点	说明
手续费	<ul style="list-style-type: none">· OTC 交易手续费优惠;· 线上与线下支付场景手续费优惠· 全资产数字货币提现手续费优惠
兑换	<ul style="list-style-type: none">· ETT 与绑定货币 USDB 通兑;· ETT 与其他数字货币通兑
DAPP 使用	<ul style="list-style-type: none">· 优先使用支持 ETT 生态的应用· DAPP 使用手续费优惠
生态应用使用	<ul style="list-style-type: none">· 投票、矿池、挖矿、游戏、商城等
开发者平台	<ul style="list-style-type: none">· DAPP 开发者平台· 资产交易策略平台

四 团队介绍

BizPay 目前在美国、日本、中国拥有办公地点，其中研发中心设在中国，研发人员共计 35 人；运营团队设在美国和日本。运营与市场人员共计 20 人。团队成员均为早期区块链投资与开发者，拥有多年的区块链从业经验团队，对区块链行业有着无限的狂热和理想目标。团队成员学历 90%本科、10%研究生。目前团队日常开支均为自筹。



David Xiao CEO

David 拥有 16 年 IT 从业经验，2013 年开始组建团队进入区块链行业，有着丰富的产品规划与市场营销经验。



Samuel Guo 首席技术官

Samuel 拥有 15 年 IT 从业经验，拥有 5 年区块链开发工作经验。对数字货币源码，数字货币矿池、区块链技术架构有着深入研究。



Alex Chen 北美联合创始人

毕业于美国纽约大学，研究生学历，拥有 17 余年渠道运营工作经验，现负责北美地区线下渠道业务的拓展和运营工作。



Zhuang Yuan 日本首席运营

曾任日本数字货币项目首席咨询师，现负责日本数字市场的媒体资源搭建，数据分析和市场信息搜集，社区策划与运营。

五 发展路线

BizPay 平台将坚持**产品至上、生态为纲、社群为本**的原则进行发展。我们将重点拓展美国、日本、中国市场。区块链的发展离不开生态伙伴的重要支持，我们希望能与各位投资者一起，努力完善生态，共同推动 BizPay 繁荣发展。



六 合约地址

0xce146c5c7805bCa424c6e764680B89177580cF16

— 谢谢观看，版权所有，抄袭必究 —