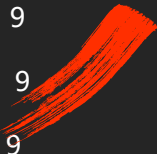


GOT

GOT生态令牌 白皮书（简版）

2019年9月

| | |
|----------------------------------|---|
| 1 项目背景 | 4 |
| 1.1 市场现状 | 4 |
| 1.2 Bitgo Group项目介绍 | 4 |
| 1.3 GOT生态币简介 | 4 |
| 2 市场痛点与解决方案 | 5 |
| 2.1 实现Bitgo Group生态一站式交互凭证 | 5 |
| 2.2 解决项目之间价值流转复杂困境 | 5 |
| 2.3 增强Bitgo Group生态边界可拓展性 | 5 |
| 2.4 减轻社区用户持币重复投入精力 | 6 |
| 2.5 引领数字资产平台生态发展新趋势 | 6 |
| 2.6 从根本上解决交易平台生态激励问题 | 6 |
| 3 GOT服务与运营 | 7 |
| 3.1 GOT生态产品运营 | 7 |
| 3.1.1 打磨产品用户体验第一 | 7 |
| 3.1.2 产品联动资源整合 | 7 |
| 3.1.3 主打品牌迭代相关品类服务 | 7 |
| 3.2 GOT生态社区建设 | 8 |
| 3.2.1 优化品宣持续布道GOT信仰..... | 8 |
| 3.2.2 建设GOT专属社区..... | 8 |
| 3.2.3 GOT激励支持社区共治共享..... | 8 |
| 3.3 GOT生态节点合作 | 8 |
| 3.3.1 搭建各个领域合作节点..... | 8 |
| 3.3.2 深度绑定节点打造GOT生态联盟 | 9 |
| 3.3.3 聚焦线上互动线下峰会..... | 9 |
| 3.4 GOT生态用户服务..... | 9 |
| 3.4.1 全面筛选GOT认知及信仰群体 | 9 |



| | |
|----------------------------|-----------|
| 3.4.2 分类服务用户认可第一 | 9 |
| 3.4.3 多方面多层次多领域服务用户..... | 9 |
| 4 GOT生态五大应用场景 | 10 |
| 4.1.1 Bitgogo交易所平台 | 10 |
| 4.1.2 BitgoQuant量化交易..... | 10 |
| 4.1.3 BitgoCloud交易所云 | 10 |
| 4.1.4 Bitgo钱包 | 10 |
| 4.1.5 BitMessage比特讯..... | 10 |
| 4.2 GOT生态其它应用场景..... | 11 |
| 5 GOT发售和激励计划 | 12 |
| 5.1 GOT 发售计划 | 12 |
| 5.1.1 定向私募发售计划..... | 12 |
| 5.1.2 公开IEO募资发售计划 | 12 |
| 5.2 GOT代币用途..... | 13 |
| 5.3 激励机制 | 13 |
| 5.4 资金运用 | 14 |
| 6 创世团队 | 15 |
| 6.1 创始人 | 15 |
| 6.2 创世团队 | 15 |
| 7 GOT未来发展指南 | 16 |
| 7.1 GOT运营路线图 | 16 |
| 7.2 GOT生态建设规划 | 17 |
| 8 风险提示不免责申明 | 18 |

区块链是当今最前沿的技术之一，促发数字货币也蓬勃兴起，从2008年中本聪的创世论文到后来2009年开始的比特币挖矿机制，数字资产已经成为了一种被更多人所认知的资产形式存在这个原子世界中，比特世界中的创造，是信息世界改造物理世界的一个有效方式，开始在演进这个时代。

1.1 市场现状

自2008年中本聪发布比特币白皮书宣告着比特币诞生伊始，区块链产业在过去10余年间发生了跌宕起伏的变化，各种数字资产交易平台、存储应用、量化交易以及区块链媒体社区等服务机构也不断登台布局，服务品类之多让人眼花缭乱，若用户一一登陆注册体验繁复无比，看来并不现实。在区块链行业迅猛发展过程中，除了比特币、以太坊等主流币凸显，其它各种应用代币也如雨后春笋般遍地开花，用户交易疲于各方奔走，手续费激增。特别是上一轮牛熊后数字货币度过了野蛮发展阶段，用户也开始逐渐趋于成熟和理性，渴求一种便捷高效的生态化通证，弱化交易流通壁垒，一站式解决用户所有服务需求。

我们意识到这是重新定义区块链生态应用交互的一个巨大新型市场，区块链技术推动市场上各个单体交易通证的出现，市场在呼唤新的整合关系，生态币顺势诞生，反哺各个应用链之间的转换服务。其实数字资产从一开始诞生，就具有很强的关联交易价值，生态币的现世才能催化一个真正的高度共治共享社区。

1.2 Bitgo Group项目介绍

Bitgo Group是一家注册在新加坡的数字资产综合管理集团，拥有全球丰富数字资产投资和管理经验，旗下有Bitgogo交易所、BitgoCloud交易所云、BitgoQuant量化交易、BitgoWallet钱包、BitMessage比特讯等。Bitgo Group生态旗下Bitgogo数字资产交易平台拥有超过30万注册用户，用户覆盖超30个国家和地区，日活用户3万以上，成功发行IEO项目超过30个，拥有专业的技术产品，运营和品牌市场队伍。与区块链行业头部品牌合作众多，还获得哈鲁资本和清华长三角研究院的战略投资。

1.3 GOT生态币简介

GOT (Bitgo Token) 是Bitgo Group发行的永久且唯一生态服务权益通证，为整个Bitgo Group生态通证化运作而设计，也是社区用户参与整个生态共治共建并可分享生态收益权证。

GOT作为Bitgo Group生态旗下生态通证，将整合平台所有应用服务之间的交互能力、流通价值凭证以及业务拓展。用户持有GOT一次登陆即可享受Bitgo Group旗下Bitgogo交易所、BitgoCloud交易所云、BitgoQuant量化交易、BitgoWallet钱包、BitMessage比特讯及其合作伙伴全方位服务。GOT还深度绑定Bitgo Group生态收益并激励社区优化成长，推动Bitgo Group走向区块链行业新贵品牌服务集团。

2.1 实现Bitgo Group生态一站式交互凭证

随着越来越多的创业者涌入区块链行业的浪潮，区块链应用和发行的Token的数量也呈现爆发式的增长。用户在参与区块链上下游环节交易及享受服务时面临很头疼的问题，交易门槛一个接一个，各个应用代币来回互转繁复且手续费层层扣除，这其实对用户造成了一个很大的负担，体验也不是很好。

GOT作为Bitgo Group生态旗下生态通证，将整合平台所有应用服务之间的交互能力、流通价值凭证以及业务拓展。统一连接募资、交易，存储、社区等功能服务，实现Bitgo Group生态一站式交互凭证。

2.2 解决项目之间价值流转复杂程序困境

当前区块链行业中基本上所有人的手机上都装了各种类型的应用，交易类、行情类，资讯类，钱包类等等。这对相邻的生态伙伴来说既熟悉又陌生，不同应用的币种阻碍了项目之间的价值流转和合作协同。

GOT支持Bitgo Group生态旗下的所有应用及服务，例如Bitgogo交易所、BitgoCloud交易所云、BitgoQuant量化交易、BitgoWallet钱包、BitMessage比特币及其合作伙伴全方位服务。在帮助用户减轻复杂的操作的同时，也加强了项目之间的价值流通互转和沟通协调，合作起来更加顺畅，业务推进也更加快捷。

2.3 增强Bitgo Group生态边界的可拓展性

自区块链发展至今，做的越来越大的数字资产交易服务商都有众多分支应用，由于发币成本较低，发币过多的平台正面临多币种边界管理及运营受限的困境，且币种虽多但基本独立，应用范围较狭隘，限制了整个生态的应用拓展和价值流通。

GOT本身集成了数字资产各个方面功能，可不断延展Bitgo Group生态品类，实现多领域多层级服务。目前GOT已经支持了Bitgogo交易所、BitgoWallet钱包和BitMessage比特币。在接下来的迭代产品中，将会为更多应用产品实现全面的链条式管理，进而实现一币覆盖，生态全活的场景。

2.4 减轻社区用户持币重复投入精力

据不完全统计，目前市场上有近3000种数字货币。由于不同数字货币所对应的应用不同，导致投资者每天收到各个币种宣发轰炸，特别是同一个平台还有多个币种，交易转换起来相当繁复，投入较多精力。

GOT单一简要，贯穿Bitgo Group生态各个应用环节，一个用户、一次登陆、一套GOT即能享受旗下Bitgogo交易所、BitgoWallet钱包和BitMessage比特讯等及其合作伙伴全方位服务。Bitgo Group将借助GOT进行全新生态优化和结构升级，以便布局全球市场。

2.5 绑定平台，引领数字资产平台生态发展新趋势

一直以来，所有数字资产平台发的几乎都是平台币，主要为平台用户交易服务。2019上半年数字货币IEO模式火热，平台币新增了募资功能，但接下来整个数字资产平台下半场，急需新的币种来引领行业发展趋势。

GOT (Bitgo Token) 是Bitgo Group发行的永久且唯一生态服务权益通证，首先绑定Bitgogo交易平台，在平台币基本功能之上，再拓展生态一币通、划转免手续费、IEOX上市、社区投票之星、生态共治共享分红等特色服务。不仅协同业务伙伴，还激励运营团队和社区成长优化，推动Bitgo Group走向区块链行业新贵品牌服务集团。

2.6 从根本上解决交易平台生态激励问题

众所周知，区块链技术能从根本上解决激励问题，由于现在区块链技术还不够完备，社区激励能否做到公平公正公开，激活社区用户，还需接受市场的检验，现在数字资产平台币、单应用币种都很难做到。

那GOT如何做？GOT的愿景是结合现在的区块链技术，打造一个完整的Bitgo Group生态聚合平台。把GOT当作一条黄金线贯穿于Bitgo Group生态的方方面面，一币通生态，生态成一币。

平台主线：在Bitgogo交易平台申购、交易、持仓、邀约、活跃等投资人给予奖励

应用快线：注册并使用GOT生态旗下各个应用产品的投资人给予奖励

合作常线：Bitgo Group合作伙伴，包括不限于项目方、交易平台、钱包、媒体、社区、城市联盟等

社区红线：节点伙伴、社区群主、活跃贡献者、持币投资人、活动参与者（分享转发、直播路演等）

用户金线：参与即奖励、贡献即奖励、活跃即奖励，分享即奖励、打Call即奖励等等



3.1 GOT生态产品运营

3.1.1 打磨产品，用户体验第一

现有产品落地升级，布局产品筹备上线。GOT激励社区用户多维度测试体验，共建共享。

现有 Bitgogo交易所、BitgoCloud交易所云、BitgoQuant量化交易、BitgoWallet钱包、BitMessage比特讯等，GOT上线即可分享福利给各个应用社区用户并整合到GOT生态大社区中来，开展社区产品体验官找BUG优化奖励活动。

筹备布局产品，例如：应用商店、量化理财、杠杆/合约交易、BitgoChain、BitGo全球站、Bitgo Group全球生态基金等。GOT上线后可开展对合作节点和社区用户问卷调查或走访咨询等奖励活动。

3.1.2 产品联动，资源整合，择优取长

五大领域产品环环相扣，可互相支持提升服务。整合现有资源聚焦优势产品及社区。

Bitgogo交易所平台的交易功能、Bitgo钱包的存储功能、BitMessage比特讯的媒体和社交功能可为区块链C端用户提供一条完整的上下游服务体系，持有GOT，一币畅享所有。

BitgoCloud交易所云的云交所系统功能、BitgoQuant量化交易的市值管理系统功能可为区块链B端服务商提供交易所平台设计和做市运维等整体服务，支持GOT，一币接入齐共享。

3.1.3 主打品牌优势，迭代相关品类服务

GOT生态通证，主打 Bitgogo和BitgoQuant，不断助力全平台协同产品服务迭代跟新。

就当前自身优势，Bitgogo交易平台是GOT生态应用最重要的载体，也是社区用户交易环节的关键；BitgoQuant量化交易是GOT生态横向合作发展的重要端口，同时也是业务收益的重要渠道之一。

就当前市场情况，GOT生态中Bitgogo交易所和BitgoQuant量化交易是当下行业市场最受欢迎的平台产品，必重点资源投入支持做大做强，迎合市场趋势和伙伴用户习惯去做迭代跟新优化，并携带优势产品资源再开拓其它协同品类，完善GOT全生态布局。



3.2 GOT生态社区建设

3.2.1 优质媒体和社区全覆盖，持续布道GOT生态信仰

GOT上线前会布局区块链头部媒体和优质社区的专栏及快讯方面的合作，加上自身有的比特讯和鸵鸟财经平台，社交端口如微信群（朋友圈）、微博（超话）、Facebook、Twitter、Telegram等全都组建完善，加强在GOT生态品宣方面渠道布局。

不仅要完备品宣渠道，还要聚合引流GOT信仰用户，最关键得有持续高质量的内容输出以及合适的布道策略，真正做到GOT一直火热在各大资讯平台和社区用户身边，并在资产交易一级二级市场无限曝光。

3.2.2 建设GOT专属社区，互动引流，优化留存

建设GOT专属社区：以微信群、微博超话和比特讯社交平台为主，聚集活跃用户等
针对不同客源，不同群体有计划的开始一系列互动福利活动，并引流到不同类别的社区优化留存。

3.2.3 永续福利，GOT激励支持社区生态化，共治共享

服务散体投资人：GOT激励模型为GOT空投、GOT任务奖、GOT分享奖、GOT拼购等

服务资源投资人：GOT激励模型为GOT精英会、GOT群主、GOT合作节点等

服务全体投资人：GOT激励模型为GOT生态全球节选大赛、GOT生态共建共享大赛等

3.3 GOT生态节点合作

3.3.1 搭建各个领域合作节点，互补造势

节点合作领域：资本、交易所、钱包、财经媒体/自媒体、社区等

节点合作范畴：普通节点、裂变节点、高级节点和超级节点

节点合作方案：分享引流方案、站台活动方案、投资分红方案、长期战略合作方案等



3.3.2 合作节点深度绑定，打造GOT生态化联盟

各个合作节点需要深度绑定GOT，持续为GOT品宣活动打CALL站台以及GOT全球城市巡演宣讲等；

筹备GOT生态化联盟，合作共赢：GOT交易平台联盟、GOT量化交易联盟、GOT媒体社区联盟、GOT社交平台联盟、GOT生态城市联盟等。

3.3.3 合作节点走出去，聚焦线上互动、线下峰会

GOT全力支持合作节点持续活跃起来，无论是线上品宣（公告、资讯、专访、路演直播等），还是线下活动（社区培训、峰会宣讲，全球行-城市巡回等），全部互动造势走起来，通过不断优化技术革新、产品布局、社区完善以及用户关注，一起把GOT打造成区块链行业主流币种。

3.4 GOT生态用户服务

3.4.1 全面引流，筛选GOT认知及信仰群体

数字货币泛流量群体：目前活跃在各大区块链自媒体、社区、社群中的发言用户，重点抓取引流。

行业伙伴用户群体：交易所、钱包、财经媒体、社交平台以及矿机的发言用户，积极恰谈引流。

新流量用户群体：拥有智能手机并积极接触数字货币的并咨询基础问题的小白用户，主动帮扶引流。

原有产品用户群体：Bitgo Group已有平台产品使用用户、交易用户、持仓用户等，全部激活引流。

3.4.2 分类服务用户，流程化，规范化，用户认可第一

根据GOT用户渠道，分类管理服务。制定流程化，规范化的标准服务内容和活动福利。

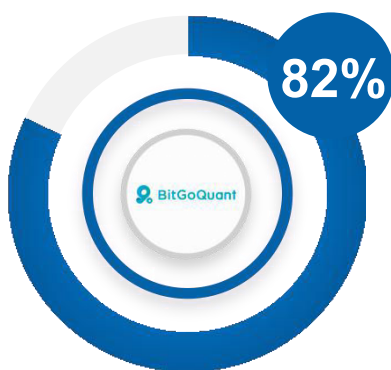
根据用户使用GOT生态产品反馈、交易流程感受、互动福利是否可观、生态社区建设情况等反哺运维。

3.4.3 立足GOT生态产品，多方面多层次多领域服务用户

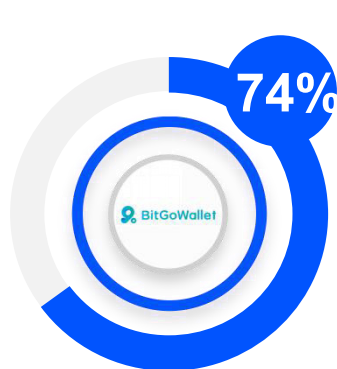
现有GOT生态产品，已从现货交易、多币存储、资讯社交三大方面服务C端投资人，从量化交易系统、交易所云系统服务B端行业伙伴。后续也会完善量化理财、应用摆渡、BitgoAi平台等应用，新增期货合约、BitGo全球站、Bitgo Group全球生态基金，加快完备GOT生态服务品类。



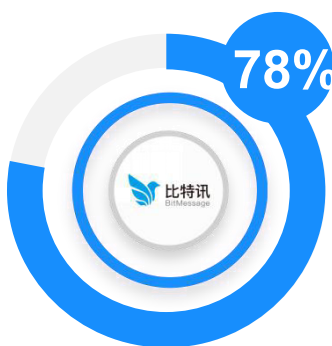
Bitgogo交易所于2018年9月上线，目前注册用户30万，日活用户3万，日交易量达1亿人民币，致力于更好服务数字资产交易投资用户



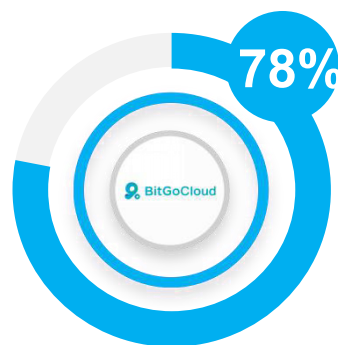
BitgoQuant量化交易微链量化机器人包含跟盘、独立、对冲等多功能，支持在线一键升级



BitgoWallet钱包于2016年上线，支持5000余币种的充提转账，系统可定期扫描最新以太坊智能合约，第一时间完成币种收录



BitMessage比特讯于2018年6月正式上线使用，包含存储、充提、红包、空投、直播奖励等多元化娱乐功能，全方位实现数字货币在社交领域的应用



BitgoCloud交易所云于2019年8月正式对外，支持交易所一键生成，每个交易所拥有完全独立的数据库以及安全的防护系统，保证每个云交所的技术服务与Bitgogo无差异化

01 交易所平台



Bitgogo交易所宣布将全面支持GOT生态令牌，未来会将GOT作为手续费抵扣和投票专用通行证

市值管理服务 02



BitgoQuant微链量化平台将全部支持GOT生态令牌，并宣布GOT将会成为其量化平台购买机器人和量化策略的唯一支付通行证

03 钱包服务



BitgoWallet钱包钱包宣布将全面支持GOT生态令牌，未来会将GOT作为提现手续费和理财专用通行证

媒体社交



BitMessage比特讯将全部支持GOT生态令牌，将辅助GOT落地社交领域的生态应用

05 交易所云



BitgoCloud将全部支持GOT生态令牌，GOT将会成为旗下云交所支付和消耗通的唯一通行证

应用摆渡 05



GOT成为主要的APP下载点数支付通道，为广大用户提供高效安全的应用分发服务

09 比特购集团



比特购集团宣布未来拿出每月利润的30%对GOT进行回购

Bitgo AI 08



BitgoAI智能人宣布，GOT将成为其主要的支付通道，用户可以通过GOT来购买各类智能机器人



5.1 GOT 发售计划

GOT (Bitgo Token) 将发行总量恒定为10亿枚的Token，英文简称“GOT”，具体发行方式如下：

| 对象 | 比例 | 数量 | 说明 |
|---------|-----|------|--------------------------------|
| 公开IEO募资 | 10% | 1亿 | 面向项目早期支持者发行，针对全球用户开放 |
| 共识激励 | 25% | 2.5亿 | 此部分将用于维持生态共识的运营与推广 |
| 生态建设 | 25% | 2.5亿 | 建设Bitgo Group生态全方位发展 |
| 创始团队 | 12% | 1.2亿 | 创始团队持有，首年不解锁，第二年解锁10%，按照十年解锁完毕 |
| 基金会 | 28% | 2.8亿 | 基金会运维 |

备注：相关的IEO募资在Bitgo Group生态旗下的Bitgogo.com交易平台GOBEST进行。

5.2 GOT代币用途

GOT将会成为比特购集团 (Bitgo Token) 的生态节点的位置质押通证，其核心用途是激励和帮助整个比特购集团生态的发展，例如：

1. 可以抵扣支付Bitgogo.com 交易所的手续费，最高可达50%；
2. 用于BitgoCloud云交所的相关服务的购买；
3. Bitgogo交易所相关活动的投票；
4. 用于购买BitgoQuant量化平台的软件使用费；
5. 用于Bitgogo.com交易所的平台IEO活动；
6. 用于Bitgo Group生态的抵押通证，如，参与节点，获得分红等；

7. 可以用于支付以下产品的唯一通证，包括: Bitgogo, BitgoWallet, BitMessage, BitgoAi, BitgoApp, BitgoCloud等;

8. 云交易所的盈利模式和消耗机制

每个云交易所每月的基础费用，包括流量费，基础包月套餐

升级功能和二次开发费用

上市费和手续费分成

量化机器人的费用

各种活动的分润等;

5.3 激励机制

GOT的激励机制所涉及的对象和行为主要为以下几类:

对比特购集团 (Bitgo Group) 生态旗下所有应用使用者的激励

例如: 定制量化 (BitgoQuant) 交易机器人; 在Bitgogo交易平台上进行交易等。

对社区贡献者的激励

例如: 社区志愿者; 社区服务人员; 社区合作伙伴; 社区KOL等。

对节点伙伴者的激励

例如: 普通节点; 裂变节点; 高级节点; 超级节点。

对社区开发者提供者的激励

例如: 对技术开发人员和代码贡献者的奖励, 对API使用者和第三方技术服务商提供的奖励。

对生态内各组成部分技术、运营及市场的激励

例如: 对GOT生态旗下各个组成部分的服务员工, 主要是技术、运营及市场工作人员的奖励等。

5.4 资金应用

GOT团队对资产的使用主要包括技术开发，商业拓展，日常运营等。

GOT资产的使用原则是：统筹安排，综合管理，精打细算，量入为出

| 用途 | 比例 | 说明 |
|------|-----|--|
| 技术研发 | 40% | 此部分资金将用于GOT生态旗下各个应用系统的开发与运维，包括全网系统与去中心化交易系统的开发，以及相应开发及专业人员的招募，专家聘请等。 |
| 市场推广 | 30% | 此部分资金将用于组建坐落专业的市场运营与公关宣传团队，致力于早期社区建设，加大品牌宣传与推广，与各项目团队，资源方开展多方面合作。 |
| 日常运营 | 15% | 此部分资金将用于GOT生态平台正式上线后的日常后勤维护，团队成员办公场所租用，合规法务咨询，财务审计方面的支出。 |
| 备用金 | 15% | 此部分资金将用于突发情况的的应急处理以及其他事物的额外支出。 |



创始人 李明

2011年中国首批比特币矿业从业者，首创比特币矿机实时远程控制技术。

2013年创立BITGO比特购，中国前三的比特币行情网站。

2015年首创区块链智能社交机器人，已为上千万区块链行业用户群体提供行情播报，智能客服服务。

2016年创办比特购多币种钱包，支持逾千种区块链数字资产的存储，拥有近百万忠实用户。

2018年创建行业首款智能社交应用软件比特讯，集合AI智能机器人，区块链行业大数据，多币种钱包解决方案等功能，上线首周突破10万注册用户。

2019年创造可信赖的新锐数字资产交易平台Bitgogo，2018年9月正式上线，目前注册用户30万，日活用户3万，日交易量达1亿人民币。



创始合伙人 陈强

陈强，Bitgo Group联合创始人兼COO，哈鲁资本创始合伙人，鸵鸟区块链创始人。

也是行业媒体鸵鸟区块链tuoniaox.com的主要创办人，同时发起的哈鲁资本投资了国内外的诸多优质区块链项目，参与投资了媒体，算力平台，交易所等诸多区块链行业领域的中服务类和投资类项目。

拥有资深创业投资经验，从业早期投资及风险投资近10年。曾任职于上海市大学生科技创业基金会以及上海知名创投机构创业接力集团，曾创立国内早期创投媒体鸵鸟创投媒体tuoniao.fm。



首席技术官 任善文

Bitgo Group联合创始人兼CTO，中国最早一批的优秀C语言程序员之一，运营过一家集网络信息技术产品开发与销售、电子商务应用为一体的综合性信息技术公司，擅长各类底层数据的研究。

2015年带领技术团队编译WECHAT底层通讯协议并为比特讯微信机器人提供了底层技术支持，2016年再接再厉构思出比特讯智能机器人的整体框架并落地应用，为比特讯的智能AI机器人的应用提供了坚实的基础。

现主要负责比特讯基于区块链行业的大数据整合和比特讯智能机器人的具体应用开发。



投资人 初夏虎

初夏虎，原名顾颖，维优元界（MVS）、数字货币熵（ETP）创始人、CEO，业内人称“虎哥”。

虎哥是资深的数字货币老玩家，也是资深的区块链行业专家。现任维优创始人兼CEO，元界基金会主席。比特币基金会终生会员。

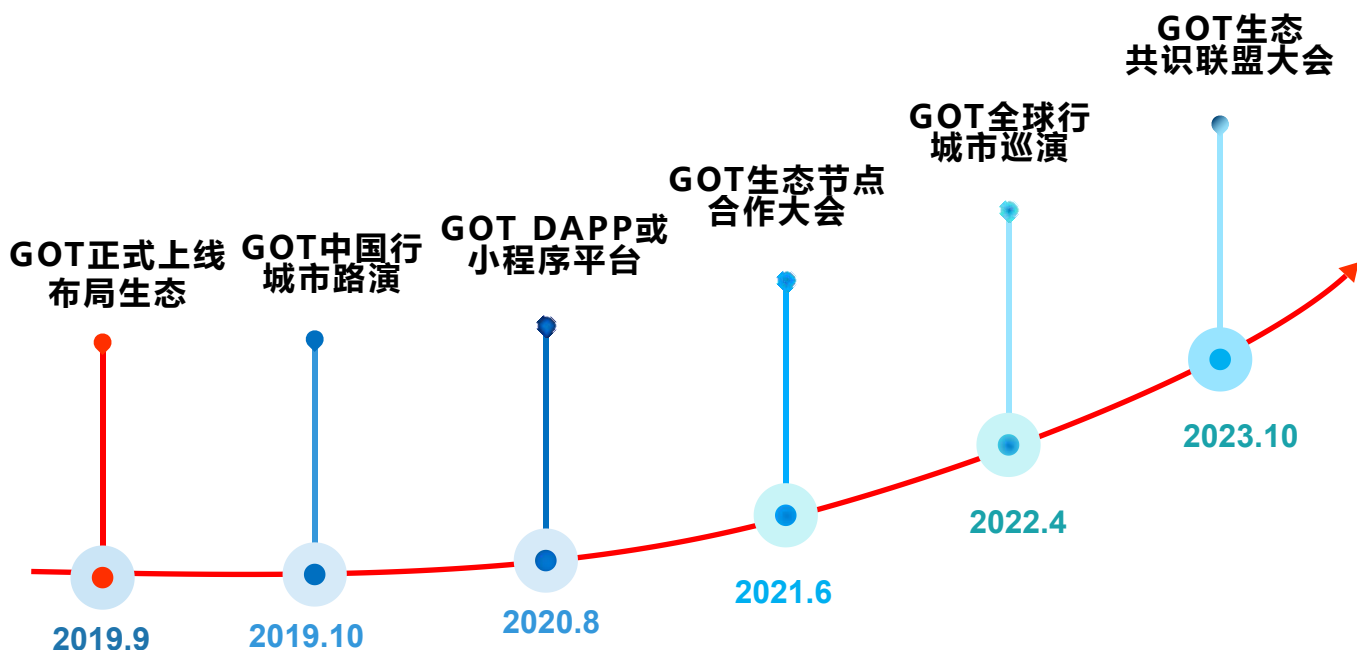
元界基金会创始人。

中国第一条公有链开发者《ETP》。

中国第一份白皮书撰写者，国内第一本区块链英文书翻译者。

以太坊天使投资人，以太坊全球第一场路演在上海在他公司筹办。

7.1 GOT运营路线图



2019.9.23-2019.9.25 GOT正式上线Bitgogo交易所，开启为期三日的IEO认购。开始布局并整合Bitgo Group生态应用，打造一体化服务平台。

2019.10 GOT开启中国行-城市路演，包括不限于杭州、上海、北京、成都、武汉、深圳等

2020.8 打造一站式GOT生态应用综合服务平台（DAPP 或小程序），并逐步完善量化理财、应用摆渡、比特讯直播，新增上线期货合约、BitGO全球站、Bitgo Group全球生态基金

2021.6 举办GOT生态各个领域的节点合作共赢大会，资本、交易所、钱包、媒体、社区等

2022.4 GOT开启全球行-城市巡演，包括不限于韩国、新加坡、泰国、巴西、英国、美国等

2023.10 举办GOT生态全球共识联盟合作大会，诚邀Bitgo Group所有合作伙伴及全球社区用户代表参加GOT全球联盟盛筵。

7.2 GOT生态建设规划



Bitgo Group全球生态基金：是一支围绕Bitgo Group生态上下游进行投资的生态基金，投资方向包含但不限于覆盖Bitgo Group旗下的生态社区、基础应用和相关金融服务等。基金致力于搭建合理的资产配置结构，与全球领先的投资机构和应用社区合作，系统建立全周期的投资策略，在宏观结构变动中成为行业领先的投资机构。

Bitgogo交易所：首先投入，打造成为承载Bitgo Group生态旗下应用的重要载体。

BitgoWallet钱包：激活Bitgowallet原始用户群体，结合Bitgogo交易平台做量化理财之王。

BitgoAI：重新启动，打造成全球特色AI智能人应用于区块链行业的标准服务体系。

比特讯社交/财经：重新复活，比特讯社交属性和财经功能，全力支持Bitgo Group生态发展。

BitgoQuant量化交易：重点整合，定位成为行业中数字货币交易平台的最佳市值管理服务商。

BitgoCloud交易所云：组建交易所云服务管理部，打造成阿里云模式的智能服务交易平台。



风险提示免责声明

该文档只用于传达信息之用途，并不构成买卖GOT生态币的相关意见。任何类似的提议或征价将在一个可信任的条款下并在可应用的证券法和其它相关法律允许下进行，以上信息或分析不构成投资决策,或具体建议。

本文档不构成任何关于证券形式的投资建议,投资意向或教唆投资。本文档不组成也不理解为提供任何买卖行为,或任何邀请买卖任何形式证券的行为,也不是任何形式上的合约或者承诺。GOT生态币明确表示相关意向用户明确了解GOT生态币的风险,投资者一旦参与投资即表示了解并接受该项目风险并愿意个人承担一切相应结果或后果。

GOT生态币明确表示不承担任何参与币市项目造成的直接或间接的损失,包括:

- 因为用户交易操作带来的经济损失
- 由个人理解产生的任何错误、疏忽或者不准确信息
- 个人交易各类区块链资产带来的损失及由此导致的任何行为

相关数字资产投资是具备一定风险的，虽然有通过bitgo集团系列产品的研发和创新，可以给bitgotoken的通缩机制，实现交易价格稳步上涨趋势。