



September 2017  
White Paper v0.3

**flixxo**

Community based video distribution



## 摘要

在社交网络里，例如Facebook，Instagram或者Twitter，有一种值一直在传输着，那就是“赞”。无论是你的狗穿着Jedi服装的照片，一首关于秋天的诗或者是一位年轻人唱歌的影片，每一个对于社会的付出都用赞作为一种认可，而它们也刺激了新内容的开发。但是因为赞的数量是无限的，没人曾经把它用完，因此赞并没有实际的价值。

那如果我们能够让赞变得稀有，将它变成一种能够自由传送，能够交易的数量有限制的代币，会如何？假想我们把赞转换成赞币，会发生什么事？

***A token such as Likecoin changes the game of social interactions, turning social networks into social economies.***

一方面，在你把代币交给低品质的内容时，你应该三四而后行，因为你的赞币是有限的。另一方面，你可以无限的交出赞币给一些你真的喜欢的内容。你可以把赞币赚回来，但这意味着你应该已经确切的贡献给社交媒体网络。

**积极参与，变得活跃。**将不会有多余的见证。一个赞币的二手市场可能被建立起来，想要获得代币却不想参与的用户将需要购买它们，这将给予赞币一个经济价值。任何人可以从朋友发送或接收赞币，使它成为一种礼物，一种可贵的礼物。

今天，所有的社交网络都转向了影片作为吸引用户的方法。Facebook将花费3亿元的成本来创造他们自己的内容，而Warner也计划着使用1亿元的经费在Instagram创造原创内容。大约70%的网络流量都是影片，而且这个数目将在2020年超过80%。目前这门生意仅属于几位玩家，**因为传统的影片平台需要庞大的资金用于储存及带宽。**

我们有我们自己的代币，**Flixx**来代替赞币。使用Flixx于社交影片分发平台，我们可以吸引用户通过借出他们的存储及带宽来帮助强化，并以代币作为交换。用户将花费Flixx来消费他们真正想要看的内容，并通过积极参与及活跃于社区赚取Flixx。无论是智能手机，平板电脑或者一台桌面电脑，甚至是一台智能电视机，一个影片分享平台都可以聪明的使用一个去中心化，激励性的点对点网络，无需实际的建立费用便能有无限的扩展可能。



## 内容

摘要	1
Flixxo 团队	3
简介	4
去中心化支付：区块链及互联网的价值	5
去中心化分配：Bittorrent协议	6
点对点内容分发与点对点支付方式	8
我们的解决方案	10
Flixx 的有机市场	10
稀有度，社区互动及合法内容	12
多个作者，一个内容	12
未经审查内容与不恰当内容	13
Flixxo 白色标签	13
平台设计	14
去市场策略：我们如何拥有前百万用户	15
如何运作，于Flixxo使用Flixx	16
Flixx 代币生成活动	18
资金分配	19
路线图	19
结论	20



## Flixxo 团队

Adrian Garelik, 一位电影制片人及编剧(“To fool a thief”, “Unsubscribe”)从1998年开始参与线上内容分配(dyzo.com, filmika.com, CinePop!), 在2014年尾在他第一次发现比特币时开始了这个项目。在那个时候, 开发一个民主且公开的影片分享平台成为了**RSK Labs(也称为 Rootstock)**, 一个专注于植入智能合约到比特币的公司。在2017年, 他离开了RSK并与Federico Abad合作, Federico Abad是那位制作了**Popcorn Time**, 最出名的线上串流应用(也被称为第一个主流去中心化程序)的UX/UI精英。Popcorn Time依赖于非法的内容, 使得它在全世界获得了超过1亿的下载量。Fedrico曾经在比特币生态系统(XAPO)工作, 而且也在想方设法将它转移到一个基于区块链技术的经济。之后Pablo Carbajo参与了他们, 一位制作了Riecoin(在Poloniex及其他交易所称为RIC), 一个受尊敬且由来已久的加密货币的精英。这个团队也与Javier D’ Ovidio, Edrans合作, 他是一个拥有超过100位员工, 在Buenos Aires, Barcelona, London及Las Vegas建立办公室的公司里的一名CEO, 专注于大数据及人工智能。在一起他们有着动力, 智慧及经验来完美经营像这样的一个项目。



Adrian Garelik  
RSK LABS



Pablo Carbajo  
RIECOIN



Federico Abad  
POPCORN TIME



Javier D’ Ovidio  
EDRANS

## 顾问



Sebastian Wain  
安全审计



Rodrigo Saiegh  
内容顾问



## 简介

基于互联网的串流服务（也称为“OTT” - “Over the top”的缩写，或“VOD” - “Video On Demand”）颠覆了影片制作，销售，分发及消费的方式。多数的串流服务允许顾客自行选择什么时候在什么地方，看什么影片。传统直线型的观看模式，我们称之为“TV”，是时候开始转变了。除此之外，越来越多的电影，电视剧及直播节目都在平板电脑，手机，电脑及智能电视机观看，转变了整个视听行业。

但是随着科技的进步，制作公司或者内容作者都无法找到可观的收入方案，而消费者也发现VOD服务无法满足他们对视听的要求，因此他们开始在于那些没有获得许可证的网络寻找非法内容。

建造储存及发布内容的基础设施需要花费庞大的费用，除此之外，还有大量的中间人参与其中，导致最终价格不符合消费者的要求，而作者能获得的盈利也不足够。如今，所有的盈利都在平台的手上。

使用一个分散式并受利益驱使的点对点网络，所有用户都将自己变成内容的发布者，并且提供去中心化付款的通道，Flixxo去除了中间人及基础设施费用的需要，建立了一个平台及社区，让所有作者都能够上传他们的作品并对于分配设置（例如价格并吸引用户共享成果），为他们开发新的且有效率的生意模型，并且让消费者通过合法的方式获得他们想要的内容，只需支付一个公平的费用，若他们与社区活跃的互动，甚至不需要支付费用。

Flixxo也将教育它的社区，教导他们在这个新的互联网时代，价值可以在没有第三方介入的情况下线上传送及持有，一个价值可以通过与社区的互动，贡献，来奖励给所有社交联系活动。



## 去中心化支付：区块链及互联网价值

当你通过互联网发送一些资料时，无论是一个PowerPoint文件，Word文件或者是电子邮件，你并不是真的把那个资料发送出去，而只是拷贝。

如果有人想要发送\$100给另一个人或者企业，那他们必须知道那\$100已经不属于他们。一样的，当一位艺术家将他原本的作品发布出去时，它的经济价值并不会因为发布而贬值。

互联网上资料的传输空间，都是基于一个相通的页面（HTML），从来都不是为了处理真实价值而设计的。任何人想要线上传输金钱，打个比方，都不是真的直接把这个价值移到另一边。而是他们发送通知给一个中介，例如银行，信用卡公司，PayPal或者Western Union，来传递一个价值。即使当有人通过紧急分享平台Airbnb来租借一个空间，他们也不是直接通过互联网进行，而是通过第三方经纪人。而通过这种第三方往往都将提高费用。

**区块链-比特币背后的技术-允许点对点的资产交换，是一种在如今有着信息广播性质由网络主导的互联网中非常缺少的。**

使用区块链的点对点交易有着自己复杂但强大的信息技术架构。就是说，区块链是去中心化的云端数据库（封装成区块），它的完整性，持久性及信任度都是通过持续的比较所有链上互相连接的区块来进行确认。它的技术是开源的，使得任何人都可以自行创作，而它也将通过重量级的加密法来进行保护。



## 去中心化分布：BitTorrent协议

**BitTorrent**是一种点对点文件分享（“P2P”）的沟通协议，用来通过互联网分布资料及电子文件。**BitTorrent**是其中一个最常用的协议来传递大型文件，例如包含电视剧或影片片段的数字影片文件，或是包含歌曲的音乐文件。**Bram Cohen**，一位曾经是**University at Buffalo**学生的程序员，在2001年4月设计了这一个协议，并在2001年W月2日发布了第一个版本，而目前最新的版本在2013年发布。

**BitTorrent**协议可以用来减少服务器及网络对于大文件分布的影响。**BitTorrent**协议不需要从单一一个服务器下载整个文件，而是允许用户参与一个同时间持续上载及下载的“群”。这个协议是传统单一文件来源的另一种方法，利用多个镜像来源技巧来分散资料，并能够在低带宽的情况下有效的运作。使用**BitTorrent**协议，多个普通的电脑，例如家用电脑，可以代替大型的服务器，同时能够有效的将文件分发给多个接受者。这将在降低带宽使用量的同时避免在某个地区互联网流量的大幅度提升，并让所有用户维持流量速度，无论他们有没有使用**BitTorrent**协议。

每一天都有4500万位用户在**BitTorrent**网络寻找内容，因为有时候这是唯一能寻找的方法。**BitTorrent**成了一个非常有效的点对点分发文件的方法。

凭着每个月超过2亿名活跃用户，储存容量及宽带使用的费用都为零。而**Netflix**每年需花费数亿元建造储存容量及分发1Pb大小的内容。

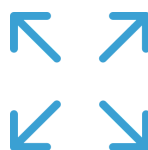
由于**Netflix**无法承担，因此他们并没有自己的服务器，而**Netflix**使用了**Amazon**的云端计算服务（**AWS**）来主持及发布他们的内容。

遗憾的是，有90%视听内容的下载量都是来自非法的来源。可是，**BitTorrent**用户比普通人更加愿意为内容支付费用。**BitTorrent**用户经常付钱给串流或电视服务。打个比方，**Otto**每个月支付\$8给**Netflix**订阅费用，但当他想观看**HBO**的**Game of Thrones**时，他能够选择订阅另一个平台，**HBO**，或者是花费每集\$4的费用（与**Netflix**每小时\$0.20的费用比起来更高）从**iTunes**或**Amazon**合法下载。即使制作及分发这些精美包装的蓝光光碟明显的比串流这些内容需要更高的费用，**GoT**的数字串流比购买全V集蓝光还要贵。因此，**Otto**决定使用**BitTorrent**网络来获取**GoT**。



## 更好的影片质量，更多的互动

从本地网络获得来源将允许  
更高的比特率并减少停顿



## 无限扩展的分散式网络

无论服务器及观众离得有多远  
都能容纳进去，建立一个真正的全球平台  
提供能够容纳一直持续增加无法预知的观众量

## 点对点内容分配与点对点支付

如今，中心化的资料储存及带宽正式了是一个失败的模型。我们能够看见点对点模型，例如BitTorrent协议，能够让网络变得更加健康。可是，各大工作室与BitTorrent网络之间对于盗版的战争使得这门技术无法变成主流。

就像BitTorrent，比特币一开始也与地下市场及洗钱罪行挂上钩，但当银行及金融机构发现它真正的价值时，便开始使用并接受其技术及模型。

电影业在过去15年里积极与BitTorrent斗争。数字分发100%改变了一年里价值超过250亿元的线上串流产业，若持续选择不接受此科技而与之斗争，预测一年内将损失超过40亿元。

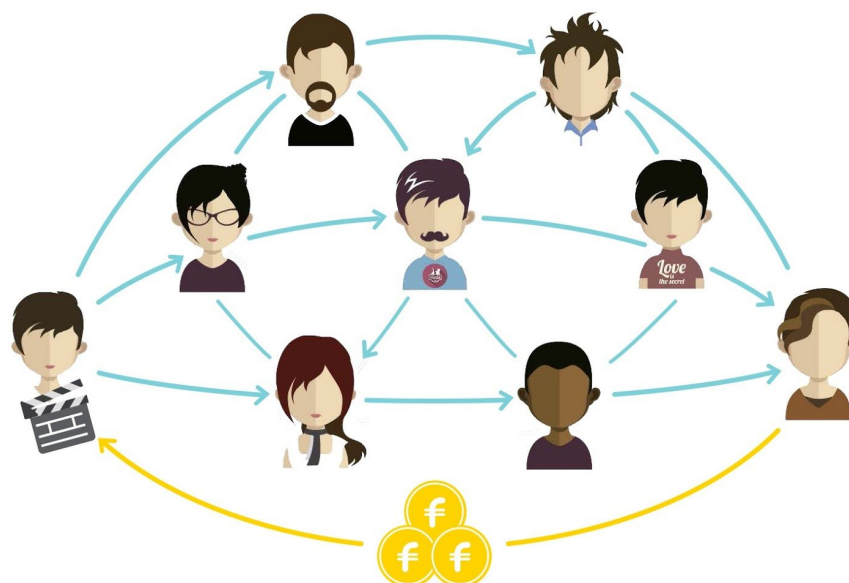
若想要BitTorrent网络顺畅运行，用户必须保持他们下载好的文件并分享它们。这些人我们称为“seeders”。当内容成了非法的，那就不会有用户愿意去分享，而缺少这些seeders将破坏整个网络。





“我们了解点对点付款方式，我们已经使用了去中心化的方式来给予区块链价值，我们知道如何通过智能合约为此价值设置规则。因此，我们有能够连接点对点付款方式及点对点内容分享的工具。我们可以结合这两个技术并从中制造出一种社交经验。”

这是Flixxo的主要理念。



为了达成我们的目标，我们需要的是创建一个于内容分配的网络里拥有价值的代币。我们称这个代币为Flixx。这个代币将刺激用户持有（seeding）合法文件并与媒体制作人建立直接的通道。这是个双向的系统，制作者付费给用户来增强网络，而用户则认可作者的工作。

这个代币也可以用来避免盗版及重复的内容，因为作者将需要通过智能合约（作为担保）才能上载内容。这个合约也将管理及保管他们的收入一段时间，这样的话若发生了争议不公平的上载者将可能失去那些代币。



## 我们的解决方案

Flixo结合了BitTorrents及智能合约来建立第一个合法，去中心化的内容分配网络。

Flixo建立了一个让作者能够发布他们的内容，并从他们自己的内容中获得收益。他们将通过与“seeders”（在BitTorrent网络里那些已下载内容，并保持在他们的电脑并愿意分享的人）分享盈利，刺激他们媒体的分发同时移除没必要的中介。Flixo也允许终端用户支付一个公平的价格，在一个安全有好的环境里观看获准正的内容。

Flixo是一个公开的网络，一个友好并直观的平台，一个BitTorrent客户端，一个代币及一个钱包。当网络成长时，宽带及储存容量也会增加，使得它变得更加有效，并能够容纳更多用户。越多的内容分享出去，当用于分发和流式传输时，宽带将变得更加良好。

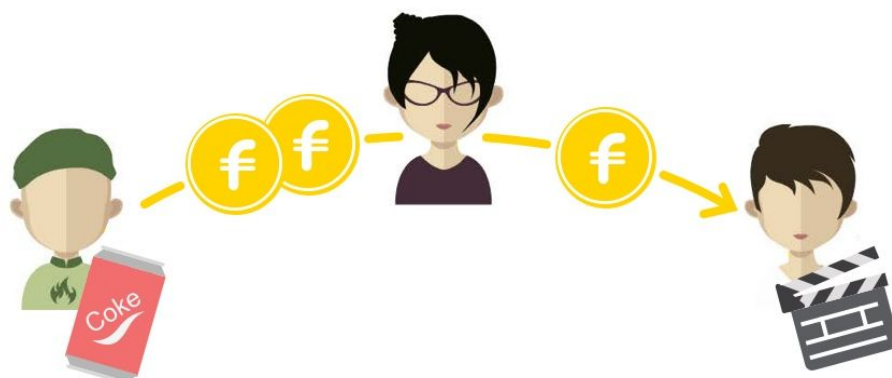
内容将在网络里扩散开来，而最终用户也将从多个seeders中获得内容。可是，由于付款方式去中心化的，因此消费者可以直接付费给制作者，无需任何第三方的介入。内容制作者选择他不想将盈利分享给网络，及在什么情况之下他将做出分享。

## Flixx的有机市场

广告经纪人Jun Group在2017年7月写了一份报告，研究了15秒及30秒的价值交换广告影片（根据Jun Group，一个价值交换是个用户自己启动的数字广告，通过被观看或互动来获得奖励，例如分数，访问Wi-Fi，音乐或其他数字内容的权利。）这个机制经常用于游戏平台。

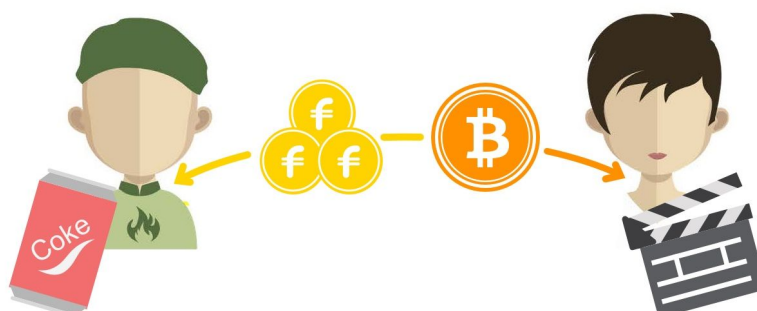
**此公司发现到大多数位于美国的观众，若能够在影片结束时获得奖励，他们非常愿意观看完整个影片。**

当我们获得非常多的用户时，品牌公司将想方设法在Flixo上推广他们的产品。若他们能够支付Flixx，我们将提供他们能够展示赞助内容给予用户们的机会。之后，用户有4种方法来获得Flixx：制作内容，购买或从朋友手中获得Flixx，分享内容，及花费数秒的时间观看赞助广告。



当广告商支付Flixx给用户时，他们将能够接触到Flixxo生态系统里最大的利益相关者，内容制作者，并从他们手中购买Flixx，建立一个有机的市场以及健康的Flixx交易。

Flixxo将从一个一年里价值超过70 亿元的广告市场中，抽取10%作为佣金。我们的团队精于开发人工智能，而我们将使用这些技术来了解我们的用户是谁，依据他们观看过的内容。



这是一个公平的建立于广告的盈利分配方案，并且将成为被别的平台抱怨的内容制作者。在这里，Flixxo不会对内容收取任何费用，盈利将直接属于作者的：广告商支付给最终用户，他们选择什么内容来观看及给予谁盈利。



凭着10亿位用户，YouTube是最有名的平台，他们是基于广告来运作。他们从广告获得的盈利在一年内高达60亿元。复制了这个模型，Flixxo凭着100万名用户，于一个最有效的方案（对于广告商及制作者）将在一年内收入大约1000万元。当抵达1000万名用户时（像Netflix或Popcorn Time），Flixxo的净收入将在一年内高达10亿元。

## 稀有度，社区互动及合法内容

Flixx是个允许影片的播放或购买用户对于广告的专注的一个资产。除此之外，Flixx能够被自由的交易及传送，仅仅需要支付非常小的费用给予区块链。为了让Flixx在平台外拥有其价值，他们将需要在平台内感受到它的价值。

资产的价值与它的稀有度及需求量有着直接的关系。凭着Flixx共10亿的有限总供应量，我们认为稀有度将帮助平台里的社区互动。用户需要代币才能观看影片，而广告商需要代币才能吸引用户的注意并推广他们的内容。那对于内容制作者呢？如果他们成为整个生态系统里最大的利益持有者，我们需要让他们愿意持有他们的代币，而不是全部卖到市场里。除此之外，我们需要给予他们的内容一个担保。我们设计了一种机制，用来封锁Flixx于一个分配合约。当用户检查他的新内容时，我们将需要一定的Flixx数量封锁一定的时间，以及由内容制作者设定的函数，作为在平台上获得关注量的投注。每一个新内容将有一段为期7天的时间，所有制作者的收入都将被封存起来，无法支出。其中一个目的是为了减少重复的内容。除此之外，被封存的Flixx将作为因许可证或拥有权发生争议时的抵押。

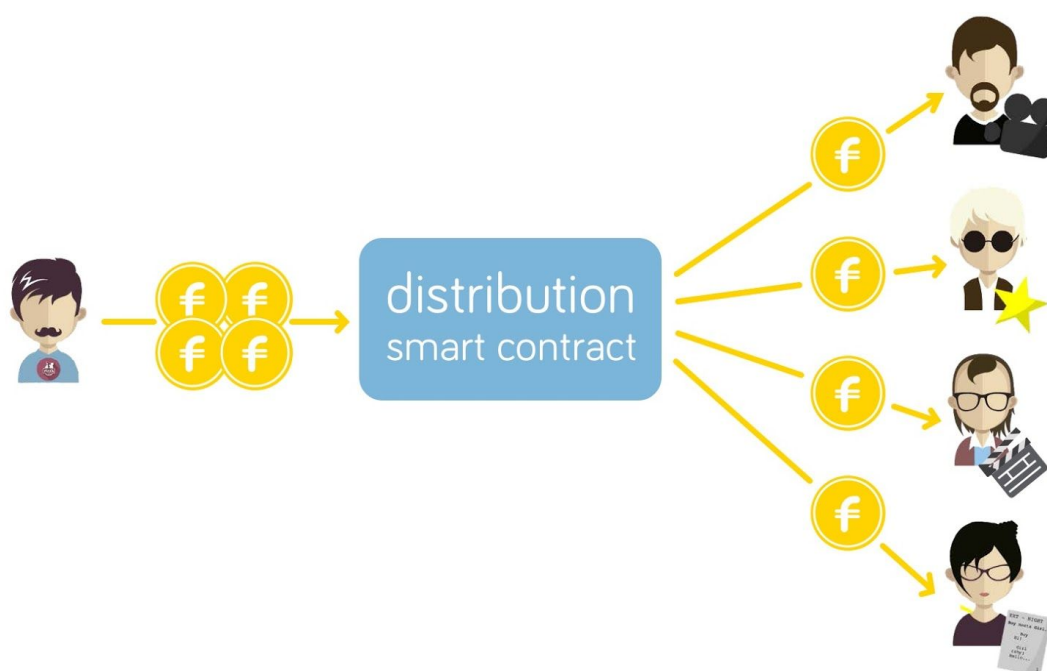
可选的投注函数将在用户定义的时间内封存起来。这个时间越久，代币的价值将越高。意思是当有100个代币被封存了3个月时，也代表300个代币被封存了1个月。制作者对于他的内容持有的价值越高，它将会在平台上有越大的曝光度（被放置在首页等）。曝光度将导致更多的社区互动（更多的seeders，更优的评分）。

使制作者决定是否销售他们代币或者不卖以在网络上获得更高的曝光度，就好像让用户决定是否交易他们的代币或者用于观赏影片，确保稀有度的同时给予Flixx一个社区互动的价值。



## 多个作者，一个内容

有可能一个产品的内容有着许多拥有者（比如众筹的内容或者合作生产）。如今，单一的作者收取所有的收入并在固定时间（例如每个月）分享给他的团队。使用Flixxo，多个作者都可以选择分配每一次游览该分多少款项。这意味着上传者可以设置价格，与网络分享盈利的百分比，如何在多个地址间（每一位作者队友的钱包）分配收入。



而且，一位作者可以设置规则给予其他人来制作衍生作品，并决定如何分配收入给予新的联合作者。



## 未经审查内容与不恰当内容

即使并没有第三方（例如政府）能够审查内容，这意味着所有人都可以将任何媒体放入网络里，Flixx将开发一个过滤不恰当内容的工具。Flixx可以成为一个划时代的工具来制作无法被审查及跟踪的媒体，例如，让一个自由记者能够为被监管的媒体里发表自己的权利，但这也需要确保所有用户看到他们想要的并避免他们不像看到的。我们知道介于过滤及评价内容与审查之间的关系浅薄，而我们的公开网络也将允许任何人上传任何内容。但是，Flixxo作为一个平台将使用特定的基于明确规则的过滤系统，上传者应当提供正确的内容给予正确的观众。这是一个双向的条件，用户答应观看特别的内容，及内容制作者提供用户想要的内容（例如暴力内容不适合小孩）。

评价将被去中心化，我们也设置了路线图来负责这个部分，但是第一阶段这将作为Flixxo中心化的功能。当我们建立了更加稳固的网络时，我们将把这个审查功能交给社区来投票。此审查将有费用，由Flixx支付，并且从内容上传者的担保里获得。

Flixxo将不会放置任何基于地理位置的过滤，但作者可以设置。意思是如果作者选择将他的内容分配到全世界，那它将被任何地点的用户访问。他也可以选择限制仅几个国家或地区能够访问他的内容。

## Flixxo白标签

因为Flixxo是一个不需要中介便能让用户及作者直接接触的网络，这个网络可以为多个平台（包含Flixxo）效劳。若整个网络（或一部分）选择帮助强化别的平台，它必须通过Flixx作为奖励。这就像创造私人通道及为分发者以Flixx的形式设置奖励，分发者可以作为一个节点或选择是否观看他们分发的内容。

10%的费用将由Flixxo收取，作为对网络的服务。



## 平台设计

Flixxo是一个设计为智能手机及平板电脑，以及桌面电脑及网页。它可以串流到最有名的投放产品，例如Chromecast，并且将拥有智能电视机的程序。

### 顺畅的平台体验

不需要使用比特币（或其他加密货币）或者信用卡才能开始使用Flixxo

Flixxo建立了一个市场，用户可以与其他任何的代币或加密货币交换他们的代币（ERC20），而他们也可以学到如何管理一个钱包，及如何发送和收取款项。Flixxo可以是一个超级程序，有着能够带领一群新用户加入到加密货币的生态系统里。

### 随着时间推移激励计划将随之减少

我们将发送Flixx给分发者。对于seeding的刺激也将激励到内容制作者。初期接受者，分发者及内容分制作者都将被奖励。这可以帮助开发一个真正去中心化的内容分散网络，并且将吸引作者制作出良好的内容，并选择他自己想要的生意模式。

### 简易直接的使用

任何人曾经用过串流服务都将了解平台的使用。关于Flixx代币的了解，用户们需要一段学习的时间，而我们将让这个过程尽可能的简单及友好。

### 作为游戏及社交经验

游戏化是一个将游戏机制放入非游戏的一种做法。这通常包括点数，成就，排行榜及其他现代游戏的机制。游戏产业已经花费了大量的时间来学习并定义让游戏有趣的方法，并将这些原则放入其他生意内。赚取Flixx并参与社区能够被视为游戏，通过计算你的社区互动给予奖励作为鼓励。它将让成员们做出有益社区的活动。特别为Flixxo社区设计的奖励机制可以允许我们奖励那些品行良好，分享了一定数量的影片，庞大的贡献，好友邀请，发布获得正面评价的资讯等等的人。提供了外在（例如周边产品，电影票）及内在（代币）作为能够建立一个正面社区的奖励。



## 去市场策略：我们如何获得前100万名用户

“与网络名誉及财经安全的分离对于制作者及粉丝是难以理解的，”来自YouTuber Gaby Dunn，在他的部落格Get Rich or Die Vlogging。她运行者一个1个月内拥有200万浏览量的YouTube频道，并遇到一个困难的事实：她没办法从中赚取足够的收入。她表示“像YouTube这样的平台复制了美国经济财富差距庞大的问题，而且作为YouTube里“中产阶级”经常就是即使获得丰富庞大的评论，钱包却依然空空如也”。

对于别的YouTube个体，例如玩家Pewdiepie来说则是另一回事，从他5600万的粉丝里，他的月收入为400万元，或者时尚vlogger Michelle Phan，经常从900万名粉丝里一个月内获得250千元。

### **“就好象 Gaby Dunn，有几千位vloggers 有一个“真正”的工作，却没有收入”**

Flixxo将资助他们的作品，保持\$5k到\$20k来涵高制作成本，允许他们尝试使用我们的平台并作为他们原创内容的交换。邀请20位有着50k到200k粉丝的Youtubers，我们可以轻易的带入用户到Flixxo内。

在前3到6个月，只能通过邀请访问Flixxo。为了创造良好品质的影片及让人满意的内容，我们必须在获得大众宣传前，控制用户的流量。除了平台的经济方面，这个机制也将允许我们使用Flixx奖励那些邀请新用户的用户。

## 如何运作 - 使用Flixx代币于Flixxo

认识Jean-Paul，他是一位法国导演及制作人，他决定给Flixxo一个机会。他将通过电脑与Flixxo进行连接，而他也告诉网络他把他的最新影片放在了网络里，称为“French Toast”，有着高画质及许多语言的字幕作为选项。他将价格设置为100Flixx（Flixxo代币）并将分出50%的盈利给予网络。他也设置了500Flixx的担保于分发智能合约封存2个星期。

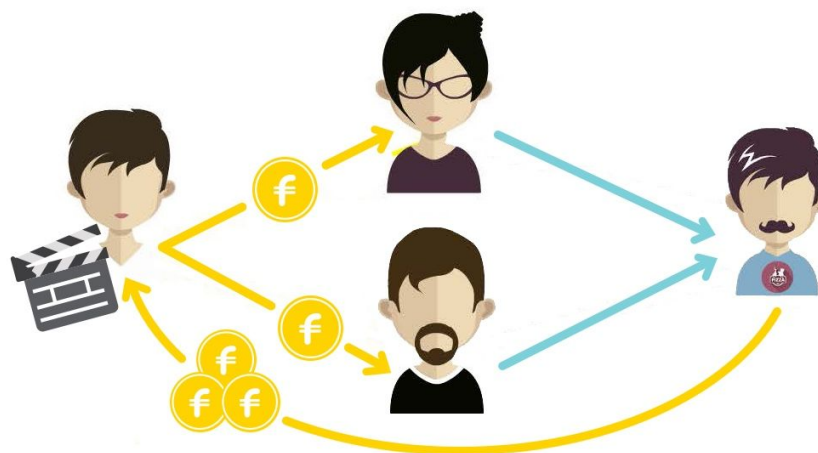




Otto, 一个在芬兰的人, 无法在他的串流程序寻找到Jean-Paul的新影片, 而在BitTorrent网络里, 他只找到差质量的影片, 而且还随着俄罗斯配音及西班牙字幕, 还害得他的电脑被植入病毒。Otto发送100Flixx直接到Jean-Paul的手上, 便能享受高画质的影片, 在他的手机里直接通过一个Chromecast设备串流到他的电视机里, 观看French Toast。

即使Jean-Paul获得了他的第一个100Flixx, 这些资金都将由分发智能合约保管, 并将被封存7天, 确认没有许可证的争议。

观看完French Toast后, Otto决定seed这个影片 (实际上他在下载完成后就已经开始seed了)。在阿根廷的Lionel也在寻找French Toast。Lionel没有信用卡, 因此无法订阅知名的串流平台。他的一位朋友邀请他参与网络, 并给了他100Flixx。Lionel随机将100Flixx发送给他最喜爱的法国导演。在这个情况下, 有另一个seeder也下载了影片, 并支付了100Flixx, Jean-Paul将50%收入分享给他所有的seeders。现在Jean-Paul赚到了175Flixx而Otto有了25Flixx来观看新内容。



现在Otto想要观看Jeaninne的内容。她是一个著名的YouTuber, 有着超级多的粉丝, 但她已经厌倦了那个平台上不公平的盈利分享模式。

她已经将她的内容放入Flixxo网路, 设置30Flixx每次观看, 并分享75%的收入于网络 (即使这个数目似乎非常慷慨, 她将依然赚取比其他平台还要多的浏览量平均收入)。当Jeaninne有了伙伴帮忙她拍摄及编辑影片, 他们已经决定以60%-40%的方法分配盈利, 透过智能合约。



由于Otto没有足够的Flixx来观看他想要的内容，而他也不像购买更多的Flixx，或等待通过分享Jean-Paul电影赚到的Flixx，他寻求赞助内容。

Fox先生是一个在Germany的汽车制作公司的营销领导。他们每年花费好几百万元于数字广告阿，而他们发现这个方式并没有明显的效果。越来越多的消费者使用广告阻挡器或直接跳过影片广告。Fox先生听闻Flixxo有新的广告模式，因此决定尝试使用。Elizabeth因为已经发布了许多影片，因此拥有了大量的Flixx，而Fox先生联络他以购买她的代币，用在他的广告活动。他支付1ETH来获得33,000 Flixx（1Flixx=\$0.01），定下了Flixx代币在市场的价值。

广告商支付平均\$0.10每一个完整并有效的游览。内容制作者仅获得一小部分的数量，因为有许多中间人（平台，交易所，税的费用）介入其中。

Fox先生，与其他的广告商定下了公平的Flixx代币价格，制造了真正的市场，不是靠投机。

回到Otto，他将给予30秒的时间观看Fox先生的广告。之后，Fox先生支付9Flixx给予Otto作为奖励，并支付10%的佣金给予平台（0.9 Flixx）他支付了\$0.10便能拥有更加有效的方法来广播他的广告。

现在Otto拥有了34Flixx，并且能够在Flixxo上观看Jeaninne的新影片。除此之外，他也想要购买新车。即使Jeaninne已经给了75%的收入于社区（分享者），她（与她的伙伴）每独特观看能赚7.5 Flixx。以每一个Flixx价值\$0.01来说，他赚了0.075USD，比YouTube的平均\$0.01比较起来多了7倍。



## Flixx代币分配活动

Flixx是一个ERC20的标准代币。总供应量将在开始时就被固定，在初始合约设置好后，之后将没有挖矿或任何的代币制作。

**当Flixx是一个需要用在Flixo平台的代币时，预售的目的是为了让那些参与活动的人们获得优先权及参与早期测试。Flixx代币不代表公司的产权。**

共100,000,000,000（10亿）Flixx代币将被分发。预售将售出最多300,000,000（3亿）。其中的一些代币（不多过20%）有可能将首给策略投资者们。

**Flixo代币预售将在2017年1013日 14:00hs CET 开始。**

**众筹将举行30天。**

Flixx的价格将被固定。硬项也将被设定，并确保数目足够用来开发平台，激励原创作者的创作，并做出全球性的营销策略。

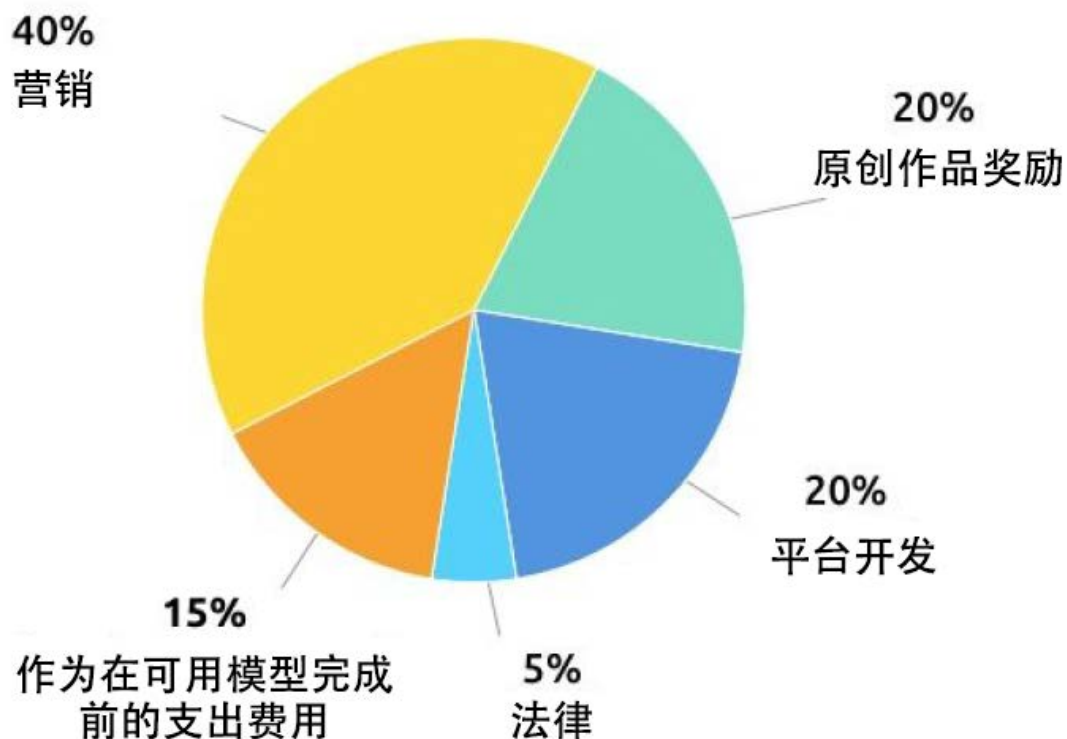
抵达最低要求将让我们有办法开发平台并进行数字营销活动。

总数的10%，100,000,000个Flixx（1亿个Flixx）将留给开发团队及伙伴，在2年内逐步释放。100,000,000个Flixx（1亿个Flixx）将保留给公司（Flixx LTD），涵盖代币分配活动的费用，顾问，赏金活动及未来的合作伙伴。500,000,000个Flixx（5亿Flixx）将用过预先设置的方式，通过智能合约，作为激励并吸引用户及制作者加入到平台内。这些刺激将在前10年降低到0，并将非给所有加入平台，分享内容，并当社区达到某个里程碑时作为赏金奖励。

若在ICO之后依然有代币遗留下来，公司将把这些剩余的代币分配出去，或者在平台启动后进行第二个ICO。



## 资金分配



## ROADMAP

- Q1 2016 - Flixxo基础 (完成)
- Q2 2017 - 可运行ALPHA (完成)
- Q4 2017 - 代币生成活动
- Q1 2018 - L.A. 总部开启 (内容集合)
- Q2 2018 - 首次可运行平台公布
- Q4 2018 - 与其他影片平台植入网络 (Flixxo百标签)
- Q4 2018 - Flixxo市场及去中心化Flixx交易所
- Q1 2019 - Flixx植入其他平台 (游戏, 音乐, 市场)



## 结论

在接下来的5年内，上百个作者将使用Flixxo作为分发及商业化他们的作品。当新的艺术家及制作者在他们自定的规则下开发丰富的内容并分发出去时，这个新的收入来源将开启一个更机智的视听市场，而对于内容制造者及广告商来说这是个新的商业模式。那些较小型的制作商将能够通过制作竞争性内容来与大型公司竞争，自行选择作品的价格及与社区分享的盈利百分比，他们分享得越多，越多seeders将帮助内容的扩散。大玩家也将发现一个能够让他们从经常处于违法网络的内容里赚钱的平台（或一个网络）。盗版问题将不会消失，一旦用户不再使用没有奖励的BitTorrent网络，这个问题将被减少。更多的观众将能够寻找到他们真正想要看到的内容。

**智能合约不止是为了银行及金钱而生，许可证协议就可以是合约，而许可证是一种可以附加在和合约上的一种值。**

每一天，共有10亿人下载并串流内容到他们的电脑里，电视机及手机。Flixxo将开发一个社交经济，并把他们所有人聚集在一起。



建立社区经济

<https://medium.com/@flixxo/the-value-of-likes-on-the-creation-of-social-economies-2b770957f740>

GABYDUNN的文章发表

<http://splinternews.com/get-rich-or-die-vlogging-the-sad-economics-of-internet-1793853578>

大家将观看完完整的影片。。。如果有奖励

<https://www.emarketer.com/Article/People-Will-Watch-Full-Video-Ad-They-Rewarded/1016240?ecid=NL1001>

YouTube数据

<http://statsheep.com>

MPAA 在盗版问题被打败了

<http://news.bbc.co.uk/2/hi/entertainment/4972972.stm>