



积分预售说明书

TOKENIZE INDIVIDUAL CREATIVITY





1	背景	
2	CFun 项目介绍	
2.1	CFun项目	5
2.2	CFun要解决的问题	6
2.3	生态构建	8
2.4	技术解决方案	12
2.5	业务模型	13
3	CFun经验及愿景	
3.1	以点切入——在中国市场的成功经验	15
3.2	纵向发展——进军海外市场	15
3.3	横向发展——拓展创作领域	16
4	应用场景	
4.1	IP交易	18
4.2	VIP购买及使用	18
4.3	付费阅读	18
4.4	内容增值服务	18
4.5	赏金任务	18
4.6	互动公告	18
5	CFun 的基础	
5.1	CFun社交化内容众创社区	19
5.2	CFun项目组取得的成绩	20
6	发展路线图	24
7	团队介绍	26
8	结语	28
9	免责声明	29





背景

Background

CFun的愿景，未来24个月，CFun将颠覆传统的内容产生方式，直到颠覆所有的社交方式！每个人都可以用CFun建立自己的社群，内容是身躯，token是血液，每个人每个公司每个产品都会在CFun社会里建立自己的家园，CFun将重塑价值化的线上社区，通过区块链技术重新定义内容社交，通过token，重新定义社群中的“人”的价值。

现今社会，不到1%的头部IP被天价疯抢；在剩余超过99%的非头部IP里，90%的优质内容难以变现。但另一方面，海量的中小型企业（中国目前约4000万）买不起也不需要头部IP，却又找不到合适自己的IP。事实上，IP这个概念已被市场扭曲：并不只是那1%的内容才是IP，本质上所有带有粉丝的内容都属于IP。无数的品牌商、影视公司、游戏公司对匹配自身的IP有非常强烈的需求。

IP交易市场无法良性发展原因有二：

第一，海量需求和无数有潜力的IP无法匹配

内容没有绝对的好坏之分，针对不同的需求对象，同一内容有不同的价值。需求方很难判断一个从0到1的刚起步的IP是否能够和自己的目标客户相匹配，也难以为一个中小型需求（例如IP购买或许可预算在1000美元左右）去对接大量的创作者。另一方面，创作者往往不善于进行商务接洽谈判，也不应该浪费时间参与其中。创作者和需求方之间往往需要通过高收费的传统中介，例如设计公司、广告代理公司等。最终结果是，需求方难以获得最适合自己的IP，创作者也无法得到足够的报酬。

CFun基于一个申请专利的算法“基于用户行为数据判定内容价值的方法和系统”，将内容贡献者和读者的有效行为记录在区块链上，形成内容价值评价的数据基础。



第二，PGC创作方式成本过高

为提高回报率，市场上所有公司、机构（游戏公司、影视公司、设计公司、漫画公司等）大多都采用也只能采用PGC（Professional Generated Content）的方式，投入所有资源孵化IP，以期成为那1%的幸运儿。一旦成功，创作者也很可能一夜暴富；但剩余99%的创作者往往只是疲于生计，甚至最终放弃创作。现今的创作，不像是一个一分耕耘一分收获的事业，而更像是一场赌博。

但如果想要降低制作成本，采用UGC（User Generated Content）的方式，受制于单一个体的能力和技能局限，难以创作出长流程的复杂复合作品。

为此，CFun提出CoGC（Collaboratively Generated Content，即协同创作）的概念。同一群组内不同技能和领域的创作者相互配合，共同创作优质作品，也可以理解为有组织的众创。因此，CFun的本质是辅助CoGC，提供一系列功能。

CFun将遵循以点切入，先纵向再横向的发展路径。首先，在中国以一个垂直领域——二次元语言Cosplay——建立协同创作项目CFun，用以测试、验证CoGC的路程、算法、模式和交易需求。目前已取得里程碑式成功，成为中国众创内容领域最大的移动端平台；第二步，CFun将会进行国际拓展（日本、韩国、美国、英国、法国等），即协同创作垂直领域内的纵向拓展；第三步，CFun将在其他创作领域（漫画、音乐、电影等）做协同创作的横向拓展。

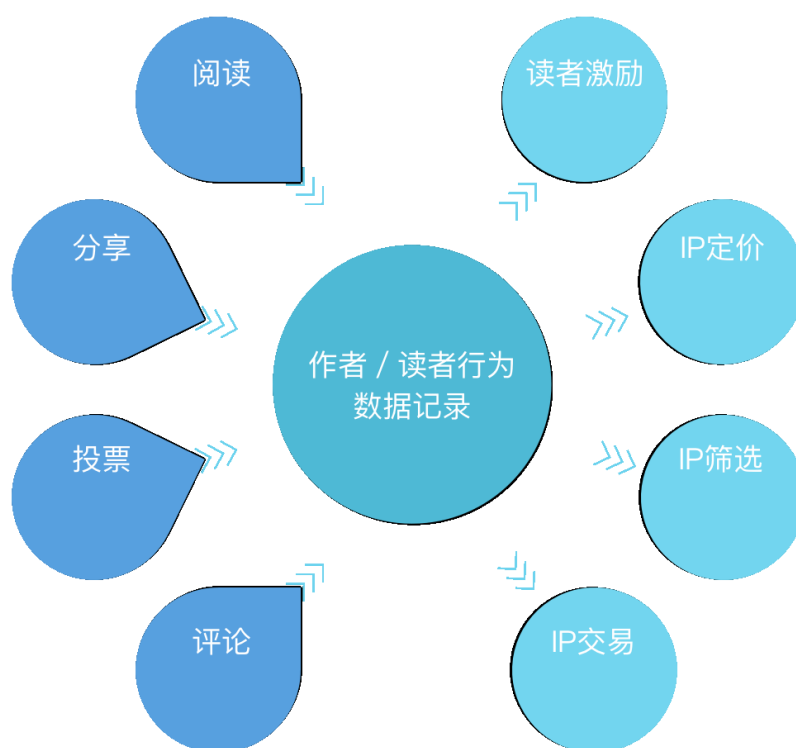
CFun的目标是聚集全球海量创作者，为其提供系统的创作辅助，实现社交化的众创内容生产及个人数字资产的价值传递。



2.1 CFun项目

CFun是一款搭建在全球公有链量子链（Qtum Blockchain）上的去中心化的移动应用，旨在成为全球创作者聚集的创作辅助平台，通过自组织的协同创作，依靠区块链记录确权，基于专利算法预测IP市场价值并匹配需求方，结合智能合约计算创作贡献并完成交易等机制，实现社交化的众创内容生产及个人数字资产的价值传递。

CFun核心机制：以用户行为数据为核心。



CFun核心机制

2.2 CFun要解决的问题

2.2.1海量故事确权

CFun已经是有着数万个故事的内容创作平台，而这些作品易复制的特性，给创作者带来维权难、交易难等难题。

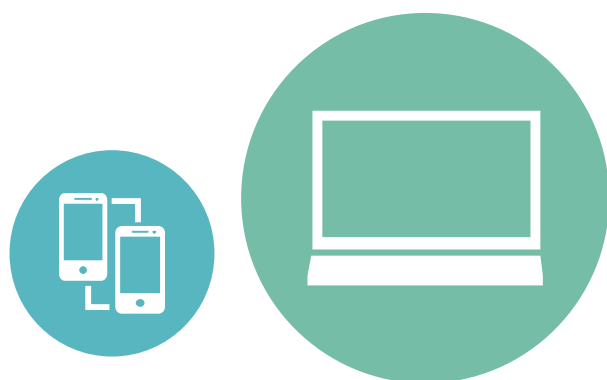
通过区块链不可篡改的特性，CFun可以完整地记录创作者从最初的灵感到最终作品的所有变化过程。所有的作品权利的行使与追溯都可以通过智能合约进行规范并执行。

2.2.2量化初创IP价值及与需求的适合程度

对于一个未成型的、甚至只有几百字的idea，如何预估其价值，从而进入交易环节呢？通过区块链不可篡改、可追溯的特性，CFun记录创作者的创作、读者阅读和评论等行为数据，并对这些数据收集、分析，设计出一套“基于用户行为数据判定内容价值的方法和系统”，这套方法可以通过创作者和读者的行为数据反映出一个从0到1的IP针对目标消费群体的吸引力和市场潜力。同时，IP需求方可以在IP初创期就通过该专利算法挑选出最适合的IP内容，并通过智能合约完成交易。

2.2.3数据的公信力

当前版权交易市场的IP数据是极易造假的，需求方无法辨别卖方IP数据是否真实。为了降低对平台的信任成本，增强系统透明性，CFun引进区块链技术重塑信任体系：所有影响内容价值的行为数据都会定期记录在区块链上，可追溯且不可篡改，并持续动态更新，增加买方的购买信心。



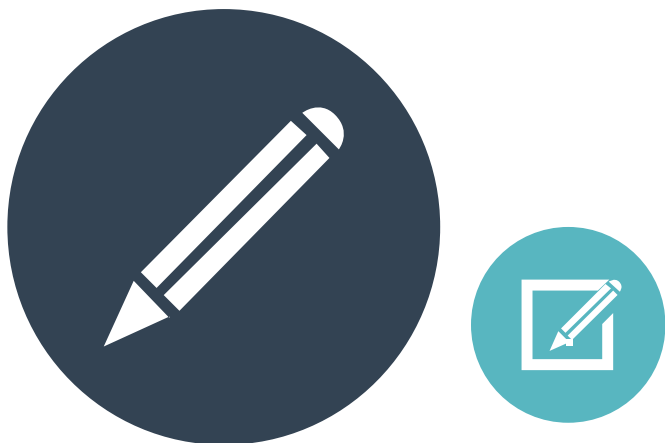
2.2.4草根创作者收入不稳定

对90%草根作家来说，他们的收入主要来源和读者订阅率、读者打赏息息相关。这导致了这些创作者无法在作品创作初期获得收入。通过专利算法让IP需求方能够在作品早期参与投资购买，让创作者对作品的未来有了可量化的期望。

2.2.5有效的体现和激励读者价值

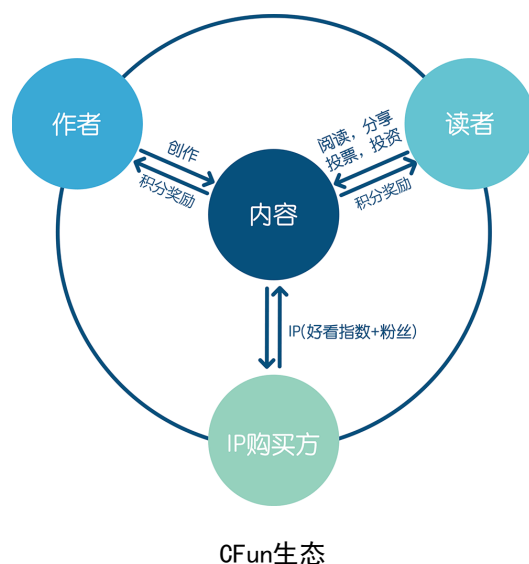
对于读者来说，读者的阅读、投票、分享、评论等行为都是对IP增值行为，而现有产品普遍缺乏对读者的奖励机制，同时也缺少一种合理且方便的利益分配机制。引入区块链技术后，读者的上述行为都会被记录并确认，并获得相应的CFun积分。CFun通过与量子链系统结合，建立一个基于大数据的创作生态系统，实时评估IP热度，通过智能合约建立IP需求，进行审核、结算和奖励。

读者（Reader）和创作者（Creator）通过创作和阅读的行为将获得一定数量的CFun积分作为酬劳；完成特定高价值任务的读者和创作者也将根据任务价值以及个人贡献获得额外数量的CFun积分。



2.3 生态构建

CFun选择从协同创作的垂直领域——二次元语言Cosplay切入，首先在中日韩三国为主的亚太地区打造以社交化创作及IP孵化为核心的DAC（Decentralized Autonomous Corporation）生态。成员之间通过需求、内容和IP价值联系起来形成协作关系，共同创作、共同成长、共同传播、共享收益、不断壮大。



2.3.1 协同创作、共同收益

创作者是IP的创造者及版权所有者。新的IP产生可以由创作者主动发起，也可根据IP需求方要求定制，再由其他创作者自由参与共同创作。内容的创作过程实时记录到区块链上，生成参与创作者的所有权证明，作为IP收益分成依据。

2.3.2 读者参与、玩转IP粉丝经济

读者的阅读、评价、分享、投票等行为都是对内容价值的提升。这些有价值的行为通过智能合约给予奖励。围绕社交化内容创作方式，打造从内容生产到内容传播、内容消费的体系，提升创作的动力和体验，同时也提高读者的参与度，给整个创作生态提供更多的机会。

2.3.3 基于用户行为数据判定内容价值的方法和系统

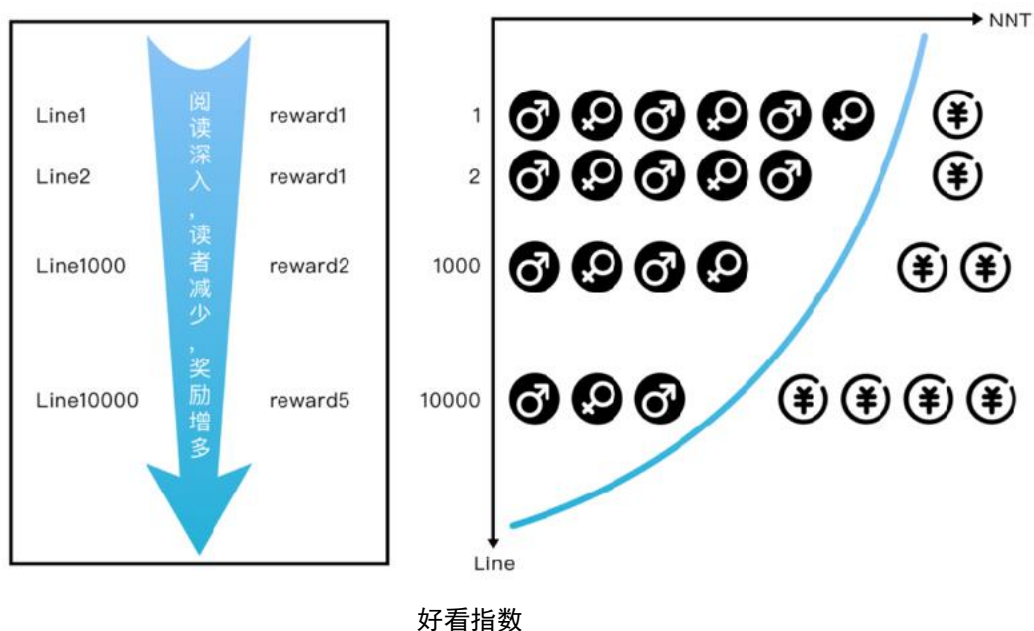
“基于用户行为数据判定内容价值的方法和系统”是以读者行为数据为基础，以“好看指数（ β ）”为核心参数，加上作品题材、字数、阅读量等单维度指标的加权平均数（ θ ）进行内容价值判定的方法，最终得出内容价值 α 。（该内容价值判定方法已申请专利）

$$\text{内容价值 } \alpha = \beta + \theta$$

$$\text{内容价值} = \text{好看指数} + \text{加权平均数}$$

2.3.4好看指数

通过对用户的内容消费行为数据的整理、分析，我们设立了“好看指数（ β ）”作为内容价值判定的关键指标及不同作品比较的依据。



“好看指数”是CFun根据读者阅读行为的数据积累和作品人气衰减速率的记录与分析产生的一个曲线。

综上，总结出如下公式：

$$\beta = \frac{\ln r - \ln R}{\ln(P - p) - \ln P}$$



其中，

- (1) r代表阅读字数；
- (2) R为定值，是数字内容的总字数；
- (3) p代表完成阅读人数；
- (4) P也为定值，代表r值较小时，p所取到的最大值。

公式中r的取值小于R，p的取值小于P。

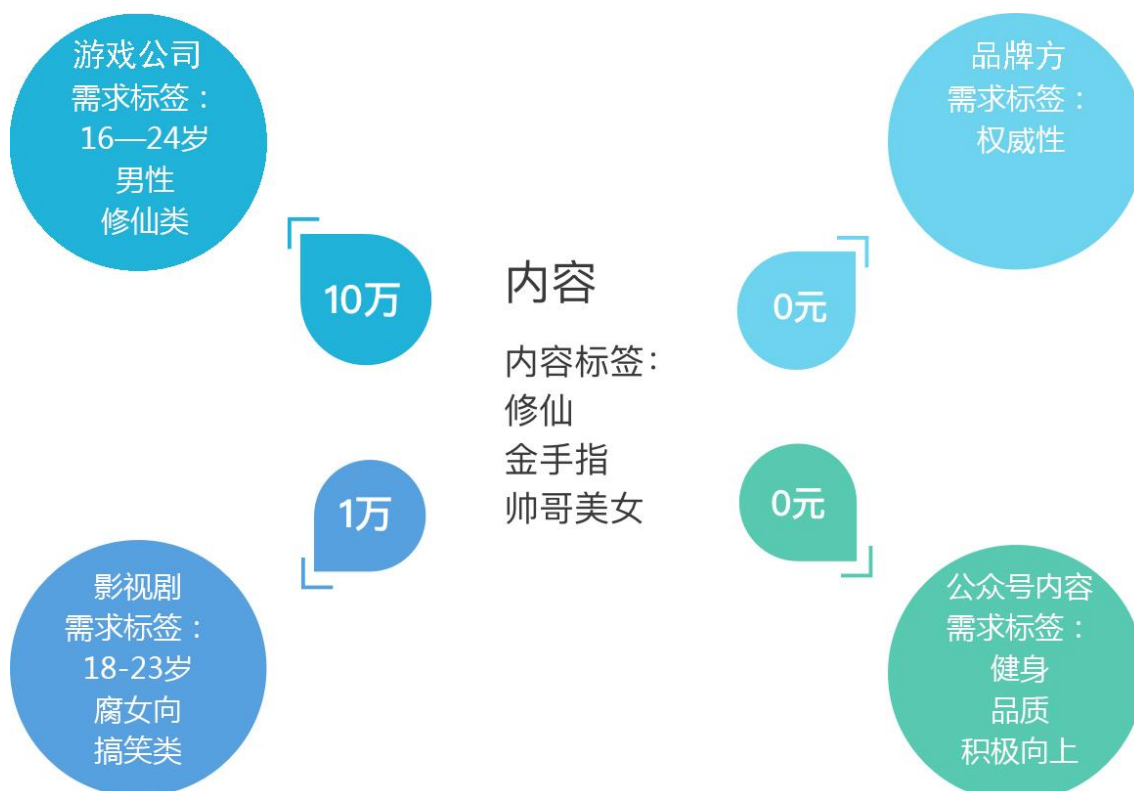
1、“好看指数”是评价任务完成度的重要组成部分，有如下三个作用：

(1) 对于IP来说，“好看指数”越高表明读者流失率越低，从而吸引更多的新读者并留住老读者，便于发掘热门和有潜力的IP；

(2) 对于创作者来说，“好看指数”可以让创作者更清晰的了解读者喜好，判断作品的掉粉点，让阅读也成为创作的帮手；

(3) 对于IP需求方来说，通过“作品题材+‘好看指数’+粉丝数量”等数据的模型构建，辅助IP需求方判断IP的最佳购买时机。

2、同一内容与价值的关系



2.3.5 IP筛选及定价

(1) IP筛选

社群即人以群分,社群成员有着共同的价值感知、社群意识、忠诚度及其品牌相关行为倾向等。共同的阅读喜好,共同的评判标准。设立读者标签有利于对某一个IP的价值进行定量,有利于对IP需求方通过内容题材+社群成员画像,来判断该IP是否匹配需求。在还没有形成巨大的粉丝效应前,依据数百或数千的同类人群的详细记录,看到这个IP的前景。辅助IP需求方做出购买决策。

(2) IP价值评估

通过对读者行为数据的采集、分析,根据“基于用户行为数据判定内容价值的方法和系统”计算出IP的实时价值,更直观的将IP的价值展示给IP需求方。

2.3.6 IP交易

IP需求方依照智能筛选数据,挑选满足需求的IP作品,与创作方议价交易。IP需求方也可以根据需求定制IP各项指标,招募创作者参与IP创作,通过设定智能合约,制定IP成长目标及奖励。

2.3.7 版权规则

创作者共有分享版权,版权分享规则由初创创作者制定智能合约实现。

2.3.8 内容戳

通过对读者阅读行为数据、创作者创作行为数据、IP需求方的购买行为数据的分析,为生态中每个个体加盖内容戳,让每一个个体的avatar更加丰满、立体。



2.4 技术解决方案

CFun是一个基于Qtum量子链的多人协同创作内容的移动端应用，具有处理数据量大、高并发的特点，为了适应区块链数据记录不能实时确认且需要付费的特性，我们专门设计了行为链算法，对于上链的数据依照时间、身份、所属信息等实现关联存储并压缩，使区块链得到高效利用。

行为链算法以CFun中的内容分类规则为基础，按内容类别、主题、标题、章节等从高到低划分数据存储单元，用户的创作及其他行为会上传服务器缓存到各自的分类节点，依次由低级到高级查找达到上限的数据节点，压缩编码后上链记录，并触发Qtum智能合约相应功能。

用户行为的全部信息，都存储在CFun服务器，服务器会综合行为内容、时间和用户信息，并加入行为先后关联因素，生成行为标签，并结合行为链算法进行链上数据记录。

CFun用户的创作和其他有意义行为，都被视为内容创作价值的一部分，服务器将以内容分类规则为基础，实现数据查询服务，并统计整理后的行为数据，在客户端轻钱包的权益界面展示出来，便于用户查看自己或他人的贡献和权益。

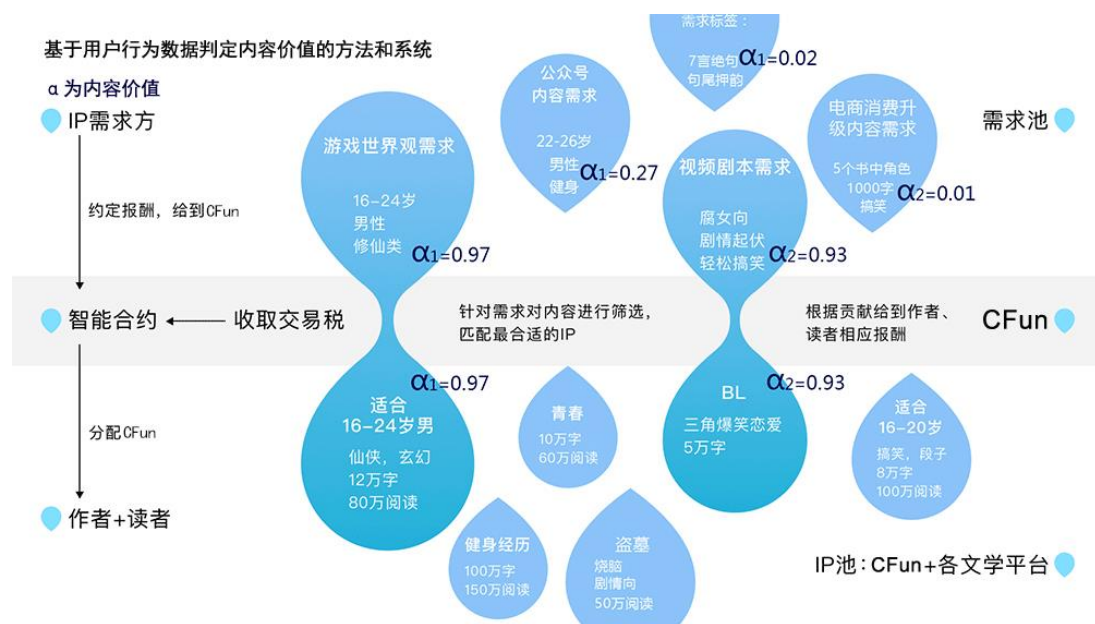


2.5业务模型

2.5.1参与者身份

CFun生态将围绕IP社群化展开，以原创作品为核心，根据作品特性、粉丝数量、粉丝属性、市场情况等，孵化出优质文字作品，再逐步向漫画、广播剧、影视、动漫、游戏以及动漫周边衍生产品等延伸。

在CFun生态中的用户，可以同时拥有不同的身份，行使不同的权利，获得与身份相对应的收益。



(1) 创作者

通过持续不断的更新内容获得CFun积分的奖励，也可通过IP的增值获得更高的收益。

(2) 读者

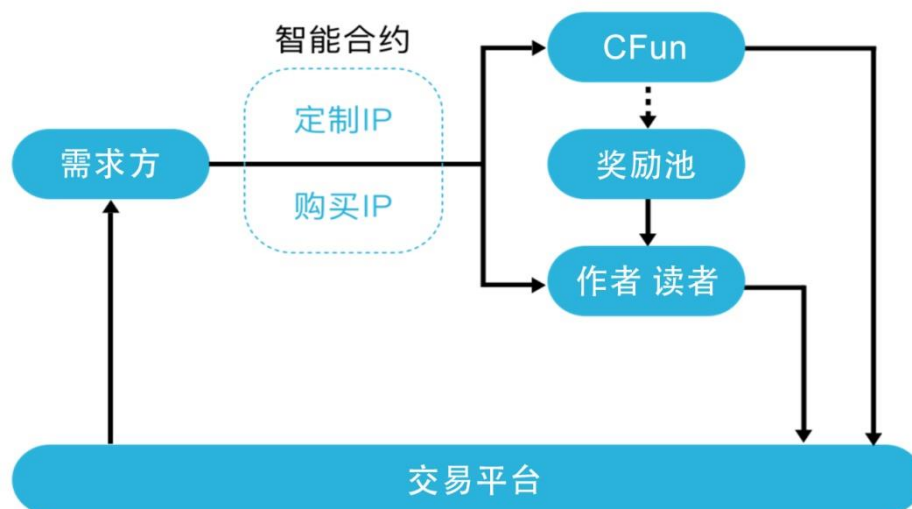
通过阅读、投票、评论、分享等对IP价值增值的行为通过智能合约获得CFun积分。对IP价值增值越高的行为获得的奖励也越多。

(3) IP需求方

通过智能合约发布IP需求，并通过“好看指数”，“IP机制评估”发现有价值的IP。



2.5.2积分流通模型



CFun积分流通模型

平台内作品分为需求方定制IP和创作者原创IP两种。

1、需求方定制IP

需求方在CFun上通过智能合约设置奖励金额、题材、字数、阅读量、目标读者等显性和隐性的（除需求方不能看到，用于防止读者刷阅读等作弊行为）需求指标；当创作内容和读者行为与需求完全匹配时，智能合约将自动计算贡献值，并将奖励按比例分配给创作者（创作内容）和读者（提供价值行为）。

2、创作者原创IP

创作者在CFun按照个人喜好、需求，自发创作内容；读者进行正常阅读。当该内容积累到一定数量粉丝后，即成为IP。该IP的著作权将托管给CFun（若IP创作结束后两年仍未有交易，著作权将归还给创作者）。如果该IP最终被许可或购买，CFun会通过价值算法和智能合约分配交易收入。

3、奖励机制模型

CFun会拿出初始的1亿CFun积分，将分大约4年奖励给作者和读者。自由创作的IP作品，如被收购，创作团队奖获得80%的金额；剩余20%将用于在二级市场购买CFun积分，补充奖励池。

奖励池分配CFun积分时，数量将根据关键因子实时动态调整。

关键因子包括：作者数、读者数、阅读数、创作字数、奖励池CFun积分数量、IP交易额。

最终目标：奖励池的输入和输出形成动态平衡，确保每个月入池的CFun积分 = 奖出的CFun积分。



3.1 以点切入——在中国市场的成功经验

目前看来，中国的互联网经验领先日韩以及东南亚市场：在产品设计、用户交互体验、市场拓展、B端需求分析、C端活跃度运营、奖励模型设计等领域，以CFun为代表的中国互联网公司具有丰富的经验。

CFun从2015年开始，针对UGC创作人群做了大量工作，建立协同创作项目CFun，取得如下成绩：

1、已获得21万注册用户。且总体市场费用不超过50万人民币，平均每个用户的获取成本约2元。该成绩主要依靠社区化运营、社交化推广。这种方法可以成功地建立稳定用户群，在日本、韩国等国际市场同样适用。

2、CFun独有的多人协同创作模式，具有极强的社交属性。社交为创作带来了乐趣和灵感；同时，创作者之间的社交关系也提高了创作的内在驱动力，也让作品中每一个角色变得更鲜明，更立体；读者与创作者建立社交关系，不仅仅拉近了读者和作品之间的距离，更是让作品在创作初期就可以快速积累大量的粉丝。

3、KOL意见领袖的加入，提高粉丝活跃度及粘性。这些大咖在CFun上不但满足了创作水平的宣扬，同时满足了与其粉丝互动的需求。

4、内容是话题、是分类、是人以群分的线索主干。通过大数据来运营和筛选优质内容，让某类人群跟着内容来到CFun并长时间地存留下来。

5、成就感的获得在很多情况下与获得稿费同等重要。CFun在运营过程中，在不支付稿费的情况下依然能够成为中国众创文学的头部公司，是基于CFun对用户心理的深刻理解。当然，如果能够对优秀的IP给予经济奖励，将对获得更多优秀创作者和作品起到决定性的作用。

CFun在中国市场的成功运营，给我们拓展海外市场，尤其是日本韩国的IP市场带来了极大的资源和优势。



3.2 纵向发展——进军海外市场

二次元文化发源于日本，在韩国、东南亚、美国同样有巨大的市场。二次元文化的爆发源自移动互联网的兴起。人们对动漫、漫画、小说的碎片化阅读，使得很多优秀的内容深入人心。很多动漫角色、小说角色也成为青少年竞相模仿的偶像。同样，移动互联网智能终端的普及，让社交成为主要的互联网产品方向，二次元文化在社交网络的传播和发酵，使得更多原创作品能够迅速走红。

CFun计划将日本和韩国为主的亚洲市场拓展定为国际市场的第一个阶段，除了借鉴中国的市场经验以外，还将有如下步骤：

1、针对日本、韩国的用户使用习惯，对产品进行改造：无论是页面风格还是交互行为，都将根据目标市场的用户做出相应调整。

CFun目前的界面设计出自我公司前日籍美术顾问黑田宏人。从他的设计可以看出，中日用户使用习惯非常接近，可以说是一脉相承。

2、日本、韩国的二次元社区KOL的合作，将是拉进第一批用户的主要市场动作。

3、日本、韩国的漫展，是两国目标人群的盛大活动，CFun将在每年数以百计的漫展中重点营销推广。

4、中国近年来IP需求旺盛，2016年中国文化产业规模预计达到3505亿人民币，同比增长11.8%。随着中国IP市场需求的爆增，更多的IP需求方和资金方将视野转移到日韩两国。从目前市场数据来看，日韩IP的价格、内容形式、制作精良程度、传播力和延展性在中国市场具有非常巨大的潜力和优势。中国对IP庞大的需求量，也将为海外版CFun的用户，包括文字创作者和读者，带来巨大吸引力。

5、平台无国界。中国年轻人产生的IP，一样可以让海外的需求方耳目一新。

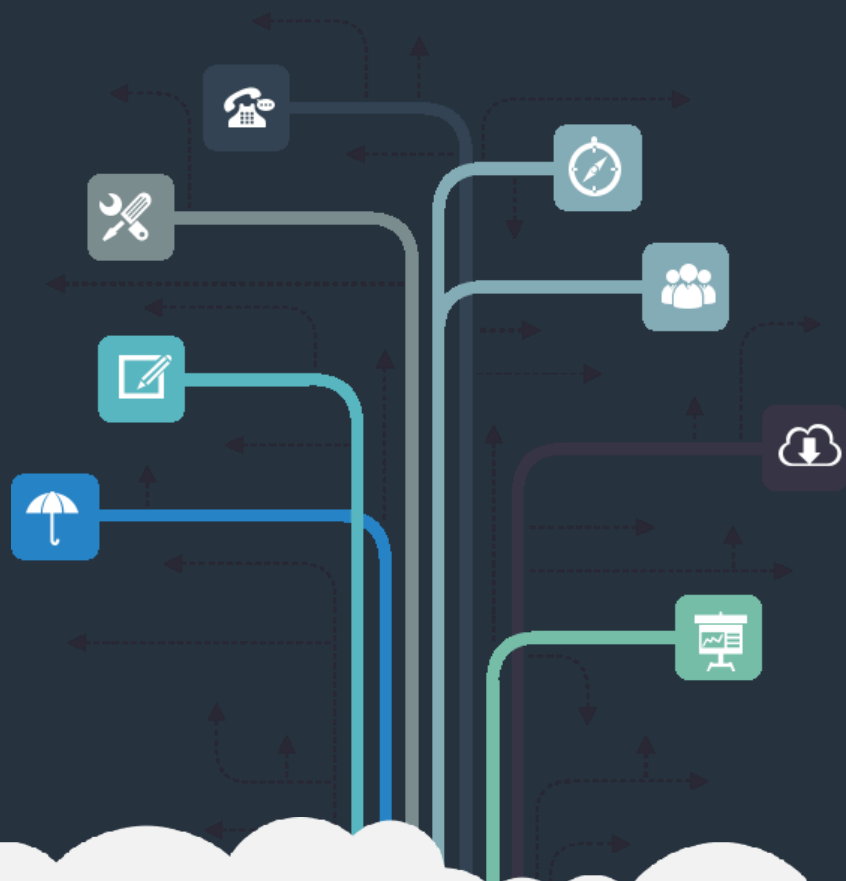
通过中国市场积累的经验加上区块链技术和CFun积分的使用，在中国需求市场推进器的推动之下，CFun目标在未来18个月内实现日韩市场每月3000个新IP产出的目标，并进一步拓展台湾、香港、新加坡等市场，成为亚太区最大的UGC内容生产平台。



3.3 横向发展——拓展创作领域

CFun将在其他创作领域（漫画、音乐等）开展自组织协同创作的横向拓展。

内容众创这个概念不仅适用于文字创作。漫画的分镜、勾线、上色；音乐的作词、作曲、演唱、伴奏等也非常适合CoGC。一个主导人建立一个内容社群，相关人员应征加入。社群成员在这个共同的创作社群里，各自发挥自己的专长，共同积累各自的粉丝，更加高速、优质地完善这个社群IP，各献其长，共享其利。





应用场景

Application scenarios

4.1 IP交易

IP需求方将需求和CFun积分奖励计划通过智能合约发布到CFun，并通过好看指数判定IP价值。参与者通过智能合约规则完成内容生产，自动获得奖励。IP需求方在获得内容的同时，也获得了粉丝。

4.2 VIP购买及使用

读者和作者通过CFun积分购买VIP后可获得对应的专属标识及权利。譬如，作者购买VIP后，可以有作品优先展示权；读者购买VIP后，可在阅读同一内容时比普通用户获得更多的奖励。

4.3 付费阅读

作者可对作品设置为四种阅读模式

- 1、付费阅读：读者支付CFun积分解锁更多内容章节。
- 2、限时免费阅读：作者为吸引读者阅读自己的付费内容，开设限时免费让读者试读。
- 3、悬赏阅读：作者为了吸引更多读者，设置额外CFun积分奖励。
- 4、免费阅读：无限制阅读，读者可获得CFun给予的基础奖励。

4.4 内容增值服务

作者通过购买CFun积分，通过悬赏的形式，将文字作品制作成漫画、游戏、语音和视频等其他IP形态展示给读者。

4.5 赏金任务

CFun将为IP需求方提供一个直接与消费者接触的新途径，在这里IP需求方可以建立某个话题的群组，群组中用户完成简单的任务就可以获得少量的CFun积分，任务可以使调查问卷，内容策划，创意脑洞等等。

4.6 互动公告

用户可以决定花费多少CFun积分发公告给他人，也可以决定愿意赚取多少CFun积分来接收他人的公告。





CFun的基础

The foundation of CFun

5.1 CFun社文化内容众创社区

CFun项目组在中国建立的社文化文字内容众创社区，主要用户群体为泛二次元年轻人群，他们在这里凭借兴趣共同创作内容、自由组建、自主管理、运营主题各异的内容社群。

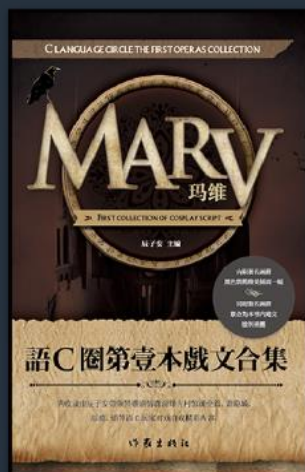
该社区已有20万内容创作者，人均日创作时长80分钟，日均创作文字2900字，6万个自治的内容社群，已创作超过7万个故事。其中王者荣耀同人故事共199人参与，已创作541.7万字；幸运喵咖啡原创故事共200人参与，已创作364万字，评论211.4万次，并且同名漫画在快看上阅读量超过7000万。

5.2 CFun社文化内容社区取得的成绩

CFun做了多年的原创内容积累，为实现内容创作者的价值，用内容服务社会的理念，CFun从2016年开始做多领域的内容需求探索。

5.2.1 众创内容自主孵化

(1) 由44位CFun社区用户共同创作的语C圈第一部戏文合集《玛维》，已由作家出版社出版。



《玛维》

(2) 用户自主印制的小说集



《UNDECIMBER DUODECEMBER》

(3) CFun内容社区自有IP漫画《幸运喵咖啡》，《狄俄尼索斯的挽歌》。其中《幸运喵咖啡》在快看漫画平台共有6986万阅读，20923条评论。



《幸运喵咖啡》

5.2.2 众创内容商业输出

已经和诸多中国著名企业签署了基于众创内容的合作协议，CFun项目组对商业模式的设想得到了充分验证。

(1) 和艺龙、特步、好巴食等企业合作进行企业定制互动内容直播，为其提供新颖的内容展现形式。



(2) 特步二次元线上内容传播供应商，CFun以特步&汪东城联名款运动鞋为载体，用泛二次元用户更容易接受的沟通方式，将汪东城与粉丝相链接，传递守护之翼的契约精神。



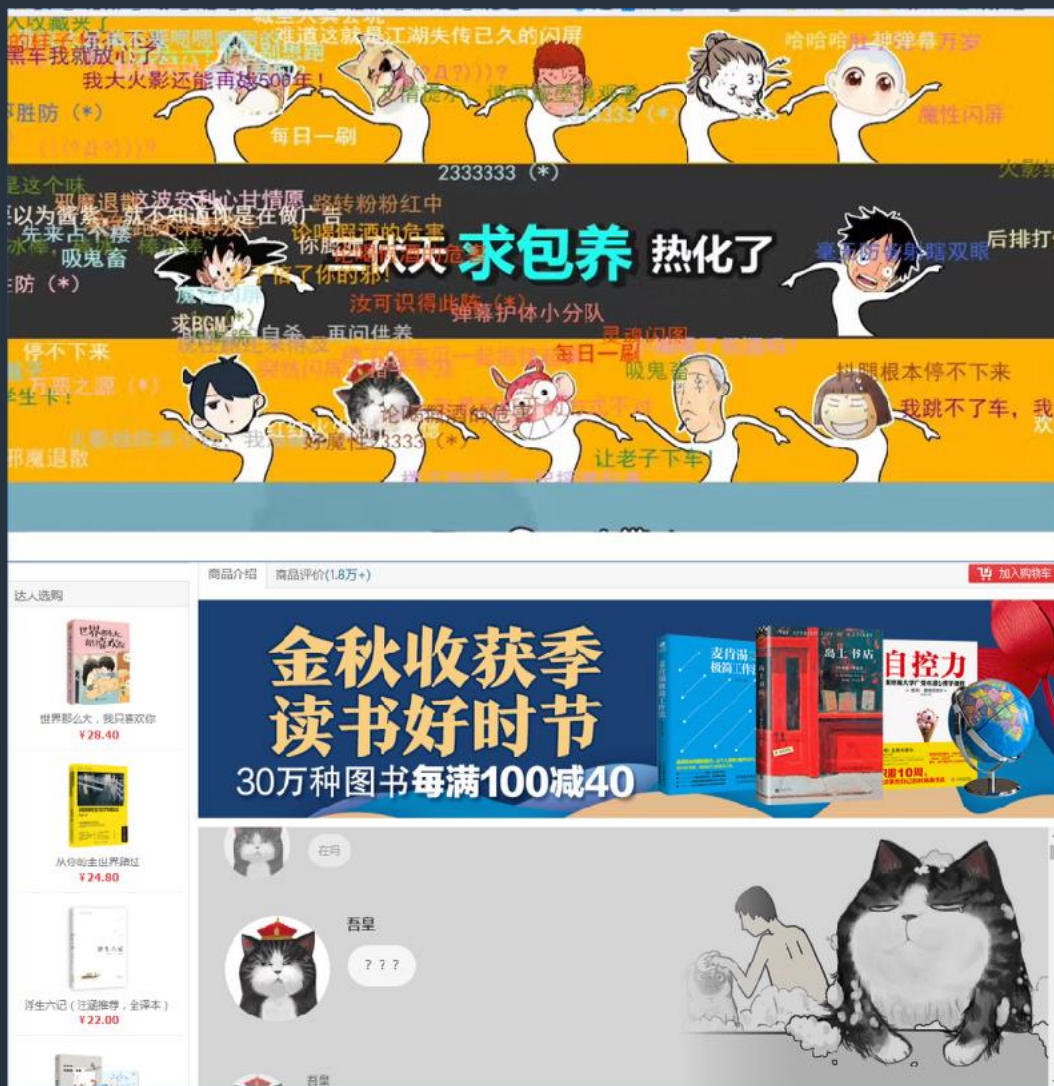
特步内容传播

(3) 春雨面膜、艺龙、七匹狼、京东金融、京东白条等企业品牌IP内容合作。



品牌IP策划案

(4) CFun是京东图书互动内容独家供应商。京东图书目前已上线详情页专区及内容聚合专题页。经过两个月的A/B测试，取得了书籍详情页停留时间、订单量提升9%，订单转化量提升8%的成绩。已开始推进由京东图书联手上游图书供应商、图书机构，以内容创作奖励任务方式在CFun平台发布任务的合作方式，解决海量图书与匹配互动内容量产的问题。




京东图书二次元内容专区



发展路线图

Timeline

- 2014年9月 北京希格斯科技发展有限公司成立。
 - 2014年11月 CFun获得薛蛮子及PreAngel的天使轮投资，致力于兴趣社交平台的研发。
 - 2015年3月 CFun对重度二次元领域语言COSPLAY做了深度调研后，决定启动社文化协同创作项目——CFun。
 - 2015年5月 CFun获得薛蛮子及娱乐工场数百万元Pre-A轮投资。
 - 2015年7月 CFun内测版本上线，5天收集700多条反馈信息。
 - 2015年9月 CFun1.0版本上线，2个小时下载量超过5000人。
 - 2016年5月 CFun团队做了大量的内容需求调研，先后尝试互动内容直播，企业品牌IP孵化，中小企业的内容扶持等多个跨领域的内容合作。
 - 2016年11月 内容创作者超过10万，创作字数超过1亿字。
 - 2017年4月 CFun与京东图书达成互动评论内容共识，签署基于2000个SKU的内容生成合作协议。
 - 2017年5月 获得原股东薛蛮子和两岸青年基金的追加投资。
 - 2017年6月 内容创作者超过15万，创作字数超过2亿字。
 - 2017年6月 CFun将现有业务与区块链技术集合，优化业务架构。
 - 2017年10月 CFun白皮书发布。
 - 2017年12月 启动CFun项目积分预售。
 - 2018年7月 CFun版本完成DEMO。
 - 2018年8月 CFun版本开发完成并上线运营。
 - 未来.....
- 



团队介绍

Team

7.1 创始团队



贾裴军 CEO

原数码媒体集团创始人、董事长，丰富的UGC内容创业领域经验，坚信UGC是互联网的本质。具有极其敏锐的商业嗅觉及洞察力，同时对业务模式及商业模型的建立有极深造诣。



张申义 项目合伙人

日本早稻田大学毕业。曾任日本株式会社JOE 国际市场负责人 在港澳台成功制作发行《养猪场》《欠债要靠赌博来还》系列手游并获得千万用户 对日本和大中华ACG文化有深刻理解



辰子安 内容合伙人

二次元语C圈KOL，6千人语C家族——辰氏家族创始人、族长，QQ部落粉丝12万人，语C圈第一本戏文合集《玛维》主编。



陈永虎 技术总监

原北京光芒星空信息技术有限公司研发经理，6年移动端开发经验，精通Android&iOS及Linux系统开发，对移动通信网络有深入研究，熟悉以太坊，精通solidity智能合约开发。



黑田宏人 UI设计师

CFun第一版产品的UI设计师，目前在中央美术学院攻读研究生，研究方向为日本和中国设计中传统元素和传统工艺的对比。

7.2 顾问团队



帅初 项目投资人及顾问

量子链及量子基金会创始人，2017年7月20日，入选2017福布斯中国30位30岁以下精英榜名单，是区块链社区活跃的布道者，是中国区块链应用落地的推动者。



陈青越 项目顾问

特许金融分析师、风险投资人、连环创业家。金融体系设计资深专家。曾任职于英国高盛投资银行、伦敦Pamplona对冲基金，并在伦敦商务金融大学担任MBA讲师。



张弛，项目顾问

英国爱丁堡大学数量遗传学硕士，清华大学生物科学技术学士。瑞丰银行资深开发专家，精通面向对象程式设计技巧，丰富的分析背景。



天水三千 内容顾问

一位来自杭州的coser，因为长得很美，所以经常被大家误认为是女性。他的作品风格多样，擅长舞台表演，其cos的安碧成、狐仙、冲田总司等作品被广为流传。

7.3 投资人



薛蛮子

UT 斯达康创始人之一

中国社会科学院及美国加州大学伯克利分校硕士
华尔街知名华人投资家、著名天使投资人



娱乐工场

娱乐工场由创始人张巍、徐小平、王强等知名投资人发起，曾志伟、胡海泉等艺人也变身合伙人，参与项目投资。娱乐工场是一家专注于娱乐文化产业的天使投资机构



两岸青创基金

两岸青创基金是由七匹狼、鸿星尔克、特步等知名品牌企业发起，联合海西创投、恒兴投资等福建知名投资公司联合设立的专注于泛娱乐和消费升级领域早期项目的天使投资基金。



PreAngel

PreAngel Fund由王利杰于 2011年创办，所投项目主要分布在中美两地，覆盖移动互联网、智能硬件、医疗健康、分享经济、金融保险、垂直电商、消费升级、女性消费、体育文化等天使阶段的初创企业

8 结语 Conclusion

CFun帮助全球创作者完成自组织的协同创作（CoGC），依靠区块链技术记录确权，基于专利算法预测IP市场价值并匹配需求方，结合智能合约计算创作贡献并完成作品交易。

通过基于CFun积分的生态，CFun帮助中小IP需求方以经济、合理的价格购买到适合的IP，同时也帮助创作者快速实现作品变现。

最终实现社交化的众创内容生产及个人数字资产的价值传递。





免责声明

Disclaimer

本文档仅对项目进行介绍，不构成任何投资意见与建议，同时本文档亦不构成任何形式上的合约或承诺。

本项目的意向参与者务必明确了解项目风险，投资者一旦参与投资即表示了解并接受本项目的风险，并愿意为此承担一切相应结果。本项目团队明确表示不承担任何参与本项目造成的直接或间接的损失。

本项目的免责声明包括并不限于：

- a) 无法保证积分将会增值，其价值可能在某种情况下出现下降。
- b) 积分不是一种所有权或控制权。项目并不授予任何个人，任何关于项目及应用决策的权利。
- c) 积分任何形式的丢失、被盗、被骗的风险。
- d) 相关司法监管的风险。数字货币已经成为世界上各个主要国家的监管对象，如监管主体插手或施加压力可能使项目或项目积分受到影响。
- e) 项目或项目积分缺少关注度的风险。积分存在没有被大量个人或组织关注或使用的可能性。
- f) 项目或项目积分达不到项目自身或投资者预期的风险。
- g) 黑客攻击的风险。
- h) 项目漏洞风险或被破解的风险。
- i) 上具体交易所的风险。项目团队不承诺上具体交易所，请投资者悉知此风险。
- j) 项目团队存在的解散风险。存在这样的可能，出于各种原因，团队发展遭遇问题，业务关系的断裂或知识产权索赔等可能的原因，项目随时都有可能遭遇重大打击或直接解散。
- k) 项目相关的官网、钱包出现的故障风险。
- l) 其它无法预料的风险。

除非您本人了解本项目的发展路线以及明白数字货币行业相关的风险，否则不建议参与积分预售。加密数字资产是一个早期并且高风险的行业，投资和参与，需要非常谨慎与小心。一旦参与积分预售，除积分预售失败外，您的众筹数字资产将不再退回。本项目有因合法性、市场需求、技术性或者其它不可控的原因导致项目开发失败的可能性。