

# Bw2w

Whitepaper



# 目录

Contents

## 1. 摘要

## 2. 项目背景

2.1 区块链技术的发展与应用

2.2 体育产业的发展态势：多向衍生，打造用户生态闭环

2.3 体育生态圈行业当前存在的问题

## 3. Bw2w平台运营模式

3.1 Bw2w生态介绍

3.2 Bw2w线上平台介绍

3.3 Bw2w线上平台业务流程

3.4 Bw2w线上平台具体模块介绍

## 4. Bw2w平台技术架构

4.1 系统总体框架

4.2 区块链的顶层设计

4.3 技术优势

## 5. 代币发行

5.1 发行目的

5.2 Token的属性与使用

5.3 Token发行与分配

5.4 募资

## 6. 发展规划及项目进程

6.1 发展规划

6.2 项目进程

6.3 团队构成

## 7. 风险提示及免责声明



# 1. 摘要

体育产业作为一个朝阳、健康、绿色的产业，已成为21世纪国际公认的最具活力的产业。体育产业具有高渗透性、交叉性、拉动性的特点，据估算，2017年全球体育产业总规模突破1.6万亿美元，年均增速将保持在21%的高位。随着网络技术的演进和消费需求的不断升级，广大用户对于体育尤其是互联网体育的热情愈加高涨，由此促进体育社交平台的快速发展和高度融合，内容+电商+社交的模式成为一大趋势。

Bw2w平台旨在围绕体育，搭建一个涵盖社交、竞猜、直播和电商四大业务板块的去中心化线上体育大生态。Bw2w融合了区块链、云计算、大数据、人工智能和物联网等最前沿的科技，为平台独立开展公平公开的赛事竞猜活动，拓展异地赛事活动并为用户提供个性化服务提供支持。



## 2. 项目背景

### 2.1 区块链技术的发展与应用

#### 2.1.1 区块链的发展背景

自2008年比特币诞生以来，作为比特币的底层技术和基础架构的区块链，其重要性日益呈现。区块链技术是利用块链式数据结构来验证与存储数据、利用分布式节点共识算法来生成和更新数据、利用密码学的方式保证数据传输和访问的安全、利用由自动化脚本代码组成的智能合约来编程和操作数据的一种全新的分布式基础架构与计算范式。区块链可以被视为点对点网络上的一个分类账本，每笔交易自诞生起，所有转账、交易都将被记录在“区块”上，区块与区块之间首尾相连，形成链式的结构，并且公布给该网络上所有的节点，节点之间通过共识机制形成共识。节点成员可根据权限查阅相关交易记录，但任何单个节点都无法轻易控制和更改整个网络的数据。

#### 2.1.2 代币的发展背景

代币又称虚拟货币、数字货币，是价值的一种数字表达，它不由中央银行或某个公共权威机构发行，也不一定与某一法定货币挂钩，代币是代币持有人获得利益或执行指定功能的权利的加密安全表示，可被自然人或法人用于支付、电子化转移、储藏或交易。

比特币等加密数字代币，建立在区块链技术基础之上，是区块链技术的一种成功应用。比特币采用了公开的分布式账本的设计思路，使得货币真正摆脱了第三方机构的制约，实现了去中心化。去中心化的虚拟货币的主要特点有：一是在发行方面，没有一个中心化的机构（如央行或私人机构）控制和管理虚拟货币发行，也不是任何机构的负债；二是可以和法定货币双向兑换，可以用于购买某些商品和服务；三是采用以加密算法为核心的区块链技术，使素不相识的人们在网络上可以建立信任机制，使点对点直接交易成为可能。

### 2.1.3 区块链的技术特点及应用

区块链本质上是一个巨大的账本（Ledger），是由数据块以及将时间前后的数据块连接起来的指针构成，区块链只有一本总账，且这本总账存在分布式网络的所有节点中。区块链有三个重要的特性值得关注：去中心化、不可篡改、无须信用背书。

#### ● 去中心化：

区块链去中心化特征使得系统鲁棒性更强，单一攻击一个或几个节点无法破坏整个网络，稳定的系统表现构筑信任基石。

#### ● 不可篡改：

区块链采取单向哈希算法，同时每个新产生的区块严格按照时间线形顺序推进，时间的不可逆性导致任何入侵行为都会被追溯，从而被其他节点的排斥，从而可以保障系统中每个人的权益。

#### ● 无须信用背书：

区块链网络中算法自我约束，决策由节点共同产生，因此，区块链系统不依赖中央权威机构信用背书，而是通过算法让共识根植于每一个节点。

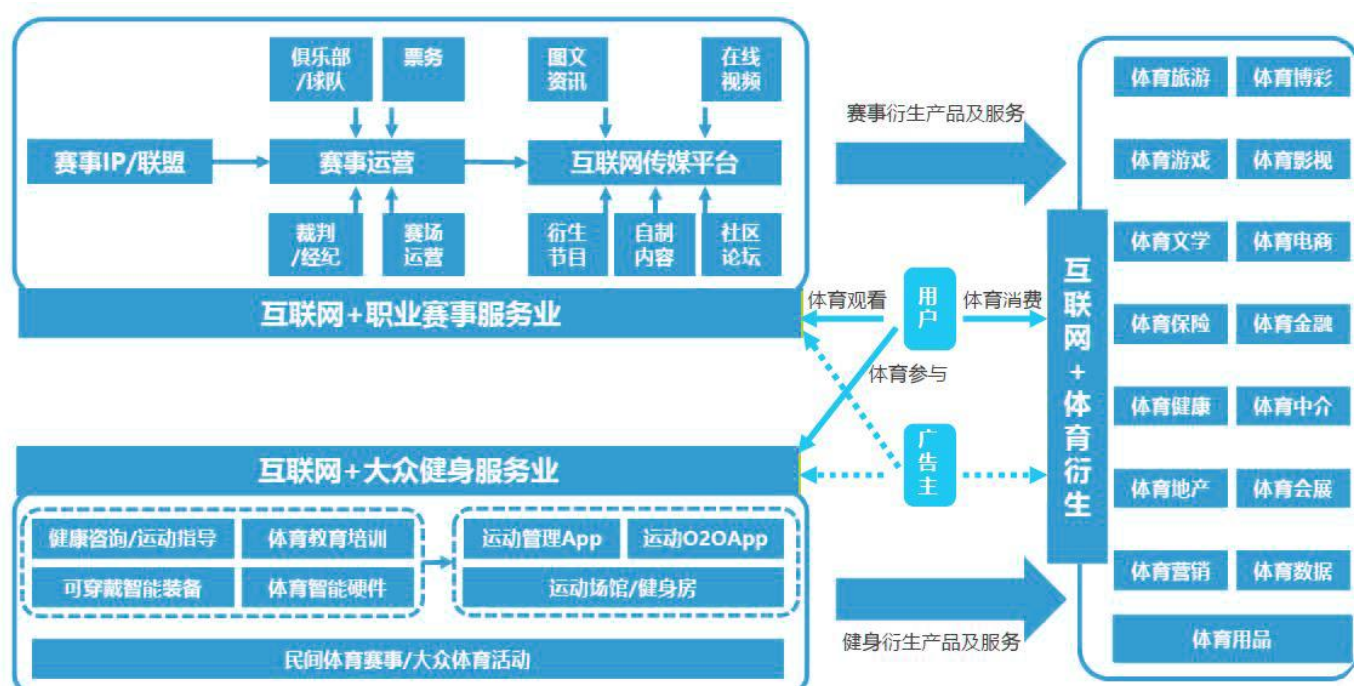
区块链可为经济社会转型升级提供系统化的支撑。“区块链+”的显著优势在于优化业务流程、降低运营成本、提升协同效率，这个优势已经在金融服务、供应链管理、知识产权、智能制造、社会公益以及教育就业等社会各领域初步体现出来。

## 2.2 体育产业的发展态势：多向衍生，打造用户生态闭环

今天的体育产业经过百年的发展已经成长为体量巨大、内容广泛的成熟行业，涵盖了赛事、版权、赞助、周边等等细分领域。如今，在互联网和新媒体大发展的背景下，体育行业产品已不再满足于单一的内容分发，而是从用户的角度，利用新技术开发衍生服务，打造完整的生态闭环，在提升用户体验的同时，进一步推动行业多向发展。

### 2.2.1 体育产业：优势突出，长期向好

体育产业包含实物性、观赏性和参与性消费，横跨传媒、服务、用品等行业，产业链长，环节多，联动产业多，创业价值空间大。



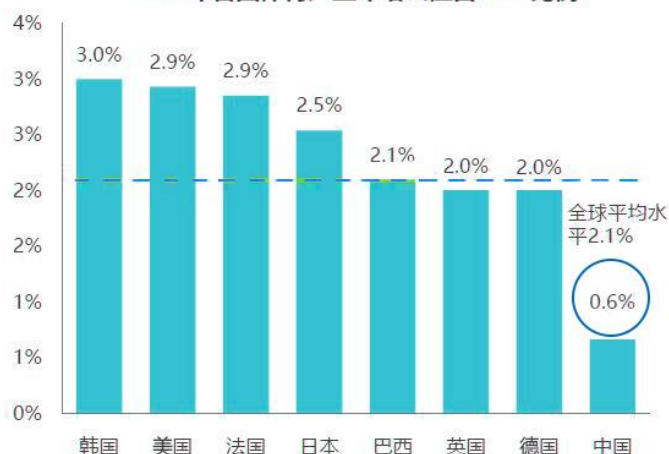
据科尔尼咨询统计，2016年，全球体育产业市场规模约为13,810亿美元，预期未来可保持21%的年均增速。



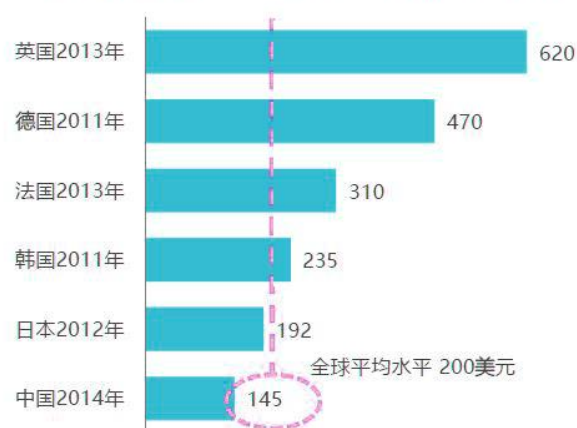


从产业发展的角度来看，体育产品及服务主要集中分布于高端服务、精细制造和内容分发等行业，产品附加值高，有利于市场进行产业结构优化，因而体育产业的发展一直受到全球主要经济体的重视。以美国为例，自2010年以来，体育产业占全美GDP的比重一直保持在2.3%以上。2016年，发达国家体育产业占比均值为1.52%，而体育产业在经济体量庞大、增长迅速的发展中国家的占比远低于发达国家（如2016年，体育产业总产值在中国GDP的占比约为0.8%）。发展中国家体育市场普遍存在体育产业结构发展不平衡、市场化程度低、体育人口占比低、人均体育消费不足等问题，整体上存在很大的上升空间。

2013年各国体育产业年增加值占GDP比例



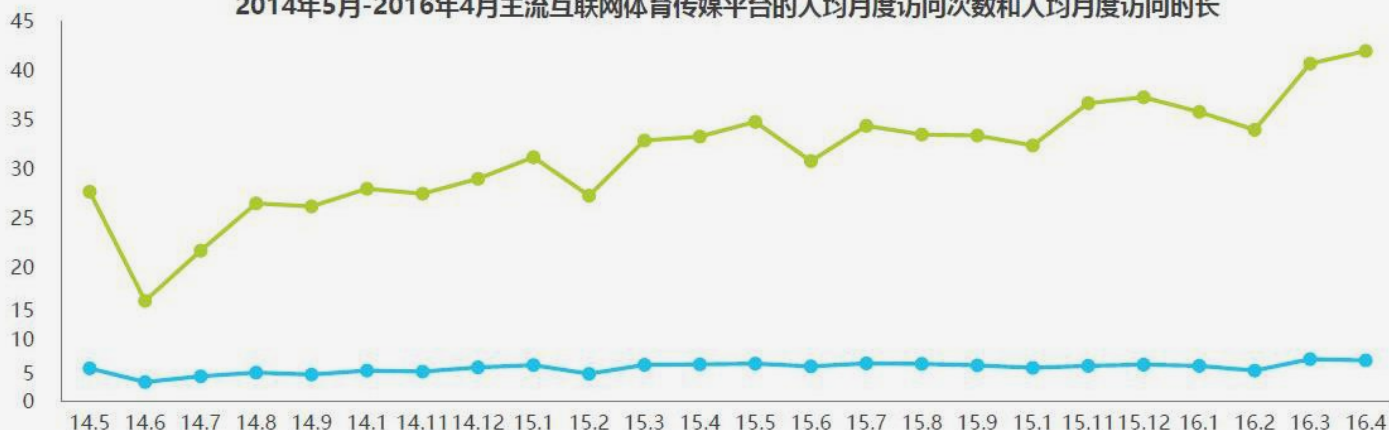
2014年中国与发达国家年人均体育消费水平对比



由于技术革新的推动，互联网+体育的新业态为整个体育产业注入了新的活力。互联网体育传媒平台兼具赛事传播、视频观看、用户流量等优势，是赛事IP的主要开发运营平台。体育赛事IP具有稀缺性强、爆发力强、培育周期长、生命周期长、收入稳定性强等特点，是体育行业的核心资源。但赛事IP的价值不仅在于赛事赞助和转播，更在于通过深度运营和传播培育泛用户群，放大赛事IP价值，并对其长尾价值和衍生价值进行挖掘。通过赛事IP，对产业上下游资源进行整合，并将观赛用户导入自身其他产品体系实现二次价值挖掘，可进一步放大赛事IP价值。近年来，主流互联网体育平台的人均月度访问次数和人均月度访问时长都保持了平稳上升的趋势，网络体育平台对深度培育用户群、提升赛事关注度、升温行业热度起到了极大的推动作用。

整体而言，随着全球经济的逐步复苏、发展中国家产业优化的推进和新技术、新媒体的放大作用，全球体育产业未来将保持平稳增长，具有广阔的上升空间。

2014年5月-2016年4月主流互联网体育传媒平台的人均月度访问次数和人均月度访问时长



## 2.2.2 体育+直播：从无到有，从小到大

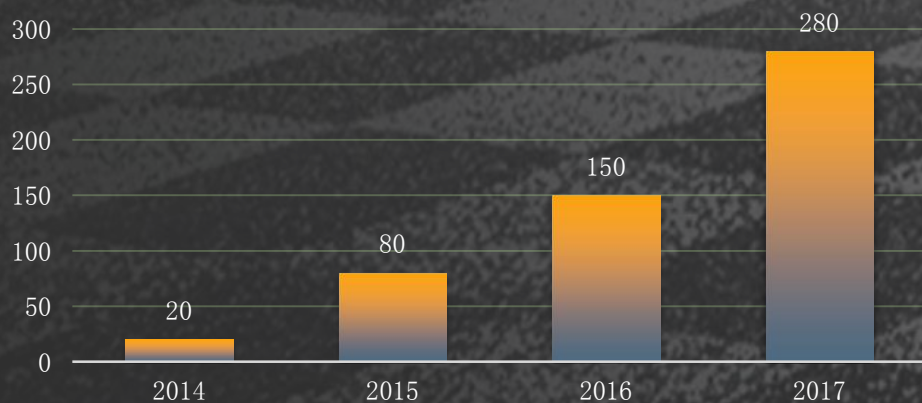
新技术、新媒体的发展使得人们能够更加便捷地观看体育赛事、接收体育信息，反过来也提升了大众对体育赛事的关注度和品牌赛事的商业价值。以知名足球联赛品牌英格兰足球超级联赛为例，进入移动互联时代后，英超的直播版权收入快速上涨，2016年更是达到了22.5亿英镑，不止两倍于2010年的9.5亿英镑，其中网络直播版权收入占比超过40%。

英超直播版权收入（亿英镑）



体育直播也极大降低了体育赛事的参与门槛，提升了次级赛事的关注度，使得更多的人能够参与到更丰富的赛事中去，推动了大众体育的发展。统计国内头部直播平台斗鱼直播中体育相关内容，可以发现体育直播观众数量增长迅速，观看峰值从2014年的20万人快速攀升到2016年的280万人；播放内容由最初的全球知名品牌赛事逐步扩展到省市级联赛，甚至业余玩家参与的交流赛也偶有涉及，这无形中扩大了各级体育赛事在国内的受众，有利于体育产业的规模扩张。

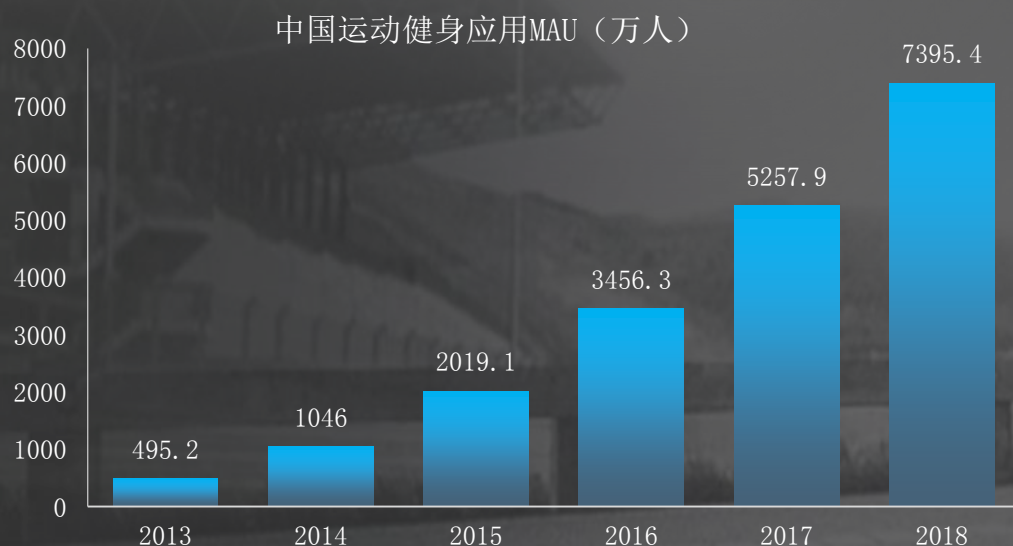
斗鱼体育赛事直播观众峰值（万）



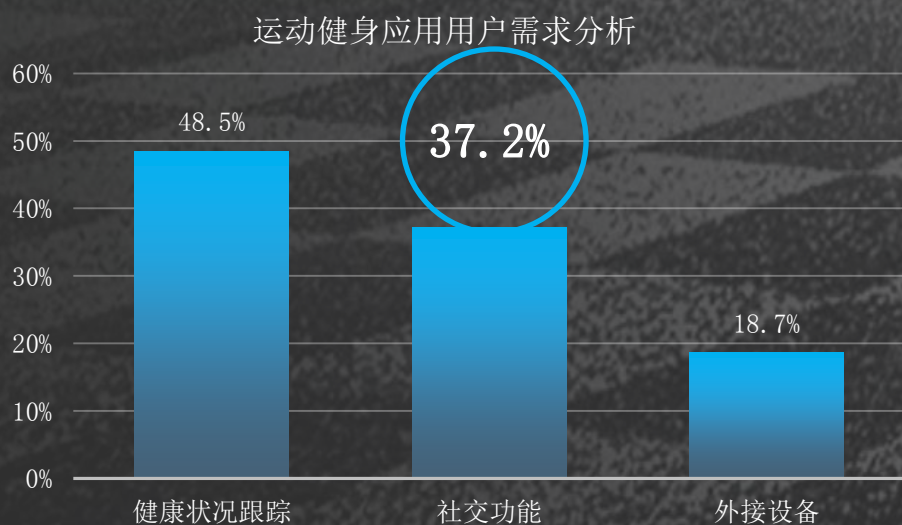


## 2.2.3 体育+社交：顺应潮流，增长可观

随着社交逐步从PC端转移到移动端，体育社交迎来了行业自身的爆发，产品数量急剧增多，融资规模增长迅速。以中国为例，在国内经济逐步向好的大背景下，大众对于体育运动的需求越来越旺盛，运动已然成为了一种文化风尚。伴随着消费者对于运动专业性要求和运动成本的提高，运动社交行为自然也会增多。通过分享、问答学习运动知识，通过同城社交组局、竞赛，都已成为广大运动爱好者的日常必需。同时，结合社交功能的体育平台可以增强用户粘性，提高平台价值。



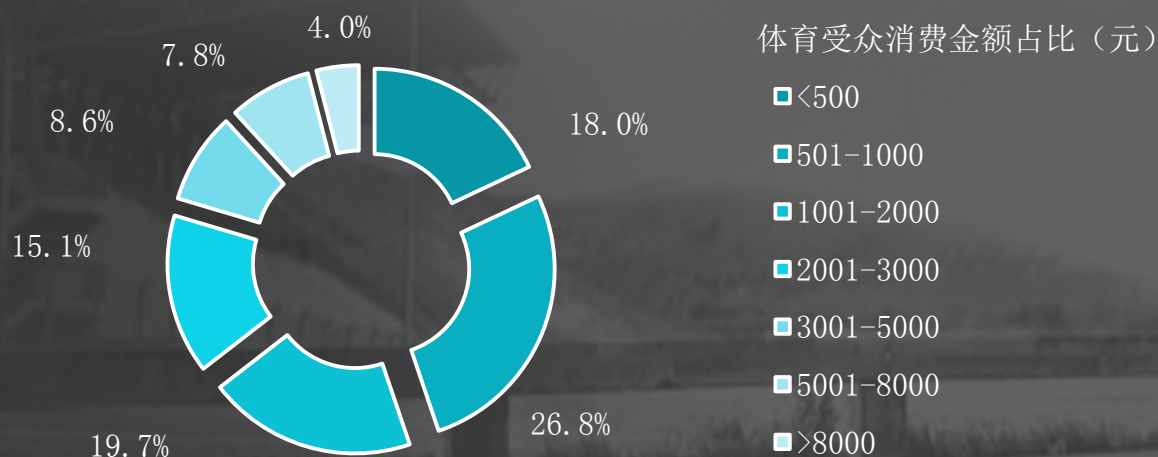
截至2017年，国内体育社交应用的月活用户规模已经达到了5,257万人，增速保持在52%的高位。通过对数千款运动健身应用用户调查可知，37.2%的用户认为运动相关应用应当包含社交功能，表明了体育+社交的重要性。



## 2.2.4 体育+电商：技术革新，供需同涨

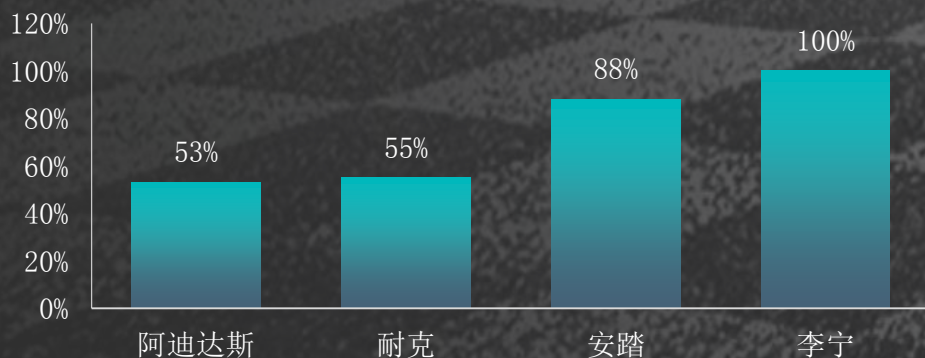
信息化时代，互联网技术已渗透到人们生活的方方面面，改变了人们的消费习惯和行为习惯。互联网也在深刻地影响、改变着各行各业。继服饰、3C数码之后，体育电子商务也迎来了重大突破。

从需求端来看，据艾瑞咨询调研，体育受众运动装备需求稳定，平均数为人均3件，运动消费金额可观，均值可达3,925元。在结合新媒体、大社交的KOL营销等新型网络营销形式的推动下，人均体育消费额呈现上升趋势，且运动意识的普及提升了体育产品消费者的基数，需求端未来将持续、快速增长。



从供给端来看，传统运动品牌的电商业务增长快速，品牌电商业务的投入也在持续加大。2016年，国际知名品牌耐克、阿迪达斯的电商业务增长率都超过了50%，国内代表性品牌安踏和李宁的电商业务增长率更是高达88%和100%。而新兴的体育内容分发平台通过建设自有电商平台，并利用自身内容优势向其导流，也取得了优异的经营业绩，例如虎扑社区旗下的电商平台“识货”全年交易规模已达到了20亿元。

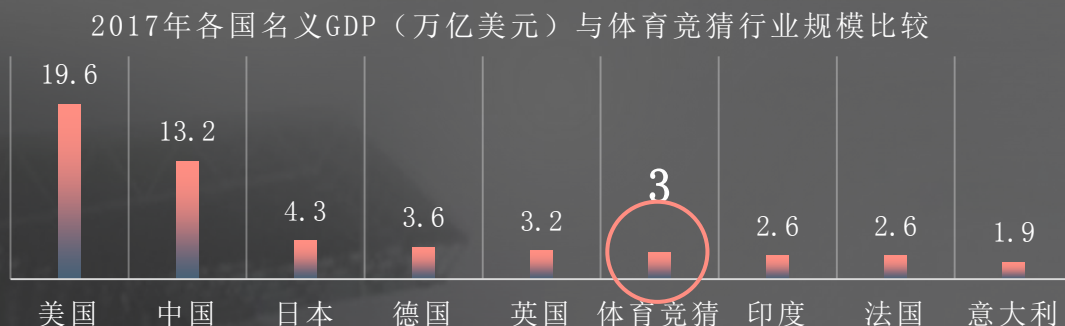
2016年代表性体育品牌电商业务增长率





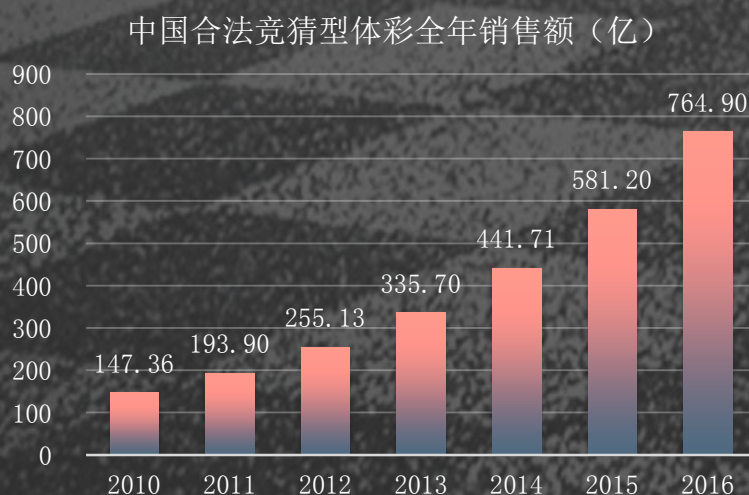
## 2.2.4 体育+竞猜：历久弥新，空间巨大

从古罗马斗兽场到今天的世界杯，体育竞猜自古至今都是体育产业的重要组成部分。根据法新社的报道，每年全球体育竞猜总规模保守预计为约3万亿美元，部分权威专家的预测甚至达到了每年5.2万亿美元。



全球体育竞猜占全球竞猜市场40%左右的份额。从地域方面看，亚洲是整个体育竞猜的核心地带。而根据欧洲竞猜委员会（EGBA）的报告，亚洲地下体育竞猜规模约为每年近5,000亿美元，全球地下体育竞猜规模每年近1万亿美元。2015年，在线体育竞猜占全球体育竞猜规模的10%左右。目前全球体育竞猜市场的用户行为有了巨大的变化。竞猜App和社交化竞猜正在推动在线体育竞猜的发展。相较传统线下体育竞猜，线上体育竞猜不需要用户在特定地点投注，节省了时间和成本；同时随着移动互联网的发展，年轻球迷观看比赛的途径从电视向移动端转移并更容易接受线上体育竞猜；移动端广告随之转化用户在线上完成竞猜，进而提高体育竞猜渗透率。因此在线体育竞猜的市场份额会持续提高。值得一提的是2015年在线体育竞猜用户群体的平均年龄为38岁，比线下体育竞猜用户群体的平均年龄小7岁。

根据前瞻产业研究院发布的《2017-2022年中国体育产业发展前景预测与投资战略规划分析报告》，2010-2016年中国合法竞猜型体育彩票总体上呈增长趋势：从2010年147.36亿元增长至2016年的764.90亿元，年均复合增长率高达31.58%；竞猜型体彩销售收入占体育彩票总销售收入的比重逐年增长，2016年达到40.66%；即开型体彩收入比重则下降至7.21%。而根据中信证券的预测，到2020年中国合法竞猜型体育彩票年销售额将达到2,052亿，占体育彩票总销售额的50.5%。未来随着我国体育事业的发展，竞猜型体育彩票将进一步挤占即开型体彩份额。





## 2.2.6 体育应用：复合功能，构造生态

以领先的跑步社交APP悦跑圈为例，悦跑圈围绕千万跑步爱好者，以满足用户需求为出发点，拓展业务边界。在内容分发形式上，悦跑圈除了新闻报道等传统形式外，还包括问答、直播互动、跑团交流等多种形式，通过加强产品自身社交属性，提升用户黏性；线上线下联动，悦跑圈在与国内品牌线下马拉松赛合作外，创造性地提出了“线上马拉松赛”模式，单场比赛参赛人数均值达10万人，峰值可达45万人，单场营收可达200-300万元；依托跑步社区中的1500万用户、3000个跑团，悦跑圈通过广告分发、电商导流等形式，丰富了营收来源，2016年整体营收规模超4500万，2017年营收有望过亿。悦跑圈已完成B轮1800万美元融资，成立两年估值已超3亿元。

由此可见，多项功能复合、打造体育生态闭环不仅满足了用户的现实需求，也获得了资本市场的认可，必将成为未来体育应用发展的趋势。

统计IOS和安卓平台主流运动健身类APP的功能构造，可以发现多数运动APP都包含了直播、社交、电商、竞猜等功能中的两个或多个。

主流运动APP的生态构建	社交	电商	直播	竞猜
悦跑圈	√	√		
咕咚	√	√		
妙健康	√	√		
糖豆	√	√	√	
腾讯体育	√		√	√
毒	√	√		
直播吧	√	√	√	√
PP体育	√		√	

## 2.3 体育生态圈行业当前存在的问题

### 2.3.1 体育生态圈行业代表企业

在体育产业多方位衍生的背景下，出现了一系列以垂直细分领域入手，构建体育生态圈的平台。其中最具有代表性的，以赛事作为切入点的体育生态圈平台为懂球帝和虎扑体育。

#### —— 懂球帝 ——

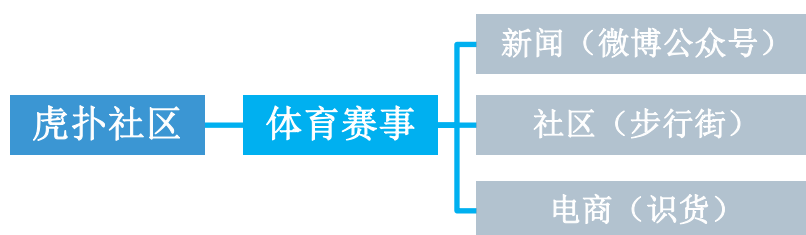
创立于2012年，以从移动端向球迷提供快速全面的足球新闻起家。在新闻资讯基础上，懂球帝还为球迷提供兴趣社交、足球数据查询和足球比赛直播等服务。经过数年的发展，懂球帝已经积累了超过3000万的注册用户，并有1000多万的月活人数和200多万的日活人数，成为中国最大的足球垂直新媒体与社区。懂球帝目前主要专注于构建足球用户社区，内容开发、赛事直播等，也将构建融合电商、新媒体、足球数据、足球游戏等业务。2016年懂球帝已获得进4亿元的C轮融资。



懂球帝业务板块

#### —— 虎扑体育 ——

成立于2004年，由原虎扑看球演变而来，目前虎扑体育网罗了各大精彩赛事，包括NBA,CBA，欧洲五大联赛等，主打赛事直播和体育新闻报道，并形成了用户粘度较高的体育社区。虎扑体育以赛事资讯为入口，盘活社区生态，整合体育营销，为体育装备电商引流。目前已有1.6亿网站日均访问量，全平台有5,500万月均活跃用户，电商年交易规模超20亿元，2018年完成6.18亿元融资。



虎扑体育业务板块

## 2.3.2 主要体育社交类产品对比

从定位、目标客户、业务板块等方面来看，目前对比几大中文体育社交类产品，他们的定位及目标客户重合度较高，且业务基本涵盖直播、视频、论坛、电商、游戏等，但是在彩票、虚拟钱币和理财等方面呈现不足。

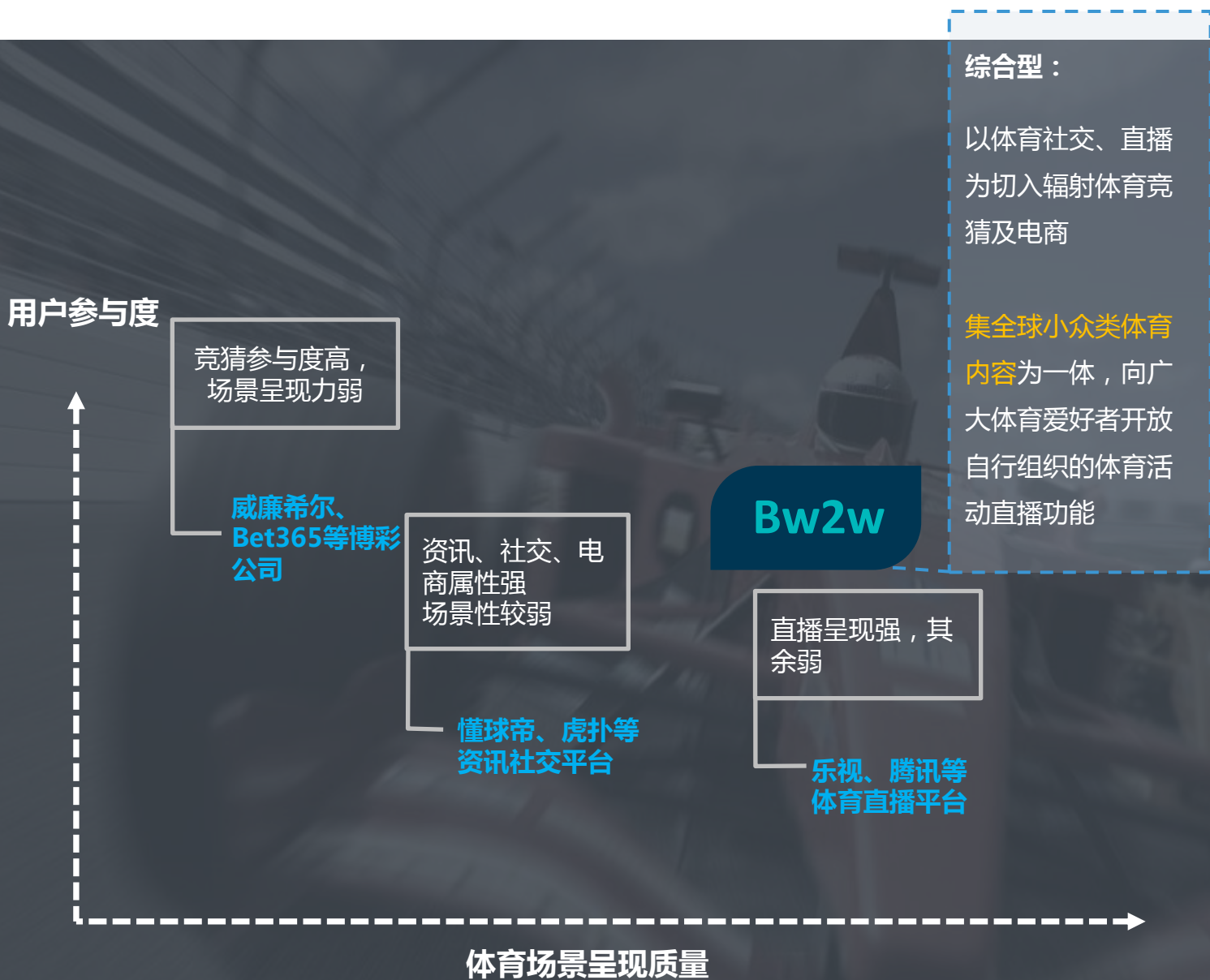
	虎扑体育	新浪体育	懂球帝
<b>定位</b>	提供综合专业的体育直播，新闻和社区的专业体育平台	提供最专业的最全面最快速的体育新闻和赛事报道	专为足球迷设计，提供专业深度足球资讯
<b>目标客户</b>	喜欢体育的所有用户	喜欢体育的所有用户	喜欢足球的用户
<b>优势</b>	对于体育方面的经验和资源有深厚的积累，论坛气氛好，用户质量、活跃度和忠诚度高	有过往内容的沉淀	专注足球领域，“小而精”路线，既有UGC产生广度内容，也通过PGC产生的专业化内容可以更好的吸引、沉淀用户
<b>直播</b>	浏览器	-	App直接观看
<b>视频</b>	篮球和足球直播，文字直播	篮球、足球和赛车等多项赛事，文字直播	足球直播，文字直播
<b>论坛</b>	分版块	分关注店	分圈子
<b>自媒体</b>	-	-	懂球号
<b>商城</b>	识货和淘宝店	体力兑换商城，出售与第三方合作的商品	自营商城
<b>场馆预定</b>	跟趣运动合作，可以订各种场馆	-	自营，只能订足球场馆
<b>游戏</b>	每日范特西	抛鸡蛋、切菜大师	我是教练OL
<b>彩票</b>	-	-	免费竞猜活动，仅为推广活动
<b>线下活动</b>	路人狂	-	-
<b>理财</b>	-	-	信用卡
<b>虚拟钱币</b>	虎扑币、钻石、金豆	-	D币

主要体育社交类产品对比



此外，目前懂球帝、虎扑等垂直领域的平台以资讯和社区作为切入点，虽然可以吸引一批体育爱好者，但是在直播上却比不过腾讯体育、乐视体育等专业视频网站，在竞猜领域也没法和Bwin等博彩公司相比。而腾讯体育、乐视体育虽然直播和视频能力强，在社交、竞猜等方面弱势明显。由于传统的大体育生态平台存在种种弊端，还未出现一款即能高效呈现体育赛事质量，又能高度提高用户参与度的综合型平台。

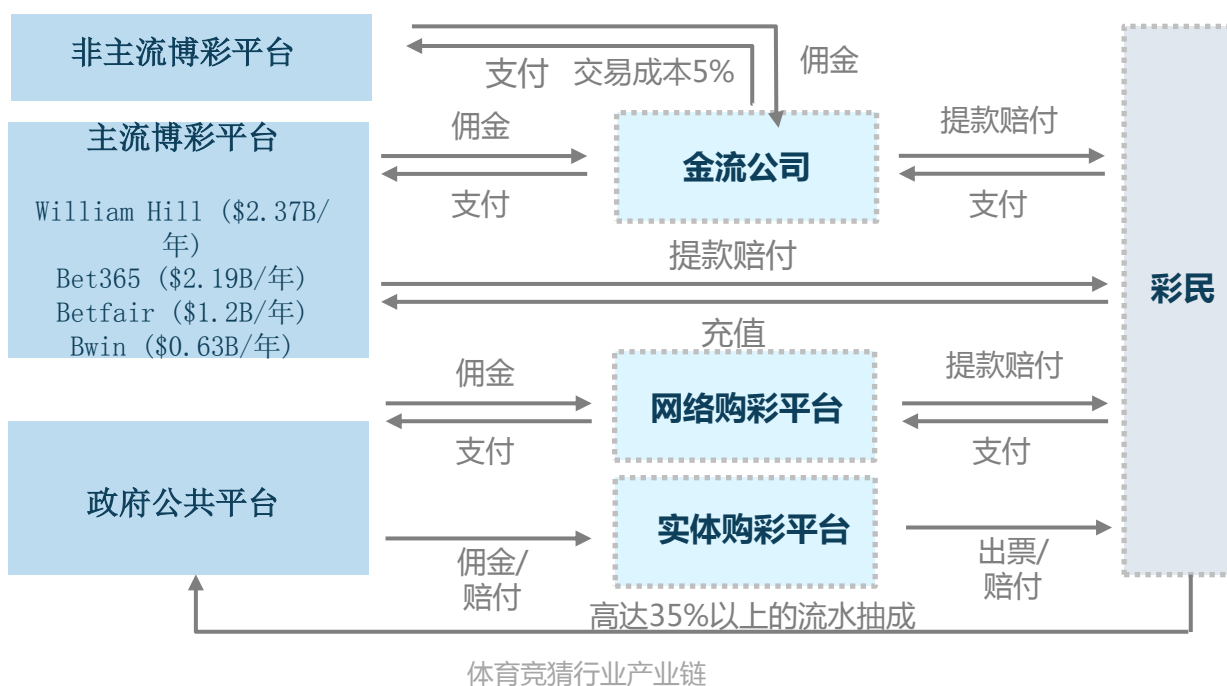
而Bw2w平台，将凭借区块链去中心化、不可篡改、无需信用背书的特点，突破已有平台的局限，打造一个以体育社交、直播为切入点，辐射体育竞猜及电商的综合型体育社交平台。



Bw2w产品业定位

## 2.3.3 主要体育生态圈行业痛点

### 2.3.3.1 体育竞猜产业存在的痛点



体育竞猜产业包括线上竞猜及线下竞猜，主要通过博彩平台或政府公共平台发行彩票，彩民可通过金流公司或官方的购彩平台购买彩票，购彩平台和金流公司会有层层分成。由于博彩产业存在资金流通和风险控制等系列流程，因此在全球范围内，都普遍存在以下痛点：

- 1 各国对线上竞猜产品非常敏感，禁止平台以营利为目的提供竞猜服务，导致市面上几乎没有正规的提供娱乐的竞猜平台。
- 2 由于强烈的信用和实力不对称，容易出现庄家操纵、赖账等情况（如Bet365在2013年亚冠决赛结束后以明显错误的赔率为由，将恒大夺冠赔率从1.36调整为1.06结算）。中小平台甚至经常出现诈骗和携款潜逃的现象。
- 3 中心化体育竞猜平台服务成本高，往往需要通过金流公司参与支付和提款结算流程，此外还有风控、精算、客服等成本，因此会收取客户较高手续费。在中国等地区，由于严格的风控和政府强制力的保护，官方发行的彩种甚至收取达35%的流水。
- 4 传统博彩公司与彩民之间不能直接实现资金往返，因此需要第三方金流公司或支付公司的介入，导致投注流程繁琐、结算时间长，形成高昂流通成本。
- 5 博彩公司为了增强风控，彩民在注册过程中需要完成大量的实名认证，会造成隐私暴露。

### 2.3.3.2 体育社交存在的痛点

目前大多数社交平台皆采用广告方式进行流量变现，因此平台会窃取用户信息，挖掘用户数据进行广告投放，对用户信息安全存在威胁；同时用户被动接受海量广告，却没有享受广告收益，平台是单独的赢家，用户体验深受广告的伤害。

### 2.3.3.3 体育电商存在的痛点

由于体育电商产品面向球迷，海购商品多，但是商城中由商家掌握和控制信息，货品真伪难辨，容易出现假冒伪劣产品，从而大大降低商城的可信度，影响了电商的活跃性。

### 2.3.3.4 体育直播存在的痛点

体育爱好者观看赛事时，赛事讲解员的讲解水平极大影响直播平台的收视率。由于目前直播收费模式以佣金为主，直播博主和用户都要隐形向平台缴纳费用，平台收取佣金费高，导致有名的博主脱离平台，难以形成品牌效应。因此目前大部分体育直播垂直平台的直播活跃度较低；同时体育直播平台缺乏具有吸引力的激励机制，导致用户互动性较为薄弱。



# 3. Bw2w平台运营模式

## 3.1 Bw2w生态介绍

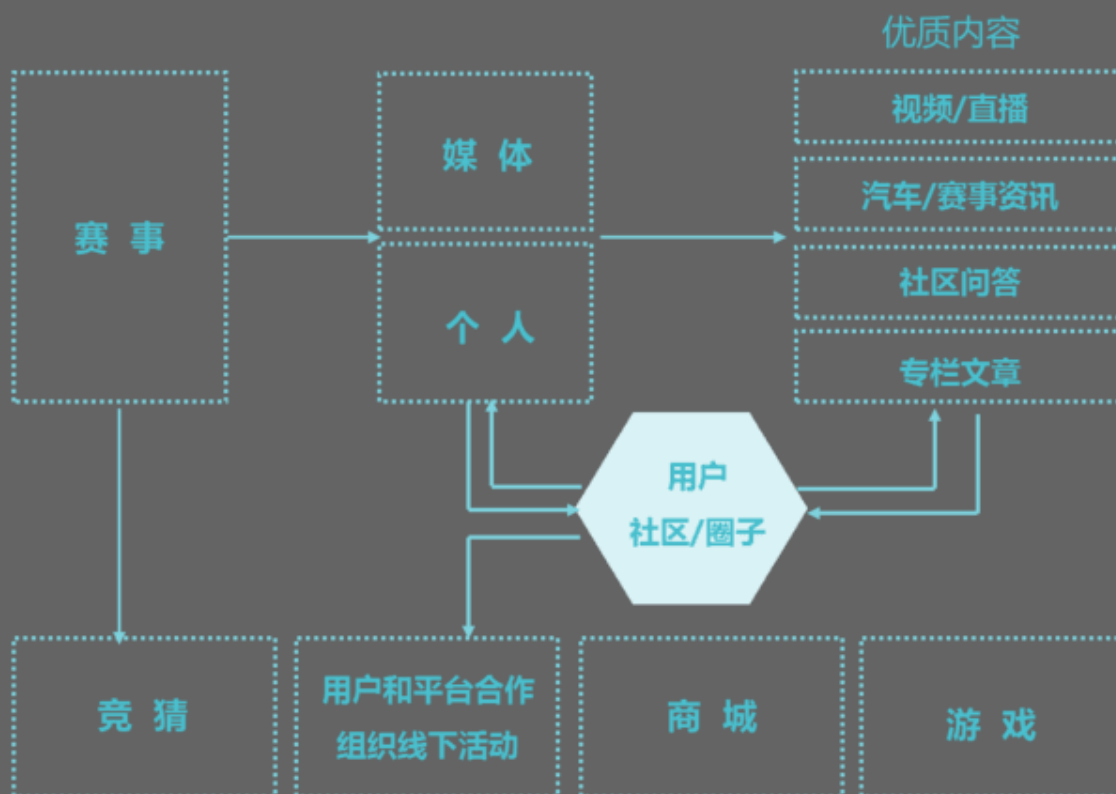


Bw2w平台的愿景与核心理念是围绕体育，构建起涵盖社交、竞猜、直播和电商四大业务板块的去中心化线上大生态。在社交方面，我们实际上打造了一个基于区块链的内容激励网络，鼓励用户通过创造优质内容而获得收益；在竞猜方面，我们利用区块链技术消除了信用风险，解决了用户资金安全问题，保证了线上赛事竞猜的公平公开；在直播方面，我们也优化了主播和用户的激励机制；在电商方面，区块链技术帮助我们建立起完善的商品溯源体系，最大程度上保证了平台和顾客的权益。

平台关注的赛事以赛车为起点，拓展至包括足球、赛马、摔跤等在内多领域的专业和民间赛事，未来还将创新开展“赛事自组织”类的活动，鼓励平台用户自发组织在线或线下的比赛和竞猜活动。平台呈现的内容以竞猜、视频、问答、资讯和深度文章为主要形式。平台融合了区块链、云计算、大数据、人工智能和物联网等最前沿的技术，以支持平台独立开展公平公开的赛事竞猜活动，拓展异地赛事活动并为用户提供个性化的内容推荐和服务。

## 3.2 Bw2w线上平台介绍

Bw2w旨在构建一个以体育赛事为核心的线上生态社区，线上平台的运行模式如图所示。

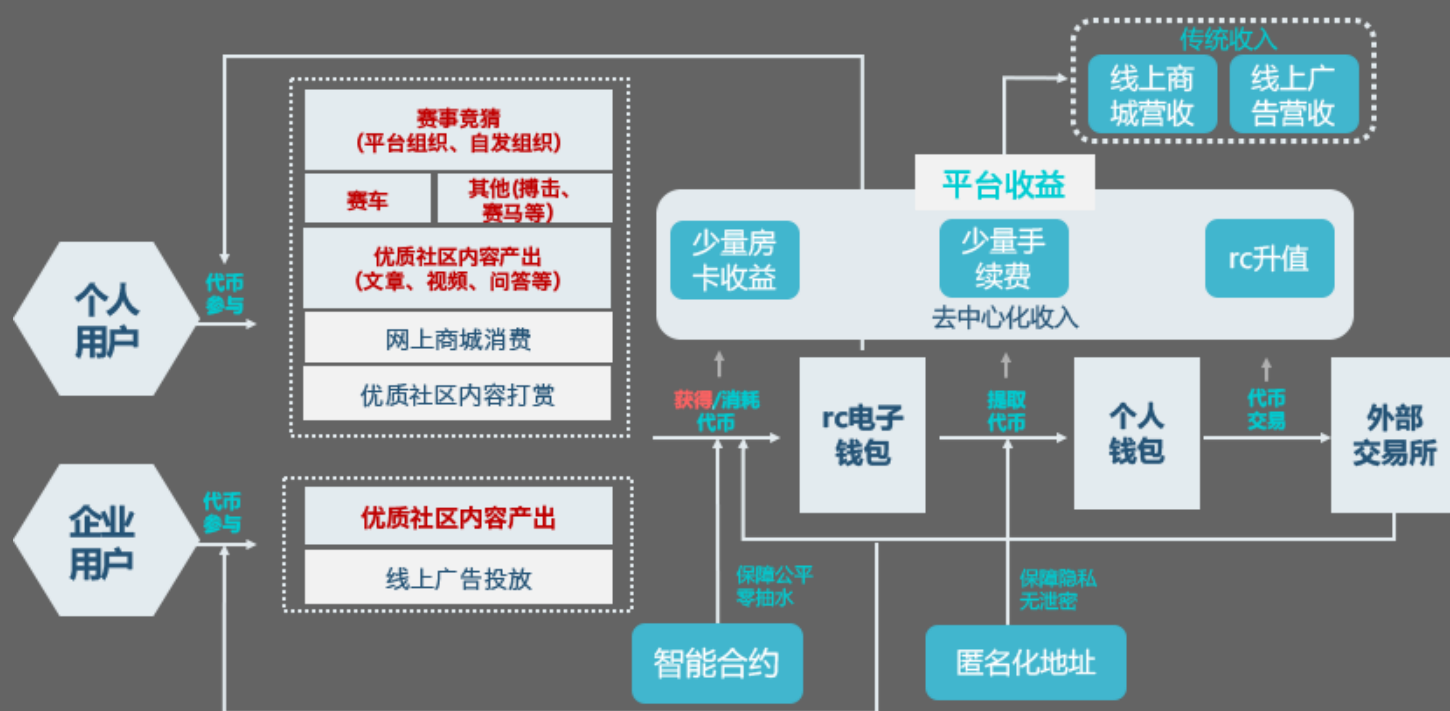


平台将始终以用户为核心，以体育社区及圈子的营造为重点和方向，从优质民间体育赛事出发，专业的媒体和个人用户参与其中并进行传播，平台和专业媒体及个人用户共同提供包含视频/直播、汽车/赛事相关资讯、社区问答和专栏文章等多种形式的优质内容，再通过优质内容进一步吸引和留存用户，强化社区及圈子建设。

用户在平台上不仅可以浏览、吸收和创造优质内容，还可以进行竞猜活动，平台将深度运用人工智能技术，根据用户特征精准推荐相关竞猜活动供用户选择参与；同时，作为一个以用户为核心的生态平台，Bw2w致力于为用户提供组织线下活动及线上竞猜的机会，普通用户在平台报备将要组织的民间赛事活动（如：赛马、赛跑、跳绳等），并上线竞猜活动，其他用户可自由参与投注，真正做到低门槛、高参与。为丰富及便利用户的购物选择，平台自营电商，商城将有不少于1000SKU的赛车及其他体育项目相关的商品及服务（如汽车改装服务、主题赛事的周边产品），用户可使用RC币兑换商城部分商品或使用RC币享受折扣购买商城商品。为丰富用户的娱乐选择，平台还将上线几款相关的小游戏，供用户体验。

Bw2w平台拥有优秀的流量运营团队和顶级分发渠道合作伙伴，同时拥有行业内顶级的风控团队，力求规避潜在法务、政策、宣传、盈亏等方面的风险。Bw2w平台还具有强大的算法和技术能力。用户不可在平台交易RC，RC只是平台为用户提供的Token，是用户支持平台的权益和保障。

### 3.3 Bw2w线上平台业务流程



个人用户使用代币可以参与平台丰富多彩的活动，包括参与各类赛事竞猜、社区优质内容的产出与打赏、网上商城消费等。个人用户获得代币的主要方式：外部交易所买入、优质内容获得打赏、参与平台活动所得奖励、竞猜所得等。

企业用户使用代币可以参与优质社区内容的产出与线上广告的投放。投放线上广告需要消耗代币。企业用户获得代币的主要方式：产出优质内容所得、外部交易所买入。

线上平台通过智能合约实现各类活动的透明公开以及用户的隐私保护。同时，优秀的运营团队利用强大的算法和技术能力，保证平台和用户的盈亏平稳。平台电子钱包用于代币的存储与提取，可以将其绑定个人钱包。平台获得收益方式包含两种。一种是去中心化收入：赛事竞猜房卡收益、手续费、平台代币升值等；另一种是传统方式收入：线上商城营收、线上广告营收。



## 3.4 Bw2w线上平台具体模块介绍

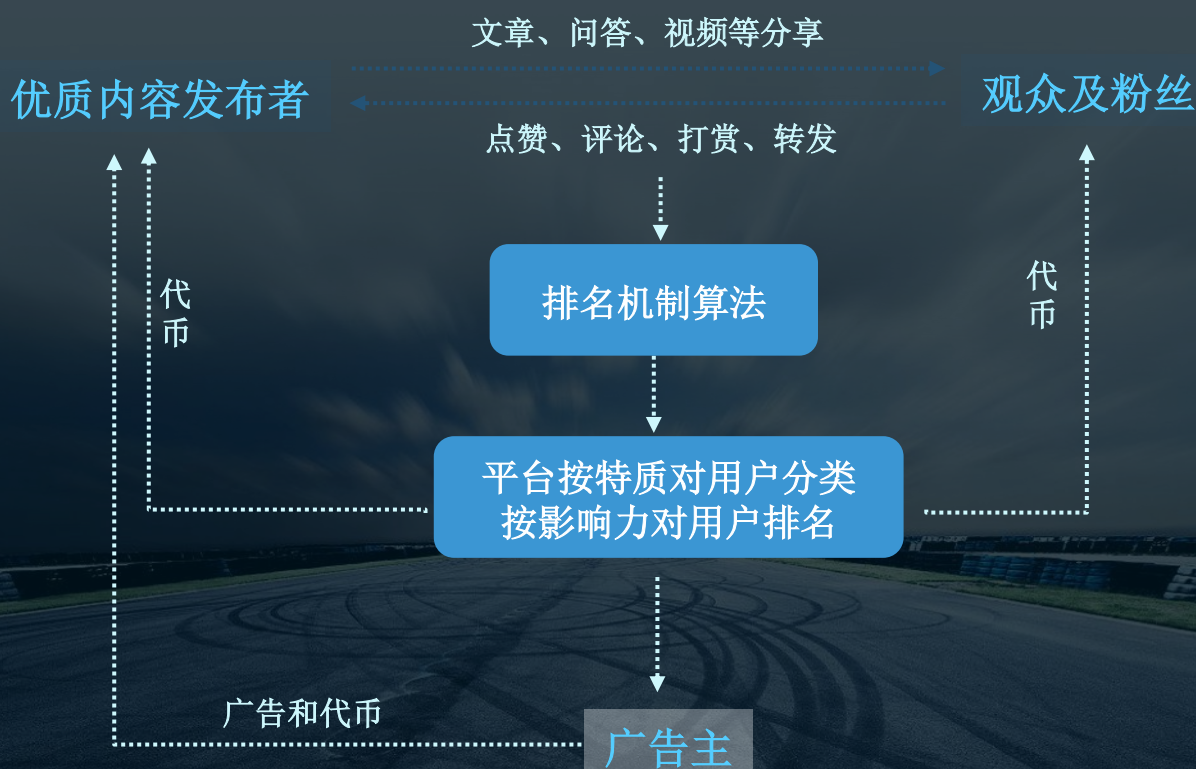
### 3.4.3 区块链+社交

目前，大部分社交网络都采用中心化的结构，社交网站设定规则、储存数据和分发内容。用户在网络中创造内容、维护人际关系、获取热点信息，为社交平台积累了海量的数据和流量，带来极大的商业价值，却往往没有得到相应的权益，且用户信息和隐私极易被社交网络滥用，造成很大的不安全性。

Bw2w线上平台的社交板块基于区块链技术，建立了跟传统社交网络完全不同的运作模式，运用去中心化的分布账本和一套公式算法，把用户资料和信息控制权归还给个人，并为内容生产进行贡献定价和权益回报，从而打造一个去中心化、去特权化、公开透明的Bw2w社交生态。

Bw2w平台的社交功能将聚焦内容的分享和互动，优质内容的发布者和观众、粉丝通过点赞、评论和打赏等形式互动。平台根据一系列共识算法，按用户的兴趣、爱好、参与度、影响力等指标对用户进行分类和排名，通过发放RC币给予奖励，让每一个优质内容的创造者和发现者分享收益。用户打赏内容生产者所消耗的RC币可以从公开市场购买，也可以作为内容生产方从平台奖励中获得。广告商可根据用户分类和排名情况，自主选择内容发布者进行直接合作，用RC代币作为支付手段，去掉传统的平台中间商抽成，让参与者盈利最大化。

Bw2w社交生态系统希望通过去中心化的方式，为内容产生、分发、传播建立一套充分竞争、公平回报的经济机制，在系统内进行良性循环，形成生态自治，激励用户，赋能内容，从而不断拓展平台的边界。





### 3.4.2 区块链 + 竞猜

传统的竞猜产业链涉及发布平台、购彩平台、金流公司等，中心化非常明显，且庄家具有明显的信息获取优势，存在极大的信息不对称和信誉难以保障的问题。

Bw2w致力于打造去中心化的竞猜平台，使用区块链技术保障用户资金安全。区块链技术具有可追溯、不可篡改、去中心化的特点，是竞猜行业最佳的底层技术，具有明显的增信作用。在智能合约框架下，用户在未发生交易时不需预存资金。发生交易时直接从自己的电子钱包转入或转出。这样的技术无需中心化机构担保，因为技术和协议本身就已经决定了交易会彻底执行。用户可以安心竞猜，并获得相应的概率收益。平台本身也无须在用户信用管理中付出高昂成本。

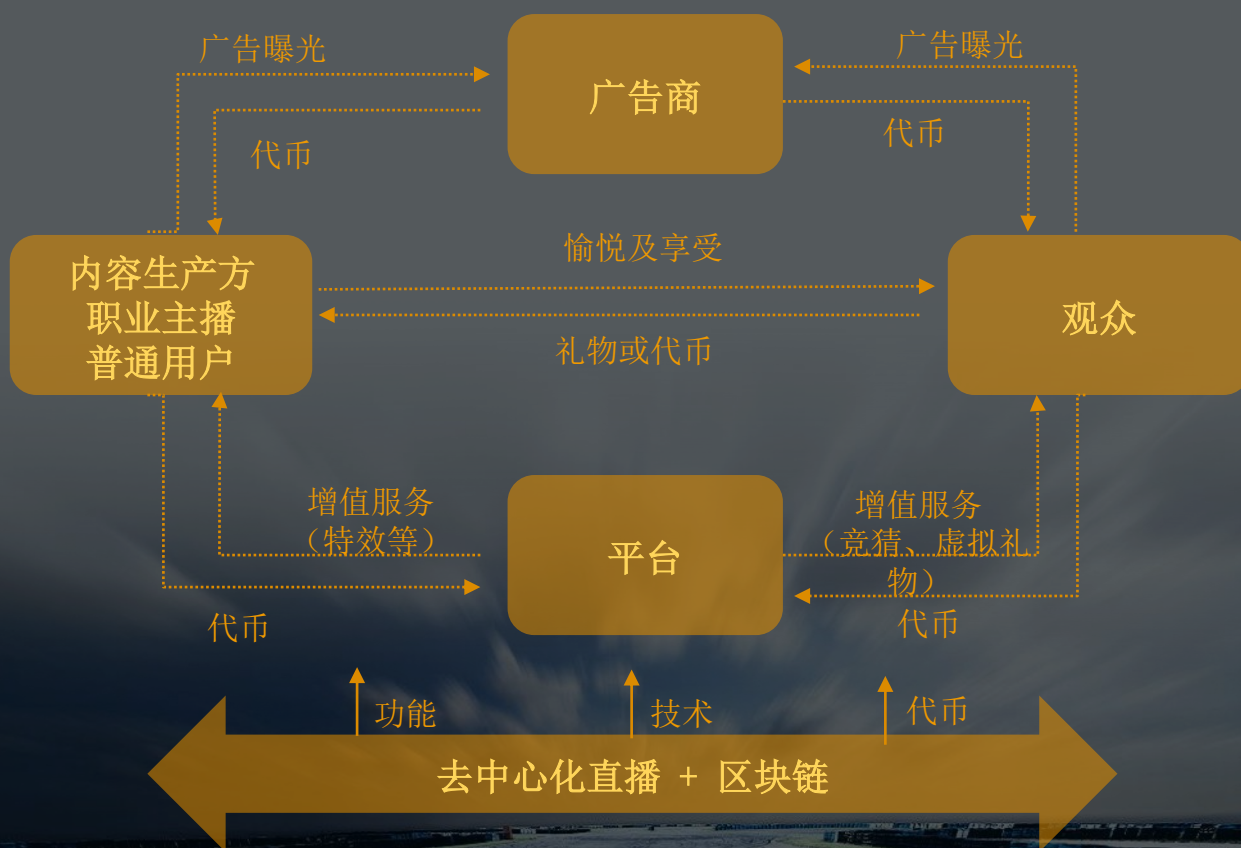
为丰富用户体验、增强用户互动，平台除了开展专业赛事有奖竞猜活动以外，还研发了车载计时模组，并融合物联网技术，使竞赛爱好者可以打破时间、空间的限制，自发组织起全球范围内的异地竞赛和竞猜活动。平台将使用代币大力鼓励用户自发组织各类民间赛事，包括赛车、骑马、搏击、赛跑、足球、篮球等群众参与性项目，并为比赛提供相应的技术支持。用户在组织开启线上竞猜房间时需要支付给提供底层技术支持的平台一定比例(如：千分之一)的房卡费用。



### 3.4.3 区块链+直播

现存的直播平台最主要的盈利方式之一是向主播的打赏进行抽成，因此优秀的主播难以获得与其作品质量相匹配的收入。Bw2w通过区块链技术构建去中心化直播模块，以公平的价值认可及价值分配机制，将经济激励系统本身变为能够在Bw2w系统内循环的体系。

Bw2w以主播和观众为核心，构建直播代币应用生态，通过实时内容分享、社交和圈子，激发主播的创造力去分享更有趣和更有价值的内容（如民间赛事直播、改装车等技能分享直播），成员创造的价值以RC币作为衡量单位，成员之间通过交换RC币的方式达到价值交换的目的，为观众、平台和内容提供者创造三赢的网络模式。

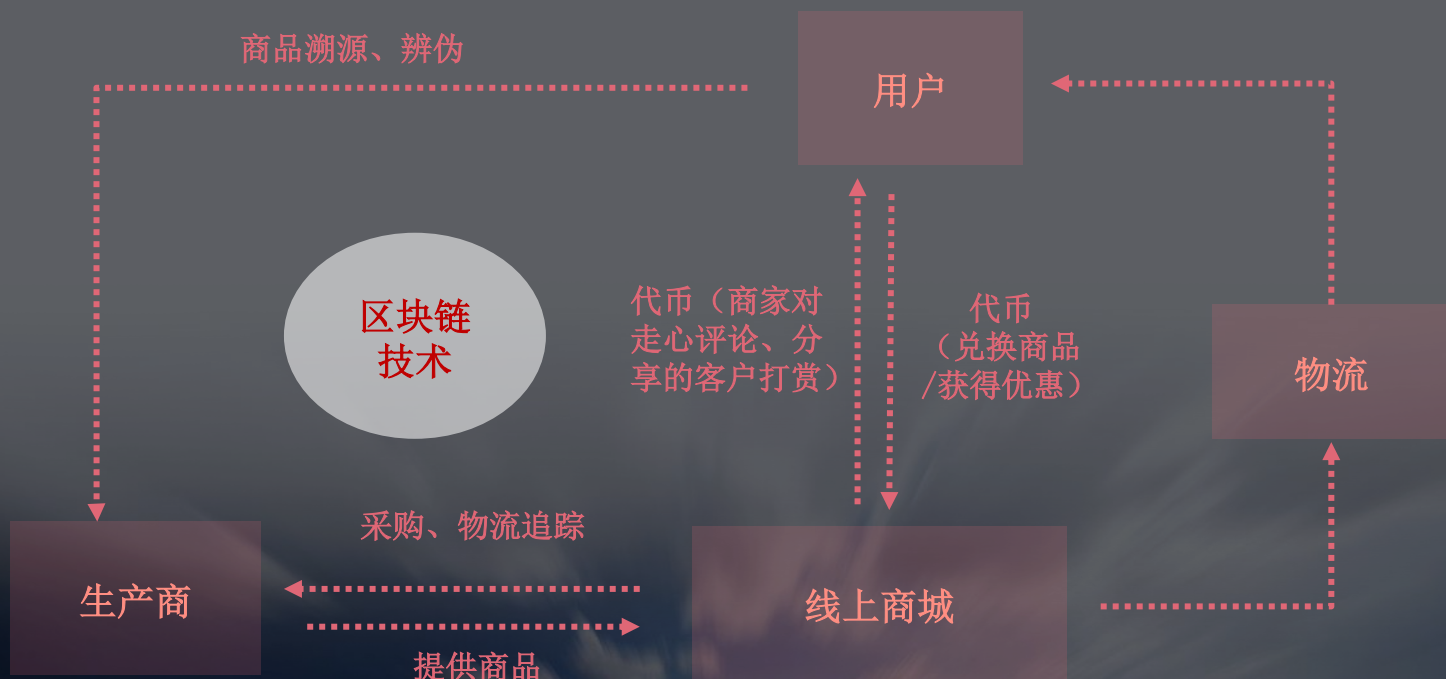




### 3.4.4 区块链+电商

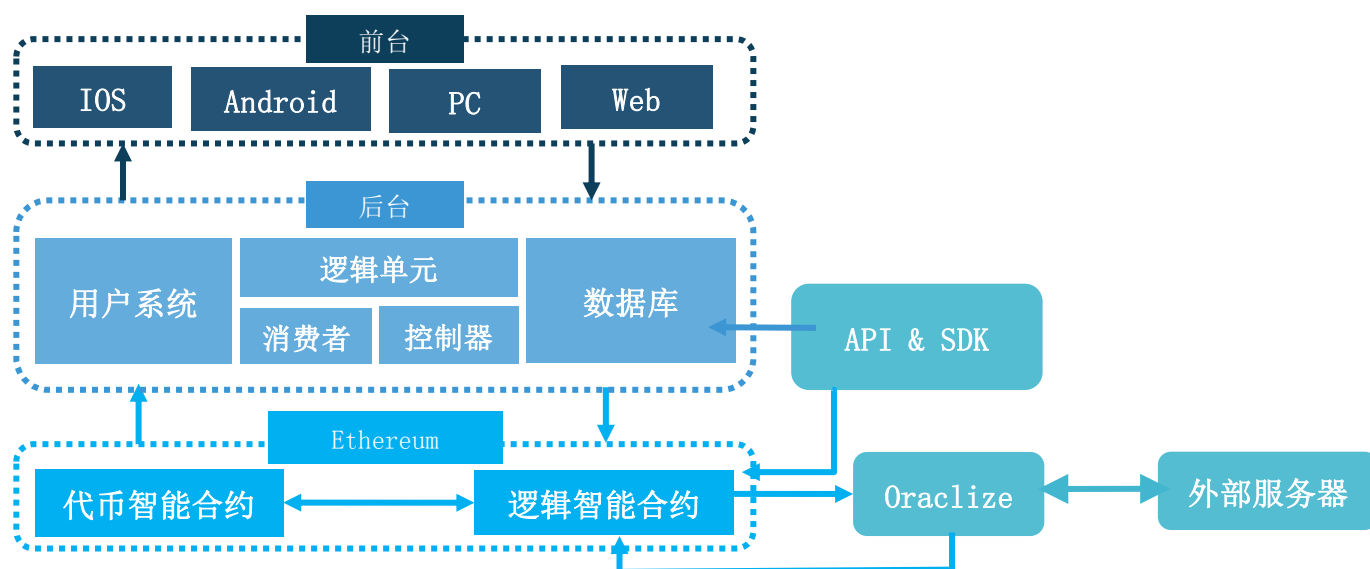
利用区块链重构去中心化的电子商务流程成为目前电商行业的主流。相较于传统电商的转型滞后性，Bw2w将直接建立区块链电商平台，以体育爱好者作为首批用户，切入电商生态。

Bw2w通过区块链和数字货币技术，从平台和用户、生产商之间的两大价值空间入手，从加强生态建设和增强货品真实性上提高商场价值。一方面，平台和用户之间，用户可通过代币直接兑换特定商品礼物，或享受折扣购买平台商城里的商品；商城将用代币奖励对商品进行走心评论或分享的用户，鼓励用户参与生态建设。另一方面，平台和生产商之间，利用公有链的底层技术，商城中所有商品数据写入公有链，如原材料来源、生产环境、物流信息、以及认证信息等，所有写入区块链的信息都无法被篡改，并保证信息的真实可靠，因此可大大增强商品的真实性；同时将赋予每个产品专有的ID码——即“一物一码”，用户通过产品ID码可随时了解产品详细信息、追溯源头、辨别真伪。



## 4. Bw2w平台技术架构

### 4.1 系统总体框架



系统总体框架示意图

技术实现层面将以以太坊网络的智能合约为基础，保证竞猜、电商、社交及直播等环节公开透明。后台设计高速、大容量、高并发网络连接用户系统、逻辑单元和数据库，实时反馈动态化前台信息并接收外部可信API和SDK信息，从而实现产品生态内部与外界系统有机相连。

就竞猜产品而言，在每一次竞猜过程中，控制器（后台管理者）通知Ethereum智能合约启动一次竞猜的记录行为，智能合约不断接受控制器的请求，将所需要的数据转化成Oraclize请求，用以访问外部数据；Oraclize接收来自智能合约的请求，访问外部服务器，如可信官方足球网站等；Oraclize接收来自外部服务器的信息后返回，此处采用加密的方式保证数据安全；智能合约接收Oraclize的返回数据，永久记录在区块链当中，供之后使用。

Bw2w生态平台采用中心化 + 去中心化的实现框架，充分发掘并融合两者的优点。系统的去中心化部分是依托Ethereum的智能合约以及与之配套的信息获取、记录模块。为了保证系统的公平及透明性，竞猜算法、商品溯源辨伪所需的原始数据将被记录在区块链上，利用区块链防止被篡改的特性，用户可以通过链上查询数据，验证整体系统逻辑的公平性和正确性。

系统后台是中心化部分，也是平台复杂逻辑的实现模块。此处包括用户资金管理系统、用户资产配置、记录以及与以太坊钱包；逻辑控制单元则包括用户参与竞猜的逻辑控制、系统资金、赔率设置等关键逻辑，其数据是从去中心化的Ethereum智能合约中获取，做到公平公正；此外还有配套的数据库记录、备份、管理员系统等。

系统前端提供多种用户友好的交互式图形化界面，支持包括网页版、安卓、iOS移动端以及PC软件，使得用户可以根据不同的需求以及设备情况选用不同的应用方式。用户所有的交互均通过后台进行，使得前端成为一个轻量级的应用，不必运行规模庞大的Ethereum全节点。

## 4.2 区块链的顶层设计

Bw2w生态平台上的智能合约以及配套的部件采用去中心化设计以维持系统公平性及透明性。

- **控制器：**

外部的控制者（后台的一部分），用来启动并调用智能合约，其参数定义了代币流动所必须的控制信息。

- **智能合约：**

竞猜信息的数据储存以及处理逻辑，例如比分、时间等信息。其是链接各个模块的关键节点。

Oraclize：Oraclize是连接Ethereum与网络外部数据交互的信息中介，采用加密技术使得信息可以被信赖。

- **外部服务器：**

可以被信赖的数据来源，如：F1赛事官网等。

**\*根据后续实际需求，可能会移植到其他公链上做应用。**



## 4.3 技术优势

### ● 可靠一致的记录存储：

通过非对称加密的数字签名保证业务请求在传输过程中不能被篡改，通过共识机制保证各节点的数据一致的存储。对于已经存储的数据记录通过节点内的自校验性和准实时多节点数据校验来保证已经存储的数据记录不能被修改。

### ● 用户隐私和交易保密：

Bw2w区块链中用户信息和区块链地址是隔离的，从各节点的记录存储中，无法获取到相关联的用户信息。用户信息存储有权限控制、访问认证、加密存储等多层保护。对交易保密程度较高的用户还可以选择交易不相关性机制，同一个用户的每次交易都映射到区块链上不同的地址上，从而保证了在交易账本上无法获取一个用户的多笔交易的关联性。

### ● 安全的密钥管理体系：

Bw2w提供了密钥保险箱和用户账户委托的功能来保证密钥的安全。密钥保险箱使用用户信息对密钥加密并分割存储在多个不同的节点上，正常业务流程下不会访问密钥保险箱。当用户密钥丢失后，可以通过用户信息认证将密钥找回。账户委托是通过委托账户来操作被委托账户来实现账户找回的功能，所有委托账户操作会独立记录在区块链上，并对委托账户的操作有严格的频度限制和独立的风控策略，可以严格控制委托账户的操作风险。

## 5. 代币发行

### 5.1 发行目的

Bw2w团队通过首次代币发行的方式专项筹集Bw2w生态系统开发和全球化运营所需要的数字货币，所筹集的数字货币将按照计划比例持续投入到项目平台研发、全球化运营、团队建设和市场营销中。

### 5.2 Token的属性与使用

Bw2w平台的RC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标准代币（ERC 20）二次开发而来。本质而言，Bw2w 性质等价于比特币 Bitcoin、莱特币 Litecoin，以太币 Ether 等区块链数字货币。也就是说发出 Token 后永不消失。我们选择依托于 Ethereum 主要是出于如下考虑：

#### ● 开发成本：

Ethereum 提供了整套 Token 发布，维护的解决方案，其有效性已经得到公众广泛认可。利用 Ethereum 基础设施可以降低完全自主开发所带来的网络搭建成本以及潜在的漏洞风险。

#### ● 系统契合度：

系统智能合约及配套的逻辑实现都是基于Ethereum平台，采用ERC 20标准Token可以使得其与智能合约交互无缝衔接，大大增强系统设计的灵活度，并且降低系统对不同工具的依赖程度。

#### ● 安全：

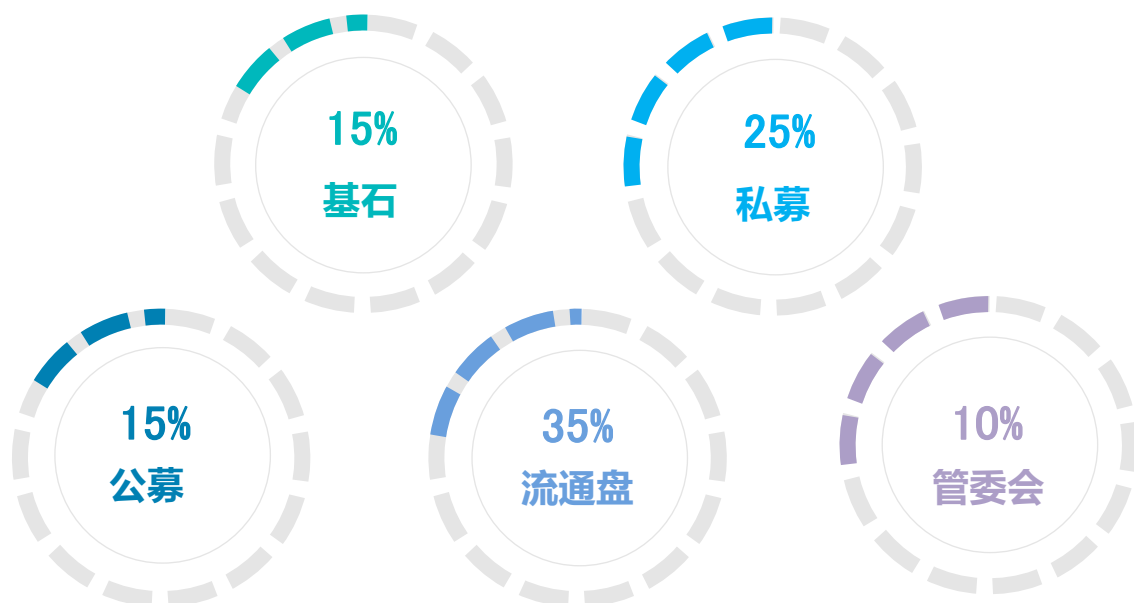
Ethereum 拥有当前世界上规模最大的计算网络，这意味着它是世界上最安全的 区块链网络。利用其网络，我们 Bw2w 也同时可以获得前所未有的安全性。

#### ● 流通：

Bw2w 钱包地址和 Ether 地址存在一一对应关系，用户可以更加方便地与 Ether 等其他运行在链上的数字货币进行通讯、转移。

### 5.3 Token发行与分配

Bw2w发行的代币为Racecoin（简称RC），RC的发行符合ERC20标准，是Bw2w生态系统的唯一基础代币。RC计划发行总量共计10亿枚，分配方案如下：



#### Racecoin分配方案

比例	数量	用途
15%	1.5亿	基石
25%	2.5亿	私募
15%	1.5亿	公募
35%	3.5亿	流通盘
10%	1亿	管委会

代币分配方案



Bw2w募资仅接受ETH，下述价格以ETH为标准。

第一轮-面向基石投资人发1.5亿个Token（15%）

第二轮-面向私募投资人发2.5亿个Token（25%）

## Bw2w RC币私募融资计划

### 团队：

锁定期12个月，解锁后每月释放不超过5%。

### 市场回报：

用于市场宣传及用户回馈。

### 基石：

锁定期3个月，解锁后可释放50%，第4个月释放20%，第5个月释放15%，第6个月释放15%。

### 兑换比例：

1 ETH = 7,500 RC。

## 6. 发展规划及项目进程

### 6.1 发展规划

#### 1. 以赛车为主的Bw2w平台

第一阶段：切入点——赛车 竞速 在团队已有优势的基础上进行产品开发，打造以赛车竞赛为主的线上直播、竞猜、社交平台，并开发周边商城

#### 2. 体育Bw2w平台

第二阶段：横向扩展——体育平台 从赛车赛事自然扩展至其他体育项目的直播、竞猜、社交和在线商城

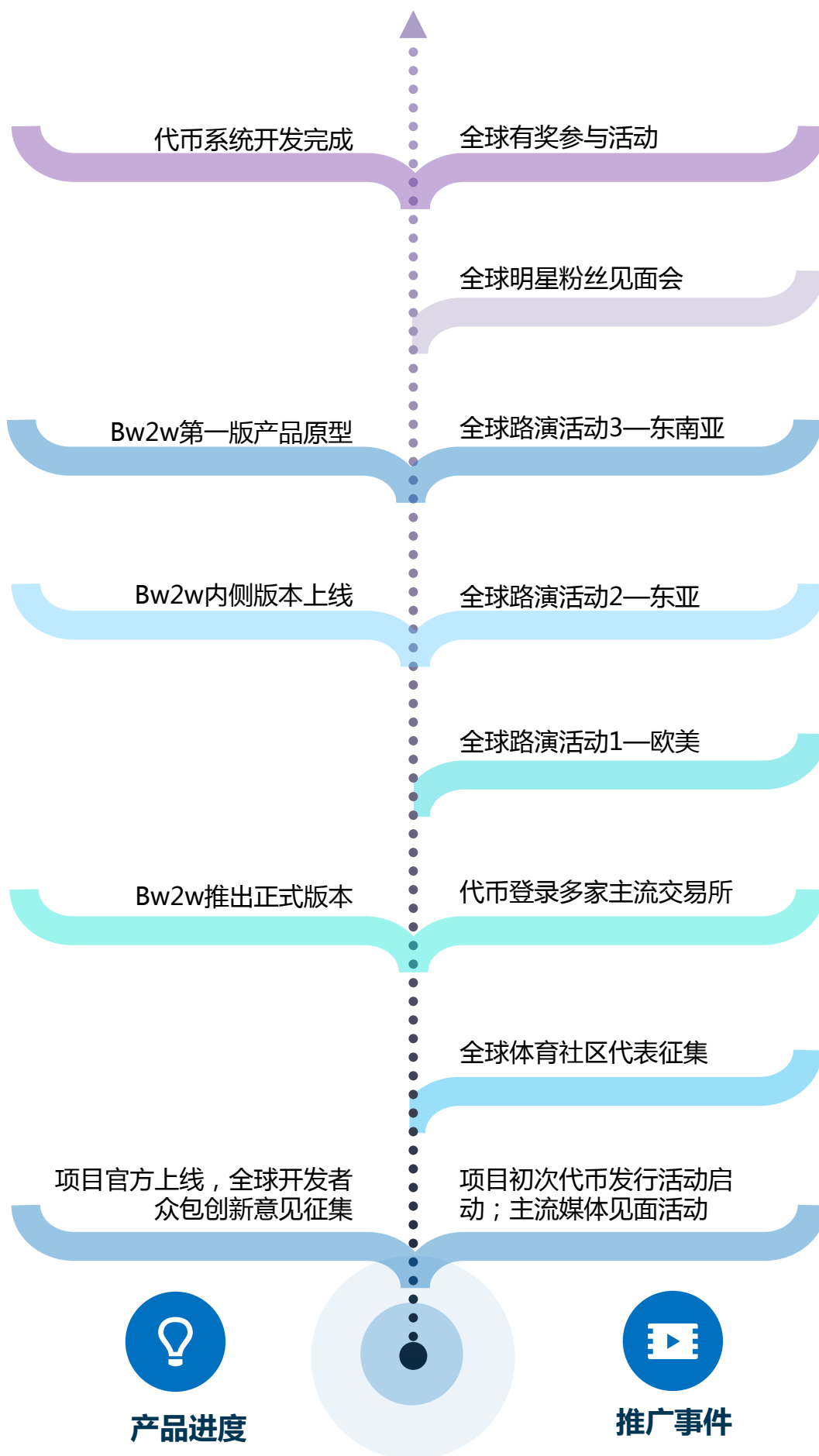
#### 3. 业务拓展

第三阶段：业务拓展——开发更多线上线下互动业务 基于平台成熟的区块链模式，进行业务深耕和拓展

#### 4. 生态系统

第四阶段：生态系统——平台业务良性互动 平台通过技术、流量、投资、运营支持等方式优化生态

## 6.2 项目进程



具体工作计划或因实际情况发生变动，不另通知



## 6.3 团队构成

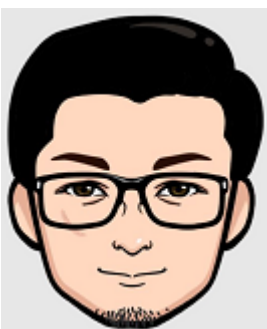
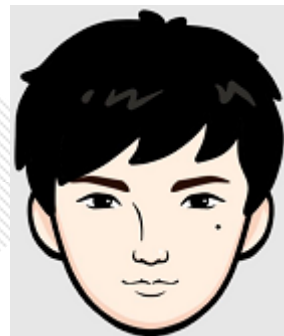


**CEO**  
Chad Pitre

- 超过20年在投行、咨询领域内的工作经验，擅长中型企业并购，尤其是杠杆收购及管理层收购。能以国际化视角审视战略革新、商业增长、财富创造
- 于2012年开始涉猎区块链，并成为早期Bitcoin投资人

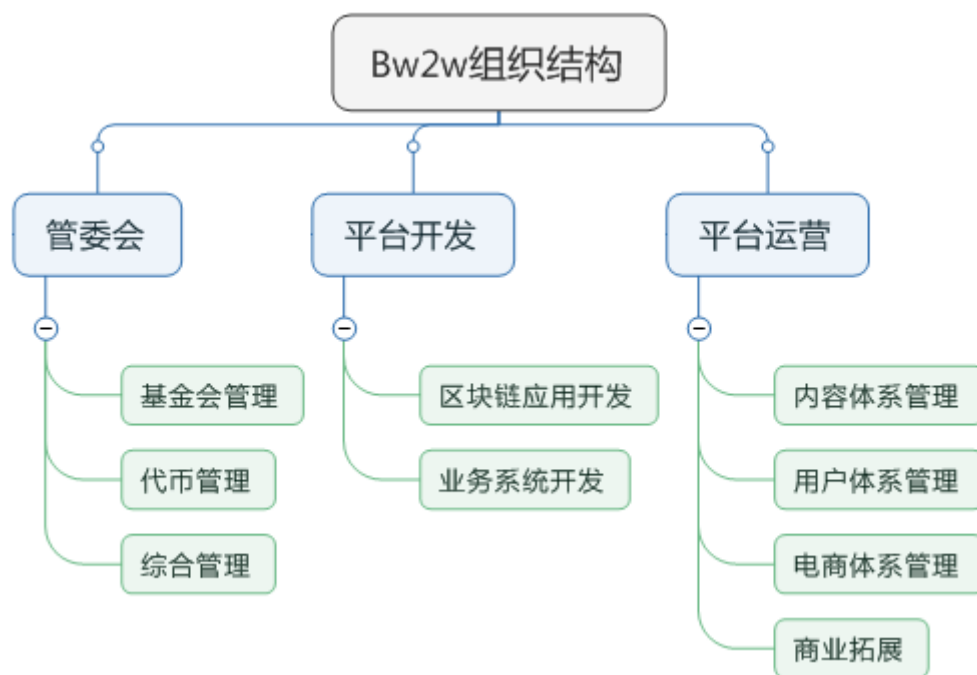
- 10年管理咨询领域工作经验，擅长文化体育及互联网结合领域的业务构建及平台运营
- 于2015年接触区块链行业，是体育产业落地区块链应用的坚定倡导者和践行者

**COO**  
Aby Bu



**CTO**  
Kuang Lee

- 参与完成国家科技重大专项项目5项，尤其在系统评估与优化方法、复杂系统建模、金融领域区块链应用等方面有深入研究，
- 近年来始终致力于技术风险可控前提下的区块链技术落地及推广，意将技术红利普惠大众



## 7. 风险提示及免责声明

### 风险提示

Bw2w的开发、维护和运营过程中存在诸多风险，这其中部分风险超出了Bw2w团队的控制。除本白皮书所述的其他内容外，每个Bw2w购买者还应该咨询阅读和理解下述风险再决定是否参与本次公开售卖计划。

#### ● 系统性风险

由于全局性的共同因素引起的收益的可能变动，这种因素以同样的方式对所有证券的收益产生影响。例如政策风险——目前国家对于区块链项目以及 ICO 方式融资的监管政策尚不明确，存在一定的因政策原因而造成参与者损失的可能性；市场风险中，若数字资产市场整体价值被高估，那么投资风险将加大，参与者可能会期望 ICO 项目的增长过高，但这些高期望可能无法实现。同时，系统性风险还包括一系列不可抗力因素，包括但不限于自然灾害、计算机网络在全球范围内的大规模故障、政治动荡等。

#### ● 监管缺场风险

包括Bw2wcoin在内的数字资产交易具有极高不确定性，由于数字资产交易领域目前尚缺乏强有力的监管，故而电子代币存在暴涨暴跌、受到庄家操控等情况的风险，个人参与者入市后若缺乏经验，可能难以抵御市场不稳定所带来的资产冲击与心理压力。虽然学界专家、官方媒体等均时而给出谨慎参与的建议，但尚无成文的监管方法与条文出台，故而，目前此种风险难以有效规避。

#### ● 监管出台风险

不可否认，可预见的未来，会有监管条例出台以约束规范区块链与电子代币领域。如果监管主体对该领域进行规范管理，ICO时期所购买的代币可能会受到影响，包括但不限于价格与易售性方面的波动或受限。

## ● 团队间风险

当前区块链技术领域团队、项目众多，竞争十分激烈，存在较强的市场竞争和项目运营压力。Bw2w项目是否能在诸多优秀项目中突围，受到广泛认可，既与自身团队能力、愿景规划等方面挂钩，也受到市场上诸多竞争者乃至寡头的影响，其间存在面临恶性竞争的可能。

## ● 团队内风险

Bw2w汇聚了一支活力与实力兼备的人才队伍，吸引到了区块链领域的资深从业者、具有丰富经验的技术开发人员等。在今后的发展中，不排除有核心人员离开、团队内部发生冲突而导致Bw2w整体受到负面影响的可能性。

## ● 项目统筹、营销风险

Bw2w创始团队将不遗余力实现白皮书中所提出的发展目标，延展项目的可成长空间。目前Bw2w已有较为成熟的商业模式分析，然而鉴于行业整体发展趋势存在不可预见因素，现有的商业模式与统筹思路存在与市场需求不能良好吻合、从而导致盈利难达预期的后果。同时，由于本白皮书可能随着项目细节的更新进行调整，如果项目更新后的细节未被 ICO 参与者及时获取，或是公众对项目的最新进展不了解，参与者或公众因信息不对称而对项目认知不足，从而影响到项目的后续发展。

## ● 项目技术风险

首先，区块链、分布式账本、去中心化、不同意篡改等技术支撑着核心业务发展，Bw2w团队不能完全保证技术的落地；其次，项目更新调整过程中，可能会发现有漏洞存在，可通过发布补丁的方式进行弥补，但不能保证漏洞所致影响的程度。

## ● 黑客攻击与犯罪风险

在安全性方面，单个支持者的金额很小，但总人数众多，这也为项目的安全保障提出了高要求。电子代币具有匿名性、难以追溯性等特点，易被犯罪分子所利用，或受到黑客攻击，或可能涉及到非法资产转移等犯罪行为。

## ● 其他风险

随着区块链技术与行业整体态势的不断发展，Bw2w可能会面临一些尚未预料到的风险。请参与者在做出参与决策之前，充分了解团队背景，知晓项目整体框架与思路，合理调整自己的愿景，理性参与代币众筹。



## 免责声明

本文档仅作为传达信息之用，文档内容仅供参考，并不构成在Bw2w及其相关公司中出售股票或证券的任何投资买卖建议、教唆或邀约。任何类似的提议或征价将在一个可信任的条款下，且须符合相关的证券法律和其他法律。

本文档用于说明我们所提出的Bw2w平台，不能构成任何声明和保证。文档中描述的任何内容或者以其他方式发布的与项目相关的内容的准确性或完整性，本文档不给予任何声明和保证；文档中的任何内容不作为任何对未来的承诺或陈述的依据；不承担任何因白皮书的相关人员或其他方面造成的任何损失。

任何与本白皮书相关的行为均不得视为参与 ICO，包括要求获取本白皮书的副本或向他人分享本白皮书。参与 ICO 则默认参与者已达到相关标准，具备完整的民事行为能力。所有参与者均为自愿签订合同，合同真实有效，并在签订合同之前对Bw2w进行了必要的了解，确认理解并认可细则中的各项条款说明，接受本平台的潜在风险，后果自担。

Bw2w团队将不断发现与尝试，确保本文档中的信息真实准确。Bw2w开发过程中，平台可能会进行更新，包括但不限于平台运行模式、代币及其发放计划。更新的内容将会通过网站发布公告或者新版白皮书的等方式公布于众。参与者务必及时了解更新内容，调整自己的决策。

对于文档中所提及的目标，Bw2w团队将不遗余力的去实现，然而基于不可抗力的存在，团队不能完全做出完成承诺。





**Bw2w** Whitepaper