Eristica网络

个人及大众挑战的

全球去中心化平台

Authors: Nikita Akimov, Alex Nabokov

September 8, 2017

项目动机

在远古时代，人类就已经开始打赌了。目前人类所知的最久远的打赌之一是在克利奥帕特拉女王和马克·安东尼之间进行的。女王打赌说，她可以在一顿晚餐内喝掉价值一千万塞斯特斯（古罗马货币单位）的酒。接着，她把昂贵的珍珠丢入一杯酒中。珍珠与酒发生反应，溶化了。就这样，女王赢了打赌。她喝的酒只有一杯，但这杯酒确实价值数百万。

"Eristica"这个词源自希腊语eristikētechnē，意为"打赌的艺术"。由此看来，古希腊人对打赌颇有见地。整个希腊神话都笼罩在神与人之间为了某个正当理由而展开较量这一主题里。

到了20世纪，挑战和打赌分别成为独立的商业化产业。任何想打赌的人都可以把钱押在全世界几乎任一城市的任何事件上。

于是就有了这一幕。在1960年，大卫·斯瑞弗（David Threlfall）投了也许是历史上最令人难以置信的一注。在伦敦的一间博彩公司办公室，这位英国人押了10镑，打赌人类在未来10年内会登上月球。9年后，即1960年，当阿姆斯特朗踏上月球的土地时，大卫赢得了1万镑——他立刻用这笔钱买了一辆名贵的跑车。

打赌还极大地影响了文化和艺术。例如，在小说《八十天环游世界》中，打赌是一个重要的主题。而陀思妥耶夫斯基的小说《赌客》，是作者在短短一个月内写成的，这样他就能及时还清欠赌场的债。

在这方面好莱坞名人也不甘人后。电影《星球大战 4：新希望》和《第三类接触》上映后，史蒂文·斯皮尔伯格还收到乔治·卢卡斯给他的支票，这是怎么回事呢？原来，导演们对哪部电影会获得更多票房进行打赌。斯皮尔伯格把注押在卢卡斯的电影上，而卢卡斯则相反，把注押在斯皮尔伯格的电影上。后来的事情大家也知道了，《星球大战》引起了极大的轰动。上映一年之后，电影取得破纪录的7.4亿美元票房，比竞争对手的盈利多出2.5倍。这就是卢卡斯输掉赌局却拍摄出历史上最成功的其中一部电影的故事。

随着MTV时代来临以及诸如《我打赌你会》(I Bet You Will)[1]、《蠢蛋搞怪秀》(Jackass)[2] 这类节目的出现，投注业的形态发生了转变。打赌被个人挑战和团体挑战所取代，挑战活动成为年轻人中的一种群体流行现象。《蠢蛋搞怪秀》被评为过去25年最佳节目中的第68名[3]。

YouTube的出现是挑战活动发展的一个新时期。现在，所有人都可以成名——只要执行另一项疯狂的任务，在智能手机上记录全过程，再将视频传到网上。新的挑战视频获得数百万次观看和点赞，这使作者成为YouTube明星，同时也激励着新玩家去挑战优胜者。

Eristica项目将各种挑战活动整合到一个单一的移动平台，在这里，用户可以发布挑战视频、向他人发起挑战以及在整体评级中争夺桂冠。

然而，在取得长足进步之余，业界依然存在阻碍进一步发展的问题。信任问题还未得到解决，这导致了：中间保证人仍然存在，佣金高居不下，以及创建一项押注的流程十分复杂。

而由于国家货币受控和立法上的限制，缺少了一个全球市场，这是问题的另一个层面，这是传统货币体系的局限性造成的。

此外，还有内部原因导致发展停滞，其中的一个内部原因就是，很多"乐趣科技"(FunTech)项目的主要收入来自广告。这样，那些项目被迫依赖主要广告商，从而放入过量广告及出售用户库，这都给社区成员带来极其负面的观感。

Eristica项目打算解决上述问题。借助于区块链技术和智能合约，Eristica将创造出一个新的发展方向，并且有能力引领乐趣科技产业取得进化性突破。

[1] https://en.wikipedia.org/wiki/I_Bet_You_Will
[2] https://zh.wikipedia.org/wiki/%E7%84%A1%E5%8E%98%E5%8F%96%E9%AC%A7
[3] 引自《娱乐周刊》: http://ew.com/article/2007/06/18/new-classics-tv/

目录

项目动机 2

目录 4

项目概念 5
- 统一 5
- 收益 6
- 协同 6
- 社区 7

乐趣科技市场 8

Eristica**概况** 10

Eristica**加密货币** 11
- 目的与描述 11
- 基础价值的构建 11
- 以太坊结算层 12

数字经济 13
- Eristica钱包 13
- Eristica游戏API 14
- 图释 15
- 使用样例:挑战活动与预测活动 16
- 使用样例:去中心化治理 17
- 使用样例:顶尖博主的挑战活动 18
- 使用样例:品牌使命 18

Eristica**挑战基金** 19
- 发展目标 19
- 融资和活动 19

Eristica**代币的发行** 20
- 简短的总结 20
- 代币的分配 21
- 项目预算 22

在大众受众中加密货币的采用 24

路线图 25

结论 26

融资团队 27

专家与顾问 28

项目概念

Eristica是一个供人们参与挑战、投注和在线竞赛的革命性P2P平台。本项目在2015年启动，目前已经拥有120多万名用户。

在本平台上，每位参与者都能发起挑战和接受挑战，以及提供已完成挑战的视频片段，然后获得挑战结果的评分。

Eristica用户创造出有病毒式营销效果的内容。挑战活动的视频在YouTube上获得数百万次观看，活动的获胜者成为人气明星。评级、声望和排名体系产生了使人积极参与的强大动力。相互竞争使得玩家为排名而战，追名求利。

借助区块链技术，Eristica项目意图克服业界所面临的种种障碍，为线上及线下竞赛构建一个单一的生态系统。

平台经济的代币化使这些成为可能：赢得挑战获取奖赏，通过成功预测来赚钱，以及购买平台的各种服务。

Eristica是一个通用平台，在这里，每一位社区成员都会从生态系统内的各种协同活动中获益良多。

统一

Eristica的用户有机会创建完全不同类型的挑战活动，包括在线游戏比赛、线下押注和大众竞赛，这是本项目的独特优势。

在选择参与人数和成员身份时，用户拥有完全的自由是这个平台的另一项特色。可以选择一对一、一对多和大众参与等多种竞赛方式。

Eristica认为，产业的数字化、民主化和全部业务流程统一化是其主要任务。借助方便用户的界面，平台会把线上线下的挑战活动统一起来。挑战活动会根据统一的规则来创建，投注活动的条款要经过智能合约确认，并严格地依法执行。

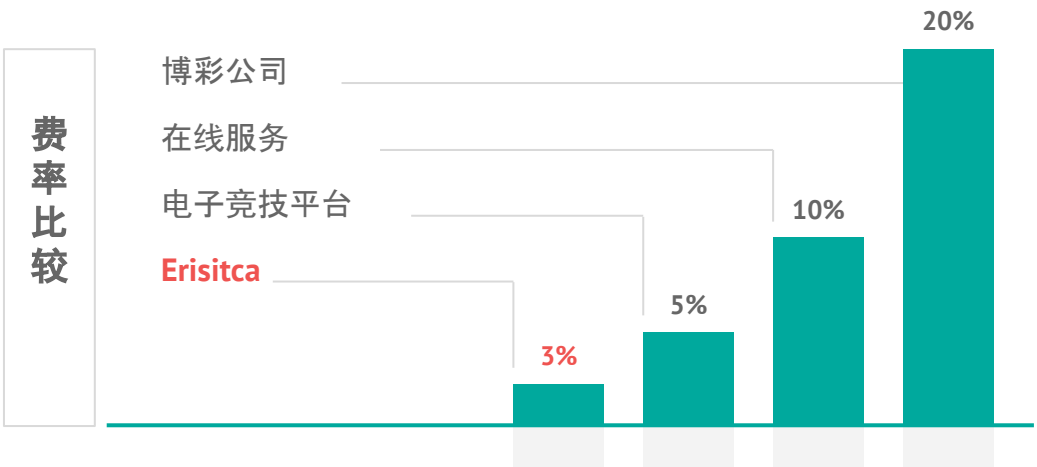
民主化会让这个行业对每个人都敞开大门。只需一次的点击，您就能够向千万参与者发出挑战，和他们竞赛；或预测当前挑战活动的胜者，并从中赚钱。在Eristica的生态系统中，每个人都可以选择适合自己的参与层级。

收益

在投注与挑战这个行业，财务指标和费用是不一致的，有时甚至相差数倍。投注活动通常受制于博彩公司或中介公司。那里收取的费用可能高达20%。

对年轻人之间的挑战活动，平台收取10%的费用。在线比赛和电子竞技，收取5%~10%的费用。

Eristica为各类投注活动、挑战活动和比赛设立了单一的投注费率，即3%。这将成为业界的标准，并从那些收费较高的平台那里引来客户流。



协同

Eristica受益于自身的生态系统，创建了这个平台。在这个平台上，完全不同的受众可以与他人互动，同时也可以进行协同活动的构建。Eristica的年轻受众以前没有与加密货币打过交道，现在有机会尝试平台所提供的加密货币行业的产品和服务了。这将带来新的用户流，并加速把加密货币介绍给大众的过程。

每个人都从此战略中受益：加密货币项目的创建者赢得新的活跃用户群；独立开发者获得实施其创意的平台；Eristica社区成员有机会从参与活动中获取奖励，还有机会为项目的发展作出贡献。

社区

受众的年轻是 Eristica项目的一个主要优势。120万用户中的64%是13~24岁的年轻人。活跃用户的应用登录频率平均为4次。平均会话期长达13分钟，这在业界是一个很高的指标。

在当前的发展阶段，本项目的推广主要覆盖东南亚和印度。从2018年开始，当地厂商会在新手机上预装Eristica应用。预计来自合作方的潜在增长为在2018年第一季度增加50万名新用户。

Eristica项目是为不断壮大的、关心社区且有责任感的受众而设立的，它是一个通往加密产业世界的入口。

乐趣科技市场

娱乐产业（乐趣科技）是互联网领域最大和增长最快的产业之一。单是YouTube，就有15亿注册用户。平均每个用户每天观看40分钟的YouTube视频[4]。

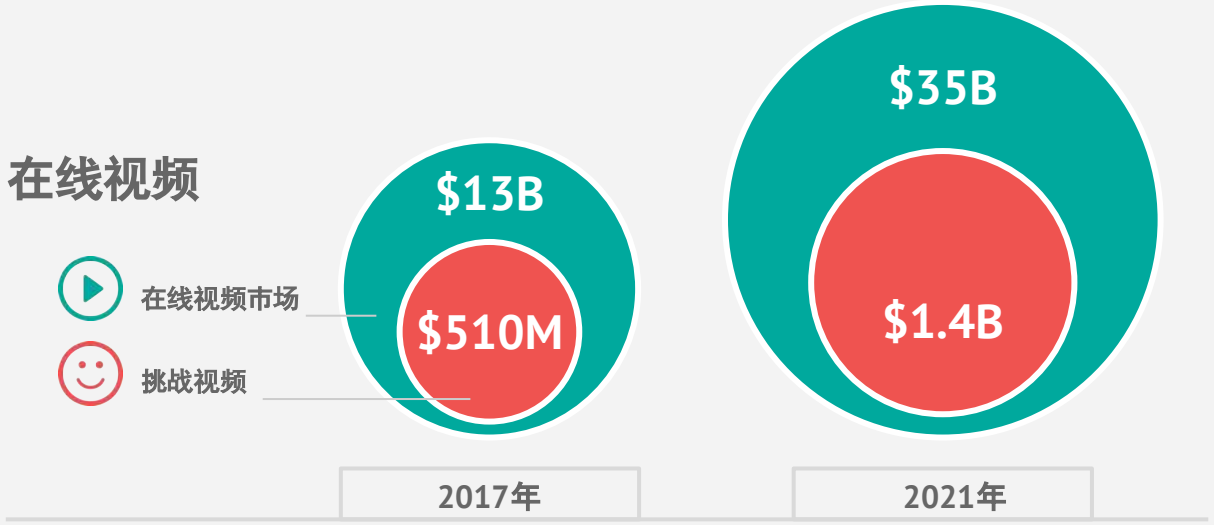
YouTube成了一个见证大众挑战活动成为真正的全球性现象的媒体。也许每位互联网用户都记得在2012年席卷全球的《江南Style[5]》。"鸟叔"（Psy）的这段音乐影片是历史上首张能获得10亿、随后20亿次观看的视频剪辑。这引发了挑战《江南Style》的热潮，这位歌手的人气舞蹈激发了200万段模仿、竞赛和比赛视频！

未来，视频挑战的现象将会越发风靡。哈林摇挑战[6]的旋风在2013年刮起，目前，YouTube上竟有990多万段挑战视频，而且这一数据还在不断增长之中！

2014年，ALS冰桶挑战疯狂流行起来。当时还是美国候任总统的唐纳德·特朗普也接受了这项挑战[7]。而他在总统竞选中的主要竞争对手——希拉里·克林顿参议员，则接受了另外一项流行的挑战——假人挑战[8]。

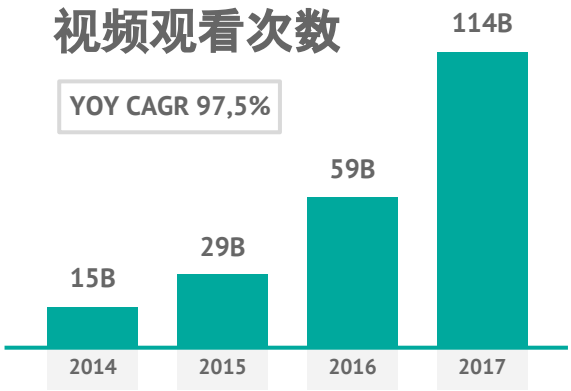
[4] 见YouTube2017年的统计：http://www.socialmediatoday.com/social-business/mind-blowing-youtube-stats-facts-and-figures-2017-infographic
[5] https://www.youtube.com/watch?v=9bZkp7q19f0
[6] 哈林摇名人版：https://www.youtube.com/watch?v=Krn46xfo-Ts
[7] 唐纳德·特朗普在ALS冰桶挑战中：https://www.youtube.com/watch?v=fxDAyUiXphg
[8] 假人挑战视频十五强：https://www.youtube.com/watch?v=ptWWWqkpSj4

内容市场正在成长



视频内容在亚洲市场的增长态势。来源：www.variety.com 和 www.insivia.com

2017年，亚洲地区的在线视频市场价值估计达到130亿美元。挑战视频所占的份额大约是4%，即5亿1千万美元。据估计，到2021年，整个在线视频市场价值将达到350亿美元[9]，按上述比例，其中14亿美元来自挑战视频。



在智能手机用户数日益增长的促进下，市场还将持续成长。YouTube上的视频访问量，目前，来自移动设备的占70%的份额。此外，人口增长和互联网访问量的提高也可被视为促进增长的因素。

病毒式传播的挑战视频已经成为现代文化的一部分，而Eristica项目正是乘此东风。Eristica在2015年就进入这个市场，当时市场正处于主要增长阶段初期。现在，Eristica已经占领了相当大的市场份额。

通过把技术革新引入这个产业，经由去中心化和代币化的过程，Eristica简化了参与者之间的互动，使挑战过程游戏化、透明化，也更刺激。

[9] 数据收集自 variety.com和insivia.com

Eristica概况

2014年，本项目从一个创意展开。那个时候，Eristica的创始人尼基塔·阿基莫夫正着手研究应用程序的原型，组建团队，尝试找出与挑战社区互动的最佳方式。

2015年，Eristica应用程序的第一个公开版本可以在Google Play和iTunes上下载。

2016年8月，本项目参加由"资本寒冬"风险基金和麦肯锡咨询公司共同主办的创业竞赛。Eristica团队（与另外两个项目）获得并列第一名，赢得7.5万美元奖金。这是本项目首次获得重大认可。

2016年，本项目的用户数达到50万。

2017年初，Eristica团队受邀参加由SOSV[10]基金管理的"Mobile Only 加速器"（MOX[11]）创业项目。

在成功完成孵化器项目后，本项目确定了新的发展方向——剑指东南亚和印度。团队与主要的电子产品制造商达成协议，在印度、印度尼西亚、泰国、菲律宾和俄罗斯等国销售的新智能手机上预装Eristica应用程序。

2017年中期，项目团队成功完成了SOSV基金（世界最大的风险资本基金）的加速器计划。SOSV基金在"早期投资"（Investments in the early stages）评级[12]中名列首位，就这一指标而言，它领先于YCombinator和500 Startups两家种子基金。

[10] https://e27.co/meet-second-batch-mox-run-man-behind-one-chinas-successful-accelerators-20170109/
[11] https://sosv.com/choosing-accelerator-china-running/
[12] 来自Techcrunch分析报告的数据
http://static.crunchbase.com/reports/annual_2016_yf42a/crunchbase_annual_2016.pdf?utm_source=autopilot&utm_medium=email&utm_campaign=YIR2016&utm_content=YIR

Eristica加密货币

目的与描述

Eristica项目的主要使命是创建成熟的加密经济，其中，代币是数字生态系统中所有互动的主要工具。

Eristica效用代币[13]（代号：ERT）将使用户能与名人一起打赌，赢得挑战并获得奖赏，靠成功预测来赚钱，还能购买平台的服务。

ERC20标准[14]代币会以以太坊[15]区块链的基础进行推出，事实上，它会成为具有固定货币存量的一种加密货币，面对通胀表现稳定。这种代币可以以小数为单位。此外，它可互换，便于携带。

基础价值的构建

对Eristica的估值和预测是基于梅特卡夫定律[16]的，此定律为："网络的效用与此网络的用户数的平方成正比，≈n^2"。

平台的120万用户数增加了Eristica代币的价值。持续的指数式增长，应用程序在新手机上的预装，这都有助于用户数的进一步增长，并因此带来代币价值的增长。

整合第三方服务和吸引合作者到项目中，都会有助于项目生态系统的成长，从而使平台对用户更具吸引力。

[13] https://medium.com/startup-grind/understanding-the-difference-between-coins-utility-tokens-and-tokenized-securities-a6522655fb91
[14] https://theethereum.wiki/w/index.php/ERC20_Token_Standard
[15] https://zh.wikipedia.org/wiki/%E4%BB%A5%E5%A4%AA%E5%9D%8A
[16] https://zh.wikipedia.org/wiki/%E6%A2%85%E7%89%B9%E5%8D%A1%E5%A4%AB%E5%AE%9A%E5%BE%8B

以太坊结算层

通过与以太坊网络的互动，用户可以对其代币进行转账和结算。借助于支持ERC20标准的各种钱包，Eristica代币即使离开平台也可以使用。

以太坊目前的交易处理能力是每秒大约完成15笔[17]。这并不足以满足不断增长的网络需求。偶尔，以太坊网络会出现过载和长时间的交易延迟。

考虑到用户体验中的舒适度，应当避免在Eristica系统中使用链上（on-chain）方案。这就是为什么要为系统内操作创建一个混合的链外方案，来解决以太坊的可扩展性问题。

这样就能创建一个系统的初期版本，在这个版本中，可以实现不需付费也能在复杂的功能和数据下执行即时交易，同时为在平台内从事数字服务的所有合作伙伴提供一个统一的API（应用程序接口）。

随着以太坊区块链技术的发展以及增强网络能力的解决方案的引入，将有望把这些功能转移到一个完全去中心化的媒介中去。

[17] https://www.coindesk.com/information/will-ethereum-scale/

数字经济

Eristica钱包

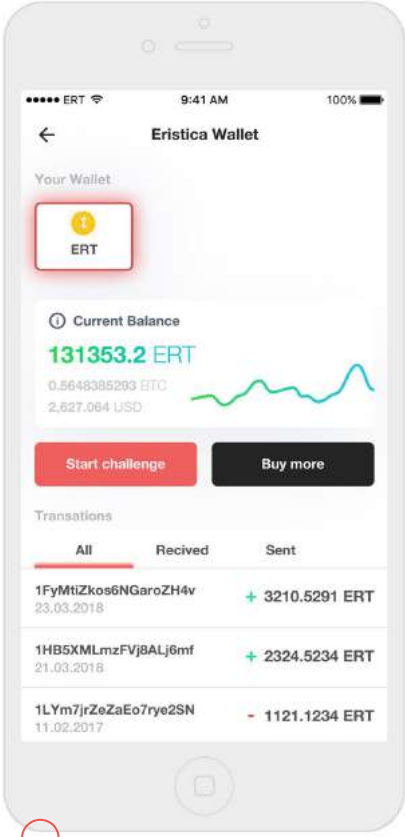
此钱包对于加密货币的使用来说是一项基本的且最不可或缺的服务，这项服务会在平台上的每一个账户中落实。

Eristica有120多万名用户，对这么多的账户的钱包进行整合会使它成为世界上其中的一个大规模移动加密货币钱包。

每个想要了解加密货币世界的人都面临着的许多复杂问题，它们长期以来一直都是由IT专家和专业人士处理的。不过，加密货币的未来发展剑指的是简化大众用户的登录过程。

这个宏大的目标是Eristica项目设定的。本项目的受众是活跃的00后和青少年，他们是加密货币和区块链服务的未来用户。

Eristica加密（货币）钱包是项目受众了解区块链这一新大陆的第一步。



未来的Eristica钱包的样例。选项：转账、提款、交易 历史和基于之前的表 现的推荐。

Eristica游戏API

起初，游戏API只是用于观察和分析平台游戏中玩家的行为的实验性产品。游戏玩家们打赌谁的得分更高，或谁会以最佳成绩通关。在像素鸟(Flappy Bird)游戏兴起之后，人们对这类投注的兴趣就来了。

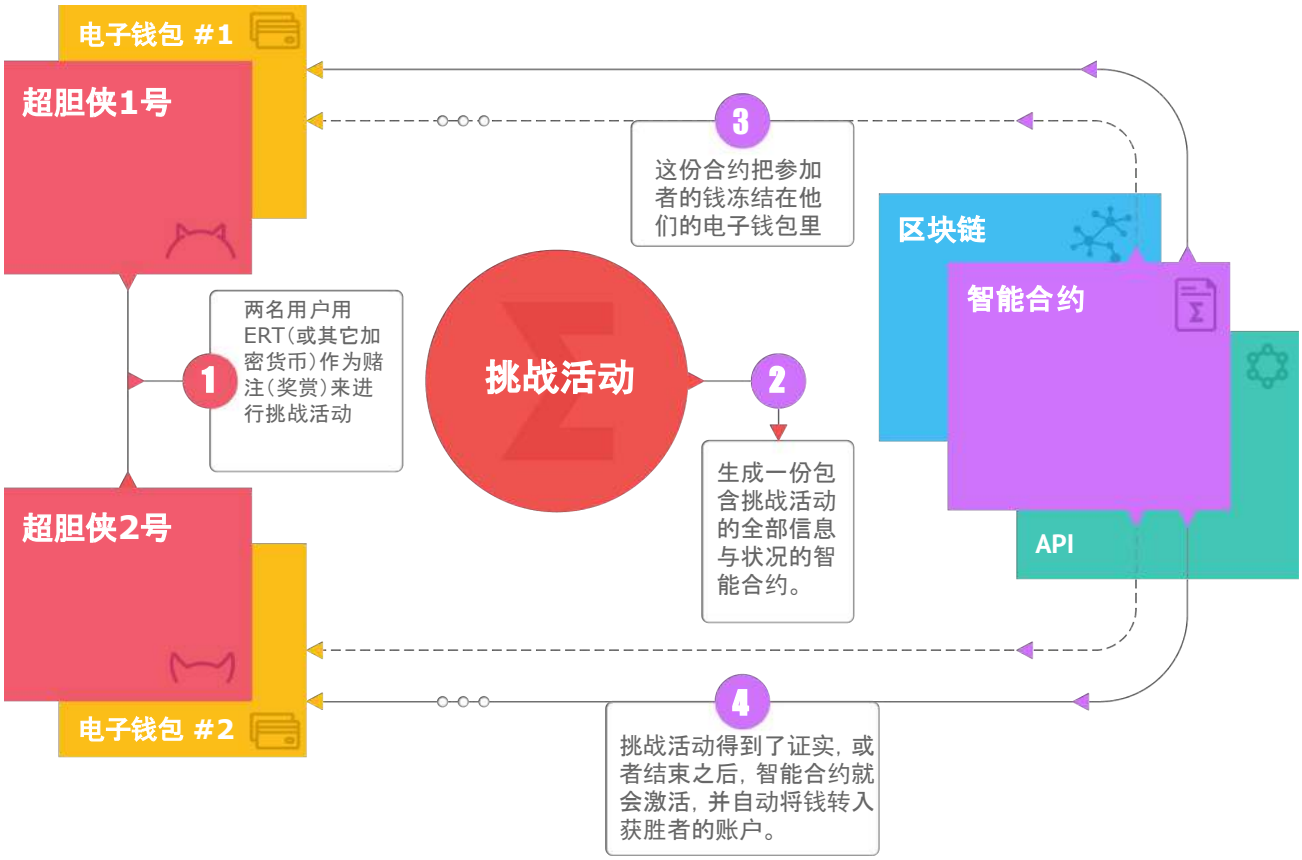
但问题在于，Eristica的多种服务没有整合到这些游戏中，于是游戏玩家只好在挑战活动中发送截屏作为证据。同时，游戏开发者指出，当用户向朋友们推荐这款游戏的时候，在平均持续时间(即游戏会话期)和病毒效应的增加方面都有明显的积极效果。

基于此，Eristica着手开发游戏API。创造一个简单易用的软件界面，能把Eristica服务整合到不同平台上的各种游戏中。玩家可以通过与朋友打赌来赢得Eristica代币，并且马上就可以在游戏中进行代币消费。代币将在Eristica平台本身以及业务合作伙伴的应用程序之间流通，从而形成一个强大而活跃的生态系统。

首先，Eristica将致力于为最具人气的游戏开发平台创建SDK(软件开发工具包)，这些平台包括Unity3D[18]引擎和Unreal[19]引擎等。SDK将使得这些平台上现有的游戏和将来开发的游戏都能够整合到钱包和服务之中。这项开发将在Github上以开源格式进行。

[18] https://unity3d.com/
[19] https://www.unrealengine.com

图释



使用智能合约创建挑战活动的主要算法。

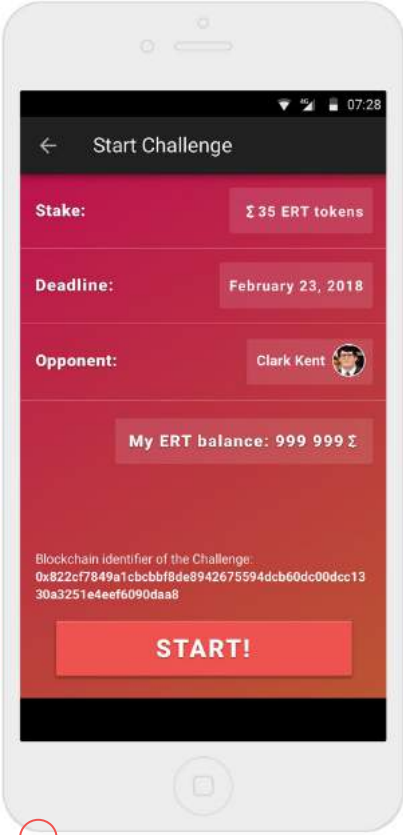
使用样例：
挑战活动与预测活动

使用Eristica的服务，用户可以相互进行挑战，对这些服务进行进一步的开发，他们就能够对挑战小组进行自定义。

这将有望能创建大众挑战活动（包括那些在特定日期或时间段里进行的活动）。通过把线下竞赛和在线竞赛结合到一份智能合约，就可以让用户拥有全方位的工具来创建押注和挑战。

Eristica代币会成为创建挑战、用作奖励基金、奖赏获胜者的通用现金。Eristica项目会在每次投注中收取3%的费用，此费用以ERT代币支付。

来自收费的代币将注入项目池，这样用户就能在个人账户中再次购买这些代币。因此，本项目的社区成员将有机会直接购买代币，而不需要到别处兑换。



创建挑战活动的实例。选项：选择特定的对手、押注额、期限和挑战条件。

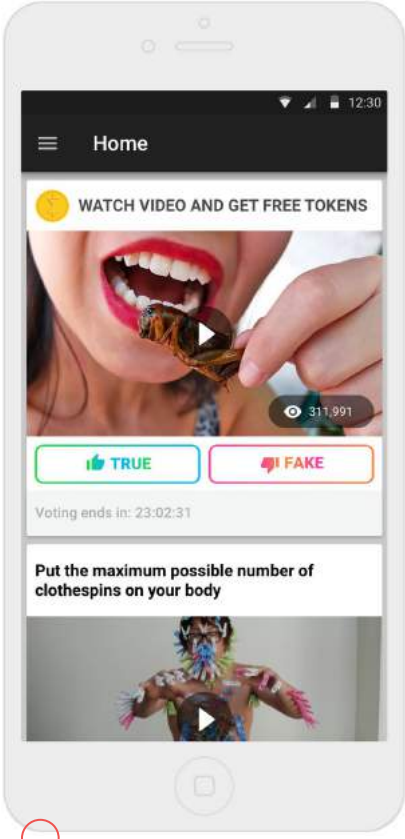
使用样例：
去中心化治理

去中心化投票会使这一切成为可能：以透明的方式迅速了解社区对所有重要问题的看法，并选出用户群的代表来解决争议。

投票请求会发送到用户的信息推送区（feed）。而且，根据主题重要性的不同，它会鼓励用户作出不同的选择。用户对重要问题进行投票，作为奖赏，他们会获得代币。

投票匿名化会有助于避免产生"多数人的压力"。计算的透明性会保证结果的公正性。智能的内容过滤器会移除非用户相关的投票，这样就不会出现不实的用户数。

当要决定挑战活动中的胜者时，借助去中心化投票，用户将可以对争议的解决作出积极的影响。出现争议后，挑战视频会发送到用户信息推送区，这样，所有人都能对这项挑战是否完成进行表决。



用户信息推送区投票请求的示例。要在挑战中获胜，仅凭由"作证视频"所提供的证据是否足够？

在Eristica平台，视频是证明挑战已完成的主要证据之一。随着区块链技术的引入，手机拍摄的视频的真实性会得到保证。这些视频的哈希[20]数据连同时间戳将保存在区块链中，这样，每个人都能够在这里查看视频的真实性及其录制时间。因此，社区成员可以确信这些已呈现的证据。

[20] https://zh.wikipedia.org/wiki/%E6%95%A3%E5%88%97%E5%87%BD%E6%95%B8

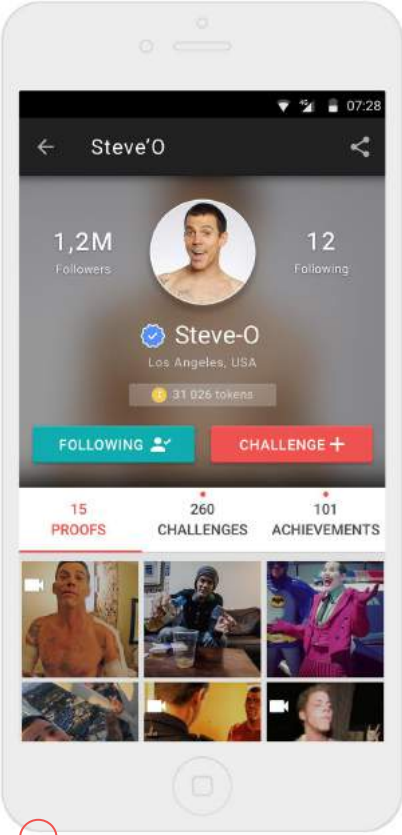
使用样例：

顶尖博主的挑战活动

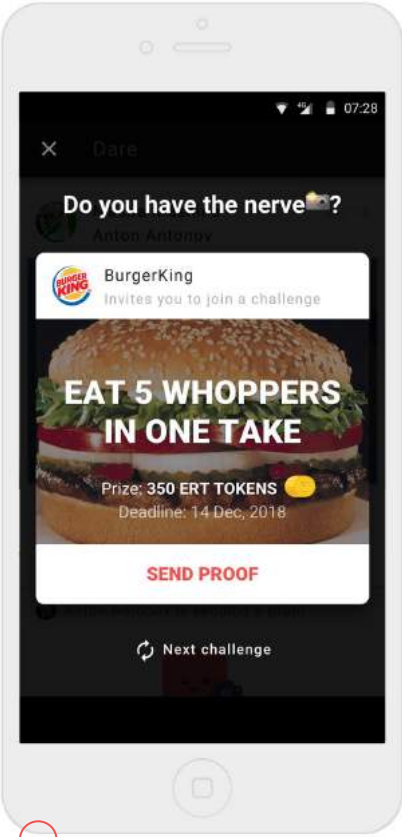
向人气博主发出挑战已成为YouTube上的一种潮流。通常，博主自己会鼓励其读者前来挑战。

Eristica提供一个现成且可信赖的平台，在这个平台，博主既可以为自己的订阅者创建挑战，又可以接受其他博主的挑战。

ERT币将会把活动货币化提高到一个新的层次。博主能从活动中获得收入，这会激励博主去吸引他们的受众参与活动。而且，对活动的胜者给予Eristica代币作为奖赏这一点将使频道中的观众全情投入、乐此不疲。



一个人气博客的截屏实例。选项：当前挑战和已完成挑战、成绩等。



人气品牌挑战活动的一个实例。玩家必须一次性吃掉5个汉堡包，才可以获得350个ERT的奖金。

使用样例：

品牌使命

知名品牌能以新的方式与社区互动，具体来说，它们创建自己的挑战活动并用Eristica代币奖励参与者，这是以全新的高度打动受众。

汉堡王赠品（他们给所有购买者代币作为回馈）最近所取得的成功[21]表明，基于经济代币化的新型互动，它的未来潜力有多大！

[21] http://www.bbc.com/news/technology-41082388

Eristica挑战基金

发展目标

区块链产业是建立在经济主体所进行的数字化推广这一基础上的，不论是给发现比特币区块[22]的矿工一定的奖励，还是鼓励写作者进入去中心化的Steemit[23]博客平台，都能创造出一种强大的吸引参与的机制。

凭借在这一行业的经验，Eristica项目将创立自己的挑战基金，以此推广、适应和发展平台的生态系统。

由基金推动的奖励机制将成为吸引数字服务供应者加入Eristica生态系统的一种天然激励。每一位合作者加入系统，Eristica的网络效应就随之增强。生态系统带给用户和网络伙伴的价值将因此增加。

除了赋予一般的伦理规范、内容与交易的合法性之外，生态系统不会强加不必要的限制，这将会为平台创造出一种有吸引力的形象。

融资和活动

已发行代币总额的10%会预留给挑战基金作开展活动之用。将来，收自收费的部分代币会再投资到挑战基金。因此，本基金将有自己的资金来源。

基金的活动旨在定期分发奖励给活跃用户、意见领袖、知名博主，当然还有在生态系统内提供额外服务的第三方开发者。对项目经济的贡献越大，获得的酬金就越多。同时，（消费时的）支付额将随着货币不断升值而持续减小。

挑战基金将以客观合理、注重成果的方式来确保奖励的公平分配。奖励会是透明的、可控的和值得信赖的。奖励机制将会逐步地完全转移到一个去中心化的智能合约系统。

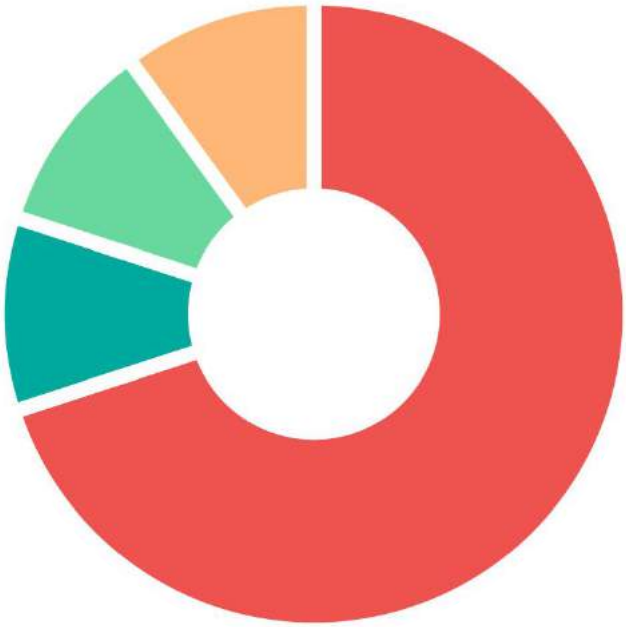
[22] http://www.bitcoinblockhalf.com/
[23] https://steem.io/getinvolved/posting-rewards/

Eristica代币的发行

简短的总结

Eristica效用代币	融资上限
Eristica代币属于效用代币的类别，它不受SEC（美国证券交易委员会）管制（根据荷威标准=19进行估值）	硬上限：10,000,000美元
ICO开始日期	**ICO结束日期**
预售代币——2017年9月1日 ICO主体部分启动——2017年12月7日	ICO结束——2018年2月7日
ICO时间	**ICO终止条款**
预售阶段：45天 主要销售阶段：62天	满足以下其中一项条款，ICO就会终止：达到硬上限或ICO终止日期
代币总数	**增发/挖矿**
在ICO开始之日，按照智能合约发行687.575.392单位的ERT代币。ICO之后，所有未售出的代币会进行销毁处理。	根据智能合约的条款，代币不可以增发。
代币的底价	**认可的支付货币**
请参阅网站	比特币（BTC）、位股（BTS）、以太币（ETH）、莱特币（LTC）、比特币现金（BCH）

代币的分配



- 代币总量的70%将在ICO公司内部销售。
- 10%留给Eristica团队。根据智能合约的规定，代币将有24个月的兑现期（vesting period，又名等待期）和6个月的最短生效期（cliff，又名锁定期）。
- 10%转入挑战基金，用于平台生态系统的发展。
- 10%预留给早期投资者和项目顾问。

代币的总量严格限定在首次发行的量。因此，一个物美价廉的经济模型在这个平台框架之内被创建出来了。因为，随着时间的推移，代币会不断增值。

来自平台服务使用费的代币将用作项目现金储备。用户可以以固定价格从这项储备金中购买代币，这个固定价格会随着代币升值而变动。

代币的购买可以在用户的个人账户中进行。用户可以用银行卡、当地支付方式或加密货币来付款。因此，这将创造一股用当地传统货币兑换Eristica代币的强劲潮流。继而，这会为本项目中的代币的价值和流通提供支撑。

项目预算

在ICO期间获得的融资会完全用来发展Eristica平台。根据筹集到的资金数额，我们将选择一个具体的基金分配方案。

凭借着智能合约技术和区块链的优势，Eristica有意成为对等挑战领域的领头羊。已取得的成功业绩和百万级强大用户群，是这个想法得以实现的坚实基础。但进一步的发展有赖于巨大的努力和更进一步的研发（研究与开发）周期。

考虑到加密货币兑换率的波动，基金资源的40%将使用美元/欧元信用货币进行对冲，以确保本项目能功能完整地运作18个月。

这笔预算——数额高达5,000,000美元的募集资金，其分配方案如下所示。

31%

研究与开发

内核开发、区块链技术和智能合约的采用、新服务的创建、投票机制和奖励基金的实行。

23%

内容创造

病毒式内容是本项目的优势之一。这就是Eristica要将募集基金的一部分用于创作高质量内容以及吸引全球优秀专家的原因。此外，开销还包括视频制作、线下活动、TV秀制作和其它各种活动的花费。

31%

营销

项目推广和扩大用户基数的费用。新市场推广、当地合作。参观会议及相关展览。

15%

其它费用

服务、法律、会计、运营和其它方面的费用。

在大众受众中加密货币的采用

加密货币的第一批活跃用户是IT领域和密码学领域的专业人士。最初，开采比特币是没有利润的。它更像是一盏指路明灯，一个所有新来者认识新技术的起点。

后来成为了以太坊创始人的维塔利克·布特林（Vitalik Buterin），通过采矿来到了区块链的世界。由于它架构开放，任何人都可以搞懂代码并启动他（她）自己的区块链版本，或者使用区块链技术来开发一个应用程序。

Eristica项目认为在年轻人中推广加密经济是其首要目标之一。专注于个人挑战和投注，Eristica将会把数百万新用户带到加密货币的世界。

首次赢得的代币会是一个新起点，未来一代加密货币爱好者由此诞生。而且你永远也不会知道，在他们当中，有多少人将来会成为一个类似以太坊这样的项目的创始人！

«六年前，我开始接触区 块链行业，当时经验尚浅。后来我 进入互联网，赚了20个比特币，接着买了一件衬衫，花了8.5个。现在，这些比特币已经值2万美元了。而那件 衬衫，很遗憾，在伦敦火车站某个地方 丢失了。»

维塔利克·布特林

2017年，以太坊创始人维塔利克·布特林和Eristica的创始人阿基莫夫在俄罗斯喀山的一次会议上。

路线图

2015年

发布工作成果

2016年

注册用户数达50万

赢得"麦肯锡和资本寒冬"创业竞赛，获得75000美元奖金

2017年

完成MOX计划（SOSV基金位于新加坡和台北的创业加速器）

在独联体国家有110万名注册用户，在东南亚和印度有10万名注册用户

在莫斯科的Crypto-Bazar获胜

12月，启动ICO

2018年第一季度

引入智能合约

在东南亚和印度的新手机上预装50万套应用

2018年第二季度

发布集成区块链功能的2.0版网站

在生态系统内启动功能性代币经济

2018年第三季度

个人内容推荐机制

与业界前50位博主建立战略合作关系

2018年第四季度

登陆美国市场

2019年

3百万名注册用户

结论

Eristica项目自2015年起就进入挑战行业耕耘不辍，业已赢得一百多万名用户的信赖。平台的指数式增长是用户群体创造的病毒式内容所带来的必然结果。挑战视频获得数百万次观看，并促进新用户的参与。

乐趣科技行业正处在新的进化性突破的关口。当许多市场参与者仍在理解所有这些由区块链及经济代币化带来的新机遇的时候，Eristica计划成为把线上线下挑战活动整合为单一平台的先锋。

平台的生态系统使供应者、开发者、在线服务和本项目社区各方都能够通过Eristica效用代币进行互动。

通过使用API，第三方的游戏开发者将有机会在他们的产品中实现Eristica的服务。因此，本项目将会把传统的线下挑战活动和在线电子竞技比赛结合起来。即使是一款简单的移动端游戏，也很容易转变为大众竞赛的平台。

平台的用户可以亲自参与线上线下挑战，与知名博主打赌，通过成功预测挑战结果来赚钱。不仅如此，他们还可以与第三方服务及已开发的平台生态系统的服务进行积极的互动。

代币将会成为通用货币，不论是在生态系统之内还是在项目伙伴之间，它都是被认可的支付方式。在应用程序中可以购买代币，这一功能将创造出对代币的稳定需求，这将为代币的流动性和增值带来积极的影响。为了增加代币的流动性，Eristica会努力使代币在最大的交易所上市。

融资团队

Nikita Akimov

首席执行官

Eristica创始人。企业家和营销大师。毕业于亚洲第一的创业加速器MOX(Mobile Only Accelerator)。"资本寒冬与麦肯锡"创业竞赛获奖者。去中心化和去中心化自治组织(DAO)的理论家。毕业于莫斯科国立大学经济分析数学方法系。

Andrey Sheludchenko GitHub

首席技术官

区块链传道者，在构建网络架构与为企业提供移动平台云解决方案方面有着丰富的经验。Wildberries移动开发部主管。

Valentina Ivashchenko

首席运营官

连续创业家。"Atelier Kälte"在线商店的创始人。Corporate Real Estate Fund的普通合伙人。职业律师。与俄罗斯最大的石油公司有合作经验。

Artyom Dalevich

首席营销官

连续创业家，高科技项目管理职业顾问。数学家。Appnow.com项目(目前市值1千万美元)创始人，国际会议的演讲人。

专家与顾问

Stan Larimer

褕虡贍暢馗

Stan Larimer是一位多产的博主，也是一位工业级实时数字货币的主题演讲者和专家顾问。他是Cryptonomex公司的首席执行官。该公司由他与儿子Dan Larimer共同创建。后者是区块链技术的发起人。目前该技术处理着全球超过半数的公共区块链交易，其中包括比特股（BitShares）、Steemit、Peerplays、Muse、Golos和明年推出的EOS。

凭借其电机工程学硕士学位，Stan在美国空军学院教授火箭科学，并与洛克希德·马丁、诺斯洛普·格鲁门、波音、通用动力、科学应用国际公司等航空巨头合作开发各种无人机（包括地面、海洋和太空无人机），长达四十年。

William Bao Bean

SOSV普通合伙人

William Bao Bean是SOSV的冠名合作伙伴，中国加速器（中国首家创业加速器，总部位于上海）的董事总经理。亚洲科技投资界的著名从业者、创新者、思想家，SOSV基金“Mobile-Only加速器”创始人。

Michael Taggart

Cryptonomex联合创始人

Michael是Cryptonomex公司的联合创始人和总裁。该公司从事可定制区块链开发，为比特股、Steem、EOS、Peerplays以及其它许多项目提供石墨烯区块链技术。

他也是Press Advantage和位于伦敦的Remittio（数字货币结算服务提供商）的联合创始人。

Evgeny Tchebotarev

500px创始人

首次创业的企业家，创办"500px"——数百万级摄影者注册的图片交易市场。

Evgeny正在进行新的探索：

1）通过软件极大地改进教育；

2）帮助创业公司搭起连接亚洲与西方的桥梁。

Bitbollo

比特币基金会意大利分会

Bitbollo是一位专业顾问。他是比特币基金会意大利分会的意大利代表及会员。他在最知名的比特币论坛——https://bitcointalk.org/——上拥有"绿色信任"的传奇级会员账户。

Hayk Hakobyan

TinyCarrier Singapore创始人

连续创业家。TinyCarrier Crowdshipping公司创始人。Hayk擅长战略、营销、创新和游戏，常与中小企业、跨国公司合作，他是欧洲领先的商业模式创新顾问。

Ryan Shuken

连续创业家

连续创业家。MOX与"中国加速器"的合作伙伴，指导MOX创业生态系统的开发。投资人，导师，合伙人。指数式增长专家，中国最好的创业播客的创建者。

William Shor

Caspian Ventures公司任事股东

William负责该公司投资部的全球风险项目。在他的领导下，该公司投资了优步(Uber)、优步中国(滴滴出行)、超级高铁(Hyperloop One)、Diamond Foundry、ASAPP与Astra Space。

Melody He

MOX合伙投资人

梅洛迪(Melody)是MOX的投资合伙人。在香港投资银行服务业，由此开启职业生涯。梅洛迪酷爱科技公司。曾任职于百度IPO项目。

ΣRISTICA

关注我们