



DVF 数缘会白皮书

|DVF WHITE PAPER|





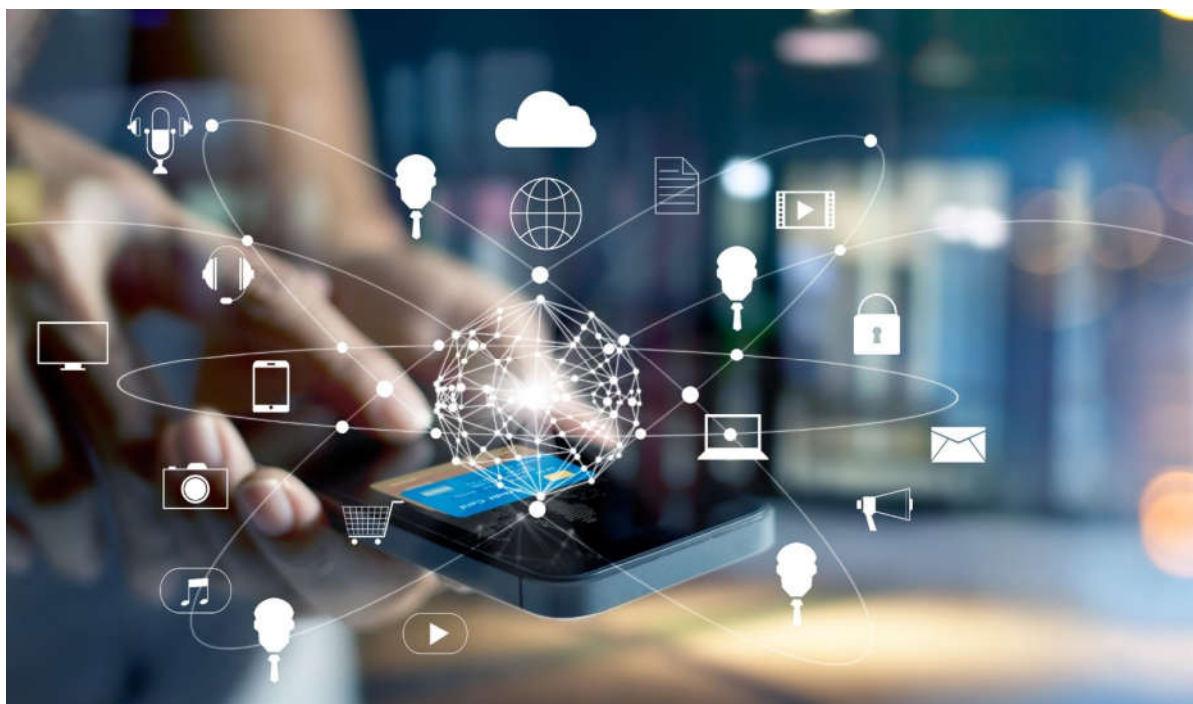
目 录

摘要.....	01
愿景.....	02
第一章 背景.....	03
第二章 数缘会平台.....	05
2.1 数缘会设计理念.....	05
2.2 数缘会的内容.....	05
第三章 数字红包广告的价值.....	08
3.1 关于商家投放广告的价值.....	08
3.2 数字红包广告商业价值.....	08
第四章 通证 DVF 的未来市值.....	09
第五章 技术说明.....	09
5.1 双链并行.....	10
5.2 共识算法层.....	11
5.3 数据存储层.....	12
5.4 全链通信通信层.....	12
5.5 智能合约层.....	12
5.6 DAPP 应用层.....	13
第六章 DVF 众售规则.....	14
4.1 DVF 发行.....	14
4.2 DVF 分配方案.....	14
第七章 资金用途.....	15
第八章 近期规划.....	15
第九章 关于团队.....	16
第十章 投资机构、合作伙伴.....	18
第十一章 投票与社区治理.....	19
第十二章 风险提示.....	22
第十三章 免责声明.....	24

摘要

Abstract

数缘会（Digital Society）是一个利用区块链技术建立的去中心化点对点红包广告及电商一体化的公链平台。平台将大数据、区块链技术、电商交易及电子红包等技术相结合，从传播主体、发生机制、传播模式、传播效果等几个层面对网络红包的传播机制做了开发。利用区块链去中心化、不可篡改、可溯源的特性，建立一个去中心化的全球电商红包广告及点对点大生态。立志打造全新的广告及电商交易生活方式。数缘会（Digital Society）将利用技术积累建立全球首个区块链在线红包广告的底层公链，底层公链将对全球所有的开发者进行开放，所有开发者都将在公链基础上开发属于自己的电商应用链，引领广告新未来。



愿 景

Vision

数缘会愿景：数缘会（Digital Society）旨在通过区块链去中心化、不可篡改、溯源追踪的特性，结合电商、广告红包等行业的实际情况，打造全新的广告、电商方式，降低商家广告的成本，提高宣传效果，让全球化点对点广告融入生活的方方面面，让人人皆可查看有偿广告，促进商家交易。

点对点的广告方式：数缘会（Digital Society）期望通过区块链技术将红包广告模式普及到人们日常生活之中，打通消费者与商家之间的信任壁垒，降低信任成本，实现点对点的广告方式。

全球电商底层公链：数缘会（Digital Society）将建立全球范围内第一大红包广告公链，建立基于区块链技术的交易征信体系、商品溯源体系、智能支付体系、交易售后仲裁体系、数据开放体系，开放给全球开发者，让区块链技术服务各行各业。

大数据



精准推广





第一章 背景

随着社会的不断进步,广告行业呈井喷式发展,应用到各行各业。当前由于新媒体不断出现,广告传播环境空前复杂;而产品竞争更加激烈,市场环境复杂多变;单一的广告已无法有效地到达消费者了。在这样的背景下,广告主急需采取新的传播模式、整合各种营销传播工具来到达消费者,以实现品牌传播的需求。广告因此面临前所未有的挑战生存空间受到新的营销工具的挤压。

为了拓展广告行业空间,也为了在新的营销传播环境下帮助广告主更加有效地与消费者沟通,数缘会开创新的广告模式,利用区块链技术,在经济全球化的大背景下,首次建立去中心化点对点红包广告及电商一体化的公链平台,实现跨国广告互联互通。

在传统的互联网贸易上,几乎所有的交易都需要依赖第三方信任机构来处理电子信息,而这类系统仍然受制于“基于信用的模式”,比如在淘宝、亚马逊等购物平台,这些平台其实就是第三方信任机构,能够让客户产生信任在平台上进行交易。而这种交易往往需要受制于这个中心化的第三方机构,根据以往经验,这样做至少有两个缺陷,其一,第三方机构一旦出现问题,无论是内部管理问题,还是外部攻击,都将会给基于第三方平台的服务带来致命的打击。比如曾经的如家身份证被盗事件,比如索尼服务器被黑客攻击。其二,一旦第三方做大,比如中国的BATJ,外国的facebook, google等,个人信息安全往往不受个体掌握,大公司可以任意调用个人信息为其牟利,个体甚至是小型组织的一切服务将受控于大型第三方机构,个体的诉求很多时候无法得到有效回应。在这种情况下不但是



信任成本增加，一旦第三方做大，个体将会沦为整个体系中被操控的对象。因此去中心化的区块链概念被提出。区块链的本质是不可篡改的分布式账簿，一种通过去中心化、去信任的方式集体维护一个可靠数据库的技术解决方案，使用底层技术来实现，他们是：共识机制、密码学原理和分布式数据存储。区块链的概念首次在 2008 年末由中本聪（Satoshi Nakamoto）发表在密码学邮件列表中的论文《Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System》提出。论文中区块链技术是构建比特币数据结构与交易信息加密传输的基础技术，该技术实现了比特币的挖矿与交易，催生出了去中心化比特币，随后比特币进入了快速发展的阶段。可以说区块链技术是比特币产生后抽象出来的底层技术。一开始，人们并没有认识到区块链技术可能对人类商业社会带来的影响，直到 2014 年 Ethereum 项目提出了基于区块链技术的智能合约系统，以及基于智能合约体系的分布式自组织结构（DAO），无数基于 Ethereum 平台的项目吸引了传统投资人的眼光，直到 2017 年，数字加密货币兑换法币有了重大突破，更多的人开始关注区块链技术和智能合约技术。

随着大数据、区块链技术的不断发展，区块链的应用已成为目前世界各商业巨头抢占市场的重要抓手。网络红包作为一种营销手段充分的挖掘出来了社交的巨大能量，吸引了无数的互联网平台和企业。目前最有吸引力的两大社交平台，微信微博有着完全不同的信息传播机制，微信和微博红包在其中的表现也不尽相同。在此背景下，数缘会从传播主体、发生机制、传播模式、传播效果等几个层面对网络红包的传播机制做了对比分析。团队研发了 DVF 证券化数字红包凭证，引领广告新未来。

第二章 数缘会平台

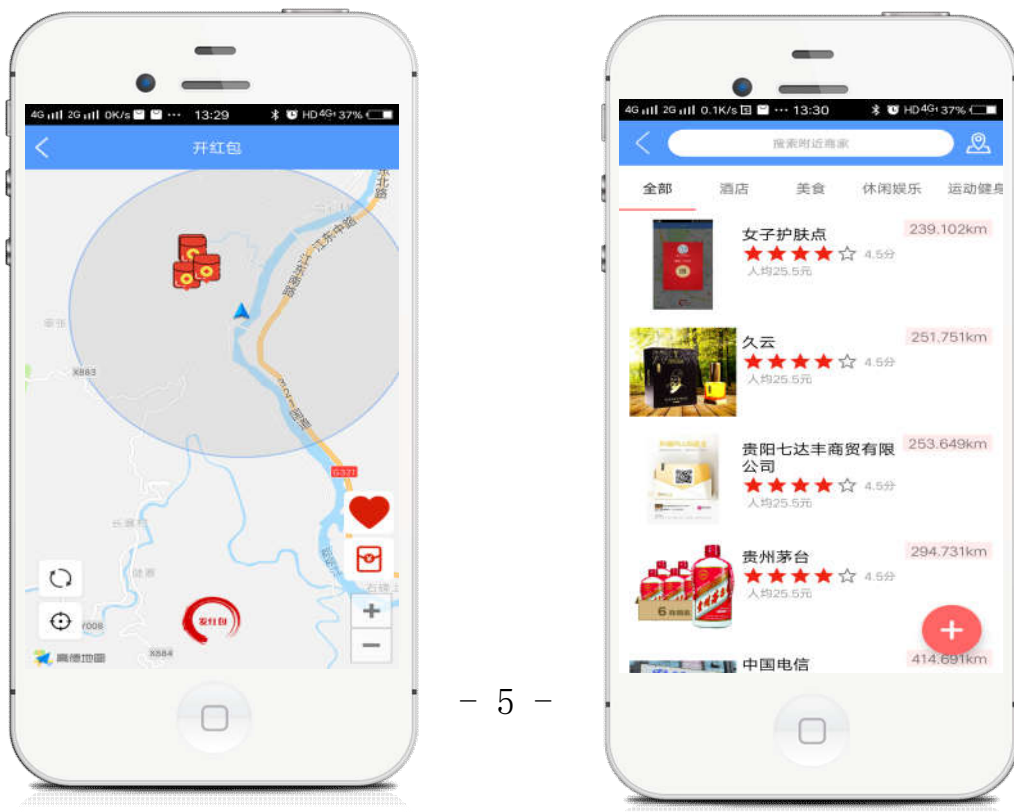
2.1 数缘会设计理念

数缘会 (Digital Society) 将大数据、区块链技术、电商交易及电子红包等技术相结合, 利用区块链去中心化、不可篡改、可溯源的特性, 建立一个去中心化的全球电商红包广告及点对点大生态。立志打造全新的广告及电商交易生活方式。数缘会将利用技术积累建立全球首个区块链在线红包广告的底层公链, 底层公链将对全球所有的开发者进行开放, 所有开发者都将可以在公链基础上开发属于自己的电商应用链。

2.2 数缘会内容

1. 红包功能

数缘会的最大特点是具有红包广告系统, 可根据用户的出现地图定位 (所在城市区域), 查看用户周围悬浮的红包广告, 用户点击红包广告时, 系统会先弹出共享商圈广告, 广告红包左上角出现 5—10 秒倒计时, 5—10 秒后, 右上角是个关闭按钮, 用户领取的红包自动存放到用户的资产。





2. 商城功能

所有会员可以申请为商家入驻数缘会平台，平台将给予入驻商家全球推广、免费发红包等权力。如申请成为认证广告商，必须支付相应的认证费用，还必须上传营业执照和身份证信息（这两项上传了的广告商为认证客户，店铺照片以及最少要有门头招牌照片、产品认证、有认证标识出现），所有流程填完就可以发布了，发布内容经过人工审核就可以看到，后台会显示正在审核和发布成功两个状态。

3. 钱包功能

数缘会将开发钱包功能，钱包开发后具有持币理财、借贷功能，其实现的量化收益能在保障本币的前提下，实现数字资产月增值 15%。钱包更具有数字资产（仅注册主流币种）随时转入转出，实时到账的特性。使用数缘会钱包理财，不锁币、不锁仓、收益每天发放、收益直接兑换 ETH 流通、提现不设置门槛。让用户资产管理便捷性更高！享受数缘会钱包利好同时，自己对持有的数字资产具有完全的自主管理权！

(1) 币种 BTC、ETH、EOS、USDT、LTC

(2) 钱包可以自己创建，也可以导入 imtoken 私钥，导入私钥可以同步 imtoken 数据。

(3) 用户根据持币理财数量获得相应回报，具体机制 2.0 上线之后呈现。

4. 认筹功能

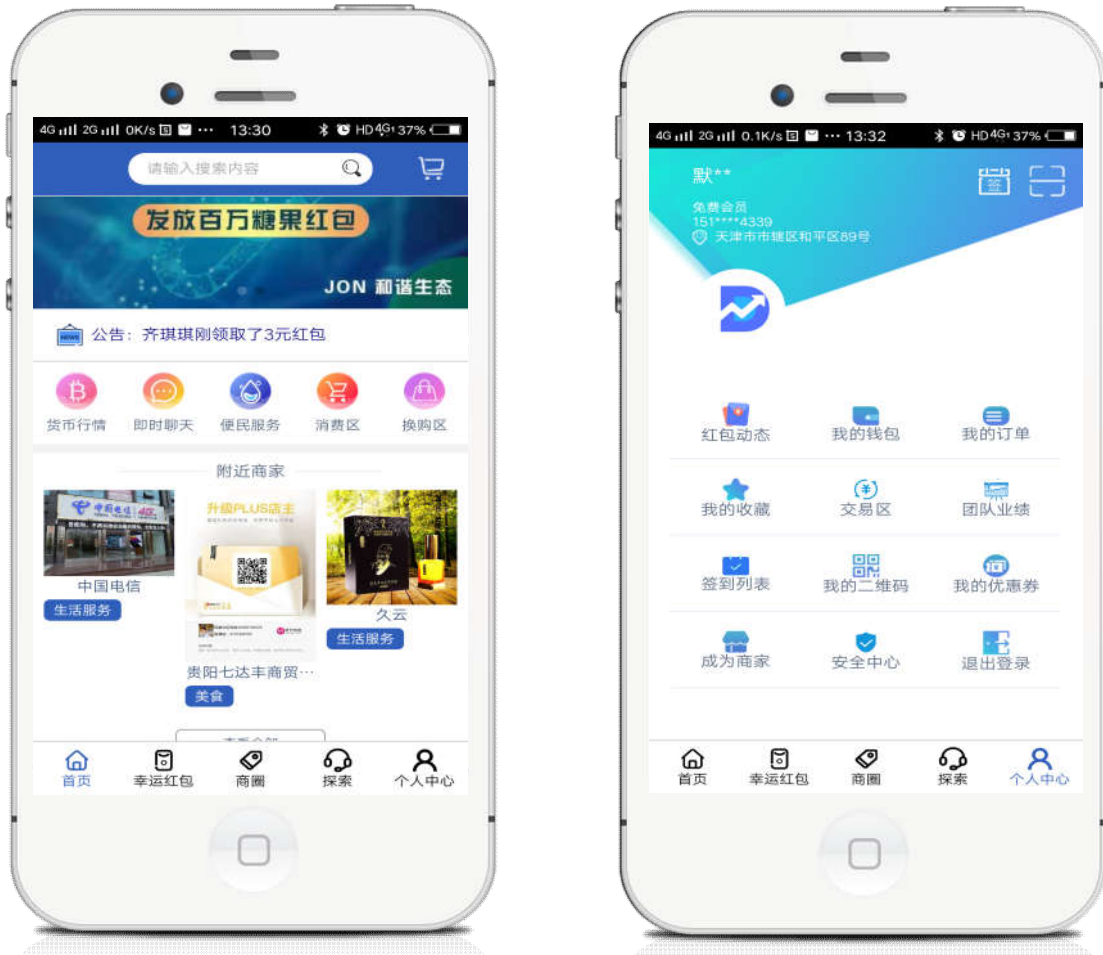
(1) 新的币种在本平台上线后可以挂售，可以上传项目方的相关介绍、白皮书、官网、交易所等信息。

(2) 购买的法币是 CNY，CNY 是跟人民币恒定 1 : 1。

(3) 会员购买到的币种数量进入对应的钱包，可以自由提现。

5. 游戏功能

平台现接入第三方游戏（如：农场游戏、斗地主等，2.0 上线后将开发自己的平台游戏），会员点开后可直接进入第三方软件上玩游戏，增加娱乐粘性。



6. 社交功能

（1）平台开发了社交聊天、交友板块，会员之间可以通过账户搜索或者附近人搜索加好友进行交流，可搜索附近群、附近聚会。

（2）会员可组建社区群，进行交流文字、语音、图片、位置、名片、发放、聊天，转账等功能，群员数量不受限制。

（3）视频、直播，空中课堂，糖果红包发放，群主可设定额红包奖励。



第三章 数字红包广告价值

虽然现在广告的发展非常快，但是全世界的广告都是被动广告，对于投放广告的商家来说，效果并不是那么理想，由于区块链红包广告的出现，把商家支付的广告费以红包激励的形式奖励给看广告者，从而把被动观看广告变为主动观看广告，颠覆整个广告形态。

3.1 关于商家投放广告的价值

1. 商家投放广告的目的是让看到的人去购买广告内容的产品，而红包广告在消费者抢到红包时，将把广告内容自动植入到看广告者的脑海，从而达到商家产品的宣传效果。

2. 由于红包广告的效应，促使商家产品知名度的大幅度提升，有效拓展了商家的销售渠道，改变了传统的广告方式，降低了商家的广告成本，提升了商家的利润率。

3.2 数字红包广告价值

1. 红包广告在目前有一些企业也在尝试，但是采用的无非都是优惠券，打折卡之类，对消费者没有足够的吸引力，不能和消费者产生很好的粘性，因为消费者的直观就是现金激励。如果出现所有红包都是现金广告，把商家投放广告的广告费都给看广告的人，这样的红包广告未来的价值将不可估量。

2. 红包广告是目前所有广告商不敢尝试的转变，因为这意味着大部分的资金都要付给消费者，这样广告运营商的成本会非常的高，因为广告运营商靠的是广告费盈利。

3. 红包广告的产生，运营商基本不赚钱，把 90%以上的广告费都给消



费者。那么消费者在看到红包广告的第一时间必定首先点击红包，在打开红包的那一刻起，广告也就自然映入了消费者的脑海，直接达到投放广告的效果。

4. 这种数字红包广告一定会改变传统广告模式和投放广告习惯，滴滴改变了人们的出行方式，微信改变了人们的社交方式，淘宝改变了人们的购物方式，而红包广告将改变了人们的广告方式，这样的商业变革已经来临。

5. 商家和消费者直接产生互动关系，这种关系在红包应用场景中会形成一种可持续的关系，相互之间产生源源不断的生态循环，红包广告的商业价值将会得以持续攀升，继而颠覆整个广告业。

6. 这样红包广告的商业价值到底有多高呢？数缘会平台计划在 2019 年打造 100 万人使用，每人每天只需投放 1 元钱广告红包，平台年市值将达到 3.6 亿；计划 2020 年打造 500 万人使用，每人每天只需投放 1 元钱广告红包，平台年市值将达到 18 亿，在 2022 年达到千万人以上使用时，必定给整个广告行业带来新的发展贡献。



第四章 通证 DVF 的未来市值

1. 2019 年实现 100 万人使用 DVF 发红包广告，DVF 在红包广告生态中得以可持续的应用，DVF 在整个商业领域中呈现它独特的价值，未来它将引领整个广告行业的飞速发展。

2. DVF 在市场流通中的价值会受到各界的广泛关注，就会涌入更多人群参与 DVF 的生态建设，形成完善的生态体系。

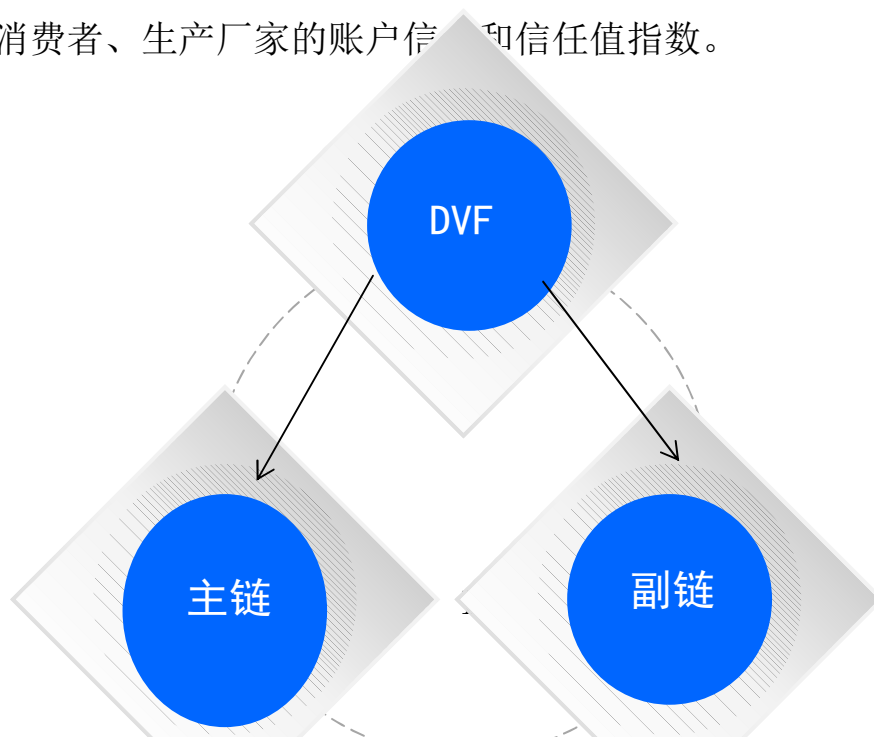
3. 红包广告 DVF 是基于区块链的底层技术，与普通的红包相对比，安全性更高、应用性更强、数据更精准，加上实体商家每天都在使用 DVF 发广告红包，这样的广告生态形成循环，将创造千亿市值。

第五章 技术说明

经过技术团队长时间的研发，于 2018 年底成功开发了基于区块链的底层技术的数缘会通证 DVF，它将作为整个数缘会的数字通证，应用贯穿于整个数缘会平台，每个项目方上线新项目发放糖果时必须用 DVF 作为手续费，每笔手续费将进行燃烧。DVF 为了方便测试，前期将依托以太坊作为开发和测试的平台，但以太坊采用的 POW/POS 混合共识算法，存在消耗资源过大，且交易速度慢，无法适应电商行业的高频、快速的交易形式，因此 DVF 将结合 DPOS 和 POS 混合的共识算法，提升整个生态的交易处理速度。公链开发完成后，所有开发者将可以在公链基础上开发属于自己的电商广告应用，原用户持有的 DVF 将 1:1 进行兑换，通证 DVF 将会有无限的增质空间。

5.1 双链并行

底层架构将采用双链并行的架构体系，分为主链和副链。主链负责执行整个链上生态的交易体系、仲裁体系，同时维护交易历史和信任关系信息等，同时主链上可以存在全局依赖的动态数据结构。副链则主要负责维护各消费者、生产厂家的账户信息和信任值指数。





5.2 共识算法层

在 DVF 整个共识算法层面，将采用 DPOS 和 POS 混合的共识算法，DPOS 是目前兼备确认速度快、处理性能等特点的共识模型。它的原理是让每一个持有 Token 的人进行投票，股权持有者可以选择任意数量的见证人来生成区块。

但是这种投票产生超级节点的做法，存在诸多的弊病，绝大多数持股人（90%+）从未参与投票。这是因为投票需要时间、精力以及技能，而这恰恰是大多数投资者所缺乏的。同时对于坏节点的处理存在诸多困难。社区选举不能及时有效的阻止一些破坏节点的出现，给网络造成安全隐患。

针对以上存在的问题，DVF 共识算法中，将传统的 DPOS 投票选出 101 位代表调整为：由智能合约自动选出全球信任值占据全链前 101 位超级节点。通过交易征信体系中信任值来动态确定超级节点，利用全链共识的交易所产生的的征信信任值来确定超级节点，避免了全链节点投票需要的时间、精力和技能。同时在这 101 位超级节点中，其中 50 位来自消费者，51 位来自生产商家，虽然这 101 位超级节点中，分为两种类型，但是双方的权利都是一样的，用于区块的产生、记录。

另外 DVF 为了避免超级节点不作为，如提供的算力不稳定，计算机或者试图利用手中的权力作恶，全链节点可以发起节点投票，剔除不作为的超级节点，剔除之后，系统将在 24 小时内对全链节点的信用值重新评估并最终确定 101 位新的超级节点，而剔除的节点将在未来的 101 天内不可再次被选上，以此达到超级节点的公平性和公正性。

另外，DVF 的算法中，将 POS 中根据用户持有货币的多少和时间（币



龄），发放利息的一个制度引入 DVF 之中，对于首批用户都将发放一定的 Token 激励，通过此方式吸引更多的用户、商家上链，以此保证整个 DVF 生态网络的安全性。

5.3 数据存储层

DVF 的区块数据采用链式结构进行存储，所有区块都带有上一区块的指针引用，保证数据不被篡改。采用 sha256 函数对数据进行哈希散列，采用 ecc 非对称加密算法进行身份认证，采用 aes 加密算法加密私钥，采用 Merkle 数字验证和存储交易。

对于大的文件内容，将存储在 off-chain 的文件系统中，现阶段已经开发出基于 ethereum geth 和 IPFS 的原型系统，同时将摘要（数字指纹）保存到链上用以自证。IPFS 是一个点对点的分布式超媒体分发协议，它整合了过去几年最好的分布式系统思路，为所有人提供全球统一的可寻址空间。IPFS 用基于内容的寻址替代传统的基于域名的寻址，用户不需要关心服务器的位置，不用考虑文件存储的名字和路径。我们将一个文件放到 IPFS 节点中，将会得到基于其内容计算出的唯一加密哈希值。哈希值直接反映文件的内容，哪怕只修改 1 比特，哈希值也会完全不同。

5.4 全链通信层

通信层包括分布式组网机制、数据传播机制和数据验证机制等，采用完全 P2P 的组网技术，具有自动组网功能。在通信安全方面，可以灵活支持 HTTPS、TLS、SS (SecureWebsockets) 等安全通信协议，在需建立平台应用对外服务接口上，可以扩展支持 OAuth 的认证集成。

5.5 智能合约层

对于每一项智能合约，作为一项链上资产进行全生命周期管理，对智



能合约的提交、部署、使用、注销进行完整可控的流程管理，并集成权限管理机制对智能合约操作的各项机制进行综合性安全管理，DVF 将建立一个智能合约集合，以此用来管理所有开发者在 DVF 公链基础上对 DAPP 开发的智能合约，同时用于合约的升级、销毁。另外对于 DVF 对征信信任体系、智能支付体系、全链超级节点产生的合约都将放入此集合，所有开发者都将对公链的合约进行继承，以此衍生适合自己行业交易的合约，减少开发者的开发工作，快速实现 DAPP 并进行应用。

5.6 DAPP 应用层

DVF 将基于 DPOS 和 POS 混合的共识算法建立点对点的广告红包及电商交易公链，同时对全球开发者进行开放。为了节省开发者的开发成本，DVF 将不仅仅开放底层接口，同时还为对 UI/UX 提供标准化的组件，加速开发者开发 DAPP，减少不必要的成本。另外，关于开发语言方面，DVF 将提供多元化开发语言的数据访问接口和交互接口，支持多语言集成和功能扩展，将支持 Java、JavaScrHOT、Python 等多当前主流语言。

第六章 DVF 众售规则

6.1 DVF 发行

为切实做好平台运营工作，确保未来所有支持数缘会平台的会员享有更多的福利。平台将发行一支通证（DVF），发行总量为 9800 万枚。

6.2 DVF 分配方案

当越来越多商家及用户使用数缘会平台，单个通证的价值就提升了，从而快速提升参与通证销售和买入持有通证的支持者的收益。

用途	比例	数量	备注
公开发售	10%	980 万个 DVF	公开发售。
生态合作	20%	1960 万个 DVF	用于平台生态合作方在平台建设、活动、发展以及其中的人力、物力、才力贡献者和机构
技术开发	10%	980 万个 DVF	分配技术平台、技术开发以及维护升级过程中的技术团队。
投资分配	30%	2940 万个 DVF	战略投资方，天使投资机构，基石投资人，早期投资者。此阶段仅面向特定群体开放，根据阶段进行 12 个月的锁定和释放。
糖果计划	10%	980 万个 DVF	主要用于整个生态用户的激励，持续维护整个生态的可持续发展。
运营团队及基金会	20%	1960 万个 DVF	主要用于整个运营活动，基金会打造

第七章 资金用途

作为全球最大红包广告平台，我们既是全新模式的创立者，更是行业标杆。本次 DVF 销售众售的目的主要有：一是巩固数缘会行业第一品牌地位。二是应用区块链技术升级，打造更有价值的资产。三是更高效地回报挖矿节点贡献者和通证销售众售支持者。

第八章 近期规划



2019.1

白皮书 1.0 版本发布研发
团队入驻马来西亚办公

数缘会公链全面运行，全球
用户超 1000 万，公司规模不
断扩大

2019.12



2020.6

公司团队将发展到 500 人，用户
超 2 亿，商家入驻 500 万以上



第九章 团队介绍

Charles



创始人 CEO，美籍华人。2010 年毕业于美国宾夕法尼亚大学，博士学位，区块链团队设计并主导开发者。创立房屋贷款中心 Zalogo 和 Avega Capital 与 Marcuard Spectrum 监管的对冲基金后台。

Nicholas 尼古拉斯



DVF 联合创始人，联合创始人兼 CTO，从事互联网区块链十年，曾经任美国谷歌技术研发部总监。参与多个区块链项目研发运营。

路安妮



联合创始人，项目运营官。曾成功联合创办了社会企业“乐豪斯”，企业咨询公司“ICT Learning”以及社群组织“中国商务论坛”。区块链早期热爱者与发展推进者。擅长市场、公关、品牌建设以及组织运营管理与策略制定。



Maria 玛丽

欧州市场负责人，英国市场营销享有盛名的大咖，对工作热情饱满，多次受邀作为嘉宾出席各类区块链大会，并发表了精彩演讲。



Isabelle 伊莎贝尔

美国大区市场负责人，曾在美国带领团队执行了多项互联网品牌营销经典案例，斩获赫尔墨斯最佳奥运营销案例奖，具有丰富的市场经验和出色的品牌管理能力。



孟玉儿

讲师，7年丰富的营销实战与管理经验，与数千家企业交流合作，对国内外数百家著名企业深入研究，帮助众多企业实现了业绩倍增，并为企业培养出了一大批优秀的职业经理人。被企业界和培训界誉为“职业经理人导师”。

第十章 投资机构、合作伙伴

10.1 投资机构

节点资本



节点资本专注于区块链行业，是全球最早布局区块链产业生态的专业投资机构之一。节点资本旨在通过项目投资与合作，连接区块链生态上的关键节点，整合行业资源，构建生态圈，推动区块链行业健康稳健发展。

创新工场



创新工场由李开复博士创办于 2009 年 9 月，作为国内的创业投资机构，创新工场深耕在人工智能&大数据、消费升级、教育、文化娱乐、B2B&企业服务与升级等领域，并不断探索与创新，致力于打造集创业平台、资金支持、投后服务等的全方位生态投资服务平台。

10.2 合作伙伴



第十一章 投票与社区治理

11.1 运营主体

运营团队在新加坡成立基金会，该基金会的主要任务是公开、公正和透明的并且不以盈利为目的运营数缘会平台，并对数缘会 DAPP 的开发团队进行支持。该基金会是为支持或参与公共利益或私人利益的组织，而不具任何商业利益、合法成立组织。基金会所获得的“利润”被称为盈余，将被继续保留作为其他活动的经费，而不在其成员中分配利润。

11.2 治理结构与投票

为使数缘会基金会在公开、公正、透明的前提下合理利用基金会的资金、资源，不断推进数缘会平台的快速发展，扩展数缘会的应用场景，吸收更多商家、会员进入数缘会消费获取 DVF 通证，基金会设立了如下组织架构如下：

决策委员会

决策委员会是数缘会基金会的最高决策机构，承担最终决策职能，决策委员会委员无职位高低之分，负责对基金会战略规划、年度计划、预算等重大事项进行审议和审批，并代表基金会对数缘会生态重大议题做出表决。决策委员会成员和基金会主席任期为两年。

执行负责人

执行负责人由决策委员会票选产生，对决策委员会负责。执行负责人将全面组织实施决策委员会的有关决议和规定，负责数缘会的日常运营，全面完成其下达的各项指标，并定期将实施情况向其汇报。执行负责人有权组建必要的职能部门，组聘管理人员，负责统筹技术研发、产品设计制



作、生态运营、市场推广、财务人事等五个部门，形成一个以其为中心的组织、管理体系。

产品设计委员会

产品设计制作部门负责为技术部门提供的产品框架进行充实完善，建立可持续的具体发展策略，包括进行市场调研、对产品功能进行统筹，并承担数缘会的 UI 设计、图像设计等工作。成员需要时刻了解社区的动态、热点和反馈，与通证持有者积极进行沟通，并不期地举办技术交流会等活动。

生态运营委员会

在技术和产品部门提供的口基础上，生态运营部门负责“一外一内”——首先，将工作向深处延伸，积极开拓合作伙伴，将数缘会、终端用户、合作伙伴紧密地联系在一起，从而打造开放式、分布式、保护隐私的全球娱乐生态链；其次，构筑社区内部生态圈，形成一个良性互动、信息自由流动且充分对称的用户社区。

技术研发委员会

技术研发部门负责底层技术的开发和审核工作，是基金会的基础部门。为确保团队内部保持信息互通，步调一致，技术研发部门应与其他部门（特别是产品设计制作部门）互通信息，及时调整沟通项目细节，确定下一阶段的研发方向。

市场推广委员会

市场推广部门负责推广数缘会的文化理念或衍生产品和服务，职责包括但不限于联系媒体合作、进行广告宣传、设计用户互动等工作。该部门将与生态运营部门展开紧密合作，根据合作伙伴、终端用户的要求制定最



恰当的宣传方案。

财务人事委员会

财务人事部门负责管理全公司的财务事宜和人事事宜，具体包括资金管理、会计核算、成本控制等方面的工作内容。同时，由于数字资产项目有较高的风险，本部门还负责风险管控业务，将配合其他部门对项目的经营与财务风险进行分析评估。在审计方面，鉴于数字资产与通证本身的特殊性，现有制度难以对其进行有效的监管。决策委员会将会聘请具有相关经验的专业审计从业者，确保 DVF 使用的公开透明。



第十二章 风险提示

1. 系统性风险：是指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通证销售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，参与者可能会期望通证销售项目的增长过高，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。

2. 监管缺场风险：包括 DVF 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，故而电子通证存在暴涨暴跌、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。

3. 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通证领域。如果监管主体对该领域进行规范管理，通证销售时期所购买的通证可能会受到影响，包括但不限于价格与易售性方面的波动或受限。

4. 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。数缘会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。

5. 团队内风险：数缘会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、人工智能领域的专家、具有丰富经验的技术开发人员等。作为中国地区区块链在人工智能通证销售领域的先锋角色，团队内部的稳定性、凝聚力对数缘会的整体发展至关重要。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数缘会整体受到负面影响的可能性。

6. 项目统筹、营销风险：数缘会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。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通证销售参与者及时获取，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。

7. 项目技术风险：首先，本项目基于大数据、区块链的密码学算法所构建，密码学的迅速发展也势必带来潜在的被破解风险；

其次，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，数缘会团队不能完全保证技术的落地；再次，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。

8. 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。DAPP 具有分布式、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。

9. 目前未可知的其他风险：随着区块链技术与行业整体态势的不断发



展，数缘会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，理性参与通证众筹。

第十三章 免责声明

1. 本文档仅作为传达信息之用，文档内容仅供参考，不构成在数缘会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。此类邀约必须通过机密备忘录的形式进行，且须符合相关的证券法律和其他法律。

2. 本文档内容不得被解释为强迫参与通证销售。任何与本白皮书相关的行为均不得视为参与通证销售，包括要求获取本白皮书的副本或向他人分享本白皮书。

3. 参与通证销售则代表参与者已达到年龄标准，具备完整的民事行为能力，与数缘会签订的合同是真实有效的。所有参与者均为自愿签订合同，并在签订合同之前对数缘会进行了清晰必要的了解。

4. 数缘会团队将不断进行合理尝试，确保本白皮书中的信息真实准确。开发过程中，平台可能会进行更新，包括但不限于平台机制、通证及其机制、通证分配情况。文档的部分内容可能随着项目的进展在新版白皮书中进行相应调整，团队将通过在网站上发布公告或新版白皮书等方式，将更新内容公布于众。请参与者务必及时获取最新版白皮书，并根据更新内容及时调整自己的决策。数缘会明确表示，概不承担参与者因依赖本文档内容、本文信息不准确之处以及本文导致的任何行为而造成的损失。



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

6. DVF 作为数缘会的官方通证，是平台发生效能的重要工具，并不是一种投资品。拥有 DVF 不代表授予其拥有者对数缘会平台的所有权、控制权、决策权。DVF 作为在数缘会平台中使用的加密通证，均不属于以下类别：(a)任何种类的货币；(b)证券；(c)法律实体的股权；(d)股票、债券、票据、认股权证、证书或其他授与任何权利的文书。

7. DVF 的增值与否取决于市场规律以及应用落地后的需求，其可能不具备任何价值，团队不对其增值做出承诺，并对其因价值增减所造成的后果概不负责。

8. 在适用法律允许的最大范围内，对因参与众筹所产生的损害及风险，包括但不限于直接或间接的个人损害、商业盈利的丧失、商业信息的丢失或任何其它经济损失，本团队不承担责任。

9. 数缘会平台遵守任何有利于通证销售行业健康发展的监管条例以及行业自律申明等。参与者参与即代表将完全接受并遵守此类检查。同时，参与者披露用以完成此类检查的所有信息必须完整准确。

10. 数缘会平台明确向参与者传达了可能的风险，参与者一旦参与通证销售众筹，代表其已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。

11. 禁止通证销售的国家公民不被允许参与。