

通往自由之路

BeeStore 白皮书



全球最大的区块链应用商店

2019 年 6 月

BeeStore.io

目录

引言.....	1
一、市场规模及发展现状	3
二、市场痛点	7
a) 开发者痛点	7
b) 用户痛点.....	8
c) 投资者痛点	10
三、BeeStore 介绍.....	12
a) 产品功能和亮点:	12
b) 区块链技术的必要性	13
c) 核心优势.....	17
d) 技术实现	19
e) 产品路径	22
f) 推广模式	23
g) 盈利模式	24
h) 扩展空间	24
四、BeeCard 和共识矩阵	26
a) BeeCard.....	26
b) 共识矩阵	26
五、代币 BHT 以及共振网络	28
a) 平台标准通证 BHT.....	28

b) BHT 的分配比例	29
c) 共振网络	29
六、挖矿奖励	30
七、轻节点和超级节点	32
a) 轻节点	32
b) 超级节点	32
八、项目优势	33
九、投资风险及对策	34
a) BeeStore 的法律结构	34
b) 风险提示	34

引言

天下大势，分久必合，合久必分，即使在全球化纵深发展的今天，贸易保护主义又开始冒头。在科技领域也是如此，过去 30 年，科技领域出现了诸多巨头，PC 时代的微软、移动时代的谷歌和苹果，每一个巨头都是踩着信息民众的肩膀一步一步走向巅峰，反过来奴役着民众。区块链技术应时而生，去中心化治理，赋能个体，人人参与，人人受益。理想很丰满，然此岸到彼岸，望而不及，困难重重。

移动互联网时代，苹果为 iOS 设备开发的苹果设备专属应用商店 App Store、谷歌为 Android 设备开发的在线应用程序商店 Google Play（前名为 Android Market）的双寡头局面已然形成。一个名为“App Store”的应用程序会预载在允许使用 iOS 系统的手机上，同样，名为“Play Store”的应用程序会预载在允许使用 Google Play 的手机上，可以让用户去浏览、下载及购买在线应用商店里的第三方应用程序。迄今为止，移动操作系统领域的两座大山苹果 IOS 和谷歌 Android 仍是坚不可摧，后来者虽全力追赶，从微软到三星，却始终处于夹缝中艰难求生的状态。最终，苹果与谷歌成为该领域绝对的霸主。这就是我们生活的此岸，每一天都要跟这些巨头打交道，每天都在为他们贡献者数据和金钱，还要受制于他们指定的规则。

BeeStore，是新一代的区块链分布式应用程序商店，对标苹果应用商店和安卓市场，赋能开发者和用户，专注于构建与区块链相关的应用程序和服务，未来致力于建立一个全球范围内的以应用分发为核心的去中心化、高度自治的内容分发生态。这是一个全新的、革命

性、又具有超级现实意义的平台，这即是一座此岸到彼岸的桥、更是一个全新世界的內容分发中心。在这里，用户消费內容不仅不需要支付費用，还能获得收益，每个人的隐私还能收到尊重和保護。一个全新的，自由的时代即将登场。

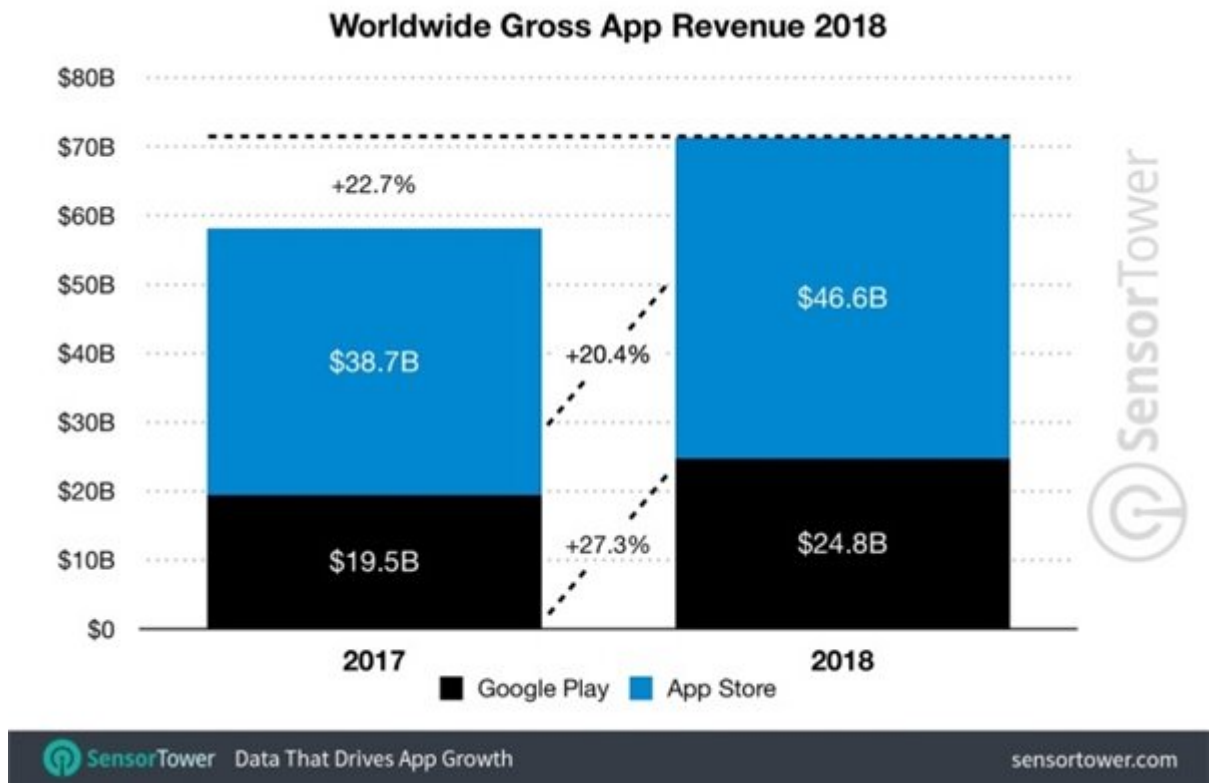
未来已经来临，只是尚为流行。有些力量并非命运，而是轨迹，他们提供得并不是我们将去往何方得预测，而是告诉我们，在不远的将来，我们会向哪些方向前行，必然而然。

BeeStore.io 是区块链这个伟大技术实践得先行者，如果说区块链技术提供了分布式记账理念、比特币提供了价值交换新的媒介、以太坊让人们第一次可以信任机器，那么 BeeStore.io 则是让 C 端用户能快捷、方便享受这些高深技术和复杂应用的平台。真正伟大的公司，都是 TO C 的，BeeStore.io 将是区块链时代的 Google 和 Apple。

BeeStore.io 上线一年，已经成功得奠定了全球范围内区块链內容分发领域 No1 的地位，在上线一周年的时候，我们更新此白皮书，主要在通证经济方面年做了全新的更高屋建瓴的设计，目的仍然是继续将更多的用户带进新世界，享受新时代、新技术带来的各种红利。与时代同行，我们倍感荣幸，接下来，我们讲继续坚定的阐述我们的主张，更加有目标的前行。

一、市场规模及发展现状

移动互联网周期内，智能终端的竞争绝不仅仅在于硬件，而是应用、服务和生态系统的全方位竞争，其中，作为整个移动互联网产业的核心，操作系统的重要性不言而喻。苹果构筑起一个封闭的生态系统，谷歌打造了一个开放、繁荣的产业生态系统。两家公司，一个靠垄断，一个靠开放，都从操作系统开始，最终垄断了全球的应用和游戏分发市场，形成双寡头的格局。根据情报公司 Sensor Tower 数据显示，2017 年，App store 和 Google Play 的销售收入分别为 385 亿美元和 201 亿美元（如下图所示）。而 2018 年 App Store 所产生的 466 亿美元总收入比 Google Play 上的 248 亿美元高出 88%，同样也比 App Store 2017 年的收入增长了 20.4%。类比国内，根据百度发布的 2018 年全年财报，百度 2018 财年总营收为 1023 亿元（约合 148.8 亿美元）。一个 AppleStore 产生的年度收入是百度整个公司年度的 3 倍。



苹果用 App Store 模式彻底颠覆了运营商在移动端的控制权，掌控了 iOS 应用生态。后来者居上的 Android 系统虽然开放给了第三方分发渠道机会，但是在全球市场 Google Play 仍处于垄断地位。从概念上来讲，无论是 App Store 还是 Google Play，都是为其终端用户提供软件应用，同时为开发者提交的应用提供交易的商店平台，用户与应用商店之间的沟通通过 iOS 或 Google Play 系统平台来实现。除其基本应用程序交易功能外，平台还有帮助开发者营销、帮助用户获得最佳应用推送、广告推广等多种增值服务功能；与 iOS 或 Android 智能终端设备之间构建应用下载的唯一渠道，有其科学的应用平台管理体系和应用评审政策，保障应用程序的安全和质量，为开

发者和产品的忠实用户提供既便利又安全的服务；处于整个移动生态系统竞争战略的核心地位，以此为纽带将各方上下游生态产业链实现融合和有机整合，达到共赢的目标。

但从实际运作层面来看，现实并没有这么理想化。例如开发者，我们一般指应用软件开发人员，全球有 500 多万的开发者，他们作为生态系统中的重要一部分，却受到很多牵制和剥削，究其原因，处于垄断地位的 Appstore 和 Google Play 成了把控分发流量的“中心点”，开发者的 App 要想进入排行榜前十名比登天还难，开发者们往往需要花费很多时间和金钱，冲榜、买流量、做优化。就算进入了前十，所有的收入，还要被应用商店抽成 30%到 50%，应用商店两面赚钱，最后开发者拿到手里的收入，少之又少。

所以，我们看到，在内容分发这个双寡头生态里，开发者创造了大量的奇迹，但由于两家公司掌握着分发大权，从而在支付（30%的费率）和推广（广告联盟付费推广）两个方面攫取了 50%的利润。

区块链技术和理念，让分发去中心化成为可能，一个革命式的分发模式应该独立于平台运营方，是公正、客观和自由的，不仅应该有利于开发者，还要有利于用户，构建一个良性、循环的生态系统，让用户、开发者、广告主人人参与，人人受益，从而共同推动生态延续。总体来说，BeeStore 将赋能开发者和用户，改变目前的垄断局面。

Token 在社区型组织中，是权益的唯一代表，也是整个生态的灵魂。它既类似股权，又不同于股权，类似的地方在于，Token 代表着分红收益权、参与决策权、选举监督权等一切权益；不同在于，所有

这些权益是写进代码，用智能合约自动实现，相当于去中心化的可自由流通、可分红、可交易的股权。而 BeeStore 一开始就将 Token 引入其中，用 Token 让所有用户都可以享受权益，并且依据 Token 参与社区自治。一个新兴的，高度自治的社区型去中心化应用商店正在我们面前拉开帷幕。

二、市场痛点

a) 开发者痛点

(1) 审核慢且不透明

传统的应用商店，APP 的上线都会经历严格的审查，一方面能保证 APP 的安全，但是也有很多不被审核通过的原因是因为触动了平台的利益，比如支付、热更新。苹果商店第一次 APP 上线审核的最快时间是 15 天，让开发者更加苦恼的是很多审核是不透明的，开发者根本不知道被拒绝的原因，一个 APP 因为商店的规则来来回回改多次是常见的事。比如近期很多数字货币交易所的 IOS 版 APP，以及有代币支付的 APP 都无法被苹果接受，只能通过企业包分发。

(2) 推荐位被广告占据

推荐位是一种公共资源，应该给用户看用户想看到的内容，但是现在大部分推荐位都被广告占据，大的广告主因为有实力，可以长期霸占广告位，小开发者的应用根本无法脱颖而出。

(3) 支付费率高

苹果和谷歌的支付费率都高达 30%，对于很多产品来说，扣除研发、买量成本，根本无法承受如此高的费率。而且双寡头还不允许接第三方支付，如果被发现，轻则下架，重则封开发者帐号。详见：本月 13 日，世界最大的流媒体音乐服务商 Spotify 向欧盟委员会提交了针对苹果公司的反垄断诉讼，指控后者在苹果 app 商店 (APP Store) 对 Spotify 抽成高达 30%，而旗下的流媒体音乐服务品牌 Apple Music 却没有

作者：华尔街头条

链接：<https://xueqiu.com/6091985450/126995321>

(4) 付款周期长

苹果和谷歌的付款一般都是一到两个月账期，还有可能被接受银行退回的可能。很多开发者都是初期要投入很多，自己的应收款项要1-2个月才能收到。再加上很多地方有黑卡欺诈，开发者付出了服务，实际却收不到款项。

(5) 开发者融资难

小开发者从开发到分发，以及后期为了购买流量都需要投入很多金钱和资源，而VC们往往需要看到数据或者有独特创意才会下注，因此很多优质的开发者因为创业初期缺乏资金而中断开发。

(6) 广告中介成本高和欺诈行为

目前的广告主要是通过代理商进行，中间会存在高中介成本和广告欺诈行为。很多无效用户不仅耗费了广告预算，而且没有带来真正的激活和用户。

b) 用户痛点

(1) 用户属于单纯的消费者

用户为APP贡献了时长，贡献了活跃度，贡献了营收，贡献了隐私，仅仅是为了享受部分服务，开发者和中心化应用商店攫取了大部分利益。甚至平台方不惜出卖用户隐私获益。这跟劳动者和资本家

的关系一样，劳动者贡献了劳动，收益的却是资本家。这种不公平的现象正在被纠正。

(2) 全球线上支付能力参差不齐

受制于各主权国家金融体系，线上支付水平不一。放眼全球市场，支付是经济全球化最大的阻碍，虽然有些国家和地区的信用卡、银行卡普及率很高，甚至中国的一线城市正在变成无现金社会（很多用户出门不带现金不带银行卡，主要用支付宝或微信完成线上和线下支付），但是在很多不稳定国家，银行并没有赢得人民的信任，用户手中现金无法实现数字化，无法进行线上支付。例如埃及只有 10% 的人口有银行账户，只有 4% 的埃及人有借记卡，2% 的埃及人有信用卡；巴西的消费者仍然倾向于依靠银行转账（35%），信用卡和银行卡（21%），短信扣费（16%）这样的方式来进行应用内购买。

(3) 消费能力没有被释放

受制于各国的经济水平和 GDP 增长，成熟市场用户才有经济实力享受线上购物、游戏、娱乐的乐趣，而在一些经济相对欠发达国家，用户只能忍受应用内广告。这也就形成了 IAP 付费的成熟市场（比如北美、日本、韩国、中国）和新兴市场（比如阿拉伯、非洲、巴西等）。这是一个不公平的世界，穷人不能像富人一样享受新技术带来的乐趣。

(4) 推荐位被中心力量控制

传统应用商店更像一个集权中心，掌握着 APP 生杀大权，推荐位是应用商店最稀缺的资源，平台推荐什么，用户才能接触到。但是推荐位会被内部人控制，作为利益交换的工具。

(5) 区块链领域应用的关键数据空白

目前数字货币领域，用户参与买币主要是看白皮书，但这只适用于数字货币发展的早期阶段，能够初步满足用户对项目大致了解的需求。但一旦市场逐渐成熟、数字货币交易需求激增，用户进行数字货币交易是需要看到项目币种所对应的应用的实际用户规模、营收等等更多更丰富的信息的，但是目前这个领域是空白的。

c) 投资者痛点

(1) 信息不透明，投资风险加大

目前,不管是一级市场还是二级市场的投资者都主要被各种官方的或小道消息所左右，成为大庄家收割的韭菜。信息的不透明导致投资风险大大增加。

(2) 项目好坏难以辨别

优质项目和空气项目混在一起，单凭白皮书根本无法判断出项目好坏、项目落地可能性以及团队实力和做事诚意，投资者只能靠浅显的判断甚至运气去选择项目投资。

(3) 社群管理欠缺

用户与开发者之间的社群关系过于松散和随意,用户对项目开展状况跟踪乏力,对项目方无法形成有效监管,只是成为项目方推广和收割的工具。

三、BeeStore 介绍

a) 产品功能和亮点：

1、蜂巢空间

蜂巢空间是在基于 BeeStore 原有生态创建的一个更为完善、更具价值的生态体系。

用户在蜂巢空间，可以通过挖矿、邀请创建 BeeCard、共振交易等方式获得 BeeStore 标准流通通证 BHT, 并通过用户共识，以实现 BHT 持续不断的价值提升。

蜂巢空间将全球 Beestore 用户凝聚在一起。

2、BeeCard：

BeeCard 是 BeeStore 蜂巢空间的共识矩阵内的唯一确权身份象征，突出表现在各种权益和收益上。BeeCard 是参与 BeeCard 竞价广告、BeeCard 裂变收益、额外挖矿收益、超级节点、轻节点的前提和必要条件。

BeeCard 是一种独特的交易地址，各个地址之间相互默契链接，形成一个不断扩张的裂变网络，将所有人的目标统一。

在 BeeStore 蜂巢空间的共识矩阵系统下，最先向 BeeStore 官方 BeeCard 源点激活地址支付 10000BHT 的 500 位用户，即为 BeeCard 源点；扫描他人矩阵码并向源点激活地址支付 10000 BHT 即可申请成为 BeeCard。

3、共识矩阵：

BeeStore 共识矩阵是基于 BeeCard 裂变推广形成。BeeCard 包含 3 层垂直裂变层, 每一层裂变人数不做任何限制。在这 3 个层级中, 每个 BeeCard 裂变者的直接和间接裂变推广收益均从其共识矩阵体系中获得。

4、 BeeCard 竞价广告系统

广告商参与竞价广告, 所有的收益将平分给超级节点。

5、 超级节点

在 BeeStore 蜂巢空间内申请锁仓 2000 万 BHT, 即可成为超级节点。超级节点锁仓期为三个月, 三个月后可随时申请解锁提现。超级节点将在每周结算后直接平分 10% 的矿池奖励、与其他所有的超级节点平分竞价广告收益。

6、 轻节点

在蜂巢空间中锁仓 200 万 BHT, 即可成为轻节点。轻节点锁仓期为一个月, 一个月后可随时申请解锁提现。在成为轻节点期间, 每周选出 20 个 Lucky BeeCard, 平分 5% 的挖矿奖励。

b) 区块链技术的必要性

考虑到效率和竞争, 在项目初期, 我们在应用商店的基本框架上先用中心化的架构来实现应用的上下架和下载等基本功能, 在基本功能完成之后, 我们会在以下五个方面采用区块链的技术和理念:

- (1) 为开发者提供开发框架和工具来帮助开发各种 DApp

以太坊支持多种开发语言这一点对 BeeStore 项目非常重要，因为这样应用程序开发者可以选择自己喜欢的语言，可以更加容易和高效地写去中心化应用。待 BeeStore 项目逐渐成熟之时，我们将逐步上架去中心化应用（内嵌智能合约），并且基于多个去中心化协议，开发简单统一的模块化工具，让开发者集成以快速区块链化。一个 DApp 是由智能合约和客户端代码构成的。智能合约就像加密的“箱子”，包含价值，只有当特定条件被满足时，它才能被打开。它封装了一些逻辑、规则、处理步骤或双方间的协议。当它们被发布在以太坊上时，网络会执行它们的分支。在一个 DApp 中，你的智能逻辑运行在区块链上，客户端代码运行在特殊浏览器 Mist 里面。作为一个开放的区块链应用平台，BeeStore 将为开发者提供一个开发框架来开发各种 DApp，并允许用户从 DApp 商店中选择不同的 DApp 下载到手机中。另外，DApp 还可以与其他 Web 应用或者去中心化技术相交互或者链接。例如，一个 DApp 可以使用去中心化的消息服务（例如 Whisper），或者去中心化的文件（例如 IPFS）。从 Web 应用的角度而言，例如谷歌这样的公司可能打算从一个去中心化的信誉服务中获取数据，或者 Bloomberg（彭博）的数据来源种子可能打算与一个金融 DApp 进行交互。

BeeStore 区块链应用商店内的应用程序将覆盖去中心化即时通讯应用、社交媒体应用、开发者工具应用、游戏应用、交易类应用等，包括 Kyber、Yours、Ethlend、Cryptokitties、Peepeth、Stealthy、Steemit、Openbazaar 等。去中心化应用程序开发人员可以向平台

提交自己的产品，经过社群审核之后即可上架。目前，一些应用程序使用的去中心化网络包括以太坊、比特币现金、Steem、IPFS、Matrix、Bittorent 等等。

(2) “下载即挖矿”的工作量证明

工作量证明 (PoW) 是以太坊网络目前所选择的共识机制，BeeStore 将参照以太坊核心，采用”下载软件即挖矿“的发行机制，使交易用户可以真正持有代表平台价值的 BeeStore Token (BHT)。借助于智能合约功能，系统把用户使用个人账号在 BeeStore 应用商店下载软件的行为认定为挖矿行为，人人都可以作为网络中的一个节点，参与到挖矿中来，从消费者转变成权益的受益者。当然，为了避免系统受到恶意刷榜，BeeStore 将按照计数的规则，商店与个人账户绑定，一个独立用户和一个独立设备绑定，视为唯一的独立用户，下载一个 APP 即视为一次挖矿，重复下载不计数。鉴于一个节点的权重基于这个节点表现出来的解决问题的能力，BeeStore 系统使用 BHT 代币来奖励这样的节点（矿工用户），而且随着 BeeStore 项目的成长，会有越来越多的用户参与其中，也解决了挖矿中心化的问题。

“下载即挖矿”的设计意图是天然公平的。每个独立的个体用户使用他们的手机在 BeeStore 应用商店下载软件来挖矿，创造出一个没有单点控制的去中心化网络和一个分布式的机制，在全球范围内容发放 BHT 代币。通过以上机制，将平台和利益相关者紧紧绑定在一起，人人是股东，人人有意愿参与社群治理，推动社区健康发展，这是传

统应用商店无法做到的。它将可能是像将智能合约放到区块链一样的巨大进步。

(3) 基于以太坊核心，优化社群治理

像大多数软件平台一样，以太坊核心的外围是一个由合作者、技术交互扩展、应用和辅助服务组成的丰富的生态系统，它增强了以太坊核心。基于此，BeeStore 社群生态采用社区自治模式，建立一个分散的、自给自足的社区。社群生态系统将用户行为分为两类：一类是用户的日常行为，包括下载软件、分享推荐 APP、邀请好友等，另一类是用户对社群的治理行为，包括审核 APP、拉来广告主、投票选举、项目推广等。用户的日常行为都会得到区块链奖励的 BHT 代币。此外，根据用户对社群治理的贡献度大小，发放对应价值的 BHT 奖励。所有这些都会写进代码，用智能合约自动实现。通过代币奖励机制，来提高社群成员的积极性、贡献度，增强社群凝聚力。

社群日常事务会通过 BHT (token) 进行投票和交流，比如 DApp 的上下架审核、基金会盈利分配、轮值主席选举等。并且，我们计划最终将用户评级纳入到整个生态系统，并作为重点建设，建立起用户与开发者之间的纽带，希望将去中心化应用程序开发民主化，那些提供良好用户体验的开发人员将会获得一定的额外奖励，互相推进整个生态系统的繁荣、共生。

(4) “区块链+智能合约”提供安全保障

在区块链和智能合约的世界中，“代码即法律”，无论怎么编写，它都会被执行。智能合约具备三个要素优势：自治、自足和去中心化。

自治表示合约一旦启动就会自动运行，而不需要它的发起者进行任何的干预。其次，智能合约能够自足以获取资源，也就是说，通过提供服务或者发行资产来获取资金，当需要时也会使用这些资金。最后，智能合约是去中心化的，这也就是说它们并不依赖单个中心化的服务器，而是分布式的，通过网络节点来自动运行，分布式存储提供安全保障。

因此，在区块链的环境下，一个合约将更加广泛的指令嵌入区块链中，更形象地说法是，可以把它看成由代码编写的且能自动运行的自动售卖机。建立信任的成本可以接近于零，信任不依赖于该组织，而是依托底层代码的功能、安全性和可审计性及无数在维护区块链安全性的人所构成的大规模协作行动。最小化信任能够让事情变得更加便捷且安全。你不需要将你的信息托付给他人，这里面根本就没有一个中心化的数据库可以被入侵和导致资料的泄露。这里面只有点对点的独立的“假名”交易。

c) 核心优势

1. BeeStore 团队主要核心成员都是身经百战的连续创业者，在产品研发、用户获取、社区运营、人工智能、大数据、区块链等领域都有卓越建树。项目创始人曾是创新工场旗下应用汇的创始人，有着丰富的应用商店从业经验和独到的市场眼光。

2. 现成的产品、技术以及海外运营团队，做全球化产品非常熟练。

3. 技术大牛担任首席技术官，精通区块链和计算机，有助于项目的开发。

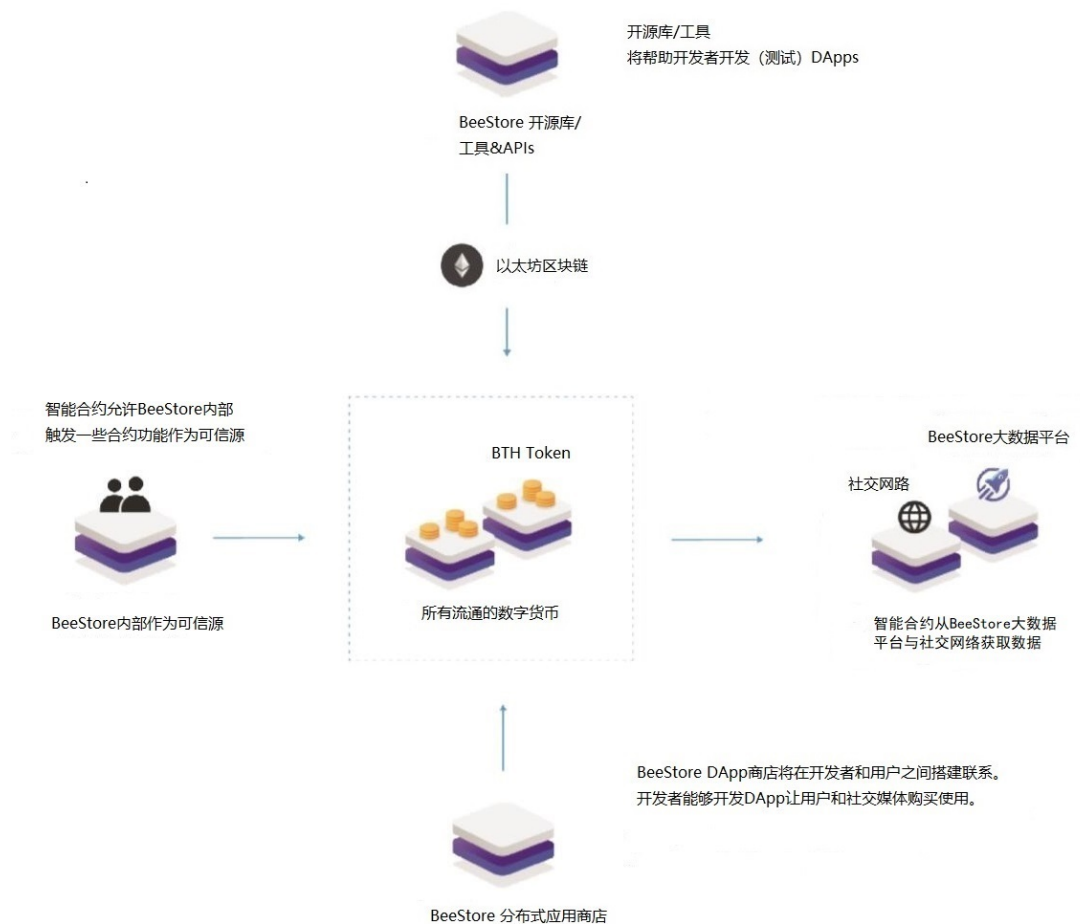
4. Token 系统架构师/区块链高级工程师，专门研究 Token 系统及 BeeStore 商店中 token 的互换、价值变化，可以有力帮助其落地。

5. 优质市场运营团队，负责社群经营。

6. 产品研发团队积极研究如何让更多的开发者可以做出更适合潮流的应用，减少产品同质化、质量低下的问题，优化用户体验，促进市场可持续发展。

d) 技术实现

发展架构 & DApp Store



BeeStore, 是在开发者和用户之间搭建的分布式应用商店, 为全球开发者提供了强大的开发者框架、数据库、软件开发工具包等, 包括软件开发者套件 (SDK)、应用程序接口 (API) 等, 便于开发者开发各种应用; 提供了一个协议, 用于创建类似整个生态系统的分布式应用程序, 并允许开发人员轻松构建可与用户消费者、服务商、公司等品牌直接互动的各种分布式应用 (内嵌智能合约), 发布到

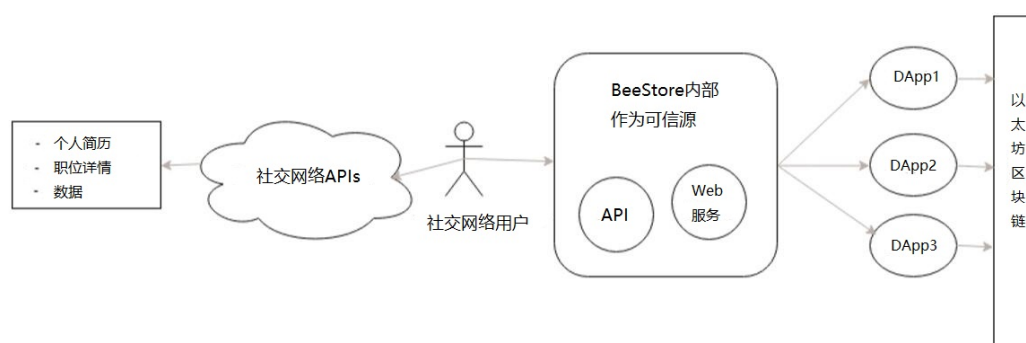
BeeStore 商店，让应用轻松上链；推出了流通数字货币 BHT，作为所有的生态系统工具和应用程序将要使用的主要支付货币；精准的关系定制化推荐机制，将应用个性化分发给全球用户，以供用户选择，解决了流量和转化率问题；帮助开发者推广和营销产品，帮助用户进行选择，通过排行榜、搜索等方式协助用户快捷地找到目标应用程序，帮助推广收取分成，前提是产品上线审核通过后才能在平台上进行交易。开发者开发的应用可以单独使用，也可以在流量证明后跟任何应用组合使用，用户不需要多重注册，在每一个应用里的所有收入，都可以按照智能合约里的比例约定，公正公开透明地分给开发者和其他人员。中心化的应用商店的重负，将不复存在。

例如，上述 DApp 的过程将会是这样的：

1. 开发者登陆 Web 应用程序或使用 API 创建 DApp 配置文件。
2. BeeStore 内部向 DApp 分配地址。开发者在智能合约功能中使用这个地址以允许内部触发功能。
3. 开发人员在区块链上部署 DApp。
4. 在 DApp 关于我们的服务的配置文件中，开发人员可以配置设置（何时以及如何触发智能合约功能）。
5. 社交媒体用户将会使用我们的服务使用例如微信 API 注册他们的应用账户，并与 DApp 进行通信。
6. BeeStore 内部将使用 API 获取配置文件中的私有数据并触发智能合约功能。

无论你下载 BeeStore 使用以太坊去中心化应用，还是登陆自己的 BeeStore ID 授予对加密数据存储中心去中心化应用程序的访问权限，所有这些去中心化应用程序的固有功能，就是允许你获得数据的真正所有权。去中心化应用程序将开发人员和用户直接联系起来，没有中间人托管软件或管理用户数据。我们认为，推动日常用户使用去中心化应用程序非常中心——这也是为什么我们要在区块链生态系统内推出第一个通用去中心化应用商店的原因。

当然，开发人员还可以使用我们的 APIs 来和他们自己的工具集成。例如，DApp 可以有自己的钱包，并使用我们的 API 来落实上述解决方案。



e) 产品路径

(1) BeeStore 产品原型

尽管 BeeStore 系统背后的逻辑错综复杂, 用户界面必须是简洁的、友好的, 因为它是直接面向广大用户的。正如我们上面所讨论的, 每个用户都可以从 BeeStore 商店选择不同的 DApp 并下载到手机上, 如下面的图表所示。



(2) BeeStore 相关产品

- 核心产品：区块链应用商店
- 附属产品：BeeStore 钱包/快讯/社区/评级
- 衍生产品：基于 APP 数据信任模型的场外交易平台

f) 推广模式

BeeStore 定位为以目前下软件难的市场痛点为切入口，旨在帮助用户从传统互联网摆渡到区块链世界。BeeStore 项目将通过 BeeStore 平台自身建立一整套的营销推广模式体系。

(1) 共识矩阵推广系统：

每个 BeeCard(包括源点 BeeCard)的裂变奖励可以从他们的共识矩阵体系中获得，最多可达到 3 个垂直层级，横向将不做限制。在这 3 个层级中，直接和间接的裂变推广都可以获得奖励。具体见 BeeCard 和共识矩阵部分。

(2) 下载即挖矿的激励模式

下载即挖矿，与传统商店下载软件还是付费绝然不同，用户下载软件不仅不付费，还能获得收益，这将激励用户尝试各种新鲜的 APP，从而增加了平台的繁荣，这将吸引更多优质的开发者进来，并且会形成良性口碑。平台还会根据实际情况增加更多挖矿内容，但是在收益上，BeeCard 用户会比普通用户得到 2 倍甚至更多的挖矿收益。

(3) 去中心化的治理参与结构

去中心化的治理结构，Token 化的激励形式，可以吸引更多的有资源、有能量的营销和治理团队进来，参与商店的营销和治理工作。

(4) 社群和线下会议配合的立体营销

目前区块链用户主要集中在线上社群和线下会议，BeeStore 一方面采用高维的营销推广来占领用户的心智，还通过步步扎营的推广

手段接触用户，为用户提供贴心的服务。BeeStore 团队做过大型的各种会议推广和销售经验。

(5) 与开发者共享社群流量的合作模式

商店是内容分发的中枢，开发者和平台之间，开发者和开发者之间都存在合作的可能性。我们将和优质的开发者相互共享社群和用户。

g) 盈利模式

总体来说，BeeStore 应用商店是一个盈利能力非常强的区块链应用平台，其中最主要的盈利来源是广告和代币支付通道费。

(1) 广告

- BeeStore 商店自身的优质展示位会根据 APP 的评级收费
- 广告撮合系统，将从广告主购买广告服务的交易中收取一定的数据交易中间费；

(2) 代币支付通道费

集成的代币支付系统，为开发者提供了便捷的内购支付渠道。中间的结算平台会收一定的通道费。

h) 扩展空间

1. 汇集了优质开发者和投资者（也是用户），所以具备切入交易所的可能。但是这并不能承诺我们未来会切入交易所领域。

2. 可以进行流量分发, 具备成为超级入口的可能, 比如游戏联运、广告平台等。在证明“顶级流量”的分发能力之后, 我们可以整合更多的内容, 比如视频内容分发等。

四、BeeCard 和共识矩阵

a) BeeCard

BeeCard 是 BeeStore 共识矩阵内唯一确权身份象征, 突出表现在各种权益和收益上。如 BeeCard 竞价广告、更多裂变奖励、额外挖矿激励、共振额度等。

BeeCard 是一种独特的交易地址, 各个地址之间相互默契链接, 形成一个不断扩张的裂变网络, 将所有人的目标统一。

BeeCard 创建方式有两种:

方式一: BeeCard 源点

用户申请成为 BeeCard 源点, 需创建并维护至少一个 100 人以上的 BeeStore 活跃微信社群, 并向 BeeStore 官方提交申请, BeeCard 源点需向群内成员裂变推广 BeeCard。开启 BeeCard 源点后, 可获得更多特权和收益。

方式二: 通过其他 BeeCard 邀请建立 BeeCard

扫描他人矩阵码确认绑定关系, 并向 BeeStore 官方源点激活地址支付 10000 BHT 即可申请成为 BeeCard。BeeCard 裂变推广者将在绑定关系确认完后, 收到对应等级的奖励。

b) 共识矩阵

BeeStore 共识矩阵基于 BeeCard 裂变成形，BeeCard 包含 3 层垂直裂变层，每一层裂变人数不做任何限制。在这 3 个层级中，每个 BeeCard 裂变推广者的直接和间接裂变推广收益均从其共识矩阵体系中获得。

创建 BeeCard 消耗的 10000BHT，除去裂变者的奖励，其余将会流入销毁池定期销毁，以保证 BHT 的持续升值。

	BeeCard 源点	BeeCard
直接裂变奖励	6500	4000
间接裂变奖励	2500	1500

举例：

- 如果 A 是 BeeCard 源点, A 邀请 B, B 会向官方打 10000 个 BHT, 6500 是 A 的, 3500 进入销毁池
- B 邀请 C, C 会向官方打 10000 个 BHT, 其中 4000 个 BHT 会分给 B、2500 个会分给 A, 余下的 3500 进入销毁池
- C 邀请 D, D 会向官方打 10000 个 BHT, 其中 4000 个 BHT 会分给 C、1500 个会分给 B, 余下的 4500 进入销毁池

邀请排行榜奖励：BeeCard 裂变采取积分制，每周一 00:00:00 开始记分，每周日 23:59:59 结束本周积分统计。直推一个记 10 分，间推一个记 4 分，每周积分最高的 10 名裂变者按比例瓜分每周共振总 ETH 的 10%。

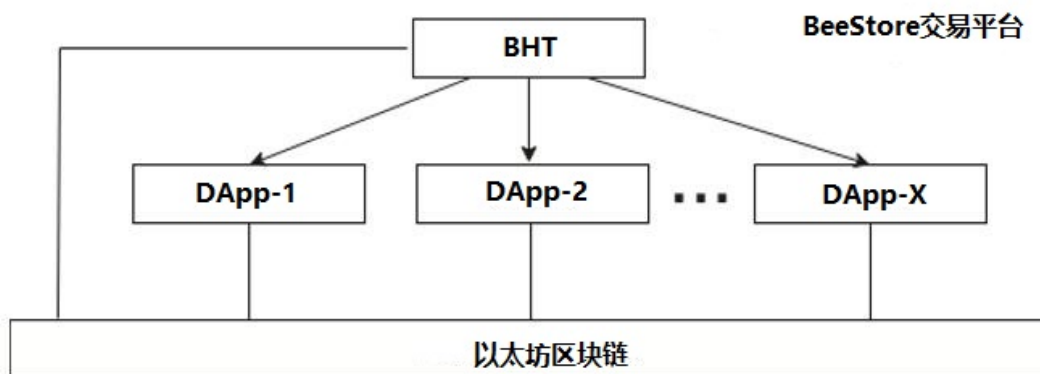
	每周 BeeCard 裂变积分
直接裂变	10
间接裂变	4

为了更好地平衡 BeeCard 金融系统，用户在裂变 BeeCard 过程中所获得的 BHT 将被锁定 7 天，7 天后可以提取至个人钱包。

五、代币 BHT 以及共振网络

a) 平台标准通证 BHT

BeeStore 发行的标准流通通证简称 BHT，发行总量 100 亿枚，永不增发。BHT 作为主要交换媒介在 BeeStore 生态内交易使用。



b) BHT 的分配比例

团队 基石 私募 共振激励 品牌 商务合作 挖矿激励

20%	5%	12%	22.5%	5%	15.5%	20%
-----	----	-----	-------	----	-------	-----

17%的 BHT 已按恰当方式向传统实力机构募资，募得资金完全用于产品模块研发、应用生态布局、项目整体运维。该部分 BHT 至上交易所开始锁仓 4 个月，4 个月后每月释放 8.33%。

团队 20%BHT，上交易所开始 4 个月锁仓，之后每月释放 2.77%

c) 共振网络

(1) 共振 V 池

1、BHT 锚定 ETH 进行共振，共振 V 池呈倒三角形，共振 V 池中 BHT 的数量决定兑换比例的层数，以及当前兑换比例。

2、共振 V 池中每一层的基准兑换容量为 40ETH，这是基于共振 V 池的动枋比率与 BHT 进行单向兑换的上限。相应每层 BHT 的供应量是

兑换比例的 40 倍。

3、在初始共振层中，1ETH 可共振交易获得 73000BHT，即共振比例为 1: 73000。每共振完一层，下层 BHT 产量将衰减上一层的 5% 左右

(2) 共振交易规则

1.创建或导入 ETH 钱包，通过使用共振池交易功能，发起 ETH 单向兑换 BHT 的共振交易

2.发起交易后，兑换的 BHT 将直接打入发起交易的钱包中

3.每周直接裂变 BeeCard 一次可获得 0.5ETH 共振额度，每周间接裂变 BeeCard 一次可获得 0.2ETH 额度，共振额度将于每周日 23:59:59 清零，不计入下周共振交易额度。

4.非 BeeCard 用户不再具备共振交易权限。

六、挖矿奖励

相比 1.0，我们将启用更加有激励性的挖矿机制，原有的挖矿机制全部停止。

挖矿奖励 20 亿，起始第一周将产出 300 万 BHT，每周将衰减 2249BHT 的产出, 预计 25 年挖完, 最后一次一周将产出 67484BHT。

挖矿奖励将两部分，85%作为日常挖矿任务奖励，10%将作为超级节点奖励，5%作为轻节点奖励

为纪念 Beestore 于 2018 年 4 月 25 日正式上线,每周积分达到 425 的用户将可以按比例平分本周的日常挖矿奖励

挖矿奖励将采取计分制,用户将根据其在 Beestore 中的动作获取挖矿积分,包括下载应用,dApp 消费,阅读新闻,查看广告等动作。在一周结束后将根据用户所获得的积分占全体用户所获得的积分的总量中的占比,瓜分本期矿池中的奖励

在挖矿奖励积分上,BeeCard 的预计收益是普通用户的 2 倍,具体体现如下

挖矿内容	BeeCARD 用户			普通用户		
	积分	上限	可得积分	积分/次	上限	可得积分
安装矿池	45/次	1次/天	45	45/次	1次/天	45
评论应用	8/次	1次/天	8	8/次	1次/天	8
分享应用	4/次	1次/天	8	4/次	1次/天	8
阅读头条	2.5/次	2次/天	5	2.5/次	2次/天	5
分享快报	4/次	1次/天	4	4/次	1次/天	4
上线奖励	100/次	1次/天	100			
每天获得积分			170 积分			70 积分
总计						

注意: BeeCard 源点的上线奖励为 150 积分,预计每周挖矿收益收益是 BeeCard 的 1.29 倍,普通用户 3.1 倍!(以上任务内容仅供参考,后续可能会随产品和市场策略进行调整)

七、轻节点和超级节点

a) 轻节点

在蜂巢空间中锁仓 10 万 BHT，即可成为轻节点。轻节点每个锁仓期为一个月，一个月后自动解锁，锁仓期将有年化 12% 的固定收益，在解锁后会与本金返还至用户钱包。在成为轻节点期间，每周选出 20 个 Lucky BeeCard，平分 5% 的挖矿奖励。

b) 超级节点

在 BeeStore 蜂巢空间内申请锁仓 2000 万 BHT，即可成为超级节点。超级节点锁仓期为三个月，三个月后可随时申请解锁提现。超级节点将在每周结算后直接平分 10% 的矿池奖励、与其他所有的超级节点平分竞价广告收益。

挖矿奖励与节点计划目前公布的内容为暂定计划，将根据前期蜂巢空间运营状态做出调整，新版挖矿系统上线时，我们将更新白皮书内容，敬请关注！

八、项目优势

- 全球最落地的区块链项目，已经稳定运行一年，支付月流水折合人民币超过 1000 万人民币，近 100 万注册用户，300 万次的下载，收录最全的 APP 和 Dapp 平台，全球全网第一的 APP 分发平台。
- 基于区块链技术的应用项目百花齐放，在应用商店行业领域，应用 token 化已成为一种潮流趋势为社会所需要，APP 都在区块链化，而未来都会在 BeeStore 分发，BeeStore 有望成为继交易所之后另外一个独角兽。
- BeeStore 产品已经落地，解决用户痛点，市场口碑非常好，项目团队实力雄厚，技术过硬，资源丰富，全球产品运营和推广经验娴熟。

九、投资风险及对策

a) BeeStore 的法律结构

BeeStore 法律主体位于新加坡，此主体会负责开发、推广和运营 BeeStore 区块链商店项目，并承担相关的责任。

BeeStore 基金会将严格按照所在地的法律法规，以恰当方式面向特定人群进行私募，并给予数字货币 BHT。出于由法律限制的国家公民或群体限制，数字货币 BHT 将不在某些国家地区进行公开众筹或公开募集等行为。数字货币 BHT 作为一种具有实际用途的虚拟商品和代币使用，不是证券，也不是投机性的投资工具。

BeeStore 基金会在数字货币 BHT 销售中所获得的收入，将由基金会主要用于技术开发、市场营销、社区建设、财务审计、商务合作、社区激励等用途。

BeeStore 应用商店依然很有可能会在全世界不同国家受到主管机构的质询和监管。为了满足和遵守当地的法律法规，BeeStore 可能会在有些区域无法提供正常的服务。

b) 风险提示

除本白皮书所明确载明的之外，BeeStore 项目团队

(BeeStore.io) 不对 BeeStore 应用商店或代币 BHT 作任何陈述或保证（尤其是对其适销性和特定功能）。任何人或团体参与 BHT 的售卖计划及购买行为均基于其自身对 BeeStore 和 BHT 的相关知识、法律法规以及本计划书的信息。在无损于前述内容的普适性的前提

下，所有参与者将在 BeeStore 项目启动之后按现状接受代币 BHT，无论其技术规格、参数、性能或功能等。

投资有风险，加密数字资产尚属新兴事物，请各位投资人谨慎行事并自负盈亏。购买代币前，建议每位参与者仔细阅读本白皮书中陈述的全部信息和风险，特别是下列风险信息：

(1)对计算机基础设施的依赖

由于以太坊区块链(或其他任何区块链)对于软件程序功能、计算机设备和因特网的依赖，BeeStore 无法保证系统的不规律运转不会对平台运行造成不良影响，即使技术团队会采取所有确保安全的合理措施，但是基础设施可能容易受到电脑病毒侵害、物理损坏和黑客破译，或对于系统工具的其他类似破坏行为。计算机病毒、黑客侵入和第三方造成的其他类似破坏行为，都可能导致平台运行终端延迟或暂停。

(2)智能合约的局限性

智能合约技术仍有广阔的发展上升空间，其使用同时带有一定的测试性质。这可能存在严重的操作、技术、法律、声誉和财务风险。相应地，即使第三方进行的独立审计能提高安全性、可靠性和准确性，但此类审计不能作为任何担保，包括 BeeStore 智能合约符合其目标用途的任何间接或直接担保，或它不含有缺陷、弱点或其他可能导致技术难题或完全丢失 BHT 代币的问题。

(3)法律风险

区块链技术，包括但不限于，发行代币，可能成为某些司法管辖区的新概念，从而使其适用于一些现有法律和法令，或推行新法律和法令，对基于区块链的应用进行监管。此类法律和法令可能与现有保障 BHT 代币工作的智能合约产生冲突。

(4)销售税和其他税收

根据所在国家法律，代币持有者和应用开发者可能强制缴纳销售税（销售时缴纳）和其他本文件规定交易相关的税收。此时，代币持有者和应用开发者对遵守居住国税法和其他法令承担全部责任。

(5)不可抗力

BeeStore 商店经营可能由于不可抗力影响而中断、暂停或延迟。本白皮书中不可抗力指的是，紧急性质的事件和情况，BeeStore 团队无法预见的，包括自然灾害、战争、武装冲突、群体动乱、生产纠纷、传染病、集体辞职、罢工等导致生产率降低、长期断电或电力中断或通讯中断、市政行为、地区/州和联邦政府，以及其他不受 BeeStore 团队控制的情形。

(6)BHT 代币价格

买进 BHT 代币价格可能由于各种原因发生剧烈变化。BeeStore 项目团队无法担保具体时间段内 BHT 代币的确定价格。BeeStore 项目团队对 BHT 代币价格的任何变化不承担任何责任。与上述内容相关的假设，其他姑且不谈，至少包括对未来经济的观点、竞争和市场因素、商业方案，其中大部分都不受

BeeStore 项目团队的控制，因此很难进行准确的预测。与此同时，BeeStore 项目团队认为预测假设是合理的，其中任何一条在未来都可能是不正确的。因此，BeeStore 项目团队无法以任何形式担保本白皮书中的预测陈述是完全准确的。鉴于本文件中预测固有相当大的不确定性，加入此类信息不能作为 BeeStore 基金会的担保，或其他任何法人对于 BeeStore 项目计划和目的会成功实施的担保。

BeeStore 团队预设了以下三类在项目开展过程中可能会遇到的风险，并前瞻性地设想了相应对策，但仅作为参考，不做任何形式的担保：

1.政府及政策问题：当地政府对加密货币的态度将直接决定项目是否合法合规。我们把运营团队分散在各个节点，审核政策由各个节点根据当地政策灵活掌握，使项目得到更广阔、更顺畅的发展应用。

2.苹果和谷歌商店放开数字领域审查：由于苹果和谷歌是靠支付来进行生态控制的，若两家都放宽数字货币支付，对两者的营收会有巨大影响，再加上各国政府不断给两个巨头施加监管压力。对策：利用政策空档期，快速建立区块链的分发优势，打通交易，与开发者深度绑定。

3. 未来，小程序会是独立于谷歌和苹果 APP 之外的新形态，因此 BeeStore 在积累到一定流量规模和品牌高度后，应该搭建自有的小程序商店，以实现跨平台分发。