

**Pixiu**

貔貅幣

白皮书



Version: 20170908

## 摘要概述

### 1. 一个成功的投资需要具备的两个要素

#### 1.1 1%运气

#### 1.2 99%的努力在一个容易成功的商业模式

### 2. Pixiu 的解决方案:

#### 1.1 Pixiu 帮你运气多 1%

#### 1.2 Pixiu 社群市集: 成果跟努力成正比的商业模式

### 3. 产品架构及产品开发时程

#### 3.1 智能合约与流程

#### 3.2 预期的产品架构

#### 3.3 产品开发路线图

### 4. 市场机遇和商业模式

#### 4.1 市场机遇

#### 4.2 商业模式

### 5. 市场营销与战略

#### 5.1 文创营销

#### 5.2 网络市集效应

### 6 团队

#### 6.1 Pixiu 项目团队

### 7 众筹细节

#### 7.1 Pixiu 众筹兑换比例

#### 7.2 Pixiu 代币

#### 7.3 预算

# 摘要概述

想要投资赚大钱，总是差那么一点点好运气？99%的努力，也必须补足那1%的运气，我们建议每个以太坊投资人都应该在账户里拥有一些 Pixiu 币，好运永远不嫌多，您可以买更多 Pixiu 币获得更多好财运。

更棒的是，Pixiu 币也能实际应用到生活上。Pixiu 计划将透过 ICO 募资创建社群化市集及支付工具，你可以想象就象以太坊版的 Ebay 跟 Paypal 结合，整合广告、购物、社群于一身，多元化获利商业模式，帮助放大 Pixiu 币用量，提升货币价值。

## 1.成功的投资需要具备的两个要素

### 1.1 财运 1%

已经太多成功人士说过，成功来自 99%的努力及 1%的运气。

### 1.2 可预测的投资项目加上 99%的努力

可预测的投资项目，通常包含明确的商业获利模式。

## 2.Pixiu 的解决方案

### 2.1 貔貅币：帮你招财开运多 1%

Pixiu token 以貔貅为名，是第一个基于太坊的最古老开运币，为你招财开运避邪。

**Q:貔貅是什么，为何说貔貅可以为人们招财开运?**

貔貅是古时瑞兽，中国古代风水学者认为貔貅是转祸为祥的吉瑞之兽。从古至今，上至帝王、下至百姓都极度注重收藏和佩戴貔貅，传说貔貅除了招财聚宝、辟邪祛灾的功效之外，还有镇宅、化太岁、促姻缘等作用。

Q:貔貅多受欢迎喜爱？

直到今天，人们是否愿意付费摆设貔貅招财开运？

最简单的方式就是查看中国及美国最大的拍卖网站 taobao 及 ebay，成千上万种貔貅商品们即可了解

<https://s.taobao.com/search?q=pixiu> (超过 1500 相关商品)

[https://www.ebay.com/sch/i.html?\\_nkw=pixiu](https://www.ebay.com/sch/i.html?_nkw=pixiu) (超过 5000 相关商品)

<https://www.aliexpress.com/wholesale?SearchText=pixiu> (超过 1500 相关商品)

有需求就有市场，如果貔貅不受欢迎，市场上不会有这么多貔貅商品，我们相信貔貅商品受欢迎，数码貔貅币一样也会受欢迎

以下为貔貅商品范例图:



Q:为何要选貔貅币? 除了获利，还能增加 1%的招财运气!

参加 ICO，就是为了希望招财，增加财富？虽然 ICO 项目众多，但是目前都是只能做到看得到的物质界的项目，貔貅币除了有实际的项目，最重要的还是第一个有提供招财功能的开运币，99%的努力，还需要 1%的运气，在中国所有生意人都知道摆设貔貅象为自己的生意带来好运气。

数码时代，当然拥有数码的貔貅币，就是一个可以替自己带来数码好运的最佳选择。

**Q:为何没有实体偶像的数码貔貅币仍有开运能量?**

1. 继承:文字符号本身就具有能量，就象符咒或希望神明保佑时，我们会使用文字来引用语言符号开启正向能量，是以貔貅币为名即可继承貔貅之力。
2. 加持: ICO 用户加持愿力，透过貔貅币 ICO，执行貔貅币计划推广，受持众用户开运增值的招财愿力，是以用户越多，招财开运愿力越强。

**Q:只有貔貅币才能招财开运升值? 貔貅币独一无二的进入门坎是?**

时间是貔貅币最大的也是无法突破的门坎，时光一去不复返，越古老的开运对象，效果最好，身为第一个貔貅币，也等同是最古老的加密货币，不管后来出现的任何开运币能量都很难超越最古老 aka 最强大的貔貅开运币。

**Q:貔貅币计划宗旨为何?**

透过貔貅币支付智能合约及社群化市集，帮助商家适应以太坊经济，同时最大化貔貅币价值。

- 最大化增加貔貅币商家及用户数
- 最大化使用貔貅币支付的电子商务订单交易量
- 最大化提升貔貅币的币价

## 2.2 Pixiu 社群市集: 多元获利模式

貔貅币计划除了透过 ICO 及寻找貔貅的爱好者收藏貔貅币外，更重要的是将会使用 ICO 资金，创建一个 Pixiu 社群市集包含开放 Pixiu 智能合约支付协议，结合市集、广告、支付、社群分享、会员评价等系统，让貔貅币可以实际应用到电子商务及支付，成为一个不断成长的物流网生态圈。

### 2.2.1 Pixiu 智能合约支付协议(简称 Pixiu Pay)

现今以太坊货币支付后，需要透过人工确认款项后才能完成交易，透过貔貅币计划智能合约，让商家可以透过自家购物车应用软件，在申请貔貅币商家代号，可以按照协议规则，发行虚拟账号，自动化收取貔貅币完成入账，降低人工成本。

无手续费，降低商家成本，基于以太坊交易，两分钟快速支付，:提供基于以太坊智能合约的自动化支付网闸协议，可应用于商家购物车，提供貔貅币自动化支付，无商家手续费，仅收取设定费。

**Pixiu Pay 获利商业模式: 收取设定费**

## 2.2.2 Pixiu 社群市集 (简称 Pixiu Social Market)

并非每个商家皆有购物车应用软件，这也是市集存在的价值，可以透过提供既有的平台，降低商家的电子商务进入门槛，帮助更多商品流通。Pixiu Social Market 除了提供类似 Amzon 的市集功能外，也会提供类似 Yelp 的评价系统，更重要的是也会有类似 Facebook 的社群分享推荐功能，将会帮助平台快速成长。

### 貔貅社群化市集平台: 提供基于貔貅支付的市集平台

- 分类广告系统:  
会员、商品、商家、广告。增加貔貅币用户，透过市集效应，可望增加貔貅币用户。
- 评价系统:  
利用貔貅支付去中心化交易结果，让买卖双方可以在市集上留下评价，建立商誉。
- 社群分享推荐:  
提供分享、交友等功能，市集用户可邀请、分享在平台上的任何活动。朋友的推荐比评价更有力
- 社团系统:  
类似 facebook 社团

### Pixiu Social Market 多元化收入来源，将包括且不限于

- 广告费
- 会员费
- 支付设定费
- 购物手续费
- 虚拟宝物

## 3. 产品架构及产品开发时程

### 3.1 Pixiu Pay 智能合约与流程

智能合约能够帮助 Pixiu Pay 在各参与方之间实现一种支付解决方案与一种去中心化诚信与信誉系统通过区块链进行完美结合。智能合约详细的结构和功能都将在未来开发过程中决定。

Pixiu Pay 主要将允许商家申请代号后，按照规则，为订单或用户发行购物车与订单系统可辨识的虚拟账号，方便消费者支付与商家自动入账。

#### Pixiu Pay 虚拟账号说明

- 对商家(收款人)而言  
虚拟账号为管理其客户之标识符，由商家管理配发予消费者。
- 2.对消费者(缴款人)而言  
虚拟账号乃由商家告知的一组 20 码缴款代号，凭以缴款。
- 3.对以太坊而言  
以太坊将虚拟账号及对应之缴款金额揭露于公开交易分布式记账本，以利商家对帐，进而开发销账系统。  
凡收款成本高、常需大量收款者，皆可应用之

#### Pixiu Pay: 虚拟账号网闸协定好处

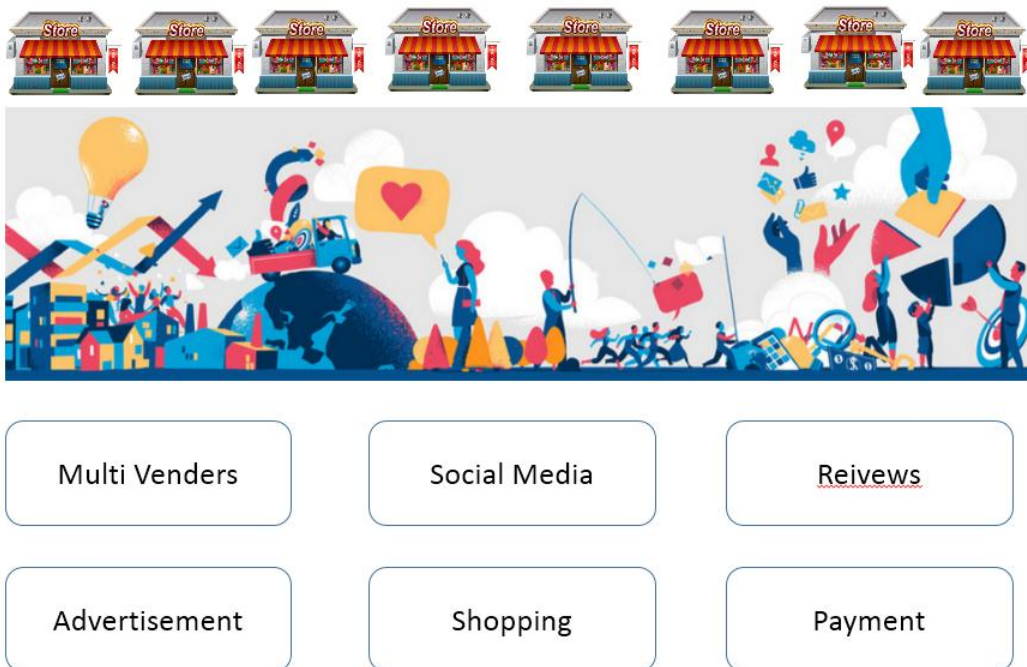
- 迅速确认帐款与订单之关系
- 缴款人可利用各种管道缴款
- 自动化对帐与销账
- 实时得知缴款讯息

### 3.2 预期的产品架构

#### Pixiu Pay: pay gate based by Smart Contract



#### Pixiu Social Marketplace



### 3.3 产品开发路线图

产品开发时间会基于我们收到的用户回馈进行更改

2017 年 8 月: 貔貅支付智能合约 自行出资

目标: 创建貔貅币及智能合约虚拟账号功能, 透过以太币钱包及可执行合约, 申请商家代号, 创建虚拟账号可透过购物车自动化收取貔貅币支付订单。

时间:



#### 2017 年 9 月至 11 月: ICO 发行募资

目标: 透过 ICO 募集继续执行貔貅币之资金, 最低目标 150 万美金。

#### 2017 年 12 月至 2018 年 03 月: 貔貅支付专用网站及提供购物车整合插件下载

#### 2017 年 12 月至 2018 年 06 月: 建立貔貅市集

目标: 建立貔貅市集平台, 接受会员注册、商家上架商品、广告系统

#### 2018 年 06 月至 2018 年 09 月: 建立貔貅评价系统, 整合貔貅支付纪录

目标:透过貔貅市集商家的支付记录, 允许买卖双方可以就交易纪录作出评价, 提供全球参考

#### 2018 年 10 月至 2018 年 12 月:建立社群化及社团功能

目标:提供社群化分享及社团等功能, 让市集凝聚力、营销力及转换率提升

#### 2019 年后: 放大大使用貔貅币支付的订单金额 10 倍以上

致力改善及推广貔貅币计划产品, 也就是支付及市集。并不排除投资、并购高获利的市集商家, 建立 O2O 通路, 如发行信用卡及拥有专有交易所

## 4. 市场机遇和商业模式

### 4.1 市场机遇

电子商务爆发性成长以及以太坊资金充沛, 以太坊资金庞大, 但大多数电子商务商家仍不确定如何接受以太坊资金交易, 以及如何开发以以太坊资金交易的订单。如果商家可以接受以太坊货币, 相信不但商家的营业额可以提升, 相对的为订单支付金额提高后, 也会带动以太坊货币价值上升, 创造好的循环。貔貅币计划, 将会推广两种商品服务, 帮助商家适应以太坊经济, 创造商家及貔貅币用户双赢局面。

## 4.2 商业模式

透过提供商家貔貅币支付及市集产品，收取设定、广告及手续费  
貔貅币计划如何增加持有用户数，以利增强开运愿力及实际貔貅币增值？

1. 古老力量号召: 以貔貅为名，古老中国的招财开运法宝，相信认识貔貅且想要招财开运功用的人们都有兴趣拥有，尤其是身为 ICO 最大投资群众的华人用户。
2. 借力使力，最大化使用量，提升币值
  - A. 借力:Pixiu Pay: 协助既有网站接受 pixiu 付款
  - B. 使力:Pixiu Marketplace: 开发 pixiu 新使用者

**总结: 貔貅币 ICO 给你三个好: 好财运、好收入、好获利**

### 1.招财开运

给你多 1%的运气，投资更给力

### 2.年度分红

Pixiu 计划年度盈余 20%分红，创造被动收入

### 3.买卖增值

因用户用量增加，带动币值上升，赚价差获利

**Pixiu Social Market 多元化收入来源，将包括且不限于**

- 广告费
- 会员费
- 支付设定费
- 购物手续费
- 虚拟宝物

## 5. 市场营销与战略

### 5.1 文创营销

貔貅币计划透过文化营销，增加持有用户数，以利增强开运愿力及实际貔貅币增值，古老力量号召，以貔貅为名，古老中国的招财开运法宝，相信认识貔貅且想要招财开运功用的人们都有兴趣拥有，尤其是身为 ICO 最大投资群众的华人用户。

## 5.2 网络市集效应

梅特卡夫(Metcalfe)定律简单的解释了网络效应的重要现象。该定律指出，一个网络的用户数目越多，那么整个网络和该网络内的每台设备的价值也就越大。

第一阶段，我们会尽可能快速地跟网络商家建立合作，使用 Pixiu Pay，快速扩展规模的支付供货商合作

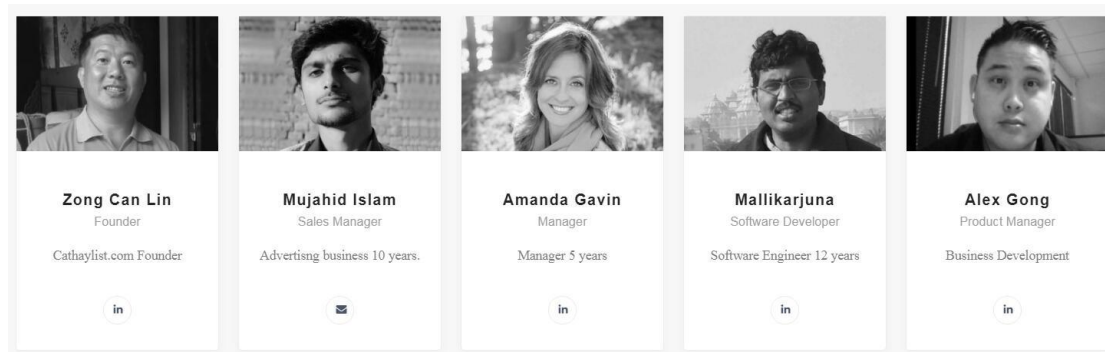
第二阶段，招募 Pixiu Social Market 商家进驻，及透过社群功能开发加密或币用户社群。

第三阶段，随着更多用户加入 Pixiu Social Market，就会有更多商家愿意使用 Pixiu Pay 或加入 Pixiu Social Market。

简单来说，Pixiu 两个产品的宗旨，就是方便计划借力使力:

- 借力:Pixiu Pay: 当用户协助既有网站接受 pixiu 付款
- 使力:Pixiu Marketplace: 开发 pixiu 新使用者

## 6. 团队



## 7 众筹细节

Pixiu 众筹及其代币的创建过程将围绕着运行在Ethereum上的智能合约执行。愿意支持Pixiu计划的参加者可以将以太币传送到指定的地址，透过智能合约，参加者将以每1个ETH价值300PIXIU代币的比例获得PIXIU币，购买到的代币智能合约将立即发送到众筹用户的钱包中。

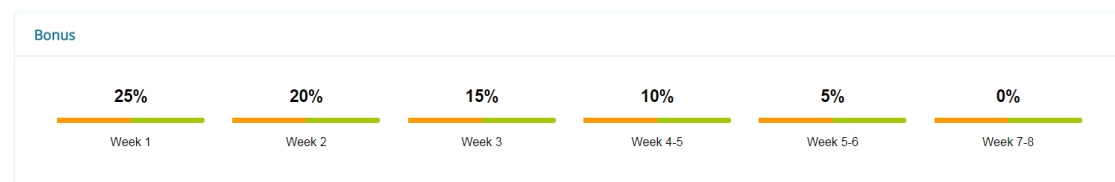
ICO 期间接收的数字货币是以太币。

在收到价值约为200万美金的以太币后，将达到我们预先设置的软上限（“软封顶”）。如果软封顶没有达到，代币众筹时间将继续持续2周。

貔貅币说明:	貔貅币 PIXIU coin 代表区块链上的分红权益，在ICO阶段购买貔貅币的拥有者在每年的会计年度结束后可以分享公司年度盈余的20%分红。
分红方式:	根据公司财报，在每年的会计年度结束后公司的盈余20%将转到一个ETH钱包，然后该ETH钱包将会按照智能合约条件分配给貔貅币拥有者。
貔貅币名:	PIXIU
总共发行:	两千一百万代币
可调整数量:	否

### 7.1 Pixiu 众筹兑换比例

发行ICO兑换率: 价格固定。1 以太币ETH = 300 貔貅币PIXIU。  
貔貅币PIXIU ICO发行期间提供 Bonus优惠



## 7.2 Pixiu 代币

### 7.2.1 用处:

**貔貅币: 好财运、好收入、好获利**

- 招财开运

给你多 1% 的运气，投资更给力

- 年度分红

Pixiu 计划年度盈余 20% 分红，创造被动收入

- 买卖增值

因用户用量增加，带动币值上升，赚价差获利

### 7.2.2 以太坊 ERC20 智能合约代币

PIXIU 代币是一个基于以太坊Ethereum的价值媒介，透过以太坊智能合约产生的 ERC20 代币。该代币是一种数字资产，其基础是与相关资产、财产和/或相关权利关联。

PIXIU 代币价值代表了可以按拥有代币比例获得PIXIU计划年度盈余20%的分红。

因为PIXIU代币是在一个完善的以太坊基础设施上运作，具有以太坊几项优点：

- 安全性和可预测性（与那些必须运行在独立的区块链网络中的计划不同）。
- 强大而友好的客户端（基于Ethereum 的代币可以由Ethereum 官方客户端进行管理）。
- 易于流动（可与其他基于Ethereum 的代币或以太币进行互换），更容易在以太坊基础上跟代币持有人实现资金的流动。

以太坊智能合约使代币持有者之间形成了一种透明和安全的价值传输方式。

PIXIU是基于以太坊智能合约的代币符合ERC20 标准。

## 7.3 预算

项目	预算比例	内容
法律义务	10%	公司设立及法人事务
产品开发	50%	按照开发时程进行产品开发
运营	10%	公司运营费用、员工薪酬
广告营销、销售、投资收购 商家以及建立合作关系	30%	招商销售广告，寻求支付服务 商合作伙伴战略合作

关于白皮书内容有任何问题或建议，欢迎透过Email或社群网站联络我们

Email: [info@pixiu.life](mailto:info@pixiu.life)

Facebook: <https://www.facebook.com/pixiu.life>

Twitter: <https://twitter.com/PixiuLife>

YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=PYOYfxgZaks>

