

## 目录

<b>1.0 区块链2.0时代 — 智能合约的问世</b>	<b>2</b>
1.1 当“传统加密货币”遇上“ERC-20 加密货币”	2
1.2 “ERC-20 代币众筹”为区块链行业带来的惨痛经历	3
1.3 没有实用性及运用价值的加密货币，到底有存在的意义吗？	4
<b>2.0 TORUM 币坛- 一个最大化加密货币实用性及运用价值的一站式平台</b>	<b>5</b>
2.1 加密货币版本的社交媒体 — 创造属于每位用户的独特加密货币身份	7
2.2 “任务系统”将加密货币分发予用户、“打赏系统”提升平台内容质量	8
2.3 专为加密货币项目方及社群经营人而设的“公会系统”	9
2.4 一个与用户共享盈利的双重机制	11
2.5 一个由加密货币作为定价单位的代币商城	12
2.6 全球首个融合加密行业元素的迷你梗图 — Murot	13
2.7 史上第一家与自家交易所绑定的社交媒体平台	14
<b>3.0 深入了解币坛币XTM在平台中的实用性</b>	<b>15</b>
<b>4.0 代币经济 (Tokenomics) - 深入探讨币坛币XTM的分发</b>	<b>17</b>
<b>5.0 TORUM 币坛的发展阶段</b>	<b>20</b>
5.1 创世（预计 2020年 — 2021年）	21
5.2 始祖（预计2021年）	22
5.3 昌盛（预计 2021年）	23
5.4 末劫（预计 2022年）	24
5.5 涅槃（预计 2023年）	25
<b>6.0 市场营销策略</b>	<b>26</b>
<b>7.0 团队介绍</b>	<b>27</b>

## 1.0 区块链2.0时代 — 智能合约的问世

2015年5月，以太坊的创始人—Vitalik Buterin（简称V神）与 Gavin Wood 启动了以太坊区块链。在当时，以太坊区块链与比特币区块链最大的不同点是：以太坊区块链成功将一个称作“智能合约” (Smart Contract) 的功能整合到区块链中，为当时的区块链行业带来了巨大的变革。

简单理解，智能合约是一个运行在区块链之上的计算机代码。智能合约成功为区块链应用添加了各种功能，而在当中最为显著的功能是：智能合约允许任何开发人员在以太坊的区块链上发行属于自己的加密货币，这些加密货币同时也可被称作“加密代币”(Tokens)，也就是币圈内常常挂在嘴边的“ERC-20代币”。

在以太坊区块链启动的两年后，智能合约迅速地在区块链行业内普及化，全球无数与区块链行业相关的初创业公司把握了这个趋势风口，在以太坊区块链上通过首次代币发行 ( Initial Coin Offering, ICO) 来进行募资，成功在2017年引领区块链行业进入价格大爆炸的2.0时代。

### 1.1 当“传统加密货币”遇上“ERC-20 加密货币”

在智能合约出现以前，若有任何人想要创建新的加密货币，在当时从技术的角度来看并不是一件容易的事情。那时候的开发人员如果想要发行属于自己的加密货币，那么他们必须创建一个全新并且独立的区块链，并把发行加密货币的代码写入这个区块链中。在没有智能合约的帮助下，一个区块链理论上只能够容纳一种加密货币，就算要在同一个区块链上发行第二种加密货币，也需要具备高端的技术及花费巨大的时间成本，像是当时基于OMNI协议发行在比特币区块链上的USDT 加密货币。

但自从以太坊区块链及智能合约的问世之后，开发人员可以在以太坊区块链上以更低的技术门槛、及更低的时间及资金成本来编写智能合约，开发属于自己的加密货币。这些在以太坊区块链中运行的加密货币，被命名为“ERC-20 加密货币”，或称“ERC-20 加密代币”。相对于重新创建新的区块链来发行加密货币，这种“寄生在其它的区块链上”发行加密货币的方式更为快速及便捷，为想要发行加密货币的区块链公司或开发人员节省了庞大的人力、时间、及资金等等的重要资源。

从安全性的角度来看，如果为了要发行加密货币而创建一个全新的区块链，假设这个区块链应用的是POW（挖矿）机制，那么这个区块链是需要得到极大数量的矿工的支持，才能确保区块链网络的运作得以维持。如果矿工人数无法达到预期的数量，整体网络算力不够高，那么这个区块链将会有更大机率被暴露在骇客攻击（像是51%攻击、双花等等）的风险之中，最后将会严重影响区块链中的加密货币的运作。

## 1.2 “ERC-20 代币众筹”为区块链行业带来的惨痛经历

随着智能合约的出现及普及化，各种打着“发行ERC-20代币”的名号的项目逐渐地在币圈中崛起。根据ICOData.io所提供的数据，单单在2017年及2018年，就有接近共两千家加密货币公司用ICO来进行众筹，其中还不包括其它一些没有成功被正式记录到ICOData.io的项目。

*“水能载舟，亦能覆舟。”*

虽然在本书中的1.1章节已经例出了发行ERC-20代币的各种优势，但这项极具突破性的区块链应用创新并没有完全为区块链行业带来健康稳健的发展。根据数据显示，接近1,000家在2017年进行ICO的项目中，有460家的项目到了2018年2月就已经以失败告终，项目寿命甚至短于几个月或几个星期。预计随着时间的推移，宣布失败的ICO项目将会越来越多，到了2020年，这些剩下来、能够存活的ICO项目已经是寥寥无几了。

许多与加密货币领域相关的新创公司，在缺乏良好的商业模式、实战经验、技术背景、及对市场不足够了解的情况下，就贸然地开发项目及进行ICO，最终落得惨败不堪的下场。这也间接为区块链领域带来了巨大的负面影响。

即便如此，我们并不否认市场上其实依然存在着质量非常好的项目：它们有着非常好的产品概念，有着可靠的技术团队及充裕的资源，但它们还是有可能因为项目的营销规划做得不够完善或找不到一个有效的宣传管道，而使得项目缺乏曝光率及无法获得广大社群人数的支持，让项目迟迟无法受到市场的追捧。除了市场营销方面的失策，大多数项目方在发行加密代币时往往更忽视了另一件非常重要的事情：**大多数的项目方所发行的加密货币，是没有实用性及运用价值的。**

这一点，也直接性地成为了许多高质量的项目失败的首要原因。

### 1.3 没有实用性及运用价值的加密货币，到底有存在的意义吗？

截至2019年7月，可在[CoinMarketCap](https://CoinMarketCap)上找到的加密货币数量已接近2,500种。如果把其它还没被高知名度的网站所记载的加密货币也纳入计算中，[估计全球的加密货币至少在200,000种以上](#)。然而在这个加密货币数量多得举不胜举的市场中，试问读者可曾仔细思考过这些加密货币到底有没有任何的实际用途？

*“当加密货币剩下的唯一功能是“我相信它的价钱会涨”时，  
那它还是一个货币吗？”*

如果宏观2019年的[市场前300名的ERC-20加密货币](#)，我们不难发现到在这几百种不同的ERC-20加密货币当中，真正有运用价值的ERC-20加密货币是屈指可数的。其中两个真正拥有实际用途的ERC-20加密货币例子像是：(1) 可在 Binance 币安生态圈中进行各种运用的**币安币(Binance Token - BNB)** 以及(2) 代表着虚拟美金的**泰达币 (Tether - USDT)**。剩下的大多数ERC-20加密货币，除了沦为投资者用来低买高卖、进行套利的工具以外，几乎是没有任何显著的实际用途的。

当一个加密货币被沦为投资者炒作的工具，而投资者只专注在该加密货币价格而完全忽略了它的实用性及运用价值时，其实加密货币早已失去了它所存在的意义。在2019年加密货币还处于非常早期的发展时，或者说大众对于加密货币的认识还没普及化以前，这些没有实际用途、炒作性却很高的加密货币或许能够暂时逃过一劫，继续被人们所接受。但试想如果在未来，加密货币的市场逐渐成熟、当人们渐渐明白“加密货币”始终还是一个“货币”，明白“货币”就必须要有真正的运用价值时，这些没有用途的货币还会依然被市场所热力追捧吗？

如果一个整合了ERC-20加密货币的项目方能够：（一）把焦点专注在如何让加密货币的用途最大化、（二）让加密货币的实用性提升得淋漓尽致、（三）让加密货币的价值能够得到充分地提现，而不只是专注在价格炒作时，那么这样的一个加密货币将必然能够从众多的对手中锋芒毕露，在市场中长期生存、永垂不朽。

## 2.0 TORUM 币坛- 一个最大化加密货币实用性及运用价值的一站式平台

TORUM是一个具有颠覆性及革命性、专门为整个加密货币生态圈而设的一站式社交媒体平台。在TORUM中，我们的团队在设计及构思这套产品的概念时只针对一件事情来做：**如何在平台中最大化加密货币的实用性及运用价值？**

*“一个加密货币项目能否成功完全只取决于一点：*

***大规模的认可及采用。***

***至于科技创新，只是其次。”***

我们坚信只专注于做一件事情——只要把“最大化平台中加密货币的实用性及运用价值”这件事情做得淋漓尽致、登峰造极，再加上丰富的用户体验及低成本高效益的营销手段，TORUM便可在短时间内得到大规模的用户群，轻易超越市场上大多数的加密货币项目。

话说回来，TORUM应该如何最大化加密货币的实用性及运用价值？首先，我们将把自家开发的ERC-20加密货币——**币坛币 (TORUM Token - XTM)** 整合到平台中，然后通过平台中搭建各种功能，像是：“任务奖励 (Mission)、内容打赏 (Tipping)、公会(Clan)、论坛(Forum)、代币商城 (Marketplace)、代币银行 (Token Depository) 及XTORUM交易所 (XTORUM Exchange)”来创造用户对于XTM币坛币的真实需求。在TORUM中，用户随处可以找到XTM币坛币的实际用途的踪迹。

通过把 XTM 币坛币整合到TORUM中，XTM 币坛币将能够通过**分发、流通、消耗、交易**— 一个良性且持续循环的闭环经济来驱动平台的运作（参见 6.0），最后再对TORUM与XTORUM进行绑定，让XTM币坛币能够在这两家平台之间无缝流通。通过这样的一个方式，当用户注册了TORUM，就同时等于注册了XTORUM加密货币交易所。TORUM把用户流量引到XTORUM的同时，XTORUM所带来的流通量提升了TORUM中XTM币坛币的提现价值，让这两者之间形成了一个互惠互利的情况。



通俗来看，**TORUM**的目的是为了要打造一个**一站式的加密货币社交媒体平台**，一个让用户及加密货币项目及公司能够聚集到这里一同交流的平台。但是一旦大家深刻明白**TORUM**的产品概念及后期潜能之后，就会理解**TORUM**的最终长远目的事实上是要打造一个**巨大的加密货币生态圈**：把整个加密货币领域中所有重要角色（项目方、媒体机构、自媒体人、开发人员、矿工、投资机构、交易员、学者、用户、甚至是与加密货币领域相关的政府机构等等）一并整合到平台中，提升加密货币行业中信息传递的流畅度，降低行业中信息不对称的问题，最终让整个加密货币领域得以健康蓬勃地发展。

## 2.1 加密货币版本的社交媒体 — 创造属于每位用户的独特加密货币身份

*“不好意思,*

*请问我可以和你交换“TORUM”吗？”*

效仿 LinkedIn (领英) 成功从 Facebook 及 Twitter 这两家全世界最大的社交媒体中, 找到属于自己的细分市场, 成为全球最大的职业社交网站, **TORUM**因此而立志要成为全球最大的加密货币领域社交网站。在**TORUM**中, 每一位用户可通过生产与加密货币相关的各种内容, 打造属于自身的“加密货币身份”。另外, **TORUM**效仿了 Instagram 互相追踪的功能, 让每一位用户自定义选择追踪各自的用户群、了解其他用户的最新近况、与其他用户保持联系。

作为加密货币版本的社交媒体, **TORUM**在这一块领域要达成的目标非常清晰: 我们要成为加密货币行业中交换联系方式的标准管道。在未来, 当两位与加密货币行业相关的人士初次见面, 若在离开前想留下的各自的联络方式, 他们不再给予对方自己的Facebook, Twitter, Whatsapp, WeChat, Telegram 等等的社交账号, 而是交换**TORUM**账号。这个, 就是我们存在的意义。

## 2.2 “任务系统”将加密货币分发予用户、“打赏系统”提升平台内容质量

**TORUM**因为整合了XTM币坛币，一出身的定位就注定与众不同。通过为加密货币用户量身打造的“任务系统”，在**TORUM**中，用户只要完成任何能够为平台带来价值的行为，包括每日登陆(Daily Login)、点赞(Like)、评论(Comment)、分享(Share)、发帖(Create Post)、邀请朋友(Invite friends) 等等，都可以得到相应的XTM币坛币作为奖励。通过用户在平台中互动，并完成任务来获取XTM币坛币，这样的方式将直接性地提升**TORUM**的价值，让XTM币坛币的分发更具有意义。

此外，**TORUM**中的每一则帖子都有一个能够让用户进行打赏(Tipping)的功能。用户看到喜欢的内容便可以随心所欲地打赏XTM币坛币给发布该帖子的作者。通过打赏机制，平台中的用户将更倾向于发布高质量、受大众喜好、能引起共鸣的内容、进而提升用户在平台中的体验。从内容创作者的角度来看，他们在生产高质量的内容时所付出的努力及心血将能够在**TORUM**中得到相应的金钱回报。

内容创作者通过为平台生产高质量的内容，而取得币坛币XTM作为被动收入；用户们通过打赏，让他们可以在平台中更容易获取高质量的内容，进而提升了用户体验。由此做到了双赢的局面，更为**TORUM**的长期发展奠定基础。

## 2.3 专为加密货币项目方及社群经营人而设的“公会系统”

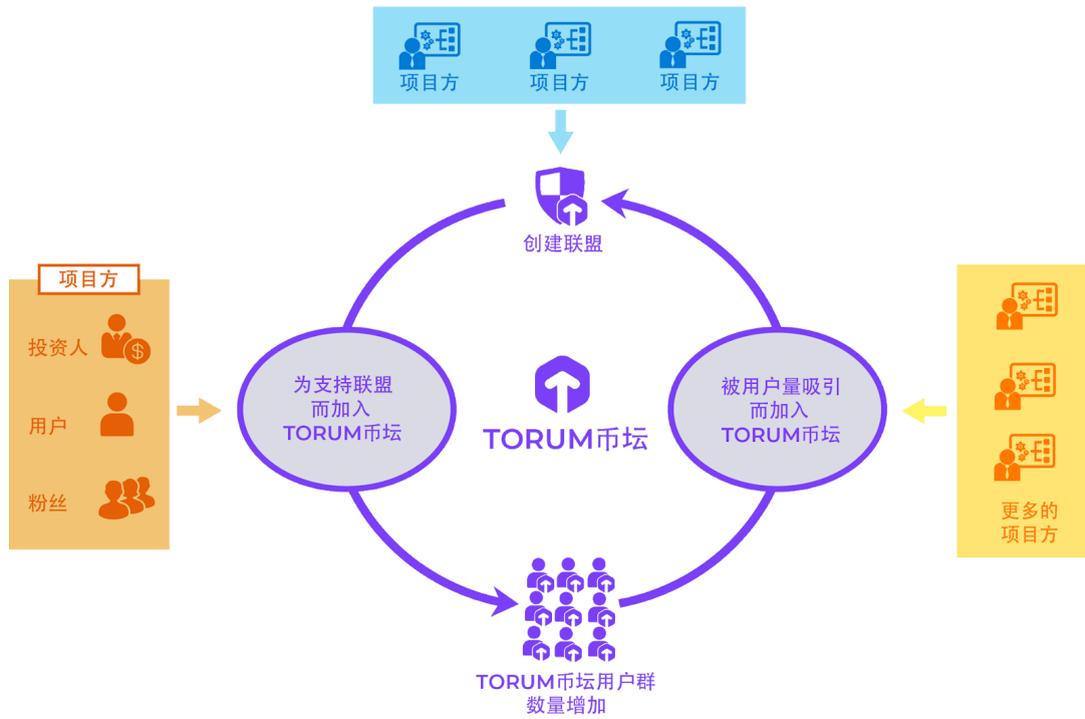
在1.2章节中有提到许多项目因为营销规划做得不够完善、或找不到一个有效（低成本、高效益）的宣传管道而始终无法获得大流量的关注，最终落得以失败告终的下场。规模较大的项目起码还可以使用高成本低效益的宣传方式不断地大量砸资、烧钱，为的就是能够获取更多的用户的关注。相反的，规模较小的项目通常会因为资金及资源短缺的问题，无法在项目早期获取足够的用户数量而关门大吉了。

通过公会系统 (Clan System)，加密货币项目方可以在**TORUM**中创建属于自己的公会。通过创办公会，盟主可以邀请其他的用户加入他的公会，成为公会中的会员。公会会员能够使用平台中所提供的各种公会独有的功能，像是论坛 (Forum)、即时聊天室 (Live Chatroom)、等等，让项目方与会员之间能够更有效地进行互动。除此之外，公会中还配有等级系统、徽章系统及活跃度系统，让公会中贡献许多的会员能够通过升等级、领徽章、刷活跃度而受到其他公会会员的认可，让公会中的互动更加生动有趣。

**TORUM**所打造的公会系统，能够让加密货币项目方以一个低成本、高效益的方式达到以下的营销效果：

- (一) 最大化项目的曝光率、
- (二) 即时提供会员关于项目的最新发展新闻或近况、
- (三) 搭建项目方与会员之间的沟通桥梁、
- (四) 提供一个会员与会员之间的互动平台，提升用户对于项目方的信心、
- (四) 大幅度降低新用户获取的成本。

从平台的角度来看，**TORUM**中的用户数量越多，就有越多的项目方愿意加入**TORUM**中创建公会。而创建了公会的项目方，将会邀请更多的项目方各自原有的粉丝或投资人加入到**TORUM**中，成为公会中的会员。这样的方式最终将能为**TORUM**带来一个永无止尽、滚雪球式的良性循环，用最短的时间让**TORUM**的用户人数快速增长。



P.S. 除了加密货币项目方之外，任何与加密货币有关的新闻媒体、自媒体、或任何想要运营自己的加密货币社群的机构或人，其实都非常适合在TORUM中创建属于自己的公会。

## 2.4 一个与用户共享盈利的双重机制

**TORUM**平台也拥有为加密货币爱好者提供双重盈利分享的机制：

### （一）代币仓库(Token Depository)

用户可以把手上持有的XTM币坛币存入到代币仓库中，而**TORUM**将会在每一季结束时，将10%的盈利分发给将XTM币坛币存入到代币仓库的用户们。盈利分发的数量将根据用户在代币仓库中所存入的XTM币坛币的占比给予相对的奖励。

### （二）代币烧毁机制 (Token Burning Mechanism)

**TORUM**在每一季会把平台中过去三个月的10%的总XTM币坛币盈利进行烧毁作业。

代币仓库(Token Depository)和代币烧毁机制 (Token Burning Mechanism) 是**TORUM**中最能够体现出XTM币坛币的收藏价值的功能。我们非常清楚地了解，用户是**TORUM**中最重要无形资产。一个强大的加密货币生态圈是需要大家一同去创造的。为此，**TORUM** 将通过分享平台利润的方式回馈与用户们，让用户们可以与平台一起共同成长、携手共进。

## 2.5 一个由加密货币作为定价单位的代币商城

为了最大化XTM币的实用性，**TORUM**也将会拥有一个以XTM币作为定价单位的代币商城(Marketplace)。在这个商城中，所有的**TORUM**用户都可以快捷地注册成为卖家，然后把他们想要售卖的商品放到商城中进行买卖。将代币商城结合到**TORUM**中，所有的用户都将会是商城中的潜在买家，这将使卖家能够得到最大化的用户流量，让更多人看见卖家所售卖的商品。

此外，卖家可在商城中开启“商品分享机制”。一旦卖家选择开启这一个分享机制，他们所上架在市场中的商品都可以被其他的用户分享到他们个人主页去进行推广。当买家通过被分享的帖子点击进入商品页面并成功完成购买，用户将成功成为这一笔交易的介绍人，并可以与卖家分享一定百分比的利润。在这分享机制下，商家们的商品可以在短时间内得到蔓延性的推广，进而促成更多的交易，而帮忙分享商品的用户们也可以得到他们应得的推广回酬，从而达到双赢的局面。

## 2.6 全球首个融合加密行业元素的迷你梗图 — Murot

加密货币行业能够在2017年如此火爆的其中原因，与梗图脱不了关系。在2017年，特别是接近牛市的时期，全球的加密货币社群积极地创造梗图内容，进而成功把“加密货币”及“区块链”这两个词汇打遍全世界。因此，梗图无疑是加密货币社群中不可分离的重要文化之一。

身为一个以加密货币行业为主的项目，TORUM自行开创了与加密行业元素有关的迷你梗图—Murot，为加密货币爱好者提供更贴切及更亲切的社交体验。Murot不仅是TORUM有别于其他主流社交平台及加密货币社交平台的元素，它更是维持加密货币社群的互动率及提升TORUM用户的粘合度的核心功能。

虽然Murot这个功能看似可有可无，我们坚信，它对TORUM的价值将会超出想象。加密货币爱好者能够通过Murot进行更密切的互动及对话，进而推动及增进用户之间的粘合度。简单来说，Murot是一个能够长期带动TORUM平台上的互动的加速器。

*(小科普：Murot这个名称的来历可与TORUM息息相关，因为Murot是TORUM倒反念的迴字。)*

## 2.7 史上第一家与自家交易所绑定的社交媒体平台

*“水不动，即为废水；钱不动，即为废纸；  
币不动，即为空气。”*

当**TORUM**最大化地提升了XTM币坛币的实用性后，还有一些更重要的问题始终无法解决：要怎么提现 XTM币坛币？XTM币坛币要怎么能够得到流通？为此，**TORUM**将会与自家开发的**XTORUM**加密货币交易所进行挂钩。换句话说，**TORUM**的用户们可以把从平台中赚取的XTM币坛币带到**XTORUM**换取其它的加密货币进行套现，解决了XTM币坛币流通性问题。

**XTORUM**加密货币交易所为XTM币坛币提供了流通性，赋予了XTM币坛币提现的价值。另外，效仿了币安币(Binance Token) 的用途，用户在**XTORUM**交易所中使用XTM币坛币来支付交易费用时将可以获得高达50%的折扣，更为XTM币坛币附加了更大的实用性。

**XTORUM**作为**TORUM**中的自家交易所，有着市场上最新颖的技术架构作为支撑，在处理交易方面预计将可以达到每秒处理1,000万笔交易的表现。此外，因为世界各国的政府随着加密货币发展逐渐普及化，而使得它们对于交易所的监管越来越严格。为了保证**XTORUM**交易所能够与时俱进，最小化未来可能存在的任何法律风险，**XTORUM**交易所中配置了各种防范措施及系统，像是客户身份确认 (Know Your Customer - KYC) 及实时监控系统，让交易所能够即时侦测到市场中像是洗钱 (Money Laundering)、价格操控(Market Manipulation)、幌骗 (Spoofing) 等等各种可疑的非法活动。除此之外，**XTORUM**交易所具备了为新项目进行上市交易所 (Initial Exchange Offering - IEO)的能力，提早为未来许多有兴趣到**XTORUM**交易所上市的项目铺路。

### 3.0 深入了解币坛币XTM在平台中的实用性

引用了本白皮书中1.3章节所叙述过的一段话：

*“如果项目方能够把焦点专注在如何让加密货币的用途最大化、让加密货币的实用性提升得淋漓尽致、让加密货币的价值能够得到充分地提现，而不只是专注在价格炒作，那么这样的一个加密货币，必然能够从众多的对手中锋芒毕露、在市场中长期生存，永垂不朽。”*

我们坚信，一个加密货币能否拥有广泛用途、及受到大规模的采用，将会左右一个加密货币项目是否能够在市场中长存。以下让我们一起再次探讨币坛币XTM将会在TORUM中被添加的各种用途：

#### （一）打赏功能 - 维持TORUM社群内容质量的机制

用户可在TORUM平台中使用XTM购买精致的加密货币礼物，并赠送给内容创作者。通过这样的机制，TORUM平台中的内容质量将会大大地得到提升。

#### （二）XTORUM交易所的交易费用抵扣

用户在XTORUM交易所中使用XTM来进行交易时，所需支付的交易费将会得到高达50%的抵扣。

#### （三）代币仓库的盈利共享机制

用户能够通过此功能将手上持有的XTM锁定到代币仓库(Token Depository)中，并可享受平台中每季盈利的10%作为盈利分享。以下为盈利共享机制的公式：

$$\text{用户获得的XTM奖励} = \frac{\text{用户的锁仓数量 (XTM)}}{\text{总锁仓数量 (XTM)}} * 10\% \text{ 的平台每季盈利}$$

#### **(四) TORUM 代币商城中的交易媒介**

在TORUM代币商城上线后，用户可通过在平台中上架商品进行交易及买卖。XTM将会是所有的买卖的唯一交易媒介。

#### **(五) TORUM 广告植入投标**

在TORUM广告功能上线后。用户可以通过支付XTM来投标广告位置，成功投标者将可在平台中投放广告，提升用户的内容曝光率。

#### **(六) 贴图/动画商城**

用户将可在平台中上架并售卖自定义贴图或动画(GIF)，并可以通过商城购买喜爱的贴图或动画。用户可在平台中自由使用已购买的贴图或动画，以获得更优质的社交体验。

#### **(七) VIP用户功能订阅**

用户可通过支付XTM来订阅VIP功能。拥有VIP功能的用户将可使用更多的功能，以享有更优质体验。

#### **(八) 上架加密货币到XTORUM交易所**

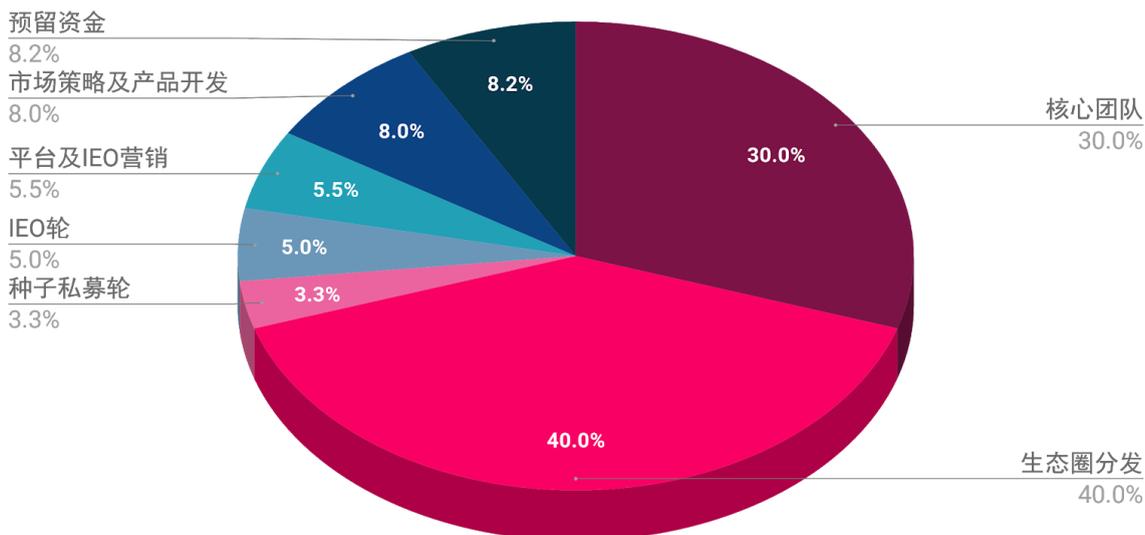
当TORUM平台中的用户数量得到大量的增长后，将会间接性地带给XTORUM交易所更多的交易量。届时任何有兴趣将自家的加密货币上架到XTORUM交易所的项目，将可以通过支付XTM来完成上架。

#### **(九) 参与XTORUM交易所中的IEO的入门票**

在未来的XTORUM交易所中所举办的新项目IEO，将会通过用户的XTM持有数量来决定用户的参与到IEO中的购买权。拥有越多XTM的用户将能够有机会购买更多IEO中的加密货币。

*(备注: 在未来的发展中，以上的功能将不一定会根据列表中的顺序开发。此外，在未来，也会更多根据TORUM用户的需求来发布的新功能。届时，这些新功能也将会被随时添加到这个列表中。)*

## 4.0 代币经济 (Tokenomics) - 深入探讨币坛币XTM的分发



代币的总发行量 : 1, 000, 000, 000 颗币坛币XTM

代币种类 : ERC-20

**核心团队** : 300, 000, 000 颗币坛币XTM @ 30.0%

TORUM的创始人每隔三个月将会获得25, 000, 000 颗币坛币XTM, 并在平台上线三年后一共收取300, 000, 000 颗币坛币XTM。为了提倡币圈公开透明的文化, TORUM将会步随正规项目的脚步把300, 000, 000 颗币坛币XTM存放在一个冷钱包, 并将其地址公之于众, 让币坛币XTM的持有人可以随时监督TORUM的核心团队的币坛币XTM的去向。每当核心团队的币坛币XTM解锁时, TORUM将会通过旗下的社交账号及其官方的账号通告所有TORUM的社群会员。

**生态圈分发** : 400, 000, 000 颗币坛币XTM @ 40.0%

为了确保TORUM的生态圈能够健康地成长, TORUM会通过平台中的任务系统分发高达400, 000, 000 颗币坛币XTM给予TORUM的社群。400, 000, 000 颗币坛币XTM预计会在TORUM的正式版上线后的一至两年内, 完全分配到所有TORUM用户的手中。

**种子私募轮** : 32, 825, 000 颗币坛币XTM @ 3.2825%

币坛币XTM的总发行量中的3.2825% (32, 825, 000 颗币坛币XTM) 将会被分发到的种子投资人的钱包账户。从平台上线开始, 种子投资人将会每个月获得私募轮的币坛币XTM, 并在九个月后收获总额32, 825, 000 颗币坛币XTM。

**IEO轮** : 50, 000, 000 颗币坛币XTM @ 5.0%

高达50,000,000颗的币坛币XTM将会被分配到**XTORUM**交易所中进行IEO。有关**TORUM** IEO的详情, 请耐心等待**TORUM**的官方公告。

**平台及IEO营销** : 55, 000, 000 颗币坛币XTM @ 5.5%

**TORUM**将会把高达55, 000, 000 颗的币坛币XTM投入到作为拓展**TORUM**市场的用途当中。其中有一部分的币坛币XTM将会用于推广IEO的作为**TORUM**的营销策略之一。其余的币坛币XTM的分发将会专注于平台的前期推广, 像是创办Bounty Program 等等的活动, 以便吸引其他的币圈社群加入**TORUM**。

**市场策略及产品开发** : 80, 000, 000 颗币坛币XTM @ 8.0%

**TORUM**将会把高达80, 000, 000颗的币坛币XTM用作于拓展**TORUM**的市场范围及加速**TORUM**的产品开发, 像是 :

- 与各国的加密货币生态圈的项目方及社群领导人达成合作关系
- 人才招聘及奖励
- 拓展至其它重大的加密货币国际市场
- 吸引加密货币行业的资深领导人做为**TORUM**的项目顾问

每当**TORUM**动用市场策略及产品开发的币坛币XTM时, **TORUM**将会通过旗下的社交账号及其官方的账号通知所有**TORUM**的社群会员。

**预留资金** : 82, 175, 000 颗币坛币XTM @ 8.2175%

**TORUM**将会把高达82, 175, 000 颗的币坛币XTM存放且封锁在冷钱包里, 以备不时之需。以下是**TORUM**团队会使用预留资金的两种可能性 (例子) :

- 当**TORUM**面临法律与法规的问题时
- 当用户因**TORUM**平台受到网络攻击, 面临资金上的损失时

每当**TORUM**动用预留资金的币坛币XTM, **TORUM**会通过旗下的社交账号及其官方的账号通告所有**TORUM**的社群会员。

## 5.0 TORUM 币坛的发展阶段

TORUM在产品上线后的两年内的发展阶段大致分为五大阶段，为方便用户记住，每个阶段都会以不同时代命名：

- (一) 创世
- (二) 始祖
- (三) 昌盛
- (四) 末劫
- (五) 涅槃

每个阶段中都会有一系列的数据及指标，去衡量TORUM是否符合特定条件进入下一个阶段。不同的阶段中会有不同的XTM币坛币分发数量、以及不同的新功能添加到TORUM中。每一次的跃进，都将代表TORUM陆续走向另一个新的里程碑。

## 5.1 创世（预计 2020年 — 2021年）



### 创世

**TORUM**正式上线后将立即进入创世时代。创世时代预计为期大约三个月至六个月的时间。在这个阶段中，**TORUM**将会获取至少 10,000名的用户。除此之外，首10,000名注册的用户将会被颁发一个限量版徽章表示感谢。除此之外，用户在**XTORUM**交易所中的所有交易将不会被征收任何的交易费用。

主要目标及完成事项：

- 内测版产品上线、公测版产品上线、正式版产品上线
- 加密货币专用贴图Murots、打赏(Support)系统、XTM烧毁机制完成
- 成功抢占马来西亚市场，成为马来西亚最主要的区块链项目及用户的集聚地

## 5.2 始祖（预计2021年）



### 始祖

在这一个阶段中，代币仓库(Token Depository)功能将会被添加到**TORUM**中，而促使 XTM币坛币的流动性及实用性在平台中得到大幅度的提升。除此之外，**TORUM**的移动客户端预计将在这个阶段中完成并上线，让用户能够通过手机中下载**TORUM App**浏览平台。

此外，**TORUM**将会进军更多元化的市场，包括泰国、韩国、越南、菲律宾、印度尼西亚、等等的国家。

主要目标及完成事项：

- **TORUM** 及 **XTORUM**手机版正式上线
- GIF版的Murot、动画版的贴图买卖商城、代币仓库(Token Depository)正式上线
- 成功获取高达100,000的用户注册量

### 5.3 昌盛 (预计 2021年)



## 昌盛

在这个时代里，**TORUM**将渐渐走向普及化，逐渐成为加密货币领域中用户之间进行信息交互、以及项目方与用户之间进行交流的标准管道。除此之外，各种更针对加密货币行业的功能将会在平台中开发，让平台功能更加多样化。此外，币坛币XTM将会在最少两家除了**XTORUM**以外的交易所上架，大大提升币坛币XTM的流动性。

主要目标及完成事项：

- XTM成为区块链行业100大加密货币
- **TORUM**的代币商场、广告植入投标功能正式上线
- 成功获取高达1,000,000的用户注册量

## 5.4 末劫（预计 2022年）



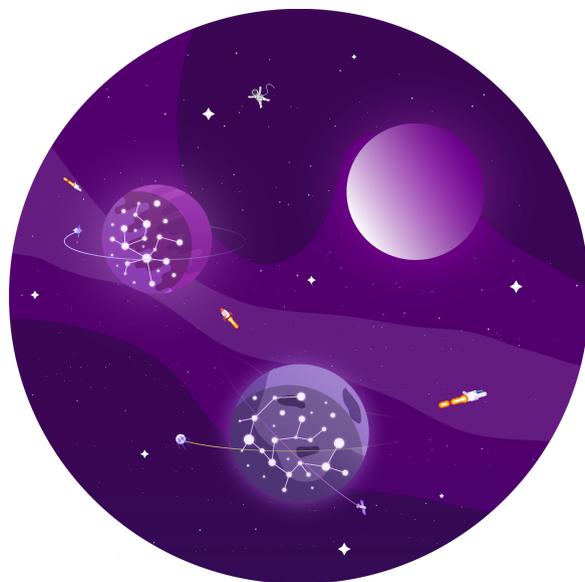
### 末劫

到了末劫时代，**TORUM**上的所有功能基本上已经完全成型、并也已经成功上线。在这个阶段中，一个真正属于**TORUM**的区块链将会正式开发，准备让XTM币正式脱离以太坊区块链，成为一个拥有自主的区块链的加密货币。

主要目标及完成事项：

- XTM成为区块链行业50大加密货币
- 设计一个专为**TORUM**而设的共识机制
- 自家区块链测试网开发

## 5.5 涅槃（预计 2023年）



### 涅槃

当**TORUM**自家的区块链开发完成，完成脱离以太坊区块链的步骤后，**TORUM**将正式进入涅槃时代。在涅槃时代中，任务系统将会被移除，币坛币XTM的所有交易都将从以太坊区块链中转移到自家的链上做记录。用户可以通过 Proof of Stake (PoS) 机制成为**TORUM**区块链的节点，为区块链进行挖矿来验证交易及维持网络安全，从而获得XTM币坛币作为区块奖励，让**TORUM**成为一个更去中心化的加密货币生态圈。

主要目标及完成事项：

- XTM成为区块链行业的10大加密货币之一
- 自家的区块链主网正式上线
- 利用**TORUM**区块链生态圈拓展至其它业务

## 6.0 市场营销策略

根据Coingecko提供的行业数据，币圈如今拥有至少超过7,500种不同的加密货币，发布于全球各个不同的国家。由此可见，**TORUM**若要进攻加密货币市场，取得加密货币社群的信任及支持，绝非一件容易达成的事情。在**TORUM**的初期开发阶段，**TORUM**会专注于英文及中文加密货币市场，并设下在正式版的平台上线后的第一年获取高达10万名注册用户的目标。

首先，**TORUM**将会通过其创办人成立的 [Ah Go 吴一风 专页](#) 获取**TORUM**的首批用户群。**TORUM**预计将能够从Ah Go吴一风的社群当中收获至少1,000名的种子用户。由于**TORUM**的创办人早在2017牛市开始便开始细心经营 Ah Go 吴一风的社群，这个用户渠道将会带动**TORUM**平台里的早期社群发展。

其二，**TORUM**会与全球各地的加密货币项目方及社群的领导人达成合作关系，进而引进不同国家的加密货币社群，增进及扩展**TORUM**的用户多元化元素。**TORUM**会率先从其根基 — 马来西亚开始扩展到新加坡及印尼，再攻入其他亚洲国家及西方的市场。在这份第一版本的白皮书推出时，**TORUM**已经成功与其中一家马来西亚加密货币行业最早期的公司 — Blocklime达成合作关系，并且正与另外两家同样是来自于加密货币行业的公司商讨合作关系。

**TORUM**的第三个市场策略是通过平台中的任务系统，维持现有用户的活跃度及吸引非**TORUM**的加密货币社群（潜在用户）加入平台。除了带动平台中的社群交流，任务系统中其中两个任务将会鼓励现有的用户推广**TORUM**平台，进而最大化**TORUM**的成长率。

我们深信，口碑营销是**TORUM**平台成败的重要元素。除了确保现有的用户的互动性以外，**TORUM**将会持续优化平台的概念设计以及用户体验，让用户亲身体验**TORUM**与其他加密货币社交平台的差别。此外，**TORUM**会在其他加密货币社交平台中（像是Hive, Dlive及Bitcointalk）保持活跃，进而吸引额外的潜在用户。

## 7.0 团队介绍



### 吴一风 - 创始人、总监、前端技术开发人员

2017年初，吴一风在一个机缘巧合下接触到了加密货币，从而开始了他的加密货币领域生涯。在早期，他在脸上经营了一个名为“Ah Go 吴一风”的专页，并以简单易懂的方式用中文向大众分享加密货币与区块链相关的知识，吸获了一批粉丝观众。他的专页与Youtube频道至今已累计了总计至少10,000名的粉丝，在马来西亚及台湾区块链及加密货币华人圈中颇有名气。另外他也曾被多次邀请到马来西亚各个与区块链相关的大型活动去作为合作媒体，也曾受邀到马来西亚著名大学TARUC以及中国广州进行与区块链相关的演说。

吴一风目前是TORUM的首席执行官。他凭着自身对加密货币市场独到的见解，也凭着多年在市场中的实战经验以及领导天赋，带领着团队向目标前行。他为TORUM项目规划了的各种企业战略、公司愿景、发展大蓝图，并为团队拟定了企业文化。

另外，吴一风也拥有编写前端网页的实战经验，他便自身担任起了TORUM项目的前端网页开发人员，亲手构建了TORUM的网页版本的用户界面。

### 郑浩云- 联合创始人、产品设计总监、网页界面设计师

郑浩云凭着对电脑硬件组装的浓厚兴趣，在2017年时开始为大马各地的加密货币矿工组装矿机，由此激发了他对加密货币领域的热诚与兴趣。除此之外，他从小对平面设计非常感兴趣，对各种Adobe的软件有着异于常人的操作水平。因此他在团队的认可下接手了前端设计师的岗位，并一手为TORUM的网页与概念进行了精心的设计与策划。

作为TORUM项目的产品设计总监，他全程负责及处理网页及手机产品的设计，同时也参与在产品概念的优化及改进过程，确保用户在使用TORUM时能够拥有极佳的体验。



### 陈冠理- 联合创始人、市场营销总监

2017年初，在其好友— 吴一风的推荐下，以交易员及投资人的身份踏入加密货币市场。他也是“Ah Go 吴一风”的专页及社群

的管理员，并在马来西亚各地举办及参与了不少加密货币的线上及线下活动。

在过去三年里，陈冠理深入钻研过许多项目成功与失败的案例，对币圈各种项目的市场营销模式非常了解。作为TORUM项目里的市场营销总监，他负责构思TORUM项目未来的所有市场营销策略、市场定位、短期及长期营销战略规划及实施策略，势必要在最短的时间内、用最有效率的方式让TORUM在币圈中一举闻名。

### 陈伟嘉- 联合创始人、财务总监、首席运营官

毕业于拉曼大学（UTAR）金融系，陈伟嘉本身对金融投资理财有着浓厚的兴趣。自从大学期间，他便分散投资于各类型的金融产品，像是基金，股票以及外汇。他在2017年的一个缘分下认识到了比特币及加密货币，而促使了他尝试去深入解读区块链领域，因此而坚信加密货币将会是一个未来的重大趋势。

此外，陈伟嘉在团队里担任财务总监，负责管理公司会计、报表、预算案，并且建立健全的公司内部核算组织和财务管理的规章制度。



### 吴奕隴 - 联合创始人、创意总监、平面设计师

吴奕隴从小对于艺术产生热爱，因此对平面设计工作抱有极大的兴趣。作为TORUM的手机应用程序的UI/UX以及2D平面图像设计师，他专精于各种Adobe设计产品，像是：Adobe Photoshop, Adobe Indesign, Adobe Illustrator, Adobe After Effect 以及Adobe XD，并负责操心TORUM手机版本的一切前端设计，同时也为TORUM项目的各种线上及线下营销产品（白皮书、名片、团队制服等等）进行设计。

### 黃威杰 - XTORUM 首席运营官、交易所执行人、客服专人

黃威杰拥有拥有两年加密货币交易所的执行经验、并曾在马来西亚某家与区块链相关的公司就职、为数千位加密货币交易所的用户提供优质及便捷的服务。在加入XTORUM后，他负责监督及管理XTORUM交易所上的日常运作、以及协调XTORUM与各个交易所服务的提供者的合作方案，例如：KYC验证以及流动资金提供者。此外，威杰也全权负责督促XTORUM的客服运作及管理行政区划的相关部门。





### Prabhat Kumar - 技术总监、后端技术开发人员

Prabhat Kumar 在2014年毕业于印度的 Gateway Institute of Engineering & Technology 大学，并获得计算机科学的学士文凭。在加入TORUM项目前，他曾在多家科技新创公司工作长达六年的时间，累积了丰富的工作经验，并精通各种类型的后端编程语言，服务器以及数据库搭建的精髓。目前，他在TORUM团队中担任技术总监及后端技术人员，负责构建TORUM的整个后端技术框架。此外，他也负责审核TORUM项目的技术管理制度、技术规程标准、以及规划项目的整体技术开发架构。

### Pardeep Sharma - 前端技术总监、前端网页开发人员

Pardeep Sharma 荣获 Bharati Vidyapeeth's Institute of Computer Applications and Management (BVICAM) 大学所颁发的计算机应用硕士文凭。他拥有四年实战的前端开发经验，熟悉Javascript, HTML, CSS, Redux, React.JS 等各种不同的前端网页开发语言及框架，并曾经在多家印度科技新创公司担任前端技术总监，负责编写、监督及指导公司的产品前端开发设计及框架等事项。

目前，Pardeep负责监督TORUM的前端开发作业及亲手设计TORUM的前端技术框架。



### 张兆辉- 后端技术开发人员

张兆辉毕业于拉曼大学(UTAR) 商务信息系统科系。在他求学时期时为获取IT领域的实战经验，他在大学期间就开始在一些科技公司做兼职。凭着他多年的工作经验，他掌握了各种与IT相关的知识，像是大数据、机器学习、数据分析以及企业技术架构等。他在TORUM团队中担任后端技术开发人员，负责协助后台的各种技术开发，构思TORUM的各种后台逻辑，也包括了与网页前端进行对接。

### Ankit Metwal (前端手机程序开发人员)

Ankit Metwal 毕业于Maharaja Surajmal Institute of Technology大学的计算机应用工程科系。在Pardeep的指导下，Ankit全权负责开发TORUM的手机程序。



### 关启杰 (后端技术开发人员)

毕业于拉曼大学（UTAR）信息系统工程的关启杰、自身已对管理数据库以及服务器系统有着浓厚的兴趣。在加入TORUM前，他曾为许多自由项目的应用程序界面进行设计。启杰目前负责开发TORUM网站的后台程序，并与兆辉一起携手辅助Prabhat进行相关的开发工作。



### Wan Xin Chai (Front-end Web Developer)

万欒是TORUM的实习生，目前就读金宝拉曼大学修读计算机科学课程。虽然万欒没有实际的工作及实战经验，他在实习期间短短三个月内成功掌握许多前端开发的关键技能，例如：版本控制系统及React Native。

作为一名优秀又有潜质的开发人员，万欒负责与Ah Go 吴一风及Pardeep协调TORUM的前端开发作业，例如：用户界面优化作业及响应式网页设计等。

