

cofound.it

面向分布式未来的分布式 VC 生态系统

商业计划书

Jan Isakovic、Daniel Zakrisson、Zenel Batagelj

2017 年 5 月

我们的愿景

杰出的创意往往萌生于最意想不到之处。直至现在，从硅谷(Silicon Valley)萌生出的杰出创意仍然具有优势。苹果(Apple)、脸书(Facebook)、谷歌(Google)和亚马逊(Amazon)均得益于“地利”和“人和”的优势。分布式经济将为区块链创业者改变此状况。

数月来，我们一直在物色顶尖专家和稍加点拨即可发挥全部潜力的优秀企业家。您的支持将使我们向跟您一样具有远见的支持者展示这些精挑细选的项目。

但这对 Cofound.it 来说，只是开始。

Cofound.it 如今是一家自给自足的商业咨询公司，专注于精挑细选的项目。但正如我们知道杰出的创意往往萌生于最意想不到之处，我们也知道全世界有很多专家可助力将杰出的创意变成先进的企业。为此，我们的终极目标就是搭建一个平台，让几十万优秀创业者们发挥潜力，找到投资。数百万经验丰富的专家可在平台上给出专业建议，而数千万投资者则可在上面找到理想的投资项目，而无需担心项目的合法性。

这样，Cofound.it 将会成为一个可利用区块链颠覆力量的平台，将互动逻辑转化为成功的分布式商业模式，塑造未来。

面向分布式未来之分布式 VC 生态系统。

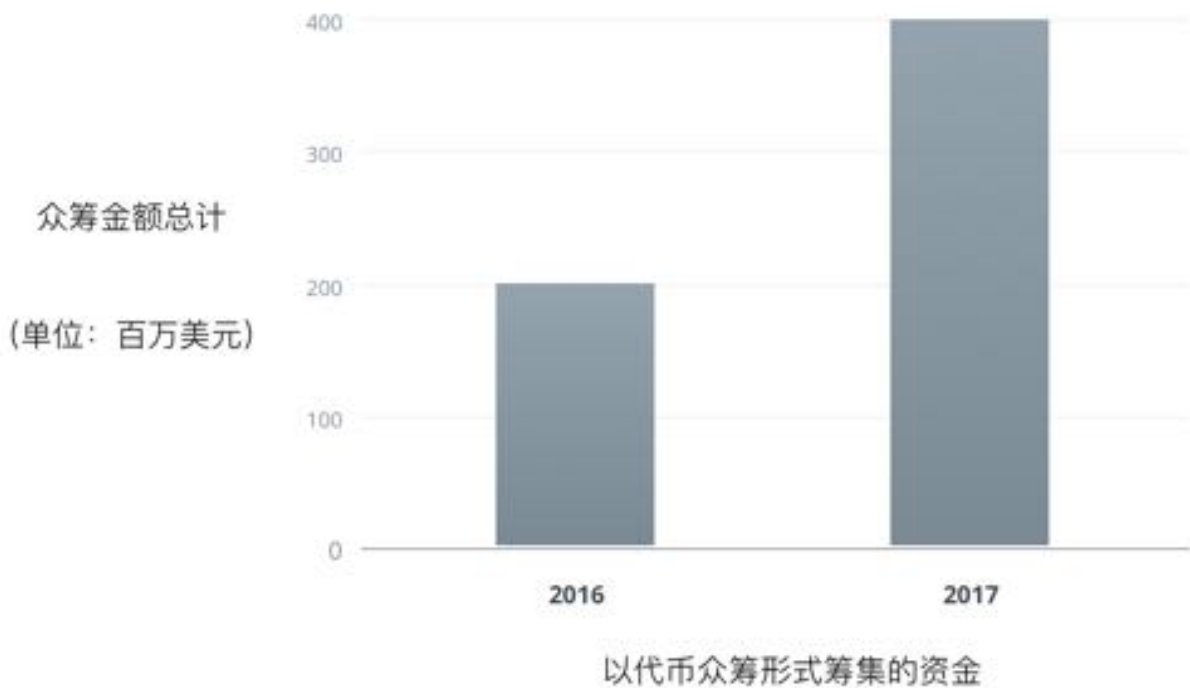
这就是我们的愿景。我们已开始通过 William Mougayar、Evan Van Ness、Vincent Eli 和 David Prais 等顶级顾问以及德勤 (Deloitte) 和 Wachsman PR 等一流合作伙伴来构建系统。我们不断招兵买马，并已经选出第一批好项目并于未来数周进驻 Cofound.it 平台。

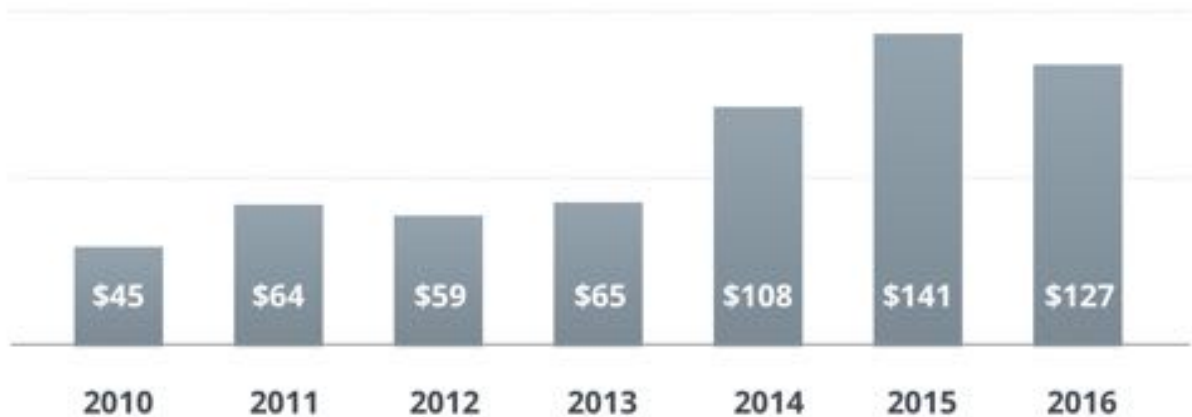
Cofound.it 使用的是该区块链早期采用者的概念、支持、反馈及资金。Cofound.it 最初将由区块链社区构建，并面向区块链社区——然后再面向全世界。

Opportunity

机遇

代币众筹领域发展迅猛。2016 年共筹集资金 2 亿美元，2017 年预计将筹集 4 亿美元 ([Techcrunch](#))。这相当于区块链领域去年传统风险投资的一半左右 ([Coindesk 报告](#))。今年，我们预计区块链公司通过首次代币发行 (ICO) 筹集的资金要多于任何其他形式的融资，这将是一个颠覆传统风险投资管道的历史事件 ([《哈佛商业评论》](#))。市面上对可提供附加结构的服务（从精心挑选的团队到积极的指导）的需求显而易见。此类服务可捕捉在 market 占比约为 25%-50% 的整个“高端”细分市场（苹果公司战略）。





投入的资本（单位：十亿美元）

纵观大局，不难看出：代币众筹模式不仅可为创业者提供资金，还可帮助他们与早期采用者及宣传者牵线搭桥，这较传统 VC 模式有明显改进。当今为众筹打造的服务可进一步为全球范围内的未来创业者提供支持，在总投资额中占相当大比例（资料来源：毕马威）。

代币众筹项目数量的不断攀升令**支持者**比以往更难挑选合适的项目。项目的成功在很大程度上不仅取决于创意或技术，还取决于创始人及其人脉和毅力。这些只从看似制作精良的网页上无法判断出来。尽管大好机遇不断涌现，但是支持项目却越来越像一场博弈。

初创团队面临不同挑战。通常他们都有扎实的技术背景和清晰的服务愿景，但商业语言却没有这般流畅。对初创团队而言，代币众筹过程就是一个炒作过程：支持者希望他们从成功达到众筹门槛那一刻起就开始执行，稍有不满意，支持者便会横加指责、大加抱怨。但发展企业并非易事，对那些创业新手而言更是如此。

传统的创业投资者仍主要持观望态度。由于缺乏规范的尽职调查流程，很难挑选出最棒的区块链项目予以支持。在期待大量资金流入分布式经济之前，我们需要更为规范、更加安全的空间。

尽管技术上取得了进步，但大多数**专家**仍然只和当地企业合作。虽然支持“零工经济”的平台不少，但他们并没有为世界级专家提供与世界级项目合作的机会。

解决方案：推出 Cofound.it

选择最优秀团队

市面上从来不缺创意，但要挑选潜力最大的团队却绝非易事。Cofound.it 基于 Daniel Zakrisson 的众筹分析制定了非常详细的评估标准，旨在为我们平台挑选最佳合作项目。平台刚推出时，Cofound.it 从所接触的 35 个项目中，只选了 3 个。另外，被选中的项目将接受德勤审计，从而给投资者空前水平的保障，也让他们对代币众筹领域有前所未有的了解。



Cofound.it 坚持亲自召集所有团队至少召开一整天讨论会，之后才会承诺合作。我们还会不断监督与监管进程，并保留在众筹开始前终止合作的权利。

让团队为成功众筹做好准备

通过代币众筹筹集资金在多个方面都优于传统 VC 模式，特别是对那些并非位于实力超群之初创中心的创业者而言。但 IPO 与 ICO 之间存在类似之处也并非巧合。好的众筹项目与公司 IPO 之间的共同点多于筹集种子或 A 轮资金的公司，且成功集资后投资者的预期也截然不同。

Cofound.it 的沟通与指导流程旨在**帮助团队开展成功众筹，让企业尽快在好的基础上运作起来。**

挑选流程（构建众筹评估流程）之后，获 Cofound.it 认可的团队第一步要做的就是着手于商业要素。Cofound.it 明确了潜在的成功壁垒并带来了各领域拥有数年经验和骄人业绩的专家。该流程在本文有详细说明。初创团队与 Cofound.it 之后会定义不同的筹款场景、业务战略、路线图及最低和最高筹资门槛。

第二步就是界定项目在代币预售过程中将锁定的主要投资者社区。接下来会针对各投资者社区界定具体的价值主张，并携手 Wachsman PR 等外部合作伙伴为各投资者社区制定传播及公关战略。

定义代币及代币的最佳法律架构，之后再创办公司。我们携手 Novak Rutar Law 等合作伙伴探索可能性并确定最佳机遇。

Cofound.it 还帮助创建及优化内容，通过社交媒体渠道监督潜在投资者并与其建立联系，以此帮助执行传播战略。

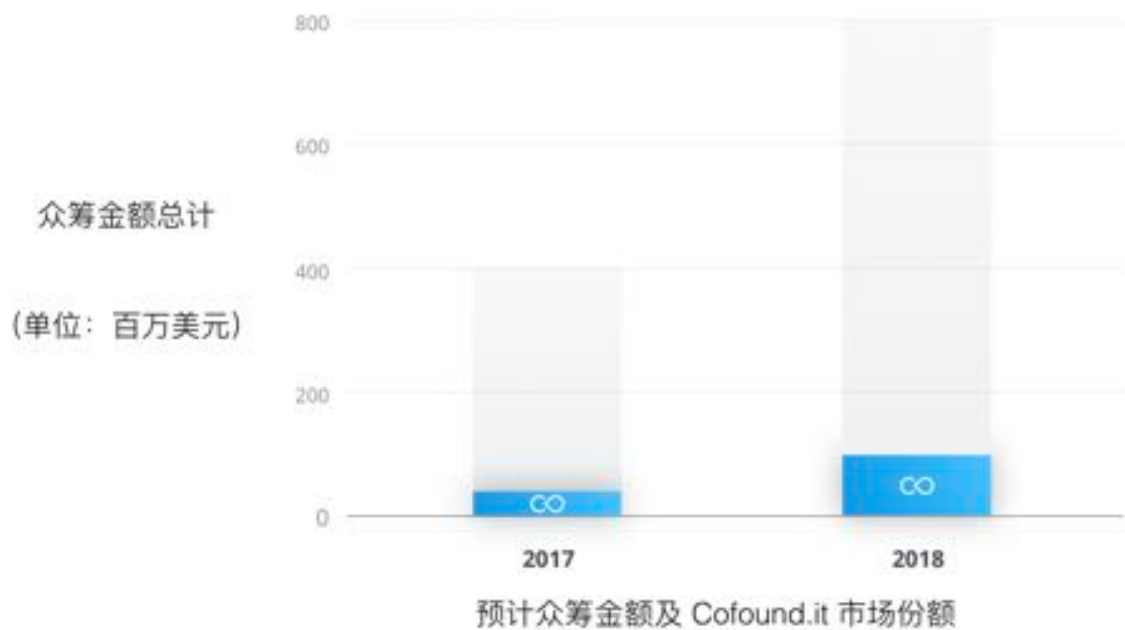
创办企业

跟所有初创企业一样，初创团队在规划代币预售时通常会人手不足。一般情况下，团队会在预售后花数周乃至数月时间努力扩大公司规模，明确新职位并招募合适人员——这是一个非常复杂的过程。

Cofound.it 团队的评估工作之一就是定义那些不仅关乎到代币预售本身，还关乎企业发展的主要职位。我们运用教练网络寻找专家来临时填补职位空缺，并详细说明职位的基本要求及未来招聘的指导方针。这就是说，一旦筹集到资金，公司就能在此坚实基础之上立刻开始招聘并执行策略。

市场，商业模式，目标细分市场

目标市场



(Cofound.it 份额基于的是当前管道及预期)

如前所述，2016 年代币众筹投资总额预计为 2 亿美元，2017 年预计为 4 亿美元。Cofound.it 的目标就是占领目标高端细分市场的绝大多数份额，到 2017 年年底占市场总份额的 10%。

代币众筹模式在很多方面都优于传统的初创/VC 筹款模式，对种子及 A 轮阶段尤为如此。2016 年的 VC 投资额总计 1300 亿美元，其中约有三分之一在种子轮及 A 轮。Cofound.it 的目标就是占领我们目标组的绝大多数份额，到 2022 年占该市场的 10%。

商业模式

Cofound.it 商业模式如下：

- 便于团队使用，
- 使团队、投资者及专家的动力保持一致，
- 提供一条龙服务，无需巨额工资，且
- 可从咨询服务升级至平台

Cofound.it 有一种增值方案，只使用已发行代币收取服务费，这就令我们**非常便于团队使用**。我们的目标就是实现 Cofound.it 所创造之价值是实际收到之代币的数倍之多。这就是说我们的服务对团队而言不仅基本免费，还可带来增值。

在通常没有资金可用的项目阶段，与众筹流程有关的所有成本均由 Cofound.it 负担。代币薪酬的价值通常接近于实际成本。但是，由于我们规模很大，Cofound.it 提供的服务要比团队自己聘请专家更有效。



项目的众筹代币用于助推 Cofound.it 发展。这些代币分发给专家，用于支付 Cofound.it 前期垫付的宣传费及支付平台的发展及运营经费。由于大家的工资都以代币支付，因此**各项目、Cofound.it、专家及支持者的利益是一致的**：支持并展示最佳项目，帮助顺利开展众筹，以及为未来业务发展奠定基础，赋予代币以价值。

Cofound.it 最初持有项目代币的比例介于 10%和 5%之间，项目规模越小，比例越低。代币的初始分配比例如下：专家工资占 51%，宣传费占 15%，平台分成

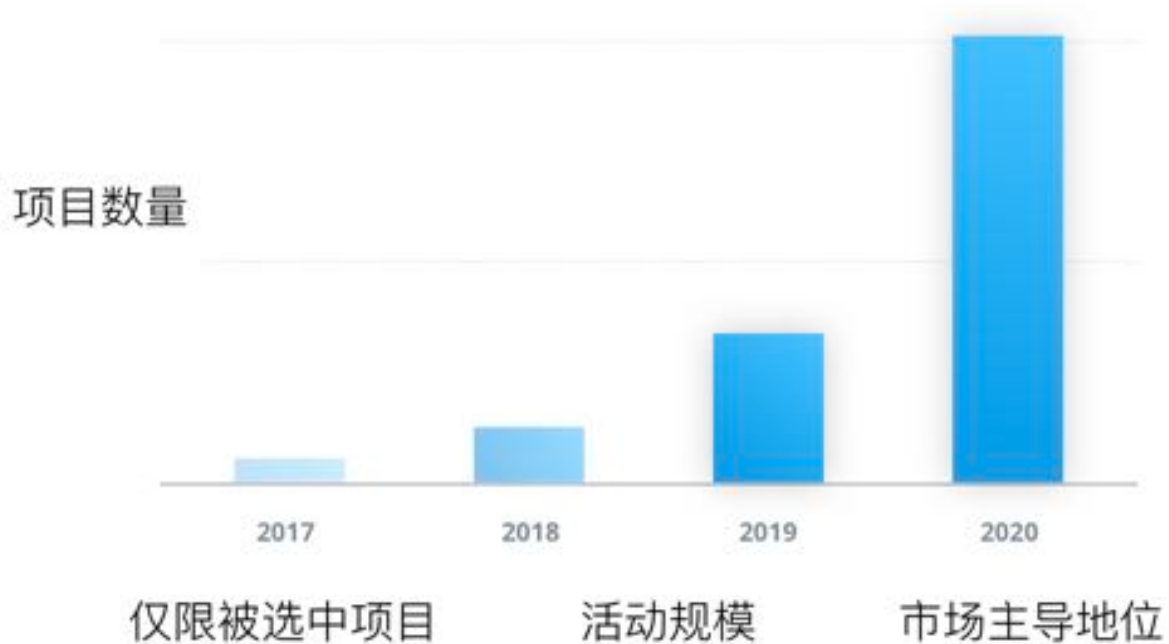
占 34%。用于支付宣传及运营费用的代币以不影响市价的方式在市场上销售（仅限及时分发的限售单）。

得益于该商业模式，Cofound.it 无需使用自己的资金就可为团队提供专家支持，可以照顾到规模更小的核心团队，另外在 Cofound.it 平台上也适用。

代币薪酬模式被证实是可行的。该模式由加密社区开发，在社区成员中使用了多年，他们以此方式将托管、转化、营销等服务提供给众筹项目，也就是所谓的“奖励金”。Cofound.it 只是带来了附加结构并将之提升至新高度。

目标项目

起初，Cofound.it 只是针对部分区块链初创企业，他们要么已经开发出了概念验证，要么能够证明自己具有吸引力：VC 投资或有意思的合作。他们预计的众筹目标应超过 200 万美元。



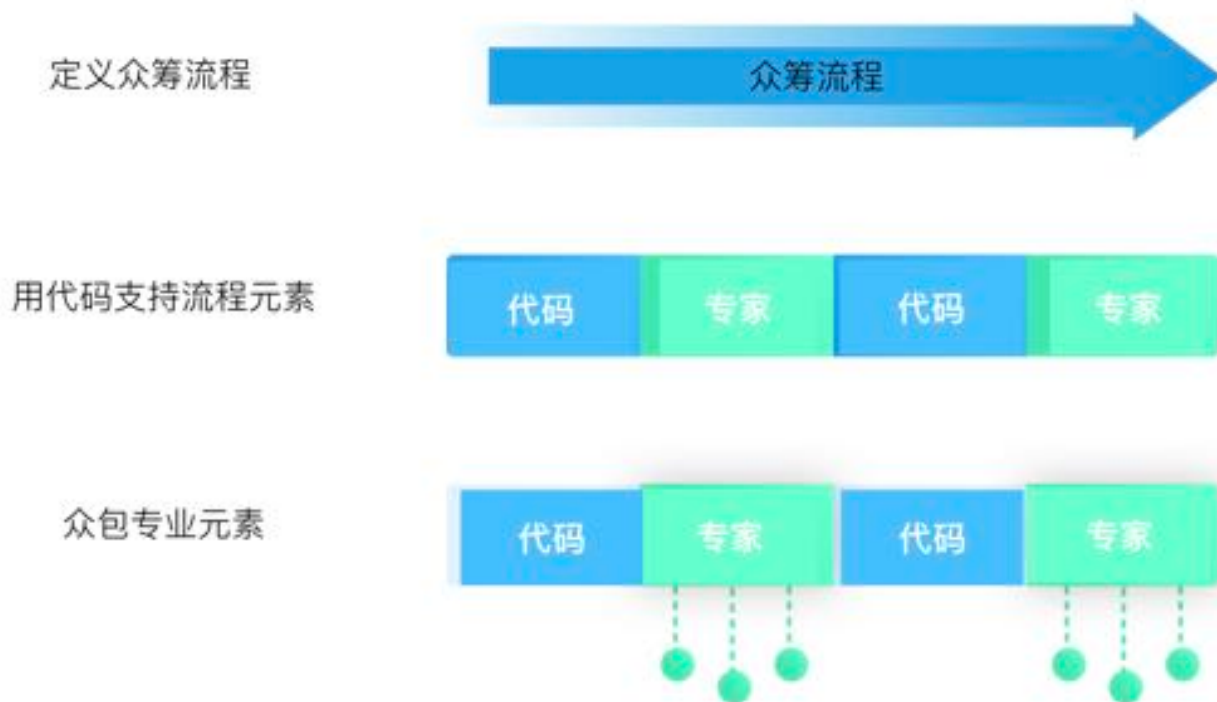
通过挑选这类项目，Cofound.it 就限制了项目数量，从而就可将更多精力放在帮助团队以及扩大导师网络规模上。到 2017 年年底，Cofound.it 将开始将众筹流程过渡到平台以扩大核心业务。

Cofound.it 的上市战略与优步 (Uber) 类似，即从高端开始，之后向更低端扩展。这也正是我们当前只与处于成熟阶段之优质项目合作的原因所在。基本的平台功能完成之后，我们会启动“Cofound.it lite”流程，针对的是专注于真实众筹前代币预售的区块链初创企业，同时不得影响我们严苛的质量要求。

一旦代币众筹模式开始支配传统的初创融资模式，Cofound.it 就能完美地利用它了。

Cofound.it 平台及路线图

当前，Cofound.it 的运作方式类似于咨询公司。我们通过初始平台提供项目指导、帮助定义法律元素、准备众筹、协助公关工作及发布项目。但是，在这个阶段，我们心中有一个明确的目标，那就是定义及检验最佳众筹流程、界定能用代码提供支持的部分以及明确必须由专家完成的部分。



众筹流程定义完成后，接下来要做的就是执行可用代码支持的元素，如项目申请、内容定义及基础项目评估。需要由专家开展的每个元素都需要制定众包路线图。一旦整个 Cofound.it 平台运作起来，专家就可在平台上提供服务了，平台会根据团队需求及专家资质将获选项目与专家进行配对。该分布式全球平台可直接为创新项目和支持者牵线搭桥，同时让全球各地的专家都能为团队提供必要支持。

2017 年目标：

- 推出 10 个项目
- 为平台奠定核心基础，定义所含流程
- 定义平台众包初始元素
- 为刚进入加密领域的项目支持新手准备基础材料

2018 年目标:

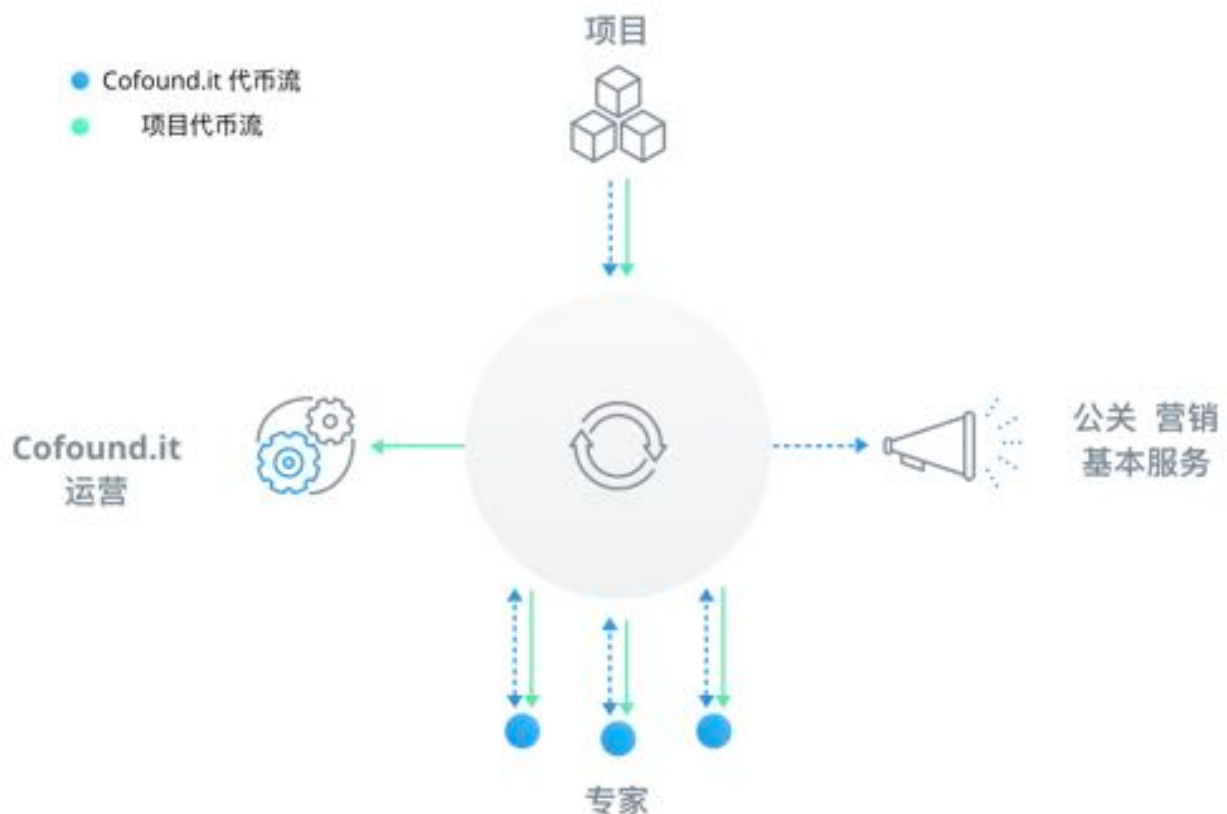
- 推出 30 个项目
- 开发并检验 2017 年定义的各项功能
- 为最终的平台开发制定完整路线图
- 能从刚进入加密领域的项目支持者那里简单收款

Cofound.it 平台与 Cofound.it 代币

在分布式经济中，代币是项目的核心。自推介 Cofound.it 以来，我们已经围绕如何设计可充分利用分布式商业模式的代币开展了不少有意思的对话。精心设计的代币可实现代币价值及网络的增值，因为它会鼓励整个社区及早期采用者使用、参与、传播、宣传其所代表的平台。而在一个大家对项目的发展及成功持有同样动机的全球社区中，此举又会推动社区发展。

两种代币将在 Cofound.it 平台上流通：项目发行的代币及 Cofound.it 代币。项目代币在众筹参与者中间进行分发，能增值，还可用于交换 Cofound.it 服务。

而 Cofound.it 代币则可支持平台上的互动。如果将项目代币比作让汽车跑起来的汽油，那么 Cofound.it 代币就是让发动机平稳运转的机油。



Cofound.it 代币会触发平台上的某些行为及使用权，包括：

贡献行为

要想在平台上注册并活跃于平台，专家和服务提供商就必须持有一定数量的 CFI 代币。之后在申请开展任务时，一定数量的代币就会被托管直至任务完成，以此来保证任务的提供及完成。这些行为包括：

- 评估员及项目评估
- 具体的任务贡献，如视频制作、设计或内容创建
- 宣传及专家支持
- 领域专家及专家支持
- 团队项目管理与协调

专属内容访问权

Cofound.it 平台上的有些数据及部分内容仅限持有一定最少数量 Cofound.it 代币的成员访问，例如发布前独家访问或深入了解处于评估阶段的项目。

付款

平台上的有些服务需要直接支付 Cofound.it 代币，例如项目提交。提交的每个项目都需要专家评估，因此需要支付一定数量的 Cofound.it 代币作为申请费，这些代币随后会分发给评估员。

这里举例说明了三组核心的代币用法。第一阶段的 Cofound.it 将作为学习过程，以便更好地定义所有相关行为。

Cofound.it 代币的作用及价值

跟股票不同，代币是价值和功能之间的一个独特连结。确定代币在企业中的作用对区块链初创企业来说至关重要。对有些项目而言，代币代表的是公司的股份，它让持有者有权获得某种形式的价值回报（包括分红、回购和收入分成）。而对于其他项目，代币则是一种交易促成方式，可以作为服务货币，亦可作为理想行为的促成方式。

Cofound.it 的目标就是构建一个为众筹流程提供全力支持的平台。代币的作用就是帮助吸引项目评估员，支付部分服务费用以及保证高质量工作。由于所提供的 Cofound.it 代币是固定的，所以增加平台使用会促进代币使用。

价值回报及分配

各团队与顾问及潜在支持者讨论最激烈的话题都是围绕价值回报展开的——我们应当做吗，如果是，该如何做。

最后，我们决定不做纯粹的直接价值回报。Cofound.it 是一个平台，大部分价值在构建与利用项目、支持者及专家网络之时创造。我们感觉这会导致不必要的监管复杂性与动机不一致——支持者希望通过压低成本来增加价值回报，而这样做不利于平台快速发展。使用利润来加快平台发展、地区及市场渗透有望带来数倍增值。举例来说，一笔 100,000 美元的利润如果分给代币持有者，每人分到手的很少，但是同样金额如果额外花在开发者或宣传活动中，则可直接为平台、间接为代币持有者创造更多价值。

就是说，要想推动平台上的众筹流程，就需要有额外的 Cofound.it 代币进入市场，比方说支付众包项目评估员工资。平台运转起来后，代币流应以闭环形式运作，离开与进入平台的代币数量要相等。但在此之前，团队需要使用进入公开市场的代币来“促进”具体功能的实施。这将在首批功能于 2017 年年底过渡到平台之时开始。

竞争前景

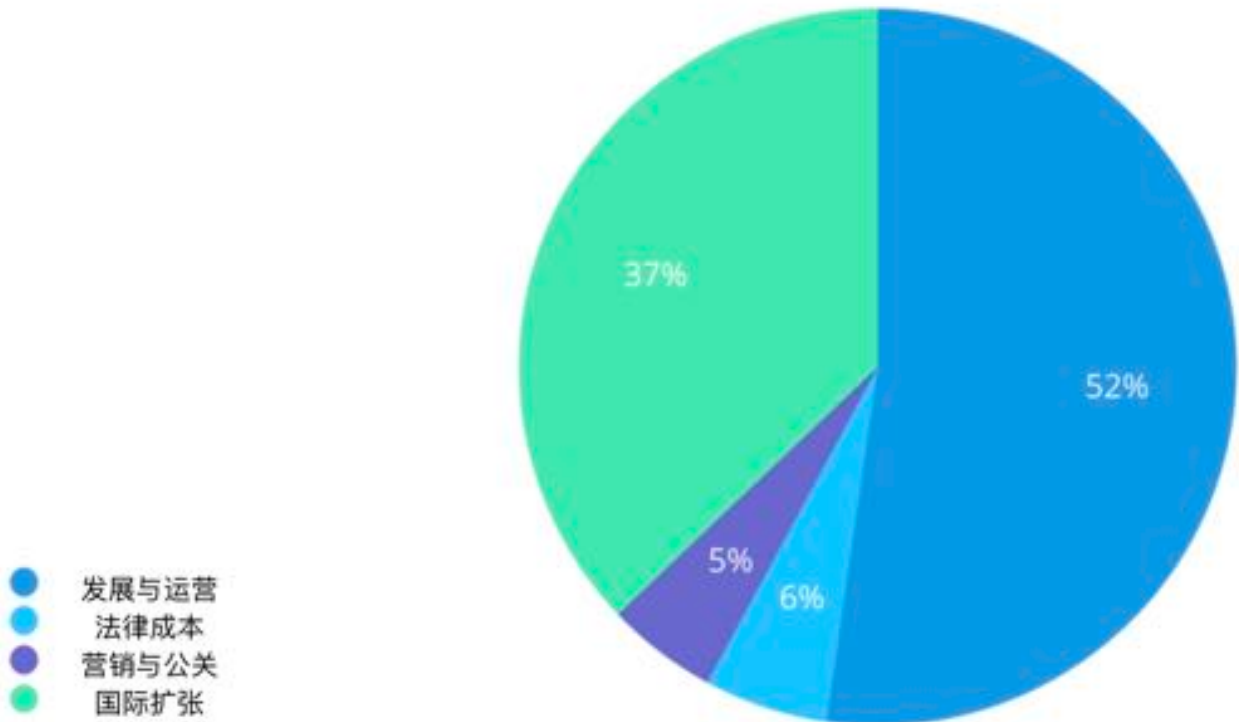
尽管区块链领域也有公司专注于众筹支持或投资，但是我们相信我们的方案是独一无二的。我们正试着将传统 VC 模式的最佳元素与代币众筹模式的优势结合起来。我们的目标不是与现有的顾问、技术或投资众筹服务公司一争高下，而是与他们携手合作，成为快速增长的催化剂。

	风险投资		当前代币众筹
焦点	手续与项目展示	创业与愿景	愿景与创业
增长速度	仍低	很快	无法预知
投资者保护	(太) 高	中	无
早期采用者	低	高	高
筹资	本地	全球	全球
投资流动性	低	高	高
项目评估	是	是	否
业务培训	是	是	否
团队评估与诈骗保护	高	高	低

我们不断演进的众筹流程、日益壮大的专家网络及全球触角将形成良性循环——出色的项目和优秀的专家将促进 Cofound.it 的采用，扩大其影响力。

财务预期

通过众筹方式筹集的资金将用于 Cofound.it 的运营、营销、公关、法律费用及国际扩张。如果众筹没有达到最大金额，Cofound.it 的业务规模将会减小，从而将“跑道”延长至两年，并会更多地依靠利润来促进增长。



假设“跑道”期没有收入。事实上，Cofound.it 在启动不久就会实现正现金流，并将运用更多资金来加快平台发展、加速国际扩张、加大平台宣传。基于我们管道中已完成及接近完成的项目，我们预计凭借 5 月份发布的首批 Cofound.it 项目，2017 年交易流总计将达 3000-5000 万。

- 已签约项目：3 个
- 接近签约项目：4 个
- 管道中通过初步筛选的项目：3 个
- 评估项目总计：42 个

未来数周将推出的项目包括：资深金融科技专家开发的终极稳定货币；一种让企业免遭钓鱼的安全解决方案（已被采用）；以及一个用于开发、共享及运行交易算法的开源平台。

代币分配

在传统企业，股票是获得投资、吸引优秀员工及达成战略合作的重要基础。而对代币化企业而言，这些均由代币接管。

Cofound.it 是一个野心勃勃的项目，其主要挑战不在于开发或部署新技术，而是汇集不同行业的最佳实践。要想克服这些挑战并构建自己的平台，我们就需要全球最优秀的人才。我们将预留 **20%的代币用于奖励新老团队成员、顾问及专家**。团队代币（15%）将实行反向兑现，悬崖期为 6 个月，之后的 18 个月实行均衡兑现，团队收入接受公开审计。

10%的 Cofound.it 代币将归 Cofound.it 项目的诞生及发展平台 ICONOMI 所有。

我们很激动地宣布，**20%的代币将用于购买 Cashila 的资产**。该众筹知识及软件平台是 Cofound.it 的基石，是 Cashila 为 ICONOMI 众筹开发的。更重要的是，要想将传统投资者引进代币众筹领域，Cofound.it 就必须架起“桥梁”。而 Cashila 就是这座桥梁，因为它不仅已经开发出实现加密经济与传统经济相连所需的所有服务，它还有一个响亮的品牌和广大用户群，而借此我们就能将 Cofound.it 项目展示给更多的潜在支持者。

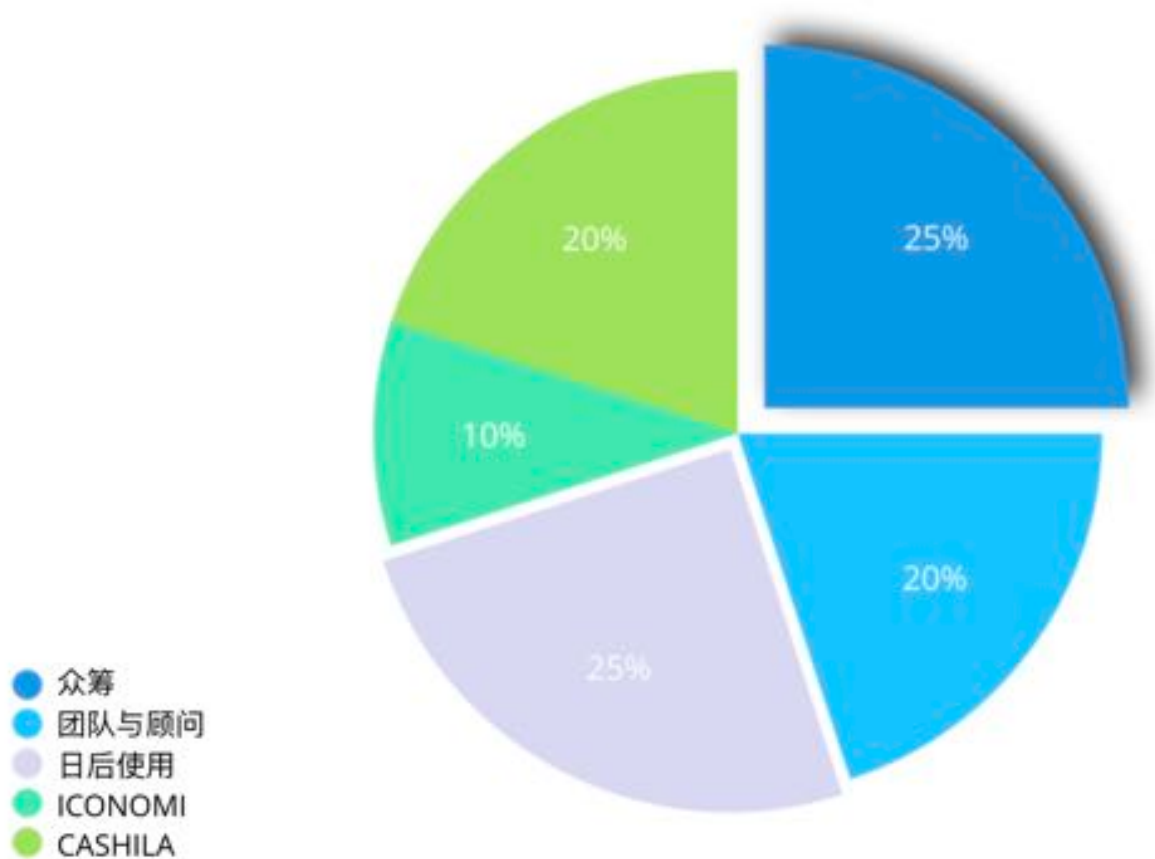
由于 Cofound.it 代币是预挖的，因此不存在通货膨胀，初始代币分发不仅要助力 Cofound.it 推出，还要为未来发展奠定基础。这也正是我们预留 **25%的初始代币作为日后合作或收购之预备金**的原因所在。这笔代币会至少预留 24 个月，绝不会直接在市场上销售，但可在公众共享地址不断接受审计。

最后余下的 25%的 Cofound.it 代币将通过众筹方式销售。

我们相信这种代币分配形式不仅在眼下意义重大，还可为 Cofound.it 的未来发展打下坚实基础。

Cofound.it 代币分配总结:

- 25%众筹
- 25%预留日后使用
- 20%给新老团队、顾问及专家
- 10%给 ICONOMI



法律事宜及公司组成

我们会在众筹开始前一周发布销售条款及公司组成信息。