

CloneWinner Token 白皮书

一、项目背景

1.1 背景介绍

我们看到有很多跟单平台。

从外汇圈看，知名的有“Follow Me, Link 跟单, Etoro (平安投资), Zulutrader”，只看国内外汇圈的话就有近 100 家跟单平台。现在币圈有很多都要做跟单，目前包括 Bingbon, Bcoin, 还有主打跟单的 Bitget.....

跟单也算是个舶来品，目前国内的跟单都是朝“社区”的方向去做，朝“引流”工具方向去做，希望借助跟单这种模式打造一个流量池。

1.2 行业痛点

当前的跟单模式发展到一定程度，会产生明显的业务瓶颈，增长碰触天花板。

一方面是我们发现在传统跟单模式的平台，并没有看到规模能做到多大的平台，比如 Etoro (2007 年创立，市值 8 亿美元，1000 万用户)，并且已经发展成为一家多品种的交易平台。

另一方面，我们此前在 2018 年底的时候就切身感受到了这样的瓶颈问题。我们在跟单上面有多年的实战积累，从 2012 年开始我们就在做跟单。我们在 2017 年的时候，公司发展到一定的程度后就明显感受到瓶颈的存在，一直找不到突破的方向。我们也就一直带着这个心结，一直试图在成长中寻找这个答案。

1.3 问题分析

1.3.1 行业信任

- 1) 资金安全。(资金的进出、打着跟单旗号的资金盘、行业口碑、资金渠道成本)
- 2) 结算安全。(技术方、投资方、平台方三者之间无法完全保证结算互信)
- 3) 信号质量。(参差不齐、体验不稳定)
- 4) 用户门槛。(学习成本、入场成本、认知成本、短线成本、追逐暴利)

1.3.2 技术层面

- 1) 跨平台跟单技术。（跟单体验差导致大资金无法进场）
- 2) 平台内跟单技术。（受制于柜台性能导致无法多人跟随一人）
- 3) 风控技术。（牛人风控和小白保护机制缺失导致涌入容易流失）

1.3.3 产品体验

- 1) 核心客户需求没有得到满足。（交易员的核心需求是“资金需求”）
 - a) 跟单社区中的资金偏小
 - b) 跟单的资金非常不稳定
 - c) 跟单资金的增长极为缓慢，犹如挤牙膏
- 2) 门槛较高。（信任门槛、学习门槛、进场门槛）
- 3) 产品的受众面较小。（主要是平台自己的用户）

二、方案介绍

2.1 解决方案

2.1.1 原则

- 1) 确定交易员作为我们的核心目标用户；
- 2) 确定交易员的最本质需求是资金需求，并将此作为方案的设计方向。

2.1.2 框架

- 1) **筛选**：筛选出优质交易员；
- 2) **通证化**：依托于 Defi，做优秀“交易能力”的通证化（简单讲就是给交易员发个币）；
- 3) **链上理财**：实现“去中心化”跟单，构建“链上轻私募”的理财模式。

2.2 方案介绍

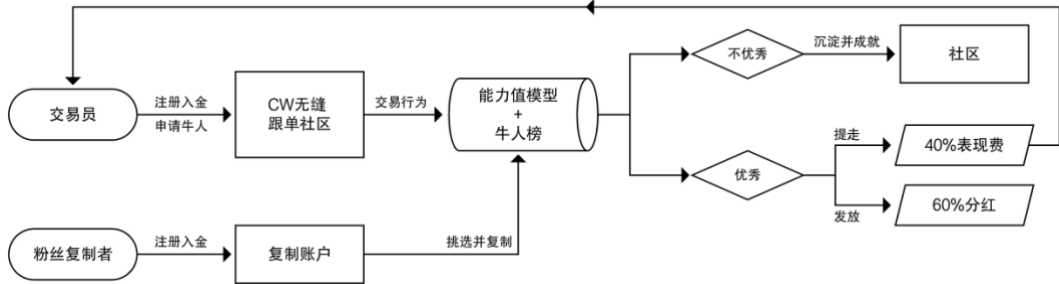
2.2.1 筛选

- 1) 我们完成了“牛人榜”；
- 2) 我们完成了“能力值”：
 - a) 能客观评估交易员的交易能力
 - b) 能监控交易员的所有交易行为
 - c) 6000 个交易员 2 年的交易数据做的参数拟合
- 3) 我们设定了下一步通证化的质量标准：

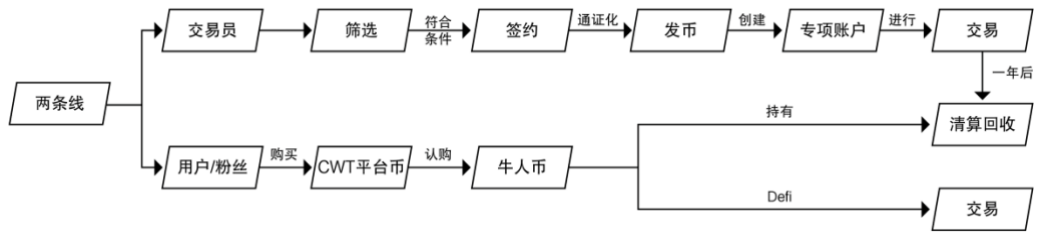
a) 多层筛选下符合条件的就 3 个

4) “筛选” 这个流程的载体：

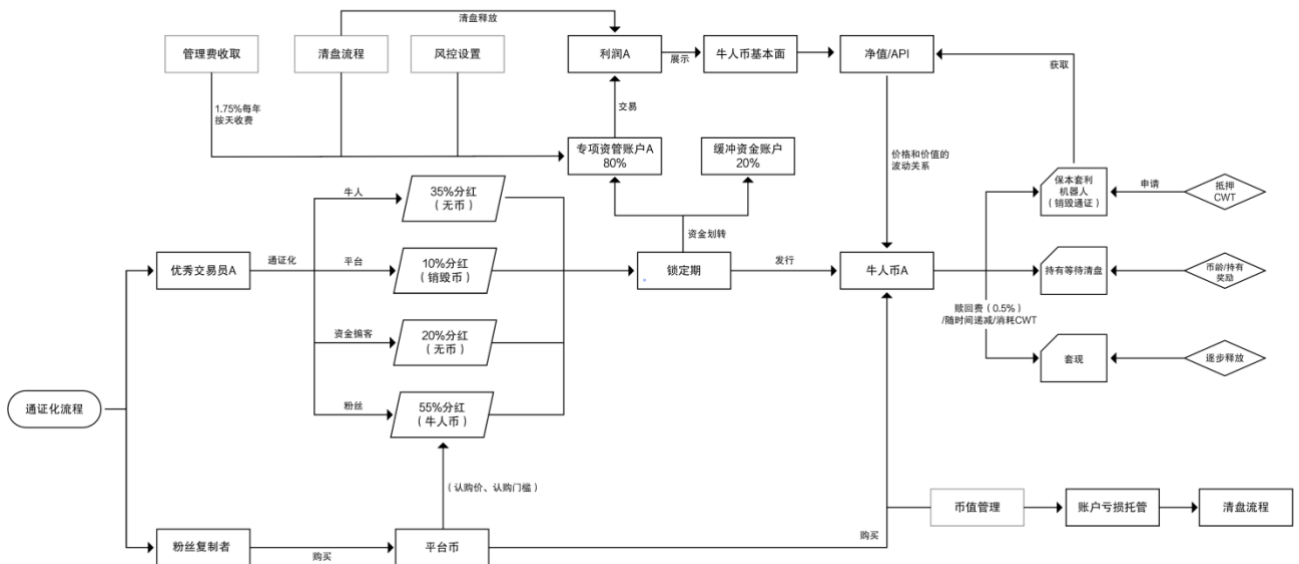
- a) 无缝跟单
- b) 表现费
- c) 社区



2.2.2 通证化及流程



- 1) 符合条件的交易员，优先和平台签订经纪人合作协议；
- 2) 将优秀“交易员 A”进行通证化，简单讲就是给“交易员 A”发个牛人币 A。



2.2.3 分配如下：

- 1) “交易员 A” 自己占有 15% 的分红权益，但交易员 A 自己不会有“牛人币 A”；
- 2) 平台作为服务方占有 10% 的分红权，且会获得 10% 的销毁型牛人通证，该 10% 牛人通证会在“清盘时刻”直接销毁；

- 3) 粉丝和平台用户出资认购 60%的牛人通证，且必须使用平台币（CWT）进行认购；
- 4) 资金的代理人可以获得 15%的分红，并且其不会获得对应牛人币；
- 5) 假设 200 人参与牛人通证的认购，认购价\$1，认购门槛\$1 万，依此可帮交易员募集\$200 万：

参与者	比例 (非固定)	通证价值	属性
认购者 / 粉丝 / 平台用户	60%	分红权 + 牛人币	可直接在 Defi 合约中购买 / 出售
交易员	15%	分红权(无币)	可定期提取分红
平台	10%	分红权 + 销毁型牛人币	1、用于 API 套利机器人的流动性 2、牛人币清盘时全部销毁 3、享有分红权
代理方（资金捐客）	15%	分红权(无币)	仅有分红权

- 6) 将募集到的资金分别划拨到专项资管帐户（80%）和缓冲资金帐户（20%）：
 - a) 创建专项资管帐户，并需要进行“**风控设置**”后
 - b) 完成风控配置后，才会交给“交易员 A”进行交易操作
 - c) 交易员 A 仅拥有专项帐户的操盘权限
 - d) 专项资管帐户同时需要设定管理费的参数，并体现到净值中进行每日抵扣
 - e) 缓冲资金帐户用于应对币值管理维稳、抛压、套利
- 7) 帐户的风控设置：
 - a) 风控团队有 7 年平台实战经验
 - b) **风控工具**：将持续开发丰富的风控工具（单日最大亏损、最大仓位、累计最大亏损等等）
 - c) **托管线**：专项帐户一旦触发托管线（-15%），则停止“交易员 A”的操作；且帐户将由平台指定其他优秀交易员操作
 - d) **清盘线**：专项帐户一旦进一步触发至 35%清盘线，则触发清盘操作
- 8) 专项资管帐户展示：
 - a) 净值和帐户操作状态，会实时展示在该牛人币的“基本面”详情页中
 - b) 帐户会展示在社区榜单中（牛币榜），并会引导其他用户去买入该牛人币，等同于复制
- 9) 套利机器人将通过专项帐户的**净值 API**，进行牛人币的套利操作：
 - a) 获得接口需要抵押“CWT 平台币（CWT）”
 - b) 套利提供流动性
 - c) 套利稳定币价在合理区间
 - d) 套利可让平台获得套利的利润
- 10) 长期持有牛人币的用户：
 - a) 可获得持币奖励 + 管理费返还
 - b) 可获得亏损保险服务。会将客户的亏损从 -35%，挽回至 15%-20%之间
- 11) 需要赎回的用户：

- a) 需支付 0.5%的赎回费
- b) 可在 Defi 合约中随时赎回

12) 专项帐户的资金安全：

- a) 外汇行业部分：
 - ※ 我们已获得海外相关牌照
 - ※ 随业务壮大将持续申请更高等级的牌照
 - ※ 对接知名的 LP，并进行交割单公开透明
 - ※ 对公账户将和花旗银行合作
- c) 数字货币市场：
 - ※ 借用如“火币”等第三方提供的资金托管服务
- d) 未来的方向：
 - ※ 参考富途的发展方向，最终申请成为正规的港美股券商，来运作我们的模式

13) 牛人币的清盘流程：

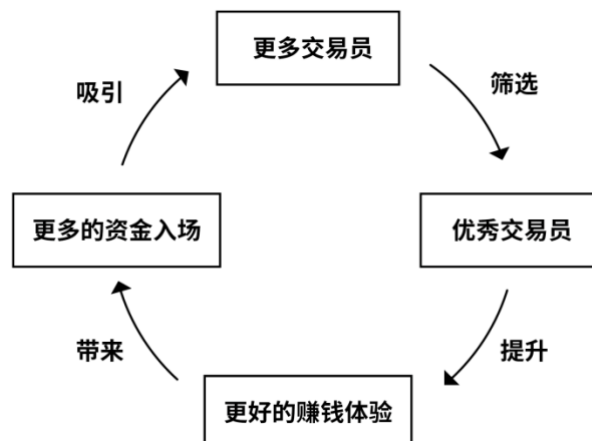
- a) 一年期满进行清盘
- b) 专项资管帐户和缓冲帐户的资金提回，用于赎回对应的牛人币
- c) 将资金按照认购者的持币量进行本金的分配
- d) 将资金按照所有人的持币量进行利润的分配
- e) 赎回的牛人币将进行销毁
- f) 所有这一期的长线持有用户，可优先享受该牛人下一轮牛人币的发行

14) 总结用户角色的利益分析：

- a) **交易员 A**：可以快速获得一笔大额的资金操盘
- b) **平台方**：通过发行平台币（CWT），和牛人币进行利益绑定。最简单就是必须先购买平台币（CWT）才能去认购牛人币
- c) **粉丝和平台用户**：享受折扣认购、溢价发行、认购额度等，同时能享受到高质量的安全的理财服务

三、产品亮点

3.1 业务闭环

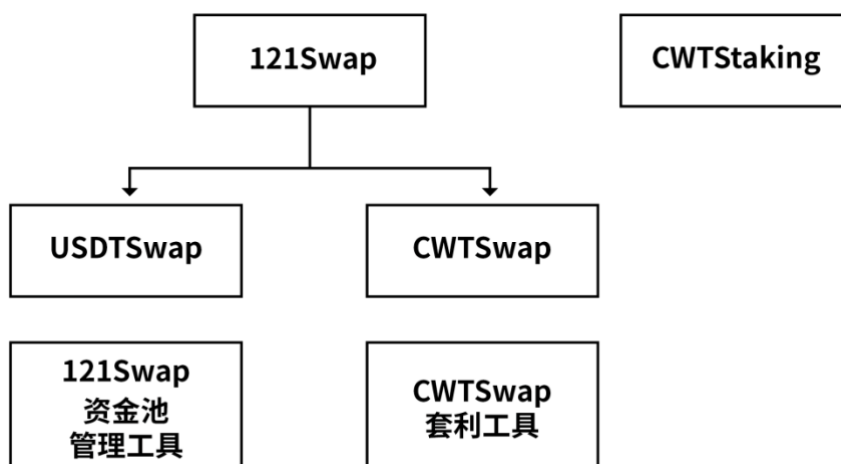


3.2 所有牛人币都有基本面支持

- 1) 每个牛人币都是一个优秀的理财产品，自带增值能力
- 2) 每一个牛人币背后都有抵押物，专项帐户就是抵押物
- 3) 每一个牛人币都有一个“净资产”的概念，都有一个最低值，不可能归 0
- 4) 每一个牛人币最后都会收回销毁，有始有终

3.3 技术实现及其创新

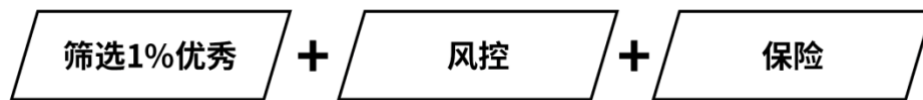
- 1) 业内首创无缝跟单技术
- 2) 业内首家提出并实现去中心化跟单技术
- 3) 基于大数据的能力值评估模型
- 4) 底层架构设计
- 5) 共识设计与选择



3.4 安全策略

“提升信号质量”和“严控本金损失”是模式的核心根基。

- 1) 仅筛选出 1%的符合条件的交易员，以此保证信号的高质量
- 2) 设定严格风控策略，以此保证不会出现爆仓等不可控的风险
- 3) 设定保险机制，以此保证用户不会出现重大损失



3.5 共识机制

我们将挖矿分为两个部分。一部分是交易员挖矿，占比 50%，一部分是社区挖矿，占比 10%。

3.5.1 我们认为，交易能力越优秀的交易员，能为社会创造更大的价值，为用户带来更多的利益。所以，我们和社区达成一致共识，交易能力越优秀的交易员，优秀保持时间越久的交易员，就能获得更多平台币（CWT）

3.5.2 我们认为，能为平台带来更多有效用户的社区，其对于整个生态的贡献就越大。所以，我们和社区达成一致共识，即社区带来的有效客户越多，质量越高，社区能挖矿获得的平台币（CWT）就越多

四、市场分析

4.1 市场调研

4.1.1 我们有多少潜在的交易员用户？

- 1) 所有的基金经理；
- 2) 所有的股民；
- 3) 所有市场的专业投资者；
- 4) 为了让更多的交易员进场，我们将对接更多的交易所，包括：“外汇、数字币、港股，美股”。

4.1.2 我们有多大的潜在市场？——目标 1%

- 1) 我们做的是链上理财市场；
- 2) 截至 2020 年 8 月底，公募基金管理公司管理 17.80 万亿元；
- 3) 截至 2020 年 7 月，私募基金总规模升至 14.96 万亿元；
- 4) 不止 32 万亿人民币的市场，如果我们能搬 1%的过来，就是 3200 亿的业务规模；这是我们的目标。

4.2 竞争对手

4.2.1 跟单平台：抢交易员——目标客户相同，易抄袭

- 1) 海外知名的包括 Etoro，Darwin，Zulu 等；（这些主要是外汇）目前国内的跟单平台都活的不太好，没有好的模式和技术，纯粹就是拿个代理佣金，帮别人带流量；

2) 币圈的交易所，Bingbon，Bcoin，还有主打跟单的 Bitget。

4.2.2 交易平台：抢客户

- 1) 包含传统外汇平台，也包含币交所；
- 2) 需要交易员进行平台迁移；
- 3) 目前外汇行业从业人员和行业资金大量流失，全行业比较低潮；
- 4) 币交所方面，DEX 正在对 CEX 造成冲击，也是我们关注的机会。

4.2.3 配资平台：解决同样的需求——解决的需求基本相同

- 1) 交易员需要付出对应成本和本金；
- 2) 交易员的帐户和结算均不够安全。

五、项目前景

5.1 核心竞争力

- 5.1.1 能力值模型的成熟机制
- 5.1.2 领先行业的无缝跟单社区
- 5.1.3 成熟的风控团队
- 5.1.4 项目的深度和专业度

5.2 盈利模式

- 5.2.1 平台币（CWT）的增长【Dex 的收益回收和销毁平台币（CWT）】
- 5.2.2 牛人币的服务费（10%）和管理费
- 5.2.3 经纪业务增长
- 5.2.4 自营收入（FOF）
- 5.2.5 资金池收益（借贷等）

5.3 运营推广

- 5.3.1 生态激励

- 1) 我们将 50%的平台币 (CWT) 用于“高质量交易员”挖矿；
- 2) 我们将 10%的平台币 (CWT) 用于“社区”挖矿。

5.3.2 线上

- 1) 找有资源的公司进行合作；有资金和渠道关系；
- 2) 币圈的推广，包含币圈各类媒体，社群等；
- 3) 自建运营团队。

5.3.3 线下

- 1) 超级 50 社区；
- 2) 地推沙龙。

5.4 前景展望

5.4.1 Defi 解决的问题

- 1) 扩大用户范围。此前仅能 APP 内的“扫码 / 下载 / 注册 / 入金”用户才能跟单，现在是所有币圈用户都可以；
- 2) 减少用户摩擦。不用“扫码 / 下载 / 注册 / 入金”，只要有 Imtoken 钱包即可进行跟单；
- 3) 大幅简化产品。将本金和利润全部统一到牛人币价中；
- 4) 降低用户学习成本和门槛。买入就是复制，卖出就是断开；
- 5) 大幅降低信任，提升资金安全。将用户的出入金封装成为去中心化的交易；
- 6) 去中心化跟单。用户资金都在第三方钱包即可实现跟单。

5.4.2 可能达成的效果

- 1) 交易员社区；最大的交易员社区；
- 2) 融通平台；最大的技术方和资金方的融通平台；
- 3) 交易员交易所；最大的“交易员”交易所（类比邮票交易所）；
- 4) 理财平台；最大的理财平台。

5.4.3 发展方向

- 1) 链上理财市场；
- 2) 合规化的方向（类比“富途”的发展）。

5.4.4 产品矩阵

- 1) 无缝跟单社区（牛人榜、牛人圈、牛币圈、能力值）；
- 2) 交易所（币交所、外汇交易平台）；

- 3) 牛人通证化服务（经纪人）；
- 4) 牛人币理财服务；
- 5) 套利机器人；
- 6) 保险服务；
- 7) Web 交易端；
- 8) APP 交易端；
- 9) 流量端 APP。

5.5 CWT介绍

5.5.1 Token 信息

名称：Clone Winner Token

缩写：CWT

数量：8530 万个

5.5.2 比例及分配

分配项	配 比	备 注
牛人激励	50%	用于牛人高能力值的激励
社区挖矿	10%	用于社区高贡献值激励
技术团队	15%	用于技术团队和创始团队激励
基金	10%	用于财务/法务/技术等核心人才引进
运营	10%	主要用于交易员的服务和运营
保险	5%	用于业务中对应的保险补偿