

20  
18



全球首个  
**全面性**  
**身心灵健康**  
**区块链平台**



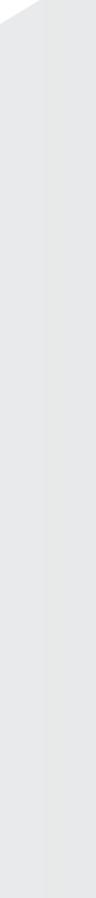
ZUE

► 御龙币白皮书

# 目录

<b>免责声明</b>	3
<b>摘要</b>	4
<b>介绍</b>	
I.    什么是全面性身心灵健康?	5
II.   价值万亿美元的全面性身心灵健康行业	6
III.  市场挑战识别	7
- 全面性身心灵健康市场所面临的挑战	
IV.   提议	8
<b>全球首个全面性身心灵健康区块链联盟平台</b>	8
<b>使命</b>	9
<b>范围</b>	10
I.    “御龙链” 联盟平台生态系统	11
- “御龙链” 平台	11
- “商家” 合作伙伴	11
- 消费者	12
II.   “御龙链” 如何让我们的合作伙伴受益?	12
- 所给予合作伙伴的益处	
III.  “御龙联” 如何让我们的消费者受益?	13
- 所给予消费者的益处	
<b>御龙链联盟平台的规划</b>	14
消费者需求增长	
投资于合作伙伴	
ZUE 代币 ( ZUE )	
<b>核心团队</b>	15
彭崧华大师, CEO ( 首席执行官 )	
庄瑞豪先生, Executive CEO ( 执行总裁 )	
Samuel Chng 先生, CMO ( 首席市场官 )	
Peter Huang 黄博先生, CTO ( 首席技术官 )	
<b>顾问团</b>	16
Chay Yiowmin 先生, 企业顾问	
Xiong Zhong 先生, 企业顾问	
Harry Lam Tak Shing 先生, 企业顾问	
Kelvin Cheong CHA 博士, 企业顾问	17
Ajay Kumar Rajpal 先生, 企业顾问	
Linus Ng 先生, 法律顾问	
Alfred Chia 先生, 法律顾问	

<b>知名合作伙伴</b>	
新天地集团缘中秀	18
移动设备应用程序	19
广东国叶文化产业有限公司	20
<b>技术概要</b>	
I.    区块链与智能合约	21
- “御龙链”的区块链应用	22
- 智能合约	22
- 支付	22
II.   关键部分和流程	23
- 产品与服务	
- 产品与服务搜索	
- 奖励	
- 忠诚计划	
- 推广计划	
- 交叉营销	
- 推荐	
- 反馈	
- 最低余额	
- 评分	
- 个人资料安全	24
<b>路线图</b>	25
<b>发展规划</b>	26
里程碑 1: 平台的实行	
里程碑 2: 应用程序和网页界面开发	
里程碑 3: 生态系统扩张	
- 商家	27
- 消费者	27
<b>代币销售</b>	
代币总结	28
资金使用计划	29



## 免责声明

**请务必仔细阅读本节内容。如果您对应该采取的任何行动存在疑问，请咨询您的法律、财务、税务或其他相关的专业顾问。**

本白皮书中提供的信息可能并不详尽，也并不意指合同关系的任何要素。本白皮书的内容对缘易资本（以下简称“ZUEN”）及其附属公司不构成任何约束。通过在本网站发布经修订的白皮书，ZUEN 保留权利在 ZUE 代币销售之前、期间和之后的任何时间以任何理由更改、修改、增加或删除本白皮书部分内容。

本白皮书并不构成投资、法律、税务、监管、财务、会计或其他建议，并且本白皮书或其任何内容或其所呈现的任何事实均不构成任何合同或投资决策的基础，在订立任何合同或做出任何投资决策时也不得被依赖。

本白皮书的任何内容均不得视为构成任何形式的招股说明书或投资招揽书，也不以任何方式涉及在任何司法管辖区提供或招揽任何证券购买要约。本文件并非依据禁止或以任何方式限制数字代币交易或使用的任何司法管辖区的法律或法规制定，也不受该等法律或法规的约束。

ZUE 代币不是也不打算在任何管辖区域以任何方式成为数字货币、证券、商品或任何其他类型的金融工具，因此并未根据《1933 年美国证券法》、美利坚合众国任何州立证券法或任何其他国家的证券法（包括潜在代币持有人作为居民的任何司法管辖区的证券法）进行登记。

ZUE 代币不会被提供或分发给，且其持有人也不能转售或以其他方式转让给在适用法律或法规禁止，或以任何方式限制数据代币交易的国家或地区内拥有惯常住所、场所或公司所在地的公民、自然人和法人。如果该等受限制人员购买了 ZUE 代币，则此受限制人员的行为即为非法、未经授权和欺诈行为，并且应承担由此产生的所有后果。

特此提醒每位 ZUE 代币购买者，本白皮书提交给购买者的依据是，购买者根据其所在司法管辖区法律合法提交了文件。每个 ZUE 代币潜在购买者有责任确定该购买者是否可以在其管辖区内合法购买 ZUE 代币，并且确认购买者是否可以将 ZUE 代币转售给任何特定辖区内的另一购买者。

本白皮书所含的某些声明、估计和财务信息构成前瞻性声明或信息。这些前瞻性声明或信息涉及已知和未知的风险和不确定性，可能导致实际活动或结果与估计结果或该等前瞻性声明或信息中默示或明示的结果存在重大差异。对于本技术的成功开发或实施以及对于本白皮书中所列信息的准确性、完整性或适用性，不做任何保证或陈述。依据法律或以其他方式默示的所有保证均被否认。任何人都无权依赖本白皮书的内容。对于任何人因按照本白皮书中所含信息和意见行事、或按照进一步查询得到的任何本白皮书相关信息行事而产生的任何种类损失、损害，均被否认，特此声明。如果本白皮书中所声明的任何事项发生变更，或后来变得不准确，ZUEN 无义务修改、修订或更新本白皮书，无也义务通知读者。

未经 ZUEN 事先批准，本白皮书的任何内容（包括本节）均不得分发、复制或传播。本白皮书及其任何部分、任何副本均不得带到或传播到禁止或限制分发或传播本白皮书的任何国家。

英文白皮书是该项目相关信息的主要官方信息来源。英文白皮书中所含信息可能会不时翻译成其他语言。在翻译过程中，英文白皮书中的某些信息可能会丢失、损坏或曲解。这种替代通信的准确性无法保证。如果翻译版与官方英文白皮书有任何冲突或不一致之处，应以英文原文的规定为准。

# 执行摘要

在现今的新知识型经济体系里，一家企业的成败就取决于其所掌握的知识与数据。因此，大数据在现今的经济体系里扮演着非常关键的角色。

大数据能让一家企业或一个机构准确地预测未来趋势，从而把握先机。如今，全球各地的企业也逐渐意识到了大数据的重要性。采集大数据的企业遍布了各行各业，从零售业和制造业到科技业和医疗养身。如今，各大领域的企業都争相建立最庞大，最准确的数据仓库。拥有庞大数据库的跨国企业就包括了：谷歌（Google），微信，阿里巴巴集团等其他巨头。

我们可谓是真正地步入了大数据的时代。但是，大数据时代的到来也呈现出了一个非常关键的问题。这问题就是如何确保数据的安全。这也是一个许多跨国企业为其而烦恼的问题。

近日来，科技业巨头如脸书（Facebook）和优步（Uber）在因在保护用户资料方面有所疏忽，导致用户个人资料外泄的丑闻也占据了新闻头条。

国际大企业都面临难以保护客户个人资料的问题，何况是中小企业？

因此，确保数据的安全性也成了一个备受瞩目的课题。而数据安全性这课题，对于身心灵健康行业来说，更为重要。

大数据与大应用是目前的经济大势。养身，保健与医疗业迈向一体化，逐步发展成为全面性身心灵健康行业也是当前的一大趋势。

御龙链的出现就正好结合了这两大趋势，并解决了全面性身心灵健康行业所面临的数据安全性与准确性的问题，

提供数据安全的技术解决方案与新时代商业模式！



# 介绍

## I. 前言

### 什么是全面性身心灵健康？

全面性身心灵健康是一个开始意识到和选择健康和充实生活的积极过程。健康不仅仅是没有疾病，而是一个变化和增长的动态过程，涵盖思想、身体和灵魂，包含以下八个维度：

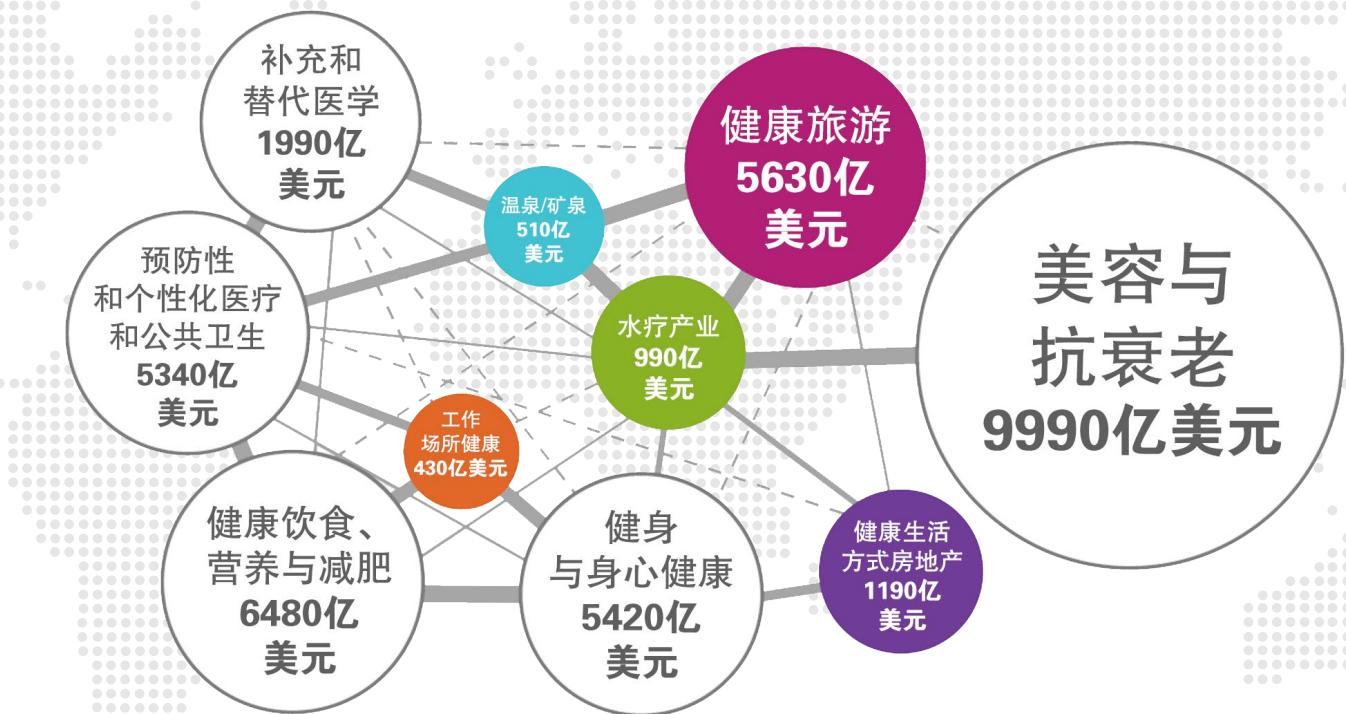


## II. 全面性身心灵健康的市场潜力

### 价值万亿美元的全面性身心灵健康行业业

对于当今世界所面临的问题，存在一个广泛的市场，有八个健康维度涵盖了这个市场，所有这八个维度都必须得以解决，方可确保在最佳水平上实现个人的全面性健康。全球全面性身心灵健康市场是世界上最大的消费市场之一，是一个价值万亿美元的产业。下图显示了不同的健康市场细分及其价值：

### 全球身心灵健康经济： 2015 年 3.7 万亿美元



注意：由于各领域存在重叠，因此数字不可累加。  
资料来源：全球健康研究所，全球健康经济监测，2017年1月

\* 世界卫生组织章程序言，[www.who.int/about/definition/en/print.html](http://www.who.int/about/definition/en/print.html).

\*\* 连续体概念由 Jack Travis 博士的疾病健康连续体改编而成。Travis 是 20 世纪 70 年代后期现代健康运动的先驱之一。



### III. 大数据时代隐私保护困难重重

随着个人健康数据越来越多元化，除了体重、血型、运势之类的传统数据，还有像支付系统中采用的指纹等敏感数据。如果这些资料由于黑客侵入数据库造成大规模泄露，也将对消费者产生巨大的困扰与影响他们的个人安全，隐私，甚至严重摧毁他们的事业。

大多数用户信任企业的安全措施，但历史证明中心化数据库并没他们想象地安全。

#### 缺乏地理覆盖



全面性身心灵健康是一个全球性的大市场，并根据您所处的地理区域，所提供的实践和解决方案也有所差异。今天，全面性身心灵健康的需求对我们的思想、身体和灵魂这三大覆盖领域至关重要。世界各地都有非常好的和不好的健康实践，但好的健康实践大多很难发现或者没有进行广泛推广，导致缺乏地理覆盖。由于距离、语言和信任障碍，一些公司无法向世界另一端提供独特的全面性身心灵健康服务。对于这些企业进行验证，并由本地全面性身心灵健康商家在当地进行本地再推销，促进战略业务联盟，存在着必要性。

#### 信息共享



同一人经常接受多项全面性身心灵健康服务是常见现象，并且在第一次见面时必须对其进行详细的检查。人们有能力尝试不同的品牌或产品，但每次都必须将信息重新提供给新的身心灵健康保健商家。这可能会给尝试另一项全面性身心灵健康服务的消费者带来不便。在大多数时候，一个人可以成为多个全面性身心灵健康商家的客户，这些商家通常每次都会对客户进行检查，因为在这些公司看来，该客户对这个行业来说是“新人”。为了更好地理解正在进行的服务以及如何改进提供服务的新商家，客户数据共享是必不可缺的。

#### 支付解决方案



在当今的数字时代，大多数产品和服务，即使是面对面的咨询，如远程医疗，都可以通过互联网购买。但是对于基于信任而提供的网络服务，是否能实现即时支付始终是很重要的一点。在跨国界提供全面性身心灵健康服务时，保证实时支付、透明度和无差错尤为重要。

#### 质量保证



今天全面性身心灵健康行业缺乏信誉或存在黑市，并需要通过来自消费者角度的反馈、评论和评分来分析市场。通过有关商家信任和质量的集体数据，消费者能够将钱花对地方，购买到他们想要的健康产品或服务。由于健康以前面所列出的八个维度形式涵盖了广泛的范围，所以实现高质量的健康很重要。某些时候，消费者可能购买质量不符合行业标准的错误产品或服务。这将影响消费者的整体健康状况，给健康市场抹黑，给消费者留下一个不好的印象——花钱而买不到好产品。

## IV. 提议

全球首个全面性身心灵健康区块链联盟平台

通过推出世界首个身心灵健康区块链联盟平台“**御龙链**”，缘易资本将彻底改变分散的市场。该平台是一个去中心化的生态系统，采用区块链技术，以可信和透明的方式将消费者和商家顺利连接起来。

御龙链解决了身心灵行业数据的安全性问题。御龙链运用了区块链技术的特点，大大加强了数据安全。

首先，分布式的储存技术防止了数据被恶意篡改或遗失。

其二，御龙链运用了区块链技术，除去了中介的阻隔，这使得客户的数据不再需要经过任何中介或第三方，从而减低了数据泄漏或遗失的可能性，并提升数据安全性。

此外，御龙链也通过了区块链的公开透明运作和智能合约功能，给整个身心灵行业带来了数据真实性及效率。

通过提供跨 境战略合作伙伴关系，越来越多的公司将加入这个平台，不仅将创新生态系统整合在一起，还利用那些领先实体的知识、经验和能力帮助企业进行合作，最终可以增加企业的全球市场份额，从而创造出一个更大的市场，带来更大的需求。



## 使命

我们希望开发一个创新平台来应对世界全面性身心灵健康市场所面临的挑战。出于这一愿景，我们提出“创新生态系统之桥梁”。这一举措，基于区块链开发一个创新技术解决方案平台，弥补当前市场缺陷的差距。

我们正在运用全球加密代币**“ZUE 代币”**（以区块链技术为支撑）对我们的平台进行加密化，从而重新定义全面性身心灵健康。对于那些希望在全球范围内将自己的公司推向更高水平的合作伙伴，我们渴望成为他们首选的世界第一联盟平台。



# 范围

## I. “御龙链” 联盟平台生态系统

该生态系统采用去中心化的可扩展方法建立，确保长期稳定性和可持续性。该生态系统将包含以下参与者，参与方式如下图所述：

- 平台
- 消费者
- 合作伙伴（商家 / 项目）

## 全面性身心灵健康界的 “猫途鹰” (TripAdvisor)



## “御龙链” 平台

御龙链平台是一个去中心化的金融系统，允许全面性身心灵健康供应商加入，桥接新的战略业务联盟，开展推广活动和忠诚计划活动，并获得消费者的反馈。该平台使消费者能够在该网络内订购相关产品和服务。

### 御龙链的职责包括：

- 创建 ZUE 代币，并启动代币以资助开发和扩展
- 建立公平、安全、去中心化的金融支付模式
- 开发智能合约，执行订单支付和订单履行流程
- 发布客户网站和应用程序、订单履行中心工作人员和快递员的订单履行应用程序、以及制造商和订单履行中心操作员的网页界面
- 为各方加入御龙链生态系统创建有效的激励模式
- 开展积极的营销活动，以加强最初的吸引力
- 详细阐述生态系统的监管方面



## “商家” 合作伙伴

商家是从事全面性身心灵健康业务的公司或个人，其中就包括本地零售商到大型跨国企业。

### 商家的职责包括：

- 发布产品和服务
- 交付消费者订购的产品
- 通过派生应用程序的促销活动来吸引流量，从而对御龙链生态系统进行推广

## 消费者

消费者是想购买综合健康产品或服务的个人或公司。可以从御龙链网站、御龙链应用程序或通过商家应用程序参考实现所派生的自定义应用程序来提交订单。

消费者的角色包括：

- 搜索商家列出的产品和服务
- 参与反馈请求
- 获得推广、忠诚计划、推荐和反馈奖励

## II. “御龙链”如何让我们的合作伙伴受益？

利用区块链技术将全球综合健康业务连接起来，建立一个透明、高效的联盟平台。这些举措使所有全面性身心灵健康合作伙伴都能够跟上“区块链一带一路”模式，将业务拓展至全球市场。此外，我们的合作伙伴将能够连接、共享资源、甚至为彼此提供服务。通过社交媒体、广告、路演和知名人士的参与等强大的营销策略，全面推广御龙链，创造更高的知名度，从而能够增加全球新客户数量，扩大业务量。

## 为何上御龙链？

将数据库去中心化，减少成本与大大提高安全

通过共享庞大的用户资料库，获取大量精准客户

商家共享用户在链上的身心灵医疗史数据，减少误诊的过失！

缘易身为身心灵的业界权威，可引导新商家如何融入区块链科技与如何策划与执行经营战略



可持续的区块链经济：保持高评分，提供有吸引力的促销和奖励来获取和保留消费者。

### III. “御龙链”如何让我们的消费者受益？

消费者和商家直接互动，进行无国界交流，这意味着将需求清晰呈现出来，价值链上没有任何中介机构，以更具成本效益和顺利的方式交付向综合健康市场的全球客户提供的服务。跨境战略合作伙伴关系能提供不同的增值服务，是吸引新客户的积极途径。商家将能够连接、共享或转售其服务给我们平台中另一个国家的另一名商家。由于商家之间是公开竞争，搜索和订购商家所发布的产品和服务将变得很容易，消费者也能够从商家提供的公平价格中获益。

当消费者提供适当的反馈或介绍新顾客时，消费者会得到御龙币为奖励。

无法篡改的评价让商家品牌更有公信力。



# 御龙链联盟平台的规划

全球健康研究所的全球健康报告中提到，2015 年全球健康市场价值为 3.7 万亿美元。基于每年 5% 的保守增长率，到 2018 年底预计将达到 4.28 万亿美元。由于御龙链联盟平台是全球首个基于区块链技术搭建的综合健康平台，我们预计通过这个先发优势将获得 1% 的市场份额，估计在我们进入市场的第一年结束时将达到 4 亿美元的市场价值。



## 消费者需求增长

估计有 15 个合作伙伴将加入御龙链联盟平台，每个合作伙伴每月提供 20 万新客户数据库，这样相当于每年有 3600 万新客户数据库加入我们的平台。因此，我们的合作伙伴将从更大的产品和服务需求中获益。

## 投资于合作伙伴

缘易资本将建立一个评估小组，定期检查合作伙伴的绩效，或在全球范围内寻求具有巨大潜在商业想法或项目的全球合作伙伴。潜在商业合作伙伴将由董事会选定，并由缘易资本进行投资。通过这种合作，缘易资本可以帮助这些新兴合作伙伴在全球范围内不断发展壮大。此外，这些投资产生的收入将再次用于投资更多合作伙伴或项目。因此，这会增加御龙链联盟平台的合作伙伴数量。

## ZUE 代币 ( ZUE )

ZUE 代币 ( ZUE ) 将作为御龙链联盟平台的基础货币。ZUE 代币作为向不同产品和服务相关的合作伙伴进行支付的一种货币手段。我们的合作伙伴每年会创造强劲需求，这也将在有助于 ZUE 代币需求量的提升。



## 彭崧华大师，CEO（首席执行官）

彭大师是全球首家上市的风水命理公司——新天地集团的首席执行官（CEO），受外界高度追捧，先后担任众多全球知名商界、政界大亨的私人顾问。近年来，他在风水领域已经获得诸多赞誉。作为亚洲风水界的领军人物之一，以及亚洲著名的风水权威人士，他无私地提供专业的风水和命理服务，以启迪和提升成千上万客户的生活。

彭大师在玄学和风水领域具有与生俱来的天赋，他立志成为风水大师，之后广受好评。他无私地启迪广大众生的生命，帮助他们避开生活中的不幸，获得美好未来。他最大的成就就是客户的成功，这也与我们公司的愿景一致：“我们的自我肯定源于帮助他人获得成功”。因其精准的预测和以有效的方式改善客户运气，近年来获得了很多人的尊重。



## 庄瑞豪先生，Executive CEO（执行总裁）

庄先生是中新控股科技集团有限公司的执行董事并负责公司的整体转型策略及并购方面业务。庄先生在管理咨询领域有着超过 25 年的丰富经验并拥有与位于北美洲，欧洲和亚洲 10 多个国家的客户合作经验。庄先生曾在 A.T. Kearney 担任大中华与东南亚地区的管理合伙人。他在贝恩咨询公司（Bain & Company）担任过高级合伙人，大中华区金融服务部主任以及并购部（亚洲）主任。他也曾在波士顿咨询集团（Boston Consulting Group）担任过大中华区合伙人兼董事长。庄先生在许多的国际论坛与峰会上发表演讲及分享独到的见解而所参与的论坛与峰会就包括了博鳌亚洲论坛（中国），世界知识论坛（汉城）及德意志银行（Deutsche Bank）所举办的中国和亚洲投资年会。他也经常受邀到多家顶尖大学发表演讲而其中就包括了沃顿商学院，北京大学和清华大学。



## Samuel Chng 先生，CMO（首席市场官）

拥有昆士兰科技大学信息技术学士学位。他曾担任新加坡港务局（PSA）和新加坡交易所（新加坡交易所）的系统分析师。随后，他以股票经纪人的身份加入金融市场，并成为该行业顶尖的经纪之一。

他还是 Amfraser 证券私人有限公司的高级副总裁，并在上市公司及私募融资与 IPO 咨询方面拥有丰富的经验。除了证券之外，他也参与衍生品，外汇和加密货币市场的交易。作为加密货币的早期采用者，他对区块链和金融科技领域有广泛的知识，目前是一些金融科技初创公司的投资者和顾问。



## Peter Huang 黄博先生，CTO(首席技术官)

黄先生是计算机软件系统开发和私募基金管理人。早年投身古籍电子化事业，参与《四库全书》、《历代石刻》、《二十四史》、《清史稿》、《十通》等软件系统项目。深谙中国传统文化之精妙，精习古琴和箫。2003 年始利用网络计算软件量化系统结合证券及期货分析技术，转战股市，期市，汇市，构建独到的电脑量化交易体系，结合易理以道驭术，以律治心，斩获颇丰。2014 年介入区块链领域，从事系统开发和区块链跨市场量化套利交易。目前为火星资源投资集团科技部总监，致力于区块链技术的研究和推广，同时管理开发 ZUEN-Chain 的区块链技术团队。



## Chay Yiowmin 先生，企业顾问

- 新加坡企业财务部门，企业发展办公室
- 董事长和主管，UMS 控股有限公司，Verita 医疗集团有限公司，8I 控股有限公司
- 指导委员会，国际职业风险管理师协会 (PRMIA)
- 研究委员会，新加坡估价师和评估师协会 (IVAS)
- 国际理财师标准委员会，美国金融管理学会 (AAFIM)
- 基层领导和财务主管，公民咨询委员会 (CCC)
- 荣获 2016 年新加坡公共服务奖章



## Harry Lam TakShing 先生，企业顾问

- 在会计和金融领域有 28 年以上的工作经验，接触了很多不同性质的业务
- 拥有工商管理学士学位和硕士学位
- 几家香港上市公司和私人企业的董事长、董事和独立非执行董事：
  - 远程矿业有限公司：董事长兼总裁
  - 连达科技控股有限公司：独立非执行董事
  - 亚洲资源控股有限公司：董事长兼总经理
  - 保利置业集团有限公司：独立非执行董事
  - 新城市建设发展集团有限公司：独立非执行董事
  - 星美控股集团有限公司：独立非执行董事



## Ajay Kumar Rajpal 先生，企业顾问

- 英格兰和威尔士特许会计师协会成员
- 与伦敦安达信会计师事务所共获英国皇家特许会计师
- NAS 企业服务有限公司总经理
- 魔仙科技（纳斯达克上市）独立董事，为商家开发社交媒体和营销平台来提高业务
- Simian 全球公共有限公司非执行董事（主板 LSE 标准上市）
- 总经理，Premier 咨询投资有限公司 FZE，迪拜，阿联酋。



## Kelvin Cheong CHA 博士，企业顾问

- 担任《商天下》杂志的亚太地区卓越 CEO 代表之一，40 岁以下 CEO 专栏（2007 年）
- 博士酒店发展与解决方案集团的创始人兼首席执行官。
- Tiara 海滩度假村 – 波德申（TBR）（PLC(2004–2012) 的子公司）的基金会总经理和董事会成员，此度假村备有 1320 间客房，是马来西亚最大人工海滩度假村。
- 马来西亚英迪大学特别项目（校长办公室）主管，英迪环球控股有限公司
- 泛太平洋 Sutera Harbour 度假村，人员创新主管。
- 林国荣创意科技大学人力资源主管
- 西澳大利亚贸易和商务部（西澳大利亚政府）教育经理
- Darjah Kebesaran Sultan Ahmad Shah Pahang (D.S.A.P.)(2013)
- （苏丹阿末沙骑士指挥官最高荣誉勋章）



## Linus Ng 先生，法律顾问

- 企业和商业实践的公司合作伙伴
- 对资产和项目融资相关的交易给出建议（涉及本地和跨境双边、银团和夹层贷款交易），累计交易总额超过 71 亿美元。



## Alfred Chia 先生，法律顾问

- 国际律师事务所合伙人，Squire Patton Boggs 新加坡
- 加密货币兑换的全球顾问委员会成员，NCX。
- 在加密货币空间、ICOs/ITOs、私人代币销售以及加密基金建立等方面有着丰富的经验。

# 知名合作伙伴

## 新天地集团缘中秀



A Member of New Trend Lifestyle Group PLC



缘中秀成立于1989年，是新加坡、马来西亚、印度尼西亚和中国最知名的堪舆和综合健康服务零售品牌之一。缘中秀由新天地集团（NTL）所拥有和管理。Zuen Capital 协作管理 YZS 集体资产和业务，NTL 于2011年在伦敦证券交易所正式上市，成为第一家在伦敦上市的堪舆和综合健康公司。

自1989年以来，其获得了客户的广泛信任和支持，拥有涵盖新加坡和中国的国际网络。NTL 目前在新加坡和中国有9个零售商店。



# 知名合作伙伴

## “缘大师” 移动设备应用程序



它是一款简单易用的中国文化手机应用程序，集每日预测、祈求祝福、阴历为一体。专业命理团队的专家将在网上回答问题，并提供其他服务，如堪舆、择日、起名、八字婚姻、相面、掌纹以及许多其他强大的测试功能。

这是第一个专注于中国文化教育的应用程序。还配有风水知识学校、O2O 命理商城功能和许多其他堪舆应用程序。该应用程序可以通过大数据的整合将智能技术应用作为在线共享平台以连接和整合其线上和线下业务。迄今为止，总下载量达到了 1000 万次。



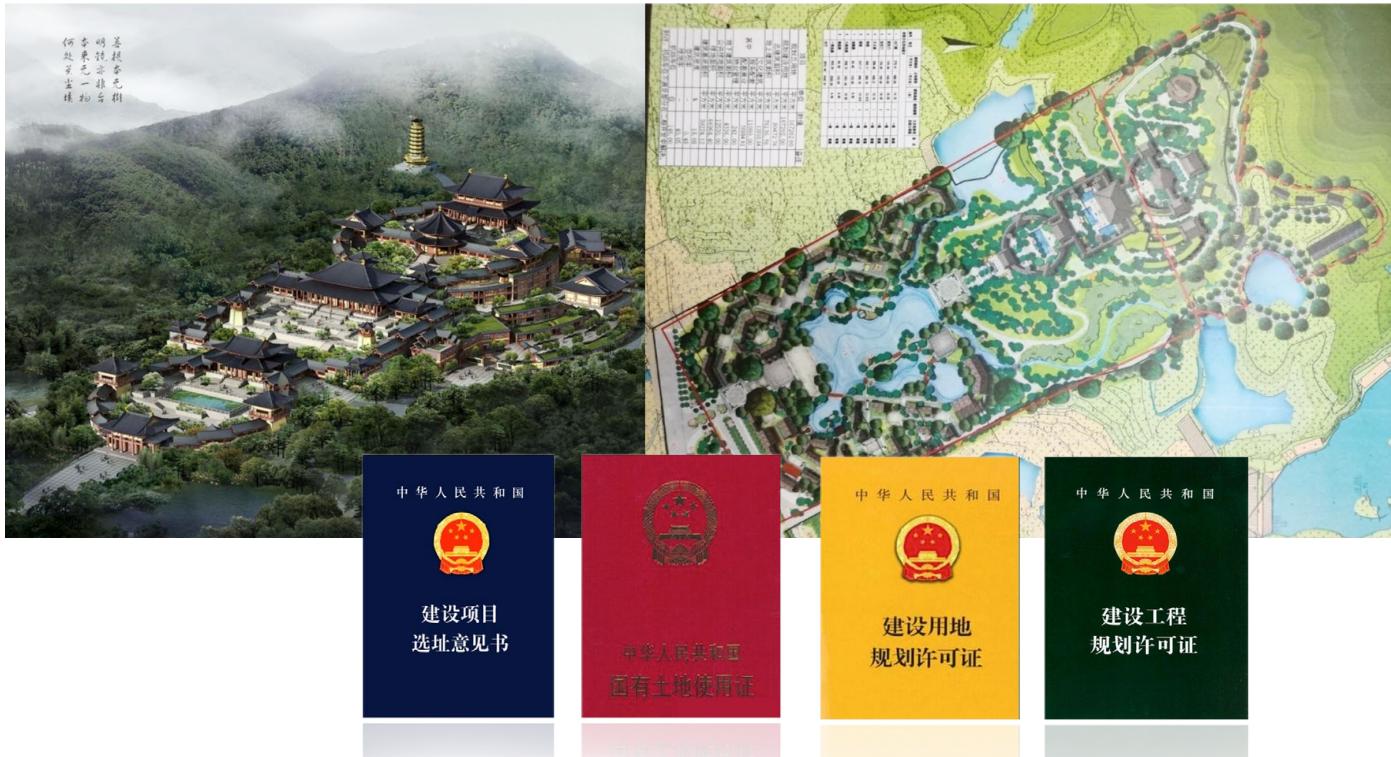
# 知名合作伙伴

## 广东国叶文化产业有限公司



广东国叶文化产业有限公司  
Guangdong Guoye Cultural Industry Co., Ltd.

葉道平



这个寺庙项目的构思始于 1997 年，受佛教传说影响，位于惠能的一个地块。这是与中国政府合作的大型房地产项目。目前项目估值超过 20 亿美元。

### 此项目的亮点：

- 300,000 地下宫殿
- 100,000 长寿殿
- 100,000 拜佛处
- 30,000 佛像总体位置



序号 项目名称 建设内容及规模 建设起止年限 总投资(亿元) 2013年投资计划(亿元) 项目责任单位

序号	项目名称	建设内容及规模	建设起止年限	总投资(亿元)	2013年投资计划(亿元)	项目责任单位
1	肇庆市	建设红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、旅游度假中心、巨鼎红花湖国际度假村等。	2011-2015	1647350	575905	1100000
2	韶关市	韶关红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2013-2015	30000	30000	韶关红花湖国际旅游度假区项目公司
3	中山市	中山市红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2011-2015	125000	110000	100000
4	江门市	建设江门红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2011-2015	83000	287500	100000
5	湛江市	湛江市红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2013-2016	200000	100000	湛江市旅游发展委员会
6	茂名市	建设高州红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2012-2015	60000	2000	170000
7	肇庆市	建设肇庆红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2011-2015	420000	97500	220000
8	清远市	建设清远红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2011-2015	288000	55000	50000
9	潮州市	建设潮州红花湖国际旅游度假区项目，建设规模：基础设施、配套设施、综合服务中心、会议中心、酒店、温泉、娱乐休闲、文化体验、禅修养生等。	2010-2014	33115	2000	10000

序号 项目名称 建设内容及规模 建设起止年限 总投资(亿元) 2013年投资计划(亿元) 项目责任单位

168 《省重点项目建设工作责任制》(粤府办发电〔2009〕168号文印发)。省重点项目建设实行工程进度月报制度。中央和省属项目进度月报由省发改委负责、省有关单位通过报纸介质(见附录)报送。

《广东省2013年重点项目计划》业经省十二届人大一次会议审议通过。2013年我省共安排省重点建设项目280项，758个子项目，总投资31781亿元，年度计划投资2420亿元。安排新开工前三年计划重大项目31781亿元，年度计划投资4200亿元。安排续建项目13570亿元，年度计划投资13570亿元。请各地级以上市、省有关单位认真组织落实。

根据《省重点项目建设工作责任制》(粤府办发电〔2009〕168号文印发)。省重点项目建设实行工程进度月报制度。中央和省属项目进度月报由省发改委负责、省有关单位通过报纸介质(见附录)报送。

# 技术概要

## I. 区块链与智能合约

区块链是一种共享数据库技术，主要用于支持比特币数字货币。它与不断更新的数字分类账的链接数据库一起协作。智能合约是自动执行的合约，买方和卖方之间的协议条款被直接写入代码行。其中包含的代码和协议存在于分布式的、分散的区块链网络中。智能合约允许在不同的匿名方之间进行可信的交易和协议，不需要中央权威、法律体系或外部执行机制。它们使事务可跟踪、透明、不可逆转。

ZUE Chain 是以太坊网络中的 ERC20 代币。ZUE 生态系统的市场潜力体现为数百万用户，现在的以太坊网络能够支持这种巨大的规模。我们主要关注性能，寻求智能合约支持、可预测性、稳定性和易用性。我们计划使用最可靠、可扩展的开源技术，并持续监控其他技术的实施。

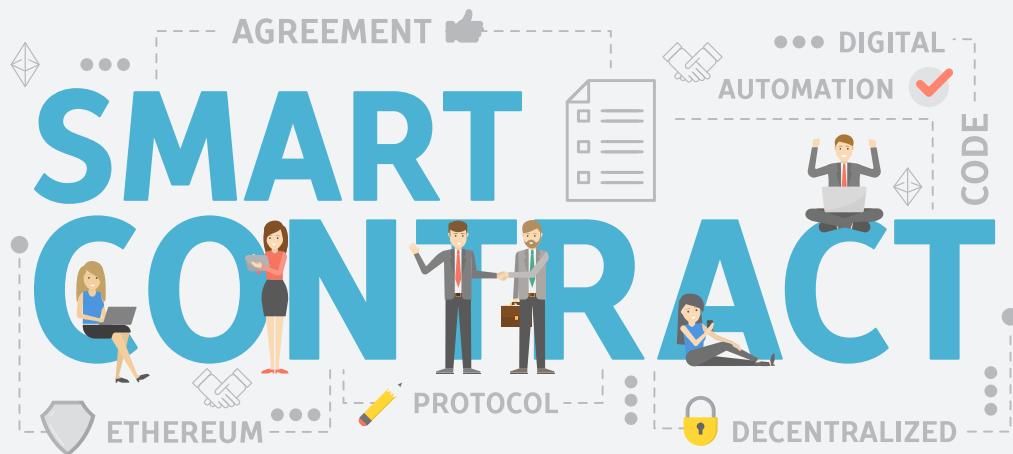


# ZUEN

## CHAIN

### “御龙链”的区块链应用

- 智能合约
- 支付



### 智能合约

区块链和智能合约为创建新一代市场提供了工具和框架，在其中供求双方可以根据不同的业务规则进行可信的交易，不需要中央经纪实体。

因此，在线市场以同样的方式颠覆了许多传统的实体业务，区块链和智能合约将催生一种新的点对点市场，打破当前的局面。

ZUE 将提供大量的智能合约模板，用于促进销售机制。点对点结构非常适合于 ZUE 生态系统的分散性，并且有益于把权力交还给参与生态系统的人们。

### 支付

目前电子商务的支付流程需要超过 10 个不同的步骤来完成一笔交易，支付与支付网关相关的单独费用高达 15 笔，因此交易费用从 2% 到 6% 不等，可通过区块链实现简化。区块链是使电子商务更高效、更可信的完美工具。通过区块链进行支付处理在交易高速和低价方面有更大的潜力，更不必说智能合约改善电子商务和支付的各种各样方式了。代币化的分类账将提供完整的、基于代币的系统，就像“真正”的钱一样，代码基于预定义的规则和事件在不同的时间以不同的原因被发送和交换。



## II. 关键组成部分和流程

### 产品与服务

全面性身心灵健康商家的产品和服务是整个全面性身心灵健康生态系统中主要的利润来源。ZUE 平台将提供若干定义参数，如名称、类型、使用情况、产品描述，以满足消费者的需求。

### 产品与服务搜索

消费者将拥有一个易于使用的搜索门户网站，以满足他们的全面性身心灵健康需求。全面性身心灵健康商家的报价可被发布，以吸引人们对个性化解决方案的兴趣。

### 奖励计划

今天的消费者在购物地点方面有一系列的选择，卖家需要努力工作来吸引回头客，尤其是在竞争激烈的全面性身心灵健康市场，奖励和折扣计划让客户有更多的理由回来再次消费。在 ZUE 生态系统中，商家将能够在智能合约中根据其需求运用任何逻辑来创建个性化的奖励计划。

### 忠诚计划

忠诚奖励机制是制造商轻松建立忠诚度计划、以奖励长期客户的最好方法之一。支付由智能合约处理，可以证明消费者有资格获得奖励。制造商制定奖励类型、有效期、奖励产品清单、金额等规则。忠诚奖励工具以智能合约的形式进行编码，此合约接受来自于商家的奖励基金，并分配给提供与消费者钱包有关的资格证明之人。

### 推广

建立自动推广奖励机制，鼓励消费者提交第一份订单。推广奖励机制将以智能合约的形式进行编码，商家制定规则（有效期、产品列表、客户参数等）和存入代币，这些代币只能在有限的时间内用于购买预定义的产品。

### 交叉营销

商家将采用交叉营销机制，向新受众推广产品，并产生更多的销售利润。商家可以找到开发自定义应用程序、销售互补产品，并进行相互促销的合作伙伴（其他商家）。交叉营销奖励工具将在智能合约中进行编码，在该合约中指定产品细节和奖励规则。交叉营销机制旨在鼓励商家与其他商家分享流量，并帮助消费者发现更多的产品。

### 推荐

ZUE 将建立 ZUE 储备基金作为代币生成活动的一部分，主要目标是将这些代币作为给新客户的推荐奖励，并推广 ZUE 生态系统。

### 反馈

想从客户方获取直接产品反馈的商家，可使用 ZUE 代币激励消费者，从而鼓励他们参与。反馈奖励机制可设置一组特定的参数并创建一个商家希望从他们那里获得反馈的重点消费者小组。客户数据将不会与商家共享，将以集中方式在 ZUE 平台上进行初步处理。但因消费者之后能提供隐私保护证明，证明他们能在不进行身份验证的情况下提交反馈，因此稍后会将消费者数据分散化。





## 最低余额

要求商家留有等价于上个月销售额一部分的 ZUE 代币余额，保证有能力支付所有类型的奖励。商家既可以保留从消费者那里获取的代币，也可以在符合要求的交易所购买代币。因 ZUE 是基于权益证明（POS）共识运营的，除留有提供奖励所需的余额之外，持有越多的 ZUE 代币意味着会得到更多的奖励。

## 评分

信誉系统对于交易方建立信任很重要。最初的评分制度将限于商家，但之后可能也会包括消费者。我们计划对评分智能合约进行编码，这样就能计算出评分，并接受消费者有效的隐私证明，且同时满足以下安全要求：

- **透明度：**应该清楚评分是如何累积的。
- **合法性：**只有特定的参与者（即商家的客户）可进行评分
- **诚信：**尽管操纵评分很困难，但不是不可能。
- **隐私：**参与评分的消费者不披露身份或其他个人信息。

## 个人资料安全

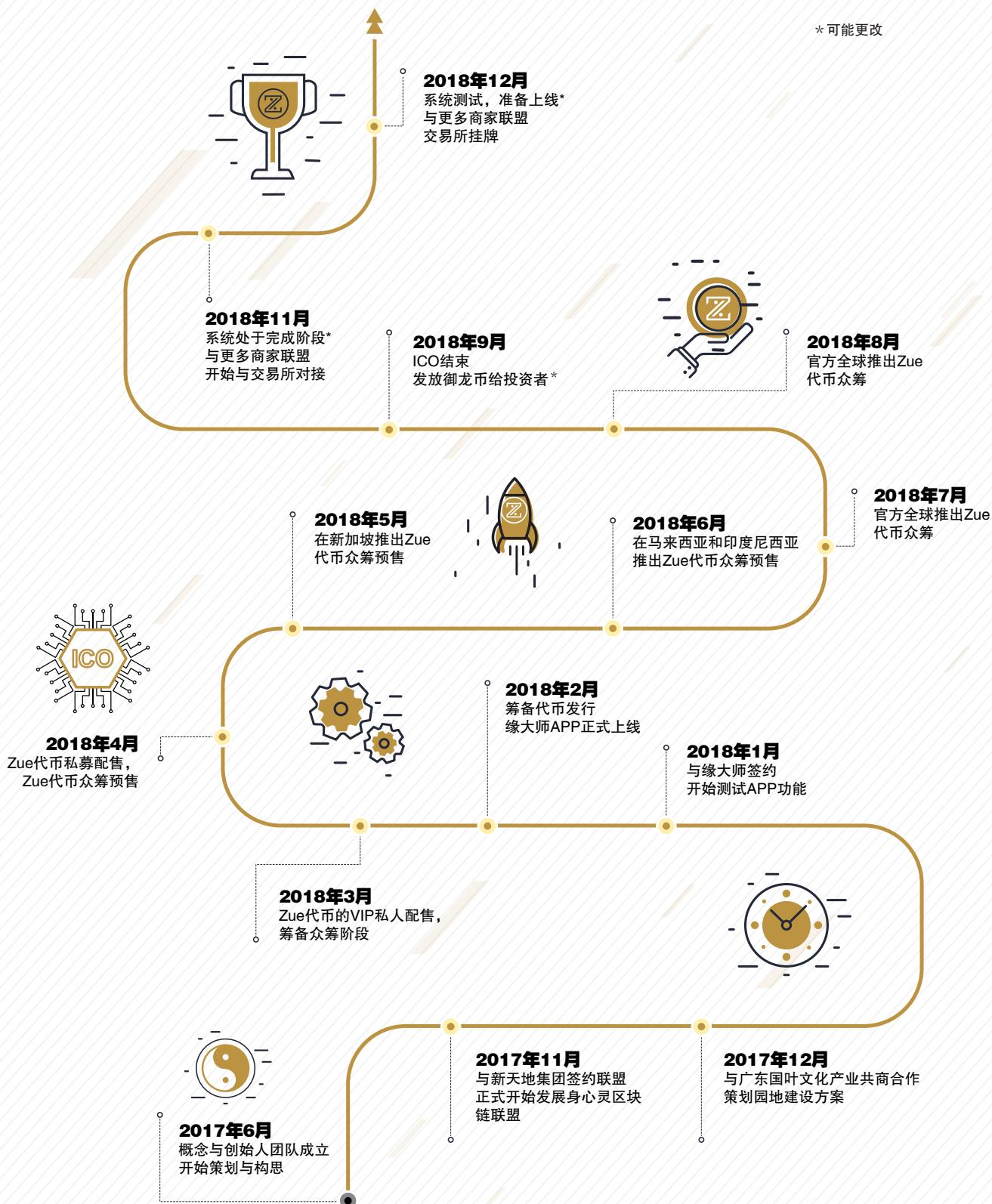
安全处理个人数据对我们来说是非常重要的任务。由于区块链数据的公开性，我们不能存储诸如客户姓名、地址、移动电话号码、KYC 数据和文档等信息。区块链的权限将易于验证，以允许生态系统中不同实体进行合作。实际个人数据和信息将集中存储，由 ZUE 管理和保护。随着去中心化继续进行，我们将存储越来越少的个人数据。通过使用以下方案，安全存储将实现在不需要用户名或密码的情况下访问数据。

- 当数据被存储时，会与该实体的公共标识符进行链接，比如区块链地址
- 想要检索数据的一方，应该用与区块链地址对应的私钥来签署请求书，以确认身份
- 存储服务将从区块链获取权限信息，检查签名是否有效，请求者是否有权访问数据
- 如果检查结果为有效，数据将返回给请求者，并且在区块链中产生确认记录



# 路线图

我们的路线图涉及许多不同的方面，如技术开发、运营基础设施安装、签署合作协议以及启动营销计划。初步路线图如下所示。日期和活动可能会发生变化。



# 发展规划

我们的目标是建立广泛受众使用的、去中心化的主要消费市场，通过维持繁荣的、愿意购买产品的消费者生态系统。我们的主要任务是开发平台运行所需的开放源码技术，树立成功的模式来激励所有参与者。

里程碑

1



## 平台的实现

第一个里程碑是分散式 ZUE 平台的实现。我们欢迎来自社区的详细反馈，并计划不断改进平台，使其完全安全、透明。众筹（ICO）之后，所有出资人将在以太坊网络上收到 ERC20 ZUE 代币。

分散平台的主要部分将作为一组智能合约加以实现，开展本文档 ZUE 平台部分所描述的活动。官方智能合约将作为开放源码软件在 GitHub 上发布，包括以下内容：

- 基本功能，如地址之间交易代币
- 产品发布
- 奖励机制

里程碑

2



## 应用程序和网页界面开发

虽然第一个里程碑重点关注系统的后端，但第二个里程碑重点关注前端和最终的用户体验。我们计划发布消费者网站、消费者应用的实施参考以及订单履行应用程序。我们计划使用反应 / 反应本地技术来共享网络 / 移动之间的大部分代码库。这些应用程序将包括一个基于标准开源实现的瘦客户机，这将使应用程序与 INS 平台上的各种智能合约进行通信。面向消费者和商家的网页界面将在网络浏览器中运行，无需本地安装。

里程碑

3



## 生态系统扩张

随着操作 ZUE 生态系统所需的大多数技术规模化提供，我们的主要关注点将从开发转向增长。直到所有开发完成才能对网络增长进行投资，而且只要有可行版本的应用程序和界面可供初步发行，网络增长投资就会同步进行。网络增长是双向的，依赖于提商家和使用者。随着生态系统的扩展，对提供者和消费者来说，ZUE 代币是非常有价值的。

## **商家**

御龙链生态系统将受益于众多的高质量商家加入生态系统。商家使用 ZUE 代币来提供所有类型的奖励计划。吸引商家的渠道包括已支持 ZUE 理念的商家、直接与商家联系、参与相关会议、与供应商协会结成合作伙伴关系、向有兴趣加入生态系统的新商家提供指导和支持，使过程尽可能无缝连接。

## **消费者**

消费者在网络中越活跃，营业额就越高，制造商的利润也就越高。更大的营业额可增加生态系统的价值。提高消费者基数的渠道一般包括营销和推广 ZUE 应用程序、拥有更广泛受众的网站、在线货物配送推广等。吸引更多消费者并不是唯一的增长途径；提高现有客户的参与度同样重要。通过对核心产品的持续改进，可以增加网络中的客户维系度

# 代币销售

## 代币总结



ZUE TOKENS	
总供应量	690,000,000 (6.90亿)
软资本	3,000,000 (3百万)
硬资本	690,000,000 (6.90亿)
创始人团队	69,000,000 (6900万), 6个月转归期
市值	414,000,000美元 (4.14亿)
位数	18
符号	ZUE
最小销售量	500 ZUE
区块链	以太坊ERC-20
可接受的货币	比特币/以太坊
冷存储	414,000,000 (4.14亿)

私募	
代币总量	138,000,000 (1.38亿)
期间	2018年4月1日–2018年6月30日
转归期	6个月
第一阶段销售	46,000,000 (4600万), 0.25美元
第二阶段销售	46,000,000 (4600万), 0.30美元
第三阶段销售	46,000,000 (4600万), 0.40美元

ICO (众筹)	
代币总量	69,000,000 (6900万)
期间	2018年7月18日 – 2018年8月31日
发售价	0.60美元

## 资金使用计划





zue

[www.zuen-capital.com](http://www.zuen-capital.com)

