

Status网络

以太坊的规模化应用策略



修改中草稿：欢迎添加评论，提出修改意见。

2017年5月29日



翻译&校对：以太坊爱好者

执行摘要

Status是一款开源通讯平台，也是一款用于与运行在以太坊网络上的去中心化应用进行交互的移动应用。

本文档展示了Status网络上的一种功能性网络代币。Status是第一个完全基于点对点技术构建的移动以太坊客户端。

选择消息服务的形式是为了尽可能地使以太坊能让平常的智能手机用户感觉熟悉，在为DApp开发人员提供一个灵活的平台的同时，旨在最大限度地提高日常中以太坊公有链的使用频率。

Status网络代币是一种用来为Status网络提供支持的模块化实用代币，包括去中心化的推送式通知市场，Status客户端的管理，社区内容的归纳整理，以及如Tribute to Talk等的社交通讯工具。我们还提出了法币兑换加密货币的“柜员网络”，去中心化应用程序目录，贴纸市场，并展示了我们在用户获取引擎方面的研究，从而得以扩大网络。

Status网络代币（SNT）将以每1个以太换10,000个SNT的汇率在众筹期内分配给参与者，众筹预计将于6月16日开始。众筹阶段将持续14天，或在触及到1200万瑞士法郎的上限之后的24小时内停止。

背景

现如今，社交机器人在互联网上十分流行。这是一种能操控社交媒体帐户的自动化软件，旨在倡导某些观点，支持推广市场活动及控制公共关系。通过给信息添加虚假的可信度并以此来影响真实用户（[Ferrara et al. 2016a](#)；[Aiello et al. 2012](#)），这些机器人会污染用户线上讨论的环境。最近的研究欲量化在何种程度上自动化系统会控制在推特上讨论的话题，如从电子烟（[Clark et al. 2015](#)）到选举（[Bessi and Ferrara 2016](#)）等话题的讨论。最近，据保守估计，15%的推特用户其实是机器人（[Varol and Ferrara 2017](#)）。截至2016年，推特的用户数量已经达到3.19亿，也就是说有4780万用户是机器人。这对我们正在消化的媒体内容的合法性构成了威胁。

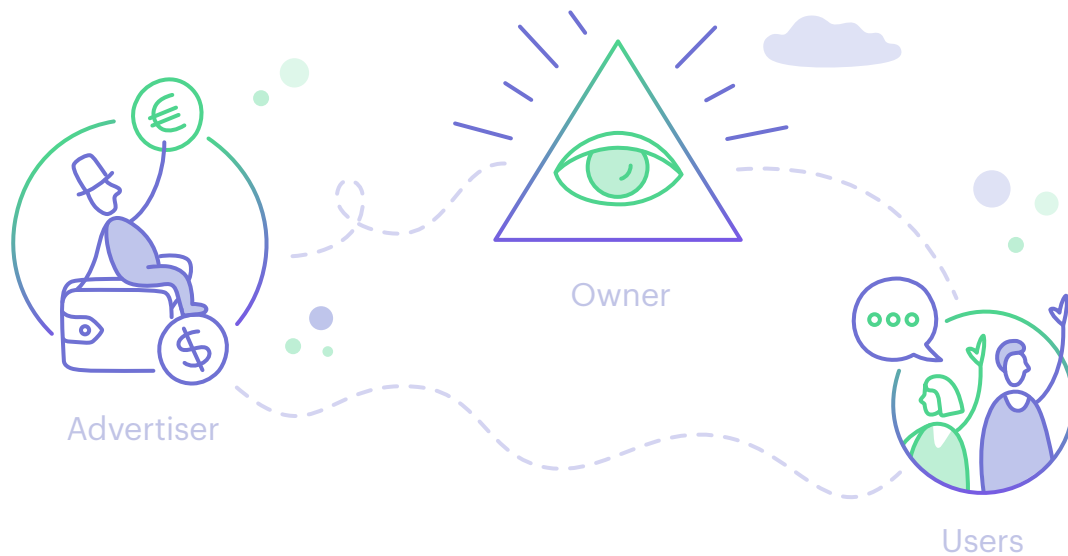
社交机器人和媒体操纵的问题是在评估我们如何重新设计社交网络过程中的一剂催化剂，且只是用户-产品商业模式中系统性的一个症结。本文将介绍我们对于下一代社交网络——社交经济网络，的思路。

Status的联合创始人Carl和Jarrad在各种项目上已经有6年的合作关系，其中3年共同经营了一个软件分销网络，推动该软件在各种软件产品中安装达2000多万次，他们从中获得的利润被用来为Status网络及开发团队提供资金支持直到现在。在运作分销网络的三年中，我们切身的在独特的定位下体验了互联网上的个人数据是如何买卖的，以及用户是如何获得和保留的。

传统的社交网络

用户作为产品 (user-as-product) 模型

当下的社交网络主要由三方组成：网络拥有者、广告商和用户。每一方都扮演着支撑平台成长和发展的角色。尽管每一方都有着各自关键的功能，但各方使用社交网络目标和需求是截然不同的。目前的所有模式都不能提供一种能够使他们的激励机制共存且一致的手段。



拥有者

网络拥有者实体通常是网络的创建者。他们的任务是吸引用户，并尽力将用户留在他们的平台上。一直以来，他们的目标是以用户为基础，然后围绕他们创建一个有围墙的公园并从中提取价值。他们依靠算法来保持用户在平台上的参与活跃度，但却不一定能满足用户真正的兴趣。用户价值的挖掘在模型中占优先地位，之后才是用户的保留。

上述激励机制的论点是，通过向用户呈现更多他们想要了解的相关广告最终可以创造更多的价值。然而情况并非总是如此。网络拥有者还可以使用从用户那里收集的数据反向利用满足用户的需求，鼓励非理性消费行为甚至控制舆论。Facebook已经发表的非共识性社会实验表明，通过操纵用户在参与网络时消费情况的信息，他们可以有效地操纵用户的想法，感觉和信念。

([Kramer et al. 2014](#)) .

为了更加具体的体现这一点，可以参考美容产品是如何在实际网络中得到更高的转化购买率，用户的不安全感可能会由于网络内容排名系统的一个小的变化而变得十分严重，并最终推动用户的购买行为的。

广告商

广告商或数据经纪人，使网络所有者能从网络中提取价值，最终维持平台的运营。这一过程是通过购买用户的数据，购买潜在的需要他们产品或服务的消费者的销售线索，或者购买基于网络所有者进行的用户分析得出的定向广告的用户库存来实现的。

用户

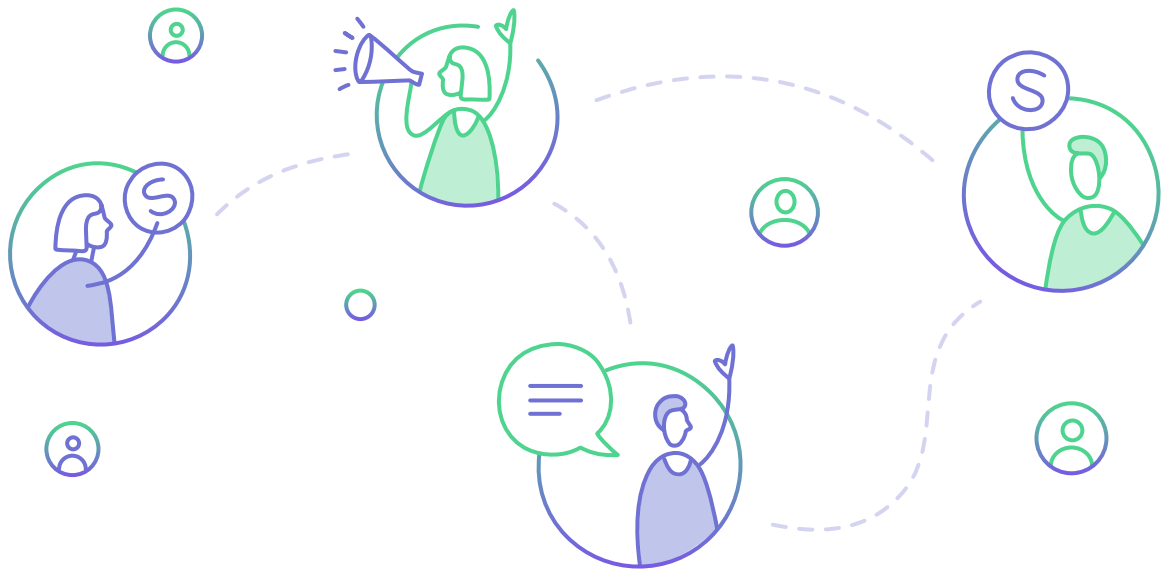
在社交网络中，用户的出发点是截然不同的。通常用户不会带着明确的产品购买意图登录这些网络，而是希望使用网络平台来与他们的朋友和亲人联系，或者在平台上交流他们自己的特殊兴趣。

他们通常无权控制他们所消费的信息以及整个网络的开发。他们别无选择，要么选择相信网络拥有者和广告商不会有违背道德的行为，或者选择完全不使用这个网络。

社交经济网络

每个人都是权益相关者 (everyone-as-a-stakeholder)

那么如果我们能淡化这些角色呢？如果社交网络的用户在他们所使用的网络中也是利益相关的呢？如果我们可以使大家有共同的利益，并创建一个能自然地促进有利于所有参与者行为的社交网络呢？



随着Status网络代币（“SNT”）的发行，我们创建了一个用户即利益相关者（Users-as-Stakeholders）的网络，该平台的经济激励是为平台的用户所服务的。

客户端的一些特定功能的使用需要SNT代币。此外，SNT能使用户能够把握整个网络的开发方向，并影响网络随着时间推移发展的方式。

这种模式的好处体现在它所带来的网络效应。正如Facebook引导了我们的社会关注力以在其封闭的平台上建立网络效应那样，SNT代币将利用我们的经济注意力来建立一个开放平台的网络效应。

我们认为加密经济体系的拉动力比社会经济体系更强。我们的生存本能，通常等同于我们的经济利益，比纯粹的社会生活本身更强大，这也从而促成了以太坊和代币作为技术支持手段被快速广泛接受。

为什么选择以太坊？

在用户能够互相交流和交易之前，他们需要一个媒介来进行交流。传统上，这一媒介是由一个值得信赖的中介（网络所有者）提供。随着以太坊公有链及其相关子协议（蜂群Swarm和耳语Whisper）的出现，我们现在可以向用户提供一种去中心化、去许可化、去信任化、具有公平访问权限且可加密验证协议的媒介。这个媒介可保持“不可更改”的交易记录，当然前提是大多数的以太坊网络节点达成共识。

有了以太坊，世界便拥有了为互联网建立更好模型所需的技术。一种完全建立在点对点协议基础上的零信任交互系统技术。

以太坊的公有链不是一个平台，而是整个生态系统的脊梁。它正在并将持续地渗透和延展到各类金融技术、法律制度、物联网和去中心化应用。

以太坊最终将是一种社会科技。由于其已经实现的冲击几乎等于其可感知到的潜力，我们更需要最大限度地发挥其对非技术用户的可用性。以太坊需要无处不在，并且可以随时访问。在不损害其价值的前提下，以太坊应该成为我们日常生活的一部分。

Status移动以太坊客户端

为了介绍下一部分的基础设施，我们需要回到人这个起点上。我们需要了解人们如何与技术进行交互，以及人们每天是怎样生活的。

智能手机可谓是新一代的个人计算机，越来越成为发展中国家和发达国家的人们进入数字世界的节点。截至2014年，智能手机的使用量已超过台式机的使用量并呈继续上升趋势 ([Comscore 2016](#))。

随着使用智能手机和移动互联网的用户数量不断增长，信息通讯服务（例如微信、Line、WhatsApp等）已经成为数字通信的主要手段，并即将成为经济交易的新流量入口。

作为一种应用类别，即时通讯软件现拥有比Web 2.0社交网络 ([BI Intelligence 2015](#)) 更多的用户，用户保留率最高 ([Flurry 2015](#))，智能手机用户花费在其之上的时间也越来越多 ([iResearch 2016](#))。

中国是一个很好的例子。微信现在拥有7亿6800万活跃用户，用户渗透率达到90%。现在，93%的微信用户在使用微信支付 ([CNTechInsights 2017](#))，且这些用户集中于中国最大的城市。微信用户平均每天使用微信66分钟。微信已经与中国人日常生活的方方面面紧密相关，乃至人们可以在其统一且闭源的专有交互界面中安排自己的社交生活、银行业务、商业活动、交通运输、服务发现、付款等业务。

这种微信演化出的以信息通讯为平台的趋势尚未进入大多数西方国家和发展中国家，而Status的目标便是通过去中心化和社区管理的方式成为第一个实现这一目标的平台。

利用消息即平台 (messaging-as-a-platform) 的用户体验，Status移动以太坊客户端提供了一种类似的平台，它方便使用且非常适合大范围推广。Status通过开放源代码和给予用户自由来作为尊重用户权利的体现。Status作为一个节点直接连接到以太坊网络，并遵循着我们公平公正、去许可化、去中心化和去信任化的指导原则。

Status既是一个开源的消息平台，也是一种web 3.0浏览器，旨在与在以太坊网络上运行的去中心化应用进行交互。建立在去中心化技术上，Status提供了一个进入成长中的去中心化网络的入口。作为一个去中心化应用的生态系统，对于所有使用智能手机和因特网的用户来说，Status会成为一个通往不可逆的自由交易、点对点支付、加密点对点通讯的入口。

Status和以太坊提供了使一个社交经济网络中所有利益相关者都能立足的必要基础。Status的App，目前正处于Alpa阶段，将部署至Android和iOS。用户可以通过它：

- 发送和接收加密的消息、媒体内容、智能合同和付款。
- 浏览、聊天、与去中心化应用和去中心化聊天机器人进行交互。

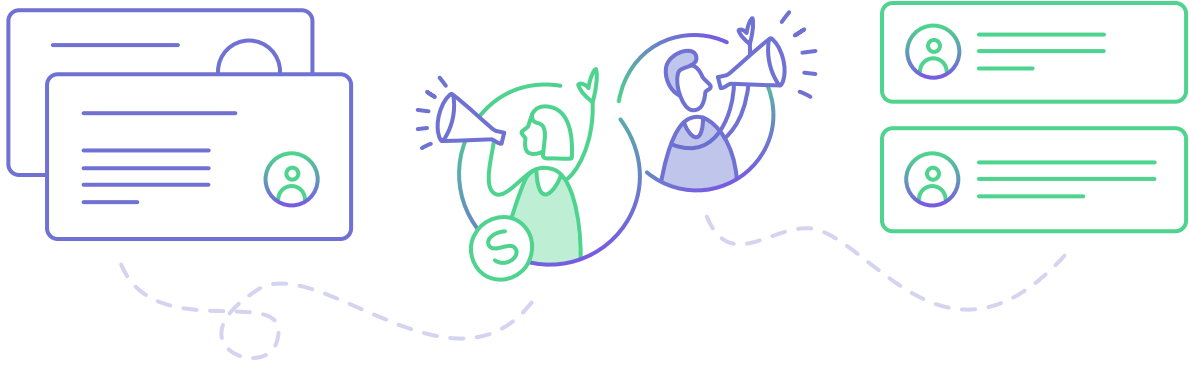
- 使用内置的Status钱包存储和控制资产。

通过引入Status网络代币（SNT），我们不仅可以提供一些以前在Web 2.0时代中不可能实现的使用案例，还可以解决危害当今社交网络的因为激励错位和马甲机器人所导致所产生的一些核心问题。

这一切都是基于于治理层面的，通过赋予Status网络中的利益相关者一定的权力，给予他们真正的发声机会和能力来影响软件的发展方向。

去中心化推送通知市场

要在客户端去中心化这块站稳脚跟并非没有挑战性。由于耳语（SHH）协议具有点对点的特性，可以被简单的预期到的用户体验例如收到朋友已回复你的信息的通知，都必须在去中心化环境中进行重新设计。



有了新的耳语V5协议，如今我们可以委托节点进行离线装箱（在客户离线时存储消息），我们还会把该功能扩展应用于推送通知方面。

由此我们可为推送通知供应商创建一个市场。为获取该服务，用户会将Status网络代币存储于供应商处，供应商可通过通知和存储的服务收取微小的交易费用。

因此用户有权选择由哪些网络节点为其提供服务，以及采用哪类推送通知供应商，或许会选择Deepstream而非Google，甚至彻底弃用该服务，从最大程度上保证他们的隐私。

我们认识到在这样一个用户非产品的模式下，实行推送通知服务付费制起初看似困难重重，毕竟用户目前在现有平台可“免费”享有该服务。然而，我们向用户透露了成本，也没有排除推送通知的节点可以在基础构架之上创办业务的可能性，即通过让用户浏览广告来抵销推送通知成本，从而“免费”提供服务。最终结果是，我们给了用户一个选择。

Status实施了信息重发应用协议，因此双方一上线，就可互发信息，历史记录也会更新。

[点击此处](#)了解该协议实施的技术细节。

SNT应用

- 用户需要用SNT代币对推送通知进行选择 and 接收。

用例实例：

- 用户A是一名一般用户，想要接收推送通知，为此A需要用SNT代币支付一笔极小的交易手续费。
- 用户B是古巴的一名早期采用者，已经购买了推送通知服务，然而古巴刚刚禁了Google旗下的Firebase。他立即在Status内另寻了一位供应商。
- 用户C是一名推送通知供应商，想要生成Status网络代币，于是加入市场提供服务。

管理

传统社交网络的一个主要缺点是用户对网络本身的影响力不足。他们在平台发展上通常没什么发言权。我们的目标是使这项权力大众化，让用户能够直接影响到该网络中的一切决策，包括如何开发软件。

Status网络代币的核心部分就是让用户能够选择软件的开发方向。代币用于建议决策,任何用户均可提出建议。你持有的代币数量决定了你对每项决策的表决权，同时不会影响到你手中的网络股份。

首先用户将在软件开发方面将做出关键性决策。我们已经创造出了一个Github赏金机器人 [Commiteth](#)，任何人都可就任何Github的问题创建赏金，从而实现去中心化并促进开源软件的发展。之后，一旦开发者提交的代码被项目维护者成功融入代码库，这些赏金就会支付给开发者。

鉴于该任务的高度复杂性，对Status管理的附加成分实行去中心化需要徐徐推进。我们一直在密切观察着Aragon、Boardroom和Colony等去中心化管理项目的进程。

建立在以太坊域名服务（ENS）上的用户名

在默认情况下，Status是可以免费使用并用来通讯的。你的身份通过[SECP256k1](#)公钥鉴别。由于以太坊基金的以太坊域名服务经由专门设计来存储去中心化应用和地址，它是天然适合鉴别基于耳语（whisper）协议的身份。我们正与Nick Johnson合作在ENS上创建一个用户名到SECP256k1（username-to-SECP256k1）公钥的解析器，使用户能通过社交恢复机制（social recovery mechanism）在先进先出的基础上注册用户名。这为用户提供了一个人类可读且可恢复的手机接入点，或用来代替丢失的私钥。

与其委派其他地址进行恢复，我们研发了一种新的私钥恢复流程。用户将会创建5个签名消息，之后可将这些加密消息分享给朋友，或存储于一个安全地点。更改用户名所有者默认需要5个签名信息中的3个，当然用户可选更改这个数字。

为了在庞大的Status社区中证明自己的身份，需要持有SNT才能获得用户名，标志其为网络的参与者。如果某个用户想要离开网络，可以撤回代币，用户名将会注销并可为其他任何用户所有。

之后，该系统将依靠uPort来达到KYC/AML（监管/反洗钱）要求，当然该要求是一个完全可选步骤。这些功能是为那些想在应用程序内与合规金融工具和去中心化应用互动的用户所设计的。

SNT应用

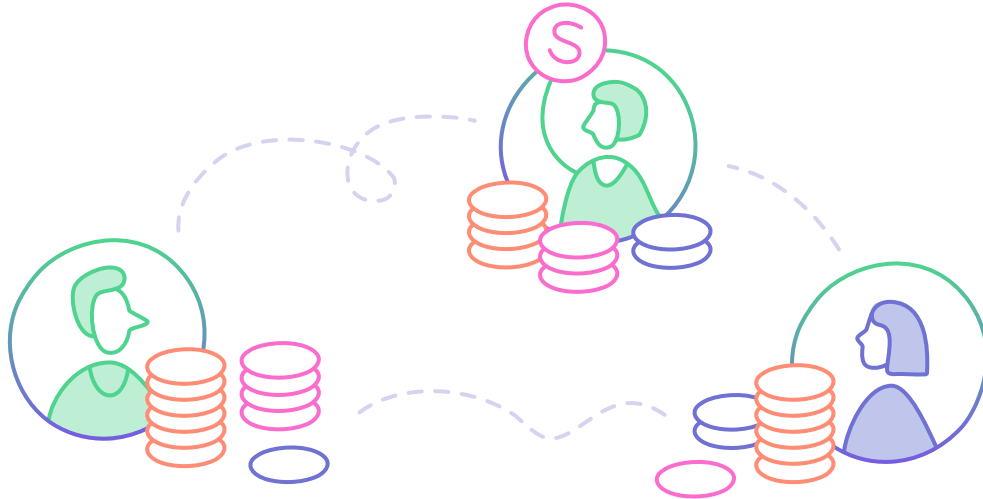
- 需用SNT在Status网络上注册用户名。

用例实例

- 用户A是一名一般用户，想在Status里注册@david这一用户名以便朋友查找，而且在移动设备遗失时，也更易于恢复账户。
- 用户B是一名去中心化应用开发者，只授权Status的注册用户在其讨论板上发帖，以防马甲账户使用他开发的去中心化应用，并提高内容质量。

信任指标

在许多社交网络中，平台所有者都会为用户账户提供认证，以示其账户信誉良好。该认证通常需要公开政府发布的公开证件，代表这是一个“已经认证过的账户”。



有了Status网络代币，我们打算基于TrustDavis实现一个不可被恶意使用的在线信誉系统（[DeFigueiredo and Barr, 2005](#)；[DeFigueiredo and Barr, 2009](#)）。用户可以存储高额Status网络代币注册用户名，并创建一个标记来显示该用户名的价值水平和出资人数。

由此我们可建立一个基础信任网，反映用户名在网络中的信誉如何，以及未来可进一步进行，例如与Trustlines项目集成。

在Status Teller Network或其它任何能以信誉做赌注的地方，其价值或可充当基于以太坊交易的托管保险费。

这为公共群聊的调解工具奠定了基础，能让用户以数字财产或代币持有量为基础创造交流环境。

在这种模式下，Status用户必须证明他们在一种代币或一组代币的持有量达到最小值，从而有资格作为参与者加入在线讨论，因此极大地提高了马甲者的成本。利用调解工具创建群聊时，需要存储一些极小量的SNT。

SNT应用

- 需用Status网络代币创建一个基于代币的半公开群聊。

用例实例

- 用户A是一名资产经理，想要创建一个包括其他Status用户的社区来讨论项目前景，其中每人持有至少三枚Melon代币 ([Trinkler, El Isa 2017](#))。
- 用户B是一名经济学家，想要创建一个讨论群组，组内用户必须同时持有Maker代币 ([Christensen, Muschegian 2017](#)) 和Digix代币 ([Eufemio, Chng, Djie 2016](#))，如此便可可就稳定币展开专业讨论。
- 用户C是一名活动组织者，已经使用Status内的Bancor ([Hertzog, Benartzi 2017](#)) 发行了一类代币，用以充当音乐节门票，并允许参与者加入公共群聊。

Tribute to Talk

受到中本聪最初建议的一则比特币用例的启发，我们将引进一种基于经济学的反垃圾过滤器，用以接收消息和来自用户的添加联系人“冷”请求。



由此用户能够在Status网络代币中设定最小押金数额，他的社交网络之外的人如果打算直接与其联系，必须先缴纳押金。如果接收者回复了，该押金便归接收者所有。

SNT应用

- 交纳Status网络代币押金，一收到接收者的回复，该押金便由用户转让给接收者。

用例实例

- 用户A是一名专业人士，想要接触到同行的高端人士，却没有其他办法收到回复。
- 用户B是一名知名画家，既想花些时间与粉丝聊天，也想借此将粉丝群货币化。
- 用户C是一名自由职业者，提供摄影教程，且创收有道。

社区管理和注意力信标

在传统社交网站中，信息排序通常由平台拥有者决定，往往带有提高利润的目的。在这种模式下，内容发现算法天然具有不透明性、审查倾向性和垄断性。同时，如果网络中用户如果不满意其内容发现质量，他们的转换到其他网络的机会成本很高。

在Status网络中，用户将可选择参与到内容管理，通过对事件进行签名投票（即赞同/反对）来决定是否要优先展示该内容，这可以被称为信号，最终排序由代币的支持力度决定。

由用户生成的集合信号形成一个内容排序者可参考的开放图谱。如果用户不满意自己目前的供应商所提供的内容排序，可以在整个市场中其他的搜索算法供应商之间进行选择。这个机制可以保持算法供应商的诚信，并打破web 2.0方案对我们消费信息方式的垄断。

Status已经与[Userfeeds.io](https://userfeeds.io)建立和合作伙伴关系来达成这个目标。你可以从这个提议中获得更多的信息。

SNT应用

- 加入这个管理机制需要持有SNT

用例实例

- 用户A是一名早期使用者，在网络中拥有一定数量的权益，所以他有动力使其内容排序保持高位，并选择参与管理机制。
- 用户B是一名数据科学家，相信自己能够改进内容推荐算法，进而提升网络价值，于是收购了更多Status网络股份，并提交了一个新算法。

Status柜员网络

加密货币尚未流行的核心障碍之一是难以获取这些代币。能方便得获取这些代币对于我们从法币经济走入数字说比社会经济来说是十分必要的。

为了解决这一问题，我们提出了实现Status柜员网络的构想。这是Status内部的一个去中心化应用程序，它提供了通用、无国界的点对点法币与数字货币（fiat-to-crypto）交换的“柜员网络”。

这个柜员网络允许网络中的用户查找附近的用户，用他们的数字资产和代币兑换相应的现金，这样可以使全世界每一个使用智能手机的用户都有能力控制其个人资产。

在这种意义上，Status成为了一个“Web 3.0”银行基础设施，并创建了一个全球化的用户即ATM（people-as-ATM）网络。这在现金经济盛行、信用卡渗透率低的发展中市场具有特别的实用价值，并能处理汇款市场中著名的“最后一英里”难题。

据观察，LocalBitcoins的交易总量日渐增加，每周已有约3,000万美元的交易额（[CoinDance 2017](#)），加上建立在传统系统基础上发展起来的汇款类初创公司的崭露头角，比如：TransferWise（[Crunchbase 2017](#)），所有这些信息都可以证明该模式的可行性。

SNT应用

- 需要持有SNT才能成为卖家。
- 研究案例：需要持有SNT才能成为仲裁者

用例实例

- 用户A是一个印度的街头小贩，他成为Status柜员网络上的卖家，以此作为增加收入的一种手段。
- 用户B是一位来自阿根廷的父亲，他十分关心阿根廷比索汇率的波动，找到附近的卖家购买了一些黄金代币（DGX），为其家庭提供更安全的经济保障。
- 用户C是一名移民泰国的工人，由于厌倦了给缅甸家人汇款时需要缴纳高昂的手续费，因此她和她的合作伙伴都在使用Status柜员网络进行汇款。

去中心化应用目录

现在的以太坊网络还仍然处于起步阶段，但该平台上的去中心化应用的出现速度已经得到快速提升。Status的去中心化应用（以下简称DApps）目录让网络中的用户们发现是最有用的DApps，且该DApps目录是由其他的社区成员管理的。

与Apple App商店或Google Play商店非常相似，Status DApp目录将提供一种按类别和评级的浏览方式，使用户能够准确找到所需的内容。

SNT应用

- 需要持有SNT才能在柜员网络中进行管理和发信。
- 研究案例：DApp开发人员需要存入托管一笔SNT，才能让更多的人关注其产品。

用例实例

- 用户A选择发送管理信号，以提高DApp目录列表的质量，这些信号有助于内容排名的有效性。
- 研究案例：用户B是一名DApp开发者，并推出一款新的去中心化应用，希望吸引更多的用户和提升其产品的曝光率。

表情市场

表情为用户提供了一种有趣的视觉沟通方式来与他们的朋友和家人进行交流互动，还可以增加消息类通讯应用中的参与度，特别是在对于00后来说。表情销售在消息通讯应用Line的每年实际收益约占其四分之一，即约2.68亿美元（[参考Line首次公开发行呈报文件](#)）。



我们在Status系统内部也开发了表情市场，让每个人都有机会创建自己的设计理念，并开始向全世界的用户销售其设计的产品，久而久之，人们就会习惯性在Status的聊天中使用这些表情。

你可以阅读Simon Rouviere有关于Meme市场测试协议的文章，我们的想法就是受其启发的（[Rouviere 2017](#)）。我们的目标是创建一个用于代币化表情的算法运行机制，该机制是为了在既定时间内，通过网络宣传表情或迷言，捕捉对此产生兴趣的用户。

SNT应用

- 需要持有SNT才能在表情市场上进行管理和信号传递。
- 需要持有SNT才能在表情市场成为卖家。
- 需要持有SNT才能在表情市场成为交易者。

用例实例

- 用户A是一名一般用户，他将一个表情作为生日礼物赠送给用户B。这张贴纸由5个DGX（股交所股票代码）所支撑，代表着5克黄金。
- 用户C是一位艺术家，他将工作提交到Status表情市场，以此作为创造收入的手段。
- 用户D是一个商人，他在模拟市场（meme markets）上交易衍生品和期货，模拟市场主要用于交易与正在发生事件相关的输入数据。

用户获取引擎

要实现我们的使命，还需要做一件事：让广泛的终端用户选择我们。使用Status网络代币，我们可以在已经测试过的Web 2.0的基础上设计增长机制，同时增加透明度，并为参与者提供更好的共同激励。

为扩大用户基础，Status用户获取引擎提供了一种可证明且透明的加密手段。基于Status团队在用户获取策略方面的经验，该引擎采取一种网络级别的获取模式，而用户终身价值（以下称为LTV）决定着市场。由于这一区域具有很多不确定的部分，因此它仍然是一个研究课题，并且可能会发生变化。

Status用户获取引擎基于付费用户获取模型里的推荐设计，在此模型中，广告商要求出版商为其产品提供流量，以每行动成本的方式向出版商付款（例如，客户安装产品即支付广告费）。在有效吸引大量流量的同时，广告商将承担验证用户获取的完整性的责任，但出版商并没有立即阻止低质量用户涌入的动机。此外，广告商通常希望为其产品吸引流量，同时不用太考虑无效客户的相关成本。

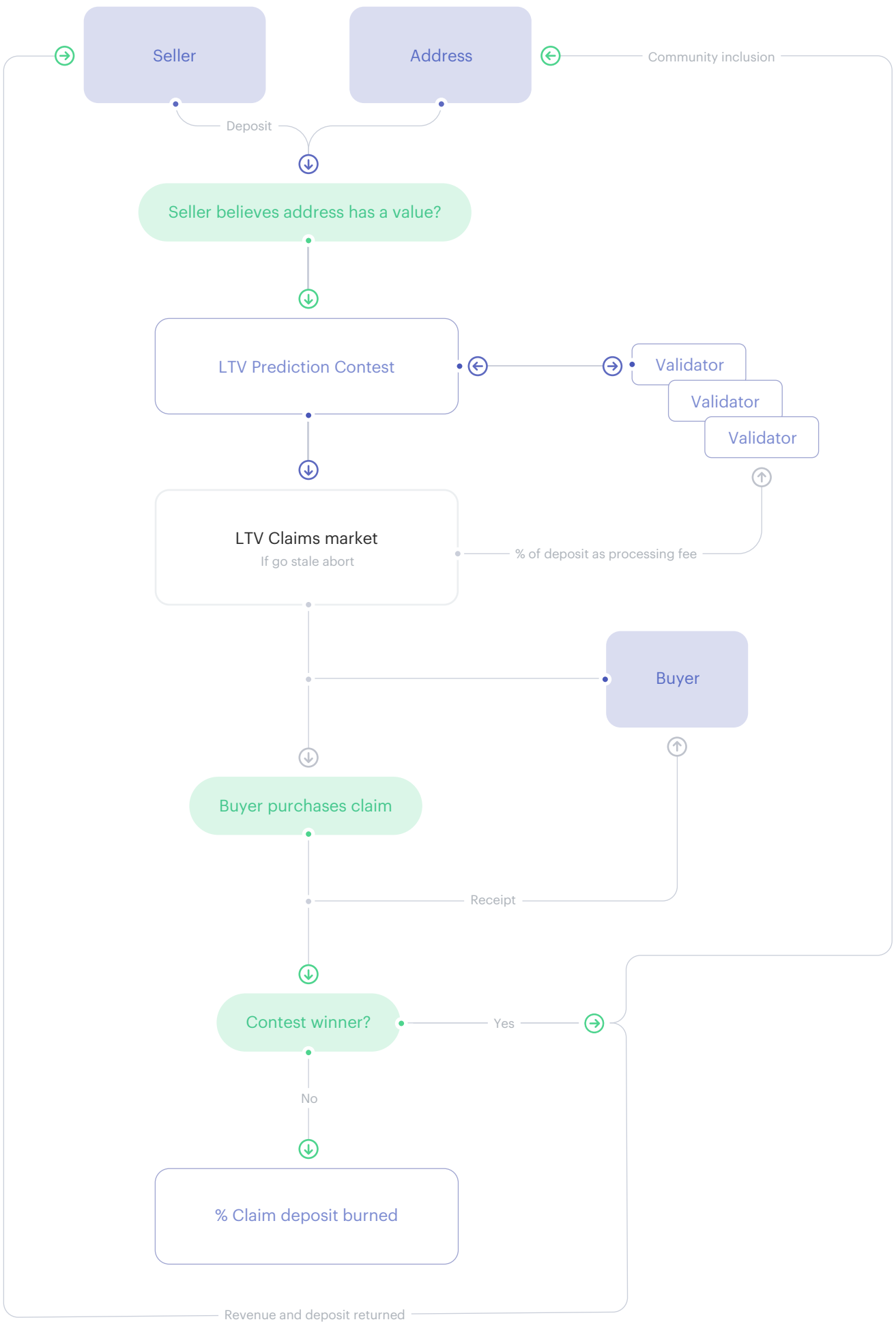
在这种情况下，广告客户主要对确定客户的终身价值感兴趣，因此他们会进行风险评估，如果在获得客户之时即可精确预测客户终身价值，那么评估可以大大减少。

在我们的商业模式中，我们有机会以广告商（以下称为买方）和出版商（以下称为卖家）的双重身份参与运作，并对双方视角进行充分了解。

我们认为，这种商业模式的激励结构可以得到进一步改善。

我们打算在商业模式中引入“彩色糖果猜测比赛”，该比赛规则是卖家存入一份客户获取成本，然后担保预测者参与游戏来预测某一候选地址中用户的终身价值。我们在原始模型基础上作出了以下调整：

- 1 将每行动成本交易从用户获取转变成购买押金的所有权，给卖方“游戏中的权益”。
- 2 介绍比赛，以确定候选地址中用户的终身价值。
- 3 使其去许可化，允许买卖双方事先不达成协议。



这使我们可以将未来和过去的信息导入到一个活动中，待买方决定，在活动中他会在候选人的地址上收到一个收据，该收据可以在尚未定义的地址上要求押金所有权（如：在履行收据的DApp中累计的费用）。

SNT应用

- 需要在用户获取引擎中成为卖方的角色。
- 需要在用户获取引擎中成为买方的角色。
- 存款保证金需使用SNT。

用例实例

- 用户A拥有一个需求方平台（DSP），并预见一个套利机会，将新用户推入网络，使自己成为卖方。她下载了Status的媒体工具包，开始购买库存，并具备实时的用户终身价值计算器立即确定广告支出的收益。鉴于网络新成员创建的SNT不足，她进一步增加了网络中的个人权益。
- 用户B是一位数据分析师，他希望可以获得一份额外的收入，就开始从事验证者的工作，根据公共数据的输入验证押金所有权。
- 用户C是一名数学家，他依据公共数据集来观察套利机会，开始购买押金所有权。

推荐计划

除了用户终身价值押金所有权市场之外，我们正在探索一种双向Status推荐计划机制的可能性。想要解决欺诈性注册问题，则需要整合更为先进的信用和身份识别系统，如uPort等。

SNT附加属性和可升级性

感谢智能合约开发商Jordi Baylina的努力，Status网络代币具有一个有趣的属性，即：在任意给定的区块下，能够简单地生成与父代币具有相同平衡分布的新代币。我们坚信一个实验文化，这个模式保留了对早期支持者的公平，而不随着时间的推移、项目的演变而对测试新SNT实用程序的能力施加严格的限制。

我们的核心团队和Status社区致力于确保SNT代币为平台增加价值并推动网络效应。鉴于以太坊生态系统还处于起步阶段，代币模式仍在研究和开发中，我们计划努力为Status社区开发新功能建言献策。因此，在不久的将来，SNT很可能会被赋予若干超出上述范围的网络附加功能。正是由于这种复杂性，SNT的未来权利不能得到保证，这仍然是一个待研究的课题。

发展进程

该项目最初凭借以太坊基金会的开发资助启动，将以太坊Java导出到Android上。除了从以太坊基金会得到的初步发展资助外，Status完全由其项目创始人自资。

然后，Status“第一个公开的alpha版本”于2017年1月4日发布，Android和iOS系统都能使用。我们已经在Ropsten Testnet上操作运行，Alpha版本的发行吸引了5000多名Alpha测试人员，另有3,000人在iOS Testflight中排队等候。

2016年第一季度至2017年第二季度，我们更新了用户界面，致力于研发以太坊go版本在资源限制设备方面的稳定性，并开发了基于耳语协议的推送通知基础系统。

进入第三季度后，我们的目标是启动DApp开发，以及进行软件的安全审核。

众筹期细则

Status网络的启用，以及相应代币的创建过程，都是围绕以太坊运行的智能合约而组织构成的。

- 众筹期将于2017年6月17日开始。
- 参与者可以通过将以太发送到指定的地址来为Status网络发展做出贡献和支持。通过这种方式，参与者购买SNT的汇率是10,000SNT/ETH。
- 每以太兑换SNT的汇率是固定的，并在众筹期间保持不变。
- SNT创建的数量取决于智能合约接收到的供款数量。
- 众筹期将在14天内，或在达到上限（1200万瑞士法郎）后的24小时内结束。
- Status研究开发部门对合约和以太币将收集的地址（作为一个多重签名地址实现）进行管理控制。

动态上限以及分布的重要性

因为Status网络代币持有者最终将使用SNT来管理Status的发展方向，SNT也会在Status中日常使用，所以实现代币的公平分布是我们需要努力的目标。为了实现这一目标，我们计划鼓励更多小型的参与者，同时防止大型参与者占据大部分的供应。

其他一些项目曾尝试通过引入“软性上限”来解决这个问题，即在达到一个上限之后，将存在一个基于时间的封闭期。小型参与者可以在达到上限后的一个时间窗口内参与。

另一种方法则是引入一个“隐形上限”，即参与者不知道分配何时完成。这一上限将在活动期间被公布，从而使大型参与者更难知道为了控制供应需要出资的金额。

以上两种方法都存在一些缺陷：在“软性上限”的方法中，没有任何措施能阻止大型参与者获得更多的代币；而使用“隐藏的上限”，则完全有可能筹集到比预期更多的资金。

在我们的模型中，我们将通过以下方式实现扬长避短：

- 引入Status创世代币，对社区成员发行。社区成员可以通过非货币的方式为Status做出贡献，例如代码贡献和帮助社区发展。
- 在众筹期间引入动态上限。理解“动态上限”的最简单方法是：它们就像一系列“隐形硬性上限”，在下一个上限被公布之前，一个固定的上限将限制进一步的投资额。

第一个上限是公开的，它在达到1200万CHF（瑞士法郎）的时候开始。这就意味着，众筹期将在24小时内结束。或者，如果已经达到“隐形硬性上限”，那么这一阶段将更快结束

当第一个上限被触发时，将会有一系列额外的“隐形上限”，这些上限将在达到一定数量的区块之后开始。每一个“隐形上限”的大小都会缩减，并且在接受更多的投资之前必须公开。

这使得参与者可以在第一个上限达到后继续参与，但却缩减了每个上限最大出资额的大小，解决了失控的“软性上限”问题。

在第一次上限被触发后的24小时内，或者所有的上限被满足后，投资将被接受。直到众筹期开始试图阻止大型参与者鲸吞整个SNT分配之时，上限的曲线、每个上限之间的区块量以及硬性上限的数量才会透露给参与者。

Status核心开发

20%的SNT会在众筹期间被创建并预留给创始人和团队，整个期权周期为24个月，并每6个月可行权一次。这就意味着创始人代币并不能立即交易，从而进一步保证了创始人的利益与项目长期目标能保持一致。

Status创世代币（SGT）

我们已经创建了Status创世代币（SGT），这是一种在众筹期开始之前发行的ERC20代币，并且在众筹期结束之后可以兑换成Status网络代币（SNT）。SGT最多至多映射总量的10%的SNT代币。

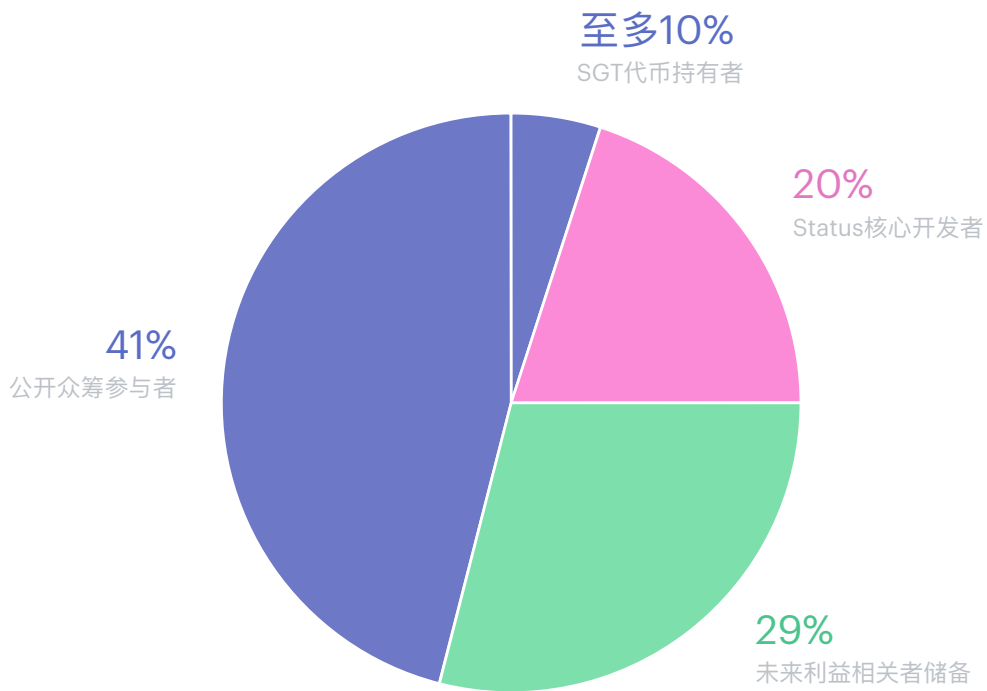
SGT已经向我们的社区成员和贡献者发行。他们为Status作出了杰出的贡献并与Status一起走到了今天。他们与我们拥有对项目相同的愿景，在过去的12个月里通过漫长的讨论、反馈和建议支持着我们，甚至通过做社区推广来支持我们和以太坊的发展。

SNT代币储备

我们坚信自己可以通过改善其他项目使用过的众筹结构来确保我们项目长期的可持续性，尤其是能达到下一个增长阶段。普通的模型在第一次分配代币期间就会分发80%的代币，这使得项目不再有机会付出更多的努力来获取增长所需要的额外融资。

因此我们保留了SNT总量的29%，它们并不会在众筹期间分配给参与者。这些代币会在一个智能合约中被锁定，为未来增长需要额外资源的时候保留。这些SNT在至少12个月以内不能被挪动，如果它们随后被认为是不必要的，将被重新锁定或直接销毁。展望未来，如果对Status项目来说，将更多的代币分配给新的贡献者或者网络的用户这一做法是合理的，那么，一些或全部的这部分SNT都可能以拍卖的形式或者适合项目需要的其他形式被使用。

SNT 分配总结



- 41%的SNT代币将会在众筹期被创造并分配给将ETH发送至智能合约地址的众筹参与者
- 至多10%的SNT代币将在众筹期被制造并分配至SGT持有者
- 20%的SNT代币众筹期被创造并分配给Status核心开发者、创始人和团队，并被锁定在一个为期24个月的期权智能合约中，每6个月行权一次
- 29%的SNT代币储备将被锁定至少12个月，并且周期性得慢慢分配给新的贡献者。当然前提是这对于整个网络的成长有益，如果网络的发展不再需要这些代币，它们将会被销毁。

项目预算

在众筹期间筹集到的资金将只用于对Status网络的开发和利益有帮助的方向。接受的资金多少将会决定了资金的使用分配，然而SNT储备结构能够为我们在实现长期目标的道路上增加更多的确定性。

Status是第一个完全基于点对点技术的移动以太坊客户端，应被理解为一个涉及尖端协议的研发项目。我们已经取得的进展表明了这些技术在移动领域的可行性，但我们也清醒地意识到我们的工作任重而道远。

以下是一份预算草案，同时这是着我们1200万瑞士法郎的融资上限已经达成时的方案。考虑到以太的波动性以及稳定代币仍处于萌芽期的现状，在这份方案里，Status会将25%的资金对冲为瑞士法郎/美金/英镑，以确保12个月的开发周期资金。



核心开发包括我们的核心贡献者以及基于Commiteth模型进行的社区驱动开发。该预算的很大一部分将用于继续优化终端用户的用户体验和实现新的功能，包括柜员网络和表情市场的创建。



我们所正在建造的基础依赖于Status客户端的安全性。我们正在计划从第三季度才开始的一系列安全审计，每一个新的主要功能的引入都需要进行额外的审计，然后才考虑在主网络上的部署。



考虑到Status用户获取引擎的设计，我们的营销预算将低于许多其他科技公司，这足以支付正在进行的社区建设活动，并将通过传统的营销渠道让普通大众知晓。



为了确保在整个组织的扩展过程中日常运营能够顺利地进行，我们将会对流程进行更大的关注，并且需要雇佣更多的运营管理人员。



合规性是Status网络长期成功的关键，我们把预算分配到法律成本中，将确保我们在进入的任何新市场中都将符合各类监管的要求。

团队成员



Alexander
Pantyukhov



Andrey
Shovkoplyas



Andrei
Mironov



Anna
Danchenko



Carl
Bennetts



Gustavo
Nunes



Jarrad
Hope



Roman
Volosovskyi



Ricardo Guilherme
Schmidt



Chris
Hutchinson



Teemu
Patja



Victor
Farazdagi

顾问



Viktor Trón
Core Developer and
Creator of Swarm
Ethereum Foundation



Zsolt Felföldi
Go Ethereum Core
Developer (Light Client)
Ethereum Foundation



Bo Shen
General Partner
of Fenbushi



Yessin Schiegg
CFO of Alpha Associates
Compliance Advisor to
Ethereum Foundation



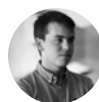
Maciej Olpinski
Founder of Userfeeds



Jordi Baylina
Giveth & White Hat Group



Luis Cuende
Co-Founder of Aragon



Jorge Izquierdo
Co-Founder of Aragon



Joe Urgo
Founder of Sourcerers



Owen Barnes
Creative Advisor

组织架构图

当前团队 (Q2 2017)



Status Research & Development
GmbH



Jarrad Hope
CEO

Engineering



Roman Volosovskyi
Clojure Lead



Alexander Pantyukhov
Clojure



Andrey Shovkoplyas
Clojure



Gustavo Nunes
Clojure



Victor Farazdagi
Go Lead



Teemu Patja
CommitEth



Ricardo Schmidt
CommitEth

Communications and Marketing



Carl Bennetts
CCO



Chris Hutchinson
Community manager

Quality assurance



Anna Danchenko
Head of QA

Administration & Legal



Patrick Storchenegger
Legal

Design



Andrei Mironov
Head of Design

支持文档&链接

重要信息

- [Status Homepage](#)
- [Status Wiki](#)
- [Status Github](#)

社交网络渠道

- [Slack](#)
- [Twitter](#)
- [Reddit](#)
- [Facebook](#)