

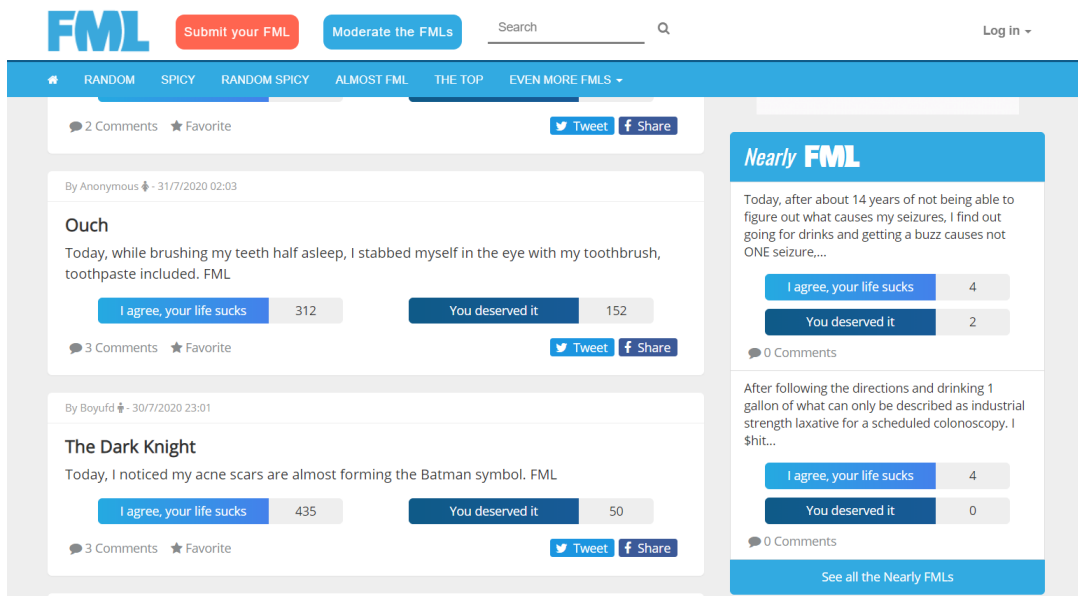
# 去中心化群体创作平台FMyLife白皮书

## 概要

FMyLife 一个激励性的、基于区块链的公共去中心化群体内容创作平台。

## 1. 项目简介

FMyLife (FML, <http://www.fmylife.com>) 是一个专门收集每天发生的尴尬、搞笑、丢脸事情的英文网络微博。用户可以对别人的每个故事进行投票。它现在是用户发泄心情和记录生活经验的好地方。FMyLife每天有超过170万的点击量。在我们的系统中，用户可以查看并与网友分享你或听说过的生活中的悲剧、有趣、不愉快的情况等，并可以进行投票和排名。在你的生活中，是否有不舒服或尴尬的事情？你是如何解决这些事情的？最好把自己不开心的事情、尴尬的事情、倒霉的事情暴露出来，与他人分享，苦中作乐，让自己真正快乐起来。为自己紧张的工作生活减压、减压。



当代社会人们的压力越来越大。他们可能没有那么多的朋友可以倾听他们的抱怨，他们的快乐，他们的尴尬。所以迎来了FMyLife。这个平台可以为任何国家的人提供一个说话的地方，而且是秘密的。如果你想发泄自己的尴尬，却又无处诉说，那么FMyLife就是你发泄的平台。

所有FMyLife的访客都可以对用户发布的每一个故事进行投票，是倒霉还是活该。用户可以查看、发布、评论故事和投票。

FMyLife引起了一些社会评论家的关注。例如，社会学家皮埃尔-曼诺尼说。即使具有幽默的性质，不断地将自己描述为失败者也是危险的；这可能会妨碍你取得成功。

FMyLife还在2009年发布了iPhone/iPod touch应用，用户可以像在网站上一样提交、阅读、评论厄运故事和投票。目前，官方还提供了Android和黑莓平台设备和普通手机应用。此外，

还有多款iPhone应用。

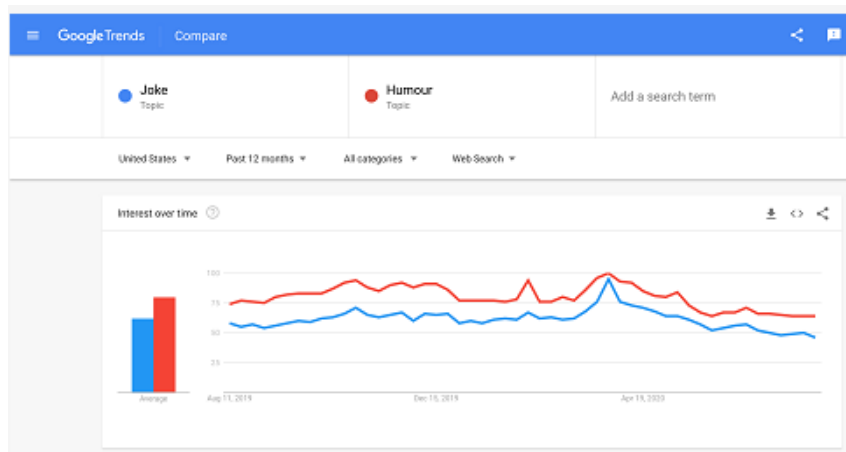
这是一个真正属于用户自己的社区，用户可以在这里自主发帖、自主审核筛选出合格内容、自主评分并依照规则排出优秀的内容，并自由进行评论。

为了解决 FMyLife 的老用户流失的问题，其中尤其以创作者和审核者的流失最为严重，新的 FMyLife 平台采用区块链技术，利用区块链技术的公平性和虚拟货币的流通性，利用智能合约创造出更有利于个人和组织的模式，并以公开协议和算法的方式构建一个更健康、更持久的生态环境。

## 2. 行业和市场分析

如今，UGC的产品越来越多，而搞笑幽默方面的内容产出和消费也非常多，可见这方面的市场需求非常旺盛。我们早在2008年就开始搭建这样一个平台。我们的用户群体是领先于市场上所有其他平台的。我们有足够大的用户规模，以及经过考验的技术支持。

FMyLife每天的点击率超过170万次。2009年6月，出版了一本载有网站故事和图片的书。FMyLife是属于同一创始人的法文网站Viedemerde.fr的英文版本。它还有意大利语、西班牙语和瑞典语的姊妹网站。



### 时间-兴趣指标

数字代表的是在给定区域和时间内相对于图表上最高点的搜索兴趣。100的值是该词的最高人气。值为50表示该词的受欢迎程度只有一半。分数为0表示该词没有足够的数据库。

这是谷歌搜索引擎上搜索“笑话”、“幽默”的频率的趋势，可以发现关注这方面的内容的用户始终都是非常多的，广大人民群众对于快乐是种基本需求。

## 3. 代币价值生态

在传统的模式中，对于读者用户而言，UGC 平台最有价值的地方在于平台有足够多的精彩的优质内容可以让用户消费。

对于创作者而言，平台最有价值的地方在于1. 有足够多的读者，2. 创作成本足够低。当平台积累了用户和内容之后，平台的流量便可以为平台带来广告收入。然而，这次广告收入是首先被平台赚走了，创作者无法直接、快捷地通过内容获得奖励，导致创作者容易流失。所以很多创作者开始摸索盈利模式，比如通过在内容中植入广告来赚钱，而广告商并不容易获得。最终导致小的创作者逐渐消失，大的创作者越发商业化，甚至越来越多的平台开始推出创作者流量变现的项目，甚至亲自打造专门的创作者，最终变成了PGC生态。而那些不能给创作者让利的UGC平台在Web 2.0的浪潮之后逐渐式微。

为了解决创作者和其他各类用户激励的问题，让FMyLife平台作为一个UGC平台能长期自主运行，我们引入了FML代币，并设计了相匹配的代币经济体系。

## FML 代币

FML代币的核心理念，是为了解决传统互联网内容社区应用所存在的问题：内容社区应用的用户为社区做出了巨大贡献，但却无法获得有效的贡献证明和奖励。传统平台在用户贡献的过程中获得了发展，有些公司收获了十亿美金，甚至百亿美金的市值，但是这些收益却和大部分用户没有任何关系，这显然是不合理的，也是不公平的。

FMyLife 平台使用 FML 代币作为系统运作的燃料，并对参与者的行为进行激励。每个人都可以通过发帖、回帖、点赞、审贴等对整个平台有益的行为中，获得 FML 代币奖励。任一参与者都为社区的发展做出了贡献，都应当获得相对公平的贡献证明。

通过奖励 FML 代币来激励相应的贡献，让整个平台能长期持续运作。对于内容社区或平台而言，激励主体即平台本身，而激励客体即是平台上的内容创作者。对创作者的激励能鼓励创作者不断生产优质内容，是提高平台内容数量和质量的有效手段。

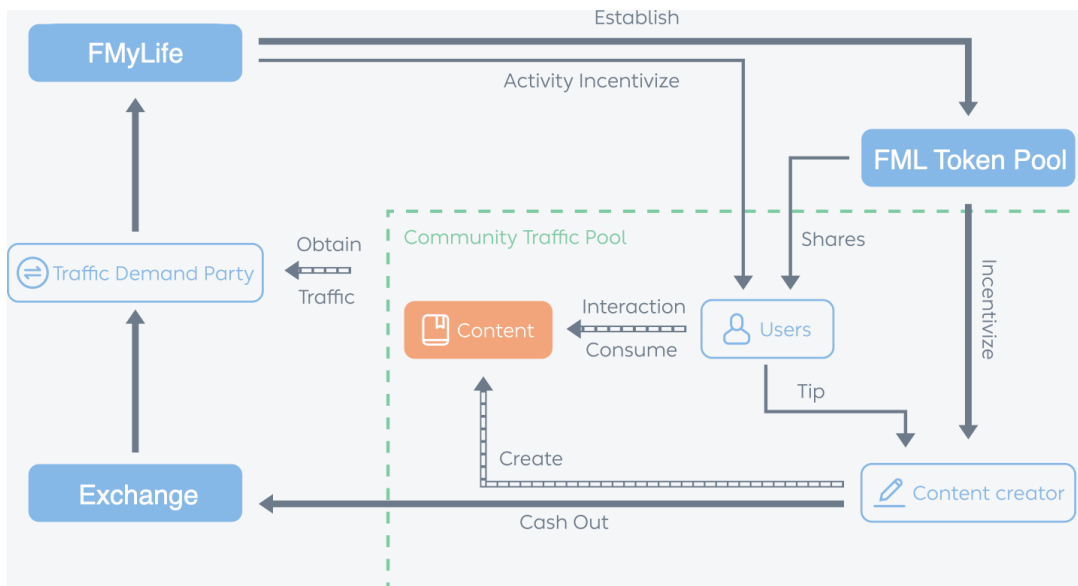
### 3.1 代币获取渠道

- 1、内容创作：内容是网站的核心资产，越是优秀内容，能够吸引的流量越多，所以优秀的内容会获得更多的奖励。
- 2、内容热度值：我们根据读者们为每篇内容回复的情况，计算出内容的热度值。我们认为无论是赞还是踩，只是代表了不同用户的价值观，本身并没有对错，因此都应当得到奖励。
- 3、社区治理奖励：对内容社区应用来说，围绕违规内容和违规用户行为的治理是非常重要的（例如抄袭他人的作品）。对应用官方来说，这块的运营工作是十分繁重的，同时又让用户感觉不到公正。因此我们鼓励社区用户参与公共事务并给予FML奖励，这即减轻了应用官方的工作量，又让用户有了参与感且整个过程公开透明。
- 4、介绍人奖励：社区的发展离不开全体参与者的共同建设，而社区价值核心价值的体现就是优秀内容的数量。因此，我们鼓励全体参与者为社区引入更多的优秀作者。

### 3.2 代币消耗场景

- 1、广告投放：当社区创造了足够的内容，吸引了足够的读者之后，社区的流量便会产生广告价值。对于任何想投放广告的广告主，必须使用FML代币来进行竞价，可以有效的支撑起FML代币的价格。
- 2、打赏：当用户觉得帖子非常好的时候，可以通过打赏对作者进行奖励（有上限），平台会从中抽取部分费用。
- 3、发帖成本：
  - （1）对于图片和视频这类非常消耗带宽和流量资源的数据，将收取一定的FML代币费用抵消平台运作成本。
  - （2）可以有效的防止垃圾制造者发无意义的内容。
- 4、审核加速：当平台做大之后，用户发帖越来越多，用户为了能快速获得审核人员的关注，可以增加FML代币作为审核人员的小费，根据小费金额平台可以优先给审核人员推送待审文章。
- 5、审核抵押：审核人员在审批的时候，需要使用FML代币进行押注，若判断错误会失去抵押，以此激励审核人员作出正确判断。

#### 1) 代币流动的闭环



最终代币通过交易所在不同的用户之间进行兑换，形成闭环。

通过贡献获得FML代币的用户可以在交易所变现，因此会对平台保持长期的热情进行贡献。或者因好看FML代币的长期价值而持有。

流量需求方为了获取广告收益而在交易所购入FML代币。

在这个循环过程中，平台会不断产生优质内容，不断吸引新的用户，并通过代币激励使用户长期留存和持续贡献，让平台壮大。而流量的提升可以进一步提升广告价值吸引广告商来投放广告并消费 FML，支持了币价。形成一个正反馈的循环。

## 2) FML代币的价值和价格的关系

众所周知，代币价格的涨跌是受供需博弈的影响。前文已经提到了，FML代币的主要需求来自于广告投放。FMyLife平台的核心价值是用户和内容，和带来的用户活跃度，或者说流量。流量带来了广告价值，吸引广告主来投放广告。因为投放广告需要使用FML代币，于是广告主对FML代币产生需求，进而支撑FML代币的价格。

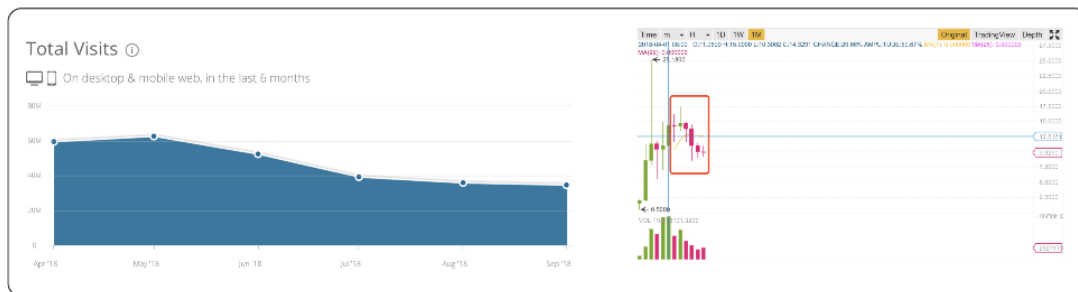
当然，平台的流量也受到平台的宣传、运营的能力的正面影响，然而能长期留住用户的核心因素还是优秀的内容的生产。

FMyLife平台通过一系列机制保证内容的质量，并且能对内容创作者进行激励，形成正向的循环。

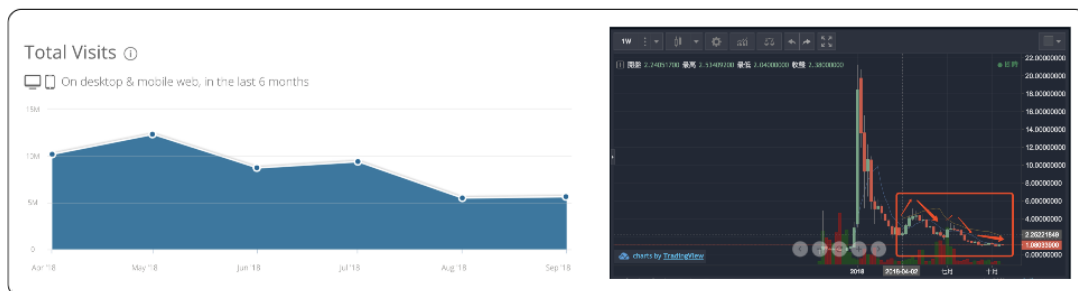
另一方面，价格受到FML代币产出的影响，如果代币产出速度过快，则币价会贬值，会令激励效果减弱。所以FMyLife平台会对平台上的用户活跃度进行评估，并结合平台的营收，使用智能的算法来进行代币的产出和奖励。

同时经过我们对区块链行业各种加密货币长期的研究发现，平台币的价格，最直接和重要的影响便是对应平台的流量。下图是一些平台的官方代币和平台流量之间的关系图，从图上大家便可以直观的看到币价和流量之间具有明显的相关性：

## 币安&BNB



## KuCoin&KCS



### 3) 打破负反馈

在前面所解释的代币价值的正反馈中，我们不难发现，当币价上涨的时候，用户的积极性会更高，用户积极性也会推动币价上涨，形成良性的循环。

然而决定币价的因素很多，当代币可以在市场上自由交易的时候，它的价格很容易因为一些市场因素而导致不小的波动。所以有可能会产生另一种极端情况：当币价下跌时，用户的积极性减弱，用户积极性减弱又会导致活跃度和流量下降，这可能会继续进一步引起币价下跌，如此形成不良的负反馈循环。

这种负反馈循环在很多没有实际产品支撑的代币中很容易看到，其中还有不少是典型的旁氏骗局。

负反馈循环对于平台的发展是相当不利的。

不过，对于FMyLife平台和FML代币来说，因为平台可以沉淀优质的内容，而优质的内容才是流量的持续的最终保证。对于平台的真实用户而言，会有相当一部分用户不会受币价影响而是真心关注内容，正是这部分忠实用户保证了平台的正常运转和流量价值。这部分不受FML币价影响的流量价值将持续吸引广告投放者，从而保证对FML代币的市场需求，进而长期支撑FML的币价。

因此，当FMyLife平台的内容、用户沉淀到一定程度、品牌和口碑达到一定程度，则必然打破用户积极性-FML币价之间的负向循环，真正让平台持续稳定发展。

FMyLife自2008年成立以来，每天有超过170万的点击量。拥有足够庞大的用户群体。我们有理由相信FML代币的升值潜力同时有着更小的风险。

随着生态的不断成熟和发展，FMyLife上将有丰富的内容社区应用，并且作者、读者、审核者、IP投资者、出块节点、应用开发者等诸多角色都将从token中获得理应属于他们的收益。最终实现我们的愿景：一个多方共赢的、可持续发展的内容生态系统。

## 4、产品和激励系统设计

FMyLife与传统互联网产品的不同之处在于，其引入了基于区块链的原生代币——FML。我们认为，所有的“用户创造内容”（User-Generated Content, UGC）类型的互联网产品都应该加入代币激励体系。目前，所有UGC平台都存在这样的悖论：用户花了时间和心血为平台创

造内容和价值，最终只是为平台提供了商业上盈利的模式。从某种意义上讲，用户成为了产品的一部分，真正创造价值者没有获得相应的回报，平台与用户的关系实际上是利用与被利用的关系。我们认为这种状态是扭曲的、不健康的、亟待改变。而加入代币激励体系将从根本上解决这一矛盾。通过 FML，FMyLife平台设计了强大而灵活的代币政策，用来激励用户的正向行为。FMyLife通过奖励做出贡献的用户以鼓励更多的贡献行为，促使平台快速发展，尽早形成网络效应。

## 4.1 核心思考

传统的互联网产品也考虑过“积分”等一类激励机制，但是过去这些激励机制设计得非常粗糙，产品往往会对简单的登录、发帖做激励，这样容易导致用户的过度行为和薅羊毛行为，使得代币超发而通胀贬值，最终失去了其激励效果。

所以我们在设计新的FMyLife平台和FML代币的时候，始终需要面对如何正确公平的对有效的不同种类贡献进行合适的奖励。

平台的创始团队在整个产品的公平公正和自治性上都做了一些思考和权衡：

- 1、我们是制造欢乐的平台，所以希望内容都是有笑点的，这决定了需要进行内容审核。
- 2、虽然我们鼓励用户发帖，但同时不提倡无意义的帖子。
- 3、我们鼓励用户对帖子内容做出评价，但希望用户是凭真心进行评价而非无脑点击。
- 4、不同的用户的习惯和偏好不同，有些用户笑点较高，较少给出“喜欢”而有些用户笑点较低，给出“喜欢”频率高很多，我们需要通过某些方式对内容作出公平公正的评判。
- 5、当帖子已经获得大量赞、排名较高的时候，后续的读者容易产生从众心态，此时应该给出较少的奖励。同时用户越早给出评价，越说明其在认真挖掘优质内容，应该给出较高的奖励。

为了解决这些问题，我们创新地引入了“互动挖矿”和“群众审核”两个机制。

## 4.2 群众审核

每个不同的社区其实都是有自己独特的社区文化，这种文化本质上也是一种共识。根据FMyLife创始人长期的社区运营经验，发现：1. 如果社区中的内容话题过于发散，则不容易聚拢用户。2. 用户有随意发言的倾向，如果内容社区不注重对内容的筛选，内容变得越来越发散之后，出现精华内容的概率也会降低，读者找不到重点、无法满足期望便会逐步流失。3. 新用户进来之后又会进一步转变原有的文化，导致中坚的老用户进一步流失。在这种衰退的循环过程中，最终会导致社区的衰落。

所以，为了保持社区文化的稳定，不让老用户流失，同时为了遵守法律和监管要求，必然对内容要进行一定的审核。以此让FMyLife平台始终保持以搞笑内容为特色。

为了解决这个问题，FMyLife引入了群众审核机制作为内容的共识系统。

群众审核通过特定机制，先从用户中挑选出部分较为专业和负责的成员作为审核人员，并以统一的审核标准对所有用户发的帖子进行考核，根据统一的算法排除掉不符合标准的帖子。

通过群众审核，我们可以保证帖子能够1. 符合政府的监管标准 2. 符合用户的口味  
其本质是在用户之间达成对帖子的共识。

## 内容审核标准草案

- 1、隐私保护
  - (1) 不得透出具体的人名
  - (2) 不得透出具体的手机号码、社交网络账号、住址等联系方式
  - (3) 不得透出任何网址
- 2、不可有任何诱导用户点击支持的文字。

### 3、图片

- (1) 图片中不可透出具体的的人脸
- (2) 图片中不可透出具体的品牌标识
- (3) 图片和文字必须在内容上相关

### 4、与以前帖子重复的不予通过

- (1) 故事的叙事语言必须和所在网站的语言一致
- (2) 不可表示故事是真实的故事
- (3) 故事的描述完整可阅读并让人可以理解
- (4) 故事文字中不可有过多拼写错误、语法错误
- (5) 一个帖子只讲述一个故事，不接受多个故事拼接

## (6) 内容不可含有种族歧视、性别歧视。

最新的审核标准请访问 <https://www.fmylife.net/moderate/rules>

未来平台会通过平台改进草案流程来对审核标准进行

### 审核算法

#### 1、审核员可以对帖子投出通过或打回

当待审帖子获得10票之后，系统会根据较多一方的投票数来确定帖子是否通过  
用户通过抵押一定的 FML代币（暂定1000）获得见习审核员资格。

#### 2、见习审核员的审核意见不会纳入帖子的通过算法中。

#### 3、见习审核员需要审核对100个帖子，审核正确率在70%以上，才能升级为“审核员”

#### 4、审核员会被随机分配待审的帖子，并且在该帖子没有审核完之前，不得更换其他帖子

#### 5、每次审核帖子，都需要额外抵押100FML，审核错误便会失去这些抵押币

6、当帖子审核意见达到10个之后，通过、不通过其中一方对另外一方必须有1票优势时，对帖子进行倒计时3小时，倒计时结束后按照优势方的判断结果处理帖子。如果此间有新的投票意见，则重新计算。

### 仲裁机制

有些帖子可能会由于特殊原因，流入了公众视野，但是事实上并不符合社区的预期，此时用户可以对帖子进行举报。当举报次数达到一定程度的时候，帖子会进行仲裁阶段。仲裁的帖子将由审核等级最高的5名审核员进行裁定。

## 4.3 互动挖矿

为了解决前面4.1中提到的几个问题，我们创新研发了互动挖矿算法，用于更公平对内容创作者和其他类型的贡献者进行激励。

### 基本思路

#### 1、帖子的回复行为相比点赞将会获得更高的收益

#### 2、单贴下多次互动行为并不会获得更高的收益，更好的做法是在不同帖子下进行互动

3、用户在帖子下面回帖、点赞越早，获得的收益越高，鼓励用户去参与到默默无闻的帖子的互动中

4、为了限制用户进行无效互动，每个用户每天有一定初始体力值 stamina，用户收益与体力值成正相关，打赏不影响用户的体力值，第二天恢复。例如：每日第一次回复获得活跃值 100，第二次回复则只能获得 90，以此类推，最终在第N次互动时完全不获得收益。

5、用户越早在当日热帖下互动，越能获得更高的收益，用来激励用户经过谨慎给出评判。

6、互动量高的帖子下的互动行为将比在低互动帖子下能获得更高的收益。例：回复数为三十的帖子的大部分楼层收益均将超过回复数为一的帖子收益；

7、目前以日为单位进行挖矿奖励（即当天发布的帖子才参与挖矿），之后社区会推出月挖矿，鼓励更多长期价值的内容生产。

8、要防止用户无脑抢无评论文章的赞就能获得较高收益。

每天平台会使用特定算法计算出一个代币总池子，然后从这个池子中使用若干算法进行奖励划分，分配到不同贡献者。

## 一、每日产出代币总量的计算

FMyLife作为内容平台，广告价值来自于平台的流量（或者用户活跃度等等相关指标）。而吸引流量的根本是来自于1. 优质的内容，和2. 用户的传播。

所以采用以上用户发帖并审核通过，解决了内容，用户点赞和不赞进行排序，解决了优质的问题，用户推荐和传播解决了拉新的问题。

每天的广告价值被分配到对应的FML代币产生总量上，所以这些总量由前面提到的平台基本的每日数据指标计算得出：

- 审核通过的文章数量 P
- 点赞和不赞的总数 V
- 注册用户数 U

每日产生代币数量为：

$$G = P * 10 + V + U * 50$$

同时，平台经由广告投放、打赏手续费等回收的代币R，扣除平台运作成本之后也会进入这个池子。

$$Pool = G * a + R * b$$

其中 a 为减产系数，b 为回收系数，接下来会解释什么是减产。

## 二、减产机制

根据创始团队的运营经验，当用户基数变大之后，1. 低价值的互动会变的越来越多和频繁；2. 会有更多的人为了薅羊毛而注册马甲、小号，甚至希望能通过操纵马甲小号的方式将一些帖子的数据刷上去。为了防止这些行为，创始团队设计了减产机制作为其中一种对抗手段。

所以，我们增加了减产系数 a，对前面提到的每日发放代币数量，根据情况进行减产的调整。从2020年11月1日起，每季度代币总生成量将下降10%。在10个季度之后，或者总挖出的代币数量达到FML代币总量的30%（详情见后文第七节代币分配一节）后，根据用户行为额外产出的代币将降为0，届时每日矿池将只有系统回收的代币，系统形成完全自主的循环。

## 三、对帖子的奖励分配

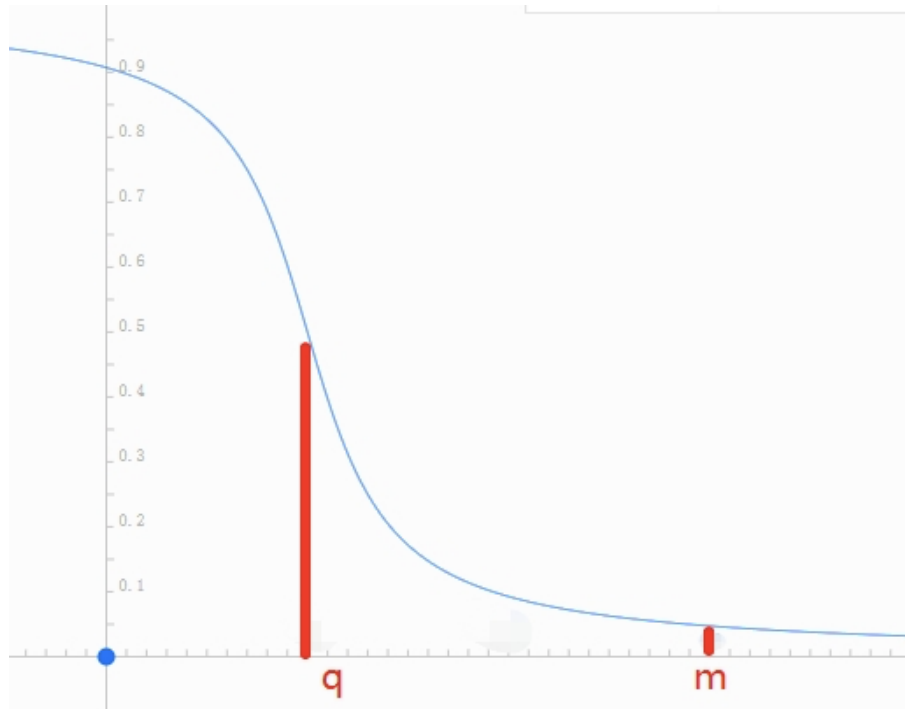
- 1、取出所有用户每天的前20条回帖，以及前20条点赞数据。超出的数据不列入计算。
- 2、将取出的数据以帖子的维度进行热度的汇总。各交行为互产生的热度为：回复2点，点赞0.5点。
- 3、将所有的帖子按照热度进行排序后，按顺序带入公式：

帖子总数为m

$$y = -\arctan(k*(x-q))/\pi + 1/2$$

注：k为奖励曲线的下降速率，数值越小下降越慢，建议范围（0.2~1）；q为函数的下降中点，建议q=m/3，k=1/3，q=m/3





4、将根据函数调整完热度的帖子汇总，然后按照奖池的比例分配 FML代币至每一条帖子

使用这种算法，热门帖子可以获得大部分奖励，确保刺激创作者创作出更优秀的内容。

#### 四、每篇帖子内部的奖励分配算法

- 1、先将每一条帖子得到的奖励分成两份，其中20%奖励给创作者，剩下的80%奖励给参与者
- 2、在分配奖励给参与互动者的80%奖励时，先将交互行为按照产生的时间进行排序，

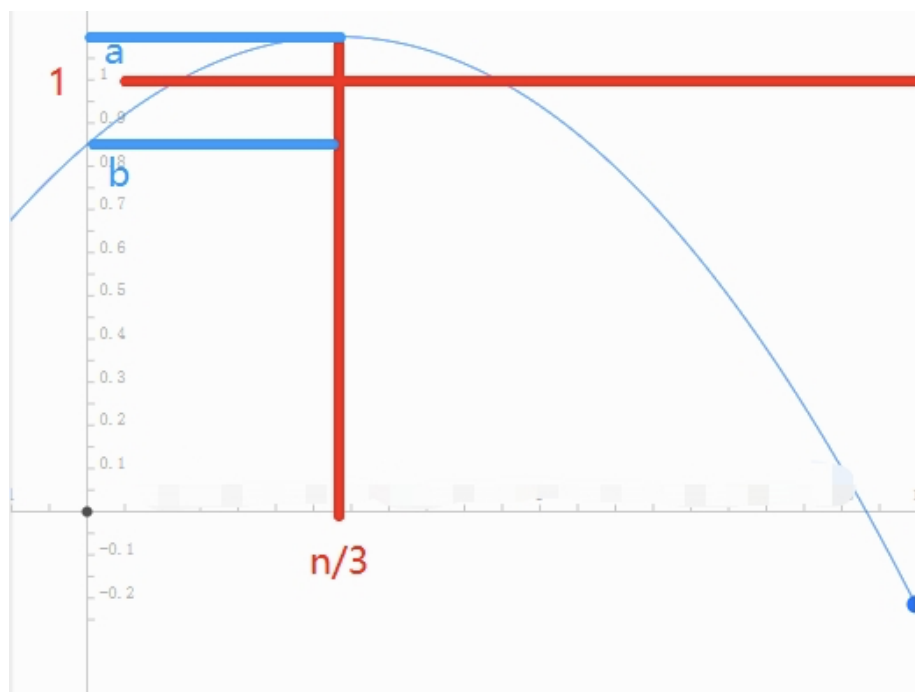
$$y = (9(b-a) \cdot (x - n/3)^2) / n^2 + a$$

其中a、b为变量，且满足  $a < 4/3b$

注：a代表第n/3条回帖可获得的最大收益倍数；b近似代表第一条帖子的收益倍数；n为总的帖子条数

假设  $a=1.1$ ,  $b=0.85$

函数效果如下图所示：



4、将经过函数调整完的用户行为进行汇总，按照调整完的值的比例分配 FML 至每一个用户行为。

使用这种算法，对于只跟风互动热门帖子的用户，和只无脑与新帖互动的用户，可以防止他们占便宜。

## 五、其他行为

1、用户对一条帖子进行多次回复时，每个回帖能获得的奖励会逐步衰减，奖励公式为  $R = 0.8^{(t-1)}$

其中 t 代表同一条帖子下的第 t 次回复

注：以上算法中所提及的公式和其中的参数，在未来的平台运作中，会根据实际情况进行调整和优化，这个过程会按照平台改进草案流程进行操作。

## 5.发展路线

- 2020年11月，FMyLife上线并开启用户推荐计划。FMyLife开启试运营。之后逐渐完善功能。
- 2021年2月，产品设计、激励机制、相关算法基本稳定。首版FMyLife App上线。
- 2021年5月，目标：FMyLife用户数达到 100 万。
- 2021年9月，完成上链计划。我们会逐步将上一阶段中在云端完成的工作逐步转移到链上，并在链层增强行业链的联盟功能，为更多社区平台的接入以及整个内容行业的自治做好准备。在协议层我们将进一步完善仲裁系统，实现基于通道的 KYC 服务等；在社区层与应用层我们则会完善介绍人系统以及相关社区治理模型，从而将FMyLife的既定功能逐步实现并完善。
- 2022年5月，正式运营阶段。目标：FMyLife用户数达到 500 万。我们会根据用户的反馈进行适当的调整，以确保用户能更好地在FMyLife上进行交互。同时，根据现有的及未来更多的合作方的需求，我们会考虑进行新功能的完善，并会根据整个系统的实际运行情况，选择合适的时机转向自行开发的自有公链。

## 6. 治理结构

对内容社区应用来说，围绕违规内容和违规用户行为的治理是非常重要的（例如抄袭他人的作品）。对应用官方来说，这块的运营工作是十分繁重的，同时又让用户感觉不到公正。因此我们鼓励社区用户参与公共事务并给予FML奖励，这即减轻了应用官方的工作量，又让用户有了参与感且整个过程公开透明。

提案人、评判人参与社区治理与建设，将采用如下流程：

- 质押：提案人质押一定量的FML代币以提交社区治理提案。
- 判定：提案是否通过、判罚是否准确、提案人是否合规等。
- 解押：若判定通过，质押标的被解押返还；若不通过，则收入社区贡献者配额池。
- 收益：解押的同时，提案人将从社区贡献者配额池中获取额外奖励。

由于每日的参与者数量及质押额都是动态变化的，而贡献者配额池的增发额是固定不变的，为解决这个问题，我们设计了如下机制：

- 若所有参与者质押额小于等于当日贡献者配额池增发额，则在参与者获得与各自质押的FML相额度的奖励后，池中剩余增发部分转入次日贡献者配额池，直至发完为止。

- 若所有参与者质押额大于当日贡献者配额池增发额，则以各个参与者质押总额占当日全部参与者质押总额之比作为权重，等比分配，不足部分自动作为次日质押。
- 每个参与者次日的质押总额 = 今日质押总额 - 今日已得分配额 + 次日新增质押总额。

## 介绍人奖励

社区的发展离不开全体参与者的共同建设，而社区价值核心价值的体现就是优秀内容的数量。因此，我们鼓励全体参与者为社区引入更多的优秀作者。作为被介绍人的引路者，介绍人须借给被介绍人初始准备金，若介绍人账户剩余 FML 不足以借为准备金，则该介绍关系自动取消。与基金会借出准备金具有时限性这点不同，介绍人借出的准备金并没有必须偿还的时限。作为奖励，介绍人可以从社区贡献者配额池中，最高获得与借出的准备金等额的奖励。

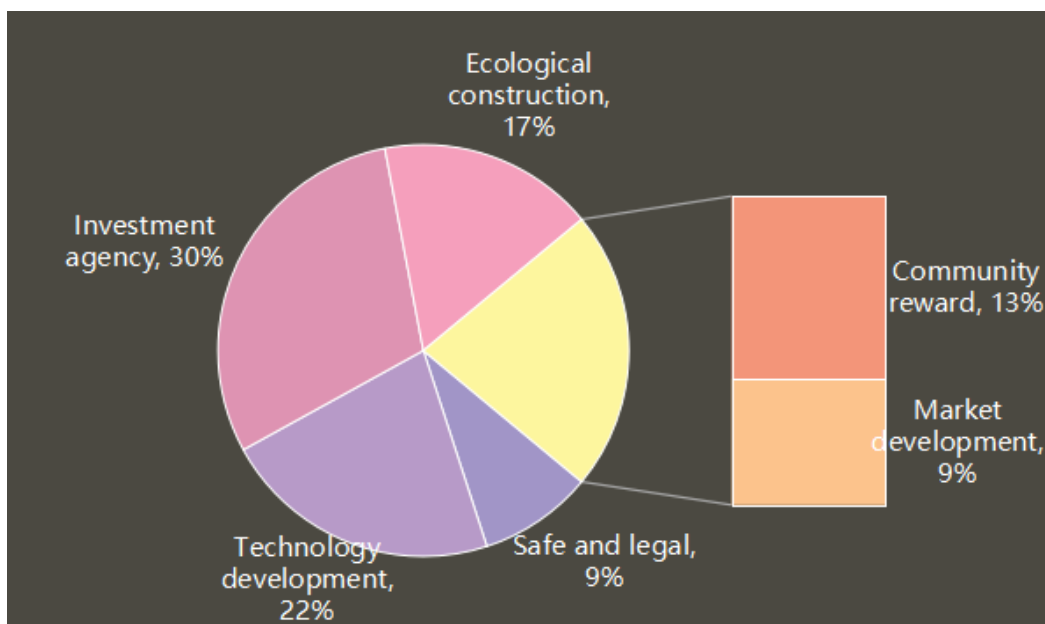
恶意邀请僵尸用户以领取介绍人奖励的行为是我们所要极力避免的。为了抑制这种行为，我们将以被介绍人所创作内容的最终热度值作为衡量标准，并进行分配：

- 在介绍人收益达到借出的准备金等额的奖励以前，以其所推介的被介绍人的内容通过PoC机制计算得的权重的总和，作为介绍人的权重，对社区贡献者配额池中的新增 FML 进行平分。
- 在介绍人收益达到借出的准备金等额的奖励后，则该介绍人不再参与介绍人增发配额的分配，且当次分配中超过借出准备金额度部分自动转入次日贡献者配额池。
- 若当日社区贡献者配额池内全部介绍人均已全部领取，但贡献者配额池仍有剩余，则剩余部分将自动转入下一日的贡献者配额池，直至被分配完毕。

## 7. 代币分配和释放计划

### 初始分配和供应

为了快速开拓新用户、吸引和激励意见领袖，以提高平台活跃度，帮助FMyLife平台和FML代币尽早形成网络效应。为了有效激发社区建设者和参与者的积极性，实现社区生态的壮大，FMyLife项目将生成通用的原生代币，代号：FML，总发行量为10亿枚，分布如下：



## 8. 总结

FMyLife是为代币投资者量身打造的垂直社区，优秀内容通过点赞投票竞选出来，并以合理的方式呈现给用户，最大程度方便用户快速获取信息。制度设计的核心思想是“激励 相容”：用户对平台的各类贡献都将以不同形式获得回报，以鼓励更多正向行为，形成良性循环，促使平台加速发展。FMyLife致力于成为代币投资者形成投资和操作决定的一站式信息平台，在这里，用户搜集区块链行业的相关信息，并借鉴其他用户的看法，尤其是意见领袖的看法，通过自己的独立思考，最终做出投资操作决定。随着时间的推移，用户将逐步形成适合自己的代币投资理论体系，并逐渐影响其他代币投资者，最终成长为独树一帜的意见领袖。另一方面，逐渐成熟的代币投资，市场将把更多的资金引向优秀项目，实现资源的优化配置，以加速区块链行业的发展。

## 9. 法律事务和风险说明

本声明不涉及任何与证券竞标和承担FMyLife运营有关的风险，也不涉及任何法律法规。

对于控制范围内的受管制产品，本文档是项目制定的概念性文档。

[白皮书]不得出售或招揽FMyLife产品和相关公司的股票，证券或其他受监管的出价产品。根据此文件，它不能用作招股说明书或任何其他形式的标准化合同文件，也不构成在任何司法管辖区就证券或任何其他受管制产品征求的建议或投资建议。该文档不对于任何销售、认购或邀请他人购买和认购任何证券，以及基于此表格的联系和合作合同或承诺。本白皮书未经任何国家或地区的司法监管机构审核，不作为参与投资的建议：本文件中介绍的任何信息或分析都不构成任何参与的代币的投资决策的建议，不会提出任何带有倾向性的具体建议。您必须听取所有必要的专业税务、会计等业务咨询，梳理相关事宜。

不能构成任何声明或担保。本文件用于说明我们提出的平台，明确表示：

- 1) 关于本文件中所描述的任何内容的准确性或完整性，或与本项目有关的其他内容，不作任何声明和保证。
- 2) 在不设前提条件的情况下，不作任何前瞻性、概念性的成绩说明或合理内容的说明给予任何声明和保证。
- 3) 本文件中的任何内容不得作为未来任何承诺或声明的依据。
- 4) 不对相关人员或白皮书其他方面造成的损失负责。
- 5) 在不能免除的法律责任范围内，以适用法律允许的最大限度为限。

不是每个人都可以参与本项目。不是每个人都可以参与到FMyLife的网络系统和平台中来。参与者可能需要完成一系列步骤，包括提供身份信息和文件。

未经授权的公司与项目无关。除基金会外，任何公司或机构的名称和商标的使用都与项目无关。

解释任何一方与之关联和认可，只是为了解释相关内容。

FML 代币相关说明：

“FML”是区块链网络的虚拟加密代币。

“FML”不是投资产品：没有人能够保证，也没有理由相信你所持有的东西是否会升值，甚至可能有贬值的风险。

FML不是所有权或控制权的证明：持有FML并不意味着授予持有人所有权。且不授予FMyLife网络系统的股权，不能直接控制或为FMyLife网络系统做出任何决策。

---