



BEINGFI

——全球加密數字銀行——

中文白皮書V2.0

此白皮書根據英文版翻譯而來

—— 概述 ——

BeingFi是一家致力於構建全球化數字銀行的企業，總部位於新加坡，旨在為全球用戶提供法幣和加密資產的全面金融解決方案。作為全球化的數字銀行，BeingFi將通過整合多币种支付、加密資產管理、法幣與加密貨幣交易、跨境匯款、金融理財等核心功能，打破傳統金融機構的限制，為用戶提供更加高效、安全、便捷的全球資產管理體驗。

BeingFi 的主要業務涵蓋了個人用戶和企業級服務，支持超過100種全球法幣和大部分主流加密資產。無論是個人用戶的跨境支付與加密貨幣買賣需求、企業級用戶的加密錢包託管，還是全球法幣支付通道，BeingFi都能通過創新技術與合規運營，幫助客戶實現全球資產的無縫管理。確保用戶在全球範圍內無論何時何地都能便捷使用其資產和拓展業務。

企業與個人用戶聯動增長策略：

BeingFi通過企業推廣個人錢包、C端用戶成為企業推廣代理等模式，打造了企業與個人用戶的生態聯動，形成共贏的增長機制。

合規與監管：

BeingFi確保平臺的合規性，將在全世界多個國家和地區獲得相關監管牌照，嚴格遵守全球反洗錢（AML）和了解客戶（KYC）法規，同時承諾全額保障投資人的資金安全。

商業模式與收入來源：

BeingFi的收入來源包括交易手續費、加密資產管理費、信用卡發行費用、鏈改服務費用等，構建多樣化的盈利模式。

平臺幣與NFT計畫：

BeingFi將發行平臺幣（BFT），用於支付手續費和平臺內交易。NFT會員卡將為高級用戶提供專屬權益，增強用戶參與度和生態價值。

未來規劃（路線圖）：

BeingFi的未來發展計畫將包括牌照申請、產品功能上線以及上市目標，明確了短期與長期的發展路徑。

這份白皮書不僅展示了BeingFi的核心業務和發展策略，還為潛在投資者提供了平臺的未來願景和長期市場價值。通過整合傳統法幣與加密資產服務，BeingFi力求成為全球領先的數字銀行。

— 目錄 —

概述.....	02
1 市場機遇.....	04
2 個人用戶服務 (ToC)	05
3 企業級服務 (ToB)	07
4 企業與個人用戶聯動模式.....	09
5 合規與監管.....	13
6 技術架構.....	16
7 商業模式.....	22
8 客戶獲取與增長戰略.....	26
9 代幣經濟.....	29
10 路線圖.....	33
11 金融風險.....	36
12 社區發展計畫.....	37
13 總結與願景.....	39

—— 1. 市場機遇 ——

1.1 全球數字銀行的崛起

全球金融科技的快速發展推動了數字銀行的崛起。傳統銀行系統在靈活性和全球化方面的局限性，促使了新型數字銀行的興起。像Revolut和Wise這樣的公司，通過提供多幣種帳戶、跨境支付、低成本匯款等功能，已經吸引了數百萬用戶。這表明全球用戶正在逐步轉向數位化、全球化的金融解決方案。

BeingFi作為一家專注於全球化資產管理的數字銀行，具有獨特的市場定位。與競爭對手相比，BeingFi不僅支持全球法幣，還通過其加密資產管理服務滿足用戶對加密貨幣和NFT的需求。通過這種雙重支持，BeingFi能在更廣泛的用戶群體中脫穎而出。

1.2 全球市場分析

BeingFi計畫從東南亞市場切入，進軍全球市場。東南亞地區的金融基礎設施相對薄弱，但擁有龐大的跨境支付和資產管理需求。菲律賓的玖鼎APP和柬埔寨的匯旺APP雖然不具備銀行牌照，但卻吸引了大量用戶。這為BeingFi通過合規的方式進入市場創造了巨大的機遇。

東南亞市場的年輕人口結構、不斷增長的互聯網和智能手機普及率，以及大量跨境貿易的需求，都是BeingFi快速擴展的理想條件。此外，東南亞用戶對加密貨幣的接受度較高，這使得BeingFi的加密貨幣服務可以在這一地區迅速推廣。

1.3 法幣與加密貨幣的增長趨勢

全球法幣與加密貨幣的市場正在逐步融合。法幣和加密貨幣的並存將成為未來金融服務的常態，這也為像BeingFi這樣的企業創造了巨大的機遇。隨著越來越多的政府開始制定關於加密貨幣的監管政策，合規的加密貨幣和法幣管理平臺將成為市場的主導力量。BeingFi正是通過提供合規的雙軌服務，迅速佔據這一市場空白。

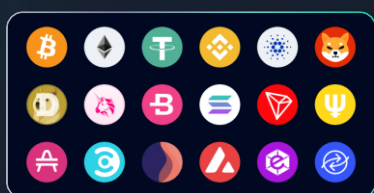
—— 2. 個人用戶服務 (ToC) ——

2.1 全球法幣與加密資產管理

BeingFi平臺支持全球超過100種法幣和50多種加密資產的存儲、管理、轉賬和兌換。用戶可以在一個平臺上方便地管理其所有資產，無論是存儲資金還是進行大額轉賬，均可通過BeingFi平臺實現。此外，平臺通過深度整合去中心化技術和主流區塊鏈網路，保證交易安全性與透明性。

未來，BeingFi計畫繼續擴展對更多法幣和加密資產的支持，尤其是那些新興的加密資產和市場需求旺盛的小眾法幣，進一步鞏固其在全球化資產管理領域的領先地位。同時，平臺還將提供專業的資產管理建議，幫助用戶實現資產的增值和優化配置。通過不斷創新的技術和產品，BeingFi致力於打造一個全球化、多元化的資產管理生態系統，讓每位用戶都能在數字時代中享受到最高效、安全的金融服務。

100+加密貨幣



50+全球法定貨幣



—— 2. 個人用戶服務 (ToC) ——

2.2 全球跨境支付與自由匯兌

BeingFi的跨境支付功能支持全球範圍內的資金轉移，特別是為有跨境支付需求的個人用戶提供低成本、高效的解決方案。用戶可以在不同法幣與加密貨幣之間自由兌換，且可以實現即時交易，無需等待銀行處理時間。這一功能幫助用戶避免了傳統銀行的高昂匯款手續費和延遲的到賬時間，提升了資金流動性。

2.3 全球加密銀行卡

BeingFi與Visa和Mastercard合作，推出了全球可用的白標信用卡和虛擬卡。通過這些卡，用戶不僅可以輕鬆管理其法幣帳戶，還可以將加密貨幣帳戶與信用卡關聯，實現全球範圍內的無縫消費體驗。這使得加密貨幣持有者無需將資產轉換為法幣，即可在全球範圍內進行消費。



3. 企業級用戶服務 (ToB)

3.1 加密貨幣錢包託管服務

BeingFi提供企業級加密貨幣錢包託管服務，幫助企業客戶安全管理其大額加密資產。通過採用多重簽名、多層防護和冷存儲技術，確保企業資金的安全性，適合各類企業，特別是需要處理大量加密資產的金融機構和交易平臺。

3.2 全球法幣支付代收代付

BeingFi為企業提供全球法幣的四方支付解決方案，支持企業客戶進行多幣種支付和結算。企業用戶可以通過BeingFi平臺高效地處理跨境支付，輕鬆管理多個法幣帳戶，幫助他們簡化全球供應鏈付款和客戶支付。



—— 3. 企業級用戶服務 (ToB) ——

3.3 快速鏈改解決方案

BeingFi還為傳統企業提供快速鏈改服務，允許他們通過簡單的SDK集成，將現有業務快速升級為支持區塊鏈和去中心化技術的應用。無論是傳統遊戲還是應用，均可通過BeingFi的鏈改方案實現去中心化功能，增強用戶信任。

3.4 白標信用卡與API集成

BeingFi為企業客戶提供白標信用卡發行服務，企業可以定制其品牌信用卡，為客戶提供金融服務。此外，BeingFi開放API介面，支持企業客戶將其業務與BeingFi平臺集成，輕鬆對接全球支付與加密資產管理功能。



—— 4. 企業與個人用戶聯動模式 ——

BeingFi平臺的獨特優勢之一是其創新的企業（B端）與個人用戶（C端）聯動模式，為用戶和企業提供了相輔相成、互惠互利的生態系統。通過這一聯動模式，企業用戶能夠利用平臺優勢擴展自身業務，而個人用戶也能夠通過平臺資源和獎勵機制，主動參與企業推廣和業務發展，從而實現雙贏。以下是聯動模式的詳細內容和實現方式。

4.1 企業推動個人用戶增長

BeingFi平臺的企業用戶主要包括各類跨境電商、遊戲開發商、線上服務提供商、金融科技公司等。企業用戶在使用BeingFi的全球支付、加密資產管理、鏈改服務等業務時，能夠將平臺的優勢和功能推廣給其C端用戶，幫助BeingFi快速擴大個人用戶基礎。

● 支付業務聯動個人錢包推廣

企業在使用BeingFi的全球法幣和加密貨幣支付服務時，可以通過集成平臺的個人錢包服務，向他們的客戶推薦BeingFi的個人錢包。比如，企業可以在支付結算頁面中直接集成BeingFi錢包，鼓勵客戶選擇在BeingFi平臺開設帳戶並使用數字錢包進行支付。通過這種方式，企業不僅可以向其客戶提供便捷的支付選項，還能夠幫助BeingFi平臺吸引新用戶。企業也可以通過這一推廣過程獲得一定比例的用戶轉化傭金，從而激勵更多企業主動推廣BeingFi的個人服務。

● B2C理財服務轉介

BeingFi為企業用戶提供的金融服務不僅限於支付和加密資產管理。通過BeingFi，企業用戶還可以將平臺的金融理財產品推薦給其客戶。比如，在電商平臺或線上服務提供商的應用中，客戶可以通過BeingFi進行法幣或加密資產的投資理財，企業用戶從中獲得推廣傭金。而BeingFi平臺則能夠借助企業的推廣管道，將自身的金融服務觸及到更廣泛的個人用戶群體。

—— 4. 企業與個人用戶聯動模式 ——

4.2 個人用戶成為企業推廣代理

BeingFi為個人用戶提供了成為企業推廣代理的機會，個人用戶可以通過平臺推廣企業服務，如全球支付、鏈改解決方案或加密託管業務，獲得佣金獎勵。這種模式讓個人用戶能夠主動參與到平臺的企業業務中，成為平臺的推廣夥伴，同時實現了用戶和平臺的利益共贏。

- **推薦企業使用支付與換匯服務**

BeingFi平臺上的個人用戶，不僅可以自己使用平臺提供的支付和換匯服務，還可以推薦企業客戶使用平臺的全球支付解決方案。個人用戶可以通過推薦鏈接或專屬邀請碼，向有國際支付需求的企業推薦BeingFi的全球法幣支付和加密支付服務。當企業通過用戶推薦成功註冊並使用BeingFi服務後，個人用戶將獲得一定比例的佣金獎勵。通過這種聯動模式，個人用戶不僅能享受BeingFi的個人金融服務，還能成為平臺的推廣合作夥伴，獲取額外收入。

- **代理推廣鏈改服務**

BeingFi平臺為企業提供的快速鏈改解決方案，允許傳統企業通過接入SDK，將現有業務快速轉換為支持區塊鏈和去中心化的應用。個人用戶可以幫助平臺推廣這一服務，向其所在行業中的企業或開發者介紹BeingFi的鏈改解決方案。當推薦企業成功實施鏈改並通過平臺進行相關交易時，個人用戶可以獲得推薦獎勵。這一機制既幫助企業用戶快速實現業務升級，又鼓勵個人用戶積極推廣平臺的創新技術。



—— 企業與個人用戶聯動模式 ——

4.3 合作共贏：雙向互利生態

BeingFi的聯動模式不僅促進了企業與個人用戶之間的互動，還創造了一個互利共贏的生態系統，具體體現在以下幾個方面：

● 個人用戶推動企業業務發展

個人用戶不僅可以參與到企業服務的推廣中，還能通過BeingFi平臺向企業推薦其自己的資源或合作機會。例如，個人用戶可以利用其社交網路或行業資源，向平臺推薦新的B端客戶，如中小型企業、跨境電商、線上游戲公司等，幫助BeingFi拓展企業客戶群。與此同時，個人用戶還可以通過BeingFi的平臺幣和會員體系參與平臺治理，並獲得專屬的優惠政策與獎勵，形成個人用戶與平臺共同發展的良性迴圈。

● 企業利用個人網路擴展用戶基礎

企業通過BeingFi不僅可以獲得全面的支付、資產管理、信用卡服務，還可以利用BeingFi個人用戶的網路效應，擴展自己的客戶群。例如，企業客戶可以通過BeingFi的API與平臺無縫集成，在其應用或網站中嵌入BeingFi的支付、理財或信用卡服務，讓其現有用戶能夠更方便地使用這些服務。通過這種方式，企業不僅能為其用戶提供更豐富的金融服務，還能幫助BeingFi實現更廣泛的個人用戶覆蓋率。

● 企業與個人用戶的金融服務共用

BeingFi提供的金融理財產品不僅限於C端用戶，企業客戶也可以將其資金存儲在平臺上並參與到理財產品中。企業客戶在使用這些服務的同時，還能通過平臺向其員工或客戶推薦這些理財產品，實現資金管理的協同效應。此外，個人用戶在推薦企業客戶使用BeingFi的服務後，也可以通過企業的增長享受平臺幣分紅或其他專屬獎勵，進一步增強用戶粘性和平臺價值。

—— 4. 企業與個人用戶聯動模式 ——

4.4 平臺幣與傭金獎勵機制的結合

為了激勵更多企業和個人用戶參與到平臺的推廣和聯動中，BeingFi計畫推出的平臺幣（BT）將在整個聯動模式中發揮重要作用。平臺幣不僅可以用於支付平臺內的交易手續費和理財產品，還將作為推薦獎勵的主要形式。無論是個人用戶推廣企業服務，還是企業用戶推廣個人錢包和理財服務，都會通過平臺幣作為獎勵激勵機制，形成更具粘性的社區生態。

4.5 企業與個人的共贏生態未來發展

BeingFi計畫不斷擴展企業與個人用戶聯動的商業模式，通過優化獎勵機制、加強平臺幣的應用場景、以及推出更多針對企業和個人的金融產品，進一步提升平臺的整體活躍度和用戶參與度。未來，BeingFi還將推出更多跨境支付、區塊鏈技術和去中心化應用的服務，幫助企業和個人用戶共同受益於全球數字經濟的快速發展。

這種企業與個人的聯動模式為BeingFi構建了一個可持續的業務增長路徑，使得平臺能夠在企業與個人用戶的雙向流動中不斷擴展市場份額，最終建立起一個強大的金融生態系統，推動全球金融科技創新。



5. 合規與監管

5.1 全球監管框架設計

● 多重監管層級

BeingFi的監管框架分為國際、區域和國家三個層級，確保在全球範圍內的合法合規。國際層級主要涵蓋國際金融組織和跨國法律標準，如FATF（金融行動特別工作組）的反洗錢指南。區域層級則針對歐盟、東南亞等區域性經濟體的金融規定。國家層級則包括各國的金融監管機構頒佈的具體要求，如美國的FINCEN、英國的FCA、歐盟的ESMA以及東南亞各國的金融監管機構。

● 許可證與金融牌照

BeingFi積極申請並獲取關鍵市場的金融和電子銀行牌照。目前平臺正在重點申請馬來西亞電子銀行牌照和老撾銀行牌照，並有望在未來進入菲律賓、柬埔寨等新興市場。通過獲得多國牌照，BeingFi能夠在合規的基礎上擴大全球業務。

- ✓ 英屬開曼群島MSB牌照——已獲得執照
- 基里巴斯銀行牌照——已獲得批准
- 老撾商業銀行牌照——已提交申請
- 香港 MSO牌照——申請中
- 美國MSB牌照——申請中
- PCI DSS安全認證——申請中
- 愛沙尼亞支付牌照——未來可獲得
- 老撾OTC牌照——未來可獲得
- 馬來西亞納敏島投資銀行牌照——未來可獲得
- 立陶宛銀行牌照——未來可獲得

● 動態適應本地法規

BeingFi的合規團隊即時跟蹤各國的法律變動，並相應調整平臺的運營策略，確保在不同市場的業務能夠順利運行。我們利用本地的法律專家和顧問團隊，幫助平臺持續監控並遵守相關法律，避免潛在的法律風險。

—— 5. 合規與監管 ——

5.2 AML 和 KYC 政策的執行

● KYC（瞭解你的客戶）

- BeingFi要求所有用戶在註冊和使用平臺前完成KYC認證。這包括用戶身份驗證、地址證明及交易歷史調查等。我們使用AI和機器學習等先進技術進行身份識別和欺詐檢測，同時確保數據的保密性和合規性。
- 身份驗證：用戶需要提供政府簽發的有效身份證件（如護照、駕照、居民身份證等）和地址證明檔。對於高淨值個人或企業客戶，平臺還會進行進一步的盡職調查，確保身份的真實性。
- 動態監控：BeingFi不僅在開戶時進行嚴格的KYC審核，還在平臺使用期間持續監控用戶的行為。如果發現可疑的交易或不正常的資金流動，系統會自動標記並觸發進一步的人工審核。

● AML（反洗錢）合規體系

- BeingFi的AML體系設計遵循國際反洗錢標準（如FATF建議），並與各地金融監管機構保持密切合作，確保平臺上所有交易符合全球反洗錢政策。
- 交易監控：BeingFi通過先進的監控技術，即時分析平臺上的每一筆交易。如果發現任何不符合常規的交易行為（如短時間內的大額資金轉移、多國帳戶間的頻繁資金流動），系統將自動發出警告並鎖定帳戶，待進一步調查後處理。
- 可疑活動報告（SARs）：若有可疑的交易活動或潛在的洗錢行為，BeingFi會及時向當地監管機構提交可疑活動報告（SARs），確保合規操作。
- 客戶風險評估：BeingFi通過智能化系統對每一位客戶進行風險評估，分類管理不同風險等級的客戶。對於高風險客戶，平臺將定期進行更嚴格的KYC更新和交易審查。
- 與全球監管合作：BeingFi積極與全球各地的監管機構合作，參與到反洗錢和反恐怖主義融資的國際努力中。我們會定期審查並更新我們的AML政策，確保符合最新的國際法規和最佳實踐。

—— 5. 合規與監管 ——

5.3 法律合規與風險管理

● 法律合規團隊

BeingFi設立了由全球法律專家組成的合規團隊，專門負責追蹤和應對各國的監管環境變化。團隊成員包括金融法律顧問、合規專家和當地法律事務專家，確保平臺在各個市場的運營符合法律要求。

● 數據保護與隱私

BeingFi高度重視用戶隱私和數據安全，嚴格遵守《歐盟通用數據保護條例》（GDPR）和其他國家的數據保護法規。平臺採用先進的加密技術來保護用戶的個人資訊和交易數據，確保數據的機密性和完整性。

● 內部審計與監管報告：

BeingFi定期進行內部合規審計，確保平臺符合全球和地區性的金融監管要求。此外，平臺定期向當地監管機構提交合規報告，確保透明和合規的運營。

● 法律風險應對：

BeingFi通過風險管理和法律預警系統，提前發現可能影響平臺合規的政策或市場變化，並及時作出調整。平臺與各國法律顧問緊密合作，針對跨境支付、加密資產管理等業務中可能出現的法律風險，提供有效的應對方案，確保在法律框架內運營。

● 投資人保護措施

BeingFi在合規框架內為投資者提供保護條款，90%以上的資金將用於政府牌照申請的保證金，以保障資金安全。同時，公司承諾在未能如期獲得銀行牌照時，全額賠償投資者的資金，進一步降低投資風險。

通過上述全面的合規與監管體系，BeingFi不僅確保了平臺的全球運營合法性，還為用戶提供了安全可靠的金融環境。

—— 6. 技術架構 ——

BeingFi的技術架構是支持其全球數字銀行和加密資產管理服務的核心。該架構結合了先進的區塊鏈技術、雲計算、安全加密和智能合約系統，旨在為用戶提供高效、安全、靈活的金融服務平臺。平臺的架構設計既支持高度的擴展性，以應對未來業務的增長和多樣化需求，同時也保證了系統的安全性和合規性。

6.1 分層技術架構

● 用戶介面層 (UI/UX)

該層主要負責用戶的交互和介面體驗，提供了跨平臺的無縫訪問體驗。BeingFi支持Web端、移動端（iOS、Android）以及API介面，確保用戶能夠在各種設備上隨時隨地管理其法幣和加密資產。

● 應用服務層

應用服務層是平臺的核心邏輯層，處理所有業務功能和服務。它包括用戶身份認證、KYC/AML流程、交易處理、支付網關、加密資產管理等主要功能模組。每個模組獨立開發，便於維護和升級。

● 數據層

BeingFi的數據層通過分佈式資料庫和去中心化存儲方案保證了數據的高安全性和可用性。平臺的數據管理包括用戶數據、交易數據、法幣與加密資產存儲數據，所有的數據均經過加密處理，確保用戶隱私和數據安全。

● 區塊鏈集成層

BeingFi的區塊鏈集成層實現了對多條區塊鏈網路的相容與接入，支持比特幣、以太坊、Binance Smart Chain等主流公鏈。通過智能合約系統，用戶可以在平臺上進行去中心化交易、加密資產管理和去中心化金融（DeFi）活動。

—— 6. 技術架構 ——

6.2 中心化與去中心化相結合的設計

BeingFi的技術架構採用了中心化與去中心化相結合的混合設計，旨在為用戶提供更高的靈活性和選擇權。平臺為用戶提供了中心化錢包（Custodial Wallet）和去中心化錢包（Non-Custodial Wallet）兩種選擇。用戶可以在兩種錢包模式之間自由切換。

● 中心化錢包

由BeingFi託管的數字錢包，用戶只需信任平臺，無需自己管理私鑰。此模式提供了更高的用戶便利性和數據恢復支持，適合對安全技術不太瞭解的普通用戶。

● 去中心化錢包

用戶完全掌控自己的私鑰，交易直接通過區塊鏈網路進行，無需通過平臺的中心伺服器。此模式更適合有區塊鏈技術知識並且希望完全控制資產的用戶。

● 去中心化交易功能（DEX集成）

BeingFi通過集成多個去中心化交易所（DEX）為用戶提供鏈上交易服務。用戶可以通過BeingFi平臺進行點對點的加密資產交易，無需依賴中心化的交易撮合。

● 中心化與去中心化支付網關

BeingFi的支付系統支持中心化支付網關（傳統支付）和去中心化支付網關（加密支付）。企業客戶可以根據自身需求選擇合適的支付方式，C端用戶則能夠在支付場景中自由切換法幣和加密資產。



—— 6. 技術架構 ——

6.3 安全架構與加密機制

BeingFi高度重視平臺的安全性，技術架構中嵌入了多重安全防護機制，確保平臺的運營安全以及用戶資產的防護。

● 多層加密機制

BeingFi採用了多層加密體系來保障用戶數據和交易安全。所有敏感數據（如用戶身份資訊、資產資訊）均通過AES 256位高級加密演算法進行存儲，確保即使數據洩露，外部人員也無法獲取有效資訊。傳輸層使用SSL/TLS協議進行加密通信，防止數據在傳輸過程中被竊聽。

● 多重身份驗證（MFA）

為提升用戶帳戶的安全性，BeingFi引入了多重身份驗證機制。除了傳統的用戶名和密碼登錄外，平臺還支持雙因素認證（2FA）、生物識別登錄（如指紋識別、面部識別）等多種身份驗證方式，確保用戶帳戶的安全。

● 冷錢包與熱錢包分離

BeingFi平臺將用戶的加密資產分為冷錢包（長期存儲的大額資產）和熱錢包（日常交易的小額資產）進行管理。冷錢包完全離線存儲，減少了駭客攻擊的風險，而熱錢包則通過多重簽名（Multi-Signature）機制和嚴格的訪問控制來保障其安全性。

● 智能合約安全性審計

BeingFi部署的所有智能合約都會經過專業的安全審計，確保代碼中不存在漏洞或潛在風險。平臺會定期對合約進行審計與更新，降低安全漏洞帶來的風險。



—— 6. 技術架構 ——

6.4 多幣種支持與智能合約架構

BeingFi的技術架構旨在全面支持全球法幣和多種加密資產管理，並通過智能合約體系實現高效的跨鏈資產流通和自動化金融服務。

● 多幣種支持

BeingFi集成了100+全球法幣和50+種加密貨幣的存儲與管理功能。所有加密貨幣的交易和轉賬均通過區塊鏈網路完成，並通過加密錢包系統對用戶的資產進行管理。

● 跨鏈互操作性

通過跨鏈協議，BeingFi支持不同區塊鏈網路之間的資產轉移。用戶可以在不同公鏈之間快速、安全地轉移加密資產，避免了傳統加密資產交易的複雜性。

● 智能合約支持

平臺使用基於以太坊等主流區塊鏈的智能合約，支持複雜的交易邏輯和金融產品開發。智能合約為BeingFi的DeFi功能、借貸平臺、理財產品等提供了自動化和透明的基礎設施。



—— 6. 技術架構 ——

6.5 可擴展性與高可用性設計

BeingFi的技術架構具備高度的擴展性和高可用性設計，能夠支持大量併發用戶的交易請求，同時保證系統的穩定性和回應速度。

● 微服務架構

BeingFi採用微服務架構，各個功能模組（如支付網關、資產管理、身份認證等）獨立運行，能夠在不影響整體系統的情況下進行單獨的升級與維護。此外，微服務架構支持平臺的橫向擴展，能夠根據用戶需求和流量的增長動態增加伺服器容量，確保平臺的高效運作。

● 高可用性設計

BeingFi通過全球分佈式伺服器集群和容災系統，保證平臺的高可用性和故障恢復能力。無論用戶位於何地，都能夠享受到穩定、快速的服務。同時，平臺配置了自動化的負載均衡和備份機制，以確保在高峰期或突發故障時，系統能夠無縫切換到備用伺服器，保證服務不中斷。



—— 6. 技術架構 ——

● API開放與定制化集成

BeingFi為B端客戶提供了開放的API介面，允許企業客戶將BeingFi的功能集成到自己的系統或平臺中。通過靈活的API，企業可以快速部署支付、資產管理、兌換等功能，提升用戶體驗。此外，BeingFi支持客戶的定制化需求，可以根據不同行業的業務場景進行功能擴展和深度集成。

6.6 人工智慧與大數據分析

BeingFi在其技術架構中還融合了人工智慧（AI）和大數據技術，為用戶提供智能化的資產管理與個性化服務。

● AI驅動的風險管理

通過AI技術，BeingFi可以即時分析用戶行為、交易數據和市場波動，預測潛在風險並自動採取措施。AI風控系統能夠動態調整交易限額，檢測可疑交易，並防範欺詐和洗錢行為。

● 智能投顧與資產配置

BeingFi的AI投顧系統根據用戶的風險偏好和市場動態，自動推薦最優的投資理財產品。通過大數據分析，系統能夠為用戶提供個性化的資產配置建議，提高用戶的投資回報率。

● 用戶行為分析與優化

BeingFi利用大數據技術分析用戶行為，幫助平臺優化產品設計和用戶體驗。通過用戶數據分析，平臺能夠即時監控系統性能，動態調整用戶介面，提高交互效率。



—— 7. 商業模式 ——

7.1 C端業務模式（個人用戶）

BeingFi通過為個人用戶提供多種法幣和加密資產管理功能，吸引了廣泛的用戶群體。C端業務模式的核心在於為用戶提供便捷、安全、高效的金融服務，同時通過各種增值服務實現盈利。

● 交易手續費收入

BeingFi為C端用戶提供法幣與加密資產之間的自由兌換服務，用戶可以通過平臺進行全球跨境支付、加密貨幣買賣及轉換。每筆交易BeingFi都會收取一定的手續費，手續費率根據交易的類型和金額有所不同。

加密資產交易：BeingFi支持多種加密貨幣之間的互換交易和法幣對加密貨幣的兌換。平臺通過提供流動性和便捷的交易通道，向用戶收取交易手續費作為主要收入來源之一。

法幣兌換手續費：用戶可以使用BeingFi平臺在不同法幣之間進行兌換（如美元兌歐元、人民幣兌日元等），BeingFi在兌換過程中根據市場匯率和兌換金額收取一定的費用。

● 帳戶管理費

BeingFi提供多幣種法幣和加密資產的存儲服務，用戶可以在平臺上開設個人帳戶並存儲不同資產。對於大額存款或高頻交易的用戶，平臺可以收取月度或年度帳戶管理費。這些費用包括但不限於資產託管、跨境存款管理、資金安全保障等服務。

● 理財產品和收益分享

BeingFi為C端用戶提供各種定制化的理財產品，用戶可以選擇將法幣或加密資產投入平臺提供的固定收益產品或高收益、風險較高的理財產品中。BeingFi從理財產品的收益中提取一定比例作為管理費用或分成收入。平臺根據用戶的風險承受能力和理財需求，提供個性化的理財產品和服務。

—— 7. 商業模式 ——

● 借貸業務

未來，BeingFi將推出基於加密資產的借貸服務，個人用戶可以將其加密資產作為抵押品進行借款，平臺根據借貸金額和借款期限收取利息和手續費。借貸服務不僅幫助用戶盤活其加密資產，還為平臺帶來了額外的利息收入。

● NFT 發行與會員體系

BeingFi計畫推出高級會員身份象徵的NFT，用戶購買這些NFT可以享有平臺內的一系列會員專屬福利，如交易手續費折扣、優先體驗新功能等。這些NFT不僅作為身份象徵，還可以通過二級市場交易，使用戶獲得更多收益。平臺從NFT的初次銷售和二級市場交易中抽取佣金，增加收入來源。

● 平臺幣收入

BeingFi計畫發行平臺幣，平臺幣可以用於支付平臺內的交易和服務費用，用戶持有平臺幣可以享受交易手續費折扣等優惠。BeingFi通過發行平臺幣的初期募資和未來的交易量增長，獲得長期的收入來源。



—— 7. 商業模式 ——

7.2 B端業務模式（企業客戶）

BeingFi不僅為個人用戶提供金融服務，同時也面向全球企業客戶提供一系列金融解決方案。通過企業客戶的高頻交易和大額資金管理，BeingFi能夠獲得穩定的業務收入，同時企業客戶還可以為平臺帶來大量的個人用戶，形成B端和C端的聯動模式。

● 支付網關和跨境支付服務

BeingFi為企業客戶提供全球法幣和加密貨幣的支付網關服務，幫助企業快速接入全球支付系統，實現法幣和加密貨幣之間的靈活支付。企業在接入BeingFi的支付網關時，平臺收取交易手續費和跨境支付手續費。BeingFi通過與全球銀行系統和區塊鏈網路的對接，確保企業能夠實現高效的跨境支付和收款服務。

法幣支付網關：企業客戶可以通過BeingFi的支付網關進行全球支付，用戶可以使用本地法幣進行付款，企業將接收到指定法幣或加密貨幣，BeingFi收取一定的手續費作為收入。

加密貨幣支付網關：企業客戶可以接收用戶支付的加密貨幣，BeingFi將根據即時匯率將加密貨幣兌換為法幣或其他加密資產，並從中收取交易傭金和轉換費。

● 加密貨幣託管服務

BeingFi為企業客戶提供加密貨幣託管服務，特別是針對大型企業和機構，幫助其安全存儲和管理大量的加密資產。BeingFi的託管服務採用多重簽名、冷錢包存儲、去中心化安全機制，確保企業客戶的資產安全。

企業可以選擇將資金分為不同級別的安全託管服務，如短期託管、長期託管等。

BeingFi根據託管資金的規模和託管時間，收取相應的管理費用和託管費。



—— 7. 商業模式 ——

● 快速鏈改解決方案（SDK接入）

BeingFi提供給企業客戶快速鏈改的技術解決方案，任何傳統的遊戲、APP、線上平臺均可通過BeingFi的SDK接入快速轉型為支持區塊鏈和加密資產支付的去中心化應用。通過SDK，企業無需重新開發即可實現加密資產的流通和支付功能。BeingFi通過提供SDK支持和後續維護服務，從中獲得技術服務費和系統維護費用。

去中心化支付集成：通過SDK，企業可以快速接入BeingFi的去中心化支付系統，使其用戶可以使用加密資產進行支付或購買服務。BeingFi從每筆交易中收取一定的手續費。

● 白標與聯名信用卡服務

BeingFi為企業客戶提供白標信用卡服務，企業可以發行帶有自身品牌的VISA和MasterCard信用卡，用戶可以通過這些信用卡進行全球消費和支付。企業通過BeingFi的白標服務節省開發和發行成本，而BeingFi則通過白標信用卡的使用和維護費用獲取收入。

聯名信用卡與API開放：BeingFi與企業客戶合作推出聯名信用卡，企業可以通過API快速接入BeingFi的信用卡發行業務，用戶可以將加密貨幣和法幣綁定到聯名卡上進行全球消費。BeingFi通過聯名卡交易、髮卡費用和API接入費用獲得收入。



—— 8. 客戶獲取與增長策略 ——

8.1 基於TON鏈和Telegram社群的裂變戰略

BeingFi的裂變戰略依託TON鏈和Telegram平臺的全球用戶基礎，結合其強大的社交傳播功能，打造一個快速增長的裂變社群生態系統。

- **全球用戶基礎**

Telegram的全球用戶分佈廣泛，與BeingFi目標人群高度重合，特別是在區塊鏈愛好者和新興市場中，這為BeingFi快速擴大用戶提供了天然優勢。

- **社群傳播性**

通過Telegram的社群分享功能，用戶能夠輕鬆邀請他人加入BeingFi，促成裂變式的傳播。

- **邀請獎勵機制**

用戶通過社群邀請他人加入平臺，邀請人將獲得平臺幣獎勵，智能合約保證了這一過程的自動化和透明性。

- **傭金和任務驅動增長**

用戶通過完成社群任務，如邀請新用戶或完成交易，可獲得獎勵和傭金，推動平臺的活躍度和用戶參與度。



—— 8. 客戶獲取與增長策略 ——

8.2 C端與B端業務相互促進增長

詳細內容可參考【4.0 個人用戶與企業用戶联动模式】

8.3 全球品牌定位

BeingFi的品牌定位是成為全球領先的數字銀行和加密資產管理平臺，鏈接Web3.0與Web2.0世界的橋樑。

數字銀行與區塊鏈技術的結合：

BeingFi品牌的核心特點在於其創新的產品設計，結合了傳統數字銀行服務和區塊鏈技術，為用戶提供安全、高效、去中心化的金融服務。

安全與合規性：BeingFi通過嚴格的KYC（瞭解你的客戶）和AML（反洗錢）政策，確保平臺的運營合法合規。這種合規性是全球市場中建立信任的關鍵，通過這些合規實踐，BeingFi將向全球用戶傳達其值得信賴、安全可靠的品牌形象。



—— 8. 客戶獲取與增長策略 ——

8.4 市場行銷與品牌推廣

BeingFi將通過全球範圍內的市場行銷活動，增強品牌的曝光率，吸引更多用戶和合作夥伴。市場行銷戰略涵蓋以下幾個方面：

- 全球廣告與媒體合作

BeingFi計畫通過與國際知名媒體和廣告管道合作，進行全球範圍內的品牌推廣。利用線上廣告、社交媒體、內容行銷等方式，增強品牌的知名度。

- 行業峰會與展會

BeingFi將積極參與區塊鏈、金融科技、支付領域的全球峰會和行業展會，通過行業交流與展示，增加在專業市場中的品牌影響力。同時，通過行業領袖的背書和合作夥伴的推薦，進一步提升品牌的全球認可度。

- 社交媒體與社區行銷

BeingFi將重點發展社交媒體行銷，通過平臺的社交媒體帳號與全球用戶互動，並創建專屬的用戶社區。通過定期的產品更新、用戶回饋和社區激勵活動，增強用戶對平臺的參與感和忠誠度。

- 全球合作夥伴關係



—— 9. 代幣經濟 ——

9.1 BeingToken (BFT) 用途與價值

BeingToken (BFT) 是BeingFi平臺的核心代幣，用於平臺內部支付、獎勵以及生態系統激勵。BFT的設計目標不僅是成為用戶與平臺之間的交易媒介，還通過多樣化的功能推動平臺增長和用戶活躍度。

● 手續費支付

用戶可以使用BFT支付在平臺內進行的交易手續費，包括資產存取、跨境支付、加密貨幣和法幣兌換等功能。使用BFT支付手續費可享受一定比例的折扣，降低用戶的交易成本，激勵用戶更頻繁地使用平臺服務。

● 平臺內支付與消費

BFT將在BeingFi平臺上用於購買各種金融產品和增值服務，例如理財產品、借貸服務、資產管理費等。用戶還可以使用BFT支付VISA和MasterCard信用卡的費用，以及未來發行的虛擬銀行卡服務。

● 獎勵與激勵

BeingFi通過BFT激勵用戶參與和推廣平臺。用戶完成交易、邀請新用戶、或參與平臺任務和活動時將獲得BFT作為獎勵，提升用戶的忠誠度和參與度。

● 支付服務費用

企業客戶可以使用BFT支付平臺的託管服務、支付解決方案、SDK接入等服務費用，享受BFT帶來的成本優惠和流動性優勢。



—— 9. 代幣經濟 ——

9.2 NFT會員計畫

BeingFi將推出NFT會員計畫，用戶可以通過持有NFT獲得平臺的獨特權益和高級會員身份。NFT作為區塊鏈上的稀缺數字資產，具備獨特的身份標識和實用價值。



● NFT會員的優勢

BeingFi NFT會員不僅是身份的象徵，還為持有者提供一系列專屬的權益和特權。

手續費折扣：NFT會員可以享受更低的交易手續費，無論是在法幣兌換、加密資產管理，還是跨境支付中，均可獲得費用減免。

優先體驗功能：持有NFT的用戶將有機會提前體驗BeingFi即將推出的新功能或產品，如未來的借貸服務、合約交易等。

專屬理財產品：NFT會員將獲得參與專屬金融理財產品的資格，這些產品具有更高的收益率或更低的風險，提升用戶的投資回報率。

● NFT的獲取與增值

BeingFi的NFT將通過限量發行，用戶可以通過購買、平臺獎勵或活動獲取。這些NFT具有稀缺性，並可以在二級市場進行交易和收藏。隨著平臺用戶數量的增長，NFT的價值有望提升，形成獨特的數字收藏品經濟。

— 9. 代幣經濟 —

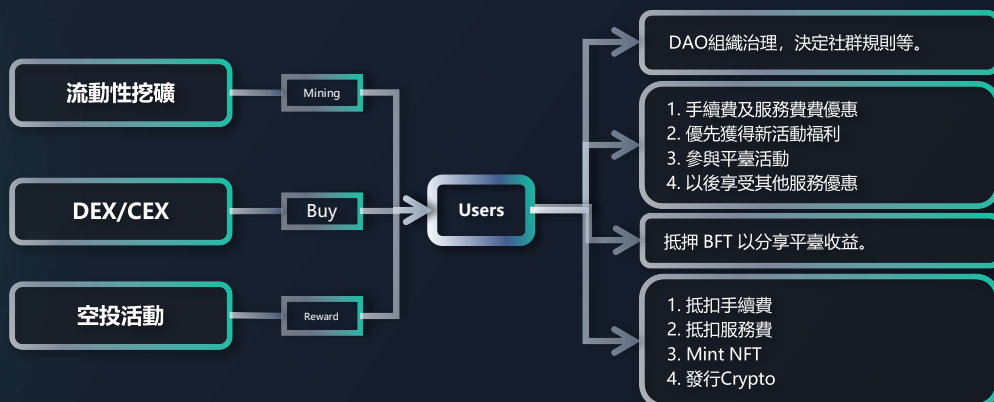
9.3 代幣的長期增值潛力

● 流通性與二級市場交易

BFT將在多個交易平臺進行流通，確保其市場流動性和持有者的退出機制。用戶和企業可以隨時通過去中心化交易所（DEX）或中心化交易所（CEX）進行BFT的買賣，確保其代幣價值和使用靈活性。

● 平臺幣的獨特價值

BeingToken不僅僅是支付工具，隨著BeingFi生態的擴大，BFT的價值將不斷增強。通過多場景的應用、用戶增長和企業合作，BFT將在BeingFi生態中持續發揮核心作用，形成自我增長的價值迴圈。



● 流通與回購機制

為了保持BFT的稀缺性與市場需求，BeingFi將實施代幣回購機制。平臺收入的一部分將用於定期從市場回購BFT，並銷毀或鎖倉，減少流通供應。這種機制將確保BFT的長期價值增長，為投資者和持有者提供更好的增值預期。投資者可以通過持有BFT等待其增值，或者選擇在二級市場進行交易退出。同時，BeingFi的代幣回購計畫也為投資者提供了另一種安全的退出機制。

— 9. 代幣經濟 —

9.4 代幣的長期增值潛力

● 用戶增長帶來的需求提升

隨著BeingFi平臺的全球用戶增長，尤其是在加密資產管理和跨境支付市場中的份額擴大，BFT的使用需求將大幅增加。更多用戶參與平臺的各類服務，將帶動BFT的流通和交易量，進而提升其市場價值。

● 平臺服務的擴展

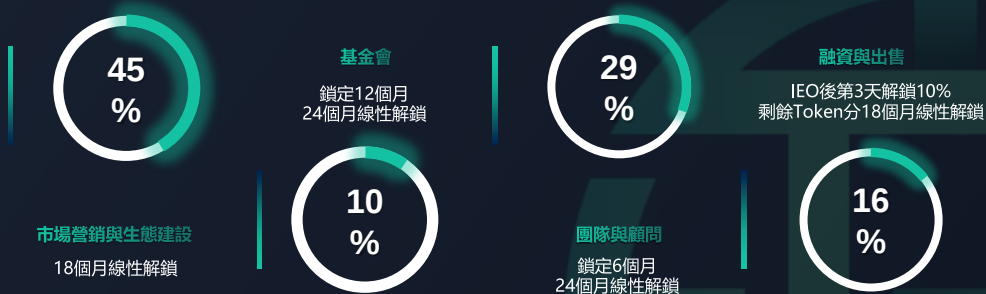
BeingFi未來將推出更多創新金融服務，如借貸、理財產品、合約交易等，這些新服務將進一步擴大BFT的應用場景，使其成為金融生態系統中不可或缺的一部分。隨著服務的多元化，BFT的需求將呈指數級增長，推動其長期增值。

● 生態擴展與國際市場

BeingFi計畫逐步在全球多個地區擴展其業務，尤其是在新興市場獲得銀行牌照後，平臺幣BFT的應用將進一步國際化。隨著BeingFi平臺在全球範圍內的應用場景不斷擴大，BFT將在國際市場中具備更強的流通性和市場接受度，成為全球跨境金融生態的一部分。

● 代幣分配计划

總量 **100億** 枚BFT，IEO初始價格為 **0.1USDT=1BFT**，分5年解鎖。



—— 10. 路線圖 ——

階段一：啟動與基礎建設（2024 Q1-Q2）

- **完成種子輪融資：**

成功籌集初步資金，以支持專案啟動和基礎設施建設。

- **組建團隊：**

招募核心團隊成員，包括區塊鏈專家、金融顧問、技術開發人員和市場行銷人員，確保團隊的多元化與專業性。開展團隊培訓，提升整體業務素養和合規意識。

- **啟動Ton鏈版本產品研發：**

開發基於Ton鏈的數字銀行產品，集成法幣和加密資產管理功能。實現去中心化錢包與中心化錢包的無縫切換。

- **申請BVI的MSB牌照和香港MSO牌照：**

向香港 和英屬維爾京群島申請貨幣服務業務（MSB）牌照，確保合規運營。

階段二：產品上線與市場拓展（2024 Q3-Q4）

- **完成A輪融資：**

向風險投資機構和戰略投資者籌集A輪資金，支持後續產品開發與市場推廣。

- **發售代幣：**

正式發佈BeingToken（BFT），用於平臺內支付、手續費和激勵措施。

- **Ton版本上線：**

發佈基於Ton鏈的數字銀行產品，用戶能夠管理法幣與加密資產，實現便捷支付與交易。

- **申請基裏巴斯銀行牌照：**

正式申請基裏巴斯銀行牌照，確保在該地區的合法運營。

- **申請老撾銀行牌照：**

向老撾相關金融監管機構申請銀行牌照，以拓展東南亞市場。

—— 10. 路線圖 ——

階段三：產品迭代與擴展（2025 Q1-Q2）

- **完成B輪融資：**

籌集B輪資金，以支持產品迭代、市場擴展和全球業務的合法化。針對潛在投資者進行路演，展示產品原型和市場策略，增強投資信心。

- **代幣上市：**

在主要加密貨幣交易所上線BFT，提升代幣的流動性與市場知名度。開展市場宣傳活動，以吸引交易者和投資者關注BFT。

- **發售NFT：**

啟動NFT會員計畫，用戶可通過持有NFT獲得專屬權益與福利，包括平臺交易折扣和優先使用新功能的許可權。結合市場需求，設計多種類型的NFT，滿足不同用戶群體的需求，推動NFT的流通與交易。

- **APP版本上線：**

發佈移動應用程式，提供用戶友好的介面，支持法幣和加密資產的交易、存儲和兌換。通過用戶回饋和數據分析，持續優化APP功能與用戶體驗。

- **獲批基裏巴斯銀行牌照：**

- **獲批老撾銀行牌照：**

- **申請馬來西亞納閩島銀行牌照：**

- **申請立陶宛銀行牌照：**



—— 10. 路線圖 ——

階段四：全球擴展與合規提升（2025 Q3-Q4）

- **拓展全球市場：**

在東南亞、歐洲及其他戰略市場開展業務，增加用戶基礎和市場佔有率。

針對不同市場制定本地化行銷策略，確保滿足當地用戶需求。

加強與當地金融機構和監管機構的合作，建立良好的業務關係。

- **擴展更多金融牌照：**

申請涵蓋所有金融服務的全面牌照，包括支付、轉賬、貸款和投資等，提升平臺的市場競爭力與合規性。確保遵循各個國家和地區的法規要求，建立合規框架。

- **增強技術與安全性：**

不斷升級平臺技術，增強系統安全性，防止潛在的網路攻擊和數據洩露。推動去中心化金融（DeFi）功能的開發，為用戶提供更多創新金融產品。

階段五：上市準備與實施（2026 Q1-Q4）

- **申請納斯達克上市：**

準備納斯達克上市的相關材料，進行財務審計和合規檢查。

制定詳細的上市計畫，確保在規定時間內完成所有上市步驟。

- **申請英國倫敦交易所上市：**

規劃上市後公司的長期發展戰略，包括進一步的市場擴展、產品創新和用戶增長。

定期評估市場情況和公司業績，調整策略以適應不斷變化的市場需求。

總結

該路線圖詳細描述了BeingFi專案在未來幾年的發展戰略與關鍵步驟，強調了從初期的團隊組建與產品研發，到多輪融資、牌照申請、產品發佈，再到最終的上市目標。通過明確的目標和行動計畫，BeingFi將有效地吸引投資者的關注並確保專案的順利實施，最終實現成為全球領先的數字銀行平臺的願景。

—— 11. 金融風險 ——

11.1 合規風險

- 多國監管差異

BeingFi將聘請合規專家，確保平臺符合每個國家的法律規定，並保持與監管機構的密切溝通，及時適應法規變化。對於不同地區的業務，將分別建立專門的合規團隊，確保每個市場的業務符合法律要求。

- 加密資產監管不確定性

BeingFi將通過獲取多個地區的金融牌照，如MSB（貨幣服務業務）牌照、電子貨幣機構（EMI）牌照等，確保加密資產交易和管理的合法性。公司也會採用透明化的治理架構和風控系統，以增強監管合規能力。

11.2 市場風險

- 匯率波動

BeingFi將採用即時匯率對沖工具，設立匯率風險管理模型，通過金融衍生品（如外匯期貨和期權）對沖匯率波動的風險。同時，公司會利用區塊鏈技術實現快速清算，以減少長時間交易中的匯率風險。

- 加密貨幣波動

BeingFi將設立穩定幣支持，以減少加密資產價格劇烈波動對用戶資產的衝擊。平臺會提供加密資產的組合投資建議，幫助用戶通過分散投資降低市場波動風險。

- 市場需求變化

BeingFi將通過大數據分析和市場調研，持續跟蹤用戶需求變化，快速迭代產品功能。公司將靈活調整業務模式，以適應新的金融技術趨勢，並推出創新型金融產品，如NFT會員計畫、平臺代幣BFT等，增強用戶粘性。

—— 12. 社區發展計畫 ——

12.1 用戶參與與治理

● 去中心化自治組織（DAO）治理

BeingFi將引入DAO治理機制，讓持有平臺代幣的用戶參與平臺的重大決策投票。無論是平臺功能的更新、代幣經濟的調整，還是新市場的拓展，用戶都可以通過投票影響平臺的關鍵決策。這種治理模式能夠增強用戶的歸屬感和信任度，確保BeingFi的運營透明、公平。

● 用戶回饋機制

BeingFi會定期通過社區論壇、線上調查、社交媒體等管道，收集用戶的回饋和建議，快速迭代產品和服務。平臺的每一次重要更新和戰略規劃，都會提前向社區披露，用戶可以就此進行討論和投票。

12.2 社區激勵計畫

代幣激勵

BeingFi將通過發放平臺代幣（BFT）獎勵用戶參與社區活動，例如參與治理投票、推廣平臺、分享有價值的建議或完成特定任務。用戶在參與社區建設的同時，也能夠通過代幣獎勵實現收益。

推薦獎勵計畫

BeingFi鼓勵用戶通過推薦新用戶或企業客戶來擴大平臺的生態系統。每當C端用戶推薦新用戶註冊、使用支付服務或換匯，都會獲得一定比例的傭金獎勵。同樣，B端用戶也可以通過推廣支付解決方案、錢包服務等，獲得平臺代幣的激勵。



—— 12. 社區發展計畫 ——

● 高級會員與治理NFT

BeingFi還計畫推出NFT會員計畫，賦予高級會員特殊的權利，如更高的投票權重、專屬理財產品和更優的交易費率等。高級會員不僅享有更高的社區參與感，還可以獲得長期的經濟回報。

12.3 長期社區發展願景

BeingFi的社區發展計畫旨在打造一個自我驅動的生態系統。通過DAO治理、代幣激勵以及推薦和開發者獎勵，用戶不僅是被動的參與者，更是積極貢獻者和利益共用者。隨著用戶的增長和參與度的提升，社區將成為平臺持續發展的關鍵動力。平臺會不斷優化和創新社區機制，確保BeingFi的長期活力和用戶粘性。

BeingFi通過用戶參與與治理、社區激勵計畫等措施，將創建一個自我管理、自我發展、充滿活力的社區，使用戶和平臺在共同發展中實現互利共贏。



13. 目標與願景



目標：成為全球領先的加密數字科技銀行

BeingFi致力於成為全球領先的數字銀行平臺，整合法幣與加密資產管理、跨境支付、去中心化金融服務等多功能於一體，滿足用戶在全球範圍內的金融需求。通過提供創新的技術架構、全面的金融產品和服務，以及強大的合規和風險管理，BeingFi不僅為C端個人用戶提供了便捷、安全的金融體驗，也為B端企業用戶提供了靈活、高效的支付和金融解決方案。

願景：成為鏈接Web2世界與Web3世界的橋樑

我們的願景是，BeingFi不僅僅是一個數字銀行，更是一個跨越Web2與Web3的橋樑，全球化的合規金融服務體系，構建一個開放、安全、透明的數字金融生態。幫助用戶與企業在去中心化的未來中獲得金融自由與創新機會。我們相信，這種雙向互通的生態系統，將為全球用戶帶來全新的金融體驗，並推動全球數字金融邁向新的高度。

未來，BeingFi將持續致力於創新和擴展，通過獲取全球銀行牌照、發售平臺代幣、推動區塊鏈技術應用，並最終實現上市，成為全球數字銀行領域的領導者。我們期待與用戶、投資者、合作夥伴共同構建一個更加智能、無邊界的金融未來。



—THANK YOU—