

TIKTOP

V.1 Feb 2025

V.1 Mar2025

1. 专案概述与愿景

1.1 愿景 (Vision)

一体化健康生态圈：TIKTOP 致力打造全球首个结合「消费返利」与「大健康产业」的去中心化生态系统，透过区块链技术推动更透明、公平、高效的健康消费场景。

Token 助力健康生活：让一般用户在日常健康消费时（如健身中心月费、健康食品、保险、保健器材购买）都能获得 TIKTOP 代币的返利，并可再度用于健康领域内更多优质服务。

1.2 背景 (Background)

产业需求：人们对健康的需求逐年攀升，相关市场规模增长迅速，但传统健康消费返利机制缺乏整合平台，回馈门槛高、手续繁复，忠诚度与使用率低。

市场痛点：

健康服务供应商之间缺乏跨平台整合，资讯无法有效流通。

传统会员积分体系封闭且易浪费，不易实现「真正可流通」的价值。

健康产业体量庞大，但用户参与度与黏着度不高。

解决方案：TIKTOP 以区块链为基础打造可流通的代币与数据平台，对健康产业多元场景进行整合，实现跨平台消费返利与价值流通。

2. 产品与生态系统架构

2.1 TIKTOP 生态系统构成

TIKTOP 代币 (Token)：用于健康消费返利、健康数据交换、社群互动奖励等。

健康服务商 DApp：线上或线下健身房、营养食品商店、保健产品供应商、健康管理中心等皆可透过 TIKTOP 平台接入。

用户消费返利机制：消费者于合作商户使用法币或其他形式付款后，根据交易金额或其他条件即可获得 TIKTOP 返利。

健康数据平台：用户可自愿选择上传运动、饮食等健康数据，使用 TIKTOP 代币进行购买或解锁健康报告、个人化建议服务。

2.2 核心技术亮点

区块链智能合约：确保返利分配与健康数据交易的透明度、公平性、不

可篡改性。

跨平台积分整合：使用者可以将不同健康平台的积分或折扣整合为 TIKTOP 代币，达到真正的「通用积分」。

DeFi 元素融合：未来可考虑将 TIKTOP 与去中心化金融（DeFi）服务结合，例如将 TIKTOP 进行抵押贷款，或与保险服务结合，形成新型态健康风险管理模式。

3. 市场规模与竞争优势

3.1 市场规模

全球健康与保健市场规模（健康检查、健身、保健食品、医疗保健等）每年以 5%-10% 的速度增长，预计 2025 年将突破数兆美元。

区块链应用于健康产业的需求也在快速攀升，包含健康资料安全、基因测试应用、医疗影像数据共享等领域皆潜力无穷。

3.2 竞争优势

首创健康消费返利 + 代币机制：与现有会员积分或返利系统不同，TIKTOP 具备可跨平台、跨区域流通的特质。

协力厂商合作广泛：透过与医疗机构、保险公司、大型健身连锁品牌、保健品供应商的合作，建立完整的健康消费生态圈。

用户参与度高：返利机制与大健康产业高度契合，用户对返利的需求意愿高，能迅速累积忠诚度与品牌信任感。

4. 代币经济模型（Tokenomics）

4.1 TIKTOP 代币用途

消费返利：用户透过指定合作通路完成健康消费后，按比例获得 TIKTOP 代币；商家可借由消耗一定 TIKTOP 来参加活动或提升曝光。

平台治理：TIKTOP 持有者可对平台重大决策（如新增合作商户、平台规则调整、资金运用方向等）进行投票。

社群激励：用户分享健康知识、运动心得、健检报告数据等贡献，皆可获得 TIKTOP 奖励。

生态服务购买：从专业健康顾问到保险方案、医美护理等高端服务，都可使用 TIKTOP 部分或全部支付。

4.2 代币分配机制

总发行量：1亿枚。

企业营运持有（ICO）：80%

行销与合作伙伴：20%

4.3 通胀 / 销毁机制

考虑在商家或服务提供者使用 TIKTOP 取得服务 / 广告权益时，将部分代币进行销毁，以维持代币的稀缺性并促进价值增长。

5. 筹资与运用计划

5.1 ICO 募资目标

软顶 (Soft Cap) : 用于 MVP (最小可行产品) 开发与核心团队维持。

硬顶 (Hard Cap) : 用于扩张市场营销、国际化布局及广泛商户合作。

5.2 资金用途

研发 (30-40%) : 智能合约开发、平台升级、API 整合、钱包安全、健康数据管理等。

市场推广 (20-30%) : 行销、广告、品牌营销、异业合作。

生态建置与伙伴补贴 (20%) : 与健身房、保险公司、保健品供应商等合作的补贴，吸引更多商家与用户进驻。

营运成本 (10-15%) : 日常经费、人事、管理、法务合规、税务处理。

预备金 (5-10%) : 应对突发需求或投资整合。

6. 路线图 (Roadmap)

时间目标

Q1 - Q2 - 完成核心团队组建与顾问团确立

- 实作 MVP : 基本消费返利功能、钱包与智能合约核心

Q3 - 私募、ICO 上线

- 与首批健康产业伙伴启动试点合作

- DApp Beta 版上线

Q4 - 全面市场推广 : 全渠道行销活动

- 扩增更多健康商户与国际版图

- 开放 TIKTOP 生态治理投票

明年 Q1 - 扩展 DeFi 与保险合作

- 进一步升级健康数据平台 (基因检测、精准医疗)

- 稳定 TIKTOP 二级市场交易量

7. 团队与顾问

7.1 团队成员

创办人 / CEO : 拥有多年区块链与健康产业管理经验，成功协助多家初创公司完成融资与上市。

CTO : 专精于智能合约、安全架构，曾主导多个区块链项目核心开发。

COO : 负责全球市场拓展与合作谈判，曾在多家跨国健康或科技公司担任要职。

7.2 顾问团

医疗专家顾问：具备多年临床或医学研究经验，协助提供大健康产业发展建议。

区块链顾问：知名社群领袖或技术社群，辅导专案在区块链应用落地与行销推广。

法律合规顾问：在各主要法域（如美国、欧盟、亚洲地区）均有布局，确保 TIKTOP 项目符合当地法规。

可在白皮书中呈现团队与顾问的 LinkedIn 或 GitHub 连结，提升透明度与专业度。

8. 市场与行销策略

地区性示范点：选择健康产业发达、用户消费力强的区域（例如北美或部分亚洲城市）进行早期示范推广。

社群行销：透过线上论坛、直播、健康部落客、区块链 KOL 等方式让用户理解 TIKTOP 的应用与红利。

健康挑战活动：鼓励用户分享健身成果、运动数据；完成特定目标可获取 TIKTOP 额外奖励，促进病毒式扩散。

B2B 合作：保险公司推出优惠方案（将部分保费或理赔用 TIKTOP 支付），健身连锁店推出 TIKTOP 会员折扣。

9. 风险与合规声明

法律风险：各国对于加密资产与 ICO 有不同的法律规范，TIKTOP 将积极配合合规要求，取得必要牌照。

市场波动风险：加密货币市场价格波动大，投资者应具备完善风险意识与资产配置计划。

技术风险：尽管区块链具有不可篡改特性，但仍需要评估智能合约漏洞或系统性攻击等可能性。

不可抗力因素：如政策法规重大变更、天灾、战争等不可控因素对专案之影响。

强调 TIKTOP 非证券、非投资产品，白皮书应加注「本文件不构成投资建议，代币持有与否须由投资者自行评估风险」等必要合规声明。

10. 结语

TIKTOP 以「大健康产业」为核心，注入「消费返利」及「区块链可流通积分」的创新概念，致力让用户在任何健康领域的消费行为都能获得实际回馈，并进一步以去中心化的方式，让代币的价值随着生态系统的成长而扩大。

透过强大的团队、技术支援以及广泛的商业合作网路，TIKTOP 不仅能满足用户的健康需求，也能开辟更具潜力的市场机会，打造一个富有活力且真正以健康为重心的代币经济体。

我们誓要避免过度着墨在艰深的区块链技术描述上，而忽略最终的实用场景。保持技术与应用案例的平衡，使投资者 / 用户同时感受到专业与实际落地性。

团队可信度背书

透过高素质团队背景、过往成功案例的佐证，向市场传递专案的可靠性，并用顾问名单加强技术、法律合规与产业资源优势。

融入全球合规考量

白皮书以多种语言版本呈现，显示出对全球市场开发的重视。

清楚列明不同地区合规策略，让专案显得更加规范与稳健。