

TIKTOP

V.1 Feb 2025

V.1 Mar2025

## 1. 專案概述與願景

### 1.1 願景 (Vision)

一體化健康生態圈：TIKTOP 致力打造全球首個結合「消費返利」與「大健康產業」的去中心化生態系統，透過區塊鏈技術推動更透明、公平、高效的消費場景。

Token 助力健康生活：讓一般用戶在日常健康消費時（如健身中心月費、健康食品、保險、保健器材購買）都能獲得 TIKTOP 代幣的返利，並可再度用於健康領域內更多優質服務。

### 1.2 背景 (Background)

產業需求：人們對健康的需求逐年攀升，相關市場規模增長迅速，但傳統健康消費返利機制缺乏整合平台，回饋門檻高、手續繁復，忠誠度與使用率低。

市場痛點：

健康服務供應商之間缺乏跨平台整合，資訊無法有效流通。

傳統會員積分體系封閉且易浪費，不易實現「真正可流通」的價值。

健康產業體量龐大，但用戶參與度與黏著度不高。

解決方案：TIKTOP 以區塊鏈為基礎打造可流通的代幣與數據平台，對健康產業多元場景進行整合，實現跨平台消費返利與價值流通。

## 2. 產品與生態系統架構

### 2.1 TIKTOP 生態系統構成

TIKTOP 代幣 (Token)：用於健康消費返利、健康數據交換、社群互動獎勵等。

健康服務商 DApp：線上或線下健身房、營養食品商店、保健產品供應商、健康管理中心等皆可透過 TIKTOP 平台接入。

用戶消費返利機制：消費者於合作商戶使用法幣或其他形式付款後，根據交易金額或其他條件即可獲得 TIKTOP 返利。

健康數據平台：用戶可自願選擇上傳運動、飲食等健康數據，使用 TIKTOP 代幣進行購買或解鎖健康報告、個人化建議服務。

### 2.2 核心技術亮點

區塊鏈智能合約：確保返利分配與健康數據交易的透明度、公平性、不

可篡改性。

跨平台積分整合：使用者可以將不同健康平台的積分或折扣整合為 TIKTOP 代幣，達到真正的「通用積分」。

DeFi 元素融合：未來可考慮將 TIKTOP 與去中心化金融（DeFi）服務結合，例如將 TIKTOP 進行抵押貸款，或與保險服務結合，形成新型態健康風險管理模式。

### 3. 市場規模與競爭優勢

#### 3.1 市場規模

全球健康與保健市場規模（健康檢查、健身、保健食品、醫療保健等）每年以 5%-10% 的速度增長，預計 2025 年將突破數兆美元。

區塊鏈應用於健康產業的需求也在快速攀升，包含健康資料安全、基因測試應用、醫療影像數據共享等領域皆潛力無窮。

#### 3.2 競爭優勢

首創健康消費返利 + 代幣機制：與現有會員積分或返利系統不同，TIKTOP 具備可跨平台、跨區域流通的特質。

協力廠商合作廣泛：透過與醫療機構、保險公司、大型健身連鎖品牌、保健品供應商的合作，建立完整的健康消費生態圈。

用戶參與度高：返利機制與大健康產業高度契合，用戶對返利的需求意願高，能迅速累積忠誠度與品牌信任感。

### 4. 代幣經濟模型（Tokenomics）

#### 4.1 TIKTOP 代幣用途

消費返利：用戶透過指定合作通路完成健康消費後，按比例獲得 TIKTOP 代幣；商家可借由消耗一定 TIKTOP 來參加活動或提升曝光。

平台治理：TIKTOP 持有者可對平台重大決策（如新增合作商戶、平台規則調整、資金運用方向等）進行投票。

社群激勵：用戶分享健康知識、運動心得、健檢報告數據等貢獻，皆可獲得 TIKTOP 獎勵。

生態服務購買：從專業健康顧問到保險方案、醫美護理等高端服務，都可使用 TIKTOP 部分或全部支付。

#### 4.2 代幣分配機制

總發行量：1億枚。

企業營運持有（ICO）：80%

行銷與合作夥伴：20%

#### 4.3 通脹 / 銷毀機制

考慮在商家或服務提供者使用 TIKTOP 取得服務 / 廣告權益時，將部分代幣進行銷毀，以維持代幣的稀缺性並促進價值增長。

## 5. 籌資與運用計劃

### 5.1 ICO 募資目標

軟頂 (Soft Cap) : 用於 MVP (最小可行產品) 開發與核心團隊維持。

硬頂 (Hard Cap) : 用於擴張市場行銷、國際化佈局及廣泛商戶合作。

### 5.2 資金用途

研發 (30-40%) : 智能合約開發、平台升級、API 整合、錢包安全、健康數據管理等。

市場推廣 (20-30%) : 行銷、廣告、品牌營銷、異業合作。

生態建置與夥伴補貼 (20%) : 與健身房、保險公司、保健品供應商等合作的補貼，吸引更多商家與用戶進駐。

營運成本 (10-15%) : 日常經費、人事、管理、法務合規、稅務處理。

預備金 (5-10%) : 應對突發需求或投資整合。

## 6. 路線圖 (Roadmap)

### 時間目標

Q1 - Q2 - 完成核心團隊組建與顧問團確立

- 實作 MVP : 基本消費返利功能、錢包與智能合約核心

Q3 - 私募、ICO 上線

- 與首批健康產業夥伴啓動試點合作

- DApp Beta 版上線

Q4 - 全面市場推廣 : 全渠道行銷活動

- 擴增更多健康商戶與國際版圖

- 開放 TIKTOP 生態治理投票

明年 Q1 - 擴展 DeFi 與保險合作

- 進一步升級健康數據平台 (基因檢測、精准醫療)

- 穩定 TIKTOP 二級市場交易量

## 7. 團隊與顧問

### 7.1 團隊成員

創辦人 / CEO : 擁有多年區塊鏈與健康產業管理經驗，成功協助多家初創公司完成融資與上市。

CTO : 專精於智能合約、安全架構，曾主導多個區塊鏈項目核心開發。

COO : 負責全球市場拓展與合作談判，曾在多家跨國健康或科技公司擔任要職。

## 7.2 顧問團

醫療專家顧問：具備多年臨床或醫學研究經驗，協助提供大健康產業發展建議。

區塊鏈顧問：知名社群領袖或技術社群，輔導專案在區塊鏈應用落地與行銷推廣。

法律合規顧問：在各主要法域（如美國、歐盟、亞洲地區）均有佈局，確保 TIKTOP 項目符合當地法規。

可在白皮書中呈現團隊與顧問的 LinkedIn 或 GitHub 連結，提升透明度與專業度。

## 8. 市場與行銷策略

地區性示範點：選擇健康產業發達、用戶消費力強的區域（例如北美或部分亞洲城市）進行早期示範推廣。

社群行銷：透過線上論壇、直播、健康部落客、區塊鏈 KOL 等方式讓用戶理解 TIKTOP 的應用與紅利。

健康挑戰活動：鼓勵用戶分享健身成果、運動數據；完成特定目標可獲取 TIKTOP 額外獎勵，促進病毒式擴散。

B2B 合作：保險公司推出優惠方案（將部分保費或理賠用 TIKTOP 支付），健身連鎖店推出 TIKTOP 會員折扣。

## 9. 風險與合規聲明

法律風險：各國對於加密資產與 ICO 有不同的法律規範，TIKTOP 將積極配合合規要求，取得必要牌照。

市場波動風險：加密貨幣市場價格波動大，投資者應具備完善風險意識與資產配置計劃。

技術風險：儘管區塊鏈具有不可篡改特性，但仍需要評估智能合約漏洞或系統性攻擊等可能性。

不可抗力因素：如政策法規重大變更、天災、戰爭等不可控因素對專案之影響。

強調 TIKTOP 非證券、非投資產品，白皮書應加註「本文件不構成投資建議，代幣持有與否須由投資者自行評估風險」等必要合規聲明。

## 10. 結語

TIKTOP 以「大健康產業」為核心，注入「消費返利」及「區塊鏈可流通積分」的創新概念，致力讓用戶在任何健康領域的消費行為都能獲得實際回饋，並進一步以去中心化的方式，讓代幣的價值隨著生態系統的成长而擴大。

透過強大的團隊、技術支援以及廣泛的商業合作網路，TIKTOP 不僅能滿足用戶的健康需求，也能開闢更具潛力的市場機會，打造一個富有活力且真正以健康為重心的代幣經濟體。

我們著立避免過度著墨在艱深的區塊鏈技術描述上，而忽略最終的實用場景。保持技術與應用案例的平衡，使投資者 / 用戶同時感受到專業與實際落地性。

團隊可信度背書

透過高素質團隊背景、過往成功案例的佐證，向市場傳遞專案的可靠性，並用顧問名單加強技術、法律合規與產業資源優勢。

融入全球合規考量

白皮書以多種語言版本呈現，顯示出對全球市場開發的重視。

清楚列明不同地區合規策略，讓專案顯得更加規範與穩健。