



---

# YOYOW：基于区块链技术的内容创造和分享平台

You Own Your Own Words

## 1. 引言

活跃用户、优质内容提供者和传播者们，每年可以为 Facebook、Twitter、Reddit 此类社交网络和内容分享平台带来海量流量，和数百亿美元的利润。但这些社区成员对于平台价值的贡献，却往往被股东们忽略。在这些平台中，社区成员并不真正拥有他们所产生的内容——他们既没有完全的控制权，也没有享受到收益权。

## 2. YOYOW 是什么？

YOYOW 是一个基于区块链技术的内容分享平台，使用加密货币打赏支持平台建设，奖励优质内容和社区互动。YOYOW 将使用一个透明的核算体系，精确反映每一个参与者对平台成长的贡献值。YOYOW 将给平台带来的流量的价值（包括平台建设者、内容提供者和传播者），作为衡量参与者贡献的标准，并为这些贡献者提供货币和股权回报。

因此，YOYOW:

- 是一个内容分享平台
- 基于区块链技术
- 为内容提供者和传播者提供激励



- 会形成自己的社区，并拥有独立的货币。

### 3. 创新之处

#### 3.1 基于区块链技术

从活跃用户数量、营业收入和市值来看，传统媒体已经做得如此成功并形成了寡头垄断，如 Twitter、Facebook 等，Google+ 的失败说明要想以原有的方式在寡头们的各自领域做到颠覆已无可能。对于 YOYOW 来说，区块链是个机会。区块链独有的去中心化、高安全性、隐私保护的特性和 P2P 技术结合起来，可以创造出一个新的世界。

YOYOW 的目标是用区块链技术构建一个去中心化的媒体平台，这个平台天然地拥有区块链技术所能带来的一切优势，比如：没有一个中心机构控制、高安全性、匿名性，用户完全的控制权等等。

#### 3.2 有效流量证明机制(Proof of Flow)

即使有了区块链和 P2P 技术，似乎也无法动摇传统媒体的寡头地位。正如我们经历的，我们更容易被简单快捷的用户体验所吸引，而对其背后的安全机制却并不那么关心。从 Mt.Gox 和 Bitfinex 失窃事件就可以看到，即使频繁发生安全事故，用户依然倾向于在中心化平台交易，而非迁移到更加安全的 BitShares 去中心化交易所。

不过，YOYOW 有自己的核武器，那就是独特的代币分发模式 PoF(有效流量证明机制)，给内容提供者以物质奖励。在解释 PoF 之前，我们先来了解一下 PoW(工作量证明机制)、PoS(股权证明机制)和 PoT(品味证明机制)。

##### 3.2.1 Proof of Work



简单一点讲，PoW 就是用计算能力衡量网络参与者价值。PoW 被认为是一种容易参与的，对同期参与者而言相对公平的分发模式，弊端则是浪费资源。

### 3.2.2 Proof of Stake

PoS 则是将权力交与股份持有者，这种方式避免了能源浪费，但对后期参与者来说，这不是一个最友好的方式，也难以避免源自系统内部的腐败行为。

### 3.2.3 Proof of Taste & Steemit 困局

Steemit 是加密货币开发者们使用货币和股权奖励平台内容提供者的首次尝试。在 Steem 的白皮书上，内容产生激励被称为“品味证明机制”( Proof of Taste )，这类似于我们现在所提到的眼球经济，满足观众品味和需求的内容会获得更大的支持和可观的奖励，这激励着内容贡献者提供更多更新，更符合审美潮流的内容。

但是，Steemit 目前所面临的问题是，投票权重太过集中，大股东们的“Taste”决定了整个社区生态的方向。一旦内容提供者开始刻意迎合某几个人的品味，这个去中心化的社交媒体平台所展示的内容风格，就会开始变味起来。要分散投票权重，又势必会带来抛压，代币价值持续下跌，大量活跃用户因为收益下降而快速流失。

### 3.2.4 Proof of Flow---有效流量证明机制

任何内容分享平台和社会网络平台，其核心价值在于有效流量。整个平台生态的参与者，包括投资者、开发者、平台建设和维护者、内容提供者和分享者，归根结底，其价值均可用是否能够给系统带来有效流量和带来了多少有效流量衡量。

### 3.2.5 Virtual Proof of Work---虚拟工作量证明



PoW 被认为是最公平最好的的分发方式，我们经过比较，发现这可能不是事实：

- ◆ PoW 的参与门槛过高，既需要技术又需要强大的资金实力，一般投资者根本无法参与，大资本坐享壁垒带来的超额利润。
- ◆ 不能避免某些偷偷挖矿的行为，这时候 PoW 就成了最不公平的分发方式。
- ◆ 对资源不友好。

另外，还有一个现象一直困扰着我们，一个产品的筹资金额跟产品本身没有关系而是更大程度上取决于该产品初期的宣传力度，产品的开发和成功度不能给予开发者正向激励。

VPoW 是 YOYOW 独创的分发模式，其核心在于继承了 PoW 的优点，又避免了其短板，并且带来了额外的好处：跟 PoW 一样，系统每天会按照设定产生一定量的代币，这些代币会被分发给投资者，投资者通过向特定账户转入锚定货币的方式来实现 POW。

- 新人获得一个公平的参与机会，消除了 POS 模式被早期参与者剥削的担忧。
- 可以持续不断地筹集开发资金，并且开发资金筹资的多少跟产品的被接受程度正相关。
- 平衡内容获益者的抛盘，维持系统运转。

### 3.3 自媒体&第三方平台

内容创造者有两种方式参与到 YOYOW 平台里来：

1. 以自媒体的形式接入平台并进行推广和展示，内容生产者和传播者获取收益。
2. 接入传统媒体平台。YOYOW 为第三方平台预留了角色，第三方平台可以推广并与内容提供者进行分成，也可以以 YOYOW 为基础搭建媒体平台并获取收益，或许我们很快就能见到区块链版的 Facebook、Twitter 等媒体平台。第三方平台的引入会极大促进生态圈的多样化建设和繁荣。



---

### 3.4 灵活多样的获益方式

系统会奖励给优质内容提供者，除此之外，也允许多样的获益模式，比如打赏、标价售卖等。针对不同场景可以设定不同的支付方式，这也是我们的核心竞争力之一。

## 4. 业务模型

### 4.1 激励模式

跟传统的媒体平台不同，YOYOW 是完全免费的，而且还可以获得收益。YOYOW 采用赞同/反对模式来计算内容创造者的收益，也就是说，如果用户所提供的内容有越多人来赞同，那么他所获得的收益也就越高。对于内容发现者来说，越早发现有价值的内容，其发现的内容被越多人承认，其所获得的发现奖励也就越高。

### 4.2 可能的场景

#### 4.2.1 Reddit，互联网首页

利用基于互联网技术的内容探索 and 发现机制，在 Reddit 中，用户可以提交链接，网站会自动采集到内容，并根据用户的互动行为，根据科学的算法将最热门的内容显示在主页，它是网页新鲜事件和热点事件的源头，也是互联网最有趣的地方和有高度组织的链接集中处。

**越讨人喜欢，越多回报。**

#### 4.2.2 twitter/tumblr/blog

在诸多有社会影响力的事件上，这三个媒体功不可没，各类社会热点的炒作，也给此类平台带来



---

了可观的流量，并最终通过广告投放等形式变现。因此对内容提供者的补偿也显得极为有必要。

**越有影响，越多回报。**

#### 4.2.3 Quora(译注：“知乎”的原型)

在知识问答类社区，往往能够积淀很多极具价值的内容信息，以 Quora 为例:Quora 上积累的优质答案，为网站沉淀了大量价值，形成了足够深度的护城河，成为此类平台的核心资源。但是，网站作为受益方并没有给予内容产生者任何补偿，我们认为这是不公平的。而在 YOYOW 上，通过赞同和反对即可筛选内容，用直接的货币和股权奖励回报优质内容，给予用户正面反馈并刺激竞争。

**越多价值，越多回报。**

#### 4.2.4 主播/粉丝经济

网络直播在东亚国家非常的火爆，欧美国家也有很多明星的狂热粉丝，我们认为这是这些主播/明星更加全球化的好机会。我们无法忽视这个火爆的存在，好在我可以高兴地告诉你们，YOYOW 也特别适合直播行业并且具有独特的优势。主播们自由转移迁移到 YOYOW 平台上之后，不需要和网站分红，同时，区块链的跨区域通信和跨境支付优势使得主播和粉丝们可以实时参与全球直播。另外，打赏都在同一个计价体系内完成，坐拥全球化的收益是个很好的激励因素。粉丝们既可以直接打赏，也可以通过持有投票权来源源不断的支持更多的明星，这无疑将会大大支撑 YOYOW 平台的价值。

**越吸引眼球，越多回报。**

#### 4.2.5 论坛，搭建一些小众论坛

一些小众论坛虽然可以贡献不少重要内容，但由于规模较小，并不足以支撑有足够吸引力的回报。因此，内容提供者可以选择接入 YOYOW 平台，提供付费阅读模式。



---

**越重要，越多回报。**

#### 4.2.6 广告业务

YOYOW 是一个去中心化系统，广告商不太可能找到一个接洽的机构。如果广告商需要发布内容并增加曝光率，那么办法之一就是购买足够多的投票权，而这对 YOYOW 的权益持有人是个利好，这点类似 Youtube，用户享受免费的视频，同时得忍受烦人的广告植入。办法之二就是广告商将广告拍的足够精彩以获得平台用户的好感，不但可以节省广告费用同时还能获得点赞和打赏，对于广告商来说，没有比这给位划算的生意了。那么，是不是 YOYOW 上不会有付费广告，反而因为发布内容会有奖励而导致垃圾广告满天飞呢？我们很高兴的告诉你，这样的事情并不会发生。如果广告商的广告带给平台用户不好的体验，那么他的支持率会很低同时反对率很高，无法获得推荐也没有收益。

**越少打扰，越多回报。**

### 5. 系统构成&分配

整个系统的参与者包括：开发者、投资者、网络维护者、内容创造者，传播者（个体 or 第三方平台）。

下面罗列了一些著名的区块链项目所采取得分发模式：

- BTC 采用了 POW 模式
- BTS 采用了 POS 模式（实际上是 POW+POS 模式）
- ETH 采用了 POS+POW 模式



- Steem 采用了 POW+POS+POC 模式

在 YOYOW 平台中，最终将会采用 POS+ POF+VPoW 的分配模式。

在 kickstart 阶段，只有 PoW 和 PoS 两种模型，我们认为 PoW 过于浪费，同时 PoW 的门槛过高导致这种看似公平的方式结果会更不公平（参照 steemit），导致股权持有更加集中。

为了清楚的解释一下 YOYOW 的发行逻辑，我们先从比特币开始。比特币想创建一个没有中心的全球货币，首先面临两个难点，一是技术上如何实现，二是如何合理分配这些份额。

在分发模式上，最终 BTC 选择了 PoW 的模式即工作量证明机制，这是一个简单粗暴的模式，在某种程度上讲，PoW 是公平的，但也是浪费的。

工作量证明机制，或许在另一个程度上应该被称为烧钱量证明机制，当然，用在 BTC 身上，这无疑是很成功的。

在大多数被称为二代币的区块链技术中，大部分币采用了 PoS 模式，这源于二代币的定位，二代币大都定位成一个应用，他提供服务并收取费用来盈利，这很合理。

如果我们把 YOYOW 看作一家公司，这样的方式应该更容易被接受。开发者创造平台，而投资人支付系统的研发资金，网络维护者保持系统的运行，内容提供者系统创造流量，因此，一个可行的办法就是：开发者，投资者共同持有公司的启动股权，在系统运行后，内容提供者将获得公司的股份作为回报，开发者持续获得开发资金并且其收益跟产品成功程度正相关。

## 6. 技术实现&经济模型

### 6.1 完全避免硬分叉的进化模式





---

YOYOW 系统采用完全避免硬分叉的升级方式：

- a. 开发者添加新功能；
- b. 代表升级客户端，仅仅升级，不需要硬分叉，并标识已经升级，不升级客户端也可用；
- c. 董事会/投票决定是否升级新功能；
- d. 升级新功能。

YOYOW 将采用改进版的石墨烯技术作为底层实现，并会持续改进它的性能。DPOS 极快的确认速度将给用户无与伦比的体验，同时，其强大的可定制能力给系统更多的灵活性。

## 6.2 强大的适应性和多种玩法

6.1 中的进化模式可以提供非常多的操作模型，比如可以投票决定 PoF 和 VpoW 的供应量，也可以分段启动某项业务，如可以分段启动 reddit、qura 等业务模式。

## 6.3 经济模型：YOYO&Words

YOYO 代表权益，分享系统收益。

YOYO 的总量将会有有一个比较缓慢的增长，但对股份持有者来说稀释并不明显。

Words 代表话语权，影响评价权重。

考虑到内容的不断增加，Words 被设计成一个不断增长的模式，以稀释初始投资者的控制权。

## 7. 面临的挑战



---

即使 YOYOW 具备诸多颠覆性的意义，这个系统仍然存在不少的挑战。

## 7.1 没有绝对的公平

虽然杜绝了浪费，内容证明机制并没有像 PoW 一样统一的、可量化的证明标的。作为一个相对主观的价值评估模型，主流趋势可能会很大程度上影响到权益的分配，也导致了内容提供者可能得到不公正待遇，付出更多劳动并不一定能获得更多收益，关于这一点，我们只能说：区块链并不能完全解决公平问题。

## 7.2 自由 vs 监管:

我们坚信人人都有言论自由的权利，并不意味着我们支持这种权利被滥用。基于区块链的内容平台很可能会成为某些不恰当言论(暴力凶杀色情等)的聚集地，这很容易招致舆论谴责和监管的介入。为此，我们将利用高级权限控制和黑白名单功能赋予用户和第三方平台提供商选择权。这符合双方的利益，也能在言论自由、伦理道德和符合监管之间达到一个平衡。

## 7.3 进化的需要

由于经济模型的复杂性和多样性，我们并不认为能够创建一个完全固化的评价模型，一劳永逸地保证 YOYOW 在任何时候都能保持足够的公正。我们在技术底层选择上已经有所准备，系统通过股东投票就可以实现变更而无需动用硬分叉，系统将保持不断进化的能力。

## 7.4 版权问题

涉及到版权保护问题，永远绕不开一个话题——盗版者。他们会通过剽窃他人成果来获得本不属于自己的收益。在这个问题上，首先，因为区块链的永久记录和不可篡改性，将鼓励优质内容的生产者在第一时间将内容发布到 YOYOW 平台，在区块链上留下最原始、最权威的版权记录。同时，社区



---

将成立一个反击盗版的组织，受理关于版权的投诉，通过反对票制约内容剽窃行为。

## 7.5 确保参与者的多样性

另一个绕不开的话题会是，最初的潮流引领者是 YOYOW 的持有人，包括开发者、记账人和投资者，这三者的趣味可能会引领 YOYOW 社区最初的审美倾向，为此我们将投票权代币设计成通胀的，VPOW 和业务分段启动模式也会带来大量新鲜用户，随着用户规模不断积累，原来的品味会逐渐稀释，投票权重将逐步交与整个社区。