

数字广告链

宙斯协议 (JoorsChain Protocol) 由JoorsChain数字广告链制定。JoorsChain是由来自瑞典及瑞士的数字广告、物联网及通信领域成熟的公司联合发起的重组数字广告市场的生态链。它致力于通过引入完整的广告网络和运行于高性能区块链上的d-App, 来解决当前数字广告行业中面临的中间商垄断和行业内欺诈行为, 并将每年2000多亿美元的在线广告业务中超过50%的低效投入进行再分配, 提高广告商、发行商、移动运营商和终端用户的价值。这是一个巨大的利润海洋。通过宙斯协议, 广告可以确保被真人而非机器人观看, 从而消灭虚假流量, 同时将中间商抽取的大额、不透明的利润, 通过数字广告币JIC对生态链中的其他参与者进行激励。未来宙斯协议将可打破目前数字广告被谷歌、脸书、腾讯等互联网巨头垄断的局面, 为广告客户提供更透明高效的服务, 并通过“看广告即挖矿”的模式激励终端用户观看广告。

数十亿的数
字广告市场

即刻拥有数十亿用户的网
络平台

每天 5000
万以上广
告流量

每日互联网、移动设备上超
过5000万的广告浏览量

全球1300
雇员

全球20多个国家1300多名员工

覆盖200个
国家

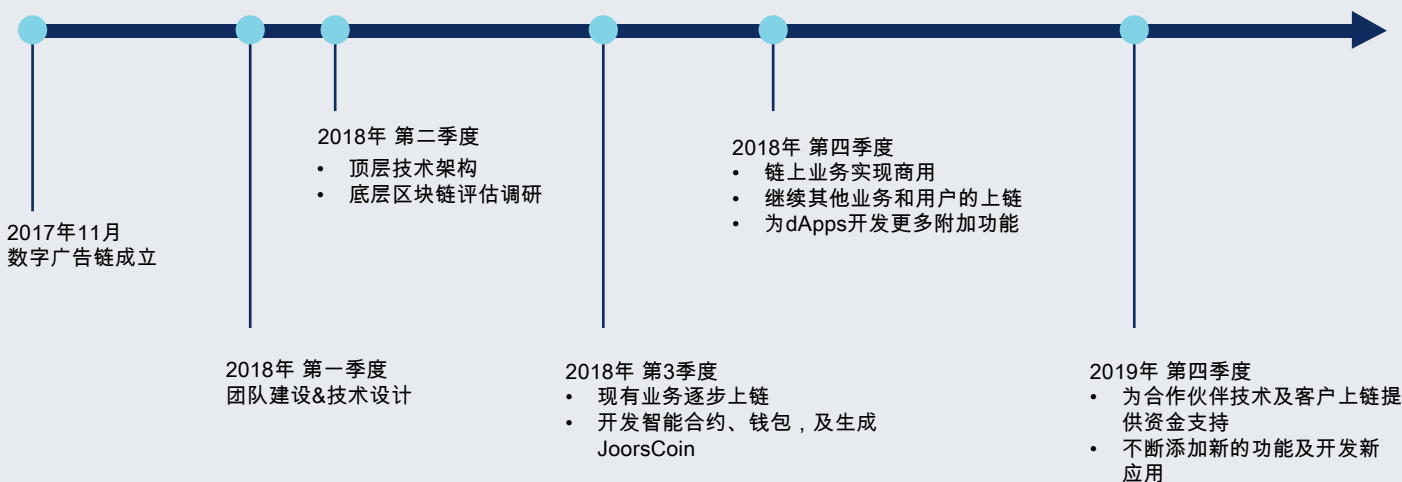
在全球超过200个国家
的广告覆盖

JoorsChain数字广告链及其创始公司已深耕数字广告领域十多年, 并拥有百万交易量的成熟的业务体系。因此, JoorsChain并不需要从头发展新业务、开发新客户, 而只需将原有的中心化的数字广告系统转换为基于区块链技术的去中心化解决方案。JoorsChain现有的业务将会保证其产生的代币JoorsCoin(即JIC)的使用率和价值。

JoorsChain的现有业务将成为首个进入宙斯协议

社区的重要业务。以移动运营商为例, 他们需要在二级市场上大量购买JIC代币作为燃料与生态奖励, 以部署宙斯协议。在未来, 新的广告商、发行商和运营商都将会与宙斯协议密不可分, 二级市场对JIC代币的需求也将得到进一步的增加。所有这些用户都将在未来成为社区和JIC代币持有者的支柱, 并保持JIC代币的市值。

发展蓝图

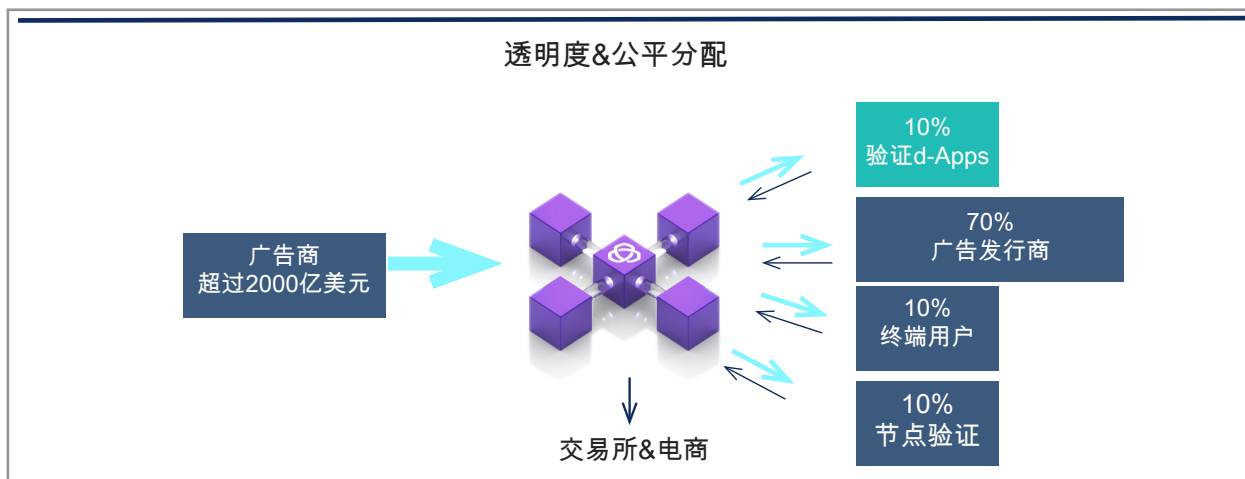


创造巨大的价值

2018年数字广告营收将达到2370亿美元，并将在2020年增长到3350亿美元。然而由于目前数字广告行业存在的效率低下和欺诈行为等问题，却使广告商50%以上的广告投入并没有创造实际价值。

而JoorsChain将把这个超过2000亿美元的业务中被浪费的50%价值重新分配给广告商、出版商和JIC代币持有者。JoorsChain的广告体系将建立在去中心化应用和区块链子链之上。JoorsChain生成的代币（JIC）将用来验证网络和智能合约结算，以及用户激励，观看赞助商广告、分享个人信息等。在未来可以预见的是，支付给验证节点的一小部分“Gas Fee”将会用以运营和维护JoorsChain在瑞士的公司及其产品，从而确保JoorsChain的长期稳定发展。

1 <https://www.prweek.com/article/1452002/magna-predicts-global-ad-spend-will-grow-5-2018-thanks-sports-politics>
 2 <https://www.statista.com/statistics/237974/online-advertising-spending-worldwide/>
 3 <https://procurementandsupply.com/2016/05/70-digital-advertising-budgets-wasted-agency-tech-fees/>



数字广告链中的货币流通生态

市场发展策略

JoorsChain现有的广告系统可以让广告市场每日为广告客户提供全球十亿次、针对亿万独立用户的广告展示。该广告技术解决方法也将逐渐转变为使用去中心化应用和智能合约的分布式区块链解决方案。2018年3季度，宙斯协议将推出钱包和首个商用的数字广告dApp。这将首次打破现今的广告市场模式，从中心化控制向去中心化的实时竞价模式转变，从低效的广告传递向高效的广告传递改变，将价值真实地传递给广告验证商、广告终端受众和广告发行商。

而这些为数字广告链生态系统提供动力的广告客户，不仅可以提升广告投入的有效性和透明度，还可以对所有广告交易进行审核。同时，拥有终端用户的广告发行商，将确保只显示符合要求的广告，部分广告支出将会自动分配到观看广告的终端用户钱包中。JoorsChain推出的简单易用的钱包可预先集成移动运营商的服务，用户通过观看广告获得的JIC代币可直接购买移动数据和其他增值服务，这也将推动JIC代币在市场的流通使用率得到更快的提高。

行业巨头的支持

JoorsChain由行业内拥有近二十年经验的公司共同建立。其中Wiget Media (www.wigetmedia.com) 是一个全球化的数字广告交易平台，在过去6年中已向全世界提供超过1500亿广告印象；Talkpool AG (www.talkpool.com) 是一家纳斯达克上市的瑞士公司，在全球拥有150家电信运营商客户，及1300名员工；Joors AB (www.joors.com) 则是瑞典面向移动运营商的下一代数字广告发布平台；Starfish Mobile International (www.starfishmobile.com) 则是撒哈拉以南非洲市占率最

高的移动增值服务公司。目前，这些公司已经服务于全球各大知名品牌，如红牛、KFC、Uber、Spotify等。同时，JoorsChain数字广告链也已获得包括千方基金、Y-Investment、陌思投资、至臻资本、寰与资本等多家知名投资机构的重磅投资。

TalkPool——总部在瑞士、纳斯达克交易所上市的技术公司
Joors——瑞典先进的移动广告平台
Wiget Media——全球领先的全栈数字广告交易平台
Starfish Mobile ——非洲领先的移动增值服务运营商



TalkPool AG (www.talkpool.com / www.talkpool.io)

TalkPool - 向全球提供先进的通信网络和物联网技术支持。TalkPool成立于2000年，并在纳斯达克斯德哥尔摩第一交易所上市。其总部位于瑞士库尔，目前在20多个国家拥有大约1300名员工。公司通过领先的专业技术、长期积累的经验和灵活的商业模式及时地向全球通信运营商提供技术支持。JoorsChain数字广告链将会提高TalkPool的技术整合实力，赋能团队区块链技术开发，加强TalkPool与移动通信商的合作以及扩大商业业务板块。



IntJoors Holding AB (www.joors.com)

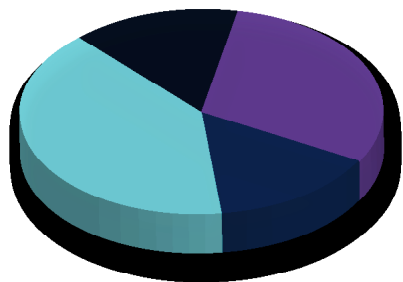
Joors是一家瑞典领先的移动广告技术平台。Joors通过提供优质内容及视频广告服务，增强移动通信商和媒体公司在终端受众体验的营销模式。Joors将和JoorsChain数字广告链一起研发一个先进的服务平台，达到通过签订智能合约，促进广告商、广告发行商以及移动通信网络商之间的合作。该商业模式是Joors以及其他广告集成商们想要从数字广告链的生态系统中获利的众多商业机遇当中的一种。



Wiget Media AB (www.wigetmedia.com)

Wiget Media是一个全球化的数字广告交易平台，旨在提供例如实时竞价等一系列不同的广告服务。过去6年中，Wiget Media已向全世界提供超过1500亿广告印象。Wiget Media从2008年起致力于向成千上万的合作广告商提供最优的广告服务以及最大程度提高广告发行商的广告收入。

JIC分配规划



- 40% —— 用于社区激励机制
- 30% —— 出售给外部投资者
- 15% —— 由 JoorsChain AG 公司保留
- 15% —— 创始团队及人才激励