

WHAT WE ARE BUILDING

让每一个代币，背后都是一个收入可被验证的真实 App。

Launch apps on proof, not promises.

Launchpad 是给真实 App / SaaS / 软件团队的链上融资平台：项目方用 zkTLS 证明自己在 Stripe、App Store、GA4 等官方后台的收入与流量，证明哈希上链 zkVerify。验证不是徽章，是经济参数的闸门——它决定能不能开拍卖、FDV 上限、押金释放与放款节奏。生态 Base，配对币 VFY。

问题 发币平台只解决"发币"

meme 平台的数据不可信、定价靠叙事；真实软件团队有收入却被当成空气项目，融资难、估值被压。

方案 收入先证明，再发币

验证三层：L1 归属 → L2 经营数据 → L3 季度复验。证明挂在项目页与验证页，任何人可复核、可导出。

空位 25+ 家没有一家做

Hookr / pools / PONS / Long / Hookdaq / Arcus 等全部排查：没有一家把可验证收入接进发币流程。这是唯一的、可被界面证明的差异化。

01 怎么运转

PROVE 证明收入与归属 连 GitHub 证明是你的；连 Stripe / App Store / GA4 出收入证明；哈希上链 zkVerify。	PRICE 按审计数据定价 FDV ≤ 10 × 已验证 ARR；清算价下限 \$0.001；单地址 ≤ 拍卖量 2%。	RAISE CCA 拍卖 72h 三批 × 24h，报"预算 + 最高单价"，同批同价；未达 \$200K 毕业线全额退款。	LOCK 托管 + 里程碑放款 净额进非托管金库，30/30/40 三批放款；押金 5% 按季度达标释放。
---	---	---	--

02 产品结构

首页

一句话 + 三入口 + 三证据；双段项目卡（App 段 + Token 段 + 验证条）；筛选与实时证据流。

项目页

三栏：锚点 / 内容 / 粘性交易。Trust Chain 证据条 + 资金状态机 + 出价面板"最坏结果前置"。

验证页

审计底稿：结论卡（覆盖期/来源/Proof ID）+ 4 项检查 + 导出分享；本地复核收二级。

发币向导

4 段呈现、7 步字段：项目与代币 → 证明收入 → 发售与资金（含 12 个月现金流）→ 核对签名。

另：持仓页（我买的 / 我发的 / 钱的状态）、最小运营后台（审核 / 复核 / 放款 / 罚没 / 留痕）、可选落地页。五页完整字段级规格见《产品方案 v2》§11-§20。

03 机制数字

10 亿 固定供应 · 18 位 无 mint/pause/blacklist	72h CCA 三批 同批同价 · 72h	\$200K 毕业线 失败全额退款	30/30/40 里程碑放款 TGE / 6 月 / 12 月	5% 上市押金 现金 + VFY 各半
--	--	--	--	--

钱五件	费率	时点
发行服务费	募资额 3%	清算时扣，失败不收
建池服务费	\$1,000	毕业建池
交易手续费	0.3% 双向	0.1 回购 / 0.1 买 VFY / 0.1 金库
托管提现费	0.5%	每次里程碑提款
财报验证费	\$99 / 季	每季度出证

一句话 代币分配只有两个去处

发售量（项目方填 %，直接卖给买家）+ 建池预留（剩余全部，毕业注入 V4 池、LP 永久销毁）。

无团队份额、无 vesting、不另发平台币；VFY 一币双角色。L3 只控放款 / 押金 / 回购 / 标签。

04 为什么是现在

市场 机制已商品化

25+ 家 hook launchpad 的发行机制高度同质；竞争已从"机制差异化"转向**严选、托管与合规**，而"可验证收入"是唯一没被占领的位置。

技术 验证第一次能工程化

TLSNotary + TEE + zkVerify 三层已跑通，证明成本降到可接受；zkTLS 让"收入证明"第一次能既不泄露账号、又可上链复核。

时机 资金回流真实资产

meme 退潮后，资金在找"有现金流"的资产；监管压力下，"审计过的数据"比"故事"更稀缺。此时做 mini-IPO 的窗口最好。

05 这一版最关键的四个界面决定

① 首页第一屏就是差异化

一句话 + 三入口（发项目 / 买项目 / 验证证明）+ 三证据（已验证项目 23 个 / 累计验证收入 \$4.82M / 最近链上证明 2 分钟前）。banner 降第二屏，不再把最贵的位置让给竞品语言。

② 项目页把"凭什么真"做成一条链

Trust Chain 六节点：结论 → 来源 → 覆盖期 → 检查项 → Proof ID → 本地复核；徽章只是入口，点开必须回答"谁验证、验了什么、覆盖几个月"。

③ 出价面板先回答"最坏怎样"

只留五行：最多花多少 / 最高单价 / 最坏到账 / 费用 / 退款条件。未连钱包先解释再禁用；不公开个体出价上限。

④ 数字只有一个来源

全站数字从《产品基线 v2.1》渲染：毕业线 \$200K、押金 5%、里程碑 30/30/40、覆盖 12 个月；旧口径已全部清零（登记见产品方案 §9.3）。

06 本次交付物

交付物	内容	怎么看
一页纸（本文）	定位 / 差异化 / 结构 / 机制 / 交付范围 / 待拍板	先看这一份
产品方案 v2 · 20 章	人物与场景、11 条口径裁决、旅程与状态机、发售与验证、钱与现金流、5 页字段级规格、格式/四态、设计系统、后台与验收	完整版 · 可当前端/合约依据
线框图 v6 · 8 屏	首页、项目页（已上线/拍卖中）、验证页、发币向导、移动项目页、状态板、总览；灰阶可点、带字段笔记	看结构是否成立
高保真设计 · 6 屏	首页、项目页、验证页、发币向导、持仓页、设计系统板；暗色数据语言 + 金色信任；每屏一个发光 CTA	看视觉与落地质量
证据与附录	市场空位证据、机制选择、技术现状（zkTLS / 合约 / 前端 / 数据层）、风险登记册、4 周路线图	回答"凭什么能成"

07 一个项目的钱怎么走（示例：Helios · 已验证 ARR \$284,000）

步骤	金额	说明
拍卖发售 10%（1 亿枚）	FDV \$2.40M	锚定价 \$0.0024；全售对应募资 \$240,000；FDV 上限 \$2.84M 通过
示例募资（按毕业线）	\$200,000	72h 三批，同批同价；清算价随行就市，锚定参考 \$0.0024
- 发行服务费 3%	-\$6,000	清算时扣，失败不收
- 上市押金 5%	-\$10,000	现金 \$5,000 + 等值 VFY \$5,000，可退
= 净额入托管金库	\$184,000	30% / 30% / 40% 三批放款
首批到手（扣 0.5%）	\$54,924	\$55,200 × 99.5%

平台收入

一个 \$200K 项目首年直接收入 ≈ \$8,916

发行费 \$6,000 + 建池 \$1,000 + 提现托管 \$920 + 验证费 \$396 + 交易费金库份额 \$600（假设首年二级成交额 3× 募资）；不含交易费则 \$8,316。募资 \$1M 大项目：平台首年金库可支配 \$36,996 / \$38,996 / \$41,996（保守/基准/乐观，详见产品方案 §8.3）。

回购 写"回购"，不写"分红"

季度已验证净收入 20%：一半回购销毁项目币，一半买入 VFY 并质押。避开证券红线。

08 需要你拍板的三件事（其余已按默认口径执行）

01 押金达标线是否按 80%

建议：按 80%。连续 4 个季度、每季实际收入 ≥ 申报目标 80%，每季退 25% 押金。影响：合约判定 + 持仓页押金进度。最晚决策：本周内。

02 联合曲线何时上二期

建议：本期只做 Beta 预告，不上购买。曲线不退款、易被当成"土狗"，先集中把 CCA + 验证做透。影响：合约范围与首页筛选。最晚决策：下次评审。

03 一期是否上 KYC / 地区屏蔽

建议：一期只做钱包 + 条款确认，KYC 二期。但美国等辖区排除需法务确认后再定。影响：发币与出价前置流程。最晚决策：主网前。

09 接下来 4 周

时间	交付	验收门槛
今晚	演示站对齐 v2 口径；前端/合约缺口清单；本交付包定稿	数字零冲突 · 链接可打开
本周	首页/项目页接真实数据；验证页接 zkTLS 证明；发币向导走通一次	端到端 1 个项目跑通
第 2-3 周	CCA 合约参数冻结 + 测试网部署；后台最小版；审计准备包	合约测试全绿 · 后台可留痕
第 4 周	首批 3 个真实项目内测；主网前 checklist	1 个真实项目完成拍卖演练

10 我们最需要被质疑的五件事（已经写进风险登记册）

- 冷启动供需：先有项目还是先有买家？首批 3 个项目平台资源保底，不承诺收益。
- zkTLS 指定验证方争议：不写"任何人可验证"，写"指定验证方出证 · 任何人可复核"。
- 合约未审计：主网前必须完成审计 + 多签 + 时间锁；本期只上测试网。
- CCA 流动性：毕业即建池、LP 销毁，但深度有限；项目页公开池深与滑点。
- 数据造假与女巫：三层验证 + 交叉核对 + 押金罚没 + 限额冷却，不靠文案喊信任。