

大家好，关于区块链口号很多朋友都还不太明白，不过没关系，因为今天小编就来为大家分享关于区块链的口号的知识点，相信应该可以解决大家的一些困惑和问题，如果碰巧可以解决您的问题，还望关注下本站哦，希望对各位有所帮助！

本文目录

1. [创业公司如何进入区块链圈子？](#)
2. [区块链公司，做币的，该不该辞职？](#)
3. [MXW阳光链如何克服区块链效率问题？](#)
4. [“走路赚钱”的趣步，是披着区块链外衣的传销骗局吗？](#)

创业公司如何进入区块链圈子？

创业公司，最好不要进入区块链的圈子。

因为，目前搞区块链的，多数并没有将技术作为自己的目标，而是喊着链的口号，想着币的事情。

互联网科技行业，那个概念如果火起来，多数是为了圈钱的，说着概念，赚着投资者的钱，或大众的钱。成功的少，玩票的多。

创业公司，最好想点靠谱的事情，赚点自己能整明白的钱。

区块链的概念，注定要玩死一批投机者的。

区块链公司，做币的，该不该辞职？

第一，不知道你为什么问这个问题？

第二，你没有介绍具体情况，这里有两个隐含问题：1、做币的区块链的公司是否有前途？2、在做币的区块链公司是否有前途？

虽然不了解你的详细问题，但这里有几点意见可以考虑：

1、公司现在是做币的，做币的公司是不是真的没有前途？

做币的公司在中国的监管很严，其未来的发展，也存在一种可能通过与银行的合作，直接合法化，这样是不是就有前景了。

另外公司战略也会根据发展而演变，通过做币完善了技术，最终或许可以通过转型，做技术服务呢。

所以不是做币的区块链公司就没有前途，而是要看未来发展情况不断演进。

2、你在做币的区块链公司，是否有前途？

首先看这个公司的技术实力强不强，如果没有什么核心技术，用了别人的技术来做币，在这样的公司，对个人发展不利。

如果公司技术实力很强，而区块链技术还不完善，早期参与，能够掌握区块链的核心技术，还是可以考虑在这里工作的。

另外需要考虑的是公司的工资收入【不考虑公司期权】，你在公司会不会参与法律灰色的工作。如果工资低，或者做一些法律擦边球的工作，还是需要尽早。

MXW阳光链如何克服区块链效率问题？

2.0时代，ETH可以支持每秒百笔的交易速度。

而MXW的高频速度可支持每秒上万笔的交易频速，这是区块链划时代的进步与成果。

每秒万笔交易，我们做个试想，现在的区块链都打着造福人类，对接实体的口号和概念，但是一秒才只能交易百笔，如果真正运用起来，真的可以做到更方便吗？

所以MXW的高频速度意味着区块链的交易不用再受到各种限制，既提高了区块链的交易速度，同时也增强了区块链运用在生活中的可行性。

同时，MXW还具备无限扩容性得技术支持，无限扩容说的简单一点，就是区块链中所记录的内容，也就是区块可以做到无限存储。

“走路赚钱”的趣步，是披着区块链外衣的传销骗局吗？

“让汗水不白流。”“让国民每天多走一千步。”一个名为“趣步”的“区块链平台”，打着这样的旗号，于去年横空出世。

趣步最引人注目的，是其特有的“走路赚钱”模式。

走路就能获得糖果，最高月收益可以达到24%，趣步的门槛之低、收益之高，让人侧目。

但是，高收益、高额返佣、后来者接盘先入局者……资金盘的每一个特征，都在趣步上暴露无遗。

进入2019年之后，趣步频繁修改规则，下线功能，推出新商品，更是加深了投资者对于其即将“跑路”的忧虑。

01兴起

2018年年末，一款名为“趣步”的“区块链项目”，突然火爆起来。

这是一款号称可以“走路赚钱”的项目，用户只需要安装趣步的App，每天记录步数，就可以获得“趣步糖果”。而趣步的宣传口号则充满正能量：“让汗水不白流。”“让国民每天多走一千步。”

“我们是一家以区块链技术为支撑，立足运动健康领域，鼓励全民关注自身健康，参与快乐运动的创新型科技公司。”趣步在官方App里这样写道。

但在正能量的口号背后，趣步的模式却饱受质疑。在许多链圈从业者看来，趣步就是一个披着区块链外衣的“资金盘”。

在趣步平台，用户可以通过积累活跃度获得糖果。而它来自于两个方式——完成步数任务，以及推广趣步。

所谓的步数任务，需要用户在趣步App内，通过购买“任务卷轴”的方式开启。这些任务卷轴需要使用糖果兑换，且任务时效长达45天。此后，用户才能获得完成任务后的糖果奖励。

“所谓的卷轴，其实就相当于‘云矿机’。”趣步玩家张旭光对一本区块链表示。

介绍他入场的趣步“老师”，此前曾参与过一个名为“环保创业币”的资金盘项目。它与趣步的模式类似，都需要用户先买币入场，才能获得“云矿机”“卷轴”等可以产出币的工具。

每当有新用户注册，趣步平台会先送出一个免费的任务卷轴。45天后，用户可以获得15个糖果。而开启一个新的初级卷轴，用户则需要支出10个糖果，并在任务完成后获得12个糖果奖励。

趣步官方给出的任务卷轴价格、收益与回报周期

以此计算，如果用户不额外付费购买糖果，需要完成3次任务，即135天，才能同时开启两个初级任务，扩大自己的收益。

在趣步平台，收益最高的专家级任务，可以在45天内实现36%的糖果增值。但其开启的成本也极高：10万枚糖果。

总而言之，不购入糖果，获得收益的时间周期极长，且收益极为有限。在高额回报的利诱下，许多用户买入糖果，开启任务。

与此同时，不断涌入的新用户，成为了老用户们套现离场的接盘侠。趣步也以此完成了糖果体系的闭环。

趣步的火爆，离不开其高返佣的拉人头机制。

用户若想注册趣步App，首先要填写自己的邀请码。这意味着，每一名趣步新用户，都会有一个介绍他入场的“上线”。

“玩趣步不投钱可以，但必须要拉人。”张旭光对一本区块链记者表示，“不拉人，活跃度就会降低，就算每天步数达标，也赚不到多少糖果。”

官方资料显示，趣步会员可以获得“直推会员”5%的活跃度加成。“如果推直推人数超过20人，就可以升级为‘达人’，享受更高的活跃度加成，以及20%的‘全球糖果交易手续费分红’。”张旭光说。

此外，每一个直推会员，都会加入到“上线”的战队之内。战队活跃度达到一定量级，可以获得卷轴奖励并参与糖果交易费分红。

趣步官方声称，趣步糖果总量10亿枚，永不增发。趣步平台也不公开出售糖果。除了完成任务发放的糖果外，用户如需获得糖果，都必须依赖场外交易。

但用户若想卖出糖果，却需要支付高昂的交易手续费。

而趣步对低等级用户制定的手续费费率，高达50%。随着用户等级的不断提升，交易手续费会逐渐降低。这意味着，羊毛党在趣步平台上很难有所作为。普通用户也会产生“先囤币，升级后再卖出”的心理。

“不投资在趣步上很难玩下去。初级任务45天的收益只有20%，但手续费就高达5

0%，要4个月才能回本。”张旭光说。

02狂热

在趣步发起的这场游戏中，用户也出现了两类明显的分层：一类是狂热的信徒，另一类则是希望薅一波就走的羊毛党。

狂热信徒们，拥有极为强大的推广能力，是趣步的主力用户。

但现在，他们已经不满足仅仅通过微信群、微博和抖音等渠道，进行线上推广。

“现在很多城市的趣步战队都在做地推。因为宣称走路就能赚钱，趣步的地推在三四线城市效果很好。”趣步达人婉清告诉一本区块链记者。

目前，她管理的战队已经有200人之多。她常常在朋友圈发布自己团队参与地推的视频。

在视频中，许多身穿印有趣步Logo服装的工作人员，在街边、社区等各种场合摆摊设点，以小礼品作为诱惑，邀请路人下载注册趣步App。

趣步用户正在进行地推图源自互联网

在地推之外，更有狂热的趣步粉丝，在自己的婚礼现场，放置趣步App的二维码，吸引参加婚礼的亲友扫码下载。

除了狂热粉之外，趣步还催生了一大批羊毛党。

他们靠多个手机注册小号，填写邀请码赚取糖果。

“最有趣的一个羊毛党是宁夏某市的美团经理。他召集旗下所有美团外卖骑手开会，集体用他的邀请码注册趣步。”婉清告诉一本区块链记者。

这些外卖骑手每天都会产生上万的步数。而美团经理直推的人越多，其团队活跃度就越高，相应的手续费分红也越多。

宁夏某市美团外卖经理召集旗下骑手注册趣步

为了薅到更多的羊毛，有人还专门购买了“刷步神器”。只要将手机固定在神器上通电，机器就能自动刷步。

在抖音上，一位趣步用户发了一段刷步神器的视频。视频中，十几部手机被固定在刷步神器上，自动旋转刷步。

“通过这个刷步神器，每台手机每天都可以刷出6、7万步。”他在抖音的视频中说道。

在一些网络视频中，甚至有人把手机固定在高速旋转的电钻上，进行刷步。

与其他传销项目的App不同，趣步App在苹果AppStore和华为、小米、应用宝等主流应用平台都有上架。用户下载趣步App，十分方便。

以华为应用商店为例，趣步App被分类在运动健康大类中。它的简介是：“趣步，一款让您爱不释手的运动App。”

这样的简介，让人防不胜防。

趣步究竟是不是一场骗局？这样的讨论在互联网上随处可见。绝大多数时候，留言都分为观点鲜明的两派。

一派认为，趣步模式，明显是披着区块链外衣的传销骗局。

另一派的态度则截然相反，他们给出了各种理由，坚信趣步是个好项目，不会跑路。

“一个好项目来了，你顾虑这么多，那你就只能看着别人赚钱了。一星达人月入上万，趣步也没坑过任何一个人，何乐而不为呢？”一位趣步支持者留言说。

许多支持趣步的用户，也知道自己已身处一场资金盘游戏中，但仍然愿意铤而走险。“你们做媒体的应该知道内幕，趣步还有多久跑路？记得提前告诉我。”在接受采访时，张旭光对一本区块链记者表示。

03跑路

传统资金盘的跑路，往往从频繁更改游戏规则开始。

进入2019年后，趣步的规则也更改得越发频繁。

起初，用户只需坚持30天，每天行走3000步，就可以获得11个糖果。

今年年初，趣步却修改了这一规则——必须连续45天，每天走完4000步，才能拿到12个糖果。

在改变规则的同时，趣步也在一步步关闭App的各项功能。

“今年3月，趣步App在升级到3.0版本后，关闭了‘交易中心’模块，现在糖果只能在微信群等渠道交易了。”张旭光告诉一本区块链记者。

4月16日，趣步发布公告，禁止用户使用“数字货币”“走路赚钱”等字眼宣传趣步。它正在竭力与数字货币等概念撇清关系。

事实上，趣步可能本来就与数字货币、区块链关系不大。

趣步官方表示，趣步糖果并非数字货币，只是“奖励给热爱运动人士的平台积分”。

官方资料称，趣步糖果基于“趣步链”产生，但趣步从未公开其区块链后端的任何技术机制，也从未明示区块链在该平台上的真正用途，有强蹭区块链热点的嫌疑。

趣步App集成了趣步糖果钱包功能，用户可直接在App内进行转账。但趣步却没有区块浏览器，也不能查询到每一笔转账的详细信息。

“不要把趣步说成是区块链项目，这就是一群打着区块链幌子的骗子。”一位区块链从业者对一本区块链记者表示。

但趣步仍在尝试不断“创新”。今年年初，趣步推出了一款定价299元的计步手环。用户购买手环后，可以在App内开启一个周期120天，收益为34个糖果的“手环任务卷轴”。

“这相当于是花299块钱从趣步官方买了34个糖果，只不过120天后才能变现。”张旭光表示，“只要趣步不跑路，糖果不暴跌，第一批买到手环的人，应该能赚钱。”

但趣步手环的发货周期，却出现了延迟。

手环的首轮抢购开启于今年1月10日，但许多用户反馈，直至农历新年，这些手环仍未发出。随后，有客服表示，由于快递放假，手环的发货日期需要推迟到年后。

“延迟发货周期，从而推迟糖果发放，在行业内属于很正常的操作。”在武汉从事

资金盘项目包装的冯立诚对一本区块链记者表示。

“开发一个趣步这样的App，我们的报价是20万。而像趣步手环这样的公模方案，物料成本也就50元左右。”他说。

“老玩家需要极长的周期才能变现，新玩家又必须从老玩家手中购买筹码。作为一个资金盘项目，趣步的模式太‘成功’了。”冯立诚表示，“但只要是资金盘，就总有崩盘跑路的一天。谁也不会例外。”

从更改游戏规则、关闭交易中心到发布公告，趣步已经显示出资金盘跑路的各项征兆。

它到底是一个披着区块链外衣的骗局，还是“利国利民”的好项目？

答案，很快就会揭晓。

*文中部分受访者为化名。

作者：棘轮比萨

来源：一本区块链

区块链口号和区块链的口号的问题分享结束啦，以上的文章解决了您的问题吗？欢迎您下次再来哦！