



# LIUM

Liberation from Intermediaries  
Unlimited Merits

- ↑ Homepage [lium.io](https://lium.io)
- ✉ Email [lium\\_info@lium.io](mailto:lium_info@lium.io)
- 🐦 Twitter <https://twitter.com/Liumofficial>
- f Facebook <https://www.facebook.com/liumproject>
- M Medium <https://medium.com/lium-project>

## Mission

区块链技术并非仅仅局限于用加密货币结算或进行加密货币的交易。正如互联网通过满足多元化的产业群和产品群而得到自身发展一样，区块链技术将从根本上改变网络商务的结构和盈利模式。

LIUM的使命是通过区块链技术，打造一个无需中介并且适用于多元化商务模式的交易平台。

在中介服务中引入区块链技术，交易时可防止任何用户数据的篡改或伪造，并可快速共享记录。LIUM平台通过提供准确，自由的匹配服务，在多样化市场中为用户提供更多的机会。

## Vision

- 1 涵盖世界上所有交易



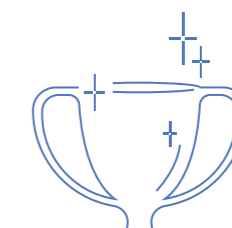
- 2 无需中介的世界



- 3 全球化服务



- 4 跻身超一流企业



6 房地产  
销售额  
兆韩元

111 电子商务  
总规模  
兆韩元

5 就业市场  
规模  
兆韩元

1100 二手车销售额  
亿韩元

## Market Insight

### Opportunity

随着网络技术和线上交易的普遍化,线上市场不断成长壮大。然而,线上市场中中介平台的垄断化和巨头化问题仍亟待解决。LIUM的出现正是为了解决这些问题,成为提供需求和供给搭配服务的新型平台。

### Problems

通过平台实现买方与卖方之间交易的市场叫做双边市场。双边市场内存在中介,市场初期中介会通过促销等策略努力吸引用户。一旦平台规模扩大后,中介往往对平台内的虚假信息袖手旁观,或采取抬高中介手续费等垄断手段。



# LIUM Solution

## Penalty System



尽管平台内的信息无法实现自动过滤,但是系统内的用户可以举报有虚假嫌疑的信息。一旦被确认为虚假信息,LIUM会向举报者提供补偿,并且对虚假信息上传者出示黄牌。  
两次吃到黄牌便会被逐出平台,吃到黄牌的记录也将通过区块链技术被永久保存。通过这样的方式,来组建一个无法上传任何虚假信息的系统。

## Peer Review

LIUM平台上具备匹配完成后用户相互评价的互评系统。对相互评价的期限定为1周,越早上传对对方的评价,补偿金额会越高。互评系统具有举报功能,如被打低分或被投诉,则适用黄牌系统的规则。  
另外,被举报的用户如果认为评价不合理,可以在7天内通过1:1对话窗口提出自己的意见。



## Reward System



现存的补偿政策大部分由于封闭的广告政策和低效的补偿策略,用户提供信息的动机明显偏低,优质信息减少,导致用户间接遭受损失。

在LIUM平台中,基本上对所有提供信息的活动都给予补偿。这些补偿政策为用户上传信息提供了明确的动机,为信息的持续提供创造了环境。

## Hyperledger Fabric



基于Hyperledger Fabric这一主网,LIUM正致力于开发自己的专用网络。Hyperledger Fabric可以自行设定信息是否公开,因此可以剔除不必要的内容。

此外,Hyperledger Fabric技术还可用来弥补区块链传输速度慢的缺点,且不会产生交易手续费,因此平台内匹配服务的手续费可以十分低廉。

## Liberalized Matching



在Saramin, TMON等平台,用户想要占用优质广告位的话需要支付高额广告费用。这样一来,大量的用户流量都被集中到这一以高额手续费换取来的广告当中,流量分配过度集中。

LIUM认为这样的系统并不合理,为了实现用户间的自由匹配,不论广告种类,均以客户喜好度来进行信息分配。以此来构建满足用户需求的匹配生态系统。

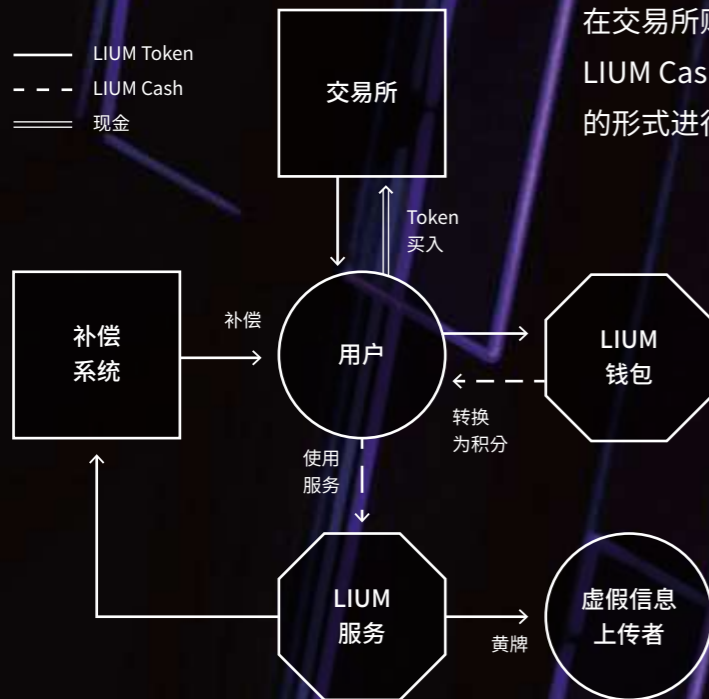
# LIUM Token

## Economy

$$\text{LIUM Cash} / a = \text{LIUM Token}$$

a = Daily Crypto Currency Rate

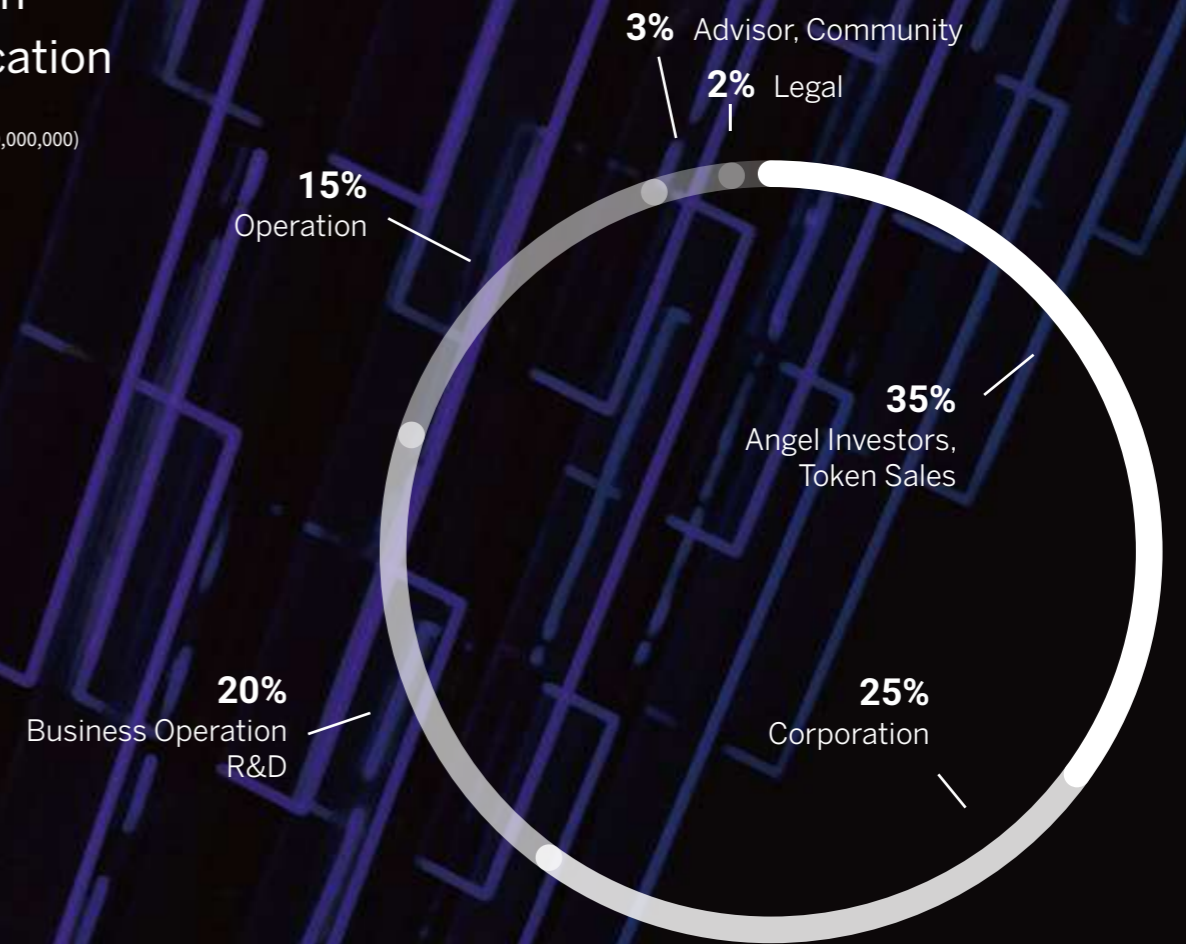
在LIUM服务系统内, 如果用LIUM Token来进行交易和交换的话, 会出现时效低和手续费的问题。为了解决这一问题, 我们引入了LIUM Cash系统。LIUM Cash仅能在LIUM服务系统内进行使用。左图所示为LIUM Cash和LIUM Token交换时的计算公式。每一个LIUM Cash的价值相当于现金一韩元。



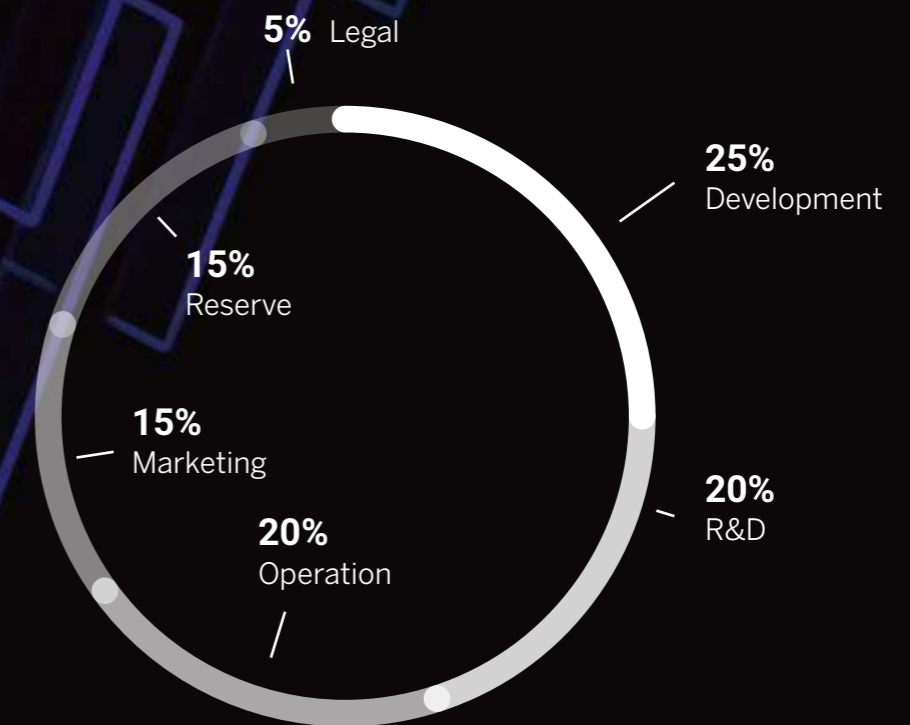
在交易所购买LIUM Token后, 可通过LIUM 钱包转换为LIUM Cash。对于用户特定活动的补偿将以LIUM Token的形式进行支付。之所以使用LIUM Token而非LIUM Cash的原因在于LIUM Cash是无法重新转换成现金的。

## Token Allocation

总发行量  
99亿 (9,900,000,000)



## Fund Distribution



# Roadmap

- 2018 4Q**
- LIUM 概念构想
  - 市场调查
- 2019 1Q**
- 确定团队构成
  - 白皮书 1.0
  - LIUM 专用电子钱包开发企划
- 2Q**
- LIUM 完成主页制作
  - 白皮书 2.0
  - 着手开发LIUM专用电子钱包
- 3Q**
- LIUM Corporation 设立& Token发行
  - 白皮书 3.0
  - LIUM 专用电子钱包开发完成
  - LIUM 平台服务器企划
- 4Q**
- Dapp 服务企划
  - 发掘合作公司
  - LIUM 门户网站架构企划

- 2020 3Q**
- 第一轮Dapp服务(JOBus)
  - 基于Hyperledger
  - LIUM门户网站架构企划
- 4Q**
- 第一轮Dapp服务上市
  - 第一轮Dapp服务合作公司扩展
  - LIUM 门户网站开放测试

- 2021 1Q**
- 第二轮Dapp服务企划  
(实物交易) / 基于Hyperledger
  - 第一轮Dapp服务高度发展
- 2Q**
- 第二轮Dapp服务测试及上市
  - 第二轮Dapp服务合作公司扩展

# Team

CEO

Taihoon Kim



现 (株) Research & Research 咨询员  
前 大韩民国国会 国会议员 辅佐官  
前 行政安全部 组织诊断中心 事务官  
前 韩国政策分析评价学会 研究委员

CTO

Sangkil Hong

前 Gravity Ragnarok  
制作人及开发本部长  
前 Gobiz 开发理事



Korea Marketing

Hyunmin Lim



CMO

Hojoon Park



现 (株) SocialGuru 代表理事  
现 韩国游戏开发协会 理事  
前 SK C&C 新项目部 Staff  
前 (株) Gravity 韩国市场部 组长

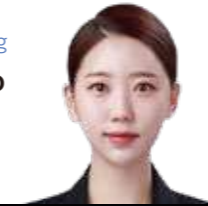
Global Marketing

Luo BeiBei



Contents Marketing

YeonJung Yeo



Strategic Planning

Dong A Shin



Service Planning

Yehee Hong



Community Manager

Kapci Selen



Developer

Jihoon Shim



Developer

Minkyu Song



Developer

Jeongtae Park



Developer

Youngseuk Lee



Developer

Inyong Choi

