



白皮书 VI.0

SnagRIDE

利用人工智能技术，通过 Ethereum 区块链平台上去中心化的共享乘车应用软件，彻底改变中长途出行的方式。

引言	4
1. 遇见 “Miles” - SnagRide 人工智能机器人	4
2. SnagRide 启动与市场营销策略	4
3. 环境效益与责任	4
4. 经济实惠且行之有效	5
SNAGRIDE 应用程序	5
1. 如何运行?	5
2. 时间表?	6
3. 模型	6
4. 功能	8
SNAGRIDE 代币	8
1. 代币如何运行?	8
2. 目的与用途	9
3. 代币销售	9
竞争分析	10
共乘业务模式	11
1. 市场规模	11
2. 赢利模式	12
SNAGRIDE 的相关数据	13
1. 欧洲的乘车共享市场	13
2. 发展计划	13
3. 融资细目	14
路线图	15
团队	15
来源	17

引言

SnagRide 是美国首个通过智能合约，将人工智能技术与区块链技术相结合的长途共乘社区。该项技术使 SnagRide 平台能够轻松、安全地管理那些愿意共同出行于城市之间且愿意分摊出行费用的司机与乘客的生活方式。在 SnagRide，我们认识到，在美国，人们需要一种经济实惠、安全方便的长途共享乘车方式，使用户只需在智能手机上按下按钮便可请求全国范围内的上门接送。我们的目标是为我们的用户在主要的城市之间提供一种轻松、安全的出行方式，无需在缓慢的公交车上挤占狭窄的座位，无需乘坐不可靠且昂贵的区域客运列车，无需乘坐麻烦频频的飞机。

1. 遇见 “Miles” – SnagRide 人工智能机器人

“Miles” 是由我们软件工程师团队设计的人工智能机器人，这种人工智能机器人利用数据分析技术来匹配愿意共同出行的司机和乘客。Miles 将采集 SnagRide Ethereum 智能合约中包含的用户数据，基于之前的 SnagRide 行程中被验证的习惯与偏好，对司机和乘客进行匹配。司机、乘客、行程及首选路线等所有相关信息均将利用独立智能合约，在 Ethereum 区块链上被加密存储。

2. SnagRide 启动与市场营销策略

随着 SnagRide 应用程序的发布，SnagRide 将在美国各地推出。在推广到其他地区之前，最初的市场营销将主要集中在美国的大都市区。

3. 环境效益与责任

气候变化导致的后果已不再是理论性的问题，而是既已存在的事实，且必须得到解决。SnagRide 在创建之时有两个重要目标，首先，利用技术降低成本，增加城市间长途旅行共乘选项的可用性，从而鼓励更多人选用共享乘车方式，而非独自驾车。漫长的单独长途旅行不仅费用昂贵，同样会产生碳排放；其次，我们的目标是通过让所有旅行者能够利用 SnagRide 平台，尽可能经常性地拼车，从而帮助大幅降低美国车辆的整体碳排放量。根据

我们对驾驶行为研究的检查，我们发现，对于需驱车 6 小时的行程来说，与乘坐飞机相比，人们更喜欢驾车 6 小时。因此，在改善生活质量的同时，大幅度降低碳污染的可能性极大。

但是，这并非所有目标。我们对降低碳排放量的投入远远超出了上述目标。我们致力于在整个 SnagRide 生态系统中，尽可能地减少“碳足迹”。这也就是我们为什么对加密货币的采矿有巨大能耗这一事实敏感的原因。比特币和 Ethereum 网络使用了大量能源，我们坚决地尽可能地降低这种能耗。这也就是我们为什么要在现有区块链上创建 SnagRide MILE 代币，而非创建我们自己加密货币的原因。

4. 经济实惠且行之有效

SnagRide 平台将使中长途共乘出行经济实惠、方便有趣、并且安全。SnagRide 是一种将司机和乘客连接起来获得经济实惠的长途出行的现代式共乘平台。从现在开始，您不会再错过出行机会了，因为您无需乘坐昂贵的客车或航班 - 仅需搭乘便车！或者，如果您需要长途驱车，无论是探亲之旅，还是偶尔的冒险之旅，SnagRide 乘客都可以与您分摊费用，让您的出行更加经济实惠、充满乐趣！

SnagRide 应用程序

1. 如何运行？

SnagRide 司机会发布他们详细的目的地和出发地信息，说明他们将于何时去何地。用户可通过支付他们在预计共乘费用中承担的部分进行报名，然后在其选择的方便地点和时间等待司机在将其接走。所有步骤将通过验证及保护所有的用户信息与出行信息的独立智能合约来完成。

乘车人每次提交乘车请求时，其信息都会以 Ethereum 智能合约的形式得以保存。智能合约将包含所有信息，如乘车人的姓名、年龄、所在地、乘车价格及其出行地。一旦发起代币转移，信息将在提交给 Ethereum 网络的智能合约交易中保存。所有信息均在 Ethereum 区块链上自动加密。提供乘车服务的司机将查看信息，安排乘车，然后选择日期和时间，以供确认。在此之后，司机会确认乘车。一旦司机确认乘车，新交易即启动，确认信息和司机信息将被广播到以 Ethereum 区块链。

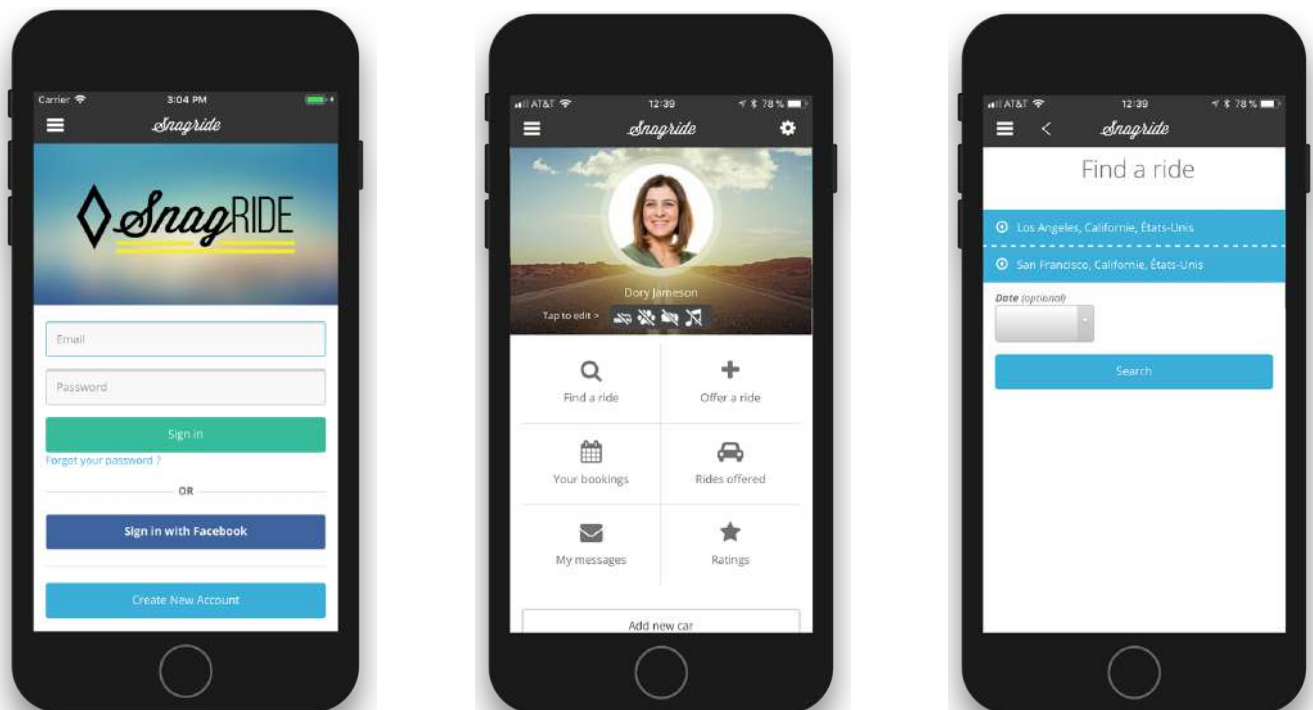
通过 SnagRide 购买的每一单乘车服务均将通过我们拥有专利的智能合约执行。智能合约将包含乘客和司机的信息，这些信息将被用来为乘客匹配他们最喜好的交通方式。例如，对于主要预订 SUV 乘车服务的乘客，首先会显示可用的 SUV 信息。智能合约将依据乘车信息、出行距离和乘车价格而执行。

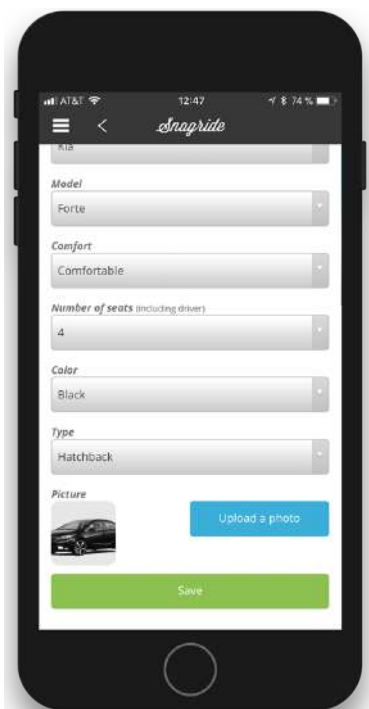
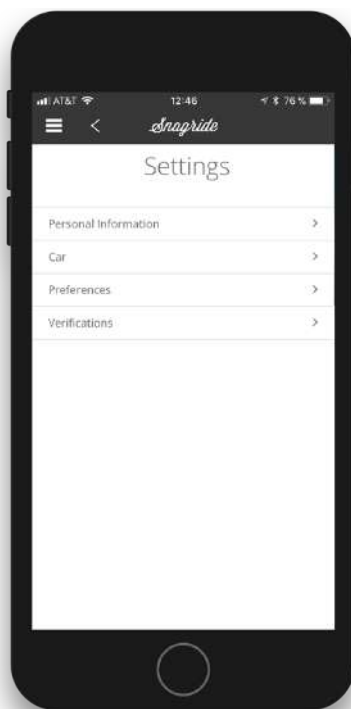
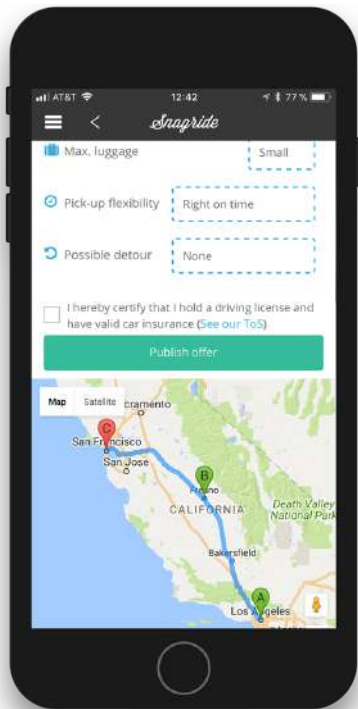
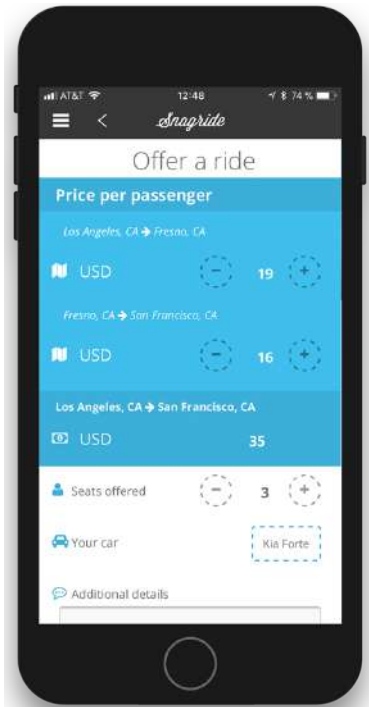
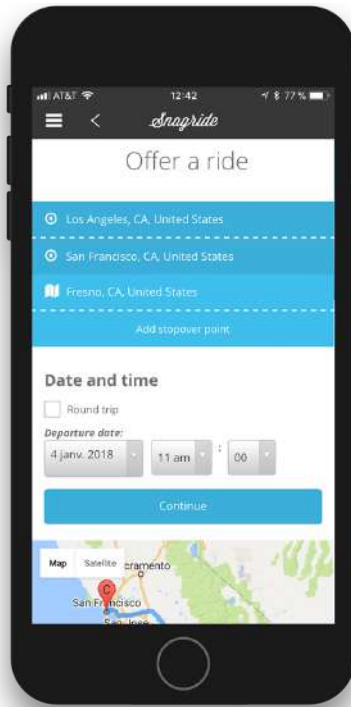
2. 时间表?

SnagRide 应用程序目前正在开发中，将于 2018 年第 2 季度的季末或 2018 年第 3 季度的季初完成全智能合约的集成。该应用程序将包含兼容 Ethereum 网络以及在应用程序上运行的 SnagRide 代币以及独立智能合约的全部功能。

3. 模型

此处为早期应用程序模型：





4. 功能

该应用程序将包含以下功能：

- 为乘客和司机提供的智能合约功能
- 代币奖励计划
- 代币付款
- 有代币奖励的信用卡付款
- 脸书登录
- 乘车邮件提醒
- 寻找乘车信息
- 提供乘车信息
- 智能合约连接
- 人工智能网络
- Ethereum 连接

SnagRide 代币

1. 代币如何运行？

平台上的代币不仅是付款的工具，而且还是 Miles（SnagRide 的 AI Bot）基于对用户偏好数据的全面分析，包括价格限制、一般路线偏好、乘坐时间、车辆类型等，利用平台上的代币，对乘客和司机进行有效匹配的手段。一旦平台启动，SnagRide（MILE）代币将可以用来在应用程序上兑换。代币将用于应用程序的所有方面，如搜索乘客、提供乘车服务以及完成乘车交易。

当乘客的乘车次数达到足够的数量，“Miles”将能够基于已出行距离、已出行次数和用户评价搜索最佳路线。这些信息将被存储在网络上，并在网络上可见，且只有“Miles”和用户可使用这些信息。通过对 Ethereum 网络用户的加密，使这些信息只能被这两方查看到。

虽然 SnagRide 支持法币付款，但我们将通过向使用 MILE 代币支付乘车费的用户提供奖励和奖金鼓励用户使用 MILE 代币选项进行付款。除此之外，MILE 代币还能防欺诈、降低信用卡交易费。信用卡交易费会高达 5%，这是公司收入的重要组成部分，而这些收入可以以其它方式更好地得以利

用，例如用来进行市场营销与开发。通过使用 Ethereum 代币来限制或取消这些信用卡交易费，我们将能够以更便宜的价格，为长途出行者提供共乘选项。

Ethereum 网络费与信用卡交易费。平均计算，一个 ERC-20 代币的交易费用是 0.0001 ETH (4 gwei)。这意味着，Ethereum 代币的平均交易成本不会超过 10 美分。交易 Ethereum 代币比信用卡交易便宜得多，信用卡交易费为高达 25 美分的授权费加上高达 5% 的交易费。乘客使用 Ethereum 代币支付乘车费，在几年之内，便可以为 SnagRide 节省数百万美元。最终，使我们能够提供更好的服务。

2. 目的与用途

MILE 代币将用来支付乘车费，为乘客和司机提供奖励与折扣，以及创建智能合约。乘客将能够在交易平台或我们的平台上购买 MILE 代币并用于支付乘车费。司机将根据交易方式获得付款，例如，如果乘客以 MILE 代币预订乘车服务，那么司机也将获得 MILE 代币的付款；然而，如果乘客决定使用借记卡或信用卡付款，那么，司机将获得美元付款。

我们将提供忠诚奖，因为这降低了我们的营销费用。我们将根据特定用户提供或预订的乘车服务总数和用户采取的不同类型的操作将用户数据库分为若干类别。这些操作包括发布乘车信息、预订乘车服务、提交照片 ID、保险证明、获得五星评级以及更多。通过综合这些行为，用户可以增加其在 SnagRide 共乘社区中的参与度，并获得可以在应用程序上对未来交易进行付款的 MILE 代币奖励。用户每月在 SnagRide 上的活动情况将对用户忠诚奖产生巨大影响。这可以用很多方式与当前奖励项目如 Air Miles 的机制等进行比较。

3. 代币销售

预售和众筹将持续九个星期。

- 第 1 周奖励 40%即每个代币 15 美分
- 第 2 周奖励 30%即每个代币 17.5 美分
- 第 3 周奖励 20%即每个代币 20 美分
- 第 4 周奖励 10%即每个代币 22.5 美分
- 第 5 周以后即每个代币 25 美分



代币将以这种方式进行组织：

接受货币：ETH, BTC 和 LTC

1 亿代币

8400 万用于销售

1500 万由团队保留

100 万用作奖励

所有未售出的代币将被销毁

每个代币价格 25 美分

奖励示例：如果您购买 2000 美元，则将获得 8,000 MILE + 40% 的奖励。所以您最终将拥有 11,200 MILE。

公开众筹于 2018 年 3 月 14 日结束。

竞争分析

目前，SnagRide 在美国没有竞争对手，所以，SnagRide 将成为首个基于 Ethereum 的智能合约、拼车及人工智能网络的应用程序。SnagRide 将成为美国首家成功的拼车公司。欧洲汽车共享网络是一个价值几十亿美元的行业。Blablacar 是世界上最大的拼车网，在欧洲和南美洲均大量市场。Blablacar 还未扩张到美国，同时，在可预见的将来，也没有计划扩张到美国。这使得 SnagRide 拥有占据美国共享乘车领域的先行者优势。这些优势加上我们的代币集成方案，使 SnagRide 有望在几乎尚未开发的市场中，实现大规模的同比增长。

我们唯一的“竞争对手”是 Blablacar，但 Blablaca 并未在美国运营。以下为 Blablacar 的一些相关信息：

Blablacar 在法国成立，拥有 2000 万成员，在以下 19 个国家运营：比荷卢经济联盟（比利时、荷兰和卢森堡）、克罗地亚、法国、德国、匈牙利、印度、意大利、墨西哥、波兰、葡萄牙、罗马尼亚、俄罗斯、塞尔维亚、西班牙、土耳其、乌克兰和英国。在财务方面，截至 2015 年 4 月，Blablacar 已筹集 1 亿美元。同年 9 月，BlaBlaCar 宣布，其主要从“美国投资者”处再次筹集了 2 亿美元，此轮融资使该公司价值 16 亿美元。据金融时报报道，Blablacar 每月平均每次支付 25 美元共乘费用的用户约有 200 万。假设 BlaBlaCar 用户每月出行一次，考虑到 BlaBlaCar 12% 的支出，那么每年将带来约 7200 万美元（4680 万英镑）的收入。

<http://www.businessinsider.com/how-much-money-blablacar-could-be-making-2015-9>

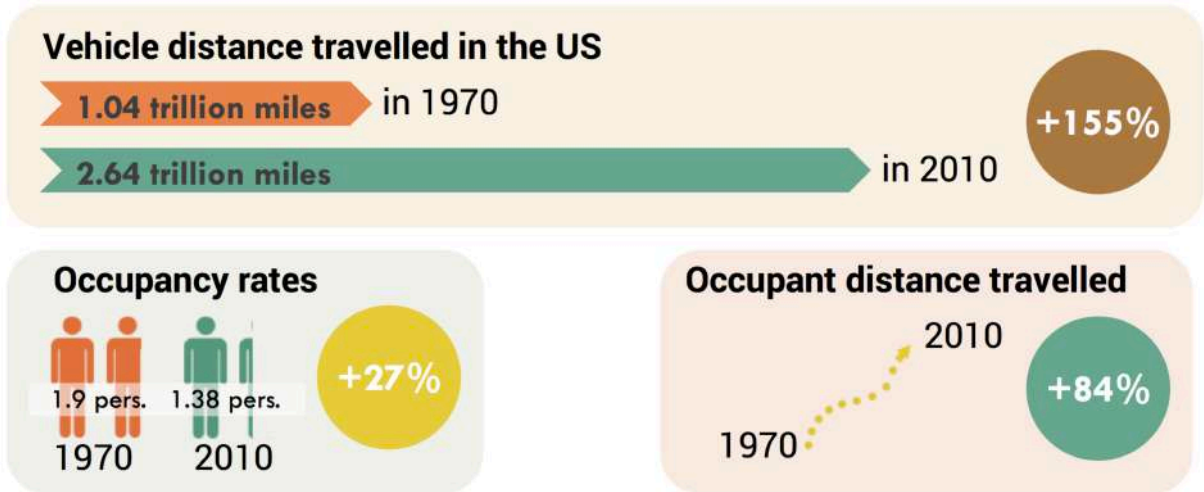
根据以下数据预测的城市间共乘收入：

- 200 万乘客
- x 每名乘客 25 美元
- x 一年 12 个月
- x BlaBlaCar 的 12% 支出
- = 7200 万美元的收入

共乘业务模式

1. 市场规模

共乘在欧洲是一个数十亿美元的市场，以美国的文化和条件很容易把这个模式复制下来。



这个平台的市场规模可能达到每个月 1560 万*的活跃用户，估值为 16 亿美元。

*基于与美国人口相当的欧洲平台。

2. 赢利模式

SnagRide 收入模式：基于服务费的平台。SnagRide 平台将收取每次乘坐 12% 的费用。这笔费用将用于扩大平台。



Trip Distance x Cost-Per-Mile x SnagRide % Fee = SnagRide Revenue

Example of Trip from Los Angeles to San Francisco
 Cost-Per-Mile at \$0.15
 LA to SF is 383 miles x \$0.15 CPM = \$57
 LA to SF 12% Service Fee = \$6.84 Revenue to SnagRide

SnagRide 的相关数据

1. 欧洲的乘车共享市场

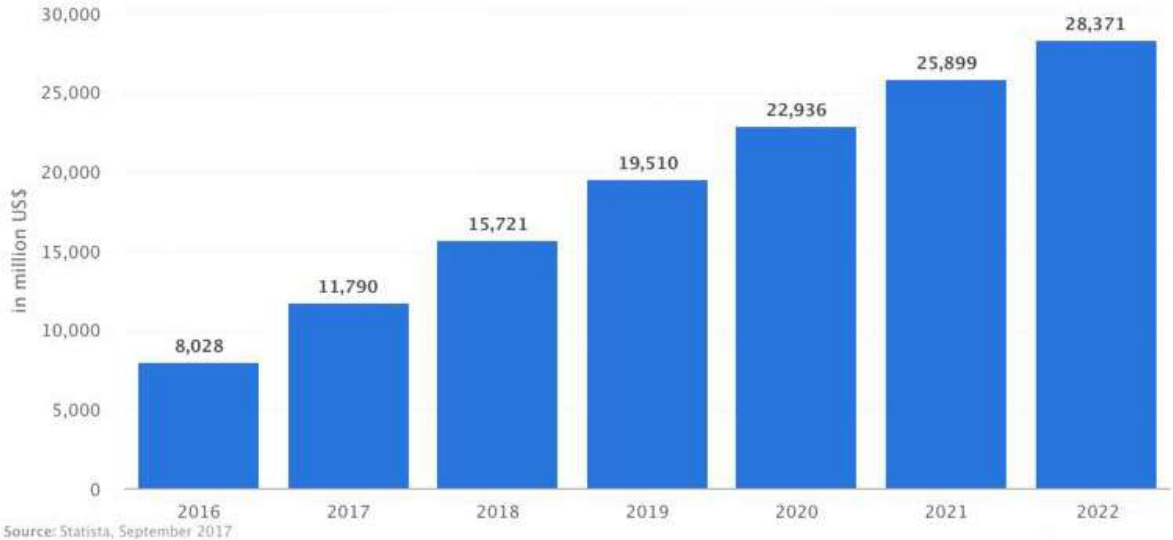
2017 年，乘车共享收入达 59.69 亿美元。预计到 2022 年，将增加到 114.116 亿美元

用户：4210 万，预计到 2022 年将增加到 6242 万

2. 发展计划

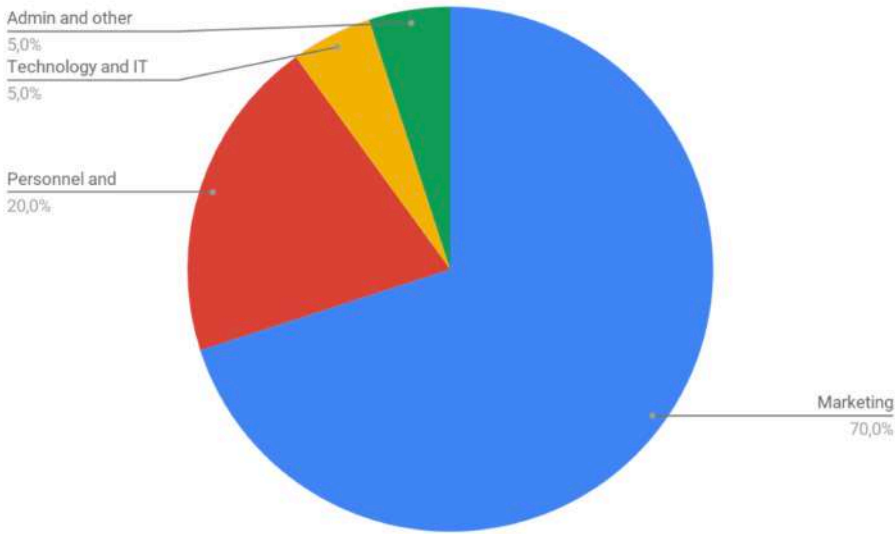
SnagRide 计划在第一年内扩大长途共乘网络。我们的目标是通过声势浩大的市场营销和用户激励计划，在三年至五年的运营时间内，在平台上积累数百万用户，同时，在第一年年末之前，至少实现一百万乘客使用 MILE 代币，作为所有 SnagRide 点对点交易的主要支付手段。最终目标是使用

MILE 代币完成平台上进行所有交易。依据计算结果，我们可以得出结论即兑换 Ethereum 代币比常规的信用卡交易要便宜得多。因此，我们将能够向 SnagRide 用户提供更便宜、更可靠的服务。



3. 融资细目

我们主要使用从众筹中获取的资金来获取大量用户。剩下的资金用于开发人员（人事）。和其他各种收费如托管和管理费用。



路线图



2016 年 4 月：产品与概念开发

2016 年 9 月：启动项目

2017 年 3 月：SnagRide iOS 和 Android 内测版

2017 年 12 月：预售公告

2018 年第 1 季度：公开众筹

2018 年第 2 季度：在苹果应用商店和 Play 商店发布 SnagRide 公测版

2018 年第 4 季度：公开发布全球首个基于区块链人工智能的城市间共享乘车服务

团队



Terry Chan
CEO, 联合创始人

加州大学圣地亚哥分校数学与计算机科学理科学士。在网络和电子商务领域拥有 10 年的丰富经验。曾效力于先驱企业 SMS.ac, 从事数据采集、分析、软件质量控制以及软件自动化的工作, SMS.ac 已由 20 人的团队发展到 200 人规模的企业。



Jonathan Hollinger
总工程师

宾夕法尼亚米勒威尔大学计算机科学理科学士, 拥有软件工程和架构领域 11 年的丰富经验。Jon 从事过从 Java 到 .NET 领域广泛的技术和平台性工作, 擅长领导基于 web 的软件应用程序的开发。



John Evangelista
产品设计

在过去数年，John 获得了开发研究型工作原理来驱动专注于完全支持终端用户需求继而实现商业版本的产品设计方面的丰富经验。他对设计的敏锐目光在为未来产品线的色系、素材、趋势和元素方向上起到了至关重要的作用。



Duarte Rocha
高级开发人员

Duarte 精通技术，是全栈工程师，能够为 SnagRide 平台实现坚实的基础。



Fabio Coutada
高级 AI 工程师

在担任嵌入式系统工程师多年后，Fabio 加入了 SnagRide AI 开发团队。他在嵌入式软件方面的丰富工作经验成为了 SnagRide 的人工智能机器人 Miles 上的一笔巨大财富。



Carlos Matos
手机应用工程师

Carlos 一直是一个充满激情和专注移动的开发者的开发者。他多年来在为 iOS 和 Android 创建复杂的移动应用程序方面获得了坚实的實力。

来源

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/consumer-industrial-products/CIP-Automotive-Car-Sharing-in-Europe.pdf>

<http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2015/09/16/meet-europes-newest-unicorn-blablacar-raises-200-million-at-1-4-billion-valuation>

<https://www.statista.com/statistics/415280/car-sharing-vehicles-in-europe-by-country/>

<https://www.arval.com/en/profile/press-room/car-sharing-market>

<http://www.cleanfleetreport.com/best-car-sharing/>

<https://arstechnica.com/tech-policy/2017/12/bitcoins-insane-energy-consumption-explained/>