

MUSE NETWORK 白皮书

——音乐让每个人都拥有 NFT

摘要

本文分别说明了音乐行业与区块链行业当前所存在的重大矛盾，为什么这些矛盾限制了一个更加健康繁荣的音乐行业的出现，以及在新的技术，时代，文化背景下，如何应用新的基础设施，技术方案与产品设计，尤其是基于区块链的一系列 NFT 方案，来解决这些矛盾，并最终创造一个全新的基于区块链的音乐生态。

目录

一、区块链行业问题.....	4
1.1 大估值与低社会渗透率的矛盾	4
1.2 链上应用空转与链上经济凋零之间的矛盾	5
二、如何解决音乐行业矛盾	6
2.1 相对中心化的评价体系与去中心化的生产之间的矛盾	6
2.2 音乐的跨国流通与版权国别管理之间的矛盾	7
2.3 音乐人的核心作用与受歧视的利益分配比例之间的矛盾	8
2.4 膨胀的生产端与狭窄的传播渠道之间的矛盾	9
2.4.1 消费端.....	10
2.4.2 生产端.....	10
2.4.3 渠道端.....	11
2.5 版权数量大增与版权认证繁琐之间的矛盾	12
三、MUSE NETWORK 解决方案	12
3.1 技术方案	12
3.2 基于 MUSE NETWORK 的 NFT 生态矩阵.....	13
<i>Muse Network 区块链</i>	13
<i>Muse Play</i>	13
<i>Muse Market</i>	14
<i>Muse Copyright</i>	14
<i>Muse Toolkit</i>	14
<i>Muse Community</i>	14
四、代币经济学.....	15
4.1 MUSE TOKEN	15
4.2 版权 NFT	15
4.3 基于 MUSE 生态的推广业务模型.....	16
4.4 MUSE 升值逻辑	18
4.5 TOKEN 社区分发算法	18
五、总结	19

如果说，艺术的出现是人类文明出现的标志之一。那么，艺术普及就是文明发达的标志之一。NFT 第一次让每个人都能真正拥有艺术。

NFT 的出现无疑代表了最新的趋势，让真正拥有一件艺术品变得从未有如此简单。BEEPLE 的 first 5000 days 以接近 7000 万美金的价格成交，让全世界的主流媒体都看到了 NFT 的潜力与价值。而我们却认为，除了图像艺术品之外，音乐才是 NFT 的一个更主流发展领域。这是因为音乐的艺术传播性更强（想想你能记起多少副画和你能唱多少首歌），市场规模更大，版税更多。所以，我们坚定的选择发起 MUSE NETWORK 项目。我们认为音乐与区块链的结合，能够解决音乐行业当前存在一些重大矛盾，而音乐也反过来能够解决区块链行业当前面临的一些重大问题。

我们首先来谈一谈区块链行业的问题：

一、区块链行业问题

1.1 大估值与低社会渗透率的矛盾

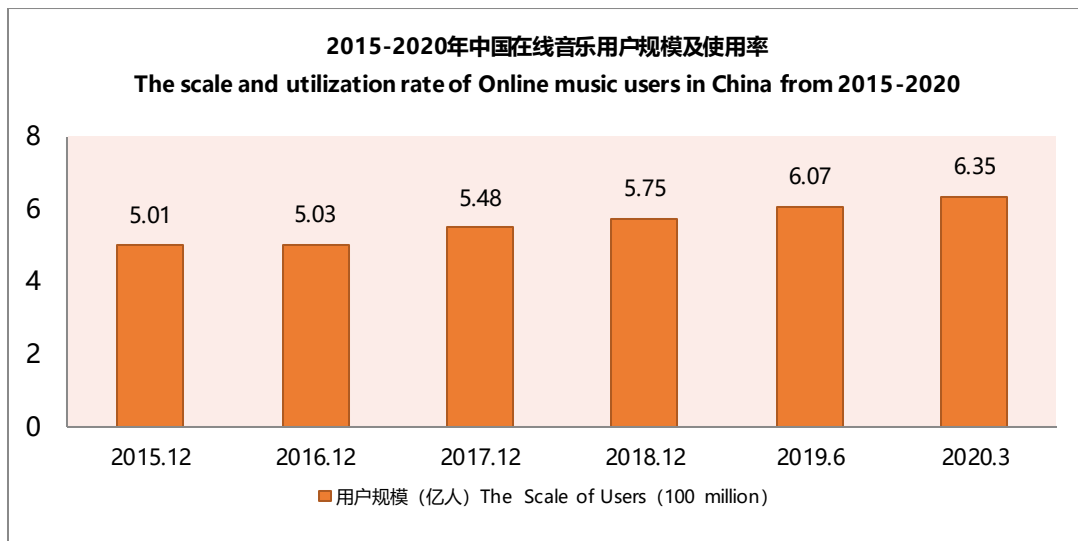
根据 COINMARKETCAP 市场数据，区块链行业当前的总体估值已经高达约 1.7 万亿美元。与此所对应的是，区块链的总用户量仍然较低。Statista 数据显示，截至 2020 年第三季度，全球区块链钱包用户数量达 5400 万¹。且不言自明的是，当前的用户量，主要是来源于投机用户，最典型的用户活动场景是交易和持有。大量的衍生区块链应用，目前仍然没有实现广泛的区块链社会渗透。相比于互联网应用的用户普及率，区块链的实际社会渗透率非常低。我们很难想象，一家市值 1.7 万亿美元的公司，与他的产品发生关系的用户只有不到六千万人。

这种现象意味着，第一，区块链的全行业当前估值，需要尽快通过提高社会渗透率来落实，第二，提高社会渗透率，让更多人应用区块链，是行业当前的最大红利所在。我们认为音乐的 NFT 化，是与区块链结合后，最容易扩大社会渗透率的应用。音乐非常容易传播，社会流行度高，在中国，在线音乐用户于 2020 年规模已达 6.35 亿²。通过恰当的产品设计，音乐可以作为区块链资产的大门，让所有人都拥有 NFT。而这对应的，将创造上万亿的商业价值。

¹ Statista

URL: <https://www.statista.com/>

² 艾媒咨询《华语音乐三十年研究报告|中国原创力量爆发，互联网为新生音乐人提供更多舞台》



Source: CNNIC、艾媒数据中心 (date.iimedia.cn)

1.2 链上应用空转与链上经济凋零之间的矛盾

长期来看，区块链链上经济必须要能生产价值，而不仅仅是分配价值。而目前，链上应用主要以投机空转套利为主，包括基于流动性已经很好的比特币，以太坊等资产的抵押，期货，借贷，交易等等。投机也有一定的价值，但如果没有真实应用的基础，就容易空转。真实应用是指能够解决真实世界中的问题，与真实世界有联系，能够创造除了原生链上资产之外的新价值，并将这些价值持续不断的输入到链上来的应用。有了真实应用支持的链上经济，才能长期维持区块链行业价值并持续发展。

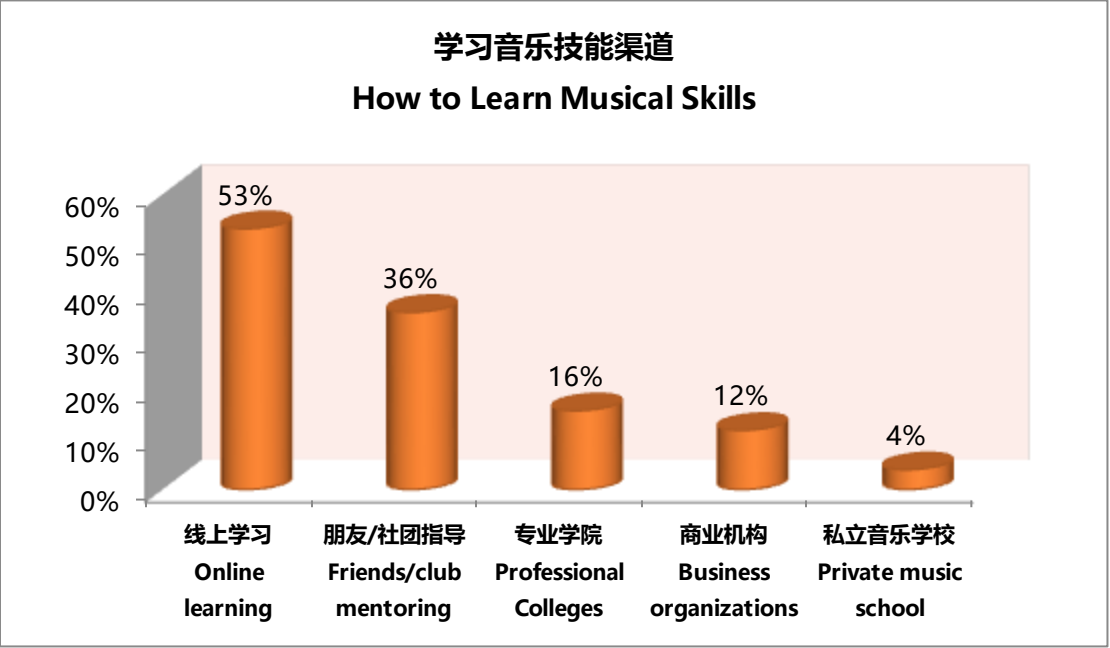
真实应用的一个前提是需要把链外的资产上链，也就是 NFT 的发行过程。音乐是最适合上链的资产之一。首先，因为音乐是完全数据化的比特资产，不像物理资产存在认证难题。第二，音乐在文学，图片，影视等比特资产门类中，市场规模最大。第三，音乐市场有着较为成熟的版税现金流可以持续不断的输送到链上。MUSE NETWORK 将利用这些优点，将我们的区块链上的真实应用发展起来，通过将大量的音乐 NFT 上链，以及大量的音乐版税链上支付与分发，让真正的链上经济能够发育起来。

然后，我们也必须解决音乐行业的矛盾。

二、如何解决音乐行业矛盾

2.1 相对中心化的评价体系与去中心化的生产之间的矛盾

近些年来，音乐的生产呈现越来越去中心化的状态。去中心化的含义是指，越来越多好音乐的生产，并非来源于大唱片公司，专业院校等可以被清晰定义出来的专业中心化组织，而是由相对未经过专业训练，不在现有建制体系里的独立音乐人生产出来的。近年来涌现出的新锐音乐人，例如花粥，毛不易，陈雪凝，隔壁老樊，宝石 GEM 等等，一开始都来自于非专业中心的草根。根据报告，通过专业学院学习音乐人的仅占音乐人总数的16%。³



来源：网易云音乐《中国音乐人生存现状报告（2020）》

这种现象的发生，一方面是因为现代经济和硬件技术水平的提高，让更多人有了创作条件，让音乐的生产门槛不断降低，另一方面是因为音乐本质上是一种艺术创作，来源于生活，来源于灵感，它的发生具有很强的偶然性，高质量的原创的音乐很难被大批量的中心化创作出来。因此，音乐生产，尤其是原创音乐正呈现出越来越强烈的去中心化，分布式，偶发性的特点。

³网易云音乐《中国音乐人生存现状报告（2020）》

然而，与去中心化的音乐生产的趋势对应，目前音乐的评价却仍然是相对中心化的，由大型专业公司和少数人所控制。这一方面导致独立音乐更难被发掘，因为他们与中心缺乏链接。另一方面导致评价更加失真，不符合行业规律。音乐作为一种艺术没有固定的，统一的评价标准，而应当依赖于分布式的，所有听众的喜好判断来决定。音乐创作具有强烈的文化、情感色彩，又随着时代潮流的变化而不断变化，大众对于音乐的喜好，一直是所有中心化的唱片公司难以琢磨，无法判断的。事实上，许多唱片公司不敢轻易推广音乐，正是由于无法判断音乐的市场喜好。

相对中心化的评价体系与去中心化的生产之间的矛盾，导致了音乐发现效率的低下，让好的音乐更难及时被发现和消费，让差的音乐更有机会被传播，从而导致传播资源和好的音乐的浪费。这意味着，更多有才华的音乐人无法被听到，并获得收入。更少高质量的音乐可以被粉丝听到，得以享受。解决矛盾的办法在于，如何创造一个更加去中心化的，基于用户社区的评价体系。问题的症结在于，传统上，由于去中心化社区的评价付出，无法得到恰当的激励，所以无法进一步去中心化。

所以，我们将引入基于区块链的低成本 NFT 激励来使得粉丝社区化的用户评价变得更可行。让粉丝能够通过恰当的评价与传播音乐而获益，通过 NFT 的粉丝分发来完成这种延迟激励。音乐 NFT 代表音乐未来的播放权与收益权，在音乐价值被证明之后，粉丝可获得超额回报。

2.2 音乐的跨国流通与版权国别管理之间的矛盾

现代科技与文化的发展，带来了更便捷的音乐传播，与更加全球通用的流行文化，越来越多的各国特色音乐在跨越国界流动。尤其是英文音乐和纯音乐，在全球畅通无阻。音乐的传播流通呈现出更强的跨国特性。然而，现有的音乐版权是由各国政府分别管理的，而各国管理机构无隶属关系。虽然有国际音乐编码等国际标准已经被制定，但作用有限，总体版权管理仍然混乱。这导致，一方面跨国追溯侵权困难，该收的钱收不到，另一方面想要付音乐版税，找不到应该付给谁，大量版税积压在一些版权国际组织无人认领，也成为一种匪夷所思的现象。

无法被支付给作者的版税称作“黑匣子版税 (Black Box Royalties)”。据统计，这笔钱已经高达 25 亿美元⁴。什么时候会发生黑匣子版税？有三种原因：1、唱片公司与流媒体平台预付款和实际付款的金额差；2、跨国生意中由于各个国家的法律不同而产生的无法支付的版权费用；3、由于元数据出现不匹配情况而无法支付的版税。元数据即指在音乐流媒体平台看到的与歌曲息息相关的信息，包括歌曲名称、演唱者、作词、作曲、唱

⁴ 澎湃新闻《25%的音乐版权费无法准确分配，“元数据”是罪魁祸首》
URL: https://m.thepaper.cn/newsDetail_forward_4120241

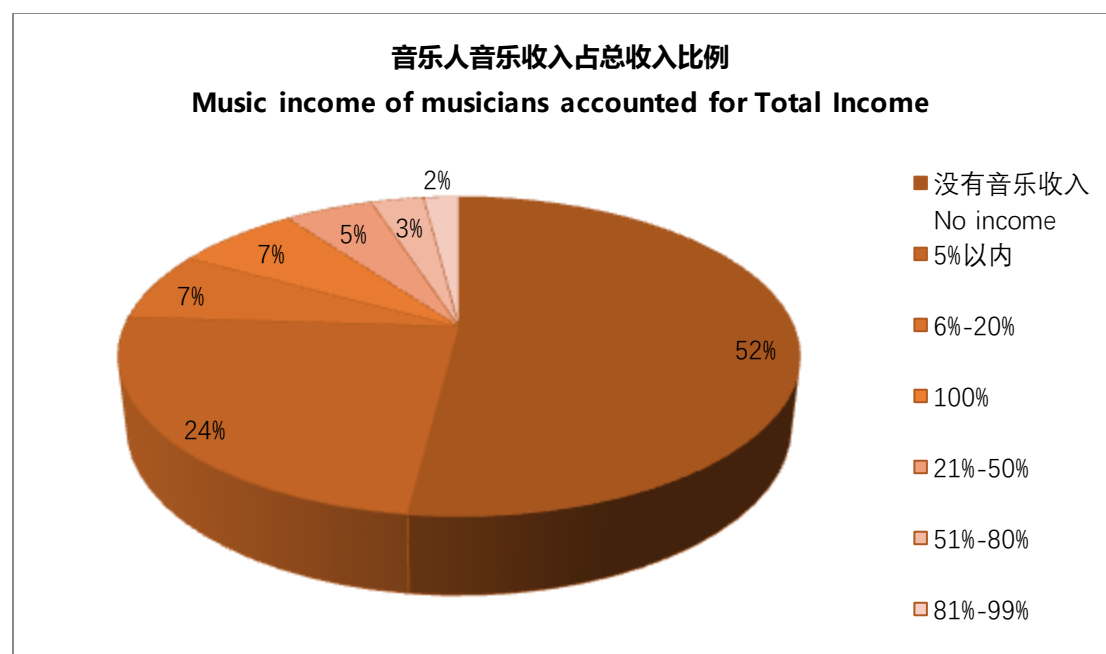
片公司、发行公司等等。由于没有统一标准化的元数据格式，人为输入的错误风险极高，而数据库的数据在转移时也有可能发生错漏。唱片公司的元数据可能与流媒体平台的不统一，流媒体平台的也可能和著作权集体管理组织的不统一。

我们将用区块链技术进行版权存证，并计划构建透明可查询的通用版权存证库，这将允许统一标准的元数据与 NFT 版权链上版权查询，自动的 NFT 链上版税支付，授权与交易，从而避免跨国版权管理混乱低效的局面。

2.3 音乐人的核心作用与受歧视的利益分配比例之间的矛盾

音乐版权是由创作者创造的，是整个产业的核心环节。中国国内音乐流媒体平台最终的竞争，由拥有音乐版权最多的腾讯 TME 胜出，而拥有音乐版权最少的虾米音乐不得不关闭，更是深刻的说明了这一点。音乐粉丝本质上是因为音乐内容而选择收听平台，音乐内容才是音乐平台流量的本质吸引。

然而，一般音乐人的签约分成收入只占消费者总花费的 10%-15%⁵，这不仅没有恰当反映出音乐人在整个音乐产业中的核心贡献，更让许多音乐人甚至无法靠音乐维持基本的生活，也限制了音乐人创作的动力。



来源：中国传媒大学音乐与录音艺术学院教授张丰艳《2020 中国音乐人报告》

⁵ FMC staff 《Principles for Artist Compensation in New Business Models
Translated into Plain English》

URL: <http://www.futureofmusic.org/article/article/principles-artist-compensation-new-business-models-0>

这一音乐人分配比例低的矛盾的产生，首先是由于传统的音乐生产对于唱片公司依赖较多，音乐生产过程唱片公司深度参与了，其次是平台规模垄断以后，控制了流量，一般音乐人缺乏谈判能力，最后是，传统的版税结算过程冗长，中间代理机构多，支付流转层层扒皮。



来源：GoldmanSachs:Music IN THE AIR

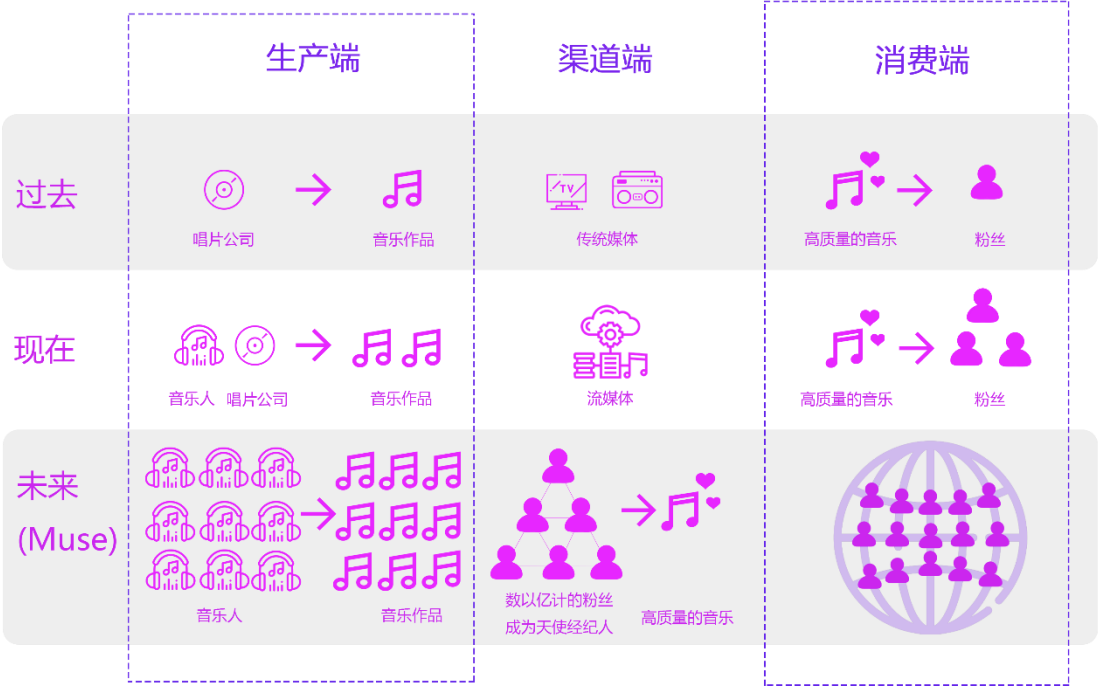
Muse Network 将彻底打破过去不合理的分配格局，让音乐人的分配比例超过 90%。我们将在新的分配格局中让音乐人享有自己应有的地位，赋能他们独立完成音乐生产和流量分发。通过直接在链上版权 NFT 作为结算目标，进行版税的支付结算，绕开传统的代理机构，让音乐人和版权使用者可以直接进行交易。支付不再有漫长的按月的结算过程，而可以实现按日，甚至按小时的结算速度。所有的利益相关方的收益分配，也将通过可信的智能合约来自动完成，将代理成本降至最低。

2.4 膨胀的生产端与狭窄的传播渠道之间的矛盾

我们认为这一矛盾造成了极大的音乐产业价值浪费。

音乐的价值是一种情绪享受，是营造一种环境氛围。放大到整个音乐行业来看，其价

值最大化即能够最大程度地满足人类的情绪享受。当我们谈论享受的最大化，我们认为音乐行业的发展规律应当是朝着让更多人能够随时随地享受到更多符合自己情绪价值的，高质量音乐的方向不断演进。随着新技术的出现，音乐产业的生产端、渠道端和消费端都在不断的进化，通过对三者分析我们发现，在此过程中产生了大量的价值浪费，分析如下。



2.4.1 消费端

从消费端来看，首先，在空间和时间的维度上，用户需要在任何时间任何地方都能享受到高质量的音乐。手机和移动互联网的出现已经很好的解决了这一点。其次，在种类和质量的维度上，用户需要听到更多的，更高质量的音乐。从互联网时代的数字音乐到手机移动端的流媒体音乐，在音乐存量资源的管理上也已经很大程度地改善了这个方面。而且随着网络速度的提高，音乐可以以极高的音质来播放。通过对以上两个维度的分析可以得出，音乐消费端可以改善的空间有限，价值浪费不大。

2.4.2 生产端

然而，从音乐的生产端来看，存在着较多的价值改进空间。如何以尽可能低的成本生产出更多更优质的音乐作品，是音乐生产端的价值目标。首先，从低成本的维度来看，AI等计算机辅助工具的出现极大地降低了作曲、演奏等工作的成本以及参与门槛，但是这些

辅助工具产生和应用的时间较短，还未达到普及的最佳状态，因此，音乐的生产成本未来仍有较大的下降空间。其次，从数量和质量的角度来看，音乐的生产也在快速改善。除了上面提到的辅助工具的使用可以降低成本提高质量之外，还有许多工具进一步促进了音乐作品数量的增加。各种音乐创作工具和音乐录制娱乐工具，如幕后圈、Hifive，唱吧、全民 K 歌等，都使得音乐创作的门槛降低，使得更多人可以从事音乐创作，并带来更多的音乐作品。虽然音乐创作具有一定的专业性，创作门槛降低带来的新进者可能技能并不优秀，但音乐创作在一定程度上也是基于创作者灵感的迸发与生活感受的凝结，更多的创作者必然带来更为繁荣的创作市场，继而带来更多的高质量音乐。由此可见，目前生产端上存在巨大的进一步价值挖掘空间。而这些新产生的音乐价值问题在于无法通过原有的渠道体系来落地。

2.4.3 渠道端

渠道端连接着生产端与消费端，使音乐行业完成其价值使命闭环。渠道端的目标是尽可能低成本高效率的让好音乐从生产端抵达消费端。然而现在有许多高质量且丰富种类的音乐仍然没有被充分的挖掘出来。当前音乐行业的主流生产模式仍然是，由中心化的唱片公司在成千上万的音乐爱好者中发掘潜在的优秀音乐人，然后通过中心化的分发渠道进行包装、宣传和推广，最后这首音乐才会被大众所知晓。由于中心化宣传的成本及时间容量限制，每年这种模式下所能够推出的音乐数量极为有限。因为大众所能集体接纳的音乐数量是有限的。这种生产模式只适合少量的全民文化级别的头部音乐作品，而更多高质量的好音乐只能被埋没。

通过分析可以发现，进入成熟稳定期的消费端、即将爆炸增长的生产端与落后的中心化的狭窄渠道端，构成了一个价值瓶颈。这个渠道端瓶颈导致了大量的音乐价值浪费。

根据材料估计，目前全世界有 9700 万首音乐，而能被大众听到的只占极少部分，大部分人一辈子只能听几千首⁶。大量的音乐因为宣发渠道的原因，被埋没浪费，没有被更多的人享受到。因为音乐被埋没的巨大可能性，只有极少数音乐人能够依赖专业为生，而漏斗效应筛减掉了大量有才华的未来之星，使得更少的人进入这一行业，最终导致音乐生产端的萎缩，音乐产业难以健康持续发展。因此，渠道端的中心化组织形式，事实上导致了从生产端到消费端的通道狭窄，对于音乐行业造成了巨大的价值浪费。

Muse Network 将通过版权 NFT 激励基于音乐人和核心粉丝社交关系的作品发掘与传播，让早期音乐粉丝分享未来音乐版权收益。这将给大量的早期音乐人带来新的低成本的全新社交传播渠道，允许早期音乐人更快的获得收入与播放流量。

⁶ 97 Million and Counting[R/OL].(2011-10-08)[2019-06-10].
URL:<http://www.marsbands.com/2011/10/97-million-and-counting/>

2.5 版权数量大增与版权认证繁琐之间的矛盾

如前文所述，版权生产大大增加，且生产者越来越草根下沉。然而，目前主流的版权认证方式仍然是由中心化的昂贵而又缓慢的传统人工方式操作，一首音乐的认证经常要花费数百元与几周的时间。这导致绝大多数音乐人都不去做版权认证，而导致版权认证比例进一步下降，音乐侵权更难取证，音乐人维权难度更高。

Muse 的版权存证服务让音乐人可以在几分钟之内完成版权存证，且费用极低或免费。Muse 的版权存证与权威司法机构节点打通，受到法律认可，有效缓解这一矛盾。

三、MUSE NETWORK 解决方案

3.1 技术方案

鉴于以太坊已经过于拥堵，而且 GAS 费用高企到非金融类应用很难接受的程度，我们必须找到以太坊智能合约之外的办法。

目前来看，我们三个其他选项：第一，使用在下一代区块链上的智能合约，例如 BSC, Near, Solana, Avalanche 等，第二，以太坊 Layer2 协议，例如 Plasma, OP 和 ZK roll-up。第三，专业设计的垂直应用链。Muse 选择第三个，因为应用链的架构设计能在长期来看，确保最低的交易费用和最好的用户体验，而这一点对项目的成功至关重要。包括 Substrate 和 Cosmos SDK 在内的框架工具，已经极大的降低了开发应用链的难度和成本。作为跨链功能最为齐全的两大公链，MUSE 将通过跨链来打通两条链上的版权资产，使得两条公链的优势能够同时发挥。

第一期的测试版本，基于 COSMOS SDK 进行开发已经完成，已加入 COSMOS 公链生态家族，允许跨链交易，允许 NFT 的智能合约发行。第二期将基于 POLKADOT 的 Substrate 框架完成，根据现有 Substrate 的成熟进度，预计在 2021 年年底之前测试网上线。

最终系统将由存储节点，发现节点，账本节点三类组成，任何人都可以自由加入与退出，以保证系统的健壮性。三类节点都将获得 MUSE TOKEN 的相应工作奖励。存储节点负责存储所有音乐人的媒体文件，发现节点负责索引内容提供给用户，账本节点负责音乐存证与元数据的保存。整个系统将接受基于 TOKEN 的去中心化治理，同时保持适当的合

规要求。

3.2 基于 MUSE NETWORK 的 NFT 生态矩阵

我们认为一个合理的 NFT 生态矩阵将确保项目生态的完整，形成业务闭环，让用户能够在生态中完成价值创造与变现的全过程，并在长期保证项目的成功。Muse Network 的 NFT 大生态将由公链 Muse Network、核心推广应用 Muse Play（捧音）、交易所 Muse NFT Market、中心化版权管理系统 Muse Copyright、音乐辅助创作工具箱 Muse Toolkit 和去中心化社区 Muse Community 六部分构成。生态将由自建，共建，引入第三方合作的形式灵活实现。

具体来看，公链是整个生态的信用基础，BApp 是整个生态的链上价值输入口，交易所是价值变现的出口与生态活力的来源，版权管理系统是对整个去中心化系统的法律保障和中心化效率补充，社群将使整个生态更容易获取和留存用户。



Muse Network 区块链

公链作为整个生态的基础，将应用最领先的技术，确保其性能最优，具备跨链，NFT 发行等最新功能，支撑上层业务的流畅高效运行。公链发行基础 Token “MUSE”，总量为 10 亿枚。



Muse Play

Muse Network 的公链跨链及完整的智能合约支持，将允许一个丰富健壮的 BApp 生态生长。Muse Network 基金会将提供资金支持核心的 BApp 开发。Muse PLAY 是其最核心的 BApp 应用。Muse PLAY 将提供简洁的主流 APP 用户体验级别的音乐版权存证，NFT 制作与音乐播放服务。用户只需要上传自己的原创作品，并支付少量 GAS 费即可完成自己作品的版权权威存证。为实现主流 App 级别用户体验与接入便利性，Muse PLAY 将在微信小程序、IOS、安卓等各个平台提供自己的入口。同时，Muse PLAY 也将自己的核心功能开放成为 SDK 白牌服务，供各个音乐行业上下游嵌入使用。播放服务将最终过渡到 FILECOIN 去中心化存储网络。Muse PLAY 原型捧音已经进入公开测试使用阶段。



Muse Market

Muse Market 交易所将承接大量 Muse PLAY 用户的音乐爱好者，为交易所提供良好的用户基础。同时，鉴于 Muse Network 发行的海量 NFT 音乐资产，OTC 将成为 Muse Market 的主要业务形式之一。不管是基金会支持的，还是第三方合作交易所都可以成为 Muse Market。目前已与合规第三方交易市场计划支持我们。



Muse Copyright

Muse Copyright 版权管理系统将帮助 NFT 持有人履行发行后的管理，将是一家独立的法人实体。其核心职能之一，是确保 NFT 所对应的版权价值将能在现有的市场框架中得到兑现，并返还给链上的 NFT 持有者版税现金流，确保 NFT 的价值基础。Muse Copyright 也将为音乐人和版权所有者提供一系列的辅助服务，包括版权代管、维权、艺人包装、宣传、版权收益的分发等工作。Muse Copyright 将是新音乐产业闭环中的重要组成部分。



Muse Toolkit

应用 AI、大数据、互联网技术来创造一个辅助音乐创作工具 Muse Toolkit，主要功能包括：AI 辅助作曲、词曲作者配对、灵感社区等。Muse Toolkit 将帮助更多原创音乐人更好的进行联合创作，并将音乐作品按权益份额上链，加快产业的范式转移。



Muse Community

Muse Community 将采用新型的区块链身份标识来促进社区的成长与发育，创作者的真实身份认定，社区的建设将是贯穿整个项目发展的持续过程。

需要特别说明的是，整个生态都是开放和自由的，基金会将支持社区进行包括上述框架内和框架外的有益生态建设。基金会将会是生态引导者和生态共建者，与社区共同治理生态。

四、代币经济学

比较各个代币经济模型，相比于大部分复杂却失败的模型，Muse Network 生态将采用最简洁有效的基础代币经济模型：Gas 模型。

4.1 Muse Token

Muse 作为整个生态中的唯一 GAS，将有以下用途或消耗：

1. 作为 Muse 交易的手续费
2. 作为 Muse Network 上创建 NFT 智能合约的手续费
3. 代表 Muse PLAY 的部分权益
4. 作为 Muse Market 的交易手续费
5. 作为公链普通节点与超级节点 POS 利息生成的依据
6. 作为 Muse Network 及 Muse Copyright 的版权费支付结算工具
7. 作为更大生态内的打赏、购买、众筹支付结算工具
8. 有意销毁
9. 意外的私钥遗失
10. 代表 Muse Market 的部分权益
11. 区块链的去中心化治理投票

Muse 的产生来源于：

1. 创世生产
2. 自然 POS 增发

4.2 版权 NFT

用于代表音乐版权的合约积分种类将极为庞大，不管是 FT 还是 NFT，但其用途或消耗均为：

1. 交付给各类合法版权所有者保存
2. 版权所有者有意回购销毁
3. 意外的私钥遗失
4. 主张版权权益的凭证

版权积分的来源：

- 1、创世版权合约生产

版权 NFT 的类型：

1. 普通 NFT（唯一版权代表）
2. 播放权 NFT（可发行多份）
3. 混合型 NFT（1 与 2 的混合）

NFT 合约的经济功能：

1. 链上交易
2. 链上交易永续分成
3. 与播放源关联的授权播放
4. 自动接收与分发表税
5. 自动根据条件颁发播放授权
6. 抵押贷款并用版税现金流自动还款
7. 版税与交易现金流上链

4.3 基于 Muse 生态的推广业务模型

天使经纪人

天使经纪人是指在音乐传播早期即因看好特定的音乐，而参与投资或推广该音乐的人，天使经纪人一般也是资深的音乐爱好者或社交资源拥有者。

创乐者

创乐者是指拥有原创音乐作品的音乐人愿意并且与天使经纪人一起完成自己原创音乐推广。

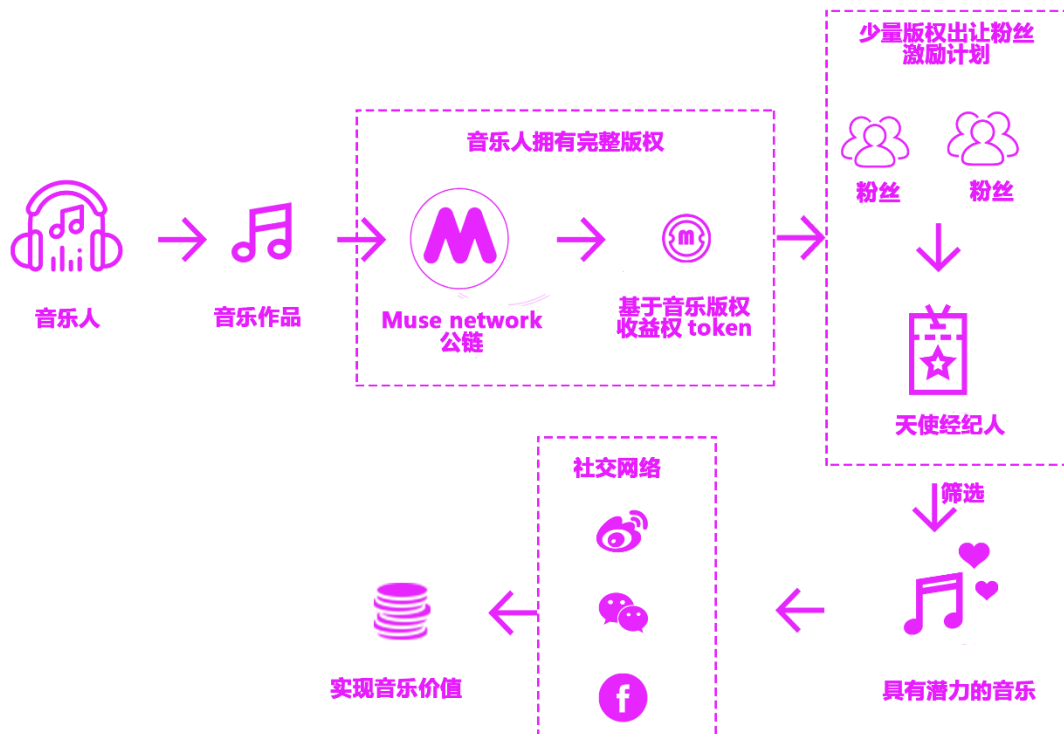
原有音乐推广增值模型

1. 音乐人创造音乐
2. 音乐及音乐人被唱片公司发现
3. 唱片公司与音乐人签约
4. 到中心化版权机构注册音乐版权
5. 唱片公司通过电台、电视台等中心化媒体进行音乐推广
6. 音乐被大量听众认可成为流行音乐
7. 音乐版权完成传播与增值



基于 Muse Network 的新音乐传播增值生态

1. 音乐人创造音乐
2. 音乐人将音乐注册到 Muse Network 公链并基于音乐版权发行收益权 FT 与 NFT
3. 音乐人选择一批自己的核心粉丝成为自己的天使经纪人
4. 天使经纪人面向众多音乐人的早期作品，选择一批自己认为有潜力的音乐作品
(第 3 步和第 4 步是一个互相选择的过程)
5. 音乐人与天使经纪人共同制定社交传播计划，音乐人与天使经纪人分享自己的 Token
6. 天使经纪人通过微博、微信、facebook 等渠道进行社交传播特定音乐作品
7. 音乐通过社交裂变获得流量与听众认可
8. 音乐版权完成传播与增值



4.4 MUSE 升值逻辑

1. 版税现金流注入
2. 大量普通音乐人持有
3. 音乐人带来更多粉丝持有（最终可能超过 10 亿人）
4. MUSE MARKET 利润注入
5. MUSE 生态交易资金注入

4.5 Token 社区分发算法

合理的版权 token 的分发，能够让 token 的激励与贡献匹配，是整个经济体系的基础。我们已经设计了一套 token 激励分配算法，总体规则如下：

1. 时间优先：越早发现音乐分配越多
2. 承诺优先：承诺抵押资产越多分配越多
3. 贡献优先：贡献传播人数越多分配越多
4. 成本优先：音乐购买成本越多分配越多
5. 上级优先：下级赚取 token 越多上级分配越多

五、总结

以 NFT 开启的区块链资产上链大潮，是区块链真正落地应用的开始，而音乐就是最好的 NFT 资产。因为音乐的用户社会渗透率高，且市场规模大版权充沛。基于区块链的 NFT 也将能够真正赋能音乐产业，实现下一次跃迁，让音乐产业收入分配格局更加合理，音乐人拿到更多收入，让优质音乐的生产与消费也更加健康顺畅，更少的音乐产业价值浪费。

我们提出的一整套方案，能够顺应 NFT 资产上链的方向，和音乐产业变革的方向，让每个人都拥有基于区块链的 NFT 资产并分享音乐的收益，让每个有才华的音乐人获得有尊严的合理收入，并因此最终塑造出一条用户最为广泛的应用型区块链。

MuseNetwork Foundation .LTD ("Muse Network") believes: during the development, maintenance and operation of Muse Network, there are various inevitable risks, among which lots of them are beyond the control of Muse Network. Everyone engaged in MUSE (Muse Network) token transactions shall read, understand and consider the below risks carefully, and decide whether to engage in the transactions of tokens seriously. You should assess these risks and your ability to withstand them prior to investing.

This whitepaper is to deliver belief and information of Muse Network. Muse Network does not make and expressly disclaims all representations and whatsoever, including any statements made, data referred, conclusions reached, any representations or warranties related are accurate and free from any errors or do not infringe any third party rights. Muse Network has not independently verified any of the information or data from third party sources referred to in this whitepaper or ascertained the underlying assumptions relied upon by such sources.

This whitepaper does not constitute advice nor a recommendation by Muse Network, its officers, directors, manager, employees, agents, advisors, or consultants, or any other person to any recipient of this paper on the merits of participation in the Muse Token Sale.

MUSE Tokens are not being structured or sold as securities. MUSE Tokens are not a participation in Muse Network and MUSE Tokens hold no rights in Muse Network. No promises of future performance or value are or will be made with respect to MUSE Tokens, including no promise of inherent value, no promise of continuing payments, and no guarantee that MUSE Tokens will hold any particular value.

Market prices of encrypted currencies usually fluctuate drastically, which is possibly caused by market powers, regulating policies changes, technology innovation, accessibility of exchange platform and other objective matters, which also reflects the change of supply and demand balance. Participation in the MUSE Token Sale carries substantial risk that could lead to a loss of all or a substantial portion of funds used to purchase the MUSE Token.

Encrypted tokens may be subject to the supervision of one or more jurisdictions today or in the future. Muse may receive inquiries, notifications,

warnings, requests, or administrative sanctions from one or more authorities at any time. Because jurisdictions may enact or amend laws regulating crypto-tokens, and the competent authority may change or adopt more stringent standards or regulatory measures at any time, the future development of Muse tokens is highly uncertain and subject to serious obstacles. In fact, Muse tokens may even be terminated.

The information contained in this document is furnished only at the present time and is subject to change without notice, and the MuseNetwork team is not obligated to revise, modify or update this document.