

继Stepn的币价和热度涨服市场后，也带火了一众以健身为主题的区块链创业项目，Sweatcoin便是其中一个。9月13日，OKX、FTX、Kucoin等交易所先后上线Sweatcoin的代币Sweat，开盘相对公募价格上涨1000%的回报又吸引到市场关注。

Sweatcoin基于Near链构建，NEAR基金会对该项目进行了投资，7月28日，Sweatcoin开发商Sweat Economy筹集了1300万美元，以寻求深化其web3功能。此次融资由Spartan Capital领投，Electric Capital、OKX Blockdream Ventures、Goodwater Capital和GSR Capital也参与了本轮融资。9月4日，公募平台Daomaker推出Sweatcoin公共销售轮，共200万美元额度。

成立于2015年，跃居上半年健康类APP下载榜单

Sweatcoin是一个健康和健身应用，产品未结合区块链之前应用内奖励“sweatcoins”，被称为“Airmiles for steps”，可以兑换品牌产品、数字服务和慈善捐款。其开发商为Sweat Economy。Sweat Economy成立于2015年，其使命为通过鼓励人们多运动来促进更健康的生活。

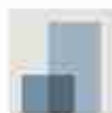
现在Sweat Economy专注于结合区块链和Web3的众多机会为其用户带来更多回报，2022年发布SWEAT和随附的Sweat钱包应用程序。

据Apptopia报道，在2022年上半年中，健康和健身应用Sweatcoin是目前世界上下载量最高的健康及健身类App，下载量达到3400万次，这也是该款App首次进入榜单。

工作经历



Co-founder
Sweatcoin
2014年7月 - 至今 · 8年3个月
London, United Kingdom



CEO and Founder
Digital Distribution Networks (bloom.fm)
2008年1月 - 2014年5月 · 6年5个月
London



Head of Propositions
BT
2006年4月 - 2007年12月 · 1年9个月



Strategy Development
Visa

Anton Derlyatka是Sweatcoin联合创始人和CEO，曾为一家专注于未来工作和健身技能的风险投资公司的合伙人，并在锐步、科尔尼和百事可乐担任高管。

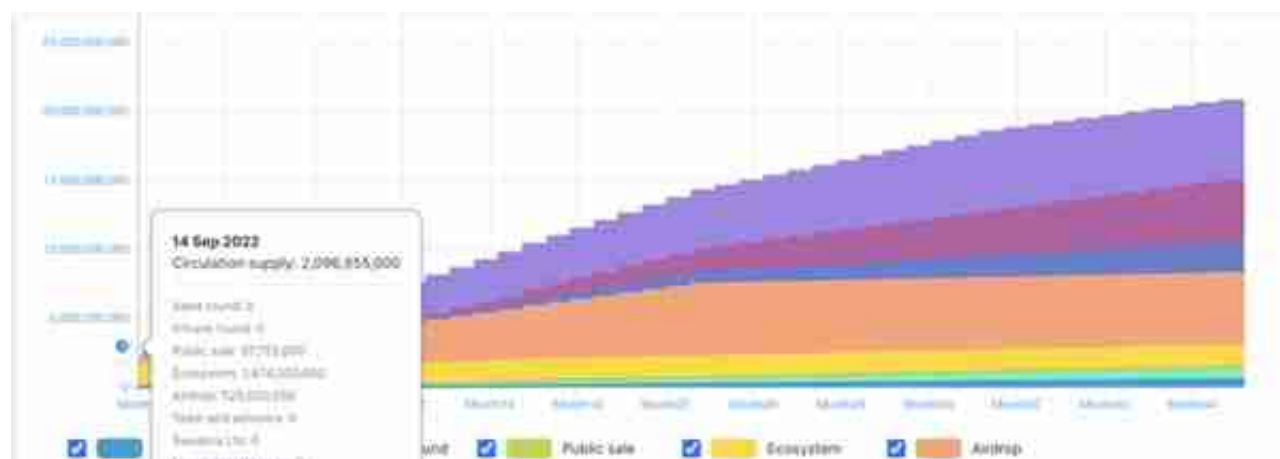
Egor Khlemev是Sweatcoin联合创始人和CTO，曾联合创办多个科技企业。

可以看出构建Sweatcoin之前，团队成员都有多个创业经历和高管经验，并且Sweatcoin创办至今已有八年，可侧面推论团队的长期主义和对所做事业的热情。

经济模型

相比Stepn的双币模型，Sweatcoin只有一个代币为SWEAT，全部为用户走路健身所铸造，发行总量为255亿枚，团队已销毁45亿枚，现发行量为210亿枚。

其中27.71%归属基金会，分四年线性释放；25%用于锁仓空投，2年线性释放，随后开始以每日5.25亿释放，此部分释放周期为2年；22%归属Sweatcoin有限责任公司，锁仓一年，随后以3年周期线性释放；10.92%归属团队和顾问，锁仓一年，随后以3年周期线性释放；7.02%归属生态系统，上线即全部释放；3.33%私募轮，价格为0.014美元，募资1000万美元，锁仓一年，3年内线性释放完毕；2.68%种子轮，价格为0.012美元，募资669万美元，锁仓一年，3年内线性释放完毕；1.33%公募轮，价格为0.0071美元，上线释放35%，第9个月释放35%，第18个月释放30%。



Sweat产出

1. 走路赚币：目前每1000步可获得1枚Sweat，每天均有一次为时20分钟的加倍福利。据悉，用户每天前10000步可产生Sweat代币激励。可以通过购买年费或月费会员提升限额，后续也会上线质押Sweat提升限额的功能。
2. 看广告赚币：用户每天可看3次广告获得0.1-1000枚数量不等的Sweat代币。
3. 邀请赚币：每成功邀请一位好友可获得5枚Sweat。

Sweat用途

1.质押

用户在Sweat Wallet中质押SWEAT可以获得高回报的收益和解锁奖励。奖励将分层次，也就是说用户质押的SWEAT越多，能获得的奖励更丰富。比如阿迪达斯、亚马逊和耐克等蓝筹品牌的优惠券和折扣、体育赛事和音乐会活动门票、稳定币（USDT和USDC）。

质押SWEAT也可以解锁钱包内的特别功能，比如，质押较多SWEAT的用户可享较低的手续费、提高每天可以步行来赚取SWEAT的限额。随着Sweat Wallet应用程序功能的增加，质押SWEAT将变得越来越有价值。

2.NFTs和游戏

团队正在Sweat Wallet中构建一款休闲、动态的NFT游戏，不久后推出。用户在玩游戏时质押SWEAT，游戏战斗的获胜者可以获得对手质押的SWEAT。

3.企业或品牌方宣传

第三方NFT项目方上架需要向Sweatcoin支付Sweat才能出售NFT；其他项目方若希望向Sweat社群宣传其代币或NFT，需要支付Sweat；Sweatcoin和Sweat wallet内的广告位，需要支付Sweat。

4.运动数据授权

SweatDao赋予个人对自我数据的所有权，据Sweat Economy官方信息，不会向任何第三方泄露用户的数据隐私，第三方也无法访问到用户的健康数据。任何机构想访问这些数据需要经用户同意且向用户支付Sweat。

5.慈善活动

用户可以发起慈善活动，Sweat Economy会帮助用户找到对应的捐助企业。同时，用户可通过参与活动挑战，捐赠自己参与捐赠周期内所走路健身赚到的Sweat。当慈善活动到期后如果达到所需的捐款金额，捐赠者将释放资金。

盈利模型

1.广告费：平台上的品牌、保险公司和医疗保健提供商等企业或者品牌方付费来与Sweatcoin庞大的用户网络交流。

2.Sweat

Wallet内交易手续费：包括以法币转换数字货币、数字货币交易、购买NFT等。

盈利去向

1.销毁代币

Sweatcoin将上文所提到的盈利以特定的比例用于在二级市场上回购并销毁Sweat代币，或将其作为质押收益的分配。

2.注入用户奖励

部分收益将用来投资在用户真正想要的奖励，例如稳定币、礼品卡和限量活动门票等。

3.建造生态系统

包括研发项目功能、发展用户社群、拓展企业合作伙伴关系等。

当前大多数X 2 earn项目依赖于后来用户给相对早期用户接盘的资金盘模式，用户的所有行为皆可以归类为DeFi挖矿，这种模式一波热度后几乎不留下任何价值。而结合前文中Sweatcoin的盈利模型和销毁模型，我们可以看到Sweatcoin很早就引入了外部的经济体，形成了收入和支出的闭环，试图把用户的价值放大，由用户的价值驱动Sweatcoin内商业模式的运转。

产品体验

Sweatcoin APP

其应用在苹果商店评分4.6分，29万条评价。谷歌超五千万次下载，评分4.4星，151万条评价。目前中国、美国、印尼、巴基斯坦等国家用户不能使用，可通过google play和apple store海外ID下载使用。

注册方式为邮箱或苹果ID注册，注册方式简单，容易被羊毛党通过邀请奖励的渠道攻击。但用户不需要投入任何的资金去购买NFT，就可以开始运动。

产品语种目前仅支持英文，使用流畅无卡顿，使用流程符合用户习惯。据社区用户反馈，偶尔会出现计步不准的现象，此例较少。