



发币、上交易所，就是我们的目标

白皮书写好后，我们的融资工作开始了。CEO计划募集3万个以太坊，总价值大概1亿人民币。

为了配合融资，我们开始密集进行媒体宣传。币圈的自媒体多如牛毛，我们通过它们包装创始人、为项目造势。但我们不用花费一分钱，因为CEO就是个金字招牌，一大堆自媒体排队等着采访，一大堆大会排队等着邀请出席。当然，和其他币圈项目一样，我们会对帮忙的自媒体人赠送我们的代币，但这些代币在上交易所前是没有任何价值的。

帮我们的人，和我们一起期待代币登陆交易所的那一天，可以说我们都是一条船上的。

我们热火朝天干了一段时间，结果发现融资并没有想象中容易。按理说，CEO的号召力还是很强的，但毕竟大环境不好，币价天天在跌、ICO破发率越来越高，所以很多投资机构已经不看项目了。我们几个核心高管，天天在外面找钱，我把我认识

的50多个投资机构都聊了一遍，大部分投资人的反馈都是：你们很棒，但我们不准备再投新项目了。挫败感很强。

结果只有极少数的人打了币过来，算一下，这些币加起来也不值500万人民币。融不到钱，项目就没有预算，更不可能上交易所，我们所有的计划眼看就要崩盘。

时间一天一天过去，
我们开始变得像
热锅上的蚂蚁，迫切想要抓住每
一个可能的机会。

几乎所有的区块链大会，都能看到我们高管的身影。记得最清楚的是，8月一个在国外举办的峰会，本来邀请了火币、还有圈里一些大佬出席，但当天这些大佬都没去，原因很简单，开会前两天很多自媒体都被封号了，这是个监管趋严的信号。

现场太衰了。熊市当头，主办方本来靠卖演讲席位赚钱，结果没卖出去几个；来参会的资本，光演讲不投项目；会开完，大家都散了，不像以前一样聊行业谈合作。

我认识的几个项目，几乎也是在那两天告诉我统统停掉宣发和运营了。剩下的，都在转移阵地，聊天工具都从微信变成了子弹短信、WhatsApp。

我的预感是，币圈要凉。

3

我在互联网行业十几年，也是经过事的人。

我对寒冬的判断是——
一死掉一批项目就好了，活
下来、挺过来的都是赢家。但我没想到的是，我们的CEO并不这样想。

9月初，CEO把核心高管叫到一起，开了个会，核心意思就是让我们劝退手下的一部分员工，当然，不会有任何补偿。我感到特别对不起跟随我的几个前下属，他们越配合，我就越内疚。

那一天突然感觉十分心寒、没劲透了

。我跟CEO说，那我也走吧，结果他没有任何挽留就同意了。我理解他，放弃也好，逃避也罢，总之是认输了。

其实我们本不必这样的。公司还有业务可以赚钱：量化交易和场外交易。当然，熊市里任何业务并不好做，这些都是寒冬里求生的手段。