

ROADMAP



2025 年第四季度——基础平台发布

- 在您的个人账户中兑换 USDT ⇄ PRZK。
- 通过 WalletConnect 集成钱包（Metamask、Trust Wallet）。
- 网站上的“PRZK 交易所”部分。
- 连接第一批用户和交易者。
- 营销活动开始。

KPI：5,000 名用户，交易量前 100 BTC。

2026 年第一季度——扩展 CEX 集成

- 连接币安、Bybit、OKX、Gate.io、火币。
- 推出半自动化交易模式。
- 风险引擎改进（股权停止、终止开关）。
- 启动推荐计划（10% + 5%）。

关键绩效指标：15,000 名用户、500 BTC 的营业额、首笔 300 万美元的认购金额。

2026 年第二季度——自动化和人工智能至上

- 实现全自动交易模式。
- 至尊人工智能：Pump、Dump、RSI、Bollinger、Phantom Core 集成。
- 实时盈亏报告。
- 移动应用程序的测试版（iOS + Android）。

关键绩效指标：20,000 名用户、65% 的保留率、10 亿美元的营业额。

2026 年第三季度——大幅增长

- 可扩展至 30,000 多名用户。
- 全面推出移动应用程序。
- PRZK 代币质押的实施。
- 界面本地化（RU、EN、DE、ES、CN）。
- 游戏化：交易者评级、NFT 徽章。

关键绩效指标：30,000 名用户、20 亿美元营业额、市值排名前 500 位的代币。

2026 年第四季度 — 推出自己的 DEX

- BNB Chain + Secret Network 上的智能合约开发。
- 原生图表和订单簿。
- 通过带有 PRZK 的池实现流动性。
- 将 Risk Engine 和 AI Supreme 完全集成到 DEX 中。

KPI：DEX 营业额 - 5 亿美元，PRZK 代币 - 前 300 名。

2027 年以后——制度化

- 启动 DAO 治理。
- 为基金和交易团队提供白标解决方案。
- 国际扩张（欧洲、亚洲、拉丁美洲、阿联酋）。
- AI 2.0——与新闻摘要和 LLM 的整合。

关键绩效指标：100,000 名用户，PRZK 代币 — 前 100 名。