

面对信息化时代，稍不注意就会脱轨，所以及时的补充知识才能让我们与时俱进，今天给大家带来的是关于loex交易所和loex交易所手机版的一篇文章，相信会给你带来较大的帮助！

目前雷盾交易所数据已经错乱，各种币无法正常使用。可以保存好所有交易的证据明细，到当地派出所报警维权。

雷盾LOEX交易所因频繁上线空气币割韭菜，涉嫌诈骗，被受害者维权报警，目前雷盾交易所国内技术团队已经被警方带走调查。

雷盾交易所号称是18年成立的，不过雷盾交易所现在已经垮了。

一、雷盾的技术团队在江苏被一锅端

这是一个相对传统的交易所，只有货币和法币业务。事实上，当雷盾开始努力成为交易所时，整个轨道已经处于相对较晚的阶段，处于相对下行的周期。但雷盾是为数不多的杀出重围的野鸡交易所之一。虽然杀出重围，却改变不了野鸡交换的本质。在雷盾证券交易所老板眼里，韭菜根本不算人，却明目张胆地把用户当成收割对象。况且这些用户都是项目方带来的，只是来这里任人宰割的，不会像大交流那样照顾用户体验。但从法律角度来看，这和杀猪没什么区别。导致这次雷盾证券交易所直接终止的原因，应该和前段时间四川省霍尔监管的GUCS矿机案上述文章内容就是。这种货币也去了雷盾，后来在成都，引起了大规模的事件，所以萝卜被拔出来带出泥，雷盾被终止。

二、正义可能会迟到但永远不会缺席

雷盾证券交易所声称在境外注册，但公司注册资本为3万元，法定代表人为陈鹏，公司地址为福田，深圳在非小号中排名第28位，项目方割韭菜、不让用户出金已成为家常便饭。自2018年交易所成立以来，累计上架108种货币，其中80%归零，有合适的韭菜收割机。LOEX雷盾交易所透露，用户的关键数据被泄露给了该项目，包括持仓、填币和取款、交易等。所谓驾驶舱就是让用户裸奔，让项目控制面板割韭菜。2020年初，四家公司单膝下跪，不到半个月，名单上的四项全部归零。nbx走出货币存款的公告坑，跑了一波私募后，又悄悄撤回了公告。国开行上线不到一小时，直接归零。几天后，这笔交易被下架兑现。雷顿这交易所是没有底线的，压根不在乎口碑，上市归0下架这种事是轻车熟路了。

估计有不少人在此次事件中损失惨重，最后良心哥附上一些关于雷盾交易所的关键信息，如果真拿不回来钱，兴许能用的上。雷盾主体为深圳市佐理管理咨询有限公司，法人陈鹏，注册资金3万元，明显的空壳公司。

行业到底是先有流量还是先有质量？

我们可以先看看互联网企业的成长史，也许能够找到答案！

淘宝一开始都是假货，山寨货的代名词，马云知道吗？当然知道，为什么不一开始就打假？而是等到后来完成原始的流量积累后才开始打假，开始提升质量，甚至还搞出了高门槛的天猫！如果它一开始就打假，估计淘宝就干不起来了！也更不会有高质量的天猫了！

拼多多一开始也是垃圾货遍地，被人戏称拼夕夕，黄铮知道吗？他当然知道，甚至可以说他就是故意而为的，就是要吸引那些爱贪便宜的大妈流量，可以说是2亿爱贪便宜的中国大妈，把拼多多给拼上市了，现在流量起来了，你再去开店试试？门槛也就自然而然起来了，基本上也开始注重质量了！我本人现在也经常用拼多多，买的东西质量并不差！

头条系抖音，一开始都是什么内容，美女扭扭腰，拍个吃饭睡觉的视频，各种看起来特别LOW的视频，却总能获得无数人观看，点赞！走在黄的边缘，张一鸣知道吗？当然知道，他想做起来，就需要各种流量，哪怕是我们看起来很LOW的流量，但是现在再去看，内容的质量明显提升了！

趣头条，一个到现在为止，依旧被吐槽很LWO的新闻资讯平台，走的什么路线，农村包围城市，乡下人每天撸点羊毛，看新闻还能赚钱，真是乐此不彼！它16年才成立，短短2年人家就上市了，现在市值7亿多美金

我们看看区块链领域的经历基本与互联网相似，在2017年时还处于野蛮生长期，参考如下交易所生长方式；

比特币中国（BTCC），它也是中国最早的数字货币交易所；由温州人杨林科创办，交易量一度占国内总交易量的80%；被关停后，BTCC迁册海外，后来被香港一家区块链投资基金收购。

火币网（huobi.com），由清华高材生李林创立。那时火币网没能火多久，曾被关停过。现在体量日交易量是300亿。

OKcion（okcoin.cn），创始人徐明星，也因为被投诉和维权等问题，曾被关停了交易。

监管风暴和关停风暴来袭之后，上述三家交易所歇菜，但另有一家二线交易所却异

军突出，这就是币安（BINANCE）。

币安（binance）

币安成立于2017年7月，创始人赵长鹏。2017年，全球包括中国对数字货币领域的监管和整顿越来越严，初出襁褓的币安在战略和战术上做对了两件事情，得以迅速发展和扩张。第一件事情就是主推国际化、面向国际市场；币安大部分客户来自全球各地，所以起初在国内不怎么有名；第二件事情就是主推币币交易模式。

国际化和币币交易模式成功地帮助币安规避了中国严格的监管政策。

2017年9月，中国央行等七部委发布《防范代币发行融资风险的公告》，代币发行融资本质上是未经批准非法公开融资的行为，应立即停止。随后，国内最大的三家比特币交易所火币网、OKCoin和比特币中国相继关停。币安的币币交易模式不在监管范围之内，且币安服务器设置在国外，币安80%以上的客户是国外和国际客户，所以国家监管对币安的影响不大。反而，由于其它平台纷纷被关停，币安成了替代性平台，变相成了强监管环境的最大受益者。目前币安是全球三大数字货币交易所之一。

2020数字交易所由流量向质量过渡

2020年交易所经历了野蛮生长，开始由流量为王向质量为王过渡。

有数据显示，2019年排名前40的数字资产交易所占据了市场82%的交易量，曾经的千所大战已然落幕，这个红海赛道不断有旧人退去。剩下的交易所苦日子熬到头了，开始由流量赛道转质量赛道，好的质量该怎么评判？

野蛮生长期通过对新资产的大胆布局，火币与币安很快占据了这块流量高地。无独有偶，2018年到2019年间，雷盾等新锐的崛起之路也少不了新资产与流量争夺的身影。

LOEx雷盾交易所上线于2018年，当时币圈正值熊市，外界对它的关注度并不高。进入2019年，币安引领的IEO打新模式以高倍涨幅盘活了市场，也就是那时，注意到“风口即流量”的雷盾开始被币圈玩家认识，本着以客户安全服务为第一，赚钱为第二的经营理念，雷盾最先以免费项目上市为牵头的流量争夺，然后开始向风口点火流量过渡。

投资者何生文对雷盾的第一印象是发现资产的能力，“每当一个热门概念项目上线时，它总能第一时间‘上线’。比如模式币的兴起，分红币的兴起”都少不了这家

新锐交易所的身影。

直到2020年现在为促使全球区块链行业进入良性发展状态，市场急迫需要一种创新、民主、透明、平等、自由、安全的交易环境，以应对区块链行业的升级迭代，促使全球交易所形成一种良性的竞争格局。雷盾率先开启由对流量向质理方向的反思。

老牌交易所的位置愈发受到挑战，火币、币安、OKEx三家平台牢占头部位置。前任“黑马”币安开放平台做大生态布局守位；区块链发展每年都有不同，因此赛道也规则也一年年的在改变，谁把脉住行业需求谁才是真正的赢者，LOEx雷盾等以客户服务为第一、加大运营的方式迎头赶上。现如今，LOEX雷盾在全世界进行合规交易所布局，120个国家和地区拥有数百万用户，年交易量达万亿级别，日交易活跃量超过100000人，跻身全球一流平台。

每个曾经的交易所创业新人都懂得抓流量，不过，在积累人气后，想要登顶头部，流量战势必必要转变为品牌战。

币安联合创始人何一如同一个品牌元素，活跃在国内社交平台上与社区和用户互动。LOEx也愈发重视品牌效应，延续“全球化”之路外，团队牵头与社区互动，巩固用户粘性。但是他们关注点有所不同，LOEx相对更关注于企业品牌维护这一点上，加强产品安全，讲信用。

1，平台社区

社区共享，人人共治;在币圈某项目或某平台能不能做成功，考查它的社区平台建设是很重要的.比如做交易所的，每家交易所的社区有它自己的特点。除了拥有属于自己的社区以外。交易所还得给其它的区块链项目搭建了交流平台。比如交易活动，社区管理、社区广场、交流大厅、BTC挖矿、多方公共为一体的区块链社交生态等等。打造成功的社区生态，这里面要介绍一下雷盾交易所。

LOEX雷盾交易所社区特别完善，从电报，推特，转推等百万粉丝的社区应有尽有，就拿比较权威的非小号社群来说吧，雷盾其社群人数竟然达到55110人数，远远超过了火币的29718人，及币安的23237人。

LOEx雷盾的社区何以打造得这么成功？

一个完善的社区平台，充分的发挥了其寓教于学的功能，社区作为一个平台，其信息面的提供必不可少的，雷盾的信息面包含了社区和新闻两个部分。新闻，顾名思义，就是公布一些项目最新的进展情况。专业调研资讯，大家可以在这里了解项目

的发展动态。社区呢，行情分析互动，宏观资讯、炒币交流则是一个让大家互相交流的地方。大家可以把自已的观点、建议、预测在这里表达出来。

LOEX雷盾的交易软件里创造了很多服务功能都置于活跃社群所用，如红包功能，转盘功能。雷盾独创了弹幕交易界面，交易活跃与社区互动，多平台连为一体。

2，安全

自身也体验了2020年“312”币灾，很侥幸，我所在的交易所及时采取了熔断机制应对，使我减少了恐慌割肉，直到现在行情走回来，经历了回本并获利，我才慎重考虑推荐这家交易所；在此币灾中，这家交易所LOEX雷盾采取了正确及时的应对措施，保护了用户的利益，赢得了用户好口碑，经得起考验我才真正行动起来，把雷盾从新锐交易所中推举出来。

这个运营了两年一直保持安全故障纪录为零的交易所，正是凭借这一点，从一出现就捕获了众多投资者的刚性需求：资产安全。LOEX始终秉承用户第一、安全第一的原则，为用户提供安全、稳定、便捷的数字资产交易平台，致力成为数字经济时代的领航者。

首先，LOEX雷盾通过智能合约公开运营的方式

每个用户的交易都能清晰地通过区块链浏览器去观察它的交易情况，确保你的交易是真实交易的。同时，因为你的资产不再是交给LOEX雷盾官方团队手上，而是放在一个名为“智能合约”的地方，由公开的规则确保你的资产智能你的账户自由进出，才确保了你的资产安全。这是向去中心化的安全过渡。

然后，LOEX还有AI程序自动检测

故障处理：支持集群扩展和主备热切；

监控预警：对功能模块实时监控，并对异常模块及时预警；

运维中心：拥有完善的服务器集群及数据库的维护平台

防护措施：DDoS防护，智能封禁，异地容灾，

风控管理

我们拥有跨链托管合作系统；

安全系统与曼雾区，知道创宇等知名企业合作；

与以上知名机构已达成针对安全方面的深度合作，安全机构提供一系列的智能合约项目的代码审计服务，且在项目方代码升级后持续提供安全审计服务。同时，机构团队也将向LOEx提供长期的安全检测服务。

3，公信度

LOEx雷盾交易所创立于2018年12月，致力于安全、合规、稳定多国家一站式本地化交易服务，百万用户覆盖全球120个国家，总部设立于赛舌尔，2020年4月获得新加坡、美国、加拿大MSB牌照，未来将在更多的国家获得合规牌照。

正如LOEx雷盾交易所CEO所说：“现在对于整个区块链来说，好的交易所万里挑一难得，切身的体会每一个平台的情况不一样，交易所的生态支持也千差万别的。很少的交易所能打破“交易”格局去完善自己的经营理念。做交易所要经得住“诱惑”不要因急于赚快钱，而忽略了本心与区块链的精神，赚钱只是我们的第二目标，用户永远要放在第一位，做交易所就是提供服务，做过交易所就要了解符合交易所的金融逻辑我们必须有务实的业务为数字货币用户解决实在的需求。做好良心区块链，我们走进这个圈子，在做每一个岗位每一个板块的时候，你要想清楚自己在做什么，在这里面做得最有价值的事，扶持公链方，扶持项目方去帮助传统的产业解决他们传统的痛点；利用区块链技术这一块，资源这一块，你要做的事情是应该去辅助他们的，而不是只顾自己壮大。我不认为一个交易所做到垄断，就等于你符合了区块链精神，就能够让区块链所有领域都达到共识，那是不现实的。你做交易所，做好交易，资金管理，资金安全这一块就很不错了。而对于剩下的企业，项目方，区块链的公司，你得去帮助他们。有未来的平台前提就是要有信任能提供更好的服务和更多的回报！我们LOEx雷盾日后还将就区块链技术研究这一块建立区块链研究院，公益基金以扶助全球150个国家上千家企业就区块链技术这一块帮助他们提升，并帮助他们发展自己的业务。”

LOEX交易所（又称：雷盾交易所），注册于塞舌尔，目前已经完成日本、新加坡、巴西、加拿大、香港等多个国家及地区的合规服务团队建设；秉承“用户至上”的服务理念，服务于全球超过120个国家的数百万用户，提供安全、稳定、专业、优质的区块链项目金融及应用服务。

只要你仔细阅读了上述，那么你就已经了解了loex交易所手机版的相关知识，如果屏幕面前的你还有什么对loex交易所好的建议和想法，欢迎各位再下面评论区评论出来，我们将及时回复。