

Bitget在用户信任度上一一直好评不断，用户就是上帝，Bitget在用户与交易所关系上会有怎样的部署，从而为用户提供更有价值的服务呢？为何Bitget一直受到用户的青睐？一路走来，Bitget的价值理念都发生了哪些变化？



Bitget在创立之初，就被用户亲切的称为小白合约第一站。准对用户Bitget做了大量降低合约门槛的工作。可以说，在用户服务、教育和机制设置层面，Bitget都是坚持用户第一位的原则。

用户服务上，在Bitget平台，用户可以享受24小时多语种客服，以及24小时OTC服务。用户教育：Bitget制作了大量多媒体教学素材，便于用户了解合约知识。同时，Bitget开设了线上学堂，邀请头部交易员定期向用户分享交易心得。

产品机制设置上，Bitget也是以用户为第一优先。比如Bitget的跟单产品，Bitget会要求带单的交易员，只有你盈利了，才能去分用户最多10%的收益。如果你带单亏损，是没有收益的。

Bitget发布了全新的价值观：客户至上、诚信向善、合作分享。客户至上。毫无疑问，在Bitget平台，客户永远是第一位的。在需要抉择的时候，Bitget会选择客户为先。这个客户包括用户还有合作方。为用户提供大量的合约课程、24小时多语言

客服、以及24小时OTC服务等。对Bitget的深度合作伙伴，也会有资源或资本支持等。

诚信向善最基本的就是不作恶，Bitget坚决不割韭菜，也不允许其他人来Bitget平台割韭菜。成立至今，Bitget经历了太多可以赚取暴利的风口，ICO、IEO、CX盘等等，Bitget都“完美错过”，Bitget是“不想”而非“不能”，Bitget希望用户可以感受到Bitget的诚意。



让用户、合作方，甚至Bitget的员工可以分享平台成长的红利，Bitget会给到用户体验金、活动奖金、Bitget的周边礼品等；针对一些合作伙伴，Bitget很好的分享机制，并设立了个性化的扶持基金等；另外，在Bitget平台，有一半以上的员工持有公司的股份，在Bitget，年薪百万的90后并不少见。