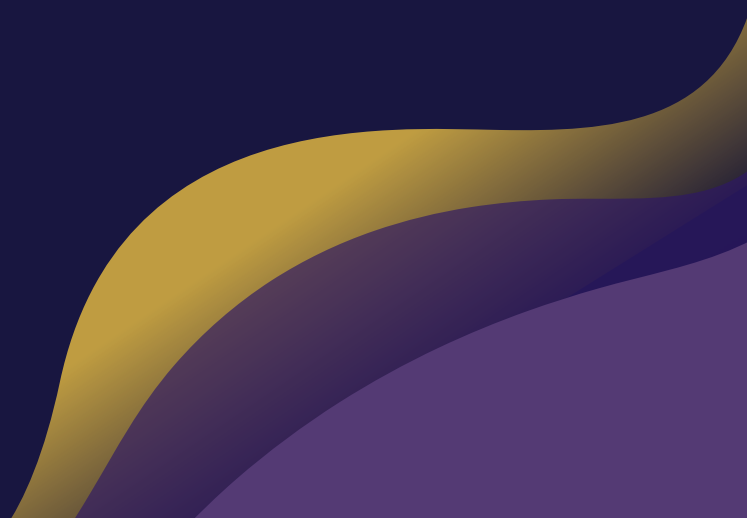




Tek Afrika. Tek Coin.

Whitepaper v1.2.1  
Temmuz 2020





# Yasal Beyan

Akoin'in satışı ve satın alınması için yasal olarak bağlayıcı sözleşme ("Şartlar") size ayrı olarak sağlanacak veya şu adreste sunulacaktır: <https://www.akoin.io>. Şartlar ve bu Whitepaper (Beyaz Belge) arasında herhangi bir tutarsızlık olması durumunda, sözleşme geçerlidir.

Bu Whitepaper'ın hiçbir bölümü, Akoin, Inc. A Bahamas Corporation'ın yazılı izni olmaksızın hiçbir şekilde kopyalanamaz, çoğaltılamaz, dağıtılamaz veya yayılamaz.

# İçindekiler

Risk Beyanı

Yönetici Özeti

1.0 Arka Plan

- 1.1 Afrika'da Girişimcilik
- 1.2 Afrika'daki Markalar
- 1.3 Mobil Ekonomisi
- 1.4 Nakit Dışı Ödeme Piyasası
- 1.5 Uygulama Ekonomisi
- 1.6 Kripto paranın Ortaya Çıkışı ve Benimsenmesi
- 1.7 DApp Ekonomisinin Gerçekleşmesi

2.0 Pazara Genel Bakış

2.1 Mobil Pazarı

3.0 Akoin Platformu

- 3.1 Platforma Genel Bakış
- 3.2 Akoin Çözümü
- 3.3 Platform Özellikleri
  - 3.3.1 Akoin Dijital Cüzdan
  - 3.3.2 Akoin DApp / Uygulama Marketplace'i

4.0 Teknolojiye Genel Bakış

- 4.1 Dağıtılmış Uygulamalar Merkezi
- 4.2 Nakit Girişi / Nakit Çıkışı

5.0 Akoin Kullanım Alanları

- 5.1 Kontrollü Dakika Transferi ve Kontör Yükleme
- 5.2 Mikro kredi
- 5.3 UNL
- 5.4 Mikro Çekilişler / Piyangolar
- 5.5 Kitle Fonlaması
- 5.6 Sağlık
- 5.7 Arazi Hakları
- 5.8 Temel Hizmetler ve Güneş Enerjisi
- 5.9 DApp Builder Aracı
- 5.10 Akon City
- 5.11 Mwale Tıp ve Teknoloji Şehri

6.0 Akoin İş Modeli

- 6.1 DApp İş Ortağı Ücretleri ve Token Holdings
- 6.2 Pazarlama Kampanyaları
- 6.3 Borsa Ücretleri

7.0 Akoin Vakfı

8.0 Token Kullanım Alanları

8.1 Akoin Token

9.0 Halka Açık Token Satışı

- 9.1 Akoin İlk Borsa Teklifi
- 9.2 Token Yönetimi ve Custody

10.0 Token Tahsisi ve Fon Kullanımı

- 10.1.1 IEO Katkıda Bulunanlar
- 10.1.2 Escrow Fonu
- 10.1.3 Hazine
- 10.1.4 Akoin Vakfı
- 10.1.5 EKİP Tahsisi
- 10.1.6 Danışman Fonu
- 10.2 Yol Haritası

11. Akoin Ekibi ve Ortakları

- 11.1 Yönetim Kurulu
- 11.2 Danışmanlar Kurulu
- 11.3 Influencerlar Kurulu
- 11.4 Stratejik Ortaklar

12. Risk Beyanı



# Yönetici Özeti

**Akoin** Afrika içinde ve dışında yükselen ekonomilerde faaliyet gösteren girişimciler için tasarlanmış araçlar ve hizmetlerden oluşan blockchain tabanlı bir ekosistemin kullanıldığı bir kripto paradır.

Akoin'in misyonu, Afrika'da ve diğer yalın ekonomilerde öğrenme, kazanma, harcama ve tasarruf fırsatları yaratarak dünyanın en fazla büyüyen iş gücünün potansiyelini ortaya çıkarmaktır.

Akoin Dağıtılmış Uygulamalar (DApps) ve Uygulamalar (Apps) Ekosistemi, girişimcilik ve ekonomik fırsat için yapı taşları sağlar. Kullanıcılar, fiat para birimini veya kontrollü cep telefonu dakikalarını (**Afrika'da büyük bir değer saklama aracı**) kripto para birimine dönüştürerek ekosisteme girip çıkabilirler.

Akoin Utility Token, Akoin ekosisteminin özel para birimidir. Tescilli **Atomic Swap** teknolojisi, hem platformda hem de yerel pazarda büyük kripto para birimleri, ortaklarımızın alternatif para birimleri ve fiat para birimleri arasında anında ticarete olanak tanır.

Akoin Çoklu Para Birimi Cüzdanı, insanların geleneksel para borsalarının büyük engelleri veya ücretleri olmaksızın birbirleri arasında karşılıklı olarak ticaret yapmalarını sağlar.

Akoin İş Ortağı Programı, dünyanın en büyük yükselen ekonomisine erişim arayan küresel markaları ve sınıfının en iyisi uygulamaları küratörlüğünü yapar ve yerleşik hale getirir. Program, bunu Afrika'ya ve ötesine pazarlama için bir platform sağlayarak ve her şirketin markasını ve tekliflerini daha önce erişilemeyen nüfusların ellerine bırakarak başlıyor.

Akoin Vakfı, eğitim programları, yatırım ve iş geliştirme girişimleri, üniversite etkinleştirme çabaları ve büyüyen elçi programımız ve topluluk ağıımız aracılığıyla Afrika'daki girişimcileri harekete geçirmek ve güçlendirmek için dijital ve yerinde programları aracılığıyla Akoin misyonunu daha da desteklemektedir. Vakıf ayrıca ekosisteme katılan DApp'lere yatırım yapıyor ve bunları Akoin'in son kullanıcı için hizmetini sürdürmesini sağlamak için token dağıtım araçları olarak kullanıyor. Vakıf, Akoin'in Afrika kıtasında yaygınlığını güçlendirmekten ve yükselen ekonomilere ekonomik katılım ve Afrika ve ötesindeki girişimcileri güçlendirmek için ortak vizyonumuzdan sorumludur.

## Akon tarafından kuruldu

Akon, Grammy adayı, multi-platin satış rakamını yakalayan sanatçı, yapımcı, girişimci ve hayırsever **Akon tarafından kuruldu**. Akon, Afrika'ya güvenilirlik ve fırsatlar getirmeye odaklanan insani yardım çabalarının ayrılmaz bir parçası olarak kendisini sağlamlaştırdı. Bugüne kadar 18 ülkede ölçeklenebilir güneş enerjisi çözümleri sunan ve milyonlarca haneye güç getiren bir vakıf olan Akon Lighting Africa'yı başarıyla kurdu ve büyüttü. Akon'un etkileyici ağı ve Afrika'ya olumlu bir değişim getirme konusundaki gerçek arzusu, Akoin'in başarısı için önemli olacaktır.

### İnsani Yardım

BM Sanat ve Kültür, BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini destekleyen küresel bir şovmen, girişimci ve sosyal aktivist olarak başarılarından dolayı ilk Afrika Rönesans Diasporası'nı (ARDN) ödüllendirdi.

### YENİLİKÇİ

Black Enterprise tarafından Akoin ile ilgili olarak "Yılın Yenilikçisi" ödülüne layık görüldü



### LİDER

Senegal kökenli Amerikalı Akon, Afrika ve Diaspora'daki en güçlü seslerden biri olarak kabul edilmektedir. Forbes Celebrity 100 ve 40 Most Powerful Celebrities in Africa (Afrika'daki En Güçlü 40 Ünlü) listelerinde yer alıyor.

### KÜRESEL SANATÇI

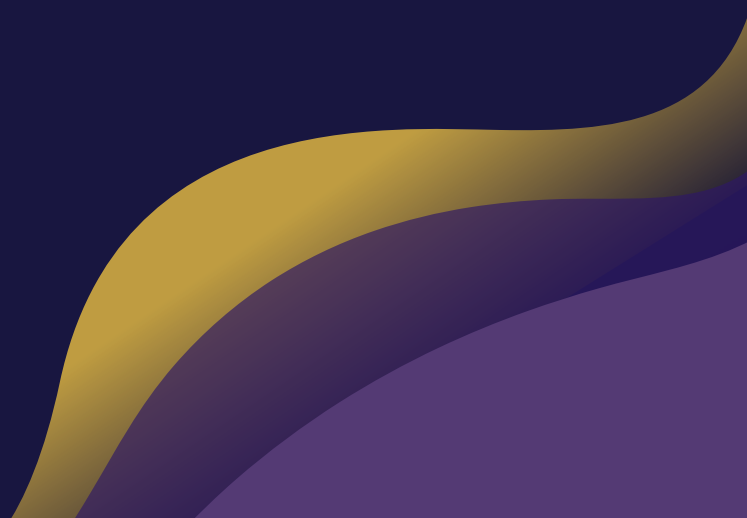
35 milyonun üzerinde albüm sattı,  
5 Grammy adaylığı &  
45 Billboard Hot 100 Şarkı  
Sosyal Medyada Yüksek Takipçi Sayısı  
• TW: 6,4 milyon  
• FB: 46 milyon  
• IG: 3,9 milyon

### DEĞİŞİM GETİREN

Akon Lighting Africa  
• 18 ülkede 100 milyon kişi  
• Elektriği olmayan 600 milyon kişi arasında 100 milyondan fazla kişiye güvenlik, sağlık ve refah getiriyor.



# 1.0 Arka plan



# 1.0 Arka plan

Gelişmekte olan ekonomilerde, işletmelerin büyümesini sağlayacak hizmet altyapısı eksik olduğundan zorluk yaşanmaktadır. Eğitim, kaynak veya finansman yetersizliğinden dolayı, bu ekonomilerde faaliyet gösteren girişimcilerin büyük çoğunluğu, potansiyellerini gerçekleştirme konusunda sıkıntı yaşamaktadır.

Günümüzde, Afrika nüfusunun yarıdan fazlası 25 yaş altındadır. Teknoloji alanında yaşanan ilerlemelere, kontrollü dakikaların değer biriktirme aracına dönüşmesine ve internetin sağladığı küresel erişime rağmen, Afrikalıların çoğu büyüyen dijital ekonominin bir parçası olma yolunda hala giriş engelleriyle karşı karşıyadır.

## 1.1 Afrika'da Girişimcilik

Hızla yükselen enflasyon, destekleyici olmayan hükümet düzenlemeleri, yaygın yolsuzluk ve iş araçları ve eğitime erişim olmaması gibi sebepler, Afrika'daki girişimciler için engeller yaratıyor. Bu istikrarsızlık, enflasyon ve hizmet eksikliği (bakınız 'bankacılık dışı kalanların sisteme dahil edilmesi'), Afrikalı girişimcilerin yaşadığı ikilemin tam merkezinde yer alıyor.

15-24 yaş aralığına yaklaşık 200 milyon kişi ile, Afrika dünyadaki en genç nüfusa sahip ve hızla büyümeye devam ediyor. 2045 yılı itibarıyla, Afrika'daki işgücü dünyanın en büyük işgücü haline gelecek

Afrika ülkelerinde yetenekli kişiler konusuna herhangi bir sıkıntı yaşanmazken, asgari düzeydeki finansal altyapı, insanların teknolojik ilerlemelerin sağladığı fırsatlardan faydalanmasını sınırlandırıyor. Esnek ekonomi gibi yeni gelişmekte olan ekonomilerin hiçbirinden faydalanılmıyor. Aksine, istikrarsızlık, enflasyon, ticarete yaşanan zorluklar ve paranın yavaş hareket etmesi, tüm kıtada büyümenin önünde engel teşkil etmeye devam etmektedir. Bu arada, dijital ekonomi dünyanın geri kalanında hızla büyüyor. McKinsey, ABD'de yaklaşık olarak 68 milyon freelance çalışan ve serbest meslek sahibi kişi olduğunu tespit etmiştir, bu sayının önümüzdeki yıllarda artmaya devam edeceği tahmin ediliyor. Bu rakam artmaya devam ederken, Afrika'nın işgücü, yüksek kaliteli eğitime, kaynaklara ve gelir getirici fırsatlara erişim eksikliğinden muzdarip olduğu sürece daha da geride kalacak.

Afrika'da hevesli girişimciler, dijital ekonomiye başlamak için gereken finansal erişimden yoksundur. Finansal hizmetlere erişim olmadan, çevrimiçi ödemeleri kabul etmek gibi potansiyel işletmelerinin başarısı için hayati önem taşıyan en temel görevleri bile yerine getirmek zor olabilir. Bu kısıtlamalar, girişimcileri, refahlarını ve bir bütün olarak Afrika ekonomisini genişletmek için yeni fırsatlar yaratmak yerine, geçim ücreti elde etmek için yerel odaklı işletmeler ve girişimlerle sınırlamaktadır.

## 1.2 Afrika'daki Markalar

Markalar, büyüklükleri ne olursa olsun, hizmet etmek istedikleri Afrika topluluklarına girişlerini ve kabullerini engelleyen farkındalık ve dağıtım zorluklarıyla karşı karşıyadır. Bu zorluklar, Afrika pazarında etkili ve verimli iş yürütmek isteyenler için zararlı olmaktadır. Afrika'daki büyüme, tarihsel olarak, kıta ekonomisinin temel taşları olan petrol, gaz ve minerallere yönelik artan talebe bağlı (ve sınırlı) olsa da, ekonomideki diğer iş kolları kıtada yeni iş ve büyüme fırsatları sunmaya başlıyor. Bu iş kolları ancak Afrika pazarına girme ile ilgili zorlukların üstesinden gelebildikleri sürece var olabilirler.

Afrika, işletmeler için hiç bu kadar çekici olmamasına rağmen, kıtanın yapısı, bu potansiyel yeni gelenlerin faaliyet göstermesini zorlaştırıyor. Afrika, her biri kendi hükümetine, düzenleyici ve kültürel olarak benzersiz parametrelere sahip 54 ülkeden oluşmaktadır. Aralarında, çoğu doğası gereği istikrarsız olan 40'tan fazla para birimi kullanıyorlar ve bu da sınır ötesi iş yapmayı son derece zorlaştırıyor.

Bu yapısal zorluklar, yeni işletmelerin dünyanın diğer bölgelerinde başarıyla uyguladıkları stratejileri kullanmalarını engelliyor. Afrika'da tüketiciye dönük şirketler için muazzam bir büyüme fırsatı var. Artan kentleşme seviyeleri, daha yüksek satın alma gücüne sahip bir orta sınıfın ortaya çıkması ve mal ve hizmetlerin tüketimindeki artış, bir zamanlar dokunulmaz olan bir pazarda umut verici bir tüketici tabanı sağlıyor. Bununla birlikte, bu fırsattan yararlanmak için, sınırlar arasındaki boşluğu doldurmanın ve hem işletmelere hem de Afrikalı tüketicilere birlikte çalışabilecekleri ve etkileşimde bulunabilecekleri daha uyumlu, evrensel bir platform sunmanın bir yolu olmalı.

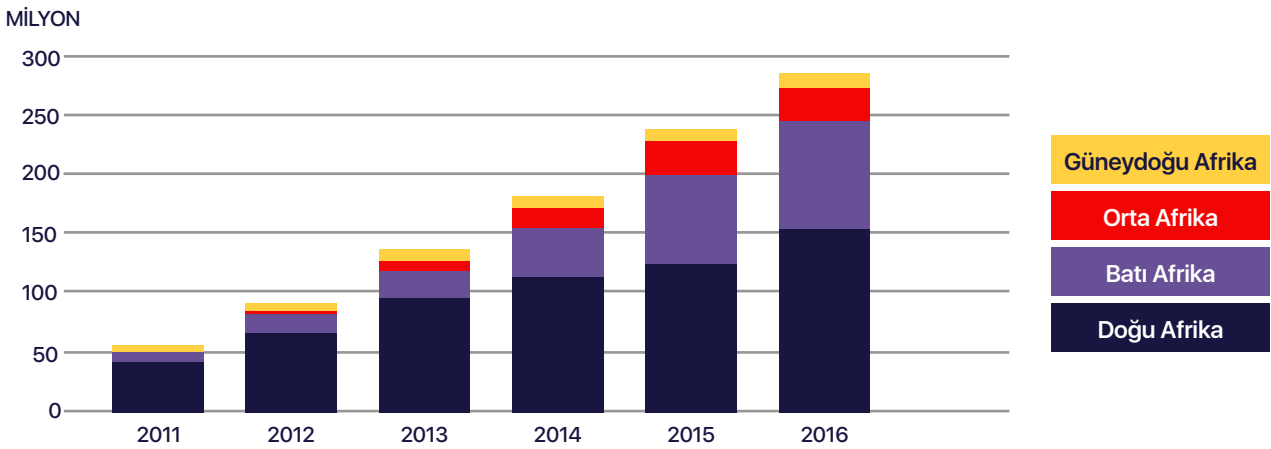
## 1.3 Mobil Ekonomisi

Küresel olarak, akıllı telefon pazarının 2017'de 3.9 milyardan **2022'de 6 milyar cihaza yükselmesi bekleniyor**. Gezeganimizde kişi başına bir cihazın düştüğü, aynı anda her yerde olduğumuz bir zamana hızla yaklaşıyoruz. Cihaz başına yapılan harcamanın **2017'de 20.94 ABD dolarından 2022'de 25.65 ABD dolarına çıkacağı öngörülmüyor**.

Gelişmiş ekonomiler, taraflar arasında hızlı değer transferi için çeşitli yöntemlere erişim sağlayabiliyorken, gelişmekte olan ekonomilerde böyle bir imkan bulunmamaktadır. Bunun sonucunda, akıllı telefonlar, gelişmekte olan bu ülkelerde fon harcamak ve değerleri güvenli şekilde saklamak için standart bir araç haline geldi. Sonuç olarak da, cep telefonu kullanıcılarının sayısında bir patlama yaşandı, ayrıca 2025 itibariyle **Afrika ekonomisine 623 milyon mobil kullanıcının ekleneceği tahmin ediliyor**.

Bunların yanı sıra, mobil geniş bant bağlantıları, 2020 itibariyle %60 kapsama alanına ulaştı, böylelikle Afrika'nın toplam GSYİH'ya tahmini **%8.6 katkı sağlıyor**. Mobil ekonomideki büyüme, cep telefonu dışında başka hiçbir şey gerektirmeden ekosisteme giriş yapabilecek potansiyel Akoin kullanıcılarındaki artışı temsil ediyor.

## Sahra altı Afrika'da kayıtlı mobil para hesapları

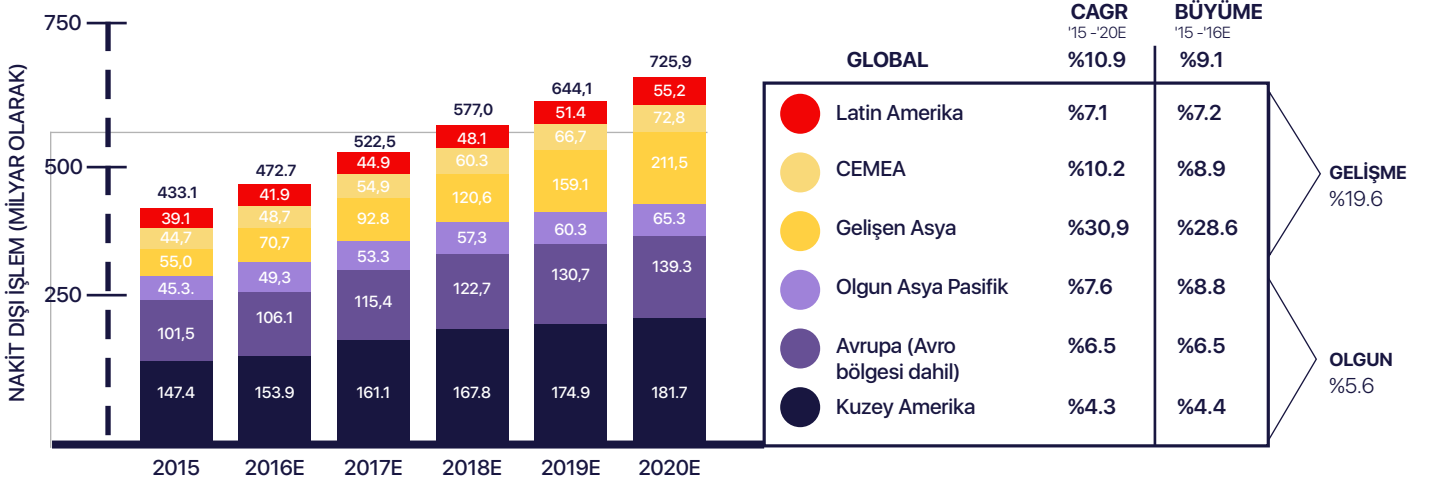


## 1.4 Nakit Dışı Ödeme Piyasası

Cep telefonu teknolojisinin benimsenmesiyle birlikte, son on yılda dünya genelinde nakitsiz ve dijital ödemelere yönelik talep arttı. NFC (yakın alan iletişimi), temassız banka / kredi kartları ve mobil ödemeler gibi yenilikçi dijital ödeme çözümleri, küresel nakit dışı işlem hacimlerini artırarak, **2017'de 539 milyar doları aşmıştır, burada büyümenin %23,5'i yalın ekonomilerden geliyor**.

Asya'da WeChat Pay, Alipay ve diğer uygulamaların ortaya çıkmasıyla, yalın ekonomilerdeki nakit dışı ödemelerin doğrudan bir örneğini görebiliriz. Bu mobil ödeme uygulamalarının yükselişi, nakit dışı çözümlerin toplum üzerinde yaratabileceği muazzam etkiyi gözler önüne sererek, dünyanın geri kalanının da bunu takip etmesi için zemin hazırladı ve özellikle Afrika avantajlardan yararlanmaya hazırlanıyor.

## 2015-2020 bölgelere göre dünya çapında nakit dışı işlemlerin sayısı (milyar)



### 1.5 App Ekonomisi

Nakit dışı ödeme teknolojisi, küresel harcamanın **2022 itibariyle 156.5 milyar ABD doları aşması beklendiği yazılım uygulama pazarlarının katlanarak büyümesini sağlamıştır**. Akıllı telefonlar ve uygulamalar, herhangi bir kaygı gütmeden denemeler yapılan bir aşamadan müşteriler ve işletmeler için aynı şekilde mutlak olarak zorunlu hale geldiği aşamaya hızla geçmiştir

2022 itibariyle, kullanıcıların 258 milyar uygulama indireceği öngörülüyor, bu rakam 2017 yılına kıyasla %45'lik bir artış temsil ediyor. Büyümedeki bu artış, büyük ölçüde nüfusun büyük çoğunluğunun "dijital yerli" (sosyal bağlantının birinci aracı olarak cep telefonu olmayan bir dünyayı hiç görmemiş olan gençler) olduğu EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde yaşanıyor. EMEA bölgesinde nakit dışı harcamalar 2018 yılında yaklaşık 13 milyar ABD doları iken **2022 itibariyle 21 milyar ABD dolarına yükselmesi bekleniyor**.

Nakit dışı ödemeler sektöründe, mobil ödemeler hızla büyüyor ve e-Ticaretin hayati bir parçası haline geliyor. Boston Consulting, bu sektörde yapılan mobil ödemelerin 2020 itibariyle toplam online işlemlerin %48,5'i kadar artmasının beklendiğini, bunun giderek büyüyen bir kısmını kripto paraların oluşturacağını tespit etmiştir.

### 1.6 Kripto Para Biriminin Ortaya Çıkışı ve Benimsenmesi

Blockchain teknolojisinin faydası ve pratik uygulaması, bildiğimiz merkezi internet hizmet modelini bozacak şekilde ayarlanmıştır. Kripto paralar, o zamanlar tanınmayan Satoshi Nakamoto'nun **Bitcoin whitepaper'ini çıkardığı 2008 yılından bu yana mevcut**. Yerinde bir isimle anılan peer-to-peer elektronik nakit sistemi Bitcoin, kullanıcılara değer transferi için daha hızlı, daha ucuz ve dağıtılmış araçlar sunmak için oluşturuldu. Tek şartın internet bağlantısı olduğu Bitcoin'in dağıtılmış altyapısı, kullanıcılara finansal özgürlük açısından emsali görülmemiş bir yaklaşım sunuyor.

Yaklaşık on yıl sonra, 2000 kadar mevcut kripto para ile piyasa 200 milyar ABD dolarına ulaştı. Uygulamalar, peer-to-peer sosyal medya ağlarından dağıtılmış video içerik streamingi ve App Store'da bulabileceğiniz diğer her türlü uygulamayı kapsayacak şekilde genişledi.

Bu alana 2017, 2018 ve YTD 2019'da enjekte edilen sermaye, dünyanın en iyi girişimcilerinden bazılarını kripto para birimi devrimine katılmaya çekti. 2030 itibariyle, blockchain'in işletmelere **3.1 trilyon doları aşan katma değer kazandıracığı düşünülüyor**.



İlginç ve yerinde bir bilgi olarak, Güney Afrika **dünyada en yüksek sayıda kripto para kullanıcısına sahip 5inci ülke**, dolayısıyla yerel para birimlerindeki istikrarsızlığın yarattığı baskılar ve **devlete güven duyulmaması sonucunda dijital para biriminin banknotlara kıyasla (kontrollü dakikalar dahil) "daha iyi bir değer saklama aracı"** haline geldiğini gösteren bir örnek niteliğinde.

## 1.7 DApp Ekonomisinin Gerçekleşmesi

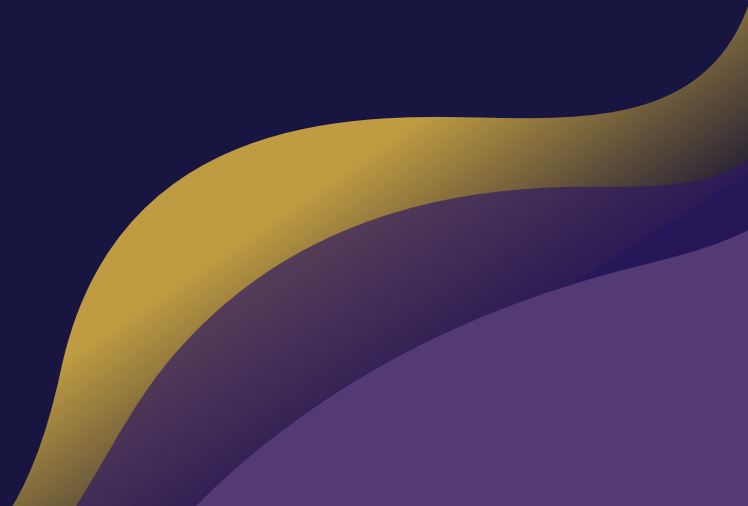
Blokchainin ortaya çıkmasıyla birlikte, verileri bir ağ üzerinden dağıtmak için yeni bir mimari ortaya çıktı ve burada kaynaklar üzerindeki kontrol merkezileştirilmekten ziyade dağıtıldı. Bu sistemlere, geleneksel mobil uygulamaların pek çok avantajını taşıyan, ancak kaynakların merkezileştirilmemesinin ek faydası olan merkeziyetsiz uygulamalar veya DApp'ler denir.

Merkeziyetsiz bir uygulama içinde, herhangi bir bireysel veya merkezi veri merkezi yerine ağın kendisi, uygulamanın işletim sistemi haline gelir. Merkeziyetsiz bir uygulama, işletmelerin ve müşterilerinin, ağ değerinin yalnızca uygulamalar yerine ağın kendisi tarafından yönlendirildiği eşler arası bir tabanda etkileşim kurmasını sağlar. Uygulamaların dağıtılmış nitelikte olması, DApp'lerin aracılığı standart iş süreçlerinden çıkarmasına, süreç verimliliğini ve güvenliğini artırmasına olanak tanır. Bu nedenle, DApp'ler, girişimcilere, azaltılmış işlem süreleri ve düşük işlem ücretleri dahil olmak üzere bir dizi fayda sağlar.

DApp ekonomisi, **Apple'ın ilk günlerdeki App Store gelirini** hızla geçiyor ve mobil uygulamalar App rakipleri karşısında önemli bir avantaja sahip olsa da DApp'lerin şu ana kadar elde ettiği gelirlerin onları benzer bir yörüngeye oturtacağı ileri sürülüyor. DApp pazar analizi forumları, halihazırda son yıllarda istikrarlı bir büyüme kaydeden **ve yakın zamanda yavaşlayacağı görünmeyen önemli oyuncuların** istatistiklerini ve trendlerini takip etmeye başladı bile.



# Pazara Genel Bakış



# SAHRA ALTI AFRIKA, DÜNYADA MOBİL PARA HİZMETLERİNİ EN ÇOK BENİMSEYEN ÜLKE

## Güçlü ve Büyüyen Mobil Abone Tabanı

- ▶ 2017 itibariyle, Sahra Altı Afrika'da 444 milyon farklı mobil abone ile mobil penetrasyon oranı %44 olmuştur, bu rakamın 2025 itibariyle 634 milyona ulaşması bekleniyor.
- ▶ 2018 rakamlarıyla, dünyadaki mobil abonelerin %10'una tekabül ediyor..

## Şu anda Bankacılıkla Kısıtlı İlişkileri Olanlar (Underbanked)

- ▶ 2014'te Sahra Altı Afrika'daki yetişkinlerin yalnızca %34'ünün bir banka hesabı vardı

## Yeni Para Birimi Formatlarına Uyum

- ▶ 2017'de Afrika'daki kriptoya gösterilen yüksek talep, kripto fiyatlarının küresel ortalamaların %40 üzerine çıkmasına neden oldu.
- ▶ 2018'de Sahra Altı Afrika'da Stellar Lumens/Flutewave/M-Pesa 20 milyondan fazla müşteri tarafından kullanıldı.
- ▶ 2025 yılına kadar Luno'nun 1 milyar kullanıcıya ulaşacağı tahmin ediliyor.

## Cause Marketing'e İnanın ve ondan Faydalanın

- ▶ Cause Marketing sektörü 2017'de 2,06 milyar dolara ulaştı.



## 2.1 Mobil Piyasası

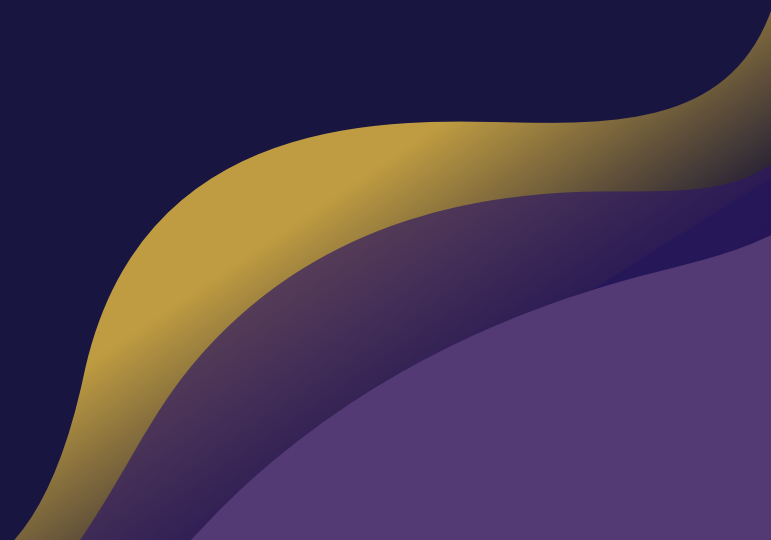
Afrika ekonomisine 2020 yılına kadar 400 milyonun üzerinde akıllı telefon eklenecek ve burada cep telefonu, iş yapma yöntemi olarak kullanılıyor. Bölgedeki bireyler telefon konusunda son derece bilgili ve tüm iş alanlarını doğrudan cep telefonlarından yapabiliyorlar. Masaüstü çağını atlayan bir nüfus, iş girişimlerinin tüm yönlerini harekete geçirerek bu benzersiz ve büyüyen pazarın yaratılmasına izin verdi.

Mobil pazarda, kontrollü dakikalar, Afrika'da dijital olarak değer transferi için standarttır. Pek çok ülkede alışılmadık bir kavram olsa da, Afrika'daki kişiler para birimi olarak kontrollü cep telefonu dakikalarını kullanıyor. Örneğin Kenya'da nüfusun %79'u cihazlarını para transferi için kullanıyor; **bu da ülkedeki toplam akıllı telefon kullanıcılarının %88'ini temsil ediyor**. MPESA adlı bir kontrollü dakika tedarikçisi, saniyede 1200'den fazla işlem gerçekleştirdiğini bildirdi. **Bu rakam Kenya'nın 2017'deki GSYİH'sinin neredeyse yarısına tekabül ediyor** Kontrollü dakikalar, kıtadaki ulusal para birimlerinden daha fazla fon saklamak için daha güvenilir bir seçenek olarak görülüyor ve çoğu Afrika para birimi 2015'in başından beri dolar karşısında %20-40 değer kaybediyor.

Bölgedeki bireyler, kasaba ve şehirlere yayılmış kontrollü dakika satıcıları bulabilir ki bunlar da Akoin'in son kullanıcıya ulaştırılmasında kullanılacak temsilciler ağını oluşturuyor.



## 3.0 Akoin Platformu



## 3.1 Platforma Genel Bakış

Akoin, yerel ve küresel değer alışverişini basitleştiren çevrimiçi bir marketplace'e bağlı çoklu para birimine sahip bir dijital cüzdandır. Bu marketplace, girişimcilerin ve diğer kullanıcıların erişmesi ve kullanması için DApp'ler, uygulamalar ve finansal hizmetler için bir merkez olacaktır. Platform, kullanıcıların fiat, kripto para birimi veya kontrollü dakikalarla ağa sorunsuz bir şekilde girip çıkmasını sağlayan tescilli Atomic Swap teknolojisini içerir. Kullanıcılar çok sayıda girişimci odaklı uygulamada Akoin'i öğrenebilir, kazanabilir, harcayabilir ve saklayabilir. Akoin ekosistemi, başarılı bir iş veya gig tabanlı kariyer için gerekli araçları, kaynakları ve kullanım kolaylığını sağlar.

Akoin marketplace'in kendisi, Afrika'daki yükselen girişimciler için DApp ve Uygulama tabanlı hizmet pazarına benzersiz bir erişim noktasını temsil edecek. Afrika kıtasında 444 milyondan fazla cep telefonu kullanıcısı ile Akoin marketplace ve blockchain teknolojisinin faydalarına milyonlarca insan erişebilecek.

Marketplace, girişimcilerin ve küçük işletme sahiplerinin iş hedeflerini hızlandıran çok sayıda uygulamaya erişimini sağlar. İş açısından kritik hizmetlere erişim için Akoin marketplace'i kullanan bireyler veya işletmeler, çeşitli DApp'lerden yararlanarak onlara işlerini başlatma ve sürdürme şansı verecektir. Birçok katkılarının yanı sıra, Akoin Elçileri, Akoin MVP ve Beta sürümleri için yerel test grubunun bir parçası olarak hareket ederek yardımcı olacaklar. Bu ilk kullanıcılar, Akoin ekosistemi ile etkileşimlerine dayalı bir ödül ve tanıma sisteminden yararlanacak.

Akoin token'ı, ekosistemin merkezidir ve Token Ekonomisi bölümünde ayrıntılı olarak tartışılmıştır.

## 3.2 Akoin Çözümü

Akoin, Afrika'daki girişimciler ve küçük işletmeler için giriş engellerini en aza indirmeye çalışırken, aynı zamanda şu anda bu nüfusa erişmek için mücadele eden küresel markalar için bir geçit sağlıyor.

Akoin platformu ve token'ı, şu anda Afrika'da bulunan geleneksel bankacılık ve hizmet platformlarını atlayacak. Girişimcilerin enflasyon, kısıtlayıcı hükümet düzenlemeleri ve önde gelen iş araçlarına ve hizmetlerine erişim eksikliği gibi zorlukların üstesinden gelmelerine yardımcı olacak, ve bunların tümü internet özellikli mobil cihazlarından yapılabilecek.

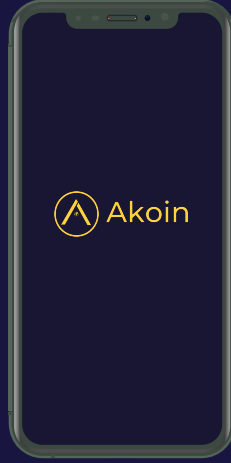
İçerisinde

entegre bulunan çoklu para birimi dijital cüzdandan ve merkezi olmayan borsa ile Akoin marketplace, katılımcıların kripto para birimini kolaylıkla öğrenmesine, kazanmasına, harcamasına ve tasarruf etmesine olanak tanır ve bunların tümü doğrudan akıllı telefonlarından yapılır.

Akoin token'ı, şu anda Afrika'da 54 ülkede kullanılan mevcut 40'tan fazla para birimine göre daha güvenilir bir para birimi alternatifi sağlayacak. Bu, girişimcilerin fiat, kripto para birimi veya kontrollü dakikalar aracılığıyla ağa girip çıkarak işlerini sorunsuz bir şekilde kurmalarını ve büyütmelerini sağlayacaktır.

Akoin ekosistemi, gelişmekte olan ülkelerdeki hevesli girişimciler için anında ve sürekli gelir yaratan fırsatlar sunan özel bir sürdürülebilirlik ve büyüme sağlayan kripto tabanlı uygulamalar paketi sunar. Dahası, Akoin çoklu para cüzdandan aracılığıyla girişimciler, geleneksel para borsalarının büyük engelleri veya ücretleri olmaksızın birbirleri arasında karşılıklı olarak ticaret yapabilirler.

**AKOIN, AFRIKA'NIN 54 ÜLKESİNDEKİ GİRİŞİMCİLERE ENGELLERİ KALDIRARAK VE GÜVENİLİR BİR DEĞER SAKLAMA ARACI SAĞLAYARAK YÜKSELEN EKONOMİLERİ DESTEKLİYOR**



### MARKETPLACE

Çeşitli DApp'ler sayesinde küresel olarak kazanın, öğrenin, biriktirin ve harcayın.



### ATOMIC SWAP

Akoin DApp ortaklarının kripto para birimleri, kontrollü dakikalar ve fiat para birimleri arasında hızlı dönüşüm.



### AKOIN TOKEN

Kontrollü dakikalardan fiat para birimlerine kadar piyasada işlem yapmak için güvenilir para birimi.

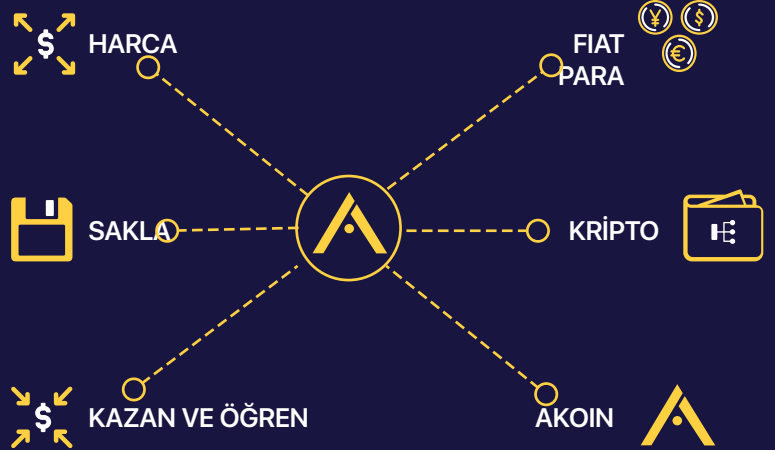


### PAZARLAMA KAMPANYALARI

Akoin ekosistemi aracılığıyla marka ve vakıflar için marka aktivasyonu ve benimsenmesi.

Akoin Ekosistemi, Afrikalı girişimcilerin gig ekonomilerde yer almasına olanak tanıyan altyapı olacak ve ilk kez uluslararası ticaret alanında rekabet etmek için ihtiyaç duydukları araçları sağlayacak. Akoin ile Afrikalı girişimciler, merkezi bir değişim aracı olarak Akoin Token'ı kullanarak finans, sağlık, eğitim, teknoloji, profesyonel, yönetim ve arazi hizmetlerine erişebilecek.

**SAYISI GIDEREK ARTAN ORTAK DAPP'LER VE PARA BİRLERİ ARASINDA İŞLEM YAPABİLME İMKANI İLE AKOIN PLATFORMU, TİCARİ ENGELLERİ ATLAYARAK KÜLTÜRLERİ FIRSATLA BULUŞTURUYOR.**



Marka aktivasyon kampanyaları, DApp / Uygulama entegrasyonu, lansman ve genişletme planlaması ve ortaklıklar dahil pazara giriş noktası arayan küresel markalar ve uygulamalar için benzersiz erişim ve genişleme imkanı sunuyor. Her bir DApp / Uygulama ortağı, Akoin marketplace'te en yüksek kalitede ortak hizmet tekliflerinin mevcut olmasını sağlamak için Akoin ekibi tarafından incelenir ve pazara entegre edilir.

# DAPP İŞ ORTAĞININ FAYDALARI

## Afrika'nın Her Yerinde Lansman Olanağı

- ▶▶ 18'den fazla ülkede kanıtlanmış geçmiş performans
- ▶▶ Kamu-özel sektör, STK'lar ve medya ile kurulan ilişkiler ve deneyim.
- ▶▶ Kripto istikrarı ve blockchain tabanlı şeffaflık

## Marka Gündemi ve Aktivasyon

- ▶▶ Afrika ve diğer yükselen ekonomilerdeki markaları vurgulayın ve etkinleştirin
- ▶▶ Akoin Platformunda görünürlük kazanın - yeni kullanıcılara ulaşın, kullanımı artırın ve şeffaf hacim.
- ▶▶ Ortakların tanınmasını sağlamak için yüksek profilli pazarlama etkinliklerine ve kampanyalarına katılın.



## 3.3 Platform Özellikleri

Akoin multi-currency digital wallet (çok para birimli dijital cüzdan), Afrika'daki insanların dijital ekonomide yer almaları için bir erişim noktası sunuyor. Cüzdan, girişimcilerin ve kullanıcıların girişimciliğin yapı taşları olan finansal hizmetlerden altyapıya, profesyonel hizmetlere, sağlıktan eğitime ve ötesine uzanan Akoin maketplace'teki DApp'lere ve Uygulamalara erişimini sağlayacak.

### 3.3.1 Akoin Çok Para Birimli Cüzdan

Akoin dijital cüzdanı, bir dizi dijital varlığı güvenli bir şekilde saklamak için kullanılan evrensel bir kripto para cüzdanıdır. Cüzdan, teknik olarak en az bilgiye sahip bir kullanıcının bile tek bir iletişim noktası aracılığıyla pazardaki büyük kripto varlıkları saklamasını, göndermesini ve almasını sağlar. Cüzdan, bir DApp veya geleneksel platform uygulaması içinde çalışabilir ve işletmelerin, kullanıcı deneyiminde küçük değişikliklerle kullanıcı tabanlarını blockchain-etkin platformlara geçirmelerini sağlar.

Akoin Çoklu Para Birimi cüzdanı aynı zamanda Atomic Swap işlevselliğimizin de merkezidir. Cüzdan, kullanıcının her zaman tokenlerini sakladığı cüzdanın sahipliğini koruduğu, yani bir üçüncü taraf aracının Atomic Swap işlemi sırasında tokenlerini asla kullanmadığı merkezi olmayan bir borsaya (DEX) benzer şekilde çalışır.

## 3.3.2 Akoin DApp / Uygulama Marketplace

Akoin marketplace, Afrika gibi zayıf ekonomilerde DApp tabanlı hizmetler için pazar lideri olmayı hedefliyor. Sektör lideri teknik, iş ve pazarlama ortaklarıyla birlikte çalışan Akoin marketplace, Afrika'daki ve dünyanın dört bir yanındaki girişimcilerin yararına bir dizi son teknoloji dağıtılmış uygulamaları destekleyecektir.

### PARA TABANI

Dijital para, cep telefonu, para transferleri, nakit giriş / çıkış, çekilişler vb.

### ALTYAPI

Güneş enerjisi, wifi, arazi, teknoloji, vb.

### PROFESYONEL HİZMETLER

Freelance (Serbest) Çalışma, Paylaşım Ekonomisi, Kriptoya dayalı İşler, vb.

### FINANSAL HİZMETLER

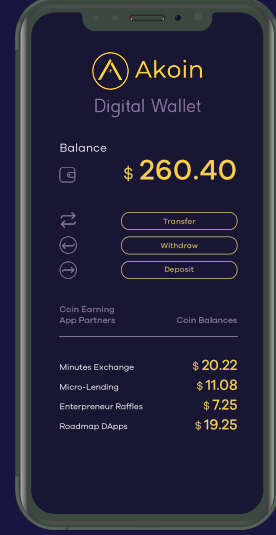
Kredi KULLanma, Mikro kredi, P2P Kredi, vb.

### İÇERİK/ PAZARLAMA

Video, Müzik, Reklamcılık vb.

### SAĞLIK, EĞİTİM, YÖNETİŞİM

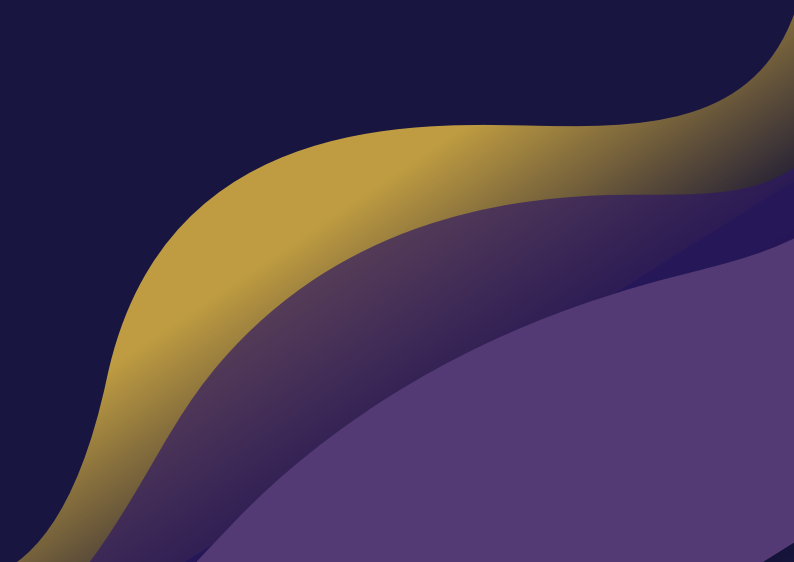
Sağlık, Eğitim Hizmetleri, Yönetişim vb.







## 4.0 Teknolojiye Genel Bakış



## 4.0 Teknolojiye Genel Bakış

Akoin Ekosistemi, bir ürün ve hizmet altyapısını birbirine bağlayan dağıtılmış uygulamalar ve hizmetlerden oluşan simbiyotik bir ağdır. Akoin Token, Stellar Consensus Protocol'e (SCP) dayanmaktadır. Akoin, Stellar Anchor Network'ün gücü, ağdaki işlemlerin üstün hızı (bir işlemi onaylamak için 3-5 saniye), Stellar DEX aracılığıyla artan likidite ve ekonomik katılım için ortak vizyonumuz nedeniyle Stellar ile ortak olmayı seçti. Stellar'ı kullanma kararımızla ilgili daha fazla bilgi için aşağıdaki bağlantıyı tıklayabilirsiniz. [buraya](#).

## 4.1 Dağıtılmış Uygulamalar Merkezi

Akoin Ekosisteminin ve tokenının amacı, token sahiplerinin bir dizi farklı DApp'e erişimini sağlayan kesintisiz ve ölçeklenebilir bir platform oluşturmaktır. Blockchain'in hem içinde hem de dışında bulunan bu DApp'ler, iletişimden sağlık hizmetlerine, gelişmekte olan ülkelerdeki girişimciler için güvenli değer saklama aracına kadar çeşitli hizmetleri temsil ediyor. Akoin platformu, dünyanın başka türlü dışlanabilecek bölgeleri için dijital ekonomiye uygun bir giriş noktasını temsil ediyor.

Akoin Ekosistemine entegre edilen ilk DApp Ortağı, BitMinutes adlı bir blockchain teknolojisidir. BitMinutes, uluslararası mobil iletişim ağlarıyla birleşen ERC20 tabanlı bir tokendir. BitMinutes Token (BMT), dünya çapında faturasız cep telefonu hatlarında kontör "yüklemek" için kullanılabilir. BMT ve kontrollü telefon dakikaları arasındaki bu birlikte çalışabilirlik, Akoin'in Afrika'daki hedef pazarları için ideal kullanım durumunu yarattı. Dünyanın bu bölgesi, dakikaları bir dijital para birimi ve değer dönüştürme aracı olarak zaten kullanıyor ve bu nedenle BMT'nin uygulanması sadece pratiklik değil aynı zamanda kolaylık da sağlayacak.

Akoin Ekosistemi için BitMinutes ile ortaklaşa Atomic Swap adı verilen tescilli bir dönüştürme mekanizması geliştirildi. Atomic Swap, farklı konsensüs protokollerine dayanan tokenlerin anında değiştirilmesine izin verdiği için, para birimlerinin birlikte çalışabilirliği açısından büyük bir atılımı temsil eder. Örneğin, Stellar tabanlı Akoin ve ERC20 tabanlı BMT, bir Atomic Swap aracılığıyla anında dönüştürülebilir. Gerçek dünyadan bu takasın faydalarını gösteren bir örnek vermek gerekirse, kontrollü dakika yükleme örneğinden bahsedilebilir. Akoin tokenlarına sahip bir kullanıcı, tokenlarının bir kısmını Atomic Swap ile BitMinutes'e dönüştürebilir ve ardından bu BitMinute'lerin bir cep telefonuna kontrollü telefon dakikaları olarak gönderilmesini seçebilir. Para birimlerinin borsalar aracılığıyla geleneksel çok atlamalı dönüşümünün aksine, bu Atomic Swap anında ve mevcut uygun olarak gerçekleşir. Saniyeler içinde, bir Akoin sahibi bir mobil cihaza yükleme yapabilir ve Akoin'lerini BitMinutes'e çevirerek oradan da kontrollü dakikaya dönüştürebilir. Dönüşümde aynı basitlik, Akoin ekosistemine katılan tüm DApp ortakları için mevcut olacak.

## 4.2 Nakit girişi/ Nakit çıkışı

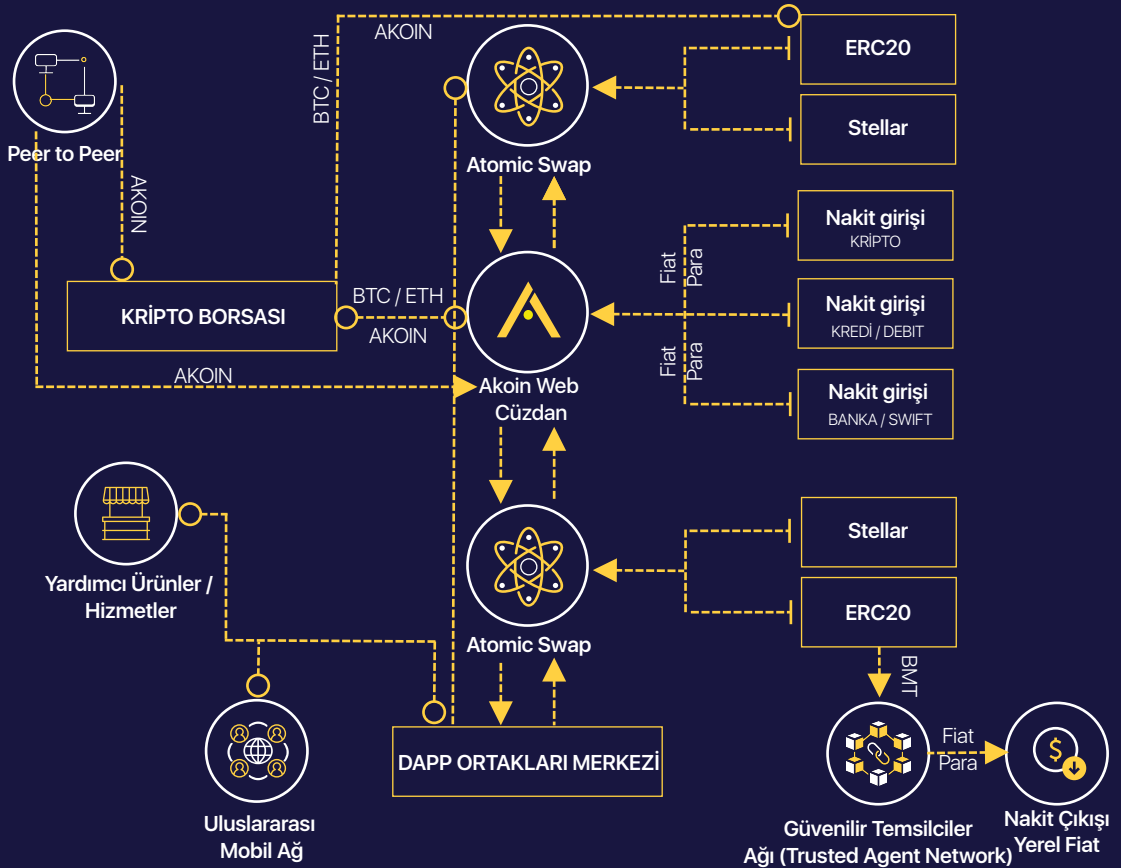
Akoin Ekosisteminin tam merkezinde bir web (ve Q2 2020 mobil) cüzdanı var. Bu güvenli çevrimiçi cüzdan, değer dönüştürme için bir giriş ve çıkış noktası görevi görür. Cüzdan, Akoin alımına yönelik Stellar, Bitcoin ve Ethereum gibi büyük kripto para birimlerinin biriktirilmesini destekler. BitMinutes gibi diğer birkaç altcoin de bu cüzdan aracılığıyla Akoin satın almak için kullanılabilir. Buna ek olarak, cüzdan, bu ödeme işleme sistemlerini destekleyen bölgelerde bulunan kredi ve banka kartlarıyla Akoin satın almayı da destekler.

Web cüzdanından değer transferi birçok farklı yöntemle gerçekleştirilebilir. Akoin Tokenları, Stellar protokolünü destekleyen çeşitli borsalara aktarılabilir. Akoin sahiplerine sunulan en benzersiz ve yenilikçi para çekme seçenekleri arasında, BitMinutes aracılığıyla sağlanan "TAN" çözümüdür. "TAN", Güvenilir Temsilciler Ağı anlamına gelir ve en iyi şekilde insan ATM'leri olarak tanımlanır. BitMinutes, standart Müşterinizi Tanıyın ve Kara Para Aklamayı Önleme prosedürlerine (KYC / AML) tabi tutulmuş ve değer dönüştürme için uç noktalar olarak kayıtlı kişilerden oluşan bir ağ oluşturmuştur. Bir Akoin sahibi, tokenlarını gerçek dünyadaki fiat'a dönüştürmek isterse, Akoin'lerini bir TAN'a aktarma ve temsilciden yerel para birimi alma seçeneğine sahiptir.

Peer-to-peer (eşler arası) değer değişimi ve kredi, Akoin ekosistemi aracılığıyla desteklenir. Stellar protokolünden faydalanan Akoin sahiplerinin birbirleri arasında geçiş yapması kolaydır. Akoin platformunda cep telefonu numaralarını ve / veya e-posta adreslerini değişik tokuş etmek de mümkündür, bu da işbirliği ve etkileşim için fırsatlar sunar.

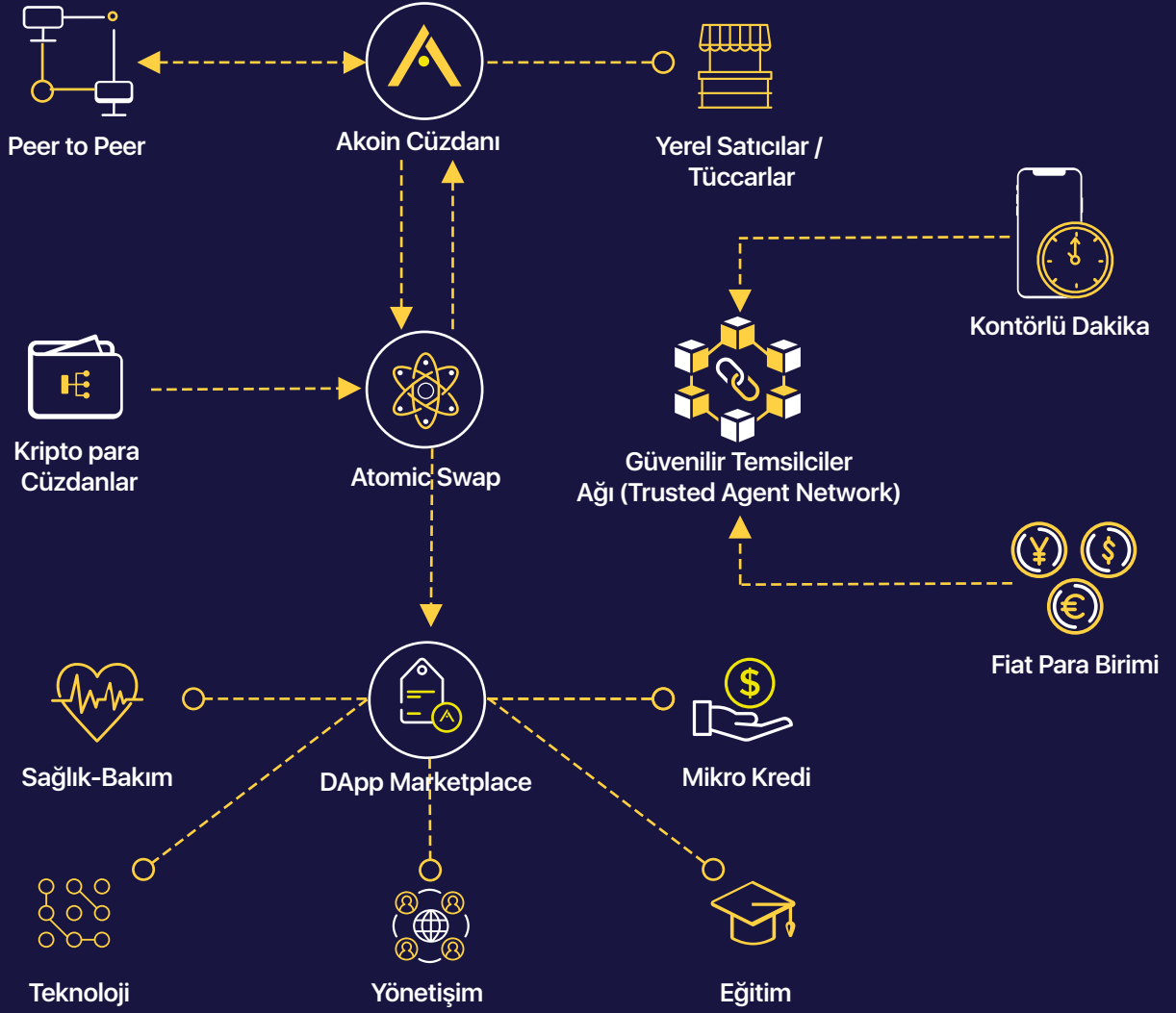
Platform, Akoin Ekosisteminde entegre DApp'leri barındırarak, küresel üçüncü taraf perakende acenteleri, mobil cüzdanlar ve bankacılık sistemlerinde kredi verme, ödemeler ve kontrolü dakika olanaklarına erişim sağlama gibi kapsamlı avantajlar sunacak. DApp'ler aracılığıyla üçüncü taraflar, faturaları ödemek, çevrimiçi mal ve hizmet satın almak ve doğrudan bankalara veya mobil hesaplara para yatırmak için Akoin'i "Anında Dijital Kredi" ye dönüştürebilir.

## Akoin Ekosistemi



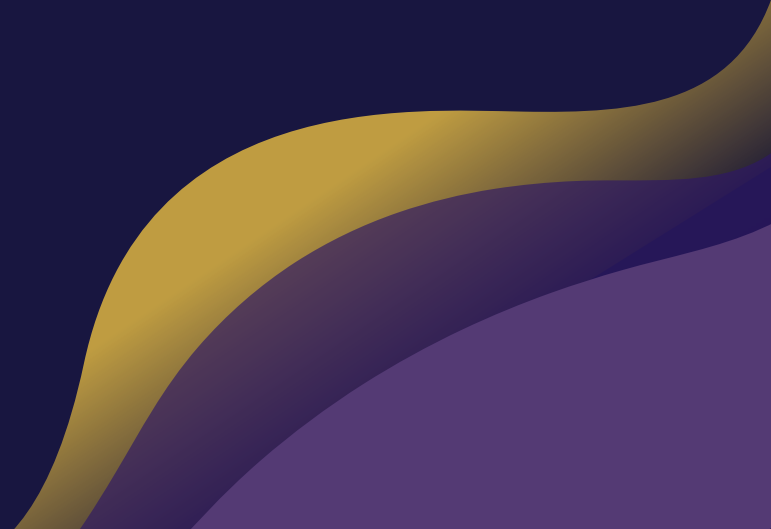
Platform, Akoin Ekosisteminde entegre DApp'leri barındırarak, küresel üçüncü taraf perakende acenteleri, mobil cüzdanlar ve bankacılık sistemlerinde kredi verme, ödemeler ve dakika kontör olanaklarına erişim sağlama gibi kapsamlı avantajlar sunacak. DApp'ler aracılığıyla üçüncü taraflar, faturaları ödemek, çevrimiçi mal ve hizmet satın almak ve doğrudan bankalara veya mobil hesaplara para yatırmak için Akoin'i "Anında Dijital Kredi" ye dönüştürebilir.

## Akoin İşlem Akışı





## 5.0 Akoin Kullanım Gerekçeleri



## 5.0 Akoin Kullanım Gerekçeleri

Akoin marketplace içerisinde onboarding ve en iyi DApp'lerin (ve App'lerin) entegrasyonu yer alıyor. Ortaklarımız, girişimcilere ihtiyaç duyulan hizmetleri ve araçları platform üzerinden sağlıyor ve böylece "girişimciliğin taşları örülüyor":

### Girişimci Yapı Taşları

Gelişmekte olan ülkelerde genç girişimciliğini desteklemek için DApp'lerin (kripto app'lerin) sunulması

#### KATEGORİLER

EKONOMİK İSTİKRAR

NAKİT GİRİŞİ /  
NAKİT ÇIKIŞI

FİNANSAL  
VARLIK  
HİZMETLERİ

ARAZİ &  
EMLAK  
HİZMETLERİ

DİJİTAL  
VARLIK  
HİZMETLERİ

TİCARET  
OKULLARI

VATANDAŞ /  
YÖNETİŞİM

DAKİKA  
TİCARETİ

MİKRO KREDİ

TEKNOLOJİ  
HİZMETLERİ

PAZARLAMA VE  
REKLAM

KRİPTOYA  
DAYALI  
YENİ

İDEALLER/  
YARDIMLAR

CEP  
TELEFONU

KREDİ  
KULLANIMI

İNTERNET /  
WIFI

VİDEO  
PAYLAŞMA

PAYLAŞIM  
EKONOMİSİ

EĞİTİM  
HİZMETLERİ

DİJİTAL  
PARA BİRİMİ

HAVALE  
/ TRANSFER

GÜNEŞ  
ENERJİSİ

MÜZİK  
PAYLAŞIMI

FREELANCE  
HİZMETLER

SAĞLIK  
HİZMETLERİ

KRİPTO  
TABANI

FİNANSAL  
HİZMETLER

ALTYAPI/  
DESTEK

İÇERİK /  
PAZARLAMA

PROFESYONEL  
HİZMETLER

SAĞLIK / EĞİTİM/  
YÖNETİŞİM

## 5.1 Dakika Kontör Transferi ve Kontör Yükleme

Akoin platformu, bankacılık dışı kalanlara finansal hizmetler sunmaya yönelik bir araç olarak kontör satıcılarından oluşan mevcut ağı kullanmaktadır. **BitMinutes ile yaptığımız DApp ortaklığımız** sözleşme yapılan 70'den fazla ülkede 1.2 milyardan fazla banka hesabına ve mobil hesaba peer-to-peer değer transferi yapılmasına imkan tanıyor, ayrıca yaklaşık 120 ülkede 4 milyardan fazla mobil hatta kontör yüklenebiliyor. Amacımız, Akoin'in geniş kitlelerce benimsenmesini sağlamak ve dolayısıyla lansmanını yaptığımız gün 4 milyar kişiye erişim sağlamamız, başarı için kritik faktör niteliğinde.

Akoin ekosistemi sayesinde BitMinutes, kontrollü dakikaları token haline getiriyor, böylelikle bu kontrollü dakikalar fiat para veya kripto para için satılabilir hale geliyor. Bu sistem, blockchain'e dayalı bankacılık sistemi ve kontrollü hat kapatma sistemine benzetilebilir, çünkü bu sistemlerde de dakikaları nakde veya kriptoya çevirebiliyorsunuz. Bankacılık dışı kalan kişiler köylerindeki ya da kasabalarındaki kontör satıcılarına gidip nakitlerini BitMinutes veya Akoin'e çevirebilir. Akoin platformu ile, BitMinutes hızlıca ve ücretsiz olarak başka telefonlara gönderilebilir, bunlar kontör yüklemek ve Akoin token'lara ya da fiat para birimlerine dönüştürmek için kullanılabilir. Telefon kontörlerinin Afrika'da önemli bir değer saklama aracı olmasından dolayı, bu özellik Akoin platformunun en önemli avantajlarından biri.

"Kontör satıcıları", BitMinutes' Trusted Agent Network' (TAN) bünyesinde yer alıyor. BitMinutes, tüm kıtada bu operasyonun başarılı olabilmesi için TAN temsilcilerine eğitim vermek üzere kapsamlı bir program uyguluyor. Şimdiye kadar sadece Nijerya'da 100'den fazla TAN temsilcisine eğitim verdi. Akoin lansmanı yapıldığında sorunsuz bir entegrasyon sağlamak için bu hızlı büyümeyi Afrika'daki tüm ülkelerde yakalamayı planlıyorlar.

## 5.2 Mikro Kredi

Mevcut kontrollü (ön ödemeli) dakika satıcıları ve tüketiciler Güvenilir Temsilciler Ağına (Trusted Agent Network -TAN) başvurarak Canlı ATM'ler ağına dahil olabilirler. Bu ağ sayesinde kendi yerel topluluklarındaki diğer kişilere mikro kredi vermek ve yukarıda belirtilen "nakit çıkışı" hizmetini sunmak üzere teşvik alırlar. TAN temsilcileri, şirketlere ve küçük işletmelere verilen kredilerin zamanında geri ödendiğinden emin olurlarsa kendi mikro kredi verme limitlerini artırabilirler. Büyüyen TAN temsilcileri grubu, işletme ve onay uygulamalarını tamamlamak üzere KYC ve AML süreçlerini gerçek zamanlı olarak kendi akıllı telefonlarında yürütebilirler.

## 5.3 UNL

UNL herkese, istediği yerden benzersiz ve evrensel bir adres verebilen evrensel adres ve isimlendirme platformudur. Bu platform adresi olmayan 4 milyar kişiyi yeni dijital ekonomiye kazandırarak geniş kapsamlı sosyo-ekonomik etki yaratmakta ve Yerlerin İnternetini (Internet of Places) inşa etmektedir.

UNL, Akoin platformunun ve marketplace'in merkezine entegre olarak, yeni coğrafi lokasyon temelli hizmetlere açmak suretiyle geniş çaplı ekonomik etkiler yaratır. Kullanıcılar Akoin ile birlikte coğrafi veriler sunmak üzere teşvik edilir ve böylece Afrika'yı geleceğe taşıyacak dijital altyapının inşası gerçekleştirilir. Ayrıca, yeni coğrafi bilgiler yaratıldıkça ve adresler üretildikçe marketplace'deki DApp'ler/App'ler daha fazla potansiyel müşteriye erişim sağlar. Örneğin, bir eTicaret şirketi marketplace'de faaliyete başlarsa, UNL ülkenin dijital altyapısını geliştirdikçe, sürekli artan bir müşteri grubuna ürünlerini sunabilir. UNL'in kullanılmasıyla, Akoin önceden dijital ekonomiye katılmayan tüketicilere ulaşabilecek ve bu nüfus grubu için eşi benzeri görülmemiş fırsatlar sunabilecektir.

## 5.4 Mikro Çekilişler / Piyangolar

Akoin, sektöründe lider piyango/ çekiliş ortağı ile işbirliği yaparak 2020 başında Afrika çapında inovatif bir mikro çekiliş- piyango düzenleyecek. 2018 yılında, küresel piyango piyasasına 1.7 milyar dolarlık değer biçilmekteydi **ve 2019 yılından 2028 yılına kadar** bu piyasanın ilave %4.6'lık bir büyüme göstereceği tahmin edilmekte. Bu taleple doğru orantılı olarak, Akoin çok sayıda kişinin mikro miktarda Akoin token ve/veya girişimcilik hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak ödüller kazanabileceği mikro çoklu çekiliş çözümü sunacaktır. Ayrıca, yukarıda anlatılan TAN modelinde olduğu gibi, kullanıcılar mikro çekiliş- piyango biletlerini satabilecekleri web mağazalarını açabilecek ve para kazanma fırsatı elde edeceklerdir. Benzersiz mikro çoklu model sayesinde birçok kişi güçlendirilecek ve yeni para kazanma fırsatları yaratılacaktır. Tüm bunların amacı girişimcilere destek olarak işletmelerinin başarıya ulaşmasını sağlamaktır.

## 5.5 Kitle fonlaması

Akoin, yatırımları destekleyecek ve coşturacak kitle fonlaması araç ve hizmetlerinin sunulabilmesi için sınıfının en iyilerinden bir DApp ortağını ekibe katma sürecindedir. Amacımız gelişmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılan, gelişmekte olan ülkelerdeki işletmeler için öncü finansal destek kaynağı olabilecek bir model kullanmaktır. Bu strateji yeni işletmelerin desteklenmesi için gelişmiş ülkelerde kullanılan birçok araç ve hizmetten yalnızca bir tanesidir. Bu hizmetin DApp/ App ekosistemimiz ile Afrika piyasasına getirilmesi sayesinde bir zamanlar erişilmez olan fonlar girişimcilerin emrine amade hale geldi. Akoin, Afrika'ya farkındalık ve diğer finansman modellerini getirmek üzere Akoin Vakfı ile çalışarak Amerika Birleşik Devletleri ve diğer gelişmiş ülkelerden destek getirecektir.

## 5.6 Sağlık- Bakım Hizmetleri

Akoin, Afrika'da ve dünya çapında diğer gelişmekte olan ülkelerde sağlık ve bakım sistemlerinde devrim yapmak niyetindedir. Bunu başarmak için kişiselleştirilmiş sağlık-bakım hizmetlerinde lider bir DApp ortağı ile çalışacağız. Bu ortak tıbbi kayıtları ve ilaç testleri için custody zincirini blockchain üzerinde dijitalleştirecek. Sonuç olarak son kullanıcılar tarafından kolaylıkla kullanılabilen maliyetsiz bir çözüm ortaya çıkacak, böylece etkin olmayan uygulamalar ve kaynak israfı büyük ölçüde azalacak, sağlıkta daha iyi sonuçlar elde edilecek. Blockchain'in güvenlik ve mahremiyet sağlama kapasitesi sağlık-bakım tedarik zincirine çok uygun. Hasta teşvikleri ve hasta tedavi programları gibi programların dönüştürülmesi ile, Akoin dünya çapında sağlıkla ilgili sorunların çözümünde yeni teknolojiler kullanılması amacıyla küresel sağlık-bakım hareketinde itici güç olabilir.

## 5.7 Arazi Hakları

Arazi mülkiyeti, tapu ve kayıt yönetimi gelişmekte olan ülkelerde ön plana çıkan konulardan biridir. Akoin, kullanıcı dostu ve düşük maliyetli arazi yönetim sistemleri sunmak üzere blockchain ve diğer teknolojileri kullanan arazi yönetiminde lider bir ortak ile anlaştı. Hedefimiz, gelişmekte olan ülkelerde yaşayan kişilere malları üzerinde resmi mülkiyet tesis etmeleri için destek olmak suretiyle ekonomik kalkınmayı ve tüm taraflar için finansal içermeyi teşvik etmektir.

## 5.8 Temel Hizmetler ve Güneş Enerjisi

Akoin'in kurumsal ortakları, yeni blockchain tabanlı şebeke düzenlemesi sayesinde kullanıcılara güneş enerjisini kolaylıkla ve uygun fiyatlara satın alma imkanı tanıyacaklar. Ayrıca, kullanıcılar Akoin kullanarak ödeme yapabilecekler (indirimli fiyatlardan), çalışanlarına maaş ödeyebilecekler ve bu sektörde yeni iş imkanları yaratabilecekler. Bu ortaklıklar sayesinde, Akoin blockchain kullanılan temiz enerji temini yolunda adımlar atabilecek ve Afrika'daki kullanıcılara daha uygun fiyatlarla erişim imkanı tanıyacak.

## 5.9 DApp Builder Aracı

Akoin, ekosistem içerisinde kendi DApp'ini yaratmak için gereken araçları tüm girişimcilere temin edecektir. Kendi DApp Builder Aracımız içerisinde sunulacak bu araçlar sayesinde kullanıcılar, işletme ihtiyaçlarına uygun DApp'leri yaratmak için gereken tüm bileşenleri sürükleyip bırak yöntemi ile ekleyebilecek.

## 5.10 Akon Şehri

Afrika, Senegal'de bulunan eko-turizm odaklı sürdürülebilir akıllı şehir Akon City'de kullanılacak merkezi para birimi Akoin'dir. Akon City, günlük bireysel ve iş amaçlı işlemlerimizde blockchain teknolojilerini kullanabilmemiz için lider akıllı şehir tasarımlarını boş bir tuval ile birleştirir. Hepsinin amacı, varolmanın radikal ve yeni bir yolunu bulmaktır. Akoin Inc. Akon ve Akon City ile bir niyet mektubu imzalamıştır; buna göre bu akıllı şehrin blockchain tasarımı içerisinde merkezi para birimi olarak Akoin kullanılacaktır.

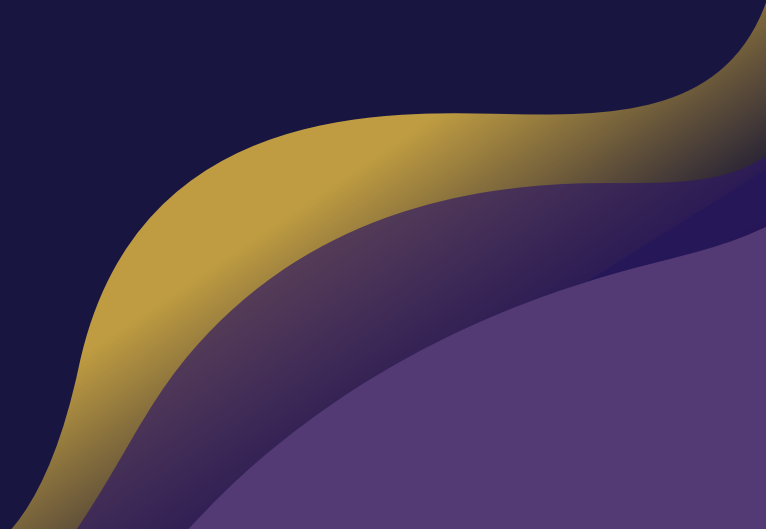


## 5.11 Mwale Tıp ve Teknoloji Şehri

Kenya'da filizlenen teknoloji merkezi **Mwale Tıp ve Teknoloji Şehrinde tek para birimi ve ödeme işlemcisi** Akoin olacak. İlk yıl içinde en az bir milyon Akoin işlemi yapılacak ve beş yıl içerisinde işlem sayısı 100 milyona kadar çıkacak. Akoin, Mwale'deki işletmeler ve insanlar tarafından evrensel kabul görmüş ilk dijital para birimi olacak. Bu stratejik ortaklık sayesinde Akoin, Doğu ve Orta Afrika'da, finans ve günlük yaşam hizmetleri alanında ağırlıklı olarak mobil dijital işlemleri kullanan 400 milyon kişinin yer aldığı piyasa içerisinde hakim konuma sahip olacak.



## 6.0 Akoin İş Modeli



## 6.1 DApp /App Ortaklık Ücretleri

Akoin, DApp/App ortakları için Basic, Premium ve İşletme Ortağı gibi farklı seviyelerde platform ve pazarlama hizmetleri sunmaktadır. Her seviye için tanımlanan farklı pazarlama, platform erişimi, destek ve diğer hizmet türleri bulunmaktadır.

Ortaklar tarafından ödenecek aylık hizmet bedeli ve bulundurulacak Akoin miktarı seçilen ortaklık seviyesine göre değişir. Örneğin, Akoin İşletme stratejik ortakları en az 1 yıl boyunca 100bin dolar karşılığı Akoin satın alır ve bulundurulurken, Premium ortaklar daha az miktarda Akoin token satın alır ve bulundurulur.

## 6.2 Pazarlama Kampanyaları

Küresel markalar ve DApp/App ortakları daha da büyümek ve farkındalık yaratmak için Akoin ekosistemindeki sürekli veya tek seferlik pazarlama kampanyalarına katılabilirler.

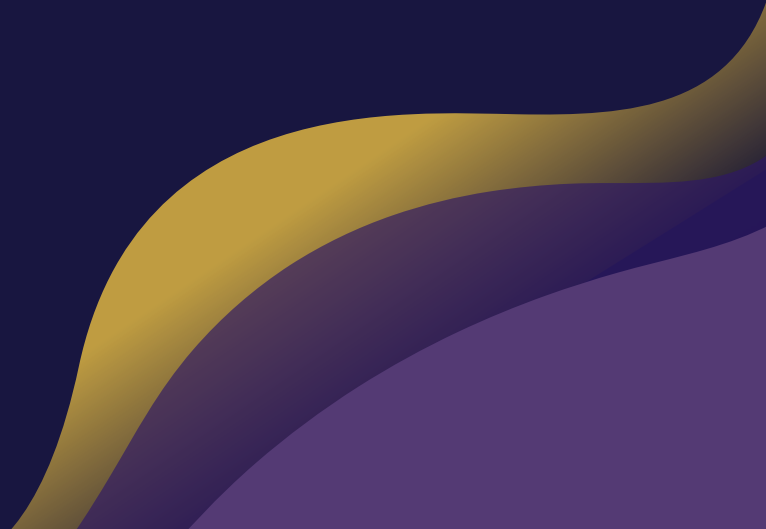
## 6.3 Borsa Ücretleri

Akoin ekosisteminde özel borsalar üzerinden yapılan işlemler az da olsa işlem ücretine tabidir (%2.5), bu sayede hacim arttıkça gelirler de artar ve sürekli hale gelir.





## 7.0 Akoin Vakfı



## 7.0 Akoin Vakfı

Akoin Vakfı, inovatif programlama, gerekli altyapılar ve kritik fon bulma gibi destekler sayesinde girişimcilerin iş dünyasında yeni şeyler öğrenmek, büyümek ve başarılı olmak için güçlendirilmesini amaçlayan hayırsever bir araştırmacı ve Akoin ekosistemine paralel olarak kurulmuştur. Vakıf kaliteli eğitim, insana yakışır iş ve inovatif işletmelerin herkese sunulabileceği bir dünya yaratmak hedefi doğrultusunda ortak başarıları paylaşan canlı ve sürdürülebilir toplumlar inşa etmek niyetindedir.

McKinsey & Company tarafından yakın dönemde yapılan bir araştırmada yalnızca Afrika ekonomisinin 2022 itibariyle 54 milyon yeni iş imkanı yaratabileceği tahmininde bulunmaktadır; ancak, buna rağmen bu hızlı gelişen bölgede işgücüne katılan her bir kişi 50 milyon daha iş imkanı yaratılması ihtiyacı ile karşı karşıya kalacaktır. Akoin Vakfı bu meselenin çözümüne dair acil bir hedef koydu. Bu hedef kapsamında, Afrikalı girişimciler desteklenerek bu hızlı gelişen ekonominin bir parçası haline gelmeleri ve başarılı olmaları sağlanacak, bu sırada mal ve hizmet üretirken gelecek nesiller için de iş imkanları yaratacaklar. Vakıf 2030'a kadar Afrika'da 2milyon yeni CEO'ya eğitim verecek ve ilham olacak.

Mart 2019'da kurulduğundan bu yana Akoin Vakfı gerçek altyapılar ve programlar ile girişimcilerin güçlendirilmesine ne kadar adanmış olduğunu sergilemiştir. Vakıf yöneticileri tarafından Akoin elçileri programı başlatılmış ve bu kapsamda güvenilir kişilerden oluşan gönüllü Akoin elçileri grubu oluşturulmuştur. Akoin elçileri programında Afrika kökenli, Afrika'da ve diasporada yaşayan 200'den fazla genç girişimci yer almaktadır. Amaç, Akoin hareketine destek vermek, Vakıf programları için fon bulmak ve sosyal medya ve internette Akoin vizyonunun etkin yüzü ve sesi olmaktır. Akoin Elçilerimiz güçlendirdiğimiz ilk grup genç CEO'lardan oluşmaktadır.

Vakıf, Akoin Elçilerimize ihtiyaç duyulan konularda (sosyal medya eğitimi, pazarlama, toplantılar, iletişim ağları kurma ve diğer fırsatlar) çevrimiçi eğitim programlarını sunmaya başlamıştır. Son dönemde, Afrika içerisinde Akoin mesajını duyururken diğer öğrenme ve para kazanma fırsatlarını inşa, teşvik ve aktive etmeye yönelik yeni Topluluk Platformu ve Ödüller Motoru entegre edilmiştir. Gelecek programlarda Akoin Elçileri kıta çapında güvenilir borsa temsilcileri olarak hareket edebilecekler, fiat para ve kontrollü dakika karşılığında Akoin alınmasını kolaylaştıracaklar veya Akoin ticaret programı sayesinde Akoin ticari ürünlerinin yerel satıcıları rolünü üstleneceklerdir. Program içerisinde gelecek nesil Afrikalı girişimcileri küresel dijital ekonomide başarılı olmak ve büyümek için ihtiyaç duyacakları becerilerle donatmaya yönelik dijital ve fiziksel programlar da yer almaktadır, çünkü bu girişimciler ilk kez böyle bir ekonomiye dahil olmaktadır.

Akoin Vakfı, ölçeğinin ve erişim alanını büyütme için ortaklık ağları inşa etmektedir. Vakıf programların daha hızlı ve daha iyi yapılmasına yönelik sinerji yaratacak ortaklıklar kurmak niyetindedir. Bu kapsamda aynı vizyonu paylaşan nitelikli hizmet sunum ortakları ve vakıflar ile birlikte Vakfın eğitim, altyapı, kuluçka ve yatırım alanındaki misyonu çerçevesinde işbirlikleri yapılmaktadır. SDG Etki Fonu ile kurduğumuz ortaklık buna örnek teşkil etmektedir. Bu ortaklık sayesinde BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına ulaşılmasına yönelik çalışmalara destek vermekteyiz

Akoin Vakfı Akoin ekosistemine katılmak isteyen yüksek nitelikli, gelişiminin erken aşamalarında olan ve büyümeye çalışan işletmeleri aktif olarak tespit edecek ve kuluçkaya yatıracaktır; bu çerçevede, ihtiyaç duyulan noktalarda Akoin yatırımları ve kuluçka desteği sunulacaktır. Vakıf, son kullanıcıların Akoin ekosistemi ile etkileşime geçtiği, böylece güven ve kabulün güçlendiği aktif kullanım alanları, yöntemleri ve uygulamaları yaratarak, Akoin'in modellenmesi ve pratik uygulamasının artırılması için çok önemli bir test ortamı sunar.

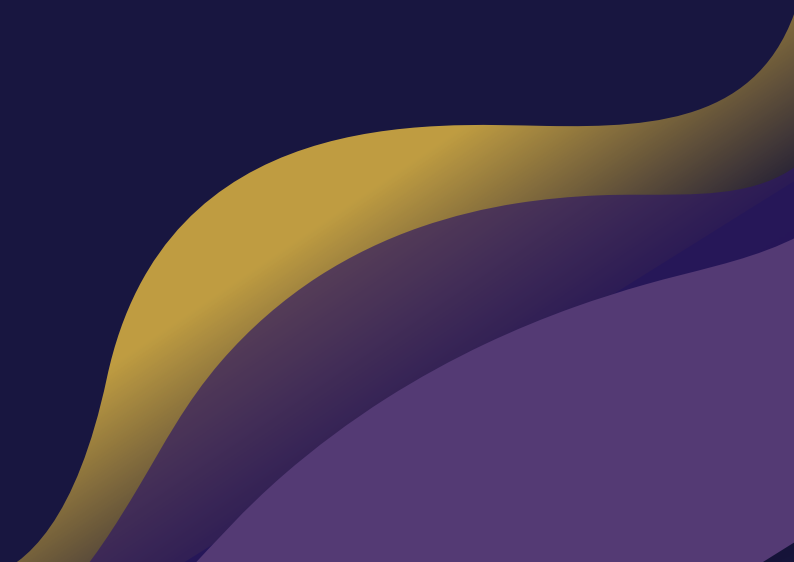


### Akoin Vakfı





## 8.0 Token Kullanım Alanları

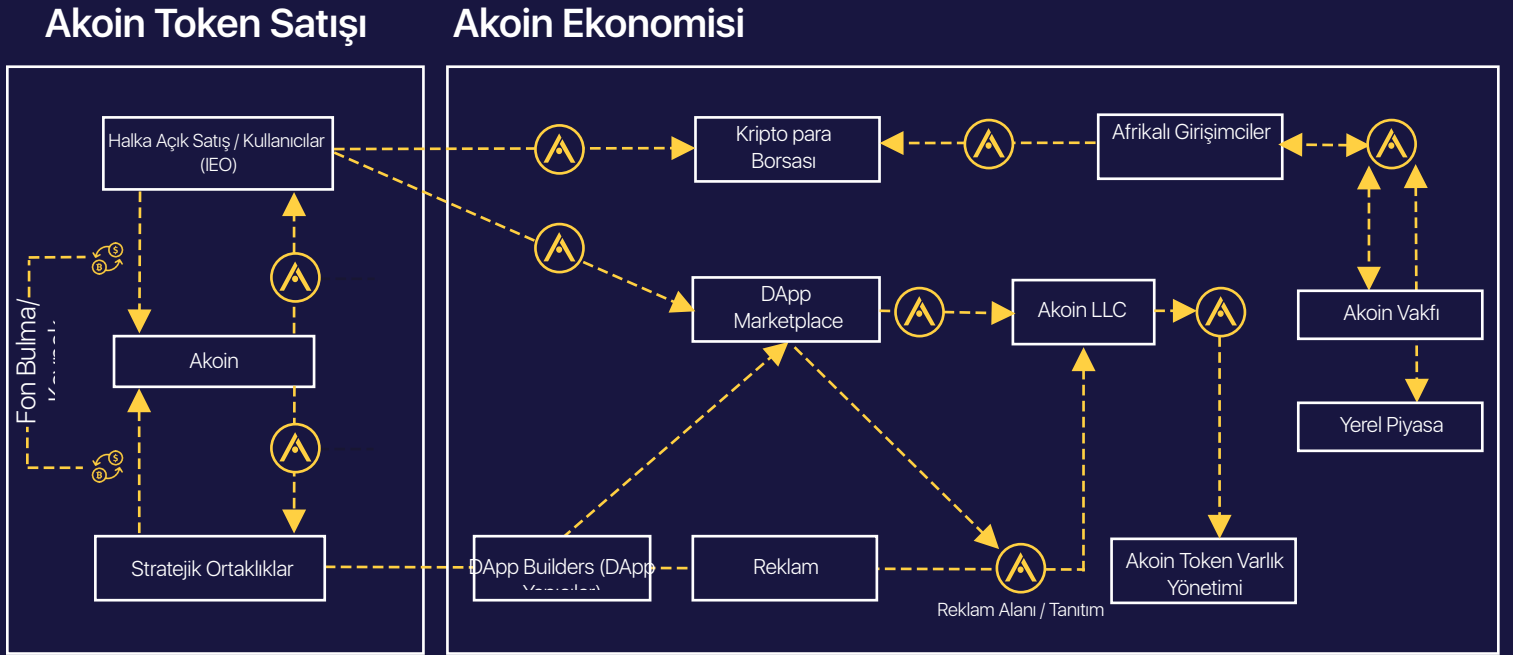


## 8.0 Token Kullanım Alanları

Akoin token, Akoin marketplace'deki kullanıcılar arasında değer alışverişini sağlayacak olan ana mekanizmadır. Akoin çoklu para birimi dijital cüzdanının entegrasyonu ile, Akoin tokenleri platform üzerinde DApp'lerde kolaylıkla harcanabilir.

Akoin tokenlerinin kullanım alanları aşağıda gösterilmiştir:

ÖZELLİK	AÇIKLAMA
Kotasyon Ücreti	Kotasyon ve aplikasyon destek ücretleri (belirli bir miktar Akoin bulundurmak dahil)
Kullanıcı İşlemleri	Akoin cinsinden ödenecek işlem ücretleri
Reklam Alanı	Marketplace reklam yerleştirme ücretleri
Borsa	Aplikasyonlar, ürün ve hizmetler için yapılacak ödemeler



## 8.1 Akoin Token

Akoin Vakfı, Akoin'i kabul edip dijital altyapısına entegre etmeye istekli şirketler ile ortaklıklar kuracak, böylece son kullanıcılarımız hızlı ve kolay işlemlerden çok daha fazla fayda elde edecekler. Temel hizmetler sunan şirketler, eğitim kurumları, son kullanıcıların Akoin ekosistemi ile etkileşimini sağlayan yöntemlerin artırılmasına yönelik teknolojik inovasyonları teşvik eden kuluçka merkezleri ile ortaklıklar kurulacak; böylece, kabul oranı artacaktır.

### AKOIN TOKENLER NEDİR ...

- ▶ Stellar Network'ün kullanılması.
- ▶ AKOIN marketplace'de kullanılan alışveriş yöntemi.
- ▶ AKOIN marketplace'deki ve yerel piyasadaki temsili değer.
- ▶ Bu değeri AKOIN cüzdanınızda veya Stellar cüzdanınızda saklayabilirsiniz.
- ▶ Yakında büyük kripto para borsalarında alış-satış işlemlerine açılacak.

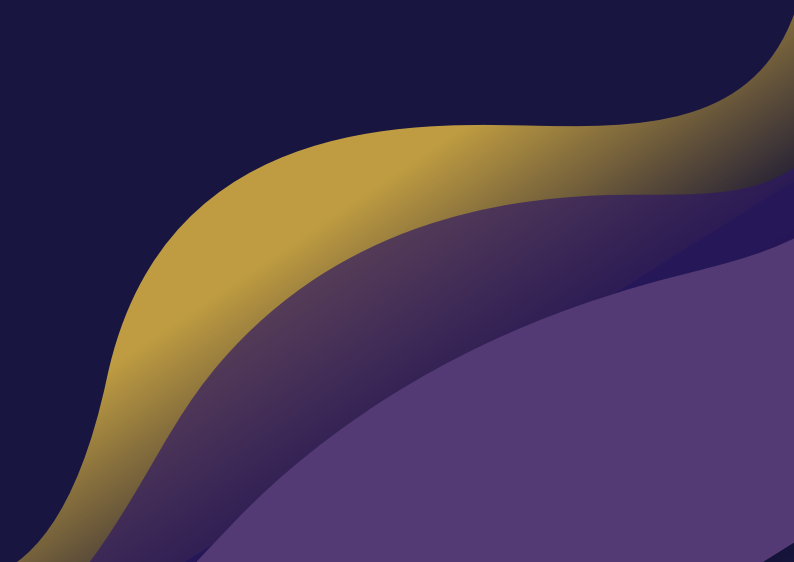
### AKOIN TOKENLER NE DEĞİLDİR...

- ▶ AKOIN tokenler menkul kıymet benzeri özelliklere sahip değildir.
- ▶ Kar payı, komisyon, hisse ödemesi yapılmaz ya da token satın alma yoluyla öz sermaye edinilmez.
- ▶ Katkı yapanlar AKOIN token alımına bağlı herhangi bir kar veya değer artışı beklentisine girmemeleri gerektiğini bilmelidir.





## 9.0 Halka Açık Token Satışı



## 9.0 Halka Açık Token Satışı

İlk Borsa Teklifi (IEO) ile Akoin token toplamı olan 450 milyonun %10'u yani 45 milyonluk bölümü dağıtılacaktır. Akoin spekülasyon yatırımcılar için üretilmemiştir; IEO sırasında satışa hazır olan toplam token miktarı toplam arzın %10'u olarak belirlenmiştir; böylelikle, tokenlerin büyük bir bölümü onlardan en fazla yararlanacak kişilere, açıkça belirtmek gerekirse Afrika'da yaşayan Akoin kullanıcılarına, dağıtılacaktır. ABD ve Kanada vatandaşları ilk borsa teklifinde yer alamayacaklardır.

Hard Cap	\$ 6.750.000
IEO Halka Satış Fiyatı	\$0,15
Toplam Arz	450000000
Token Türü	XLM

## 9.1 Akoin İlk Borsa Teklifi (IEO)

Akoin, Akoin DApp marketplace potansiyel kullanıcılarına ilk borsa teklifi (IEO) yoluyla Akoin token sahibi olma imkanı tanımaktadır.

IEO, birinci sınıf bir kripto para borsası tarafından gerçekleştirilecektir. İsmi daha sonra duyurulacak borsa ortağı ile yapılan anlaşma uyarınca IEO tarihi 2020'nin ikinci çeyreği olarak planlanmıştır.

Akoin tokenlerinin geçerliliği süresizdir ve IEO bitiminde Akoin projesi tarafından basıldıktan sonra mülkiyet hakları tamamen sahibine aittir.

Akoin tokenleri Akoin tokenleri, IEO'ya katılanlar tarafından yapılan katkı miktarı ile doğru orantılı olarak dağıtılacaktır. Token fiyatı ve bonus turları hakkında tüm detaylar bu belgede IEO Token Satış Yapısı başlığı altında verilmiştir.

## 9.2 Token Yönetimi ve Custody

Başarılı bir IEO ile bağlantılı tüm süreçlerin organizasyonu ve uygulanması endüstrideki en iyi uygulamalar esas alınarak hazırlanmıştır, token custody Delchain Limited tarafından sağlanmaktadır.

### Delchain Limited

Delchain, Bahamalar Menkul Kıymetler Komisyonuna kayıtlı lisanslı Kurumsal Finansal Hizmet Sağlayıcısıdır. KYC, AML, CFT prosedürlerini uygular. Grup Uygunluk ve Risk Rehberinde yer alan kurallara uygun hareket eder.

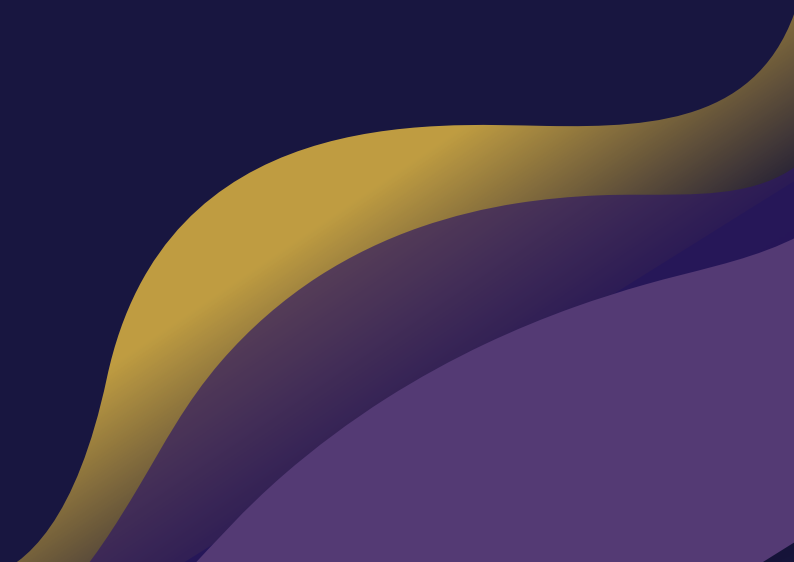
Akoin tokenleri Delchain'in sigortalı custody çözümünde saklanacaktır. Delchain peer review yapılmış açık kaynaklı yazılım istemcileri, askeri standartlarda şifreleme ve üçüncü taraflarca test edilmiş ve denetimi yapılmış donanım güvenliği modüllerini kullanır. Üç kıtada muhafaza ettiği yüksek güvenilirli kasalarda saklanan özel anahtarların fiziksel yedekleri bulunur. Akoin, tokenlerin piyasaya sağlıklı bir hızda arzını sağlamak için escrow hesabı hizmetlerini kullanmıştır. Escrow ve escrow içindeki tokenlerin nasıl kullanılacağına dair detaylar aşağıda verilmiştir. Escrow ilave güvenlik katmanıdır, katkı yapanlara token dağıtımının Akoin'in akıllı kontrat hükümlerine göre gerçekleştirileceği yönünde güvence verir.

Akoin, tokenin değerinin, hızının ve oynaklığının dengelenmesi için Delchain'in token yönetim likidite hizmetlerini kullanacaktır. Ayrıca, her bir Akoin DApp ortağının piyasadaki kotayı korumak, token sahipleri için istikrar kaynağı yaratmak amacıyla belli bir miktar Akoin bulundurması gerekir.

Blockchain teknolojisi ve çeşitli konsensüs protokolleri güvenliğe büyük katkı sağlar. DApp marketplace ve tüm Akoin token sahiplerinin güvenliğini sağlamak için, Akoin endüstrinin en iyi güvenlik ve denetim uzmanları ile çalışarak düzenli güvenlik denetimleri ve platform testleri yapılmasını sağlayacaktır.



## 10.0 Token Tahsisi ve Fon Kullanımı



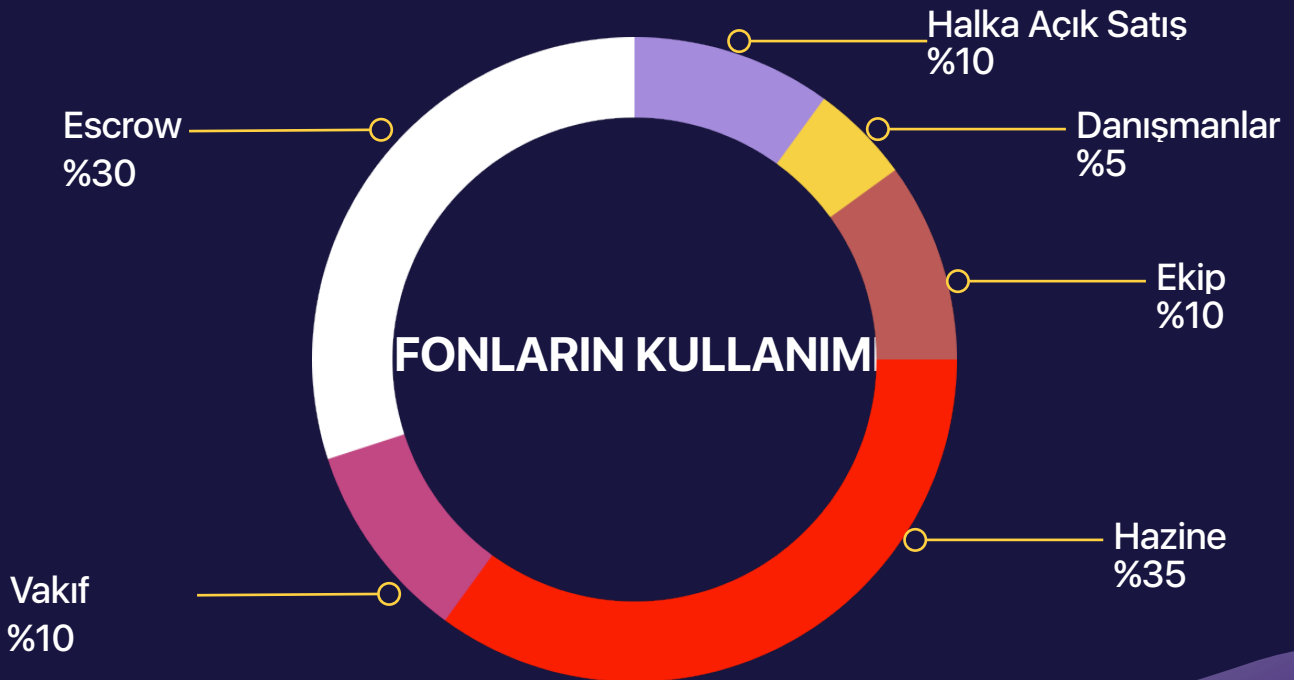
## 10.0 Token Tahsisi ve Fon Kullanımı

Akoin, tokenlerinin yalnızca %10'unu halka açık satışa çıkarmaya karar vermiştir.

Bunu yapabilmek için, kalan token arzı tacirler/satıcılar arasında kabulü sağlamak ve platforma değer getirmek üzere kullanılacaktır. Akoin'in toplam arzı 4 yıllık süre içinde piyasaya sunulacaktır; buna göre 12 ay sonra %39.41 serbest bırakılacak, 24 ay sonra %70.12 serbest bırakılacak, 36 ay sonra %87.25 serbest bırakılacak ve 48 ay sonra %100 serbest bırakılacaktır. Escrow tokenlerin serbest bırakıldıkları ay içerisinde ihtiyaç olmaması dolayısıyla Escrow'a geri bırakılması sonucu bu durumda bazı değişiklikler meydana gelebilir.

Hemen kullanılabilen Halka Açık Satış tokenleri dışında, her bir token tahsisi yetkilendirme (vesting) ve kilitleme (lock-up) dönemine tabidir.

IEO Halka Açık Satış	%10
Danışmanlar	%5
Ekip	%10
Hazine	%35
Escrow	%30
Vakıf	%10



## 10.1.1 IEO'ya Katkıda Bulunanlar

Akoin tokenleri, IEO'ya katılanlar tarafından yapılan katkı miktarı ile doğru orantılı olarak dağıtılacaktır. Halka açık satış tokenleri yetkilendirme programı veya kilitli döneme tabi olmayan tek token türüdür.

Akoin, toplam token arzının %10'unu ilk borsa teklifinde halka açık satışa tahsis etmektedir. Son kullanıcılar tokenlerin çoğuna sahip olup tokenleri kullanacaktır. Halka açık satışa tahsis edilen tokenleri bu seviyede tutmak faydalı olacaktır. Amacımız, ağ değerinin spekülâtif davranışlardan ziyade, ekosistem vasıtasıyla sunulan mal ve hizmetlerin hacim ve değeri üzerinden belirlendiği bir ekosistem yaratmak. Halka açık satışta katkı verenler ve ortaklarımız ağ için ilk likiditeyi sağlamaktadır; ilk likidite ekosistemin uygun ve pürüzsüz işleyişi için çok önemlidir, fakat mevcut mevzuat ve geçmiş örneklerin göstermiş olduğu üzere tokenlerin kullanıcılara doğrudan satışının daha etkili bir yol olduğu dikkate alındığında, token satın alanlar potansiyel son kullanıcıların bir kısmını teşkil etmektedir.

Toplam token arzı ve halka satış fiyatı Afrika'daki 444 milyon mobil telefon kullanıcılarına uygun olacak şekilde belirlenmiştir. Token fiyatının 0.15 dolar olarak belirlenmesi son kullanıcının kontrollü dakikaları ile kolayca kıyas yapmasını sağlar.

## 10.1.2 Escrow Fonu

Escrow, Akoin'e likidite sağlamak ve dolaşımdaki arzın artış hızını yönetmek için kullanılacaktır.

Escrow'a tahsis edilen tokenler banka tarafından kontrol edilen bir başka escrow'da kilitli tutulacaktır ve 48 ay boyunca her ay tahsis edilen tokenlerin % 2.08'i serbest bırakılacaktır.

Tokenler Escrow'dan serbest kaldıklarında dolaşımdaki arzın artış hızını yönetmek ve Akoin ekosisteminin sağlık işleyişi için gereken likiditeyi sağlamak üzere kullanılacaktır.

Escrow'da tutulan, serbest bırakıldığında ise şirket tarafından kullanılmayan tokenler uygun olan ilk ayda escrow sırasına alınır ve token serbest bırakma işlemi için herhangi bir düzenleme yapılmaz.

## 10.1.3 IEO Hazinesi

İşletme operasyonları, platform geliştirme, pazarlama, personel, idare, hukuk işleri ve borsaya kote olma işlemlerinden kaynaklı maliyetlerin sübvansede edilmesi için bir hazine kurulmuştur. Hazine tokenlerinin kilidi operasyonların üçüncü ayından itibaren açılır ve tokenler serbest bırakılır, sonraki 19 aylık dönemde her ay %4.55'i yetkilendirilir.

## 10.1.4 Akoin Vakfı

Akoin Vakfı Akoin ekosistemi içerisinde, Afrika'da bulunan girişimciler için kabul ve yaratım fırsatlarını artırmayı amaçlar. Vakfa tahsis edilen tokenler belirlenen son kullanıcıya (Afrikalı girişimciler) vakıf programları aracılığıyla dağıtılır veya gelişmekte olan ekonomilerde girişimcilerin güçlendirilmesi amacıyla yönelik programlara, ortaklara ve inisiyatiflere dağıtılır. Dolaşımdaki arzın artış hızını minimuma indirmek için Akoin Vakfı tokenleri kademeli olarak yetkilendirilecektir. Vakıf tokenlerinin %5'i dördüncü ayda serbest bırakılacak, geri kalan bölüm ise önümüzdeki 41 ay içerisinde yetkilendirilecek.

## 10.1.5 Ekip Tahsisi

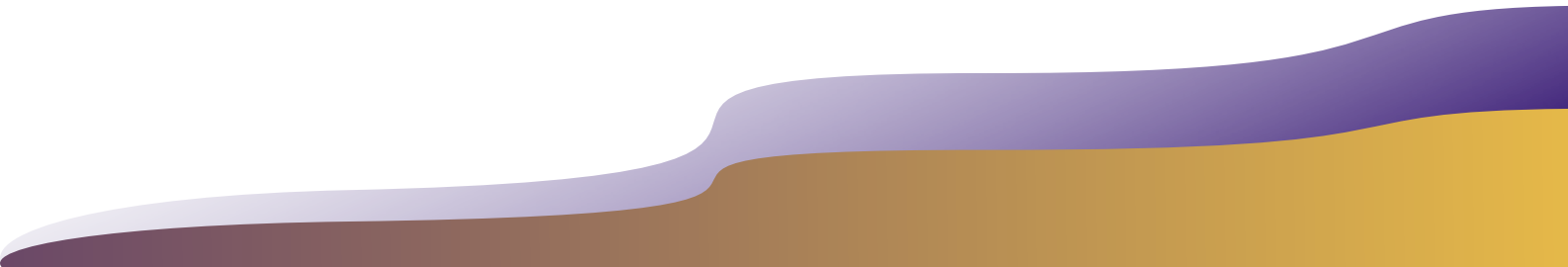
Ekibe tahsis edilen tokenler IEO (ilk borsa teklifi) öncesi tamamlanan ve gelecekte tamamlanacak işlerin karşılığının mevcut ve gelecek çalışanlara ödenmesi için kullanılır. Ekip tokenleri 3 aylık bir süre kilitli kalır, daha sonra ise %10'u açılır. İlk açılma sonrasında, tokenlerin kalan bölümü sonraki 15 ay içerisinde yetkilendirilir.

Üç kurucu ortağa (Lynn Liss, Jon Karas ve Akon) tahsis edilen tokenler daha katı bir kilit süresine tabidir. Kurucu ortak tokenlerinin %10'u lansman sonrası yedinci ayda yetkilendirilirken, geri kalan %90 sonraki 23 ay içerisinde yetkilendirilir.

## 10.1.6 Danışman Fonu

Danışmanlar Fonu projenin başarısı açısından kritik önem taşıyan danışmanlara dağıtılacaktır. Bu fonun tokenleri aşağıda belirtilen yetkilendirme süreçlerine tabidir.

Danışman tokenlerinin %5'i üç ay sonra serbest bırakılır. Geri kalanlar ise sonraki 36 ay içerisinde yetkilendirilir.



## 10.2 Yol Haritası



### Q4 2019

- ✓ Akoin wallet & MVP creation
- ✓ Akoin token development
- ✓ Prepaid minutes program established

- ✓ Token Generation Event Planning
- ✓ Whitepaper release
- ✓ MVP private beta launch
- ✓ 2-3 new DApp partners closed
- ✓ Akoin Foundation program expansion

### Q1 2020

- ✓ Token Generation Event Announcement
- ✓ 4-5 new DApp partners closed
- ✓ MVP public beta platform launch

### Q2 2020

- ✓ Exchange Listing (Top 3 Tier Exchange)
- ✓ Closing mobile network partner
- ✓ Continued DApp/App partner expansion
- ✓ Local merchant/vendor POS expansion

### Q3 2020

- ✓ Mwale City Development
- ✓ Akon City integration planning
- ✓ DApp/App builder tool launch
- ✓ Launch Akoin payment/ID card
- ✓ Continued DApp/App Partner Expansion

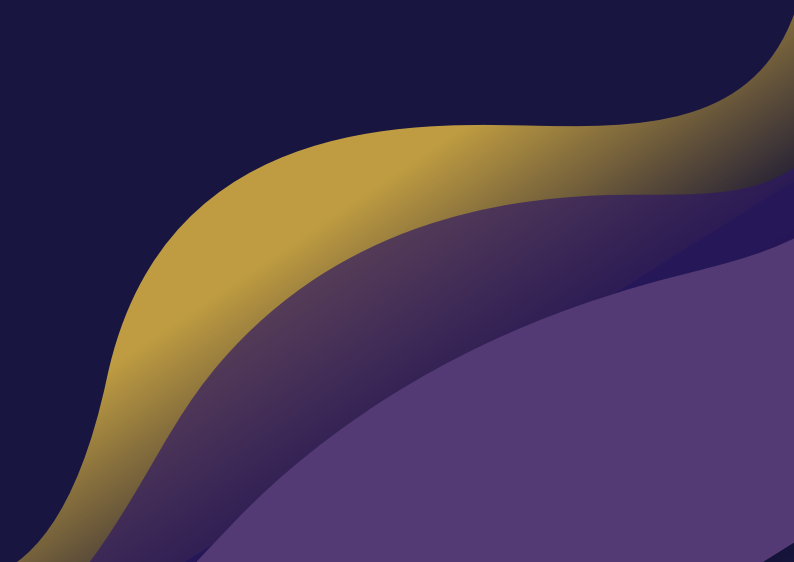
### Q4 2020







## 11.0 Akoin Ekibi



## 11.0 Akoin Ekibi

Akoin başarılı girişimciler tarafından yönetilmekte ve teknoloji sektörünün şampiyonları tarafından desteklenmektedir.



### **Akon - Başkan, Kurucu Ortak**

Grammy ödülü adayı, albüm satışları ile birçok kez platin plak kazanmış, yapımcı, girişimci ve hayırsever. Akon, Afrika'da ve diasporadaki en güçlü seslerden biridir, Forbes Ünlüler 100 ve Afrika'da En Güçlü 40 Ünlü listesine girmiştir. Akon Lighting Africa sayesinde Afrika'da 18 ülkeye güneş enerjisi kaynaklı elektrik getirmiştir, böylece günümüzde hala elektrik sıkıntısı çekmekte olan 600 milyonu aşkın Afrikalıdan milyonlarcasına güvenlik, sağlık ve esenlik sağlamıştır. Akon City'nin perde arkasındaki vizyon sahibi kişidir. Akon City, Afrika, Senegal'de bulunan, merkezi para birimi olarak Akoin'i kullanacak eko-turizm odaklı sürdürülebilir akıllı bir şehirdir.



### **Jon Karas - Başkan, Kurucu Ortak**

Finans, Eğlence ve Teknoloji endüstrisi girişimcisi, deneyimli sermaye oluşumu lideri, film yapımcısı ve yetenek vekili.

Eğlence ve finans endüstrilerinde 25 yılı aşkın deneyime sahip olan Jon, ünlüler ve sosyal iyiliğin kesişim noktasında duran önemli bir güçtür. Yıkıcı kripto-odaklı streaming ve biletleme platformları Slate Entertainment Group'un, Danışma Kurulu kurucu üyesidir. William Morris Agency emektarlarından olan Jon, 1990 yılında ünlü plak yapımcıları, film ve televizyon senaryo yazarları, yönetmenleri ve yapımcılarını temsil eden Infinity Management International'ı kurdu. Kariyerinin başında New York Park Avenue'da bulunan iki büyük Hukuk Bürosunda borsa işlemleri ve menkul kıymetler hukuku alanında çalıştı.



### **Lynn Liss - Operasyon Direktörü, Kurucu Ortak**

Sosyal etki girişimcisi, operasyon sorumlusu, finansal devrimlerin ve ilgili teknolojilerin lideri, ortaklık ve iş modelleri uzmanı.

Lynn, sosyal etki sektörü, dünyanın değişmesini sağlayacak inovatif iş modellerine danışmanlık, yönetim ve operasyonlar alanında 10 yılı aşkın tecrübeye sahiptir. "Blochchain for good" alanında erken harekete geçenlerden biri olan Lynn, blockchain şirketlerine ve sosyal etkisi olan yeni kripto para birimlerine reklam sağlayan ICO Impact Group kurucularındandı. BearingPoint ve CGI-AMS gibi lider şirketlerde 10 yılı aşkın süre danışmanlık yaptı ve stratejik tavsiyeler sundu. Fortune 500'lerde inovatif teknolojilerin kullanılmasını sağladı. Bu kapsamda, yürüttüğü müzakereler sonucunda Microsoft Operasyon Direktörü 20 milyon Dolarlık bir anlaşma imzaladı. Chicago Üniversitesinde Strateji ve Finans alanında yüksek lisans yaptı. Lynn, derin ağırlara sahiptir ve startup, girişim sermayesi, eğlence, finans ve sosyal iyilik sektörlerinde tecrübelidir.



### **Tom Meredith, Geçici Süre ile Teknoloji Direktörü**

Tom Meredith teknoloji platformu ve kripto para gelişim süreçlerine liderlik etmek için Akoin ile gücünü birleştirdi. Bu kapsamda, kontrollü (önödemeli) mobil dakikaların tokene çevrilmesi ve dakika üzerinden mikro kredi alanında lider BitMinutes çözümü ile derin entegrasyon da yer alıyor. Tom çevrimiçi güvenlik, eşlerarası (peertopeer) borç verme ve diğer girişimler alanında 10 yılı aşkın süredir çözümler üreten bir seri girişimci. Fintech alanına yönelmek için 2010'lu yılların ortasında P2P Cash'i kurdu, böylece blockchain ilerlemeleri, kripto para inovasyonları ve siber güvenlik kurallarının ezber bozan kombinasyonu olan Smart Token Chain ortaya çıktı. Finansal hizmet sunumunun dünya çapında genişlemesi önündeki yapısal engellerin karlı biçimde ortadan kaldırılması sosyal misyonu çerçevesinde bu yeni araçları uygulamak için BitMinutes'ı kurdu.



### **Dan Sloan, Strateji ve Teknolojiden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı**

1995 yılından bu yana Bilişim Teknolojileri endüstrisinde çalışan Dan, 23 yıllık kariyeri boyunca birçok şirket kurmuştur. Daniel'in son girişiminin adı BlockchainSaw, LLC. Amacı Blockchain'in katabileceği değerlerin şirketler tarafından anlaşılmasını sağlamaktır. Daniel ve ekibi şirketlerle birlikte çalışarak Blockchain entegrasyonunu gerçekleştirmek veya Blockchain'in sağladığı değeri yakalamak üzere yeni uygulamalar geliştirilmesini sağlamak için stratejiler üretmektedir. Daniel birinci sınıf bir ekip oluşturmuş ve mükemmel ortaklıklar kurmuştur.



### **Reza Jafery, Blockchain ve Token Hizmetleri Yöneticisi**

Blockchain Marketing Associates (BMA Inc) ortağı ve PWC tarafından tanınan blockchain danışmanıdır. Reza blockchain projelerinin analizi, inşası ve pazarlama faaliyetlerinden sorumludur. Geçmişte, BCW 2018 sonunda aXpire tarafından satın alınana dek BlockchainWarehouse (BCW) ortağı sıfatıyla, şirketlerin zaman ve kaynak yatırımında bulunabileceği projeleri tespit etmek amacıyla blockchain şirketlerini analiz etmiştir. Blockchain endüstrisindeki uzun yıllara dayanan tecrübesi ve iletişim ağı sayesinde 2019 başında dijital çağda hikayelerini etkili şekilde anlatabilmeleri için şirketlere destek veren Bespoke Design Labs (BDL) kurucu ortağı sıfatını kazanmıştır. BDL blockchain şirketlerine token ekonomisi, token hizmetleri, dağıtım, fizibilite ve blockchain uygulaması hakkında tavsiyeler sunmaktadır.



### **Mike Tankel, Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı**

Marka, ajans ve eğlence dünyasında 25 yılı aşkın süre çalışmış ve bu süre boyunca yaratıcı bakış açıları keşfetmiş, etki yaratmak için hikaye anlatma ve duygusal mesaj verme yöntemini kendi ülkesinde ve diğer ülkelerde evlerden, yönetim kurulu odalarına startup'lardan Fortune 100'e taşıyan endüstrinin lider pazarlama ve strateji yöneticisi. Mike'ın çeşitli alanlarda kazandığı tecrübe onu reklam ajanslarını büyüten, stratejik pazarlamayı Hollywood sihri ile harmanlayarak tarihin en büyük eğlence franchise'larına katkıda bulunan kişi yapmış ve Fortune 10 marka pazarlamacıları listesine taşımıştır. Sınır tanımayan fikirleri ile ölçülebilir sonuçlara ulaşmış, bu sayede çeşitli mecralar ve uzun süreli ilişkiler elde etmiştir. Otomotiv, telekom, otelcilik, teknoloji, eğlence ve daha birçok sektör ile çalışmış, doğu yakası çalışma etiğini batı yakası tavrı ile birleştirerek ekipler kurmuş, güven kazanmış ve sonuç elde etmiştir.



### **Brad Seelig, İş Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı**

Wall Street'te 20 yılı aşkın kıdemli yönetici tecrübesine sahip Banka Yöneticisi. Brad, Akoin ailesine katılmadan önce, üç yıl boyunca Fildişi Sahilleri'nde Abidjan'da yaşadı ve burada Batı Afrika'nın savunma, konut, ulaştırma, altyapı ve tarım sektörlerini ilgilendiren anlaşmaların kaynak temini, hazırlanması ve finansmanı konularında danışmanlık hizmetleri veren butik bir şirkette yöneticilik yaptı. Brad, Afrika'ya taşınmadan önce Deutsche Bank FX Ana Aracılık masasını (merkezi New York'tadır) yönetti; bu görevi kapsamında dünyanın en sofistike hedge fonu ve varlık yöneticilerine danışmanlık yaptı, dünya döviz borsaları ve OTC türev piyasalarına erişimlerini kolaylaştırdı. Deutsche Bank'a geçmeden önce 14 yıl JPMorgan'da (Yatırım Bankası) çalıştı; Borsa İşlemleri ve OTC türevleri, risk yönetimi, Şirket Birleşmeleri ve Satın Almalar alanlarında kıdemli yöneticilik yaptı. Brad Menlo Park, Kaliforniya'da doğdu ve büyüdü, lisans eğitimi üzerine Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisansı yaptı.

## 11.1 Yönetim Kurulu



### Sergio A. Fernández de Córdoba

Sergio, on yılı aşkın süredir faaliyet gösterdiği birçok iş kolunda hem yerel hem de uluslararası takdir görmüştür. 2012 yılında Dell Inc. ilk yüz küresel influencer listesinde (#Inspired 100) Sergio'ya da yer vermiştir. 2015 yılında Meet LATAM Sergio'ya Girişimci Latin Küresel Lideri ve Influencer ünvanı vermiştir. 2016 yılında İnsani İnovasyon Forumu (Humanitarian Innovation Forum) Sergio'yu BM'de Küresel Sosyal Etki Ödülü ile onurlandırmıştır. Kasım ayında, Crain's Sergio'yu Hispanic Yönetici ve Girişimci Ödüllerinde Vizyoner Finalistler arasına alarak onurlandırmıştır. Yakın dönemde ise Sergio BM Sosyal 500 listesinde Birleşmiş Milletler tarafından belirlenen Dünyadaki İlk 3 Influencer arasına girmiş, 2018 yılında ise Real Leaders dergisinin belirlediği İlk 100 Küresel Vizyon Sahibi Lider listesine girerek, 2019 yılında yaşamları ile Amerikan rüyasını temsil eden göçmenlere verilen Amerika'nın en prestijli ödülü Ellis Adası Onur Madalyası'na layık görülmüştür.



### Spencer Potts, Kurucu Ortak, Maximalist Ventures

Merkezi New York'ta bulunan, inovatif teknolojilerin kuluçka ve akselerasyon (hızlandırma) süreçlerine odaklanan yatırım platformu Maximalist Ventures Kurucu Ortağıdır. Sermaye piyasasında 25 yılı aşan kariyeri dahilinde, Potts Silver Creek Capital, CIBC Asset Management ve son dönemde MidOcean Partners gibi Yatırım Yönetim şirketlerinde Kurumsal Satış ve Pazarlama Küresel Yöneticisi olarak görev almıştır. Potts'un kapsamlı kariyerinde hedge fonları, özel sermaye, gayrimenkul ve girişim sermayesi dahil alternatif varlıklar için kurumsal yatırım portföylerinde portföy geliştirme faaliyetleri de yer alıyor. Potts New York'un en büyük Yoksulluk Yardımlaşma Derneği The River Fund'ın Birinci Başkanı'dır ve lisans eğitimini New Hampshire Üniversitesi Tarih Bölümünde tamamlamıştır.

## 11.2 Danışma Kurulu



### Razor Suleman

Başarılı seri girişimci, yatırımcı ve Kanada teknoloji ekosistemi şampiyonu. Razor şu an 20000'den fazla misafiri olan ve dünyanın en hızlı gelişen teknoloji festivali Elevate'in kurucu ortağı ve CEO'su. Elevate'in misyonu dünyadaki inovasyoncuları bir araya getirmek ve toplumumuzun en büyük sıkıntılarını çözüme kavuşturmadır. Ayrıca, Razor Kanada'nın son nesil gençliğine yönelik uygulamalı tasarım temelli öğrenme fırsatları sunan kültür kurumu Design Exchange'in CEO'sudur. Razor önceden, efsane VC Sequoia Capital tarafından desteklenen çalışan etkileşimi odaklı kurumsal sosyal ağ Achievers'in kurucusu ve eski CEO'sudur. Razor 10 yıldan daha kısa bir sürede Achievers'ı fikirden 100 milyon doları aşan gelire sahip bir şirkete dönüştürdü. Achievers, merkezi Silikon Vadisinde bulunan Blackhawk Networks (sahibi Silver Lake Partners) tarafından Temmuz 2015'te 150 milyon dolara satın alındı



### Crystal Rose Pierce

Lider teknoloji uzmanı, girişimci ve yatırımcı. Forbes Dergisinin Blockchain'de İlk 10 Kadın Listesine girmiştir. Make Sense Labs kurucusu ve CEO'sudur. 2014 yılından bu yana iletişim araçları ve merkeziyetsiz uygulamalar geliştirmektedir. Sahibi olduğu şirket kripto paranın kullanılabilirliği, güvenliği kanıtlanan ilk mesajlaşma kaldıraçlı blockchain teknolojisini piyasaya sürerek şifreleme alanına inovasyonu getirmiştir.



### **Galia Benartzi, CEO ve Kurucu Ortak, Bancor**

Her türlü blockchain tabanlı varlık arasında on-chain likidite sağlayan dünyanın ilk açık kaynaklı protokolü Bancor'un Kurucu Ortağı. Protokol dünya çapında blockchain ekiplerinden Afrika, Asya ve diğer kıtalardaki gerçek topluluklara birçok kuruluş ve kişiyi etkilemektedir. Bancor sayesinde token sohbetlerinde 2 milyar dolardan fazla işlem yapıldı. Galia, Forbes ve Glamour Magazine tarafından kripto piyasasının kadın lideri ilan edildi ve BloombergTV, CNBC kanallarına çıktı; Birleşmiş Milletler'de, TEDx'te ve Oslo Özgürlük Forumunda küresel para tasarımı, blockchain tabanlı sürdürülebilir kalkınma gibi konularda konuşma yaptı. Daha önceleri Galia, akıllı telefonlar için ilk sosyal oyun şirketi olan Mytopia'nın (daha sonra 888 tarafından satın alındı) ve mobil uygulamalar için çapraz platform teknoloji geliştirme şirketi Particle Code'un (daha sonra Appcelerator tarafından satın alındı) kurucu ortakları arasında yer almıştı. Ayrıca, San Francisco merkezli Kurucular Fonunda Girişim Ortağı idi.



### **Ann Rosenberg, Kıdemli Başkan Yardımcısı ve SAP Next-Gen Global Başkanı**

Ann Rosenberg, SAP'nin BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda verdiği taahhütlere dayanan inovasyon üniversitesi ve topluluğunun lideridir ve SAP'nin 180'den fazla ülkede bulunan 25 endüstrideki 388000'den fazla müşterisine destek vermektedir. Bu topluluk 113 ülkede 3500'den fazla eğitim kurumuna kaldıraç olurken, üniversitelerde, ortak lokasyonlar ve SAP lokasyonlarında bulunan 100'den fazla SAP Next-Gen laboratuvarı ile 50'den fazla SAP Next-Gen Bölümünü, startup'ları, akseleratörleri, teknoloji topluluğu ortaklarını, girişim şirketlerini, futuristleri ve amaca yönelik kurumları desteklemektedir. Bu topluluk SAP'nin 100'den fazla inovasyon gelişim merkezine ve SAP'nin 17000'den fazla ortak şirketten oluşan ağına da kaldıraç olmaktadır



### **Jay Rosenzweig, Kurucu Ortak, Rosenzweig & Company**

Birinci sınıf ekiplerin tasarlanması, oluşturulması ve çekilmesinde uzmandır. Büyük küresel şirketler, büyümekte olan orta büyüklükteki işletmeler, profesyonel hizmetler sunan şirketler, özel sermaye ve girişim sermayesi firmaları dahil kamu ve özel sektörden birçok şirkete danışmanlık yapmaktadır. Jay arama endüstrisine girmeden önce hukuk alanında uzmanlaştı. Jay, McGill Üniversitesinde üç bölüm bitirdi: Felsefe, Kamu Hukuku ve Anglo Sakson Hukuku. Ayrıca, Harvard Hukuk Fakültesi'nde 'Getting to Yes' adlı kitabın yazarı uzman müzakereci Roger Fisher tarafından verilen Müzakere Programını tamamladı.



### **Robert Smith, Seri Girişimci, Division 1 Sporcu**

Influencerların TET olarak bilinen Teknoloji, Eğlence ve Trendlerde yarattığı makro-ekonomik etkileri esas alan "Influencer Model" adlı özel bir algoritmik formül geliştirmiştir. IECP Ventures Kurucusu ve Yönetici Ortağı olarak, LiveNation tarafından satın alınan InDMusic, Google tarafından satın alınan FameBit, Viacom tarafından satın alınan Pluto TV, Verizon tarafından satın alınan Vessel, Time Inc. tarafından satın alınan HelloGiggles, Everyone Happy tarafından satın alınan StarMaker ve Odd Networks tarafından satın alınan Overdog dahil ciddi satış rakamları elde eden 80'den fazla portföy şirketinin portföylerinin oluşturulması sürecinde çok önemli roller üstlenen baş yatırımcı ve fon yöneticisi olarak görev almıştır.



### **Venus Brown, Şirket Sahibi ve CEO, Buddah Brown International**

Venus Brown merkezi New York'ta ve Londra'da bulunan küresel eğlence şirketinin Baş Yönetmeni, Kurucusu ve CEO'sudur. Şirketin üç ana faaliyet alanı bulunur: müzik, moda ve video oyunları. Brown'ın kalıpların dışında olduğu bilinen ve saygı duyulan vizyonu sayesinde Justin Timberlake, will.i.am, The Black Eyed Peas, John Legend ve Bruno Mars gibi birçok mega yıldız büyük başarılar elde etti. Venus Brown multimilyon dolarlık uluslararası blue-chip markası/ sanatçı işbirliklerine liderlik ederek dünya çapında inovatif ve hayırsever girişimler için fon bulmuştur. Venus, genç girişimcileri barındıran ve dünya çapında 1000'in üzerinde üniversite ve BM ile işbirlikleri bulunan dünyanın en büyük kuluçka merkezinde konuşmacı ve mentördür.

## 11.3 Akoin Influencerlar Kurulu

Akon, kişisel olarak küresel olarak sosyal etki girişimlerine (Akon Lighting Africa gibi) eğitim, mentörlük ve profesyonel eğitim programlarına odaklanmıştır. Akoin ve Şirketin kurucuları, ünlülere, bu DApp'lerin örnekleme ve nihai olarak benimsenmesini hızlandırmak için Akoin'in DApp ortaklarıyla uyum sağlamaları ve onlarla birlikte çalışmalarını için bir yol hazırlarken, ünlülere de önem verdikleri sebepler için yeni ve yenilikçi çözümler oluşturmaları için daha fazla araç sağladı.

Akoin, kişisel çabalarını geliştirmek için Blockchain odaklı araç ve çözümlerin gücünü kullanmaktan heyecan duyan bir Influencerlar Kurulu oluşturdu. Influencerlar Kurulu programı, ünlülere DApp ortaklarımızın ürünlerini şekillendirmeye yardımcı olurken, onlara daha fazla görünürlük sağlamanın yolunu sunar.

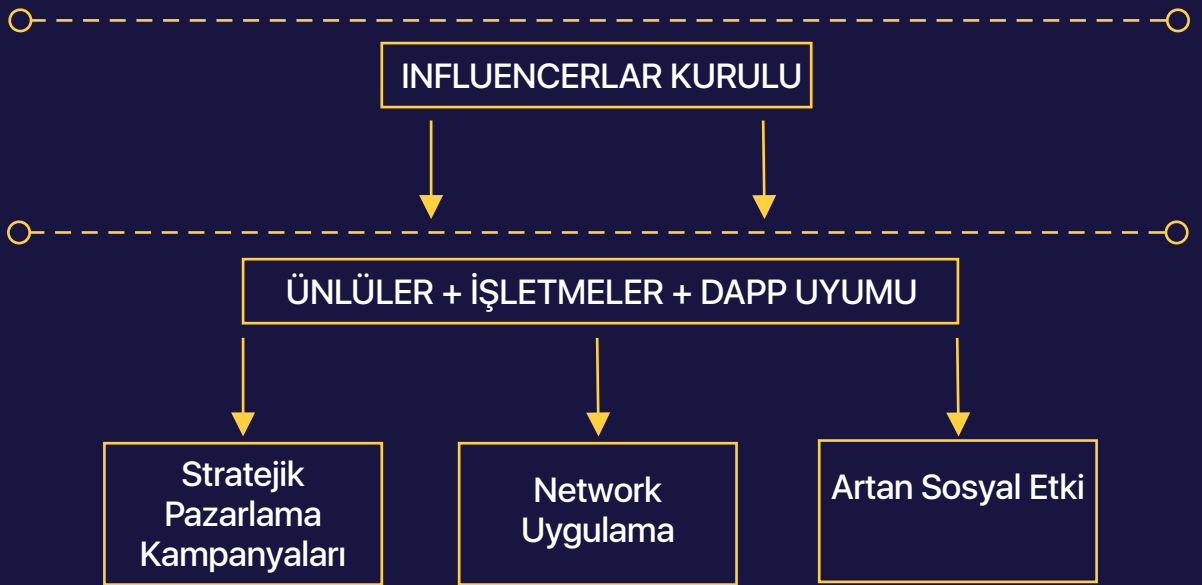
Üç etki bileşeni vardır: erişim, bağlantı ve eylem. Akoin'in ünlü olması nedeniyle ortağımızın her biri için Akoin'e sağlanan erişimin çok daha güçlü olduğunu öğrendik. Akoin'in Influencerlar Kurulu, bu gücü büyük ölçüde tabanda ve güvenilir bir şekilde çoğaltır.

Influencerlar Kurulu, daha fazla güvenilirlik, çok daha az maliyet ve çok daha büyük etkiyle takipçilerine klasik reklamların yapamayacağı şekilde ulaşabilen, bağlanabilen ve onları motive edebilen film, televizyon, müzik, spor, oyun ve iş dünyasının lider isimlerini içerir.

Özel bir onay süreci aracılığıyla, bu Influencerları Akoin DApp ortaklarıyla birleştiriyoruz, böylece sağlık ve bilimden küresel yoksulluk ve eğitime, hatta daha da ötesine geçen hayırseverlik hedeflerini büyütmelerine yardımcı oluyoruz. Ekonomik kapsayıcılık ve küresel sosyal etki hedeflerimizi oluşturmak için iş ortaklarımızla birlikte çalışabileceğini düşündüğümüz Influencerları eklemeye devam edeceğiz. Birlikte Afrika ve ötesindeki kitlelere verimli ve heyecan verici bir şekilde ulaşabiliriz.



### Ekonomik Mikro Aktivasyonlar Kitleleri Ulaşabilecekleri Fırsatlar ile Buluşturur



## 11.4 Stratejik Ortaklar

### SAP next-gen»»

**SAP Next-Gen** programı, şirketlerin, ortakların ve üniversitelerin 17 BM Sürdürülebilir Kalkınma Amacı (SDG) ile ilişkili bir amaçla bağlantı kurmasına ve yenilik yapmasına olanak tanıyan SAP ekosistemi için amaca yönelik bir inovasyon üniversitesi ve topluluğudur. Sektörlerin geleceğini yeniden hayal edin ve üstel teknolojilerle yönetim deneyimini yaşayın. Girişimlerle yıkıcı inovasyona destek verin. Dijital gelecek için beceriler geliştirin. Kanaat önderliği yapın.



**SDG Etki Fonu** ülkedeki hayırsever bağışlar konusunda en yenilikçi, ileri görüşlü ve bilgili liderlerden biridir. Bağışçılar için bağışları uygun, esnek ve verimli hale getirmeye çalışıyoruz ve bağışçı tavsiyeli fonlar olarak da bilinen hayırsever bağış hesapları yoluyla onların hayırseverliklerini en üst düzeye çıkarmalarına yardımcı oluyoruz. SDG Etki Fonu, misyonunu yerine getirmek ve bağışçılarımız ve aileleri tarafından desteklenen hayır kurumlarının devamlılığını sağlamak için sürdürülebilir finansal kaynaklar geliştirir.

## 12.0 Risk Açıklaması

Aşağıdaki liste tam liste değildir. Yatırımcı veya Akoin token sahibi olarak sizin için geçerli olan ve aşağıda açıklanmayan ek riskler olabilir. Kripto para piyasası son derece değişkendir ve bir dizi olay ve olaya bağlı olmayan fiyat şoklarına karşı hassastır. Aşağıda özetlenen riskleri okurken, Akoin token'lerine yatırım yapmadan önce bu tür riskleri kabul etmeye istekli olup olmadığınızı düşünmelisiniz.

### 12.0.1 Getiri veya kazanç elde etme garantisi olmaması

Akoin'in piyasa fiyatının artacağına dair hiçbir kesinlik veya beklenti olamaz. Bu Beyaz Bülten'deki hiçbir bilgi veya diğer tanıtım materyalleri bu şekilde yorumlanmamalıdır. Akoin token, Akoin piyasasında değer alışverişi için kullanılan bir tokendir.

### 12.0.2 Piyasa Riski

Kripto para birimleri, yatırım amaçlı Akoin token'lerin mevcut olduğu bir dizi ülkede düzenlenmemiş bir varlık sınıfıdır. Kripto para birimlerinin değeri hem aşağı doğru hem de yukarı doğru gidebilir. Kripto para birimlerine yatırım yapmak son derece değişken olabilir, çünkü piyasa şu anda teknoloji yaşam döngüsünün yeni oluşma aşamasındadır. Geçmiş performans gelecekteki performansın bir göstergesi olarak kullanılmamalıdır ve yatırımcılar yatırımlarının tamamını geri alamayabilirler.

### 12.0.3 Mevzuat Riski

Akoin, mevcut tüm mevzuat düzenlemelerine uymak için adımlar atmıştır. Bununla birlikte, dijital tokenler ve token tekliflerine ilişkin kanunlar değişebilir. Kendi ülkeniz kanunlarında yapılacak değişiklikler öngörülemez.

### 12.0.4 Teknoloji ve Kodlama Riski

Blockchain ve akıllı sözleşme teknolojisi hala gelişim sürecinde erken bir aşamadadır ve uygulaması hala deneysel nitelikte düşünülebilir. Bu nedenle, akıllı sözleşme sistemi aracılığıyla Token Oluşturma Etkinliğinin (TGE) zayıflıklar, güvenlik açıkları veya hatalar içermesi mümkündür.



İLETİŞİM AKOIN



Basın: [media@akoin.io](mailto:media@akoin.io)

Ortaklıklar: [info@akoin.io](mailto:info@akoin.io)