



一个非洲。一个
Koin（货币）。

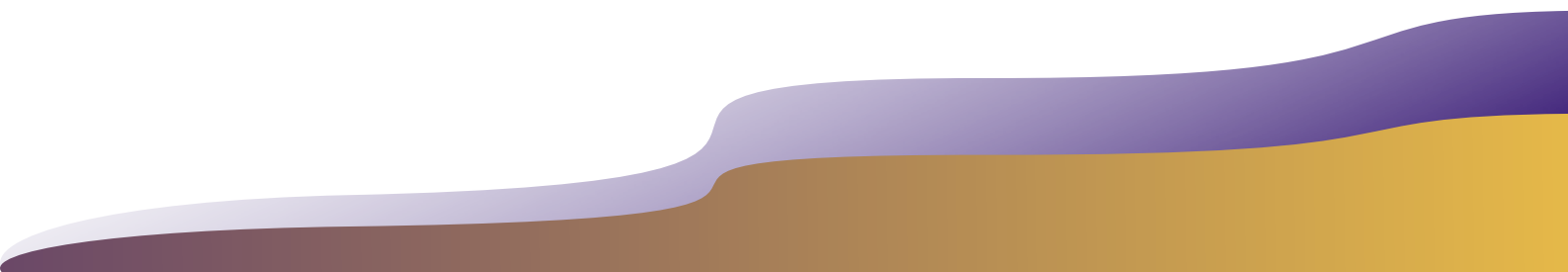
Whitepaper v1.2.1
二零二零年七月



免责声明

具有法律约束力的Akoin买卖协议（以下简称“条款”）应单独提供给您，或在以下位置提供：<https://www.akoin.io>。如果条款与本Whitepaper不一致，则以条款为准。

未经Akoin,Inc.事先书面许可，不得以任何方式复制，再制造，分发或传播本Whitepaper的任何部分。A Bahamas Corporation。



目录

免责声明

执行摘要

1.0 背景

1.1 非洲的企业家精神

1.2 非洲品牌

1.3 移动经济

1.4 非现金支付市场

1.5 应用程序经济

1.6 加密货币的出现和采用

加密货币

1.7 DApp经济的实现

2.0 市场概述

2.1 移动市场

3.0 Akoin平台

3.1 平台概述

3.2 Akoin解决方案

3.3 平台功能

3.3.1 Akoin数字钱包

3.3.2 Akoin DApp/App 市场

4.0 技术概述

4.1 分布式应用程序HUB

4.2 现金流入/现金流出

5.0 Akoin应用案例

5.1 预付费分钟传输和通话时间充值

5.2 小额贷款

5.3 UNL

5.4 微型抽奖/彩票

5.5 众筹

5.6 医疗保健

5.7 土地权

5.8 公用事业和太阳能

5.9 DApp 创建工具

5.10 Akon City

5.11 Mwale医疗科技城

6.0 Akoin商业模式

6.1 DApp 合作伙伴费用和代币持有量

6.2 营销活动

6.3 交易费用

7.0 Akoin Foundation

8.0 令牌实用程序

8.1 Akoin 代币

9.0 公开代币销售

9.1 Akoin首次交易发行

9.2 代币管理和托管

10.0 代币分配和资金使用

10.1.1 IEO 捐助者

10.1.2 托管基金

10.1.3 财务库

10.1.4 Akoin Foundation

10.1.5 团队分配

10.1.6 顾问基金

10.2 路线图Akoin团队与合作伙伴

11.1 董事会

11.2 顾问委员会

11.3 意见领袖委员会

11.4 战略合作伙伴风险披露

执行摘要

Akoin是一种由基于区块链的工具和服务生态系统提供动力的加密货币，专为非洲和其他新兴经济体的创业者设计。

Akoin的使命是通过在非洲和其他精益经济体中创造学习、收入、支出和储蓄机会，释放全球最大的劳动力增长潜力。

Akoin去中心化应用程序 (DApPs) 和应用程序 (Apps) 生态系统为企业家精神和经济机会提供了基础。用户可以通过转换法定货币或预付费手机分钟数来进入和退出生态系统 (**非洲的主要价值存储**) 转换为加密货币。

Akoin万能币是Akoin生态系统的专有货币。我们的专利 **Atomic Swap** 技术使主要加密货币，合作伙伴的替代货币和法定货币之间可以立即交易；无论是在平台上还是在本地市场上。

Akoin多币种钱包使人们可以相互交易，而没有传统货币兑换的主要障碍或费用。

Akoin合作伙伴计划策划并加入全球品牌和同类最佳应用程序，以寻求进入全球最大的新兴经济体的途径。该项目通过提供一个向非洲及其他地区营销的平台，以及将每个公司的品牌和产品提供给以前无法接触的人群，来实现这一目标。

Akoin Foundation通过其数字化和实地计划进一步发展了Akoin使命，该计划通过教育项目、投资和企业孵化项目，校园宣传工作以及我们不断发展的大使计划和社区网络来激活和增强非洲企业家的能力。该基金会还投资了加入生态系统的DApp，利用它们作为代币分发工具，以确保Akoin保持其对最终用户的效用。该基金会负责扩大Akoin在非洲大陆的分布，以及我们对新兴经济体中的经济包容性的共同愿景，并赋予非洲及其他地区的企业家权力。

由Akon创立

Akoin由Grammy提名的多张白金唱片销售记录的艺术家人物、制作人和慈善家**Akon**创立。Akon已经成为致力于为非洲带来可靠性和发展机会的人道主义事业的不可或缺的人物。他成功建立并发展了Akon Lighting Africa，该基金会迄今已在18个国家提供可扩展的太阳能解决方案，为数百万家庭供电。Akon骄人的人脉网络，以及渴望为非洲带来积极变化的真诚愿望，将对Akoin的成功至关重要。

人道主义

UN艺术文化部授予非洲历史上第一个非洲复兴Diaspora (ARDN)，以表彰他作为支持UN可持续发展目标的全球演艺人员、企业家和社会活动家所取得的成就

领导者

作为美籍塞内加尔裔，Akon被公认为是整个非洲和Diaspora最有力的声音之一。被列为Forbes Celebrity 100和非洲40位最有影响力名人。



创新者

与Akoin一起被Black Enterprise授予“Innovator of the Year”奖

全球艺术家

售出超过3500万张专辑，5项Grammy提名，以及45 Billboard Hot 100 歌曲可靠的社交媒体关注

- TW: 640万
- FB: 46M
- IG: 390万

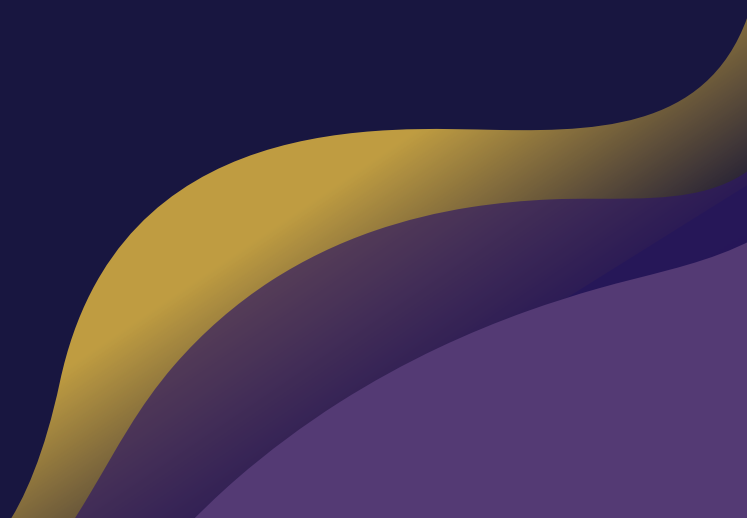
带来改变者

Akon Lighting Africa

- 18个国家的1亿人
- 为6亿缺乏电力的超过100百万人口创造安全、健康和福祉。



1.0 背景



1.0 背景

发展中经济体因缺乏服务基础设施而难以发展自己的国家的业务。无论是由于缺乏教育、资源还是资金，这些经济体中的绝大多数创业者都很难发挥其潜力。

如今，非洲一半以上的人口不到25岁。尽管技术得到了改进、预付费分钟数已成为价值的存储，并且互联网提供了全球可访问性，但许多非洲人仍然面临障碍，难以成为不断发展的数字经济的一部分。

1.1 非洲的企业家精神

通货膨胀率不断上升，政府监管不力，腐败泛滥以及缺乏获得商业工具和培训的机会，阻碍了非洲企业的发展。这种不稳定、通货膨胀和服务不足（请参见“[将未银行帐户存入银行](#)”）是非洲企业家困境的核心。

非洲拥有约2亿15至24岁的人口，是世界上最年轻的人口，并且还在继续快速增长。**到2045年，非洲劳动力将成为世界上最大的劳动力。**

尽管非洲国家不缺乏人才，但极少的金融基础设施限制了人们利用技术进步提供机会的能力。整个新兴蓬勃发展的经济体，例如零工经济都无法利用。正相反，不稳定性、通货膨胀、贸易面临的挑战以及货币缓慢流动继续阻碍整个非洲大陆的增长。

同时，数字经济在全世界其他地区都在迅速增长。McKinsey发现大约有**美国有6800万自由职业者和个体经营者**，并且这个数字在未来几年内还会继续增长。尽管这一数字继续增长，但只要其无法获得高质量的教育、资源和创收机会，非洲的劳动力就将进一步落后。

在非洲，有抱负的企业家缺乏启动数字经济所需的资金渠道。如果无法使用金融服务，那么即使是执行对其潜在业务的成功至关重要的最基本任务，例如接受线上付款，也可能很困难。这些限制将创业者限制在以当地为中心的企业和创业公司中，以获得覆盖生活成本的工资，而不是创造新的机会来扩大其财富和整个非洲经济。

1.2 非洲品牌

无论规模大小，品牌都面临着意识和部署方面的挑战，这些挑战阻碍了品牌进入和融入他们希望服务的非洲社区。这些挑战不利于那些寻求在非洲市场开展有效和高效业务的人。尽管非洲的增长在历史上一直基于（也被限制在）对石油，天然气和矿物的不断增长的需求——它们一直是非洲大陆经济的基石，但其他经济领域也开始在非洲大陆提供新的业务和增长机会。这些细分市场只有能够克服进入非洲市场的挑战之后才能存在。

虽然非洲对企业的吸引力从未如此之大，但非洲大陆的构成使这些潜在的新来者在经营上面临挑战。非洲有54个国家，每个国家都有自己的政府、法规和独特的文化背景。他们之间使用40多种货币，其中许多货币本质上是不稳定的，因此跨境开展业务极为困难。

这些结构性挑战使新企业无法采用已在世界其他地区成功应用的策略。在非洲的、面向消费者的公司有巨大的增长机会。城市化水平的提高，具有更高购买力的中产阶级的出现以及商品和服务消费的增加，为这个曾经无法触及的市场提供了有希望的消费者基础。但是，为了利用这个机会，必须有一种方法可以弥合跨越国界的差距，为企业和非洲消费者提供一个更具凝聚力、更具普遍性的平台，使他们可以一起工作和互动。

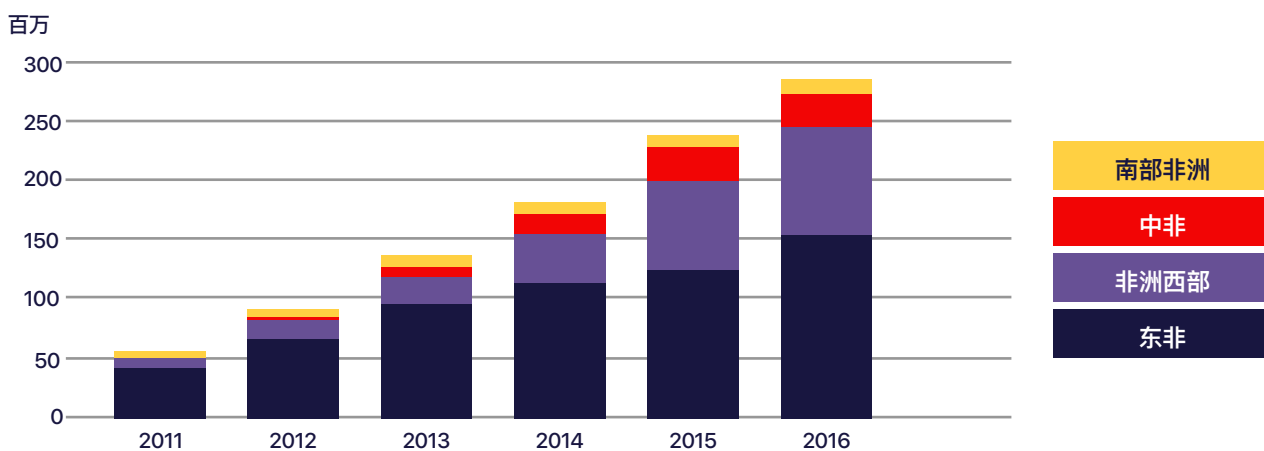
1.3 移动经济

全球smartphone市场预计将从2017年的39亿增长到2022年将有60亿台设备。我们正快速进入一个全球普及的时代，地球上每个人都将有一台智能设备。每台设备的支出也有望在2022年增加到25.65美元，高于2017年的20.94美元。

尽管发达经济体可以采用多种方法在各方之间快速转移价值，但在发展中经济体中却并非如此。因此，在这些发展中国家，移动电话已成为汇款和安全储值的标准媒介。这导致手机用户数量爆炸性增长，据估计到2025年，非洲经济将新增6.23亿移动用户。

此外，到2020年，移动宽带连接的覆盖范围预计将增加到60%，占非洲GDP总值的8.6%。手机经济的增长代表了Akoin潜在基础用户的增长，他们很快就能通过手机进入生态系统。

撒哈拉以南非洲地区的已注册流动货币帐户

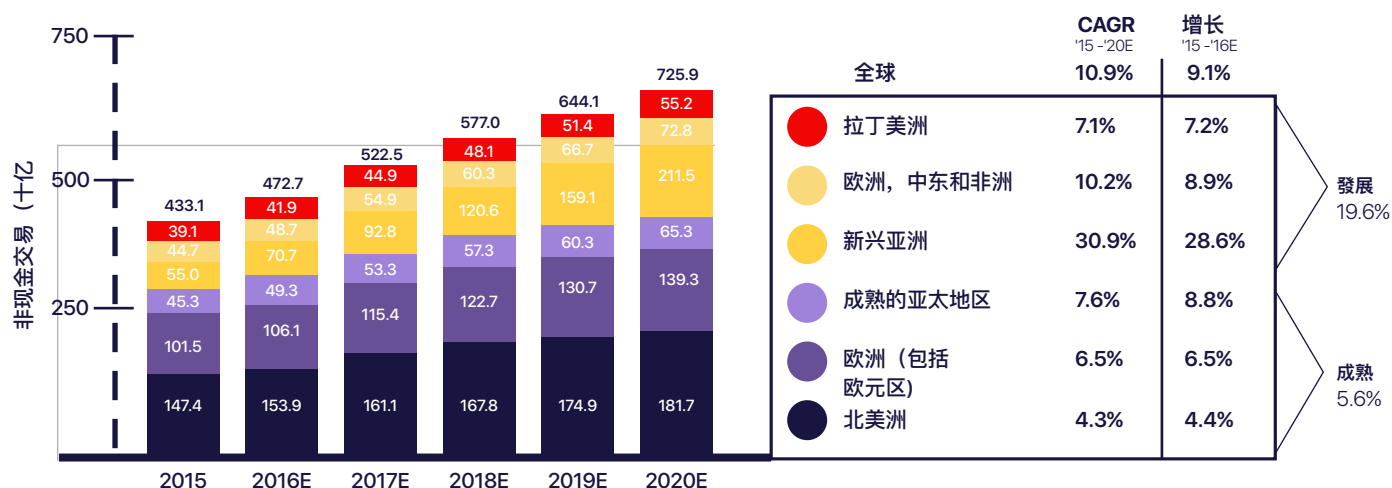


1.4 非现金支付市场

随着移动电话技术的应用，过去十年来，全球对无现金和数字支付的需求不断增长。NFC（近场通信），非接触式借记卡/信用卡和移动支付等创新的数字支付解决方案推动了全球非现金交易量的增长，2017年为5390亿美元其中23.5%的增长来自精益经济。

随着WeChat Pay，Alipay和其他应用程序的出现，在精益经济体中非现金支付增长的直接例子可以在亚洲找到。这些移动支付应用程序的兴起表明，非现金解决方案可能对社会产生巨大影响，为世界其他地区效仿提供了舞台，非洲也有望从中受益。

2015-2020年全球非现金交易数量（十亿），按地区划分



1.5 应用程序经济

非现金支付技术已使软件应用程序市场呈指数增长，据估计，该市场的全球支出将在2022年达到1,565亿美元。智能手机和应用程序已经从无忧无虑的试验阶段迅速转变为对消费者和企业不可或缺的阶段。

到2022年，预计用户将下载2580亿个应用程序，比2017年增长45%。这种增长激增主要发生在EMEA地区（欧洲，中东和非洲），其人口有众多的“数字原住民”（在手机作为人们社交互联的主要工具的世界成长起来的年轻人）。到2022年，欧洲，中东和非洲地区的非现金支出将增加到210亿美元，高于大约2018年为130亿美元。

在非现金支付领域，移动电话支付正在迅速增长，并已成为电子商务领域的重要组成部分。Boston Consulting发现，到2020年，该领域的移动支付预计将增长到在线交易总量的48.5%，其中越来越多的部分将由加密货币组成。

1.6 加密货币的出现和采用

众所周知，Blockchain技术的应用性和实用性将破坏集中式互联网服务模型。自2008年以来，加密货币一直存在，当时Satoshi Nakamoto（身份不明）发布了比特币白皮书。Bitcoin被适当地命名为点对点电子现金系统，旨在为用户提供更快、更经济和去中心化的价值转移手段。Bitcoin的分散式基础架构仅受互联网连接需求的约束，为用户提供了前所未有的财务自由方式。

大约十年后，市场已增长到超过2000亿美元，拥有超过2,000种可用的加密货币。应用程序已从点对点社交媒体网络扩展到去中心化的视频内容直播，以及您通常能在Apple Store上找到的所有其他类型的程序。

2017年，2018年和2019年年初至今向该领域注入的资金吸引了世界上一些最优秀的创业者加入加密货币革命。到2030年，预计Blockchain将为企业增值超过3.1万亿美元。

作为一个有趣且相关的事实，南非拥有**排名第五**全球加密货币用户的数量，这是另一个跨越式时刻的例子，其中本地货币不稳定的压力和对政府的不信任使得数字货币成为更好的“**价值储存**”，而不是纸币（包括预付费分钟）。

1.7 DApp经济的实现

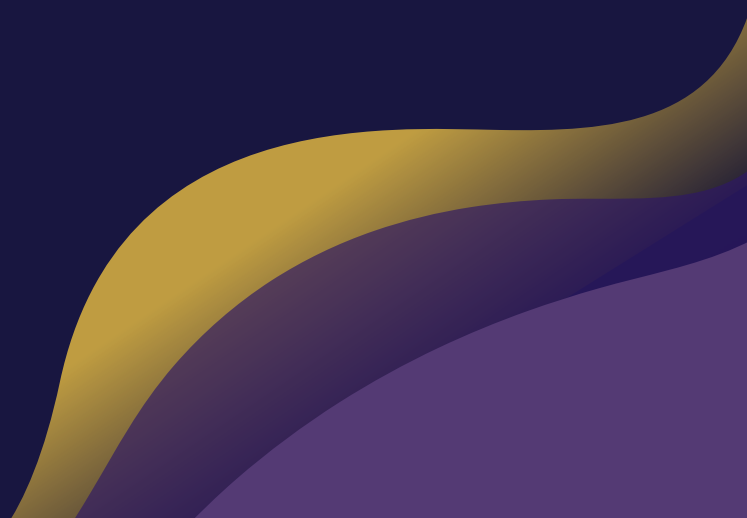
随着blockchain的出现，出现了一种用于在网络上传播数据的新结构，它对资源的控制本身是分散式的而不是集中式的。这些系统恰当地称为去中心化应用程序或DApp，具有传统移动应用程序的许多优点，但又具有资源非集中化的优点。

在分散的应用程序中，网络本身（而不是任何单个或中央数据中心）成为该应用程序的操作系统。分散式应用程序使企业及其客户能够在对等基础上进行交互，其中网络价值是由网络本身而不是仅由应用程序驱动的。去中心化的性质使DApps可以从标准业务流程中省去中介，从而提高流程效率和安全性。这样，DApp为企业家带来了一系列好处：包括减少了交易时间和低廉的交易费用。

DApp经济正在迅速超越早期**苹果应用商店收入**，尽管移动应用程序在其DApp竞争对手中具有明显的领先优势，但据建议，到目前为止，DApps已产生的收入可以使它们处于类似的轨迹。DApp市场分析论坛已经在跟踪主要参与者的统计数据 and 趋势，显示整个过程中**过去几年稳定增长**，未见放缓。



2.0 市场概述



撒哈拉以南非洲是世界领先的移动货币服务采用者

强大且不断增长的移动用户基础

- ▶ 截至2017年，撒哈拉以南非洲地区的移动电话普及率达到44%，拥有4.44亿移动电话用户，预计2025年前将达到6.34亿。
- ▶ 在2018年指标中，占全球移动用户基础的10%。

目前资金不足

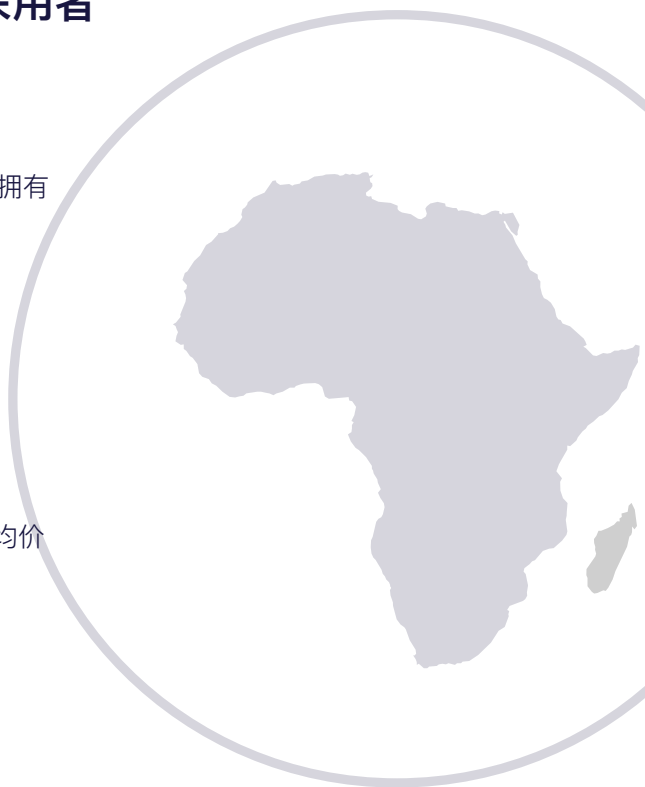
- ▶ 在2014年，撒哈拉以南非洲地区只有34%的成年人拥有银行帐户

适应新的货币形式

- ▶ 在2017年，非洲对加密货币的高需求导致加密货币价格比全球平均价格上涨40%。
- ▶ 在2018年，撒哈拉以南非洲地区有超过2000万客户使用Stellar Lumens/Flutewave/M-Pesa。
- ▶ Luno预计到2025年将会有10亿用户。

相信并受益于动机营销

- ▶ 动机营销行业在2017年增长至\$2.06B。



2.1 手机市场

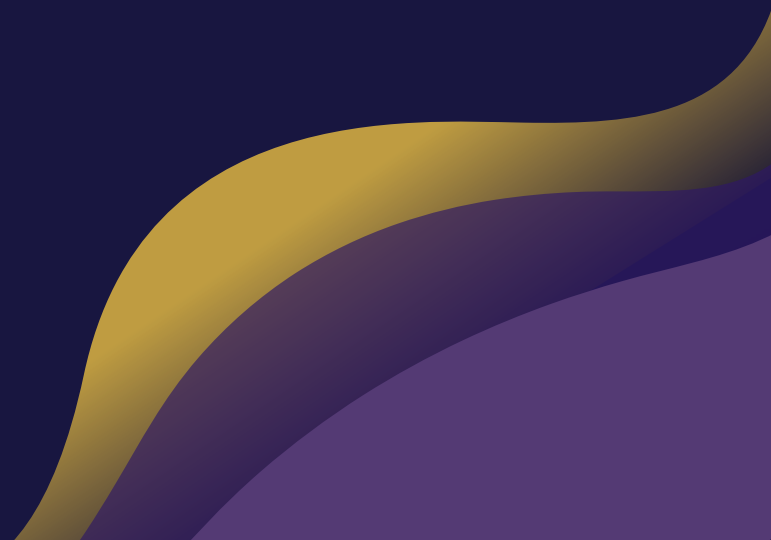
到2020年，非洲经济中将新增4亿多部smartphone。手机将被视为开展业务的一种方法。该地区的个人非常精通电话，并且能够直接通过手机进行所有领域的业务。跳过台式机时代的人们已经动员了企业的方方面面，从而创造了这个独特且不断发展的市场。

在移动电话市场中，预付费分钟是非洲数字化转移价值的标准。尽管在许多国家这是一个不常见的概念，但在非洲的人们使用预付费手机分钟作为货币。例如在肯尼亚，有79%的人口使用他们的设备进行资金转移；占该国Smartphone用户总数的88%。预付费分钟供应商MPESA报告每秒处理超过1200笔交易，占肯尼亚GDP的近一半在2017年。预付分钟被视为比非洲国家货币更值得信赖存储资金的选择，大多数非洲货币对美元的汇率都会下跌20-40%自2015年初以来。

该地区的个人可以找到遍布城镇和城市的预付费分钟销售商，从而建立了一个代理商网络，可以利用该网络将Akoin分发给最终用户。



3.0 Akoin平台



3.1 平台概述

Akoin是连接到线上市场的多币种数字钱包，可简化本地和全球价值交换。该市场将成为DApp、应用程序和金融服务的枢纽，供企业家和其他用户访问和利用。该平台包括专有的Atomic Swap技术，允许用户用法币、加密货币或预付费分钟数无缝过渡到网络内外。用户能够在众多以创业者为中心的应用程序中学习、赚钱、消费和储蓄Akoin。Akoin生态系统为运营成功业务或自由职业者提供所需的工具、资源和易用性。

Akoin市场本身将为非洲新兴企业家提供基于DApp和App的服务市场的独有接入点。在非洲大陆拥有超过4.44亿手机用户，Akoin市场和Blockchain技术的优势将为数百万人提供便利。

该市场允许创业者和小型企业所有者访问加速其业务目标的众多应用程序。使用Akoin市场访问关键业务服务的个人或企业将受益于各种DApps，从而为他们提供机会启动和维持其业务。与他们的许多贡献一起，Akoin大使将作为Akoin MVP和Beta版本的本地测试人群的一部分来提供帮助。这些早期用户将基于与Akoin生态系统的互动而受益于奖励和认可系统。

Akoin币对生态系统而言至关重要，将在“代币经济”部分详细讨论。

3.2 Akoin解决方案

Akoin致力于最大程度地减少非洲企业家和小企业的准入门槛，同时为目前正在努力抵达这一人群的全球品牌提供渠道。

Akoin平台和代币将超越目前在非洲的传统银行和服务平台。它将帮助企业克服通货膨胀，严格的政府监管以及无法获得领先的商业工具和服务的挑战，所有这些都来自于他们的互联网移动设备。

借助内置的多币种数字钱包和去中心化交易，Akoin市场使参与者可以轻松地通过他们的Smartphone直接学习、赚取、消费和保存加密货币。

Akoin币将为目前使用的40多种货币的54个非洲国家提供更受信任的货币替代。这将使创业者能够通过法定货币、加密货币或预付费分钟在网络内外无缝过渡，从而建立和发展业务。

Akoin生态系统提供了一套独特的可持续性和基于加密的增长应用程序，为发展中国家有抱负的企业家提供立即和持续的创收机会。此外，通过Akoin多种货币钱包，企业家可以相互交换交易，而无需传统货币兑换的主要障碍或费用。

AKOIN通过消除障碍并为非洲54个国家的企业家提供值得信赖的价值存储，推动经济增长



市场

通过一系列DApps在全球范围内赚取、学习、存款和消费。



ATOMIC SWAP

Akoin DApp加密货币的合作伙伴，预付费分钟和法定货币之间的快速转换。



AKOIN代币

从预付费分钟到法定货币，在市场内进行交易的可信货币。



市场营销活动

通过Akoin生态系统为品牌和基金会进行品牌活化和采用。

Akoin生态系统将成为使非洲企业家参与零工经济的基础设施，并将提供他们首次在国际商业领域竞争所需的工具。通过Akoin代币，非洲创业者将可以使用Akoin代币作为交换的主要媒介，获得金融、卫生、教育、技术、专业、治理和土地服务。

通过不断发展的合作伙伴DAPP以及跨货币进行交易的能力，AKOIN平台能够跨越业务障碍，将文化与机遇联系起来。



同时为寻求市场切入点的全球品牌和应用提供无可比拟的访问和拓展机会，包括品牌发行活动、DApp/App整合、发布和拓展计划以及基金会合作。Akoin团队审核了每个DApp/应用程序合作伙伴并将其整合到市场中，以确保Akoin市场中可以提供最高质量的合作服务。

DAPP合作伙伴利益

在非洲任何地方发行的能力

- ▶▶ 超过18个国家/地区的良好业绩记录
- ▶▶ 与公私部门，NGOs和媒体建立关系和经验。
- ▶▶ 加密稳定性和基于blockchain的透明度

品牌聚焦与活化

- ▶▶ 突出并激活整个非洲和其他新兴经济体的品牌
- ▶▶ 在Akoin平台上获得可见性-吸引新用户，提高利用率和透明交易量。
- ▶▶ 参加备受瞩目的营销事件和活动，以激活合作伙伴认可度。



3.3 平台功能

Akoin多币种数字钱包为非洲人民提供了参与数字经济的接入点。钱包将允许创业者和用户访问Akoin市场中的DApp和App，范围从金融服务到基础设施、专业服务、健康、教育等——创业领域的基石。

3.3.1 Akoin多币种钱包

Akoin数字钱包是一种通用的加密货币钱包，用于安全地存储大量数字资产。该钱包甚至使对科技最不熟悉的用户都可以通过单点联系来存储、发送和接收市场上的主要加密资产。该钱包可以在DApp或传统平台应用程序中运行，从而使企业可以在用户体验发生微小变化的情况下将其用户群转换为支持Blockchain的平台。

Akoin多币种钱包也是我们Atomic Swap功能的所在地。钱包的操作类似于去中心化交易所（DEX），在这种情况下，用户始终保持拥有代币的钱包的所有权，这意味着第三方中介在Atomic Swap过程中从不动用其代币。

3.3.2 Akoin DApp/应用程序市场

Akoin市场旨在成为非洲等发展中经济体中基于DApp服务的市场领导者。Akoin市场将与行业领先的技术、业务和营销合作伙伴一起，为一系列尖端的去中心化应用程序提供支持，以造福非洲和全球的企业家。

货币基础

电子货币、移动电话、汇款、现金出纳、抽奖等

基础设施

太阳能、WIFI、土地、技术等

专业服务

自由职业者，共享经济，基于加密的工作，等等。

金融服务

建立信贷，小额贷款，P2P贷款等。

内容/营销：

视频，音乐，广告等

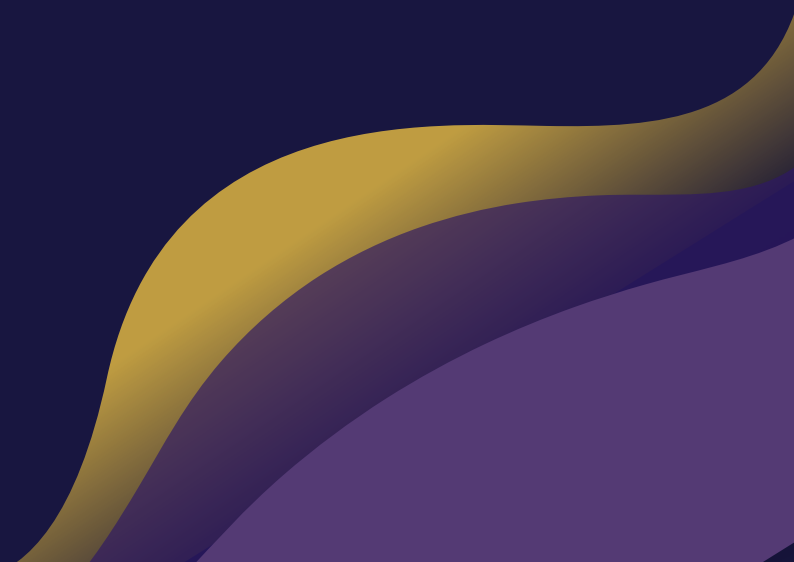
医疗、教育、治理

卫生，教育服务，治理等。





4.0 技术概述



4.0 技术概述

Akoin生态系统代表了去中心化的应用程序和服务的共生网络，将产品和服务的基础结构连接在一起。Akoin币是基于Stellar Consensus Protocol (SCP)。由于Stellar Anchor Network的强大功能、网络上卓越的交易速度（确认交易需要3-5秒）、通过Stellar DEX增加的流动性以及我们对经济包容的共同愿景，Akoin选择与Stellar合作。有关我们决定使用Stellar的更多信息，请参见[此处](#)。

4.1 分布式应用程序HUB

Akoin生态系统和代币的目的是创建一个无缝且可扩展的平台，使代币持有者可以访问许多不同的DApp。这些DApp，在Blockchain内外均代表着从通讯到医疗保健领域的服务，为发展中国家的创业者提供安全的价值储蓄。Akoin平台为可能无法参与数字经济的地区提供一个可行的切入点。

已被集成到Akoin生态系统中的第一个DApp合作伙伴是称为BitMinutes的blockchain技术。BitMinutes是基于ERC20的代币，可与国际移动通信网络耦合。BitMinutes币（BMT）可在全球用于“充值”预付费电话计划。BMT和预付费电话分钟之间的这种互操作性为Akoin在非洲的目标市场创造了理想的应用实例。世界这个地区已经使用分钟作为一种数字货币和价值交换的形式，因此BMT的应用不仅实用而且直观。

与BitMinutes合作为Akoin生态系统开发了一种专有的转换机制，称为Atomic Swap。Atomic Swap表现了货币互通性的突破，因为它允许即时交换基于不同共识协议的货币。例如：基于Stellar的Akoin和基于ERC20的BMT可以通过Atomic Swap立即进行转换。展示此交换的好处的实例是通话时间充值的示例。持有Akoin代币的用户可以将其部分Atomic Swap到BitMinutes，然后选择将这些BitMinutes作为预付费电话分钟发送到手机。与传统的通过交易所进行货币多跳转换不同，这种Atomic Swap会即刻发生，并且与当前操作一致。几秒钟之内，Akoin持有者就可以为移动设备充值，将其Akoin转换为BitMinutes到通话时间。参与Akoin生态系统的所有DApp合作伙伴都将获得相同的转换简便性。

4.2 现金存入/取出

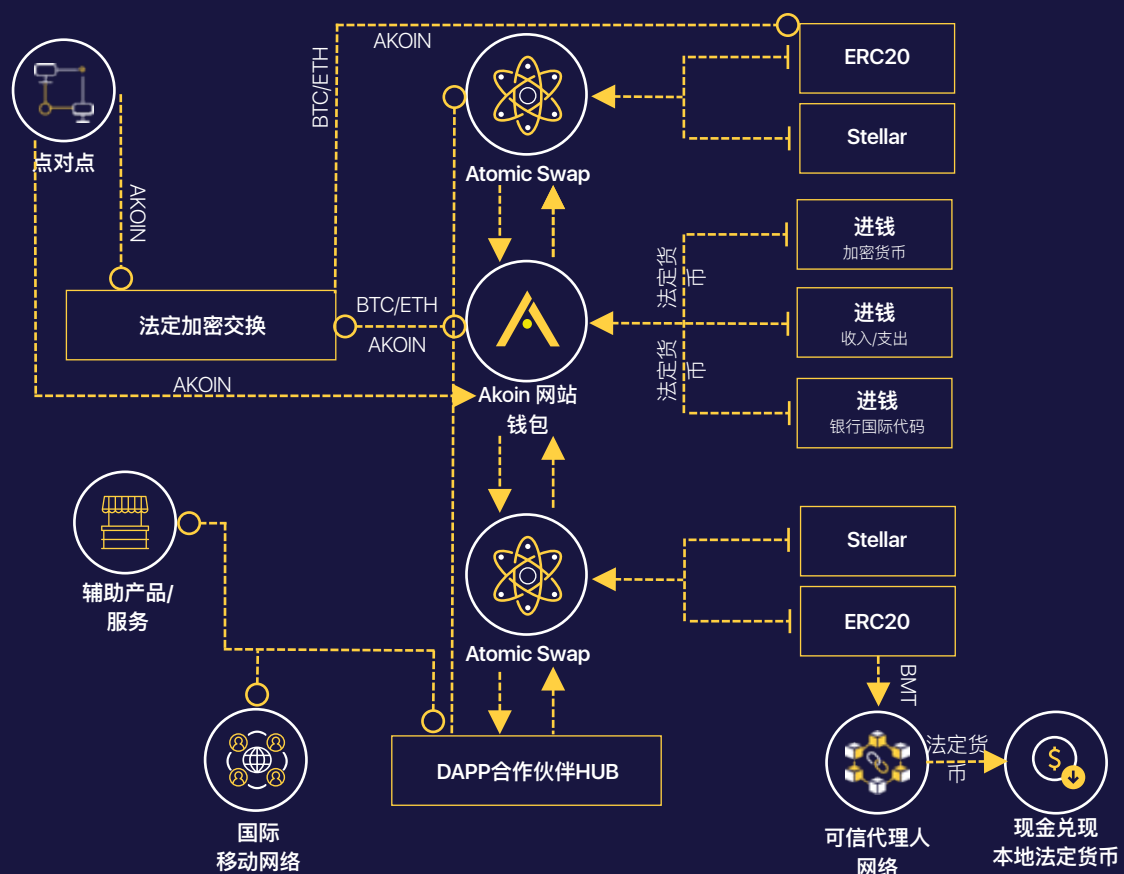
Akoin生态系统的核心是网络钱包（以及2020年第二季度移动钱包）。这个安全的在线钱包是价值交换的入口和出口点。钱包支持主要的加密货币（如Stellar，Bitcoin和Ethereum）的存款，用于购买Akoin。其他几种山寨币，例如BitMinutes，也可以用于通过此钱包购买Akoin。除此之外，钱包还支持使用信用卡和借记卡购买Akoin，在支持这些付款处理系统的地区可以使用。

可以通过许多不同的方法将价值转出网络钱包。Akoin代币可以转移到支持Stellar 协议的各种交易所。Akoin持有人可以使用的最独特和最具创新力的现金兑现方法之一是通过BitMinutes实现的“TAN”解决方案。“TAN”代表受信任的代理网络，最好描述为人工ATM。BitMinutes建立了一个网络，该网络包含接受过标准“了解您的客户”和“反洗钱”（KYC/AML）程序的个人，并且已注册为价值交换的端点。如果Akoin持有者想将其代币转换为现实的法定货币，那么他们可以选择将其Akoin转移到TAN并从代理商那里收取当地货币。

通过Akoin生态系统支持点对点价值交换和贷款。使用Stellar框架，Akoin持有人可以轻松地在彼此之间转移。还可以在Akoin平台上交换手机号码和/或电子邮件地址，从而提供协作和互动的机会。

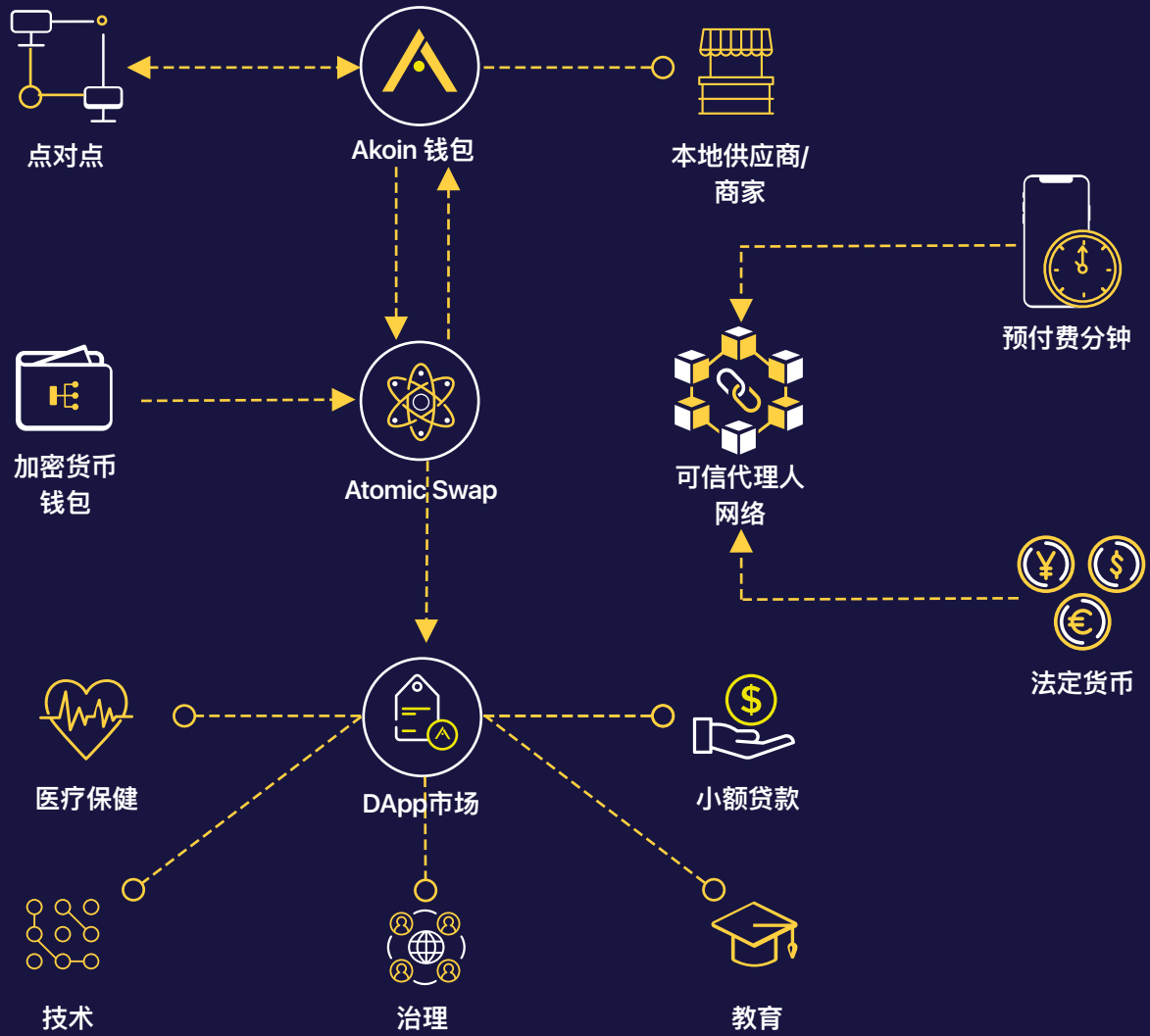
通过Akoin生态系统中整合的DApp，该平台将提供很多益处，例如，可以跨全球第三方零售代理商，移动钱包和银行系统访问贷款，付款和预付费分钟功能。通过DApps，第三方可以将Akoin转换为“即时数字信用”，以支付账单、在线购买商品和服务，以及直接将资金存入银行或移动帐户。

Akoin生态系统



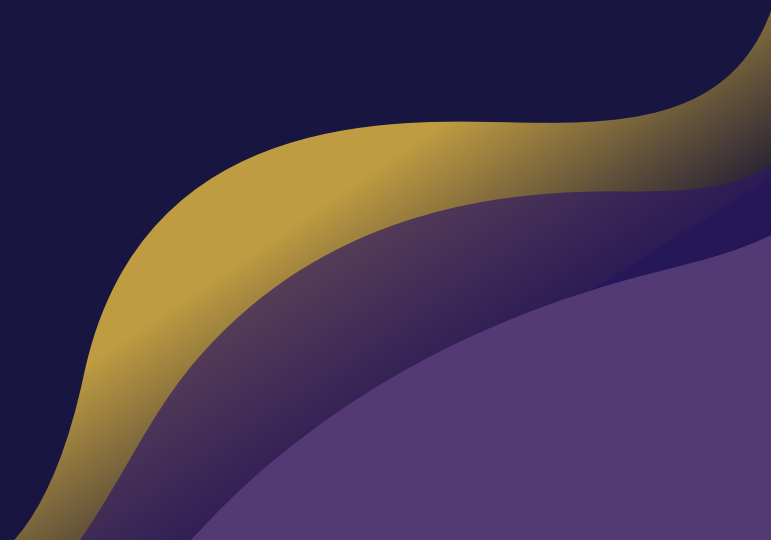
通过Akoin生态系统中整合的DApp，该平台将提供很多益处，例如，可以跨全球第三方零售代理商，移动钱包和银行系统访问贷款，付款和预付费分钟功能。通过DApps，第三方可以将Akoin转换为“即时数字信用”，以支付账单、在线购买商品和服务，以及直接将资金存入银行或移动帐户。

Akoin 交易流程





5.0 Akoin应用案例



5.0 Akoin应用案例

Akoin市场将包括一流的DApp（和App）合作伙伴的加入和集成，并为使用该平台的企业家提供急需的服务和工具，从而提供“创业的基础”：

企业家基石

提供DApp（加密应用）作为发展中国家青年创业的基础



5.1 预付费分钟传输和通话时间充值

Akoin平台利用现有的预付费分钟销售商网络作为向没有银行账户的用户提供金融服务的工具。我们的DApp合作伙伴 **BitMinutes** 允许通过点对点的价值转移到70多个签约国家的超过12亿个银行和移动账户，而预付费通话时间充值可用于约120个国家的40亿个移动帐户。我们的目标是实现Akoin的大规模采用，因此在发布之日就能接触40亿人是至关重要的成功因素。

通过Akoin生态系统，BitMinutes对预付费手机时间进行代币化，使其可以以法定货币或加密货币出售。它类似于基于blockchain的预付分钟数银行和结算系统，您还可以在其中将这些分钟转换为现金或加密货币。没有银行帐户的个人可以在他们的村庄或城镇中联系预付费分钟的供应商，然后将现金转换为BitMinutes或Akoin。通过Akoin平台，BitMinutes可以快速免费地发送到其他电话，用于通话时间充值以及转换为Akoin代币或法定货币。预付费分钟数是非洲的重要价值存储，这是Akoin基本平台的主要实用功能。

“预付费分钟供应商”是BitMinutes的可信代理网络（TAN）的一部分。BitMinutes制定了广泛的计划来培训TAN代理，以便可以在整个非洲大陆采用该操作。到目前为止，仅在尼日利亚，他们就已经培训了100多名TAN代理人。他们计划在非洲所有国家复制这种快速增长的趋势，以确保Akoin推出后无缝整合。

5.2 小额贷款

当前的预付费分钟销售商以及消费者都可以申请加入“受信任代理网络”（TAN），以成为我们喜欢亲切地称为“人工ATM”的人脉。激励该网络提供上述“兑现”服务，同时还为当地社区的人们提供小额贷款代理。TAN代理人可以通过确保及时偿还给创业者和小型企业的贷款来提高其小额贷款限额。越来越多的TAN代理商也能够在其智能手机上实时进行KYC和AML流程，以确保一流的业务和审查实践得以完成。

5.3 UNL

UNL是一个通用的寻址和命名平台，可为任何地方的任何人提供唯一且通用的地址。该平台实质上是通过将40亿未被包括在内的个人带入新的数字经济来构建场所互联网，从而产生深远的社会经济影响。

UNL正在整合到Akoin平台和市场的中心，以通过为基于位置的服务解锁新的地理位置来专注于创造广泛的经济影响。它激励用户使用Akoin提交地理数据，并帮助他们建立将非洲带入未来所需的数字基础设施。此外，随着新的地理信息的创建和地址的生成，市场中的DApps / Apps可以访问越来越多的潜在客户。例如：如果一家电子商务公司在市场上启动，那么随着UNL扩展该国的电子基础设施，它将能够向不断增长的客户群交付产品。通过利用UNL，Akoin将向以前无法参与数字经济的消费者敞开大门，为这一人群创造无与伦比的机会。

5.4 微型抽奖/彩票

2020年初，Akoin将与整个非洲的领先彩票/抽奖合作伙伴一起推出创新的微型抽奖。2018年，全球彩票市场的价值为17亿美元，并且预计将进一步**从2019年到2028年增长4.6%**。为满足这一需求，Akoin将提供定制的微型多抽奖解决方案，大量用户可以赢得微量的Akoin代币和/或奖品，以推动并增强其创业目标。此外，这对于用户来说是一个赚钱的机会，他们可以创建自己的网上商店来出售微型抽奖/彩票，非常类似于上述TAN模型。独特的微型多人模式将帮助一大批人，同时创造新的赚钱机会，所有这些都旨在帮助创业者启动和支持他们不断发展的业务。

5.5 众筹

Akoin正在与最佳DApp合作伙伴洽谈合作，以提供旨在支持和刺激投资的众筹工具和服务。我们的目标是使用一种在发达国家盛行的模型，并且该模型可以成为对发展中市场中的企业提供财务支持的主要来源。该策略是发达国家用来帮助发展新业务的众多工具和服务之一。通过DApp/App生态系统将该服务引入非洲市场，我们能够为企业家提供以前无法获取的资金。Akoin还将与Akoin Foundation合作，以获得美国和其他发达国家的支持，以便将关注和其他资金来源带到非洲。

5.6 医疗保健

Akoin致力于彻底改变非洲和其他发展中国家的医疗领域。我们将通过部署领先的DApp合作伙伴实现个性化医疗保健来实现这一目标，该合作伙伴将数字化医疗记录和产销监管链，以在Blockchain上进行药物测试。最终结果是为用户提供了一种易于使用，免费的解决方案，可以显著降低效率低下和资源浪费的状况，从而大大改善健康状况。Blockchain在提供安全性和隐私性的能力，使其非常适用于整个医疗保健供应链。通过改造患者奖励和患者治疗等计划，Akoin可以成为全球医疗保健运动的推动力，利用新技术解决全球健康问题。

5.7 土地权

土地所有权，所有权和档案管理是发展中国家普遍存在的问题。Akoin已与土地治理领域的领先者合作，后者使用Blockchain和其他技术来提供便于用户使用的低成本土地管理系统。我们的目标是通过帮助发展中国家的个人确立其财产的正式所有权，促进经济发展和各方在金融方面的充分包容。

5.8 公用事业和太阳能

Akoin的企业合作伙伴关系将使用户能够通过基于blockchain的新网格板轻松、经济地购买太阳能。用户还将能够使用Akoin（以折扣价）付款，支付员工工资，并在该行业内创造新的就业机会。通过这些合作伙伴关系，Akoin将开始寻求创建支持Blockchain的清洁能源，并向非洲用户提供更实惠的访问方式。

5.9 DApp 创建工具

Akoin将为所有企业家提供一个工具箱，以便他们可以为Akoin生态系统创建自己的DApp。这将在我们自己的DApp Builder工具中提供，用户可以在其中轻松拖放所有必要的组件，以创建满足其业务需求的可行且可用的DApp。

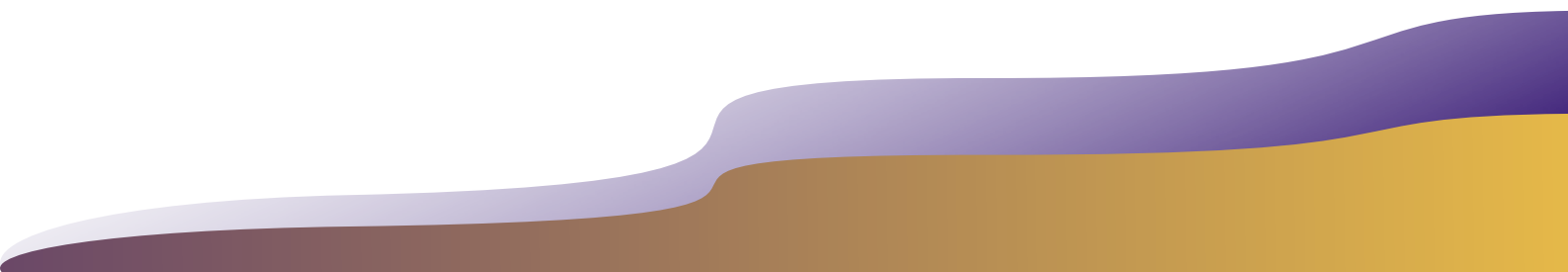
5.10 Akon City

Akoin将成为非洲塞内加尔可持续发展和生态旅游智能城市Akon City的主要货币。Akon City将领先的智能城市规划设计与一块空白画布合并到一起，以便将Blockchain融入到我们的日常人事和业务交流中，所有这些目的都是为了发明一种全新的生活方式。作为这个智能城市的Blockchain设计的一部分，Akoin Inc.与Akon和Akon City达成了合作意向书，承诺使用Akoin作为中心货币。



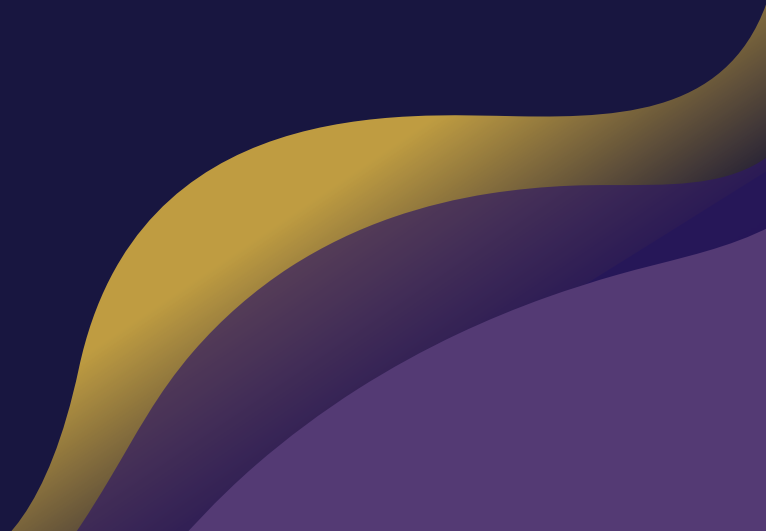
5.11 Mwale医疗科技城

Akoin将成为唯一货币和付款处理者Mwale医疗科技城，这是肯尼亚新兴的技术HUB。Akoin在第一年的交易量至少为一百万，并在五年内增长到一亿。在Mwale，Akoin将成为第一个被其企业和居民普遍采用的数字货币。这项战略合作伙伴关系将使Akoin在东部和中部非洲4亿人口的市场中占据主导地位，这些人口在很大程度上依赖于移动数字交易来提供金融和日常生活服务。





6.0 Akoin商业模式



6.1 DApp/应用程序合作伙伴费用

Akoin为我们的DApp/App合作伙伴提供一系列平台和营销服务，包括基础，高级和企业合作伙伴级别。每个级别都提供不同范围的市场营销、平台访问、支持和相关服务。

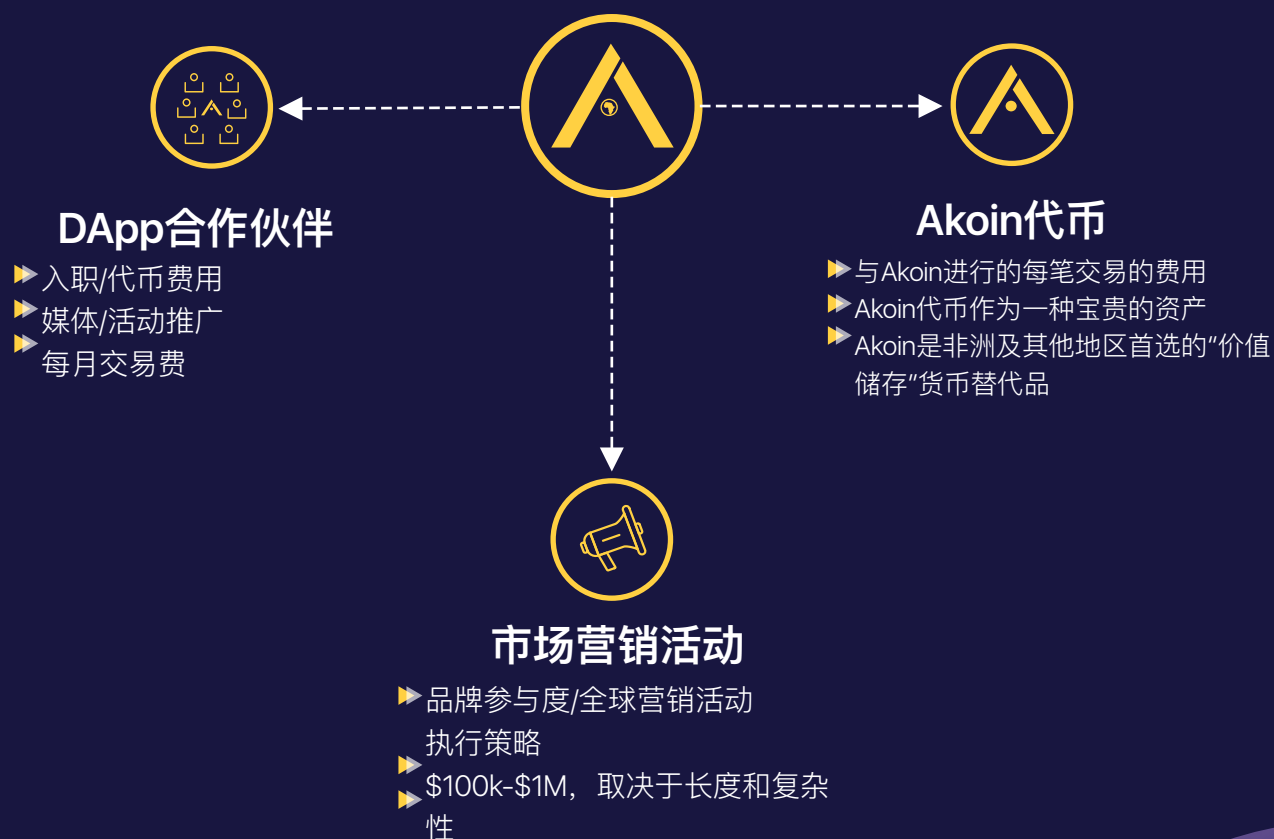
根据所选的合作伙伴级别，合作伙伴每月支付服务费并持有不同数量的Akoin代币。例如：Akoin的企业战略合作伙伴购买并持有价值\$100,000 USD的Akoin代币至少一年，而高级合作伙伴则购买并持有少量的Akoin代币。

6.2 营销活动

全球品牌和DApp/应用程序合作伙伴可以在Akoin生态系统中进行持续或一次性的营销活动，以扩大增长和知名度。

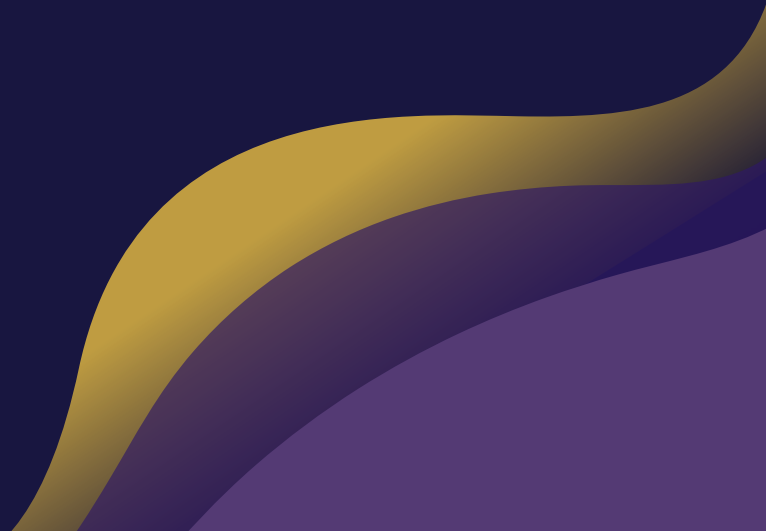
6.3 交易费用

通过私人交易所在Akoin生态系统上处理的交易产生少量手续费（2.5%），随着交易量的增加，该收入将不断增加。





7.0 Akoin Foundation





7.0 Akoin Foundation

Akoin Foundation与Akoin生态系统同时成立，是一种慈善工具，旨在通过创新的程序、急需的基础设施和关键资金，使企业家能够学习、成长和蓬勃发展业务。基金会致力于确保世界上所有人都能获得优质的教育、体面的工作和创新的企业，并希望建立充满活力，可持续发展的社区，共享共同的成功。

McKinsey & Company的最新研究预测，仅非洲经济就能在2022年之前创造5400万个工作岗位——但随着这个快速增长地区的人加入劳动力市场，仍将面临超过5000万个工作岗位的短缺。Akoin Foundation已设定了近期目标，着重解决这一问题。这一目标支持非洲企业家努力为下一代创造产品、服务和就业机会，使他们不仅成为这一快速增长的经济的一部分，而且在其中茁壮成长。该基金会的目标是到2030年在非洲教育、激励和启动2,000,000位新CEO。

自2019年3月成立以来，Akoin Foundation已经表明了其致力于通过实际的基础设施建设和编程来帮助企业家的承诺。它的领导层制定了一项大使计划，招募并审查了一群值得信赖的Akoin志愿者大使。大使计划由200多个年轻企业家组成，这些企业家主要是非洲人后裔，居住在非洲和整个Diaspora涉及区域。其目标是帮助建立Akoin运动，为基金会编程筹集资金，并有效地成为社交媒体和网络上Akoin愿景的代言人和面孔。我们的Akoin大使代表了我們致力于赋予权力的第一批年轻首席执行官。

基金会已经开始向我们的Akoin大使部署急需的在线教育项目（社交媒体培训，市场营销，会议，网络以及其他机会），并且最近集成了一个新的社区平台和奖励引擎，用于建立、激励和启动进一步的学习和赚钱机会，同时帮助在整个非洲传播Akoin信息。即将推出的计划将包括使Akoin大使能够在整个非洲大陆充当值得信赖的交易代理人，促进Akoin法定货币和预付费分钟数的交换，或通过Akoin商品销售项目成为Akoin商品的本地经销商。编程还包括数字和体育教育计划，以使下一代非洲企业家拥有在全球数字经济中成功和繁荣所需的技能，这将是他们首次参与其中。

为了扩大我们的规模和影响范围，Akoin Foundation正在积极寻找并建立合作伙伴网络，以使我们能够发展壮大。基金会寻求协同合作，使其能够与世界级的服务提供商和基金会一起更快、更好地制定方案，这些伙伴和基金会的愿景、与基金会在教育、基础设施、孵化和投资领域的使命相一致。我们与SDG Impact Fund就是这样一个例子。通过这种关系，我们能够支持在实现UN可持续发展目标。

Akoin Foundation还将积极识别和培育想要加入Akoin生态系统的早期和成长阶段的高质量企业，并在需要时提供相关的Akoin投资和培育支持。通过这些努力，基金会成为重要的测试平台，通过创建最终用户与Akoin生态系统互动的活动案例、方法和应用程序，帮助建模和增加Akoin的实际应用，最终提高信任度和采用率。

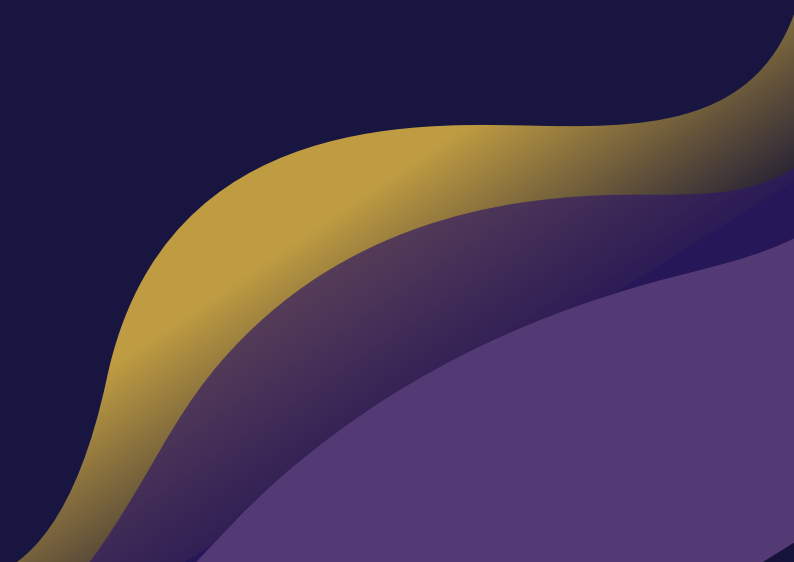


Akoin Foundation





8.0 令牌实用程序



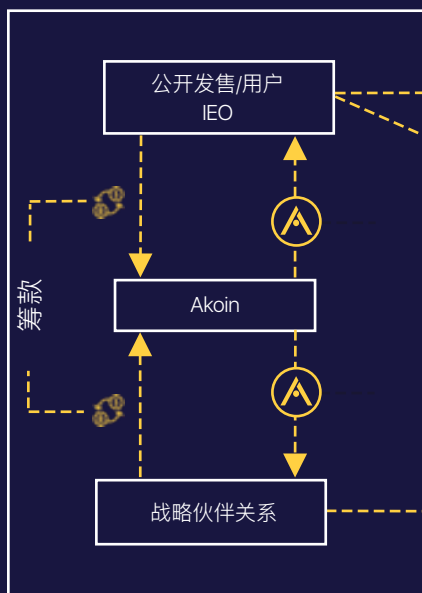
8.0 令牌实用程序

Akoin币是Akoin市场内用户之间交易的中心机制。通过整合Akoin多货币数字钱包，可以在平台上的DApp中无缝使用Akoin代币。

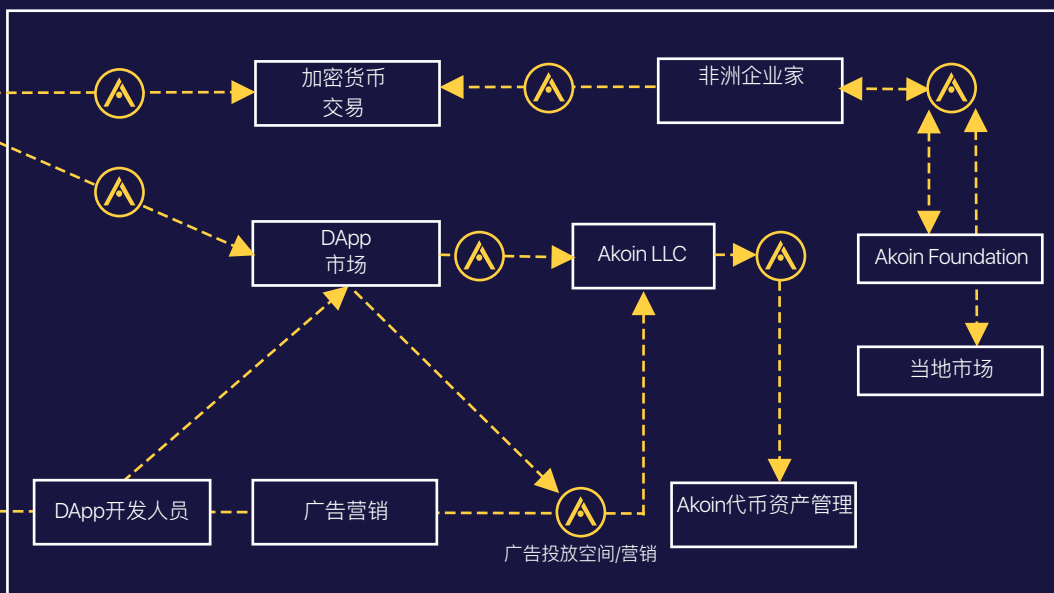
下表概述了Akoin代币的主要应用：

特征	说明
上市费	上市和支持申请的费用（包括持有有一定数量的Akoin）
用户交易	交易费用以Akoin支付
广告投放空间	在市场上放置广告的费用
交易	应用程序、商品和服务付款

Akoin代币销售



Akoin经济





8.1 Akoin 代币

Akoin Foundation将确保与愿意采用Akoin并将其集成到其电子基础设施中的公司建立合作伙伴关系，从而使我们的最终用户获得的远远超过了快速便捷交易的便利。将与公用事业公司，教育合作伙伴和培育技术创新的孵化器建立合作伙伴关系，目的是增加最终用户与Akoin生态系统互动的方法，最终提高采用率。

AKOIN代币是...

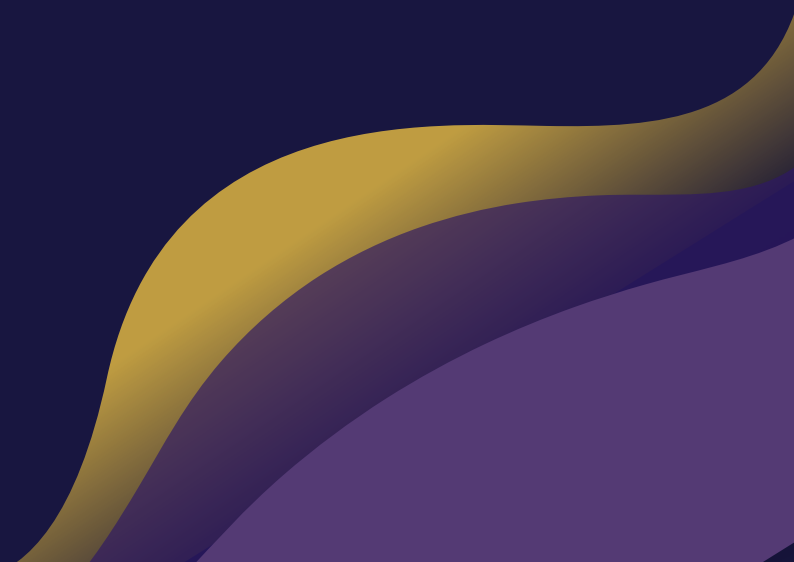
- ▶ 运用Stellar Network。
- ▶ AKOIN市场上使用的交换方法。
- ▶ AKOIN市场和本地市场中的代表价值
- ▶ 可用于存放在您的AKOIN钱包或兼容的Stellar钱包中。
- ▶ 可以在主要的加密货币交易所买卖

AKOIN代币不是...

- ▶ 它不是证券，或者没有任何类似于证券的特征。
- ▶ Akoin代币不根据其收购支付任何股息、佣金、股票或提供股权。
- ▶ 参与者必须意识到，购买AKOIN代币不等于会带来任何利润或价值增加。



9.0 公开代币销售



9.0 公开代币销售

首次交易发行（IEO）将分配450,000,000的45,000,000或Akoin代币总量的10%。Akoin不适合投机投资者；IEO期间可出售的代币总量已设置为总供应量的10%，以确保我们能够将大多数代币分配给受益最大的那些人，即非洲当地的Akoin用户。美国和加拿大的公民将无法参加首次交易发行。

硬上限	\$6,750,000
IEO公开售价	\$0.15
总供应	450,000,000
代币类型	XLM

9.1 Akoin首次公开募股（IEO）

Akoin通过首次交易发行（IEO）为Akoin DApp市场的潜在用户提供了拥有Akoin代币的机会。

IEO将由顶级加密货币交易所进行，并根据与交易所合作伙伴达成的协议，目标是2020年第二季度进行。

Akoin代币是无限期有效的，并且是IEO完成时由Akoin项目发行的相应持有者的专有财产。

Akoin代币将与参与者在IEO期间贡献的金额成正比分配。代币价格和红利回合的详细信息请参阅本文的IEO代币销售结构部分。



9.2 代币管理和托管

请注意，与成功的IEO相关的所有流程的组织和实施都是根据行业最佳实践准备的，并得到了代币托管的支持

Delchain Limited。

Delchain是巴哈马证券委员会下的授权金融服务提供商。他们采用严格的KYC、AML、CFT程序，并遵守集团合规性和风险准则。

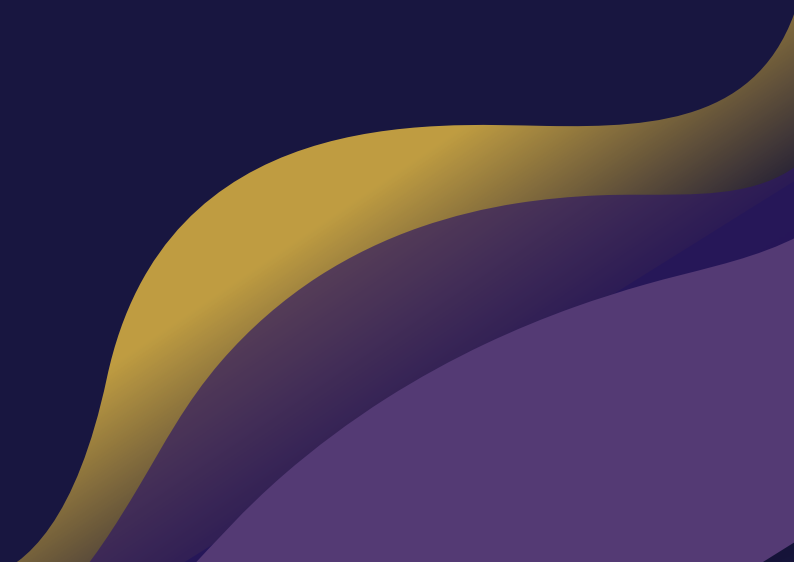
Akoin的代币将存储在Delchain的保险托管解决方案中。Delchain使用经过同行评审的开放源软件客户端，军事级加密以及经过第三方测试和审核的硬件安全模块，并在其中存储私钥的物理备份遍布三大洲的高安全性金库。Akoin利用托管账户的服务来帮助创建健康的代币发行速度。托管的详细信息及其使用方式请参见下文。它作为附加安全性级别，使出资人确信代币的分配将符合Akoin的智能合约条件。

Akoin将利用Delchain的代币管理流动性服务来帮助平衡代币的价值、速度和波动性。此外，每个Akoin DApp合作伙伴都必须持有一定数量的Akoin，以保持其在市场中的上市，为代币持有者创造稳定的来源。

Blockchain技术和各种可用的共识协议，因其在安全性方面的巨大价值而闻名。为了确保DApp市场和所有Akoin代币持有者的安全，Akoin将与业内顶尖的安全和审计专家合作，为平台提供定期的安全审计和测试



10.0 代币分配和资金使用



10.0 代币分配和资金使用

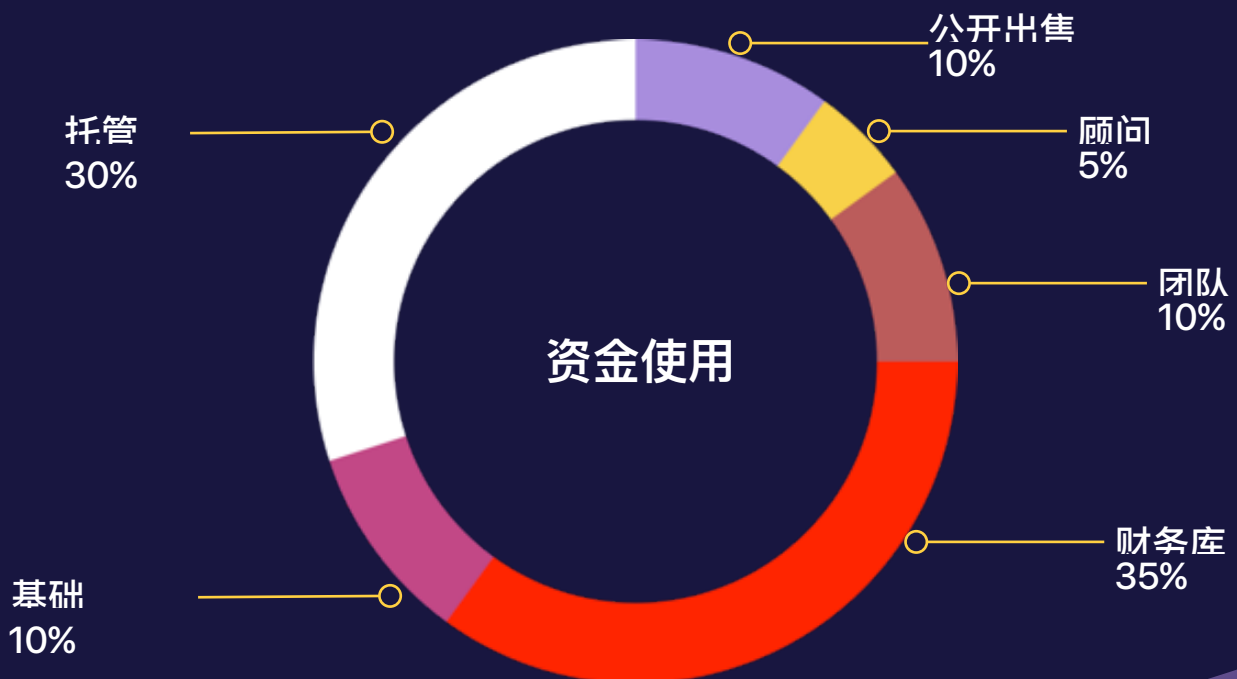
Akoin选择在此次公开发售中仅发行10%的代币。

为了实现这一目标，剩余的代币供应将被用于推动销售商/卖家之间的应用，并为平台带来价值。Akoin的总供应量将在4年内释放，12个月后释放39.41%，24个月后释放70.12%，36个月后释放87.25%，48个月时释放100%。如果在发行之月不需要将托管代币放回托管，这可能会有所更改。

除可立即使用的公开销售代币外，每个代币分配都有归属和锁定期。

以下是有关Akoin总供应分配的详细信息：

IEO公开发售	10%
顾问	5%
团队	10%
财务库	35%
托管	30%
基础	10%



10.1.1 IEO 捐助者

Akoin代币将与IEO参与者贡献的金额成正比分配。公开发售代币是唯一不受归属时间表或锁定期限制的代币。

Akoin将在此次首次交易发行中将总代币供应量的10%分配给公开发售。最终用户将拥有并使用大多数代币，将公开销售分配保持在此水平有助于确保这一点。我们的目标是创建一个生态系统，其中网络的价值来自生态系统提供的商品和服务的数量和价值，而不是投机行为。公开销售贡献者和我们的合作伙伴提供了网络的初始资金，这对于生态系统的适当和平稳运行至关重要。但是，鉴于当前法规和以前的案例表明，将代币直接卖给用户是一条更有效的途径，代币购买者只是潜在最终用户的一小部分。

确定了代币的总供应量和公开销售价格，以适应非洲4.44亿手机用户的需求。代币的价格为0.15美元，可以轻松地将价值与最终用户的预付费分钟进行比较。

10.1.2 托管基金

托管将用于为Akoin创造流动性，并管理循环供应的增长速度。

分配给托管的代币被锁定在银行控制的托管中，分配的代币的2.08%将在48个月内每月发行一次。

从代管中释放时，代币将用于管理循环供应量的增长速度，并为Akoin生态系统的健康创造必要的流动性。

托管持有的代币如被释放且公司未使用，则在第一个月可用的情况下，在没有安排发行代币的情况下，将代币放回托管队列中。

10.1.3 IEO 财务库

财务库的设立是为了补贴企业的运营成本：平台开发、市场营销、人员、行政管理、法律和交易所上市。运营第三个月后，财务库开始从锁定状态中释放，并在接下来的19个月中以每月4.55%的比率绑定。

10.1.4 Akoin Foundation

Akoin Foundation致力于在Akoin生态系统内为非洲当地的企业家增加采用率并为其创造机会。分配给基金会的代币将通过基金会计划或旨在帮助创业者的项目、合作伙伴和方案，发布给最终目标用户（非洲创业者）。Akoin基金会代币将逐渐绑定股权（vest），以最大程度地降低循环供应的增长速度。基金会代币的5%将在第4个月内发行，其余的将在接下来的41个月内绑定。

10.1.5 团队分配

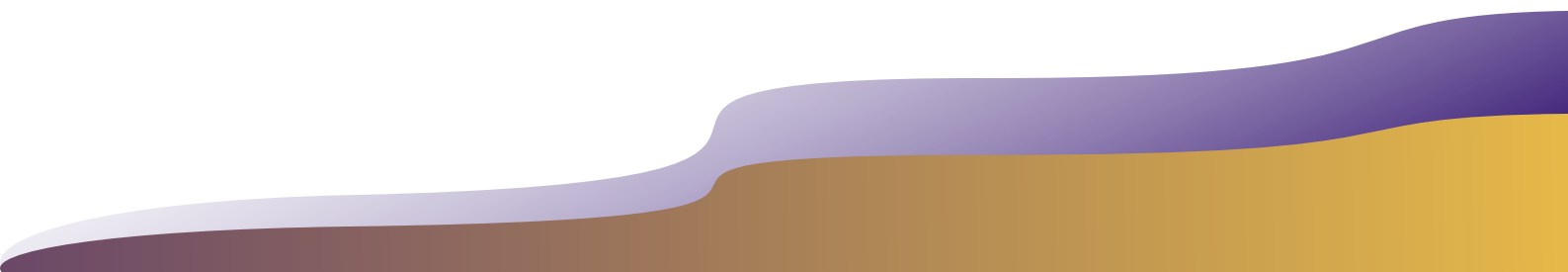
分配给团队的代币用于补偿当前和未来Akoin员工在IEO之前和未来完成的工作。团队代币的锁定期为3个月，之后解锁10%。初始解锁后，其余代币将在接下来的15个月内归属。

分配给三位联合创始人（Lynn Liss, Jon Karas和Akon）的代币必须遵守更严格的锁定期。联合创始人代币在发行后的7个月内归属10%，其余90%的代币在接下来的23个月内归属。

10.1.6 顾问基金

顾问基金将分配给对项目成功至关重要的顾问。基金的代币将受以下绑定限制。

3个月后发行5%的顾问代币。剩余代币将在接下来的36个月内绑定。

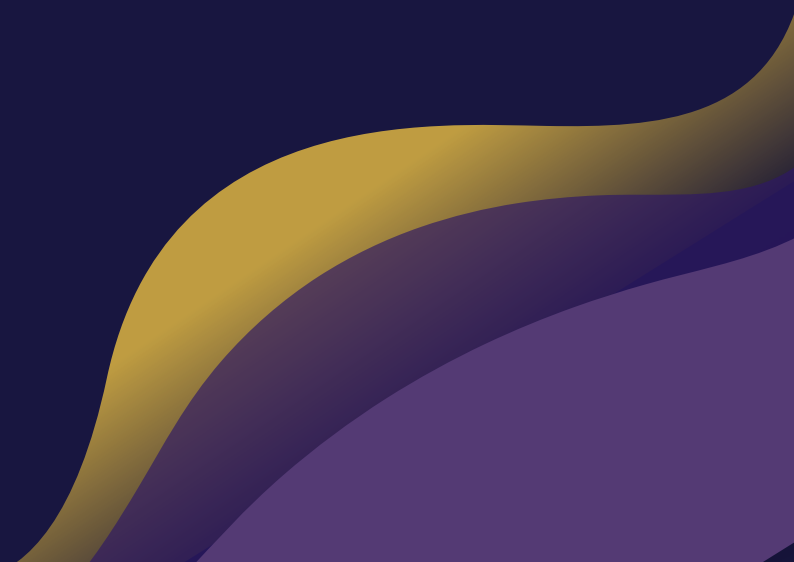


10.2 路线图





11.0 Akoin团队



11.0 Akoin团队

Akoin由一支杰出的企业家团队领导，并得到了高科技行业领头人的建议和支持。

Akon-董事长兼联合创始人

曾获Grammy提名的、多白金唱片销售记录艺术家、音乐制作人、企业家和慈善家。

Akon被公认为非洲和Diaspora中最有影响力的声音之一，被《福布斯》杂志评选为“Forbes Celebrity 100”和“40位在非洲最具影响力的名人”。通过Akon Lighting Africa，他已经将太阳能带到了非洲的18个国家，为当今无电的6亿多非洲人创造了安全、健康和福祉。Akon还是Akon City背后的远见，Akon City是非洲塞内加尔发展中的可持续发展和生态旅游智能城市，Akoin将成为该城市的主要货币。

Jon Karas-主席兼联合创始人

身兼金融、娱乐和科技行业企业家，经验丰富的资本形成负责人，电影制片人和人才经理。

在娱乐和金融行业拥有25年以上的经验，Jon是名人与社会公益交汇处的重要力量。他是Slate Entertainment Group的创始顾问委员会成员，该集团是颠覆性加密驱动流媒体和票务平台的创建者。作为William Morris Agency的资深人士，他于1990年创立了Infinity Management International，代理顶级唱片制作人、电影和电视作家、导演和制片人。他的职业生涯开始于纽约公园大道的两家主要律师事务所，从事交易和证券法律业务。

Lynn Liss-首席运营官，联合创始人

社会影响力企业家、运营主管，推动金融革新及相关技术、合作伙伴关系和商业模式。

Lynn在社会影响领域拥有超过10年的经验；为世界变化提供建议，执行和运营创新商业模式。作为“Blackchain公益”领域的早期推动者，Lynn是ICO Impact Group的创始合伙人，为Blockchain公司和新加密货币提供具有社会影响力的建议。在行业领先公司BearingPoint和CGI-AMS担任执行顾问超过10年，提供战略咨询并与“Fortune 500”公司一起部署创新技术，其中包括与Microsoft的COO签署的价值2000万美元的协议。在University of Chicago的战略/金融MBA学位之上，Lynn在创业、风险投资、娱乐、金融、科技和社会公益领域拥有深厚的网络和经验。

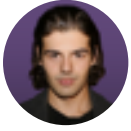
Tom Meredith,临时CTO

Tom Meredith与Akoin联手领导技术平台和加密货币开发，包括与BitMinutes解决方案的深度集成，后者是对预付费移动分钟和基于分钟的小额贷款进行代币化的领导者。Tom是一位连续创业家，在过去十年中一直致力于在线安全、点对点（P2P）贷款和其他企业的解决方案。他在2010年代中期创立了P2P Cash，专注于金融科技领域，从而创立了Smart Token Chain，这是blockchain进步，加密货币创新和网络安全法规的突破性组合。他创立了BitMinutes，将这些新工具应用于社会使命，以有利可图的方式消除在全球范围内扩展金融服务交付的结构性限制。



Dan Sloan, 战略与技术EVP

自1995年以来开始从事信息技术行业，Dan在其23年的职业生涯中建立了多项业务。BlockchainSaw, LLC是Daniel的最新事业，他致力于帮助公司了解Blockchain可以带来的价值。Daniel和他的团队与公司紧密合作，制定了一项战略，使他们能够集成Blockchain或构建新的自定义应用程序以实现其价值。Daniel组建了世界一流的团队，并建立了良好的合作伙伴关系。



Reza Jafari, Blockchain和代币实用程序负责人

Blockchain Marketing Associates (BMA Inc) 的合伙人，以及PWC认可的blockchain顾问：Reza专注于分析、构建和营销blockchain项目。过去，他是BlockchainWarehouse (BCW) 的合作伙伴，他对blockchain公司进行分析，以找出公司要投入时间和资源的项目，直到BCW在2018年末被aXpire收购。他在blockchain行业的丰富经验和人脉使他于2019年初与他人共同创立了Bespoke Design Labs (BDL)，以帮助公司有效地讲述其在数位时代的故事，并为blockchain公司提供在币种，代币实用性，分配，可行性，和blockchain实施方面的建议。



市场EVP Mike Tankel

作为业界领先的市场营销和战略执行官，他已经为品牌、代理商和娱乐界服务了25年以上，期间发掘了具有创意的见解、传递了情感信息，并最大限度地发挥了影响力，范围遍及家庭到董事会、初创企业到Fortune 100、国内到国际。Mike的经验丰富，使他成为“Fortune 10”杂志十大品牌营销商，不断壮大的广告代理公司以及战略营销与好莱坞魔法的结合，为历史上一些最大的娱乐特许经营做出了贡献。他独树一帜的思维方式有助于产生可量化的结果，赢得媒体和长期合作关系。他曾在汽车，电信，酒店，技术，娱乐等领域工作过，带着东海岸的职业道德和西海岸的态度，可轻松建立团队，建立信任并取得成果。



业务发展EVP, Brad Seelig

经验丰富的投资银行高管，在华尔街拥有20多年的高级管理经验。在加入Akoin之前，Brad在科特迪瓦的阿比让生活了三年，负责管理一家精品投资顾问，他专注于在整个西非的国防、住房，运输、基础设施和农业领域调研、发起和融资交易。在移居非洲之前，Brad曾在德意志银行（位于纽约市）管理美国的FX Prime Brokerage分支，为许多世界上最先进的对冲基金和资产管理人提供咨询服务，并协助他们进入全世界范围内的高度复杂的外汇和OTC衍生品市场。在加入德意志银行之前，Brad在JPMorgan（投资银行）工作了14年，担任上市和OTC衍生品，风险管理和并购（M&A）的资深职位。Brad出生和成长于CA的Menlo Park，并持有国际事务MA学位。

11.1 董事会



Sergio A. Fernández de Córdoba

Sergio十多年来因其各种业务而享誉国内外。2012年，Dell Inc. 将Sergio评选为#Inspired 100全球领先影响力人物之一。在2015年，Meet LATAM认可Sergio为拉丁企业家全球领导者和影响者。在2016年，Humanitarian Innovation Forum在UN向Sergio授予了“全球社会影响力奖”。在11月，Crain's授予Sergio为有远见者入围西班牙裔行政人员和企业家奖，他最近被UN Social 500强评为United Nations世界三大最有影响力的人物，并于2018年被真正的领导人杂志誉为全球100位有远见的领导人和最近获得美国最杰出奖，即2019年埃利斯岛荣誉勋章，该勋章授予表现出美国梦的美国移民。

Spencer Potts, Maximalist Ventures的创始合伙人



基于NYC的投资平台Maximalist Ventures的创始合伙人，致力于创新技术的孵化和加速。Potts拥有超过25年的资本市场从业经历，曾担任Silver Creek Capital, CIFC Asset Management和MidOcean Partners等投资经理的机构销售和市场营销全球主管。Potts更深层的职业领域还包括以另类资产为中心的机构投资组合，其中包括对冲基金，私募股权，房地产和风险投资。Potts是纽约市最大的贫困前线中心The River Fund的资本主席，并拥有University of New Hampshire的历史学学士学位。

11.2 顾问委员会



Razor Suleman

成功的连续创业家，加拿大技术生态系统的投资者和拥护者。

目前，Razor是Elevate的首席执行官兼联合创始人；全球增长最快的技术节，有20,000多位来宾。Elevate的使命是团结世界各地的创新者来解决社会面临的巨大挑战。Razor还是Design Exchange的CEO，Design Exchange是一家文化机构，为加拿大的下一代年轻人提供基于动手设计的学习机会。此前，Razor是Achievers（一家专注于员工敬业度的企业社交网络）的创始人兼CEO，该网络背后是传奇的VC Sequoia Capital。Razor在不到10年的时间里就将Achievers从一个想法发展成为一家年收入达1亿美元的公司。Achievers于2015年7月被总部位于硅谷的Blackhawk Networks（由Silver Lake Partners持有）以1.5亿美元收购。



Crystal Rose Pierce

杰出的技术专家、企业家和投资者，以及《福布斯》Blockchain十大女性。她是Make Sense Labs的CEO和创始人，自2014年以来一直在构建通信工具和去中心化应用程序。她的公司发布了第一个利用blockchain技术的可证明安全和加密货币信使，实现了加密技术的创新。



Galia Benartzi, 首席执行官兼联合创始人, Bancor

Bancor的联合创始人，Bancor是世界上第一个开源协议，可确保任何基于blockchain的资产之间的链上流动性。超过20亿美元的代币转换已经通过Bancor处理，因为协议影响到全球的组织和个人，从blockchain团队到非洲、亚洲和其他地区的真实社区。Galia被《福布斯》和Glamour Magazine评为加密领域的佼佼者；她曾在BloombergTV和CNBC上接受过专题报道，并在United Nations, TEDx和Oslo Freedom Forum上发表了演讲，主题涉及全球货币设计到基于blockchain的可持续发展。Galia曾与他人共同创立了Mytopia，这是第一家用于smartphones的社交游戏公司（被888收购），以及Particle Code，一种用于移动应用程序的跨平台开发技术（被Appcelerator收购），并且是位于旧金山Founders Fund的风险合伙人。



SAP Next-Gen SVP兼全球负责人 Ann Rosenberg

Ann Rosenberg领导着以目标为导向的创新型大学和社区，这与SAP对17个UN全球可持续发展目标的承诺保持一致，并为SAP的180多个国家/地区、25个行业的388,000多名客户提供支持。该社区的组成有113个国家的3500多个教育机构、100多个位于大学、合作伙伴和SAP所在地的SAP Next-Gen实验室/中心、50多个SAP Next-Gen分会，以及初创企业、加速器、技术社区合作伙伴、风险公司、未来学家和目标驱动型机构。该社区还利用了SAP的100多个创新和开发中心以及SAP的17,000多个合作伙伴公司的网络



Jay Rosenzweig, Rosenzweig & Company的创始合伙人

设计、建立和吸引世界一流团队的专家。他为包括大型跨国公司在内的公共和私人公司提供咨询服务；新兴的中型企业增长；专业服务公司；以及私募股权和风险投资公司。在加入搜寻行业之前，Jay从事法律领域。Jay在McGill University获得了三个学位：哲学，民法和普通法。此外，他还完成了Harvard法学院谈判课程，该课程由Getting To Yes的作者，专家谈判Roger Fisher教授。



Robert Smith, 连续企业家, 一级运动员

针对网红在TET（科技、娱乐和潮流）中产生的宏观经济影响，创建了一个专有的算法公式，称为“网红模型”。作为IECP Ventures的创始人和执行合伙人，他是首席投资人和基金经理，在建立80多家公司的投资组合中发挥了不可或缺的作用，其中包括被LiveNation收购的InDMusic、被Google收购的FameBit、被Viacom收购的Pluto TV、被Verizon收购的Vessel、被Time Inc.收购的HelloGiggles、被Everyone Happy收购的StarMaker和被Odd Networks收购的Overdog。



Venus Brown, Buddah Brown International的所有者兼CEO

Venus Brown是一家全球性娱乐公司的执行制片人、创始人和CEO，该公司位于纽约和伦敦，专注于三个特定的业务领域：音乐、时尚和视频游戏。Brown备受推崇、打破常规的眼光帮助了Justin Timberlake、will.i.am、Black Eyed Peas、John Legend和Bruno Mars等乐坛巨星获得了巨大成功。他还主导了价值数百万美元的国际蓝筹品牌/艺术家合作，并获得了全球创新和慈善计划的资金支持。Venus是全球最大的青年企业家孵化器的演讲者和导师，与1000多家全球各地的大学以及United Nations合作。

11.3 Akoin影响力委员会

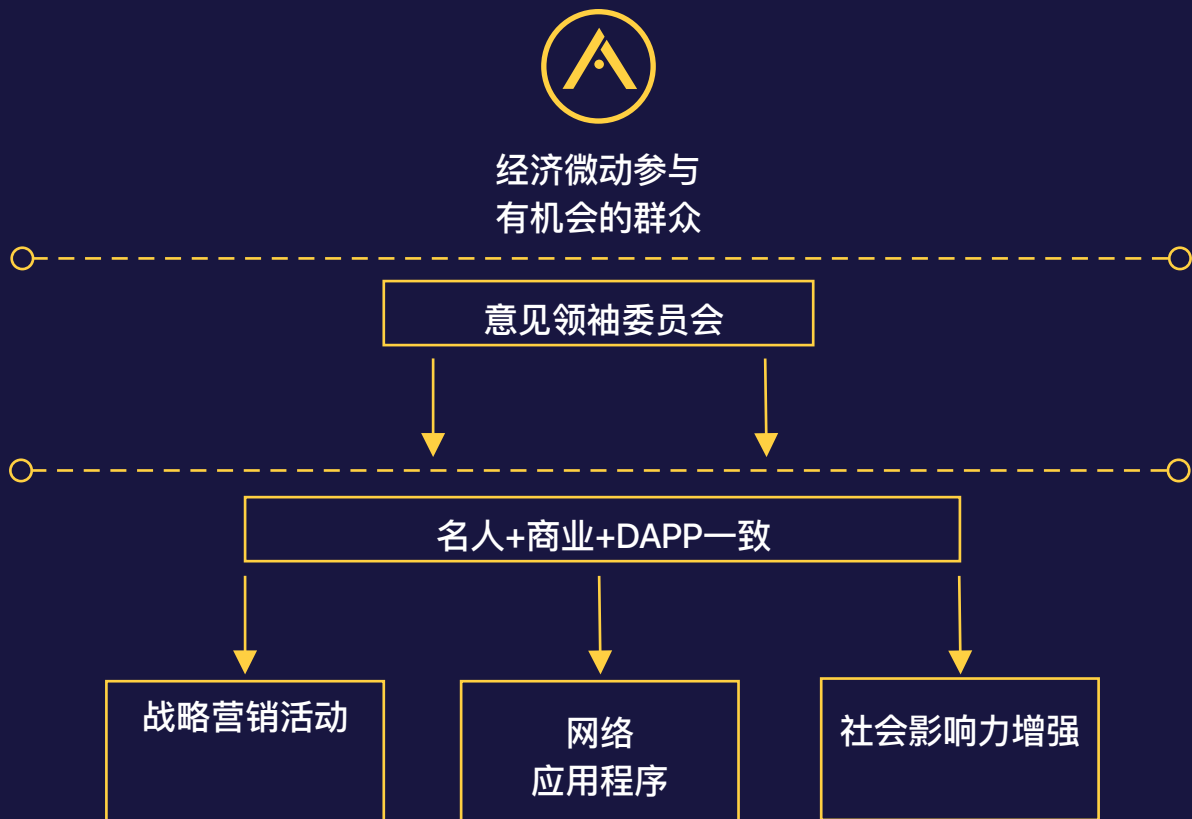
Akon亲自专注于社会影响计划（例如Akon Lighting Africa）的全球教育、指导和专业培训课程上。Akon和公司的创始人精心设计了一种让明星与Akoin的DApp合作伙伴结盟并合作的方法，以加快对这些DApp的采样和最终采用，同时为明星提供更多工具，为他们关心的事业创建新的创新解决方案。

Akoin创建了一个意见领袖委员会，他们期待利用Blockchain驱动的工具和解决方案的力量来增强个人的事业发展。影响力委员会计划为名人提供了机会，帮助塑造我们的DApp合作伙伴产品，同时为他们提供一种提高知名度的方法。

影响包括三个部分：接触、联系和行动。我们已经了解到，由于Akon的知名度，Akoin对我们每个合作伙伴的影响力都更加强大。Akoin的意见领袖委员会在基层以可信的方式大幅增加了这种力量。

影响委员会成员是来自电影，电视，音乐，体育，游戏和商业领域的领导者，他们可以通过典型的广告无法做到的方式来达到，联系和激励他们的追随者：信誉更高，成本更低，影响更大。

通过专有的审核过程，我们将这些意见领袖与Akoin DApp的主要合作伙伴联系起来，以帮助扩大其个人的社会和慈善目标，从医疗保健和科学到全球贫困和教育等等。我们将继续加入致力于、并可以与我们的合作伙伴一起建立经济包容性和全球社会影响力目标的意见领袖。我们可以一起以高效和振奋人心的方式接触非洲及其他地区的受众。



11.4 战略合作伙伴

SAP next-gen

SAPNext-Gen计划是针对SAP生态系统的以目标为导向的创新型大学和社区，使公司、合作伙伴和大学能够根据与17个UN可持续发展目标（SDG）相关的目标进行联系和创新。用快速发展的技术重塑行业的未来并体验管理。与初创公司一起进行颠覆性创新。为数字未来培养技能。展示思想领导力。



SDG Impact Fund是全美慈善捐赠方面最具创新性，前瞻性和知识渊博的领导者之一。我们努力为捐赠者提供方便、灵活和高效的捐赠，通过慈善捐赠账户（也称为捐赠者建议资金）帮助他们最大化慈善事业。SDG Impact Fund开发可持续的财政资源，以履行其使命，并确保由我们的捐赠者及其家人支持的慈善组织的连续性。

12.0 风险披露

以下列表并不代表详尽列表。作为Akoin代币的投资者或持有者，可能会有未在下文中概述的其他风险。加密货币市场非常动荡，容易受到许多事件和非事件影响的价格冲击。在阅读以下概述的风险时，您应该考虑在投资Akoin代币之前是否愿意接受此类风险。

12.0.1 不保证回报或利益

无法确定或预期Akoin的市场价格会升值。此Whitepaper或任何其他推广材料中的任何信息均不应如此解释。Akoin币是在Akoin市场内交易的万用货币。

12.0.2 市场风险

在许多可以使用Akoin代币进行投资的辖区中，加密货币是不受管制的资产类别。加密货币的价值可以上升也可以下降。由于加密货币市场目前处于技术生命周期的新生阶段，因此投资加密货币可能极为不稳定。过去的业绩不应用作未来业绩的指标，并且投资者可能无法收回全部投资。

12.0.3 监管风险

Akoin已采取步骤以遵守所有现有法规。但是，数字代币和代币产品的法规可能会发生变化。您所在司法管辖区的法规环境的更改存在很大的不确定性。

12.0.4 技术和编程风险

Blockchain和智能合约技术仍处于早期开发阶段，其应用仍处于试验性质。因此，通过智能合约系统的代币生成事件（TGE）可能包含漏洞、弱点或错误。



联系AKOIN



媒体：media@akoin.io

合作事宜：info@akoin.io

技术支持：<https://t.me/akoinio>