

Business Overview

Traditional Chinese



AMOS COIN
運 盟 幣

• a forward-looking industry

Personalized Fitness Routine

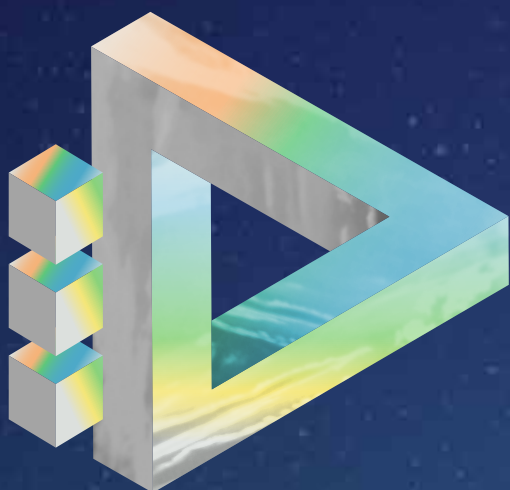
- ☒ EXERCISE 1
TRX SUSPENDED LUNGE
- ☒ EXERCISE 2
TRX HAMSTRING CURL
- ☒ EXERCISE 3
TRX HIP PRESS
- ☐ EXERCISE 4
TRX BICEPS TRAINING
- ☐ EXERCISE 5
TRX CORE MUSCLE TRAINING

*DIRECTIONS:
Attach the suspension trainer (strap) to a fixed point. Stand with feet shoulder-width apart, holding the handles. Step forward with one leg, keeping the back leg straight. Lower your body until the front leg is at a 90-degree angle. Push back up to the starting position. Repeat for 10-15 reps on each side.

*TEACHER TIP:
When performing the TRX Hamstring Curl, focus on pulling the heel towards the buttocks. The core should be engaged and brace your core. Van Wagner says, "The key to this exercise is proper posture and control. As you can feel the contracting the targeted muscles fully."

Attention Posture : Lunge

BLOCKCHAIN 01



一、理念與使命 ————— 03

1. 使命
2. 目標

二、關於運動與休閒的市場現況 ————— 06

1. 運動市場趨勢分析
2. 科技健身服務趨勢分析

三、代幣經濟的實行及利潤共享 ————— 09

1. 服務模式
 - a. 智能運動手錶
 - b. 眾籌平台
 - c. 運動智能分析
 - d. 智能健身房
2. 代幣經濟循環架構
3. 可延伸之應用場景





四、ICO 眾籌及代幣介紹	20
1. 眾籌規則	
2. 認購權重	
3. 代幣分配	
4. 資金運用方式	
五、發展路線圖	23
六、團隊	24
七、合作夥伴	25

一、理念與使命

根據英國劍橋大學研究，每年死於缺乏運動者約有67.6萬人；死於肥胖約有33.7萬人，不論體重正常或是肥胖，缺乏運動致死率是肥胖的兩倍，也就是現代都市文明病產生的原因之一，因此運動是每個人不可或缺的一環。AMOS希望善用科技凝聚社群的力量，建立完整的運動生態鏈，從根本改善文明社會所帶來運動不足的問題，遠離疾病且降低相關的社會醫療資源成本。

使命

AMOS 的使命，是要讓每個人都能夠透過運動來遠離疾病的痛苦，現今新型態的社會，最常見運動量不足的問題，久坐已經是現代人的一種常態，因此也引發許多的文明病，AMOS 整合軟體與硬體設備，透過 APP 累積數據進行運動智能分析，並結合區塊鏈提出一個完整的運動生態系，有效幫助人們落實持續性的運動為目標，提供全方位的健康解決方案，並讓持續運動的人，都能獲得充份的報償與成就感。

目標

透過運動可以改善現代都市文明病的因子，AMOS 與 Strength Master Group 合作推出一款透過智能手環記錄使用者運動數據並藉由用戶運動量產生的數據，依數據量體的大小給予獎勵，除了可以監測累計整合各種健身項目的數據外，依自行累積的數據，透過人工智慧做分析，並且反饋給用戶更好的健身方案，此外還可以利用獎勵產出的 AMOS Coin 做發派任務、贊助體育賽事、捐款做公益、購買獨家的智能運動設備、戶外用品、賽事預測分析與健身課程等，並可以優先使用 AMOS 智能健身房的權利。AMOS 透過獎勵經濟互利互惠的方式，讓使用者在健身的同時，還能獲得實質上的收益回饋。

AMOS 與合作夥伴推出一款具有偵測健康數據功能的智能手環並搭載 APP 運作，透過執行APP不同的任務項目，累積量測運動數據，並給予AMOS Coin作為獎勵來激勵用戶持續運動，透過這套完整的解決方案提供給用戶明確的運動方案，並且自我量化，我們將能透過人工智能提出運動建議，讓用戶更精準的改善身體素質。

運動社交是以『健身即是養生』的概念為核心概念，藉由社群軟體、媒體等的互動模式讓 AMOS Coin 持有者做發派任務、開課、交友配對、購買課程、視頻消費等相關活動。參與社群的用戶，亦透過團隊任務增益獲取更多的 AMOS Coin，此外，透過APP快速配對，讓用戶能在最快時間內，以運動為話題找到同好，達到社群交友互動之目的。同時，可以讓社群用戶組成團體，共同參加品牌贊助商與項目方辦的大型活動透過 AMOS Coin 賺取獎勵倍數收益。



OA運動器材獎勵示意圖 ▼



根據調查顯示現在有3成的上班族一天久坐9個小時以上，長時間維持久坐的行為，將會對腰臀肌肉造成極大的負擔，使其在缺乏活動下逐漸緊繃、僵硬；進而導致血液循環變差，引起腰痛、坐骨神經痛等症狀。AMOS 與當地企業合作夥伴共同推廣動能空間，透過在辦公空間置入OA運動器材，並透過動能空間激勵模式鼓勵用企業與戶動起來，除了可以激勵工作士氣，也同時解決現代人運動不足的問題。

線上共享平台的建立可以樹立一個品牌追求的效應，透過各地區當地的網路直播主及KOL分享各自的健康計劃，包含運動計畫、運動食譜、運動任務攻略等，做為示範標的，引領風潮，同時也為用戶提供訓練目標。另外，線上教練課程可以解決教練與學員異時異地而無法媒合的問題，讓用戶可以隨時獲得專業的教練顧問。

運動眾籌平台是為了促進更多缺乏資源的運動員與團體，能夠藉由平台來實現理想，同時也讓熱愛戶外用品、運動用品的設計者實踐產品與市場的熱絡度，透過與區塊鏈的結合，讓眾籌過程的資金流向透明化，且藉由平台，讓眾籌可跨越地區的限制。

二、關於運動與休閒的市場現況

01

運動市場趨勢分析

隨著科技的進步，運動休閒產業已經不再是傳統運動產業而已，許多供應商開始加入更多元的設計。現今運動休閒產業分為服務商與製造商兩部分，其中製造商包括運動器材、運動周邊產品的製造，如運動服飾、運動輔助用品、自行車與相關健康食品或飲品等等。而服務業包含大型的體育賽事所帶來的觀光、娛樂產業，及個人化的健身教練、瑜珈、游泳等相關教學服務。

根據美國勞工局2015年的分析數據，每天約有20%的美國人會參與運動，約為6000萬的人口，其中男性對於運動的參與率較女性來的高，其中包括一般的體育運動和其他的相關休閒活動。根據Statista 2016年的運動數據分析報告，全美國有25%的人口每天平均花費半小時來鍛鍊自身的體態或是運動，讓身體更加健康。依據上述的數據可得知，在美國運動的人數是持續增長的，也讓許多運動相關產業營收持續增加。

下述介紹運動用品、穿戴式裝置與運動賽事與觀光的市場概況。

運動用品

根據 Statista 數據公司分析，在美國運動用品這個市場的產值已經高達數十億美元，包括運動鞋、運動配備以及運動服裝，但這些還不包括自行車、運動器材、雪地車等運輸性質的工具。不計算本身較高單價的運動用品器材與大型的硬體運輸工具，輕量型的運動用品產值就經非常高。光是在2015年，美國品牌的運動用品銷售量就超過了460億美元，約有一億多人口會在運動用品商店消費。

■ 2016至2021年全球穿戴式裝置出貨量預估（單位：百萬支）

穿戴式裝置類型	2016	2017	2018	2021
Smartwatch	34.80	41.50	48.20	80.96
Head-mounted display	16.09	22.01	28.28	67.17
Body-worn camera	0.17	1.05	1.59	5.62
Bluetooth headset	128.50	150.00	168.00	206.00
Wristband	34.97	44.10	48.84	63.86
Sports watch	21.23	21.43	21.65	22.31
Other fitness monitor	30.12	30.28	30.97	58.73
Total	265.88	310.37	347.53	504.65

Sourced:Gartner、wikipedia。

科技政策研究與資訊中心-科技產業資訊室(iknow)整理，2017/08

穿戴式裝置

根據Gartner數據公司分析2016年到2021年全球穿戴式裝置出貨量預估，如上表從2016年到2018年都顯著的成長，其中2017年穿戴式裝置總出貨量達到3.1億支，總營收將可達到305億美元。Gartner 的穿戴式裝置包含：智慧手錶、頭戴式顯示器、藍牙耳機、運動手環等。其預測，2017年智慧手錶可到達4150萬支，營收達93億美元，到了2021年預計可出貨8096萬支，比2017年成長了兩倍。

運動賽事與觀光

從過去到今日的運動賽事皆創造龐大經濟價值，甚而吸引許多國內外觀光客的參與，舉凡交通、食宿的供給、賽事期間旅遊、紀念品、廣告贊助等，這些都直接與間接帶來社會經濟效益。根據Plunkett Research 的分析報告顯示，2018年美國戶外運動產業總值達到1600億美元，因此讓更多人投入到運動產業，包括運動博彩、運動媒體與運動中介的產業鏈。

從上述的市場分析報告可得知，近年來運動產業的蓬勃發展，造就許多企業營收增長，但是運動的人數並沒有大幅度的增長，因此AMOS項目提出一個完整的運動生態鏈，透過激勵機制讓更多人能加入運動的行列，不僅限於健身房，而是讓大家能夠無時無刻能夠透過運動，降低罹患疾病的風險。

科技健身服務趨勢分析

智能健身器材是未來發展的趨勢，銀髮族專用的健康器材更是台灣的另一項發展契機。根據經濟部技術處的產業前瞻報告指出，政府對國內健身器材業者積極導入高階健身器材產品，結合健身器材產業周邊與衍生每年投資約新台幣 2.5 億元。

將運動用品導入機電設備、GPS定位系統、儀器測量、AI 智能等技術，以運動為主要訴求的穿戴式裝置商機湧現，可記錄心跳血壓、追蹤睡眠品質的運動手環、連結上雲端平台可供醫療團隊、使用者或是使用者之家人管理使用者健康狀況，藉由行動裝置的特性，透過軟體 (APP) 載入個人訓練數據，參與競賽與社群媒體之相關活動，是許多健身器材廠商也敏銳地嗅到新的商機。

在未來，運動健身服務將會更加個人化與智能化，運動服務業者將步入社區與家庭。舉例而言，銀髮族雖然有很多的時間運動，但因為沒有正確的方式，所以經常達不到運動效果，但藉由導入智能健身器材之後，即可讓每個人都能擁有隨身運動教練般的指導，我們期許 AMOS 的獎勵計劃將可讓更多銀髮族受惠。

最後根據國際調查機構Plunkett Research 指出，運動經濟相關商機總產值約有1.5兆美元。未來運動產業的樣貌將所有硬體設施如網球拍、自行車、運動鞋、游泳衣等將電子系統融入其中，更密切結合使用者的生理機能與生活習慣，創造另一波智能運動生活商機。休閒娛樂業者也更結合影像系統創造智能衝浪機、高爾夫球、騎馬機等設施，更將智能科技運動引導向不同的未來。

三、代幣經濟的實行及利潤共享



運作模式 ▲

1. 服務模式

AMOS 項目透過區塊鏈結合線下實體的智能手環與智能健身房，以及線上運動服務平台，打造完整的運動服務生態系。使用者透過智能手環累積卡路里消耗與自己的運動數據，換取 AMOS 代幣回饋，代幣能夠用於購買 AMOS 所提出來的服務，例如換取運動服務平台上所提供的商品購買服務、購買運動線上課程、贊助偏鄉運動球員等，並可換取智能健身房的使用時數。

經由 AMOS 專利的運動智能分析系統，回饋利潤給所有使用 AMOS 運動手環與健身設備的使用者，我們希望透過手機上的 APP 來整合並剖析使用者的運動數據，讓運動科學化，並成為每個人生活的一部分。

a. 智能穿戴裝置

AMOS 透過智能手環計算使用者所消耗之卡路里，並透過代幣回饋，激勵使用者進行運動。智能手環會記錄使用者的健康與運動狀況，而智能手環所記錄的資訊會經由手機的 AMOS APP 進行運動智能分析，針對過去的身體狀況分析目前運動的數據，提出個人化的身體改善計畫。



<p>Pelientesque habitant morbi
tristique senectus et netus et malesua-
da fames ac turpis egestas. Vestibulum tortor
quam, feugiat vitae, ultricies eget, tempor sit
amet, ante. Donec eu libero sit amet quam
egestas semper. Aenean ultricies mi vitae
est. Mauris placerat eleifend leo. Quisque
sit amet est et sapien ullamcorper pharetra.
Vestibulum erat wisi, sagittis tempus lacus enim
ac dui. Donec non enim in
turpis pulvinar facilisis. Ut felis.</p>



◀ 運動智能手環流程圖

-
- 運動激勵獎勵
 - 透過運動累積里程與卡路里換取獎勵
 - 運動社群
 - 發送任務激勵獎勵
 - 撰寫文章回饋
 - APP健康管理
 - 運動狀況監測
 - 身體改善計畫
 - 運動智能分析
 - 透過運動數據進行反饋



眾籌平台

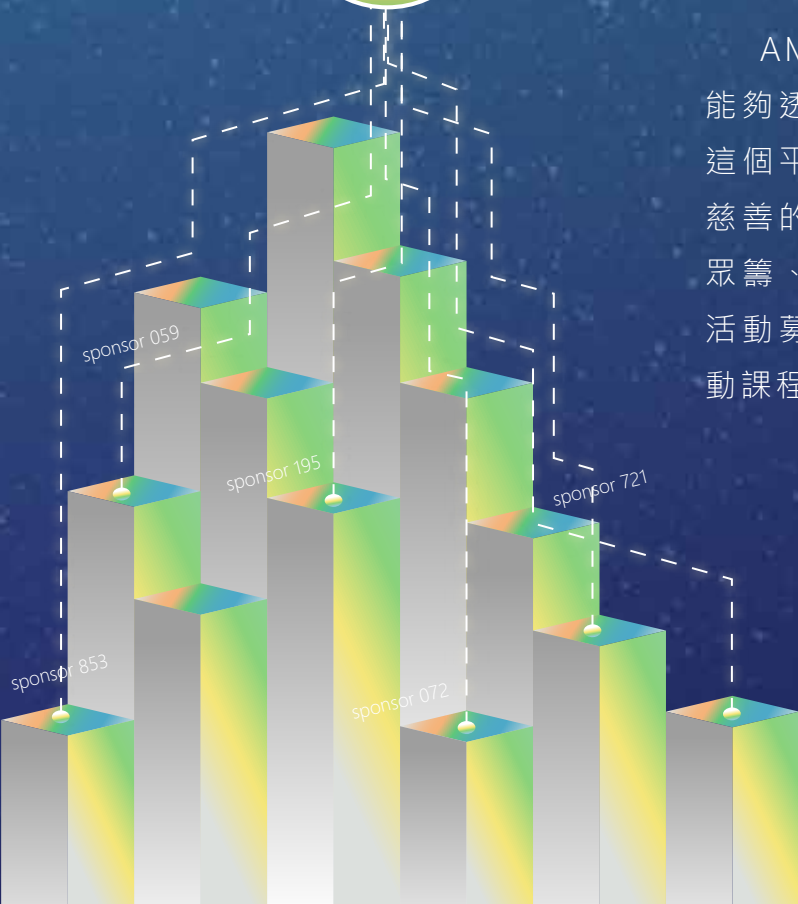


AMOS 眾籌平台的運作示意圖 ▲



b. 眾籌平台

AMOS 開發了一個與運動相關的眾籌平台，並能夠透過AMOS代幣來做支付。使用者可以透過這個平台來進行一些眾籌行為，例如：進行運動慈善的捐款、贊助偏鄉運動球員、選手比賽資金眾籌、新型的運動概念商品眾籌、一些大型戶外活動募資，或是能透過代幣來購買一些專業的運動課程。



C. 運動智能分析

傳統的運動器材或載具，可以透過各類的感測器(sensor)收集運動者的健康指數、身體情況及運動數據，但是絕大部分的裝置都無法分析數據。AMOS 將大量導入人工智能 (Artificial Intelligence) 及機械學習 (Machine Learning)，分析各類型運動的數據關係，透過大數據分析平台，提供符合科學的運動模式，讓運動者能夠有效的增強體能和狀態，並減少受傷的機會。另外，AMOS 也將 AI 系統導入智能健身房，讓運動者無需聘請教練，也能透過 AI 制定出一套有效的訓練方案。





d. 智能健身房

AMOS 將在全世界建立許多的智能健身房，透過與 Strength Master Group 的合作，將多年的運動器材開發經驗，用於建置智能健身房所需的設備，並導入AI相關的辨識與大數據分析技術，分析使用者使用健身設備的習慣，以及運動姿勢的調整與力道的回饋，讓 AI 教練教你如何正確使用這些運動設備，避免鍛鍊錯誤所造成身體上的負擔。

AMOS智能健身房為五個部分所構成，預約訂位、智能管理、資訊蒐集、智慧環境、數據分析，下圖為各部分的細節介紹。



智能健身房 ▼



預約訂位

- 擁擠程度顯示
- 事先預約系統
- 運動提醒
- 人數管控



智能管理

- 行動代幣支付
- 門禁系統



資料蒐集

- 用戶辨識，自動載入數據
- 蒐集運動器械數據
- 獲取個人身體變化



智慧環境

- 溫控濕度感知
- 氧氣濃度偵測
- 健身器材依客戶調整



數據分析

- 分析智能設備蒐集的數據
- 提供消費者身體變化與達標距離
- 透過儀器矯正與訓練動作

2. 代幣經濟循環架構

AMOS的代幣經濟循環架構分為以下幾個部分，包括智能手環的激勵機制計算、任務配對獎勵機制、以及每日獎勵上限，透過一些機制的設計，並配合任務與社群活動，讓整個運動生態系能夠朝向正循環發展。

運動獎勵機制

以下是我們根據基本代謝公式來推演並設計我們獨家的激勵獎勵公式：

• 每日基礎代謝消耗公式

因代謝速率會因性別、人種與個人體態的不同，所以我們先透過手環蒐集人體基本數據之後，再根據不同身體狀況制定卡路里消耗的獎勵機制

Women :

$$\text{BMR} = 655 + (9.6 \times \text{weight}) + (1.8 \times \text{height}) - (4.7 \times \text{age})$$

Men :

$$\text{BMR} = 66 + (13.7 \times \text{weight}) + (5 \times \text{height}) - (6.8 \times \text{age})$$

BMR: 基礎代謝率 (卡路里 / 天)

Weight: 體重 (公斤)

Height: 身高 (公分)

Age: 年齡



- 運動消耗卡路里門檻計算公式（單小時結算）

無運動者：0.05 BMR

配戴者可能正從事以下行為：在桌前工作、坐著、開車。低於此門檻值，視為無運動，故無激勵獎勵。

輕量運動者：0.06 BMR

配戴者可能正從事以下行為：走路、打掃、騎腳踏車介於 0.05 BMR - 0.06 BMR 門檻值，獲得 9 個 AMOS 激勵獎勵。

中量運動者：0.065 BMR

配戴者可能正從事以下行為：疾走、有氧舞蹈、溜冰、網球介於 0.06 BMR - 0.065 BMR 門檻值，獲得 15 個 AMOS 激勵獎勵。

重量運動者：0.073 BMR

配戴者可能正從事以下行為：游泳、慢跑、籃球、登山介於 0.065 BMR - 0.073 BMR 門檻值，獲得 23 個 AMOS 激勵獎勵。

極重量運動者：0.08 BMR

配戴者可能正從事以下行為：長途馬拉松、泛舟、自由博擊介於 0.073 BMR - 0.08 BMR 門檻值，獲得 31 個 AMOS 激勵獎勵。

- 為鼓勵大家多多利用運動項目配對發佈任務，在進行團體運動時，有額外公式機制，配對任務獎勵公式如下：

(成功配對人數加運動BMR)

$$\gamma = \beta + \left[\frac{\beta}{2(\alpha + 1)^{\frac{1}{\alpha + 1}}} \right] \quad (\text{取上高斯})$$

γ ：總獎勵
 α ：總人數 ($\alpha \geq 2$)
 β ：基礎獎勵

- 單日個人之激勵獎勵總量有其上限，鼓勵大家適量運動，超時運動有害身體健康，故單日個人獲得代幣獎勵上限公式為：

$$\chi = 100 \times \left(\frac{\gamma'}{\gamma} \right) \times \zeta - 0.2 \times \left(\sqrt[3]{\theta + \eta^2} \right)$$

χ ：單日個人代幣獎勵上限
 (目標為80-120 AMOS 激勵獎勵)
 γ ：全體激勵獎勵總量
 γ' ：全體激勵獎勵剩餘數量
 θ ：使用手環人數 (表示計劃的完成度)
 η ：無人健身房數量
 κ ：運動商城與眾籌平台活絡度 (表示計畫參與度)

$$\kappa = \sqrt{\left(\frac{\text{運動商城訂單數目}}{\text{運動商城網站流量數}} + \frac{\text{眾籌平台投資人口數}}{\text{眾籌平台網站流量數}} \right)}$$

ζ ：代幣消耗速度率常數 (根據 ω 裡的細項去算出此常數)

$$\zeta = \sum_{n=1}^n \frac{\omega_n}{n+1} \quad n: \text{任務編號}, \omega: \text{為該任務所消耗的代幣數量}$$

- 每次發佈任務成功之後，扣除代幣數量：15-30 AMOS 激勵獎勵被扣除的代幣會由系統回收。

此外，上述的個人獲得代幣獎勵上限公式設計，目前是希望根據計劃在時間與空間上的進展，來影響並修正代幣的獎勵額度， θ 、 η 越高，代表越多人參與運動，也意味者無人健身房普及化，所以相對激勵獎勵取得難度會增加；而 κ 、 ζ 表示群眾對於計畫的參與程度，當參與度越高時，則代幣的流通度也越高，市場對代幣的需求也越大，故此時應該提高代幣的產出度。我們希望藉由軟體使用率（運動平臺、手機APP）與硬體普及率（運動手環、無人健身房）之間的浮動關係來動態調整激勵獎勵的產出率，以期完善市場的供需平衡。

3.可延伸之應用場景

AMOS Coin不只能用在上面所敘述的應用場景中，未來還會增加更多應用。



運動交友



購買客製化課程



尋找寶物（地圖）



參與智能健身房
加盟經營權



參與發佈任務

四、ICO 眾籌及代幣介紹

1. 眾籌規則

本次眾籌AMOS令牌發行總量為 5,000,000,000 枚 (50億枚) , 不再增額。眾籌販售代幣總量為2,000,000,000 枚 (20億枚) , 分為預先販售與公開販售兩階段, 預先販售期間未售完之代幣, 將會留至公開販售。

	開始時間	結束時間
預先販售階段	2018/09/30	2018/10/15
公開販售階段	2018/10/16	2018/11/30

※詳細販售流程將公布在AMOS的官方網站

我們將根據認購者在以太坊網路 (<https://etherscan.io>) 上的交易時間戳記 (Transaction time stamp) 與交易數量, 來判斷認購者是否成功認購AMOS代幣。

眾籌結束後, 我們將按認購者的交易時間依序發放其認購額相對應比例之AMOS代幣。預先販售與公開販售階段之認購者的發放日期不同, 我們會在官方網站與官方社群發佈相關消息。

2. 認購權重

本次眾籌預計售出 40% 整體 2,000,000,000 枚 (20億枚) ，並分為兩個階段。

- 預先販售階段(2018/09/30 ~ 2018/10/15)：

販售上限總量為 500,000,000 枚 (5億枚) ，認購比例為：1 Ethereum =25000 AMOS。

- 公開販售階段(2018/10/16 ~ 2018/11/30)：

販售上限總量為1,500,000,000 枚 (15億枚) ，認購比例為：1 Ethereum =20000 AMOS。

	開始時間	結束時間
預先販售階段	2018/09/30	2018/10/15
公開販售階段	2018/10/16	2018/11/30

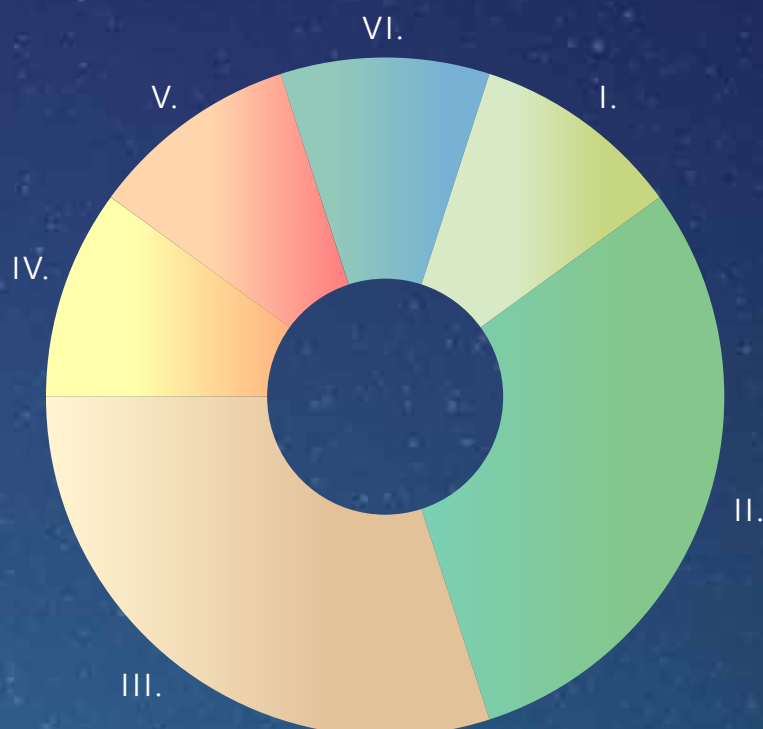
我們將在眾籌結束後 30 天內核算兌換比例，並發放AMOS代幣給眾籌參與者。並陸續在各交易所上市。



AMOS COIN

運 盟 幣

3. 代幣分配



- I. 預先販售 (10%)：依照比例及優惠發放給所有支持的投資者。
- II. 公開販售 (30%)：依照比例及優惠發放給所有支持的投資者。
- III. 激勵代幣 (30%)：給予未來AMOS項目運動參與者。
- IV. 創始團隊 (10%)：創始團隊預留使用。
- V. 市場發展應用 (10%)：推廣獎勵及上市平臺使用。
- VI. 技術平台 (10%)：提供平台運行及維護開銷使用。

4. 資金運用方式

AMOS代幣發行的主要目標是成為運動的領導品牌，建立一個完整的運動生態系。因此AMOS將眾籌的資金運用至運動平台開發上，從智能手環、運動數據分析、應用服務平台、智能健身房，及項目拓展與團隊營運。讓每個參與者都能透過運動獲取健康也能做公益。

五、發展路線圖

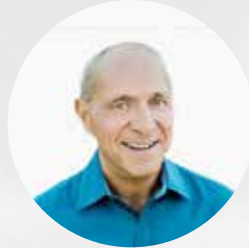
下面是我們的預期的ICO項目進度表，
實際日期將因技術開發的狀況而提早或延後。



六、團隊



Michelle Wang
CEO



Phil Scotti
Co-Founder



Simone Sansavini
Co-Founder



Wadi Rahim
Co-Founder



Tzyy-Yuang Shiang
Consultant



Matteo Stefanini
Consultant



Sophia Chang
Community Manager/
Speaker



Jackie Wu
PM



Aeron Chang
CTO

七、合作夥伴

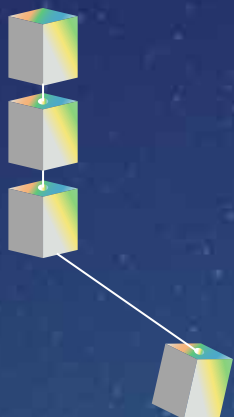
AMPĒRA
FITNESS

STRENGTH
MASTER

 LifeSpan

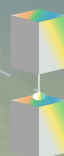
WELL SQUARE 衛理 





AMOS COIN

運 盟 幣



BLOCKCHAIN 01