

TokenStars

区块链上的名人管理
平台

TEAM 代币发售

白皮书

December 19, 2017

v. 0.1.5 beta

初稿 · 可能修订

内容

1.	TEAM 概述	3
1.1.	摘要。10 个支持的理由。	3
2.	TEAM 代币发售条款	8
3.	TEAM 项目愿景	11
3.1.	核心理念	11
3.2.	解决市场问题	11
3.3.	TEAM 代币	12
4.	平台和技术	13
4.1.	平台架构	13
4.2.	使用区块链	13
4.3.	技术堆栈	15
4.4.	模块实现	16
5.	路线图	31
6.	运营/运作方式	35
6.1.	推广成功的专业人士	35
6.2.	培养年轻人才	37
6.3.	球迷参与	38
6.4.	吸引广告商	38
7.	财务预测	40
7.1.	假设	40
7.2.	收入	41
7.3.	资金用途	43
8.	代币分配	44
8.1.	代币分配	44
8.2.	代币免责声明	45
9.	核心团队、投资者和顾问	47

9.1.	名人管理形象大使	47
9.2.	体育顾问	50
9.3.	区块链顾问	51
9.4.	投资人	52
9.5.	核心团队	53
10.	TokenStars 的成就	56
10.1.	基于 ACE 代币发售的成功	56
11.	TokenStars 公司结构	58

1. TEAM 概述

1.1. 摘要。10 个支持的理由。

1. TokenStars 是区块链上第一个名人管理平台。我们打造的生态系统将为名人、粉丝、和广告商提供先进工具和激励，以促进更深入的互动和交流。
2. 我们的平台包含 **12** 个整合模块，让参与人可以用新的方式连结。平台设计成一个工具箱，可以组合不同模块以达到需要的功能和能力。

基于其功能，这些模块属于 4 个不同层次：

1. **众筹层** - 让有前景的人才和明星募资。
2. **基础建设层** - 针对关键平台活动提供功能性工具（例如投票和星探）
3. **粉丝沟通层** - 让名人可以培育他们的社群资产，扩大忠实粉丝基础，并通过与最喜欢的明星进行共同和参与其活动，提供粉丝想要的参与感。
4. **广告层** - 提供智能且透明的数据和参与观众给品牌，以达到更有效的广告活动（借由启用广告智能合约和独家商品销售）。



3. TokenStars 可以解决市场参与者的四大问题：

1. 人才和专家：

- a. “年轻人才需要财务支持。”我们在最关键的青少年时期为年轻人才提供财务支持，以免他们退出职业运动或演艺界。这将大幅增加他们成功的机率。
- b. “已经有知名度的选手需要广告销售的帮助”。我们提供代言和行销推广给已经有知名度、对赞助人已具有吸引力、但可能被传统广告商忽略的职业选手和媒体人物。

*代币实施：*TokenStars 收取广告佣金（15 - 30%，来自专业人员和人才）和得到支持的人才未来收入的费用，二者都必须以 TokenStars 代币支付。因此，品牌和我们支持的人才都必须从市场向代币持有人购买代币，来支付我们的服务。

2. 粉丝想要与名人有更亲近的互动，并对运动俱乐部和球员有更大的影响力。我们为粉丝群体提供大范围的独家选择和产品，让他们可以参与、分析、评论、解构、幻想、连结他们最喜欢的运动员和媒体人物。

*代币实施：*粉丝参与这些互动活动可以挣到和花费 TEAM 代币，增加代币需求和周转。

3. 广告商：品牌找寻的是透明广告形式和更多参与观众的结合。TokenStars 为品牌提供接触高度投入粉丝群的机会，并通过执行广告智能合约增加广告活动的效果。

*代币实施：*背书和促销服务将（全部或作为 TokenStars 佣金的一部分）以代币形式支付，所以广告活动的金额越高，— 市场上需要的代币越多。

4. 区块链的实施能确保操作的透明度和可扩展性。我们已经选择区块链作为支持该平台的技术，使我们能够为所有平台参与者，特别是粉丝、广告商、星探以及常规代币持有人打造一个透明的可验证的系统。

1. TokenStars 平台将会在区块链分类账中记录参与者之间互动的事件，比如投票结果、星探的申请、招投标或广告点击率。
2. 我们的平台将基于两个互动的区块链 — 针对代币相关操作的以太坊，以及针对内部平台操作的私人区块链：这种选择是因为将有数万人（在未来会有数百万名参与者）在 TS 平台上互动交流，因此所有这些交易将会产生数以百万计的记录操作。由于以太坊区块链具有交易速度慢和交易相关费用高的特点，所以使用以太坊区块链来记录大量事件并不实际可行。
3. 实施兼容以太坊 ERC-20 标准的代币可以避免使用法定货币时经常遇到的困难，比如速度慢和跨境支付相关的法规监管。

5. **业经证实的商业模式**。我们已经从网球开始，并于 2017 年 10 月成功完成 [ACE 代币发售](#)。我们已经开始证明我们的理念：

1. 与职业网球运动员 Veronika Kudermetova 签订了第一份合约，她是 21 场国际锦标赛的冠军（WTA 双打世界排名第 58），
 2. 与卡捷琳娜·马卡洛娃（2016 年里约奥运会金牌得主）一起推出营销项目，她是温布尔登网球公开赛、美国公开赛和法国网球公开赛的冠军，在 WTA 单打排名第 33/双打排名第 3。
6. 我们正在**推出 TEAM TokenStars** 项目，该项目结合了其他体育运动（足球、曲棍球、篮球、扑克等）和娱乐活动（电影、音乐）中的名人管理活动。
7. **TEAM 代币**（兼容以太坊 ERC - 20 标准）是一种**实用代币**，旨在让粉丝、名人（后备人才和成功的专业人士）、广告商、星探和常规代币持有人之间形成互动。TEAM 代币将作为平台的内部货币，并将在 10 个模块中使用。

大部分参与者之间的**互动都需要用到 TEAM 代币**，如：

- 广告商及赞助商支付的代理佣金；
- 刺激粉丝和外部代理发现后备人才（星探），并对他们最喜欢的名人加大宣传（推广者）；
- 参与博彩；
- 参与投票；
- 获得名人的独家邀请；

将会产生更高的代币营业额，这就是 TokenStars 业务增长推动的结果。

8. **TokenStars 颠覆了巨大产业**。TEAM 旨在打造一个快速增长的巨大市场。

全球体育和娱乐明星管理市场的管理合同总收入超过了 **1,000 亿美元¹**，年收入高达 **200 亿美元²**。

体育和娱乐产业正蓬勃发展：

1. 2017 年，排名前 40 家代理商的管理合同增加了 10%；
2. 欧洲冠军联赛分配给俱乐部的预算，在过去 10 年增加了 2.3 倍，在 2017/18 赛季达到 13.2 亿美元。

¹ <https://www.forbes.com/sports-agencies/list/> [430 亿美元的体育管理合同（体育合同不到行业总量的 50%）]

² <https://www.ibisworld.com/industry-trends/market-research-reports/arts-entertainment-recreation/celebrity-sports-agents.html> [假设美国市场（代理商的年营业额超过 100 亿美元）占有全球市场的 40 - 45%]]

3. 在过去的 15 年里，大满贯锦标赛的总奖金大幅增加了 4 倍。
4. 全球体育分析市场（该市场旨在找寻后备运动员和提高球迷观众的参与度）预计未来 5 年的复合年增长率为 40.1%，超过 40 亿美元。
5. 该项目将颠覆现有大牌企业的业务，并在社区成员中共享所创造的价值。

TEAM 是一个寻找世界各地玩家和赞助商（这意味着更大的市场规模、更高的多样性，并且更少地依赖当地法规）的**全球项目**。

9. TEAM 旨在创建**庞大的粉丝群**，让他们在平台上赚取和消费代币。

我们立志向区块链世界引入超过 **40 亿体育迷**³。在最受欢迎的各大社交媒体平台上，排名前 20 的足球运动员有 **14 亿粉丝**⁴。

TokenStars 已经与主要媒体平台建立了合作关系（网球方面，我们已经与主要体育媒体签署了合作协议，如 [Tribuna.digital](https://tribuna.digital) 和 [Sports.ru](https://sports.ru)，有 1250 万 MAU（月活跃用户）。我们特别重视在非体育迷中的全球公关和市场营销。“成为罗纳尔多下一个成功的一部分，得到他的独家邀请”将会引起他们的共鸣。

10. TokenStars 已经组建了一个一流的体育和娱乐咨询委员会，委员会将：

- 分享其专业知识以促进项目增长，
- 帮助我们选择最有前途的人才，并
- 吸引广大用户进入 TokenStars 平台。



洛塔尔·马特乌斯 / 足球 /

世界杯冠军 (1990)。
 欧洲国家杯冠军 (1980)。
 德国足球甲级联赛 7 次冠军，德国足协杯 3 次冠军。
 意大利甲级足球联赛冠军。
 欧足联欧洲联赛 2 次冠军 (1991, 1996)。
 荣获金球奖 (1990) 和国际足联世界足球先生 (1991)。
 参加过五次世界杯 (1982 - 1998)，是代表国家队出赛场次最多的纪录保持者 (150)。



托米·哈斯 / 网球

最高排名：ATP 排名第 2。
 奥运会银牌得主 (2000, 悉尼)。
 15 个国际锦标赛冠军（包括 1 个大师赛）。
 三次澳网和温网四强。
 印第安泉大师赛比赛总监。

³<http://sporteology.com/top-10-popular-sports-world/>

⁴<http://www.telegraph.co.uk/football/2016/10/04/the-50-most-influential-footballers-on-social-media/>



Nikita Kucherov / 冰球

为坦帕湾闪电队(北美冰联·NHL)和俄罗斯国家代表队效力。

现在 NHL 球季 (2017/18) 进球最多的球员。

世界杯 (2017) 铜牌得主。

加入 NHL 明星队阵容 (2017)。

NHL 统计: 进球 125 次, 得分 268 分。



罗宾·索德林 / 网球

最高排名: ATP 排名第四。

法国网球公开赛大满贯冠军 (2009, 2010)。

ATP 年终大师赛决赛 (2010) 和 10 场国际锦标赛冠军。

前斯德哥尔摩网球公开赛赛事总监。



塞德里克·皮奥林 / 网球

最高排名: ATP 排名第 5。

温布尔顿和美国公开赛决赛。

两届戴维斯杯冠军。

法国国家队联合队长和教练。



阿娜斯塔西娅·米斯金娜 / 网球

最高排名: WTA 排名第二。

法网冠军 (大满贯赛)。

2 支联赛杯和 21 场国际锦标赛冠军。

现任俄罗斯联邦杯队队长, 俄罗斯网球联合会副会长



瓦列里·卡尔平 / 足球

足球经理和前职业足球运动员。

过去曾为皇家社会足球俱乐部, 瓦伦西亚足球俱乐部, 塞尔塔队, FC 莫斯科斯巴达队, 和俄罗斯国家队效力。

在皇家马略卡体育俱乐部, 和 FC 莫斯科斯巴达队担任主教练。

职业统计: 122 个进球。

西班牙西甲银牌得主。

俄国足球联盟 3 次优胜者。俄罗斯杯 2 次优胜者。



亚历山大·安特 / 扑克

职业扑克玩家 (10 年以上的经验) 和区块链开发者。

世界扑克锦标赛优胜者 (WSOP-2011), 奖金 75 万美元。

全栈开发者, 建立了自己的网络开发机构。

亚历克斯现在于网络应用中利用区块链技术。

RefToken 的首席技术官。



黎各·托雷斯 / 好莱坞

好莱坞摄影师, 有 30 年的电影业经验。

参与过 60 多部电影的拍摄。

与昆汀·塔伦蒂诺, 罗伯特·罗德里格斯, 雷德利·斯科特合作。

曾拍过安东尼奥·班德拉斯, 布鲁斯·威利斯, 杰西卡·阿尔巴, 丹尼·特乔, 嘎嘎小姐和 [更多](#)。

2. TEAM 代币发售条款

基本信息

代币名称	TEAM
基于	以太坊
标准	ERC-20
代币价格	0.0001 比特币
支付方式：	比特币（BTC）、以太坊（ETH）、ACE 代币（ACE）

筹款目标

软上限（最低代币发售门槛）	1,000,000 美元
目标一	5,000,000 美元
目标二	10,000,000 美元
硬上限 – 目标三（最高代币发售门槛）	15,000,000 美元

代币分配

分配原则	<ol style="list-style-type: none">1. 每发售 60 枚代币（<u>代币发售</u>），2. 将为团队、合作伙伴和顾问（<u>团队和顾问</u>）另外产生 20 枚代币并予以保留，3. 将为网络增长（<u>社区和增长</u>）另外产生 20 枚代币并予以保留。
用于 <u>代币发售</u> 的最大数量的代币	最多 45,000,000
留给 <u>团队和顾问</u> 的最大数量的代币	最多 15,000,000
留给 <u>网络增长</u> 的最大数量的代币	最多 15,000,000
<u>已生成</u> 代币的最大数量	最多 75,000,000 已生成代币的最大数量和实际分配的代币数量之间 <u>将不会存在差异</u> 。

发售期间⁵

	日期	最低 / 最大贡献
第 1 层	2017 年 12 月 20 日 – 2017 年 1 月 10 日	1,000 TEAM 代币 (0.1 比特币) / 无上限
第 2 层	2017 年 1 月 10 日 – 2018 年 1 月 20 日	
第 3 层	2017 年 1 月 20 日 – 2018 年 1 月 31 日	100 TEAM 代币 (0.01 比特币) / 无上限
第 4 层	2018 年 1 月 31 日 – 2018 年 2 月 10 日	
第 5 层	2018 年 2 月 10 日 – 2018 年 2 月 28 日	

奖金*

贡献期奖金	
第 1 层	+40%
第 2 层	+30%
第 3 层	+15%
第 4 层	+10%
第 5 层	-
容量奖金	
1-3 比特币	+5%
3-5 比特币	+10%
大于 5 比特币	+20%

* 奖金可累积 (容量奖金加到贡献期奖金中)

** 其他奖金可由 TokenStars 实施

分销及上市⁵

首次代币分销	2018 年 3 月
在交易所上市 (计划)	2018 年 3 月

⁵ 在市场条件发生重大变化的情况下，可调整代币发售期的日期和持续期。

其他信息

销售地区

TEAM 代币不得向(i)在美国 (包括其各州及哥伦比亚特区) 、波多黎各、英属维尔京群岛、美国的任何其他属地，或(ii)在数字代币交易被禁止或以任何方式受限于适用法律或法规的国家或地区拥有惯常住所、办事处或注册地的公民、自然人及法人提呈发售或分销，以及不得由持有人转售或以其他方式转让予该等人士。

网址：

<http://TokenStars.com/>

3. TEAM 项目愿景

3.1. 核心理念

TokenStars 背后的核心理念是将明星、粉丝及广告商之间的互动提高到新水平，解决名人管理行业的问题。

- **明星：人才及专业人士。**在这个时代，专业人士的职业发展离不开吸引社会资本及获取筹资渠道的能力，明星需要更多方法被观众及赞助商发现。
- **粉丝。**名人、粉丝及媒体的平衡已出现惊人的变化。粉丝不再只是观赏。粉丝会实时与最喜欢明星分享、分析他们、评判他们、做白日梦，与最喜欢的明星联系。粉丝需要创新，这样可以提供与名人互动及相互交流的机会。
- **广告商。**品牌寻求受众可高度参与的全新推广渠道，还需要透明的、可调节的工具来进行广告宣传。

我们知道，为鼓励大量参与者之间的协作，TokenStars 应当为各方开发可扩展的数字解决方案及竞争奖励。

所以，我们建立了模块化区块链平台，允许参与者整合其区块，实现理想的结果。最终，它将改变名人及其粉丝和广告商的连接方式，使之更有效并且更有价值。

我们推出 TEAM 代币，赋能各方之间的互动。TEAM 代币（ERC-20 标准）将作为获得 TokenStars 平台访问权的一种形式以及内部货币，在我们生态系统内的大多数操作和交易都需要该货币。

3.2. 解决市场问题

TokenStars 解决市场参与者的四大主要问题：

1. 人才（未来之星）。我们为青年才俊提供财政支持，这样他们就不会从专业体育及娱乐行业退出。我们也会从合作之初帮助他们吸引观众及积累社会资本，相比同龄人毫无障碍地开启专业的职业生涯。
2. 专业人士（活跃的体育及娱乐明星）。我们为著名专业运动员及媒体人物提供对赞助商有吸引力但被传统代理忽视的代表及营销推广方式。
3. 粉丝渴望与明星及名人更进一步亲密互动，并对他们最喜欢的俱乐部有更多影响。我们为粉丝群体提供实时交流、选择未来之星及参与名人活动的机会。
4. 广告商。品牌需要透明的广告形式组合以及更多的受众参与。TokenStars 为品牌提供机会接触高度参与的粉丝受众，并可通过实施广告宣传智能合约提高活动的有效性。

3.3. TEAM 代币

我们创立 TEAM 代币（兼容以太坊 ERC20 标准的实用代币），以促进平台上各参与者之间的交流。

TEAM 代币将充当：

1. 获得 TokenStars 平台功能使用权的形式，用于核实代币持有人参与生态系统内活动的权利。
2. 内部货币 — 代币将用作平台内开展的交易的结算方式。这还能够使我们避免使用法定货币时经常遇到的困难，比如速度慢和跨境支付相关的法规监管。

平台参与者可以通过三种方式获取 TEAM 代币：

1. 加入众售（总供应量受众售时生成代币数量的限制）。
2. 在加密交易所上购买代币。
3. 通过在平台内采取行动和完成任务赚取代币。

4. 平台和技术

4.1. 平台架构

TokenStars 平台由 12 个集成模块组建，允许我们完成项目的所有活动。模块可分为四个不同的层面：

1. 众筹层；
2. 基础结构层；
3. 粉丝群层；
4. 品牌和广告层。



TokenStars 平台被设计为工具箱，允许组合不同的模块以实现所需的功能，并鼓励名人、粉丝（以及常规代币持有人）、广告商、专业星探及推广者之间的互动。

模块功能的详细描述及架构可在白皮书本节下面部分查看。

4.2. 使用区块链

我们选择区块链作为支持该平台的技术，使我们能够为所有平台参与者，特别是粉丝、广告商、星探、推广者及广告商打造一个透明、可扩展、可验证的系统。我们将允许粉丝群领导人用工具审核区块链分布式分类账的记录，证明互动的透明性，避免参与者之间的潜在冲突。

我们的平台将与成千上万的人互动（未来会与数以百万计的人互动）。我们立志向区块链世界引入超过 **40 亿体育迷**⁶。供参考：

- 在最受欢迎的各大社交媒体平台上，排名前 20 的足球运动员有 **14 亿粉丝**⁷。
- 估计曼联足球俱乐部的追随者有 **6.59 亿人**⁸。在全球，这可能是足球俱乐部最大的粉丝群。

此外，我们计划不仅与体育界的名人合作，也与娱乐界（影视、音乐）的名人合作，期待拥有巨大的用户群。

像记录投票中的选票、收集来自推广者的报告、接收拍卖投标或注册广告点击量等每一项活动都将生成可记录操作的区块链。我们的内部广告宣传将使用区块链记录所有重要事件，以作进一步分析。这些事件的每日数量可以达到数以百万。

使用以太坊区块链来记录大量事件并不实际可行，主要是因为以太坊区块链具有交易速度慢和交易相关费用高的特点。

因此，我们考虑基于以下**两个互动区块链**开发 TS 平台：

1. 针对代币相关操作的以太坊，以及
2. 针对内部平台操作的私人区块链。

TokenStars 私人区块链将被建造成节点网络，在平台开发初期由公司进行维护。之后，我们打算将节点维护的（部分或全部）权利授权给受邀成为网络一部分的粉丝社区的领导者。本着真正的区块链精神，这会使我们能够创建一个不受任何单一方控制的真正的分布式网络。

我们还计划利用分布式区块链技术，快速而高效地扩大或缩小平台。网络节点操作员能够审查区块链操作，以此判断可能存在的冲突。

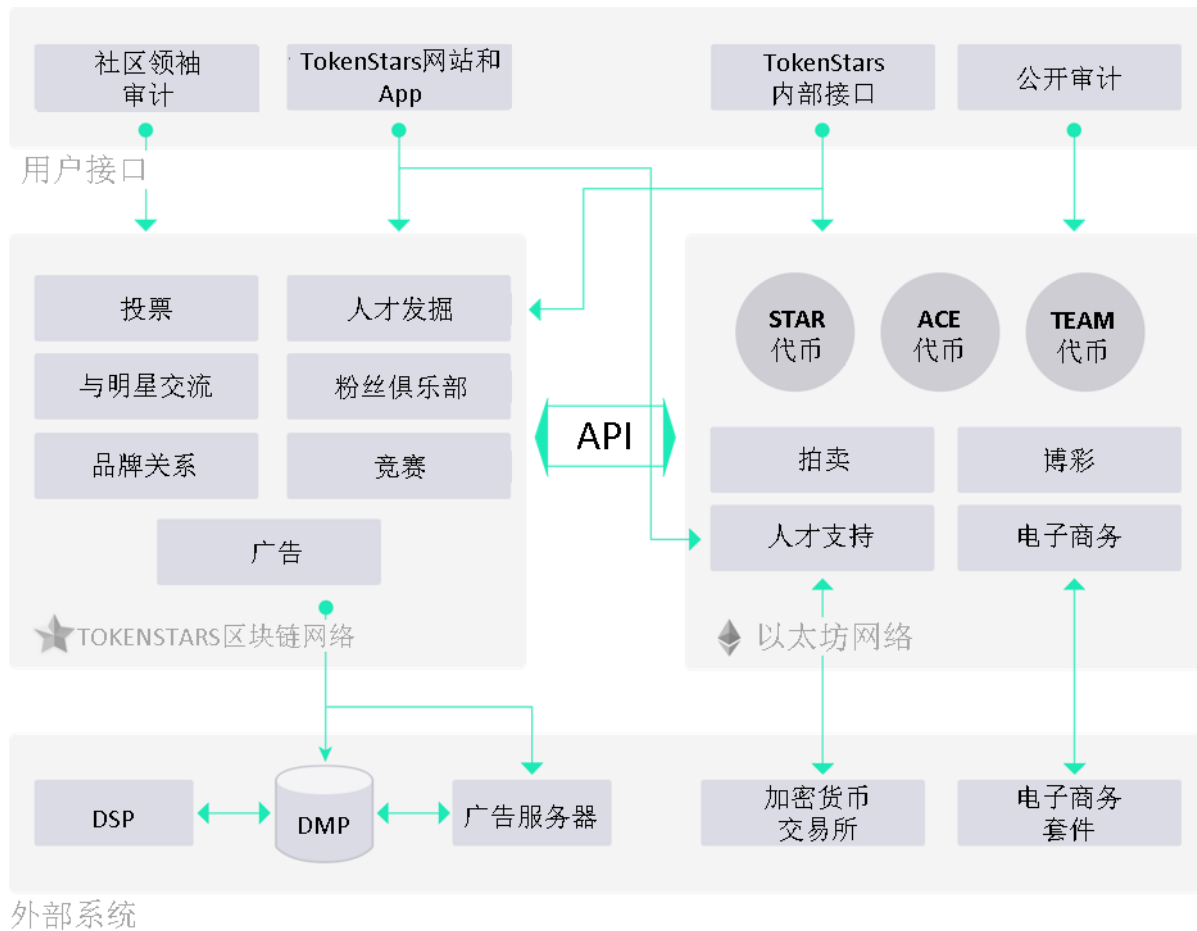
TokenStars 将生成运行网络节点所需的易于安装的软件包，并提供所有必要的说明和全球 24/7 支持。网络节点操作员付出努力后，将获得 TEAM 代币补偿。

⁶ <http://sporteology.com/top-10-popular-sports-world/>

⁷ <http://www.telegraph.co.uk/football/2016/10/04/the-50-most-influential-footballers-on-social-media/>

⁸ <http://www.sportingintelligence.com/2012/06/07/manchester-united-659-million-people-can%E2%80%99t-be-wrong-can-they-070601/>

4.3. 技术堆栈



TokenStars 会考虑私人区块链实施的各种解决方案和方法。我们期望从 Hyperledger Fabric 获得最好的结果，Hyperledger Fabric 是一种开源区块链架构实施，是由 The Linux Foundation 主办的 Hyperledger 项目之一。Hyperledger Fabric 起初是由 Digital Asset 和 IBM 资助的。

TokenStars 基于 Hyperledger Fabric 的网络将通过我们计划开发的跨平台 API 与以太坊网络互动。

已规划的技术堆栈包括：

- 针对私人区块链节点部署的 Amazon AWS Ubuntu 虚拟服务器。
- 专为加密货币和代币定制的第三方电子商务套件。Shopify 是备选技术。
- Google、AppNexus、Amber Data 和 Iponweb 利用各种解决方案创建的广告模块。
- 区块链开发的 Solidity 和 Golang。
- 针对用户界面开发的 ReactJS、Android Studio、XCode（请参阅下一节中的原型示例）。
- 一些功能实现将外包给可受我方全面质量控制的可信任方。

4.4. 模块实现

TokenStars 平台被设计为工具箱，允许组合不同的模块实现并鼓励名人、粉丝（以及常规代币持有人）、广告商、专业星探及推广者之间的互动。

TEAM 代币将充当获得平台访问权的一种方式 and 平台的内部货币。

TEAM 代币将在 10 个模块（不包括“个人的”STAR ICO 模块）中使用。

我们创立了 TEAM 代币（兼容以太坊 ERC-20 标准的实用代币），促进平台上各参与者之间的交流。TEAM 代币将充当：

1. 获得 TS 平台功能使用权的方式，用于核实代币持有人参与生态系统内活动的权利。
2. 内部货币 — 代币将用作平台内开展的交易的结算方式。这还能够使我们避免使用法定货币时经常遇到的困难，比如速度慢和跨境支付相关的法规监管。
3. 社区意见的表达形式。TokenStars 平台将通过去中心的社区投票(DCV)机制，为 TEAM 代币持有人提供机会，针对 TokenStars 业务特定操作问题发表意见（更多详情请参阅 [ACE 白皮书](#)第 7.1 节）。

为网球行业（于 2017 年 10 月完成众售）运营提供资金而创建的 ACE 代币，也将被整合到 TokenStars 联合平台基础结构当中。

众筹层

由 3 个模块组成，使大有前途的人才、以小组形式组合和单独的全球知名的名人能够筹集资金。

1. 人才支持模块



人才支持模块是众筹层的一部分。它将对代币销售期间所筹集到的资金实施管理的以太坊智能合约为基础。由于人才支持业务涉及以法定货币付款的行为，所以需要针对外部加密货币兑换的

API。兑换交易可以通过诸如 etherscan.io 等区块链分析工具进行验证。只有获授权的 TokenStars 员工才能访问模块功能。

对于明星：使潜在的人才能够为职业发展筹集资金。

对于粉丝：可以访问 TEAM 生态系统，并且能够分享未来之星的成功。

粉丝通过在代币发售时购买 TEAM 来支持未来之星。TokenStars 寻找大有前途的人才（通过利用星探和投票模块）并与之签署合同。明日之星会收到资金进行培训，提高技能并参加青年赛。当人才成为成功的专业人士后，他们开始支付赞助协议的平台佣金和薪酬或奖金。佣金仅以 TEAM 代币形式支付，TEAM 代币是在市场上从粉丝手中购买的（常规代币持有人）。

人才支持模块是进入 TEAM 生态系统的基本途径之一，还为新秀和已成名的专业人员之间的各种服务和互动赎回代币，而 TokenStars 则会为其提供营销支持。

案例研究：粉丝们支持 14 岁的玛利亚·莎拉波娃，她 17 岁赢得温布尔登网球公开赛。该平台从以代币形式支付的奖金和广告合同中收取 20% 的佣金。

2. STAR ICO “时间代币化” 模块

TEAM 代币不能应用于此模块。

此模块将仅通过 STAR 代币使用，为名人的个人首次代币发售而设计（STAR 代币将在稍后公布，并将在单独的众售活动中出售）。

3. STAR ICO “收入代币化” 模块

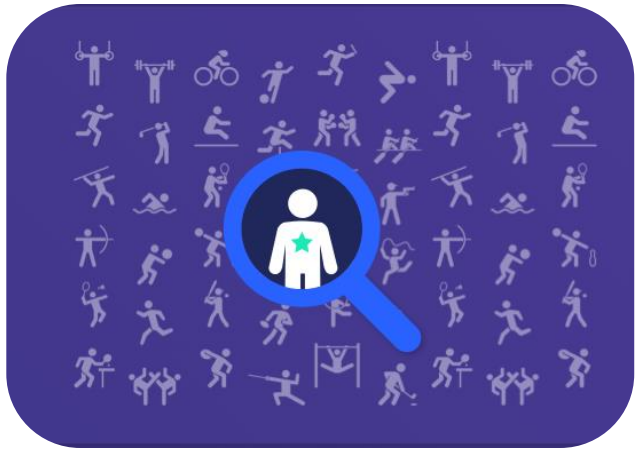
TEAM 代币不能应用于此模块。

此模块将仅通过 STAR 代币使用，为名人的个人首次代币发售而设计（STAR 代币将在稍后公布，并将在单独的众售活动中出售）。

基础结构层

这一层结合了 3 个模块，为关键平台基础结构活动提供功能和能力，并与其他层的模块一起实现。

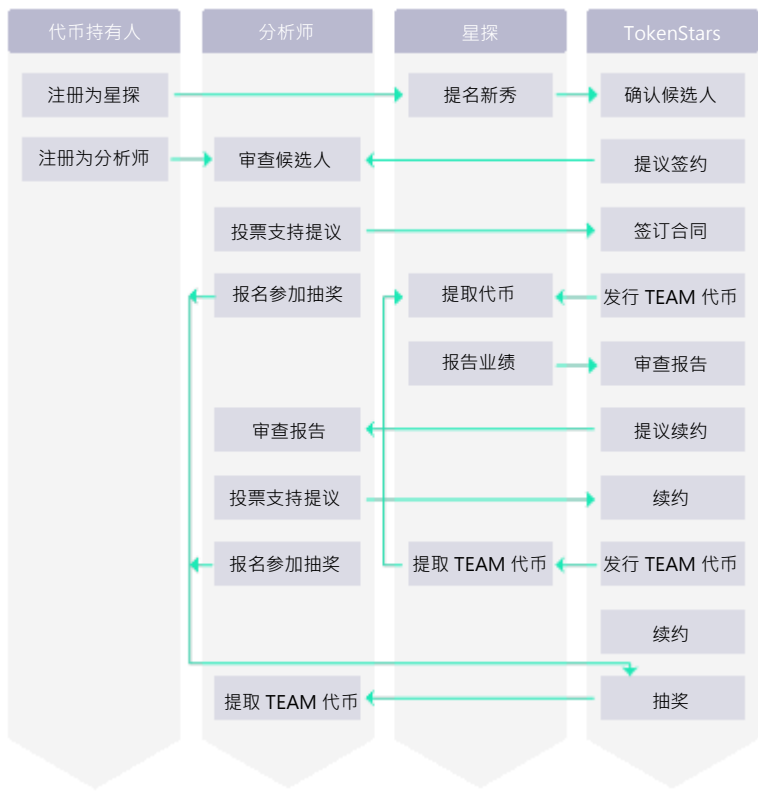
4. 人才发掘模块



人才发掘模块实现了 TokenStars、星探（以兼职专业星探、青年教练或受激励的代币持有人为代表）和自愿成为分析师的 TEAM 代币持有人之间的平台互动。该模块与投票模块紧密结合。

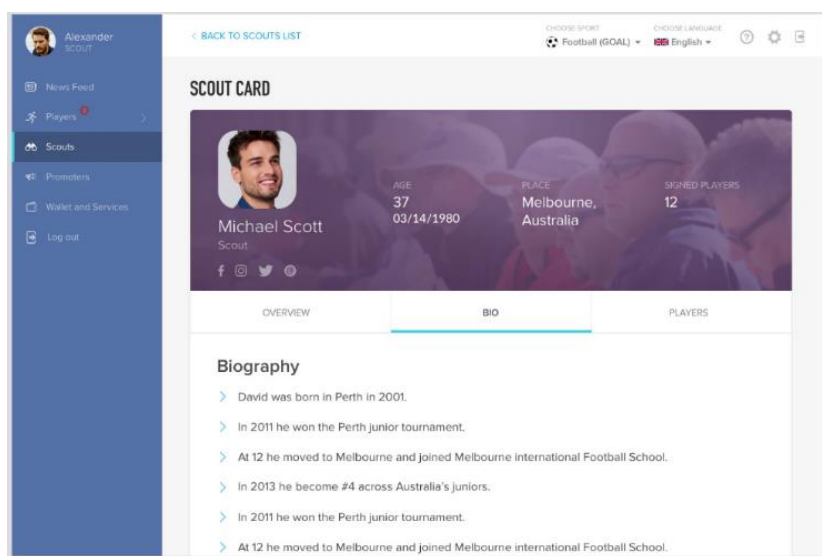
对于粉丝： 可以成为星探，提交后备人才申请，并赚取 TEAM 代币。

最常见的案例由下图说明并作了解释。

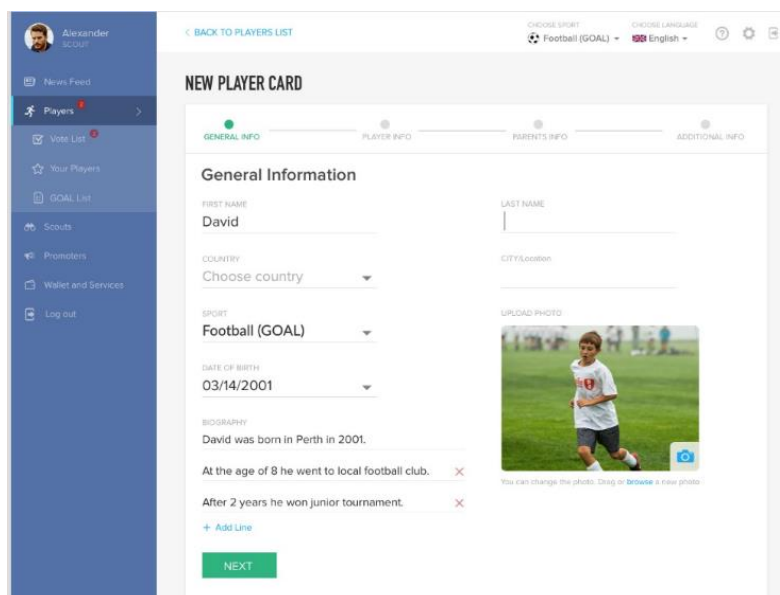


TokenStars 去中心化人才招聘流程，以确高质量的保候选人流动。与内部星探数量有限的传统机构不同，TokenStars 创建了一个全球星探网络，并以合理奖励来鼓励星探将最有天赋的球员带到我们的平台。

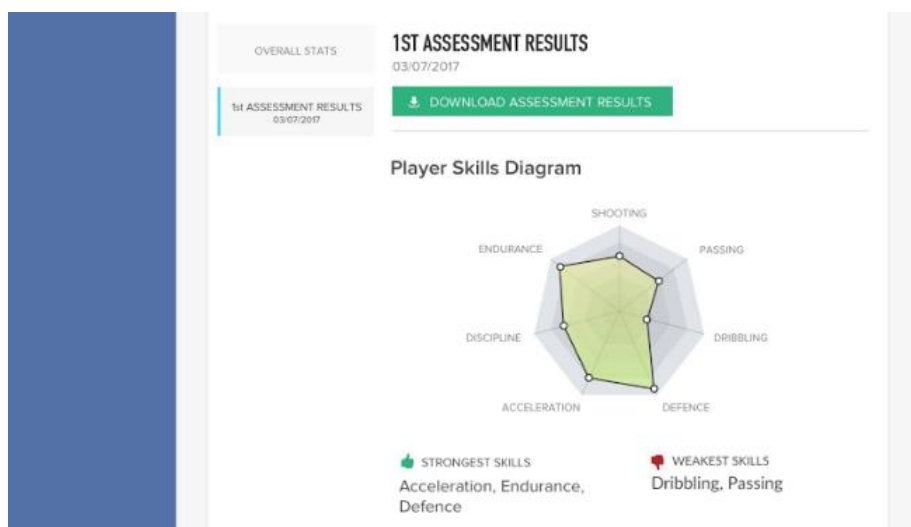
1. 任何 TEAM 代币持有人都可以通过在平台的网站或应用程序注册成为一名星探。此人必需拥有以太坊帐户。新星探必须至少持有一个 TEAM 代币才能进行申请。代币余额由平台通过以太坊应用程序接口自动验证。



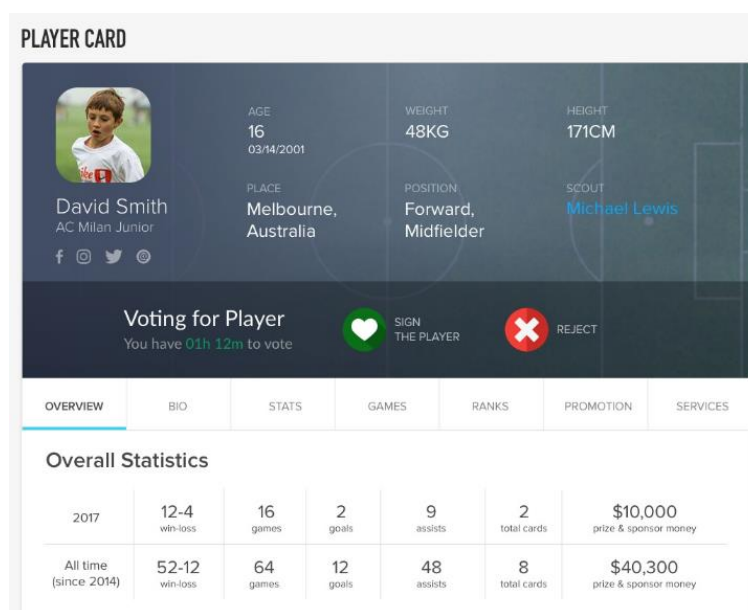
2. 代币持有人成为星探，并获得特殊平台功能的使用权，使他能够推荐新秀。



- 人才通过自动筛选（基于他们的青年时期统计数据和成绩）和由 TokenStars 授权的星探进行的线下评估，为候选人未来的投票和合同建议提供信息。

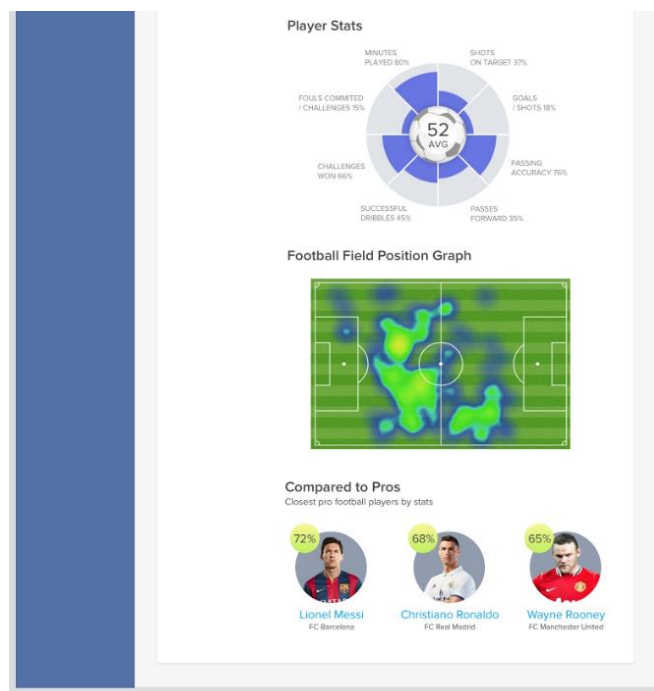


- 任何代币持有人都可以注册为分析师，并获得对该人才数据和投票的访问权。平台将采取措施保护人才和星探的个人敏感信息。



- 分析师可以投票赞成或反对与新星候选人签订合同。投票数等于每个分析师持有的 TEAM 代币数。投票是在平台的私人区块链进行的，如果有任何疑问或冲突，可以在社区进行进一步的检查。
- TokenStars 与未来之星签订合同，在系统中对此进行确认，如此 TEAM 代币将会即时自动转入招聘人员的以太坊账户。

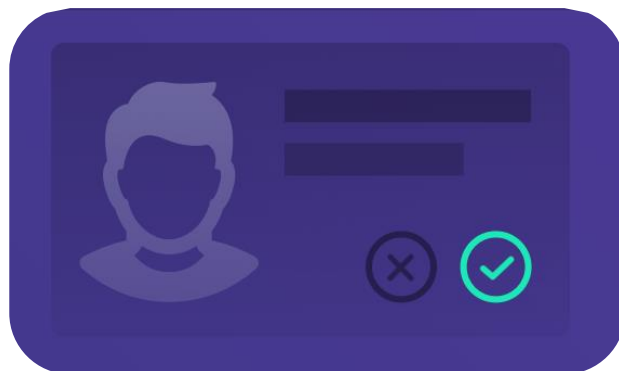
7. 星探继续他与球员之间的工作，并提交定期分析报告评估他们的表现。



8. 分析师审核这些报告，并可以投票赞成或反对与(a)人才和(b)星探网络主管续约，由星探网络主管就与人才签约的事宜给出最终建议。
9. TokenStars 与获得认可的人才续订合同，核准任务确已完成，并给予星探额外的报酬，星探向平台提供了人才的申请书。
10. 招聘人员继续他与明星之间的工作，并由主管和分析师进行定期评审，在每次迭代之后都会收到以 TEAM 代币形式自动支付的报酬。
11. TokenStars 举行定期抽奖，最活跃的分析员有更大的机会获得 TEAM 代币和其他可能的奖项。抽奖规则和条件将在投票前宣布。

案例研究：Juan 发现一位大有前途的年轻足球运动员，于是他向平台提交了申请，并获得了 1 万美元的 TEAM 代币支付。

5. 投票模块



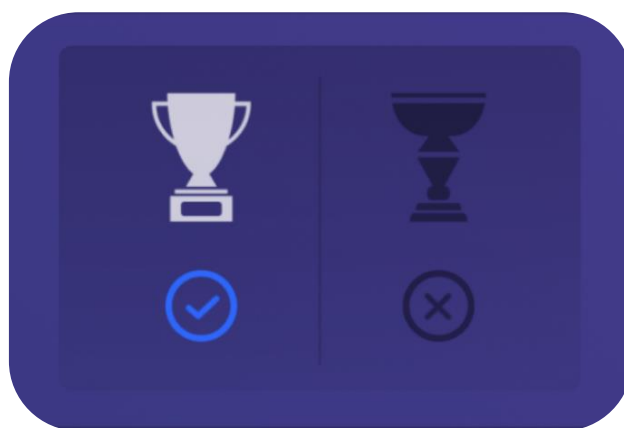
投票模块被作为其他模块的基础结构支持。该平台将在代币持有人中间就重大决策进行投票活动：这是最有意义的投票案例之一，已在前文“人才发掘”部分介绍过，这时粉丝们会就审核新球员或续订星探合同给出建议。

对于明星：可以积累更多的观众和社会资本，以增加自身对赞助商的价值。

对于粉丝：提供机会参与人才选拔，影响他们喜爱的明星作出的决定。积极参与投票可以获得额外的代币。

该模块还将与粉丝社区层的模块紧密联系，当它作为一个独立的机制用于民意调查时，则由名人组织实施。例如，粉丝们可以投票选出流行歌手的新专辑的名称、“红地毯仪式”着装，或者庆祝进球的方式（由此这位明星就成了粉丝们的“活的电子宠物”）。明星吸引越多的观众参与和宣传，越会引起广告商的兴趣。

6. 博彩模块



TEAM 代币持有人能够参与涉及 TokenStars 人才和名人的不同博彩活动。

对于粉丝：允许通过对各个事件的结果下注来赚取或者使用代币。

只接受用 TEAM 代币支付赌注和奖金。投注将作为一份以太坊智能合约来实施，并将自动付款给赢家。

作为基础结构层的一部分，投注模块可以插入其他模块，例如在线竞赛。

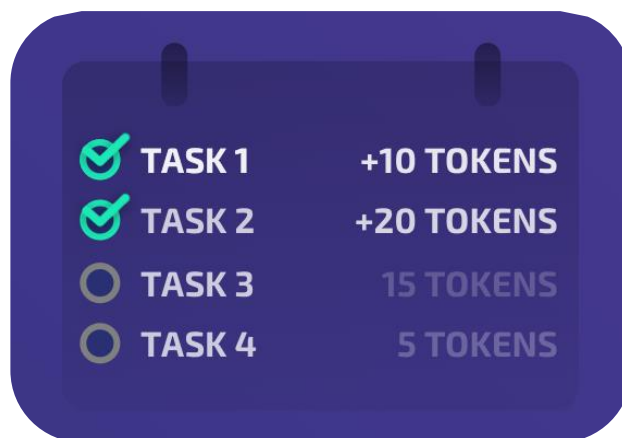
案例研究：罗伯特参加了 TokenStars 季度虚拟足球锦标赛，做出了最精准的预测并获得第一名。

粉丝社区层

允许名人扩大他们的社会资本，提高粉丝的参与度。

这一层由 3 个模块组成，它允许名人扩大自己的忠实粉丝基数，并为粉丝提供想要的参与机会，粉丝可以与喜欢的明星交流或者与他们一起参加活动。

7. 赏金粉丝俱乐部模块



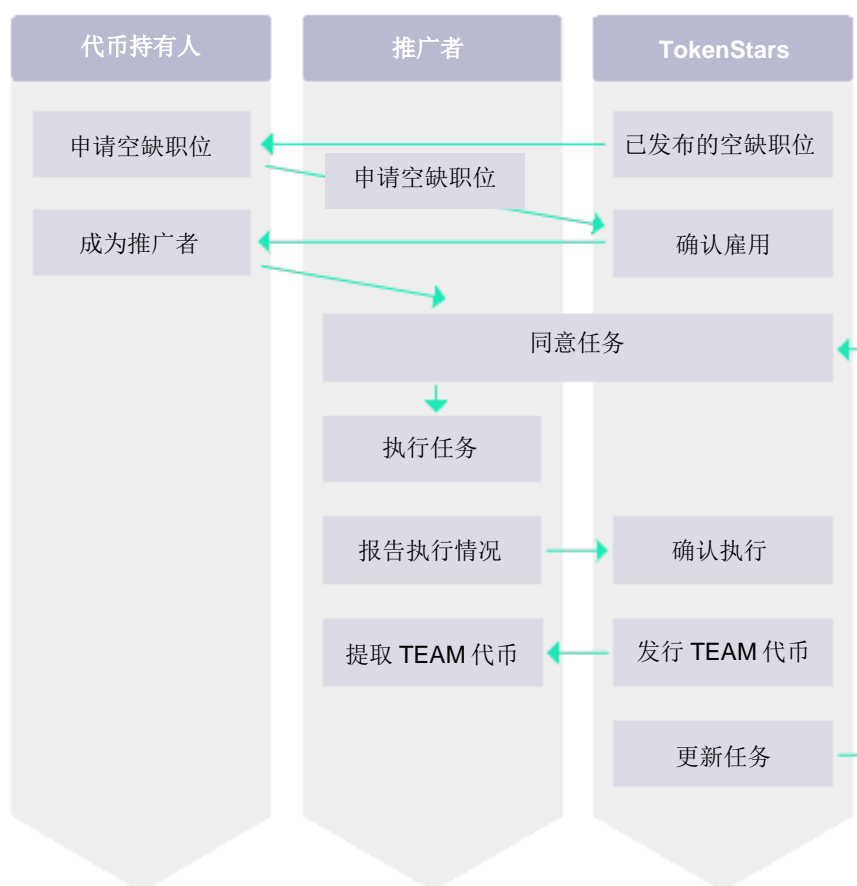
赏金粉丝俱乐部模块是 TokenStars 平台的关键要素之一，人才和名人可以借助这个工具有效、有序地发展他们的观众。明星将为他们的粉丝设置任务（例如创建内容，推广社交媒体账号），粉丝可以自愿成为“推广者”帮助他们喜欢的明星获得成功。

所有推广者、明星和 TokenStars 员工之间的交流都通过该平台进行。所有款项都以 TEAM 代币支付，由平台自动处理，并提供以太坊网络应用程序接口。

对于明星：可以向忠实粉丝分配具体任务，并借助他们的帮助达到预期结果。

对于粉丝：使他们能定期参加明星的活动，提供赚取代币并成为粉丝俱乐部负责人的机会。

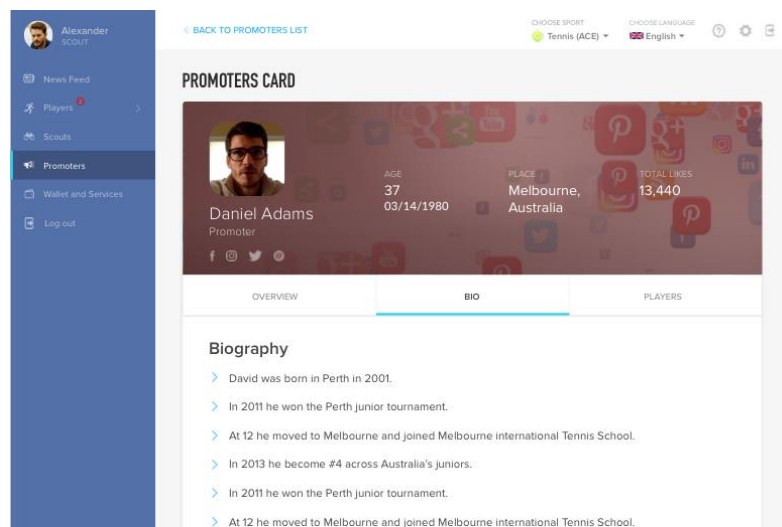
最典型的实例如下简图所示：



TokenStars 的参与过程需要两项活动 — 推广者的早期招募和后期监督。

1. TokenStars 招聘人员在项目网站上发布职位空缺，或者通过社交媒体和注册的代币持有人的邮件列表来招募新推广者。同时，这些空缺职位将会在明星的社交媒体账户和交流频道上进行发布和推广，允许邀请更多粉丝加入 TokenStars 平台。这些职位空缺信息包含候选人同意接受的任务的一般说明。
2. 有意申请新推广者职位的任何人（可以是当前的代币持有人或者普通粉丝，他们必须购买代币才能进行申请）可以在平台网站上填写表格。此人必需拥有以太坊帐户。候选人必须持有至少一个 TEAM 代币才能进行申请。代币余额由平台通过以太坊应用程序接口自动验证。
3. TokenStars 招聘人员会与候选人进一步交流，进行在线面试并同意聘用。
4. 候选人成为推广者并承担由 TokenStars 分配的具体任务。此外，作为任务确认程序的一部分，薪酬条件由双方协定。每项经确认的任务都会成为平台的私人区块链分类账中一份不可更改的记录和智能合同，为了解决争议，经确认的任务可以进行独立审查。推广者的个人敏感信息和任务将被加密，防止向第三方泄密。

5. 有关任务、费用 and 政策的详细描述，请参阅 [ACE 白皮书](#)⁹ 的第 6.2 节。
6. 完成任务后，推广者通过平台界面予以报告。除了任务报告，还必须提供完成任务的证明，比如社交网络发帖的链接或者截屏。
7. 主管人员认可推广者完成任务后，TEAM 代币将被自动转账到推广者的以太坊账户。每个平台使用者都可以直接在账户页面查看自己的代币余额。
8. 推广者的主管人员可以布置新任务或者更新重复任务。每项新任务和更新的任务以及相关条件必须由推广者和主管人员共同确认。



案例研究：麦当娜在全球有 700,000 名粉丝俱乐部成员。他们开始因为自己的工作和推广明星儿获得以代币支付的报酬。

8. 粉丝交流模块

TokenStars 将为粉丝提供广泛的选择，把他们与喜欢的名人之间的互动提高到新水平。粉丝将有机会以 TEAM 代币换取(a)独家的优惠活动和交流，或者(b)与明星的一般在线交流。

对于明星：可以增加观众，增加观众参与程度和获得更多赚钱方式。

对于粉丝：可以与最喜爱的明星取得联系和进行沟通，并满足渴望被倾听的欲望。




- **明星独家优惠活动。**

代币持有人可花费代币获得独家优惠和现实活动，如实时会议、培训、比赛门票、音乐会等。

⁹ 下文：费用是指示性的，因业务操作和财务要求而异。

公告和预订将由平台执行。门票价格将是固定价格或基于拍卖的价格，并且只能以 TEAM 代币予以支付。

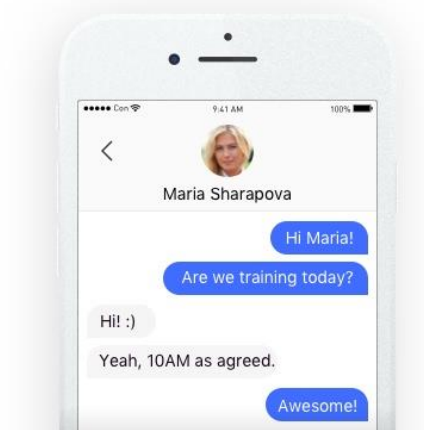
定价示例请参阅 [ACE 白皮书](#) 第 7.2 节。

Get Exclusive Training		
> Get access to online football training lessons	1 TEAM	
> Get one-on-one football training lesson (1 hour)	20 TEAM	
> Get group football training lesson (1 hour)	30 TEAM	
Exclusively Communicate with the Player		
> Talk via group video chats (30 minutes)	1 TEAM	
> Talk via individual video chat (15 minutes)	12 TEAM	
> Talk via group text chat (30 minutes)	1 TEAM	
> Talk via individual text chat (15 minutes)	8 TEAM	
> Visit an offline group exclusive meeting	1 TEAM	
Exclusive Offers		
> Get 1 pass to the training sessions as observer	1 TEAM	
> Get a ticket to the player's matches	1 TEAM	

- **在线交流。**

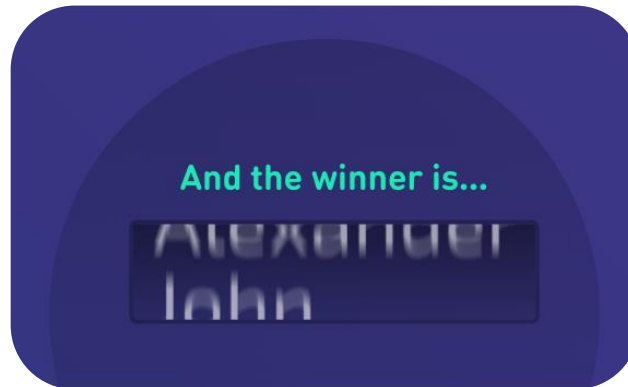
将开发用于在线交流的专用平台工具。

- 代币持有人将可看到精选独家事件的**单向视频广播**。平台将在通过应用程序接口呼叫以太坊并验证登录如广播的用户拥有一定数量的代币（这些代币不会从他 / 她的账户中扣除，仅用于验证）后，自动授予内容访问权限。
- **双向视频和文字聊天**。付费客户将能够与明星进行双向交流。由于一些显而易见的原因，能够与明星同时交流的粉丝数量有限。定价模式可以是固定价格，也可以是拍卖价格。入场费用必须以 TEAM 代币支付。
- 经过验证的代币持有人将能够免费（有广告）加入仅限观看（只读）模式的聊天。



案例研究：内马尔与全球 1 万名粉丝进行了一段潜望镜视频聊天，他们每人支付 5 美元（以代币形式）入场。

9. 竞赛和慈善模块



TokenStars 平台本身或特定的明星可以组织粉丝进行比赛，奖品是商品或代币（如之前在人才发掘和投票模块中所描述的）。

信任竞争机制至关重要。

对于明星：可以扩大宣传和增加观众。

对于粉丝：可以赚取代币或贵重奖品。

平台上的竞赛可以有不同的看点、规则和机制，但是它们都将建立在基于区块链的后端模块上。这将确保组织者对社区，特别是在奖励分配方面负责。

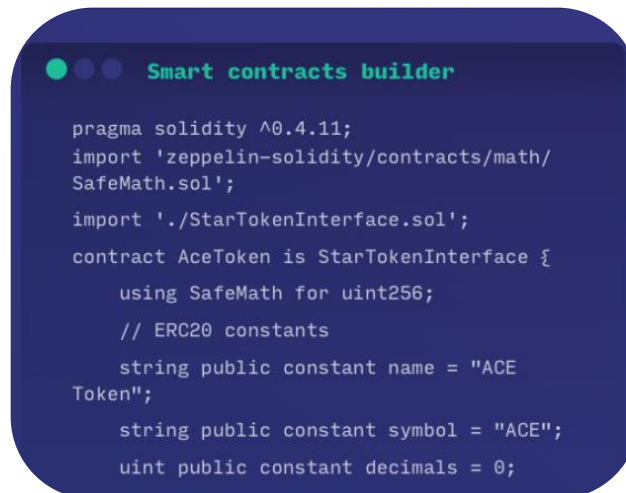
该模块计划在 TEAM 代币发售期间**发布**。它将于圣诞慈善活动中展示。

案例研究：歌手安立奎发行了一张新专辑，需要吸引他的粉丝。于是，他发起了一场全球竞赛，为参与者提供数以百计的奖品，包括参加现实活动。社区相信结果。

品牌和广告层

有 3 个模块，为品牌提供智能解决方案和透明的数据，使得他们在高度参与的观众群中进行更高效的广告宣传。

10. 广告智能合约模块



品牌智能合约制造商允许：

- 品牌使用 CPA 模式（只为经系统验证的所需操作付费）。
- 各方相互信任（如果广告真正产生操作，而不是僵尸程序，就会付款）。
- 简化谈判并降低交易成本。

对于明星：额外的收入。

对于广告商：高效透明的宣传活动。

该平台将允许投放自定义广告活动，如全屏视频或全页品牌设计或内容，将由内部开发的 AdTech 解决方案实现，该解决方案将包括以下组件：

- 允许广告商指定活动参数和上传所有创意格式的程序。
- 基于智能合约的广告引擎，可确保在区块链中记录重要事件，透明地衡量广告效果。
- 定制的分析工具，可深入了解广告宣传活动的效果以及我们对受众的认知。
- Google Analytics 等业界标准的分析套件的 API 接口，允许广告商将 TokenStars 广告宣传活动的结果整合在普通报告实践中。
- 平台代币将被用作定制广告的通用付款方式。

- 数据管理平台(DMP)系统旨在收集和分析项目受众的相关信息并将数据应用于广告宣传活动的定位。由于大部分的项目访问者都是授权用户，我们将对受众的特点产生独特而精辟的认知，而且通过整合数据管理平台，我们将进一步加深该认知。
- 我们将使用第三方广告服务器或 SSP 在我们的网络资源和应用程序上展示广告宣传活动。DMP 收集的受众群体将用于专门定位于 TokenStars 广告商的广告宣传活动。
- 我们将可以代表我们的客户使用独家的受众数据以及业界标准的媒体购买解决方案(DSP)执行程序化的广告宣传活动。

案例研究：“可口可乐”想在 Instagram 的“滑雪者”板块投放广告，并为每个提交的申请支付 50 美元。他们只点击几下鼠标就制定出合约并达成协议。

11. 品牌关系



明星可以吸引大量的受众，甚至是有前途的人才也会引起广告商极大的兴趣。广告可以采用各种线上和线下形式，如赞助、服装和纪念品上的品牌标识、广告牌以及赛事横幅等。

明星的推广者可通过为本地和全球品牌提供广告机会获得奖励。推广者开发新客户的奖金以及从所有后续广告预算抽取的佣金将以 TEAM 代币的形式支付。

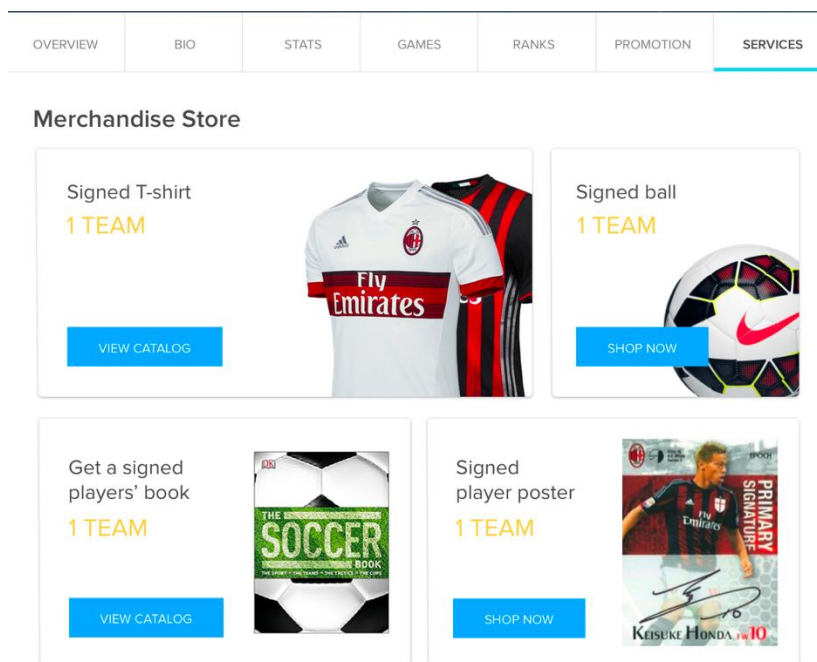
于粉丝而言：有机会赚取代币。

对于明星：额外的收入。

对于广告商：高效透明的宣传活动。

案例研究：“Wei” 为一名中国球员找到了当地的中小企业广告商，获得 10% 的佣金。

12. 电子商务



TokenStars 和品牌将通过网上商店销售与明星相关的各种商品。这些商品可用 TEAM 代币以固定价格或拍卖价格购买。

平台的电子商务模块计划将借助第三方解决方案来实施，该解决方案须接受基于以太坊的加密货币及代币支付方式。Shopify 是我们考虑的平台之一。我们知道目前还有其他一些加密电子商务套件在开发中。我们将在平台的后续开发阶段选择性能最好的电子商务套件。

案例研究：网球明星 ‘Maria’ 与耐克签约，她通过 TokenStars 电子商务模块建立网上商店，销售其亲笔签名的耐克产品。

技术方面的免责声明

我们生活在技术快速发展的时代。上述描述均基于我们目前的知识和当前的技术状态。TokenStars 开发团队保留更改方法、架构、技术堆栈要素等的权利，以防未来研发成果可能为我们提供更好的选择来解决我们面临的技术挑战。

5. 路线图

免责声明

开发复杂产品是一个非线性的过程。在这一过程中，可能需要作出改变和调整。下面的路线图反映了我们目前对各模块实施顺序的理解。我们会不断了解市场、行业专业人士、明星以及用户，并相应地调整流程和顺序。

第 1 部分	2017 年下半年	2018 年第 1 季度	2018 年第 2 季度
技术	<ol style="list-style-type: none">1. 网站[启动并运行]2. 生成和分销 ACE 代币 [已执行]3. 发布模块 9 “竞赛和慈善” [正在进行中]	<ol style="list-style-type: none">1. 生成 TEAM 代币2. 建立 DCV 机制、发布模块 5 “投票”3. 提交球员的申请4. 星探的活动个人仪表板5. 发布模块 4 “人才发掘”6. 在网站上推送人才的相关新闻	<ol style="list-style-type: none">1. 球员发掘分析的自动化2. 用户分析仪表板（用于跟踪项目 KPI）3. （继续）球员发掘分析的自动化4. 发布模块 12 “电子商务”5. 推广者的活动个人仪表板
营销	<ol style="list-style-type: none">1. 与体育媒体签订合作协议（已完成）2. 与 3-6 位名人签订在平台上支持慈善活动的协议[已完成]3. 针对粉丝开展全球营销和公关活动，号召其参与慈善活动并了解平台 [正在进行中]	<ol style="list-style-type: none">1. 针对年轻球员及其教练开展全球营销和公关活动2. （继续）针对粉丝开展全球营销和公关活动，号召其参与慈善活动并了解平台	<ol style="list-style-type: none">1. （继续）针对赞助商开展全球营销和公关活动2. 针对所有主要的 TA（目标受众）建立结构化的营销框架：渠道、内容、营销自动化。

人才发掘	<ol style="list-style-type: none"> 1. 100+与教练、退休球员、有抱负的球员及其父母的客户探索面谈[已执行] 2. 确定 10 个潜在的'目标专业人士[已完成] 3. 签约 2 个专业人士[已完成] 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 启动内部人才发掘活动 2. 为星探提供更多的工具和信息 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 举行第一次青少年球员评估会议
运营	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建立核心团队 (开发、人才发掘、营销) [已完成] 2. 深入研究行业并面试 5 名体育经纪公司员工，更好地了解他们的商业模式、痛点以及颠覆机会[已完成] 3. 组建网球、足球以及其他体育咨询委员会[已完成] 4. 组建业务咨询委员会[已完成] 5. 签订第一个品牌赞助协议[已完成] 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 制作星探、推广者教程以及其他内部培训材料 2. 发布内部的球员评估报告 3. 完成典型球员协议 4. 再签订两个品牌赞助协议 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 制作推广者的广告宣传片 2. 制作推广者的公关媒体套件

第 2 部分
(续)

	2018 年第 3 季度	2018 年第 4 季度	2019 年上半年
技术	<ol style="list-style-type: none"> 1. 发布模块 8 “粉丝与明星交流” 2. 发布模块 1 “人才支持” 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 发布模块 7 “赏金粉丝俱乐部” 2. 发布模块 2 “明星 ICO ‘时间代币化’ ” 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 发布模块 6 “投注” 2. 发布模块 7 “赏金粉丝俱乐部” 3. 发布模块 3 “明星 ICO ‘收入代币化’ ”
营销	<ol style="list-style-type: none"> 1. (继续) 针对所有的主要目标受众开展全球营销和公关活动 2. 依据可衡量的基于 KPI 的透明框架进行营销 3. 建立特别项目和公关合作关系，提高知名度 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 针对所有目标受众在营销框架内实施客户成功机制 2. (继续) 依据可衡量的基于 KPI 的透明框架进行营销 	<ol style="list-style-type: none"> 1. (继续) 依据可衡量的基于 KPI 的透明框架进行营销
人才发掘	<ol style="list-style-type: none"> 1. 完成首次队列选择 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 监控表现，调整评估标准，为合同续签做好准备 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 在坚实和可衡量的基础上创建可预测的发掘流程 2. 创建和维持队列敲定和队列管理框架
运营	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为推广者提供更多的工具和信息 2. 建立小型敏捷的内部广告销售部门 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 为所有目标受众建立“客户成功”组织 2. 签订赞助协议 (由推广者提供) 3. 通过内部广告销售部门制定销售量 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 在全世界最重要的体育和娱乐中心建立强大的代表网络

我们的团队正竭尽全力提供模块和其他关键系统组件。您可在上面找到 TokenStar 平台上主要功能模块何时可用的时间框架估算。本表中的信息为初步数据，我们团队将酌情变更。我们将做出此类决定的根据是，我们认为什么会为业务带来最大的价值。

6. 运营/运作方式

6.1. 推广成功的专业人士

名人出现在流行平面广告和电视广告上屡见不鲜——采用明星代言人是历史上广泛使用的一种策略。从布兰妮·斯皮尔斯 (Britney Spears) 到莱昂内尔·梅西 (Lionel Messi) ，各个年龄段的名人将产品代言发展成为流行文化的一个重要组成部分。

为什么名人需要 TokenStars ？

许多优秀的专业人士因代理公司对其宣传不力，而错失额外的发展良机。TokenStars 能帮助名人提高知名度，获得更多社会资本。

TokenStars 能为名人们提供什么？

- 带来新的代言合同（他们现有收入之外的额外收益）
- 签订非独家宣传协议
- 增进明星-粉丝之间的交流，例如在线和现实生活中的互动
- 提高受众参与度
- 强化品牌并提升广告价值

我们拥有专门的内部团队负责吸引赞助商。TokenStars 和 Natura siberica 已经为奥运会和温布尔登网球赛冠军——卡捷琳娜·马卡洛娃推出了一个项目。卡捷琳娜·马卡洛娃：女子网球双打排名第三，2017 温布尔登网球赛冠军，2016 奥运会冠军，15 次获得女子网球锦标赛冠军。Natura siberica 是俄罗斯首个高品质有机化妆品品牌，年营业额约 5,000 万美元。¹⁰

TokenStars 始终只收取标准佣金率，即名人净合同金额的 20%（不包括当地税收）和赞助收入的 20-25%（如果赞助商是推广人带来的，后者将获得首份合同 10% 的佣金以及今后所有以 TEAM 代币支付的协议的 2% 佣金）。

品牌和名人之间成功合作的话，有些可带来数百万美元的收益。下面是一些著名足球运动员代言的成功案例。

¹⁰ <https://www.FACEbook.com/TokenStars/posts/358492834620603>

通常，运动员的排名越高，品牌公司愿意支付的价格越高。

- 克里斯蒂亚诺·罗纳尔多和耐克签订了惊人的 10 亿美元的终身合约。
- 莱昂内尔·梅西与阿迪达斯签订了为期 7 年、价值达 1.4 亿美元的合约，最近又延长为终身合约（金额未知）。
- 内马尔与耐克签订了 1.05 亿美元、为期 11 年的合同。

福布斯提供了 2016 年代言费用评估¹¹：

- 仅克里斯蒂亚诺·罗纳尔多在当年就赚了 3500 万美元（约占其总收入的 38%）。
- 德国明星梅苏特·厄齐尔（Mesut Ozil）赚了 750 万美元（约占其总收入的 40%）。



下面是一些著名足球运动员代言的成功案例。



案例 1 韩国足球界的传奇，已退役的足球运动员朴智星（Park Ji-Sung），担任曼联俱乐部大使。他享有与耐克签订的为期 10 年的赞助合同（\$430,000）以及与韩亚航空（\$160,000）和亚洲航空签订的广告合同。耐克与其签订的合同是截止 2013 年有史以来亚洲足球运动员获得的最大的代言合同。在他过去的代言中，人们可能会想起他与吉列公司签订的获利丰厚的合同。该合同让他跻身商业广告“三巨星”，取代了蒂埃里·亨利（Thierry Henry）在亚洲的广告活动。他在 2013 年的净值估计为 2300 万美元。¹²

案例 2 香川真司（Shinji Kagawa），25 岁日本中场队员，在德国多特蒙德足球俱乐部取得优异成绩，目前年薪为 280 万美元¹³。

¹¹ <https://www.forbes.com/pictures/5924841ba7ea434078d44dcf/the-worlds-highest-paid-s>

¹² <http://www.goal.com/en-us/slideshow/2467/11/title/the-goal-rich-list-2013>

¹³ <http://sillyseason.com/salary/borussia-dortmund-players-salaries-79483/>

此外，他的专业成就吸引奥迪和阿迪达斯¹⁴与他签订了利益丰厚的广告代言，总金额约 260 万美元。



6.2. 培养年轻人才

从 8 岁到 18 岁，年轻人才在锦标赛或好莱坞掘得第一桶金之前，他们需要首先花费大量的金钱：

- 四处参加锦标赛或是试镜
- 到专业院校学习
- 接受专业足球/声乐教练的培训
- 录制样片
- 购买设备或音乐器材
- 购买昂贵的医疗保险
- 搬到另一个城市或是国家
- 弥补父母一方失去的工资 (例如，欧盟禁止 16 岁以下的儿童单独搬迁，并且不为父母提供工作签证)。

资金匮乏是一个典型问题，几乎当下所有的明星在青少年时期都会遇到这个问题。他们需要资金支持和职业发展咨询。

TokenStars 能为青年才俊们引来赞助合约和广告商。这有助于他们留在职业体育或娱乐行业，追求自己的梦想，并从职业生涯一开始就着手发展自己的社会资本。

请阅读 [ACE 白皮书](#) 中有关网球费用的更多信息。

¹⁴ <https://www.forbes.com/profile/shinji-kagawa/>

6.3. 球迷参与

粉丝不再只是观赏。他们参与其中、分析、评论、解构、幻想并与他们最喜爱的球员和球队实时交流。请在 [TokenStars 营销策略](#) 中阅读更多信息。

今天的球迷们情绪激昂，可以获得前所未有的乐趣，这很大程度上要归功于数字化创新技术。随着时间的推移，球迷们组织性越来越强，团队和联赛几乎享有的垄断地位已经被打破。今天，当最重要的超级粉丝发声时，球队会听取他们的意见。

现在的球迷对体育产业有着巨大的影响：

- 球迷们已经组织了多次抵制活动，抗议继续使用红人队 (Redskins) 的队名和队徽。甚至有针对联邦快递公司的抵制活动，因为联邦快递拥有红人队体育馆的冠名权。
- 苏格兰游侠联盟 (Scottish Ranger Union) 粉丝聘请了一名分析师来审查该组织商品交易的财务状况，发现该俱乐部获利甚微。他们组织了有效的抵制活动以表达不满。
- 拉齐奥足球俱乐部主席克劳迪奥·洛蒂托将中场安德森·埃尔纳内斯卖给国际米兰并且遭受了一系列失利，拉齐奥球迷在意大利抵制了对阵亚特兰大的主场比赛，以示抗议。可容纳 82,000 名观众的球场只售出了 2,000 张门票。俱乐部赔了钱，不得不听球迷的意见。

TEAM 真正地拓宽了现代球迷对娱乐体验的见解。球迷粉丝赚取并花费代币，从而参与和影响足球界名人的职业生涯。TokenStars 平台为球迷粉丝们提供了与自己喜爱的偶像更接近的工具，包括：

- 与足球明星在线以及实时互动（例如与球星一起锻炼或进餐，一对一视频聊天，等等）
- 对重大决定进行投票（批准新球员，续约球探合同）
- 在代币持有者中选择最佳星探的“幻想锦标赛”
- 球迷之间的有奖竞赛（奖品为商品或代币）
- 网上商店和球星的个性化商品拍卖。

所有互动均需要使用 TEAM 代币：参与度越高对代币的要求越高。

6.4. 吸引广告商

品牌需要透明的广告形式组合以及更多的受众参与。

TokenStars 平台为品牌提供了与高度参与的粉丝观众接触的机会，并且通过广告智能合约以提高广告宣传的有效性。

1. 每位名人均有清晰的档案，包括其关注者和市场指标（关注者洞察、与以前广告商合作的可用数据统计和数据）的详细信息。平台透明让广告商可选择到最“适合”的名人进行合作。成功的专业人士以及后起之秀均可参与合作。

2. 为了确保提升参与度和对产品的兴趣，该平台允许广告商将名人活动和电子商务模块合并。这意味着广告商可与名人合作，并且在平台内创建有宣传商品和服务的网上商店。网上商店可增加产品知名度和收入。
3. TokenStars 平台将开发自己的技术资产以提供高效的广告选择。
 - 自己的数据管理平台 (DMP) 收集并分析受众信息，从而提供更精准的定位选项。
 - 第三方广告服务器可允许在平台上投放广告。
 - 使用独家受众数据和行业标准化媒体购买解决方案 (DSP) 将为程式化广告宣传活动提供机会。
4. 智能合约可追踪活动效率 (有关流量、用户参与度、用户洞察的信息) 并经由内部开发的广告技术方案将统计数据传达给广告商一方。
5. 由于没有中间人，智能合约得以降低合作关系成本，并确保清晰的定价政策。所有广告商都将获悉最终价格和提供的服务清单。

7. 财务预测

TEAM 生态系统将组合不同的体育&娱乐垂直领域（除了网球，它被纳入 ACE 代币）。

我们在第一阶段将专注于：

- 第一阶段：足球、扑克、电子竞技和曲棍球；
- 第二阶段：稍后我们将向 TEAM 产品组合添加篮球、电影和音乐垂直领域。

这份列表可随其他体育和娱乐业务（棒球、板球、乒乓球、高尔夫球）进行扩充。

多种垂直领域使用一种代币的方式让 TokenStars 能灵活地发现新机遇，并把资源再分配给最有效的业务。

它还将在运营方面提供很多协同作用，如可共享广告资源或简化后台流程（例如法律和会计工作）。

7.1. 假设

我们计划选择垂直领域，并按照以下条件为 TEAM 生态系统组成所支持明星的群组：

- 全球粉丝总数。
- 运动员的报酬水平（薪酬）、对广告商的吸引力以及转会市场的规模。
- 代理人的佣金上限。
- 代理人监管规定（所需牌照等）
- 代理机构之间的竞争。
- 运动员成功的概率（比如在拳击比赛或一级方程式中只有极少数运动员能够攀登到阶梯顶端，而在扑克游戏领域则有成千上万人能够参加锦标赛）
- 顶级联盟中的运动员总数（在一级方程式中只有 20 位车手）
- 早年培训的资金要求。
- 该运动对外界人士的开放程度（比如相扑似乎对日本以外的新手并不开放）。

就财务建模而言，我们已经根据对明星的主要需求（推广及代理或集资）以及回报的预期期限，将垂直领域分为两类：

1. 传统体育类别：

- 足球、篮球、冰球。
- 该垂直领域在全世界吸引了很多粉丝，这为与支持者和广告商的沟通提供了额外的机会。除高薪酬之外，足球明星和篮球明星还能从赞助活动和奖励中赚取更多，是他们正常工资的 15%到 70%（像克里斯蒂亚诺·罗纳尔多和勒布朗·詹姆斯这样的超级明星甚至能赚更多）。
- 人才的长期发展（从青少年到职业选手）以及长期回报。

- 在青少年阶段的主要资金需求通常由职业俱乐部负担。

2. 现代体育类别：

- 扑克、电子竞技
- 这一类别的明星（人才，甚至职业选手）需要资金进行培训并参加各种锦标赛。
- 与传统体育运动中的运动员长期发展相比，回报很快（3-12个月）。
- 扑克和电子竞技领域明星的收入主要依靠在各种锦标赛中赚取的奖金，仅有相对很少一部分收入是来自广告(~5-10%)。

7.2. 收入

我们对运动员在整个职业生涯的预期收入进行了建模。

对于传统体育明星组别，我们已经根据运动员的年龄和职业成就对他们的平均收入分布进行了建模（基于足球、冰球和篮球的统计数据）。

传统体育运动员的收入							
收入\运动员的 模特\年龄	15	16	17	18	19	20	21
工资+奖金							
超级明星（前20强）	-	227500	910000	1820000	3640000	9100000	10010000
前100强运动员	-	91000	364000	728000	1456000	3640000	4004000
大联盟的普通运动员	-	-	21316	85263	170526	341053	375158
未获成功的运动员	-	-	-	-	-	-	-
赞助/广告							
超级明星（前20强）	-	-	-	109200	546000	2184000	3603600
前100强运动员	-	-	-	25480	127400	509600	840840
大联盟的普通运动员	-	-	-	1705	8526	27284	45019
未获成功的运动员	-	-	-	-	-	-	-
收入\运动员的 模特\年龄	22	23	24	25	26	27	28
工资+奖金							
超级明星（前20强）	11830000	13650000	15470000	17290000	18200000	19110000	20020000
前100强运动员	4732000	5460000	6188000	6916000	7280000	7644000	8008000
大联盟的普通运动员	443368	511579	579789	648000	682105	716211	750316
未获成功的运动员	-	-	-	-	-	-	-
赞助/广告							
超级明星（前20强）	5678400	7371000	9282000	10374000	10920000	11466000	12012000
前100强运动员	1324960	1719900	2165800	2420600	2548000	2675400	2802800
大联盟的普通运动员	70939	92084	115958	129600	136421	143242	150063
未获成功的运动员	-	-	-	-	-	-	-
收入\运动员的 模特\年龄	29	30	31	32	33	34	总计(美元)
工资+奖金							
超级明星（前20强）	20930000	21840000	22750000	23660000	21840000	20020000	184047500
前100强运动员	8372000	8736000	9100000	9464000	8736000	8008000	73619000
大联盟的普通运动员	784421	818526	852632	886737	818526	750316	6927632
未获成功的运动员	-	-	-	-	-	-	-
赞助/广告							
超级明星（前20强）	12558000	13104000	13650000	14196000	13104000	12012000	99208200
前100强运动员	2930200	3057600	3185000	3312400	3057600	2802800	23148580
大联盟的普通运动员	156884	163705	170526	177347	163705	150063	1241432
未获成功的运动员	-	-	-	-	-	-	-

收入假设：

- 未来 4-5 年，我们计划组建由明星和新秀组成的以下组别：
 - 为推广和广告宣传 40 位明星（传统体育）；
 - 集资：15 位人才（传统体育）和 20 位后备选手（来自现代体育垂直领域）。
- 这些数据是按代币发售达到硬上限 1500 万美元的场景计算的。对于不同金额，模型会按比例进行调整）。

我们所做的基线场景假设十分紧凑：我们并未在我们的预测中包括任何超级明星。

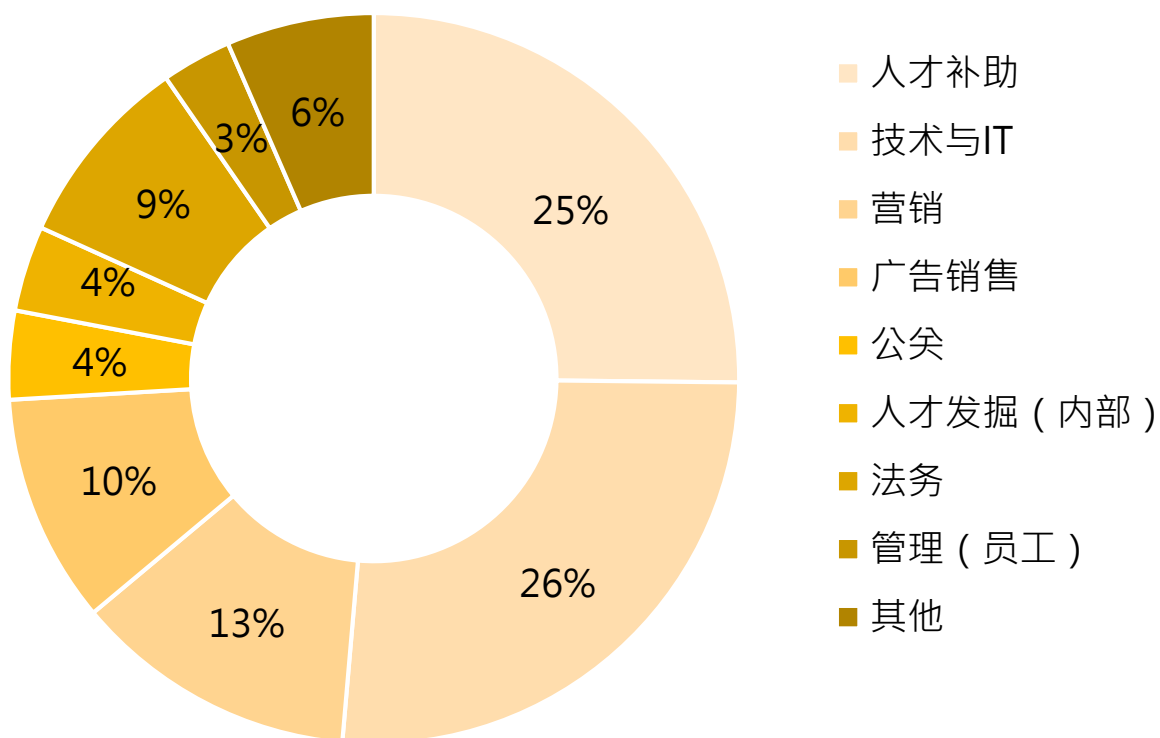
传统体育类别		1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	6 年
职业运动员群体							
#运动员	40	8	20	35	40	40	44
职业运动员群体运动员的赞助收入		1181351	5906756	18950842	27564861	35440535	43316210
来自职业运动员的 TEAM 佣金		236270	1181351	3790168	5512972	7088107	8663242
未来之星（青少年运动员）群体							
	运动员的年龄	14	15	16	17	18	19
#运动员	15						
超级明星（前 20 强）	0	-	-	-	-	-	-
前 100 强运动员	2	-	-	182000	728000	1506960	3166800
大联盟的普通运动员	5	-	-	-	106579	434842	895263
未获成功的运动员	8	-	-	-	-	-	-
未来之星的收入							
工资+奖金		-	-	182000	834579	1882316	3764632
广告		-	-	-	-	59486	297432
来自未来之星的 TEAM 佣金		-	-	109200	500747	749526	524834
工资+奖金		-	-	109200	500747	737629	465348
广告		-	-	-	-	11897	59486
现代体育类别							
#运动员	20	5	8	13	17	20	22
运动员的收入（奖金）		300000	500000	845000	1147500	1350000	1485000
TEAM 佣金		37500	75000	146250	223125	262500	288750
TEAM 总佣金		273770	1256351	4045618	6236844	8100133	9476826
TEAM 总累积佣金		273770	1530121	5575740	11812584	19912717	29389543
传统体育类别		7 年	8 年	9 年	10 年	11 年	总计
职业运动员群体							
#运动员	40	48	53	59	65	65	
职业运动员群体运动员的赞助收入		47647830	52412614	57653875	63989855	63989855	
来自职业运动员的 TEAM 佣金		9529566	10482523	11530775	12797971	12797971	83610917
未来之星（青少年运动员）群体							
	运动员的年龄	20	21	22	23	24	
#运动员	15						
超级明星（前 20 强）	0						
前 100 强运动员	2	8299200	9689680	12113920	14359800	16707600	
大联盟的普通运动员	5	1841684	2100884	2571537	3018316	3478737	
未获成功的运动员	8	-	-	-	-	-	
未来之星的收入		10140884	11790564	14685457	17378116	20186337	
工资+奖金		8985263	9883789	11680842	13477895	15274947	
广告		1155621	1906775	3004615	3900221	4911389	
来自未来之星的 TEAM 佣金		815166	1023801	1360178	1656107	1975149	8714710
工资+奖金		584042	642446	759255	876063	992872	
广告		231124	381355	600923	780044	982278	
现代体育类别							
#运动员	20	24	27	29	33	33	
运动员的收入（奖金）		1633500	1796850	1976535	2227500	2227500	
TEAM 佣金		317625	349388	384326	433125	433125	2950714
TEAM 总佣金		10662357	11855711	13275279	14887203	15206245	
TEAM 总累积佣金		40051901	51907612	65182891	80070094	95276340	95276340

主要结论：

- 估计该项目将在推出 4 年后达到收支平衡。
- TEAM 项目的累计收入推出后 11 年内将达到 9500 万美元。
 - 预计大部分收入将来自广告佣金（其中包括从独家提供和与粉丝的沟通中所得的收入）。

7.3. 资金用途

对于所筹集资金中的 1500 万美元，26%将花在技术和平台开发上，25%将花在运动员补助上，13%将花在市场推广上，10%花在广告销售上。



8. 代币分配

TEAM 代币（兼容以太坊 ERC-20 标准的实用代币）将促进各参与者在平台上的参与度，并且充当平台的一种访问权限方式以及平台的内部货币。

平台参与者可以通过三种方式获取 TEAM 代币：

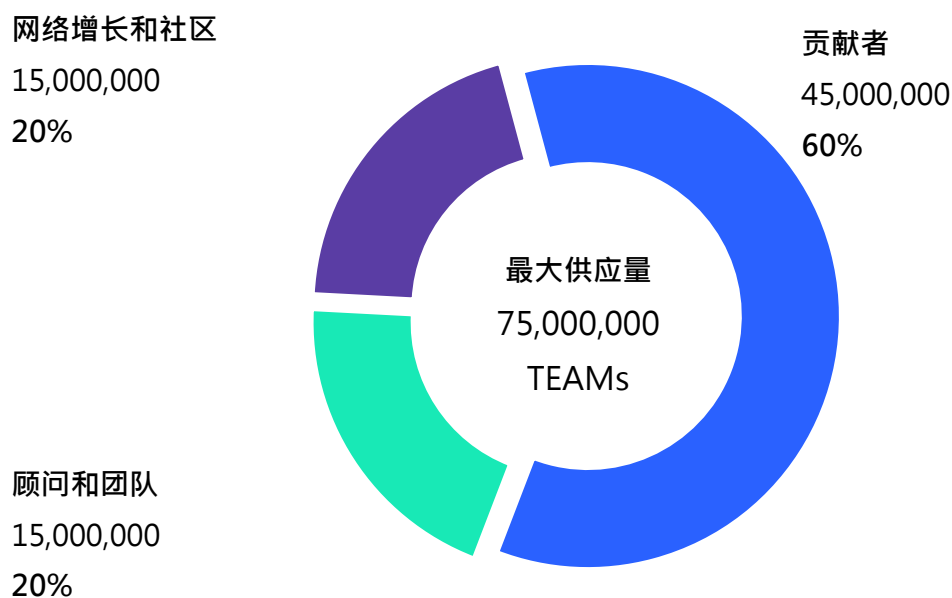
1. 参加众售。
2. 在加密货币交易所上购买代币。
3. 通过在平台内采取行动和完成任务赚取代币。

8.1. 代币分配

建立代币分配公式，以确保向以下各方的稳健分配：

- 众售贡献者，
- TokenStars 的员工和广告商，提供长期激励，
- 社区和网络增长活动，需要实现财务和运营目标。

下图说明代币分配的结构：



用于代币发售所产生的最大代币数量最多 45,000,000，给团队和顾问的最多 15,000,000，给网络增长的最多 15,000,000。因此，已生成代币最大数量总数最多 75,000,000。

已生成代币最终数量将取决于在众售期间已售 TEAM 代币的实际数量。已生成代币的最大数量和实际分配的代币数量之间将**不会存在**差异。

已向团队和顾问分配的代币不可以立即交易。这能使团队的利益符合按照本公司执行技术与业务长期目标的要求。团队和顾问的代币(20%)将根据以下 KPI 的实现情况解锁：

- 5% - TEAM 代币在交易所上市；
- 5% - 签约前 3 位运动员；
- 5% - 签署前 3 份广告合同；
- 5% - 实现 TokenStars 平台的 10 个模块。

8.2. 代币免责声明

什么是 TEAM 代币

TEAM 代币是作为 TokenStars 平台实用工具而出售的具有加密元素的软件。TEAM 代币基于以太坊协议，符合广泛采用的 ERC-20 标准。

TEAM 代币 仅在 TokenStars 平台内具有其功能效用，并且其生成受 TEAM 生态系统中内部经济发展需要的制约，将在 TEAM 社区中建立透明、公平的关系。

TEAM 代币由其持有人仅用于特定目的。此类目的的数量可能会随着时间增加，包括但不限于借助添加可用于兑换 TEAM 代币的新的服务和功能。

TEAM 代币是为专家处理加密代币和基于区块链软件系统而设计的。

TEAM 代币的使用

使用 TokenStars 平台和与之互动的方法。TEAM 代币承载着 TokenStars 平台的主要功能。

TokenStars 平台的全部功能只有 TEAM 代币持有人才可以使用。我们计划把 TEAM 代币放在加密代币交易所，（向代币购买行为不违反当地法律的国家/地区的居民）提供公开购买该代币的机会。寻求进入 TokenStars 平台的用户将必须在此类交易所购买 TEAM 代币。相反，如果持有人想退出 TEAM 生态系统，则可以在交易所出售 TEAM 代币。

不过，某些国家（如美利坚合众国、中华人民共和国、韩国和新加坡）关于证券流通的立法可能会禁止向其居民销售 TEAM 代币。购买 TEAM 代币时，购买者应当明白 TEAM 代币后续销售方面的限制，因此在向其他用户转售 TEAM 代币时必须遵照我们的指示和/或交易所的指示。

TEAM 社区意见的表达方式。TokenStars 平台将通过去中心的社区投票(DCV)机制，为 TEAM 代币持有人提供机会针对 TokenStars 业务特定操作问题发表意见（更多详情请参阅 [ACE 白皮书](#)第 7.1 节）。

这些通过 DCV 机制表达的决定将作为 TokenStars 管理的咨询指南。代理机构的管理团队和高管将一致地将 TEAM 社区投票结果纳入其考虑之中。

结算方式。TEAM 代币将用作 TokenStars 平台内开展的交易的结算方式。特别是，如 [ACE 白皮书](#)第 7.2 节的规定，TEAM 代币持有人可用其 TEAM 代币来购买 TokenStars 平台内提供的服务和产品。

为运转 TEAM 平台报酬系统提供的手段。TokenStars 平台建立了良好平衡的激励系统，鼓励其代理商，特别是星探、推广者和广告商，更好地各司其职，从而提高整个 TEAM 生态系统的效率并为 TEAM 社区带来更多好处。如 [ACE 白皮书](#)第 6.2 节和第 6.3 节所规定，为了进一步鼓励用户使用 TokenStars 平台，其代理商可能会因积极参与 TEAM 生态系统而获得报酬。报酬将用 TEAM 代币支付，这使得代理商能够参与 TEAM 生态系统的成长。

TEAM 代币不能做什么

在任何司法管辖区，TEAM 代币都不能作为证券。本白皮书不构成招股说明书或任何类型的要约文件，无意构成证券要约或投资招揽，不以任何方式涉及首次公开发行或股票发行 / 融资，亦不以任何方式涉及在任何司法管辖区的证券发售。TEAM 代币无意在任何被适用法律禁止、或者需要在任何相关政府部门进行进一步登记的司法管辖区进行推销、提呈发售、购买、出售或交易。

TEAM 代币并非本公司的贷款。TEAM 代币既不是任何性质的债务工具或债券，也不是向本公司预付的任何其他形式的贷款。不论是通过代币发售还是其他途径获得 TEAM 代币，并不表明向代币持有人授予对本公司的财务或任何其他资产的任何求偿权。

TEAM 代币未授予参与本公司或其资产的权利。TEAM 代币未向代币持有人提供本公司的任何所有权或其他利益。获得 TEAM 代币不等于可以用加密货币换取本公司任何形式的股份或本公司资产（包括知识产权）。代币持有人无权享有任何有保证形式的股息、收入分配和投票权利。

TEAM 代币不可退款。本公司不会出于任何原因为代币持有人提供与 TEAM 代币相关的退款，代币持有人不会收到代替退款的金钱或其他补偿。关于 TEAM 代币的未来表现或价值现在没有将来也不会有任何承诺，包括内在价值的承诺、继续支付的承诺和 TEAM 代币拥有任何特定价值的保证。

9. 核心团队、投资者和顾问

9.1. 名人管理形象大使

TokenStars 聚集了众多杰出的体育和娱乐专业人士，加入项目的咨询委员会。形象大使所带来的主要优势：

1. 形象大使分享其在体育和娱乐方面的专业知识，并提供全球体育和娱乐行业内人脉。
2. 资深的专业人士知道如何打造成功的职业之路，帮助我们选择最有前途的人才来提供支持。
3. 全球知名的形象大使能够吸引受众来到 TokenStars 平台。



洛塔尔·马特乌斯 /足球/

- 国际足联世界杯冠军（1990 年）。
- 欧洲足联冠军（1980 年）。
- 7 次德国足球甲级联赛冠军和 3 次德国杯冠军。
- 意大利足球甲级联赛冠军。
- 2 次欧洲联盟杯冠军（1991 年、1996 年）。
- 获得金球奖（1990 年）和年度世界足球先生称号（1991 年）。
- 参加了五次世界锦标赛（1982 年至 1998 年），保持代表国家队参赛次数最高的记录（150 次）。



托米·哈斯 /网球/

- 职业生涯统计数据：ATP 排名第 2。
- 奥林匹克银牌得主（悉尼，2000 年）。
- 15 次国际锦标赛冠军（包括 1 次大师赛）。
- 温网和澳网半决赛选手（3 次）。
- 印第安维尔斯大师赛总监。



尼基塔·库切罗夫 /冰球/

- 效力于坦帕湾闪电队(NHL)和俄罗斯国家队。
- 当前 NHL 赛季(2017/18)排名第 1 的得分者。
- 世界锦标赛铜牌得主（2017 年）。
- 全明星队成员（2017 年）。
- NHL 统计数据：125 个球和 268 分。



罗宾·索德林 /网球/

- 职业生涯统计数据：ATP 排名第 4。
- 2009 年、2010 年罗兰·加洛斯决赛选手。
- 2010 年 ATP 大师赛决赛和 10 次国际锦标赛的冠军。
- 斯德哥尔摩公开赛前任锦标赛总监。



塞德里克·皮奥林 /网球/

- 职业生涯统计数据：ATP 排名第 5。
- 美国网球公开赛和温网决赛选手。
- 2 次戴维斯杯冠军。
- 法国国家队的副队长和教练。



阿娜斯塔西娅·米斯金娜 /网球/

- 职业生涯高峰：WTA 排名第 2。
- 罗兰·加洛斯冠军（大满贯赛事）
- 2 次联盟杯和 21 次国际锦标赛的冠军。
- 俄罗斯联盟杯队队长、俄罗斯网球联合会的副会长。



瓦列里·卡尔平 /足球/

- 足球经理和前职业足球员。
- 曾效力于巴伦西亚、皇家社会、塞尔塔、斯巴达克和俄罗斯国家队。
- 曾担任主教练，管理皇家马洛卡足球俱乐部和莫斯科斯巴达。
- 职业生涯统计数据：122 个球。
- 西甲联赛银牌得主（西班牙锦标赛）。
- 3 次俄罗斯足球超级联赛冠军和 2 次俄罗斯杯冠军。



亚历山大·安特 /扑克/

- 职业扑克玩家（拥有 10 多年经验）和区块链开发人员。
- 世界扑克系列赛锦标赛冠军(WSOP-2011)，获奖 75 万美元。
- 全栈开发工程师，成立了自己的网站开发机构。
- 现在，亚历山大正将区块链技术应用至网站应用程序。
- RefToken 的首席技术官。



黎各·托雷斯 /好莱坞/

- 好莱坞摄影师，在电影业有 30 年经验。
- 参与创作了 60 部影片。
- 曾与 Quentin Tarantino、Robert Rodriguez、Ridley Scott 合作。
曾给 Antonio Banderas、Bruce Willis、Danny Trejo、Jessica Alba、Lady Gaga 等[许多人](#)拍过照。

顾问的资格

标志性形象由我们的形象大使黎各·托雷斯拍摄



9.2. 体育顾问



Matheus Antunes · 足球顾问

- 尤文图德 (巴西足球俱乐部)。
俱乐部学院校友: Thiago Silva、Dante、Alex Telles、Luiz Adriano) 的业务总监。
- 足球产业的工商管理硕士——利物浦大学管理学院。
- “Well Played” (体育咨询公司) 的创始人/董事
- IGame Ltd 公司前扑克经理



谢尔盖·德梅欣, 教练和星探顾问

- 有 8 年专业网球教练的经验, 退役 ATP 网球运动员。
- Vera Zvonareva 2010 - 2011 年的主教练 (从第 22 名升级到 WTA 排名第 2— 进入 2010 年温布尔登和美国公开赛决赛, 2011 年的澳大利亚公开赛半决赛。
- 有 GPTCA (全球职业网球教练协会) 的 A-级证书。



玛雅·库里洛娃 · 人才管理顾问

- 前俄罗斯 Octagon (全球前三大人才管理机构) 的运营总监, 在人才管理产业有 11 年经验。
- 克里姆林宫杯营销经理。
- Elena Dementieva (奥运金牌得主, WTA 第 3 名) · Ekaterina Makarova (WTA 双打排名 5, 温布尔顿、法网赛、美国公开赛冠军) 的代理人。



Dmitry Sergeev · 体育和博彩顾问

- Bwin Russia 的首席执行官, 领导开发主要国际在线博彩平台。
- 俄罗斯排名第一的体育数字媒体 Championat.com 的创始人兼经理, 该网站属于 Rambler&Co 集团, 价值 6 亿美元。
- 被评为俄罗斯最佳媒体经理人之一 (被普华永道评为 AAA 级)。
- 发起成立了 10 几家初创公司。

9.3. 区块链顾问



Tomoaki Sato · 区块链工程师

Smart Contract Japan 创办人，这是家为 IT 系统集成商和金融机构提供研究和咨询服务的公司。

曾多次举办与索尼、微软和其他区块链创业公司的技术聚会。

Starbase 的创始人和首席执行官，Starbase 是一个基于分布式代币的众筹平台。

举行了几次与索尼、微软和区块链初创公司的技术见面会。



沃尔夫·卡尔

区块链顾问

法律、商业和技术集成的领导专家。

就 FinTech 和 LegalTech 的区块链解决方案向密码公司、密码创业公司、风险投资基金和国际决策者提供建议。

沃尔夫是私人投资基金研究所 (PIFI) 的董事。

此前，他曾与 Cravath · Swain & Moore LLP (纽约) 和高盛 (伦敦) 合作。



埃德加·坎珀斯

区块链顾问

埃德加是 Qoin 的首席货币官, 专注于政策策略、货币设计、法律咨询和合规、筹款以及监测和研究。

他在协助当局、中小企业和公民使用社区货币以达到社会包容、建立社区、刺激经济发展和生态平衡方面有着长期的经验。

9.4. 投资人



埃琳娜·马索洛娃

投资人

连续三次创业，高朋网俄罗斯分公司（450 天内让月收入从 0 增长到 1500 万美元）、Pixonic、Eduson 和 AddVenture Fund 的创始人。

Elena 曾被《福布斯》杂志评为网络企业家 30 强，同获此殊荣的还有 Alex Ovechkin。此外，《华尔街日报》、《商业周刊》、《福布斯》、RBC 和第一频道均报道过 Elena 的事迹。

作为一名长期的网球爱好者，她在青少年时曾参加业余网球锦标赛并获奖



安德烈·鲁斯科夫

投资者和商业顾问

安德烈是一位在大数据和人工智能、技术和品牌消费品领域推出和资助公司的投资者和企业家。

安德烈是 **Data Capital Management** 的共同创始合伙人和种子投资者，是新一代利用认知计算、高级人工智能和大数据技术的对冲基金。

曾在他参与的 **Apax Partners** 工作。他作为 Technology Investment TEAM 的一部分，进行了价值 10 亿美元的全球收购。

曾任职于摩根士丹利的并购团队。

拥有哈佛商学院的 **MBA** 学位和莫斯科州立大学的应用数学硕士学位。



维克多·沙帕科夫斯基

投资人

The Token Fund 联合创始人和管理合伙人 (投资组合包含 Civic, Storj, Tezos, Qtum)。忠实网球迷。



The Token Fund

投资人

The Token Fund 提供以最简单的方式加入分布式经济的投资人机会。

投资组合包含 Civic, Storj, Tezos, Qtum。

AUM

9.5. 核心团队



帕维尔·斯科科洛夫

首席执行官

投资专家·前 JSFC Sistema (总价值超过 9500 万美金) 媒体业务的并购和战略总监。

Pavel 在风险投资、并购和债务融资方面的交易额达 2.5 亿美元。



伊琳娜·索辛斯基

营销总监

高朋网俄罗斯分公司 (业务遍及 53 个城市) 前首席营销官；

前 **Rambler & Co** (市场价值 6 亿美元) 业务开发主管；

LinguaLeo 首席执行官。



叶夫根尼·波塔波夫

首席技术官 (CTO)

IT Summa 的创办人以及 10 年首席执行官经验。IT Summa 是拥有 60 名员工的 DevOps 企业，在俄罗斯和美国旧金山设有办公室。

IT Summa 提供全套 **DevOps** 全球支援和基础设施管理服务。IT Summa 的客户超过 300 家企业。



阿勒·丹尼索夫

智能合约开发

软件工程师在商业开发方面有 10 年经验。

参与并管理俄罗斯领先品牌软件开发：Sberbank、RZD、飞机建造公司。

构建公司区块链开源库的核心开发人员：**exonum-bootstrap**，参与项目开发并担任顾问：

Brat、Edem、Proof-of-Status。

Cryptocademy 关于智能合约和分布应用问题的主讲人。



迈克尔·扎克

首席运营官

在玛氏公司、百事可乐、亿滋国际等企业的市场营销方面有 **14** 年的经验。

在士力架、乐事、**Jacobs**、Holsten 品牌担任战略品牌管理。

领导多项营销和筹款策略方面的咨询项目。

创办并成功出售电子商务初创企业。

拥有经济博士学位。



麦地那·胡克

赞助部经理

前 Visual DNA 营运长，前俄罗斯高朋区域总监。

前俄罗斯 Gruppo Mall (Spain) 商业总监。

职业生涯开始于旅行社，该旅行社于 **2007** 年成功售出。

曾多年居住在西班牙和比利时。



克谢妮娅·恰班年科

营销及公关顾问

曾在 Mail.ru 集团和 My.com (伦敦证券交易所：MAIL，市场价值 89 亿美元) 担任公关及业务开发副总裁。

屡获殊荣的 **A-TAK** 公关代理公司的创始人。与电商创新团队和企业合作，以公关、数字、和活动力量达到他们的商业目标。

同时也是第一本关于推特书籍的作者，书中的每一句话都不超过 **140** 个字符。



亚历山大·斯特拉蒂拉托夫

广告及品牌合作顾问

JAMI (俄罗斯排名前五的数字营销机构，曾荣获 Tagline、Silver Mercury、NeForum 等各种大奖) 的联合创始人和执行合伙人。

Alexander 亲自维护的大客户包括三星、可口可乐、雪碧、Powerade 和大众汽车。



迈克尔·德卡克

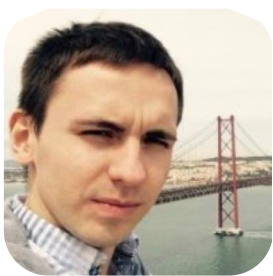
设计顾问

前 LeoBurnett 莫斯科艺术总监，Art Directors Club Russia 会员。

曾获两项戛纳广告节奖。

ProExpedition Adventures 期刊创办人。曾参与多项数字项目，在俄罗斯和全世界的营销和广告节获得肯定。设计师和可用性专家。

参与知名广告活动和多家广告公司：谷歌、三星、麦当劳、乐高、宝洁、可口可乐、俄罗斯天然气工业股份公司、梅赛德斯 - 奔驰、三菱、吉普、菲亚特、日本烟草公司、菲利普莫里斯、达能、花旗银行、雀巢、世界自然基金会等。



尤金·库兹涅佐夫

广告和品牌伙伴顾问

顾客获取和保留专家

Welltory 投资者和首席商业模型执行官(CMBO)。

创办客户关系管理机构 WIM，客户包括 S7 航空公司、UTair、M.Video、菲利普·莫里斯等。



伊琳娜·索辛斯基

本地化经理

前 Evernote 俄罗斯总经理及本地化负责人 (全球用户超过 2 亿，网站本地化为 23 种语言)。

早期经历 - 装饰性商业照明及不动产方面新创企业总经理。



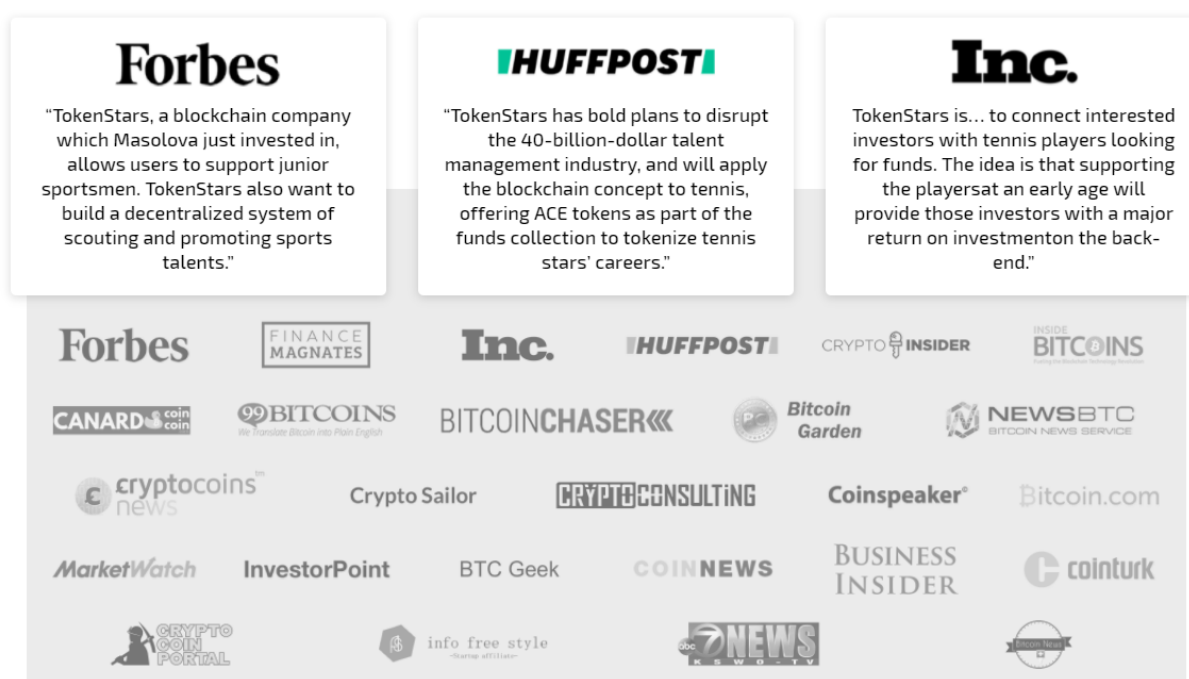
10. TokenStars 的成就

10.1. 基于 ACE 代币发售的成功

TEAM 代币发售基于 ACE 代币发售的成功。ACE 是网球垂直领域的代币。这是 TokenStars 业务和生态系统的内在组成部分。许多技术解决方案和业务流程都是协同作用的。

ACE 项目 (和业务垂直领域) 的管理展示了良好的吸引力：

1. 就广告展示签约第一批网球运动员：
 - Veronika Kudermetova，20 岁，19 次 WTA & ITF 锦标赛冠军，目前 WTA 双打排名第 66。
 - 卡捷琳娜·马卡洛娃，WTA 双打排名第 3，奥林匹克冠军 (2016 年)，温网冠军。
 - 与 4 名当前排名前 100 的运动员合作，开展非排他性的广告合作。
2. 建立了强大的国际咨询委员会，寻找不同地区的运动员，为当地培训学院提供咨询服务，并推动 TokenStars 吸引潜在的人才和更广泛的受众。
 - 托米·哈斯，ATP 排名第 2。奥林匹克银牌得主 (悉尼，2000 年)。
 - 阿娜斯塔西娅·米斯金娜，WTA 排名第 2。罗兰·加洛斯冠军。
 - 罗宾·索德林，瑞典网球明星，ATP 排名第 4。
 - 塞德里克·皮奥林，ATP 排名第 5。分别作为运动员和队长获得 2 次戴维斯杯冠军 (2017 年)。
 - Maya Kurilova，Octagon Russia (全球名列前 3 的人才管理机构) 前任运营总监。
3. 打造了一个年轻网球人才稳步晋升的国际通道。为平台成立了首个潜在职业网球星探。
4. 为卡捷琳娜·马卡洛娃签署了首个营销协议 (与年收入 5,000 万美元的 Natura Siberica 化妆品品牌)，并开始与排名前 3 的数字营销机构 JAMI 合作 (利用其品牌的网络和销售人員)。
5. 展示了在媒体行业的强大影响力，获得了多项认可。



6. 启动了平台开发。按照计划，12 个模块中的 1 个模块将于 2017 年第 4 季度发布。

关于 ACE 成就的更多信息请参阅我们的博客。

- 关于 15 项成就 (8 月 25 日) – <https://medium.com/@TokenStars/15-good-news-from-TokenStars-c1cbe7832864>
- 关于代币销售的结果 (10 月 30 日) – <https://medium.com/@TokenStars/https-medium-com-TokenStars-join-the-TEAM-10-news-from-TokenStars-98464eb711ed>

11. TokenStars 公司结构

TEAM 代币是由英属维尔京群岛的 TokenStars Group Limited，BVI（一家在英属维尔京群岛注册成立的商业公司，公司编号为 1953160，简称“本公司”）创立的。本公司的主要目的是组织和实施 ACE 代币发售，以为 TEAM 项目安排融资。

TokenStars 平台将主要由本公司及其联属机构（包括在塞浦路斯成立的商业公司塞浦路斯 TokenStars Limited）开发和运营。这家公司将开发 TokenStars 平台，并围绕 TokenStars 平台培养一个社群。