

CRYPTOPAY

集中式起始点
为进入分散的世界

白皮书

最后版本

2017年9月25日

法律免责声明	01
风险通知	02
国家限制	03
引言	04
关于公司	05
公司概况	05
集团管理层	06
顾问	06
Cryptopay产品	08
现有产品	08
正在开发中的产品	09
CPAY初始令牌销售	12
总体概述	12
ICO的目标	13
里程碑	13
CPAY 预售	14
ICO	15
分配结构	16
CPAY ICO奖金日程	17
令牌持有者奖励	17
基础保留以及CPAY团队转让	18
CPAY初始令牌销售程序	18
注册	18
购买 CPAY 令牌	18
CPAY令牌列表	19
金融基本项目	20
Cryptopay当前财务	20
财务预测	20
结论	22

法律免责声明

麻烦您仔细地阅读以下的通知，然后才继续阅读根据开曼群岛法律成立并操作CPAY Foundation Limited公司（以下简称“经销商”）提供的本白皮书文件。 本通知适用于所有阅读本文的人。 请注意，此通知会被更改或更新。

白皮书不构成您（以下简称“您”或“持有着”）与经销商之间的任何关系。接受令牌售出的条款（以下简称“条款”）的话，才可以获得CPAY令牌。

CPAY加密货币令牌的购买对经销商任何普通股票并不算为加密货币的交换，且具有CPAY加密货币令牌的持有着无权获得任何保证股息，持有着的CPAY令牌只能收到条款确定的一定权利。

CPAY令牌在任何管辖上不构成证券。本白皮书不构成任何计划书或报价单，在任何管辖上不构成招股计划书或投资证券的招标。

本白皮书仅供参考。本文件的内容不算为财务推广。 因此，本白皮书的内容并不作为邀请或诱使从事任何投资活动。

CPAY令牌的潜在购买者应考虑和评估与加密货币（Cryptopay有限公司）及其提供的服务和运营（CPAY令牌和CPAY初始硬币提供）相关的所有风险和不确定性。 购买CPAY令牌之前，请熟悉本白皮书、风险通知以及条款之前的所有信息。

购买CPA与之前，请确保您了解有关CPAY的所有风险。 法律和风险通知详细地说明您应考虑潜在风险。 我们建议您在进行任何售购活动之前，征求专家的财务意见

风险通知

监管机构没有审查或批准本白皮书中的任何信息。根据法律、监管要求或任何管辖区的规则，这种行为没采取过，未来也不将采取。本白皮书的出版、分发或传播并不意味着适当的法律、法规要求或规则被遵守。

在有效的法律、法规和规则允许的最大范围内，CPAY Foundation Limited公司、其关联公司及高级职员、员工或代理对网站和CPAY令牌不承担任何损害赔偿的责任，包括但不限于直接的、间接的、偶然的、特殊的或间接的损害（包括但不限于利润损失，收入损失或第三方损失，无论是可预见的还是不可预见的，由于使用或无法使用网站和CPAY令牌的交易损失或损害）。

为了避免疑问，经销商明确地表示对直接或间接损失或任何损害不承担责任，假如该损失和损害遇到的原因直接地或间接地是：（i）依赖本文档中包含的任何信息，（ii）本信息的任何错误，任何此类或不正确信息，（iii）由此产生的任何行为，或（iv）使用或购买在网站上提供的产品。

您承认并同意，您不会为投资、投机、套汇、为即时转售或其他财务目的而购买CPAY令牌。

白皮书中的一些陈述包括预测通知，其反映经销商目前关于路线图、财务业绩、业务战略和未来计划的观点，都对于经销商以及经销商经营的部门和行业而言。“打算”、“计划”、“认为”、“项目”、“预期”、“将”、“目标”、“可能”、“会”，“可以”，“继续”这些陈述是未来的或预测的。所有预测都涉及风险和不确定因素。因此，在有或会发现重要的因素，所以经销商的实际结果与这些陈述中的结果会不相同。这些因素包括但不限于在条款的“风险”部分中描述的因素，用户应把这个部分以及其他警告的条款章阅读在一起。白皮书中的任何预测反映经销商目前对未来事件的看法，并冒这些或其他风险、不确定性和假设，该风险涉及经销商操作、结果和发展策略。这些预测反映白皮书日期的情况。CPAY令牌的潜在购买者必须注意白皮书和条款中确定的因素，因为实际结果会与在购买之前的预测有所不同。白皮书中没有盈利预测，白皮书中的任何声明都不意味着经销商在当前或未来的盈利已经在本白皮书中被显示了。

国家限制

美国公民、居民（税务或其他）或绿卡持有人不得在CPAY初始投标中购买任何CPAY令牌（如本白皮书所述）。这与新加坡和加拿大共和国的居民有关。

参与CPAY初始代币发行：

- 对英国公民或居民仅限于自我认证的精深投资者。
- 对香港市民或居民只限于专业投资者。

本白皮书或其任何部分以及任何副本不得采用或转交到本白皮书分发或传播禁止或限制的国家。

引言

随着区块链的流行和普遍赞扬以及数字资产的增加，经常投资者一直在寻找使用这些数字资产和基于区块链的技术的机会。然而，整合数字货币世界和传统财政的世界时，许多事情会很难懂。提供加密和一般资产之间的无缝交换是Cryptopay扩展和初始代币发行（ICO）。

使用数字货币的投资者目前必须与几家交易对手进行互动，以便成功地管理其风险和投资组合。这些交易对手是传统银行，支付网络和金融服务公司。他们大部分不了解数字货币的性质，所以他们会遇到沮丧、帐户冻结、损失，及其更换资产类别时的低效率。

随着区块链的出现，越来越多的用户和企业正在开始斗争与现有基础设施，以便管理实盘和虚拟平台之间的资金转移。

截至目前，Cryptopay提供了花费、储存和交易数字货币的机会。Cryptopay钱包让用户应付自如地进行比特币和法定货币（特别是英镑，美元和欧元）之间的交易。这个钱包服务还链接与预付费借记卡，可以让用户快速地访问存加密货币的资金。不久之后，我们将推出一项让用户访问股票及利用现有账户的服务。

关于公司

公司概况

自2013年开始操作，Cryptopay是欧洲最久的数字货币服务提供商之一。 本公司为数字货币世界提供广泛的服务，从比特币交易的业务服务开始，并成为提供借记卡和支付服务的数字资产钱包。

Cryptopay目前业务的一些事实如下：

- 成立于2013年
- 总部设在伦敦;
- 全球有三个办事处
- 56名全职员工
- 45万以上的注册用户
- 9万1千以上的发信借记卡
- 每月交易超过22欧元的最少额
- 自2016年以来盈利
- 符合欧盟数据保护
- FCA小额支付机构
- PCI-DSS 1级认证

我们正在筹集资金来开发新产品，在欧洲和亚洲获得适当的许可证，并使用现有的Cryptopay产品和基础设施以提供必要的营运资金。

集团管理层



George Basiladze

创始人

金融理学硕士，George 在各种俄罗斯投资公司积累研究分析经验，并拥有对金融体系的真知灼见。在价格收益/风险资本上具有丰富的经验以及企业财务背景，热衷于开行新产品，或对于其他创始人关于战略、业务建模、价值和筹款而进行顾问。



Dmitry Gunyashov

创始人

Dmitry 是比特币的长期支持者。5 多年在比特币社区，具有电子商务业务的7年以上的经验，成功地管理了多种支付系统的开发。



Eric Benz

总经理

在技术金融领域下积累十多年经验的Eric已经在付款、身份和银行基础设施内的最大机构中建立的SaaS系统。自从2012年区块链普及以来，Eric已经在一些的块金融业务上当投资者和董事会主管。

顾问



Marc Kenigsberg

BitcoinChaser 创始人

自2013年以来一直支持比特币，Marc管理各种比特币网站和项目。他是赌博行业的老将，在各种营销职务积累了十五年经验，他也是财务领域的合作伙伴，并经营业界中最有名的金融门户。

顾问 (补充)



Artem Tolkachev

德勤董事

Artem在科技金融和互联网内容项目领域中积累了丰富的法律知识。他支持了在独联体和俄罗斯的最大mPOS设计的行为。Artem已经开发了一系列支付系统的法律设施，其中一些包括加密。



Christian Papathanasiou

GCX有限公司的首席执行长官

Christian 已经管理为金融服务机构的世界上最大的安全手机软件。他担任各种风险委员会的董事会，发行信息技术企业的安全标准，合作与英国、美国、新加坡的监管机构。



Jon Matonis

比特币基金会的创始人

一位区块链支持者，一位科技金融的专家，一位比特币基金会的创始人。Jon献很多年给工作、写作和创造全球网络。



George Piskov

Unistream银行经理

George Piskov博士担任Uniastrum Capital Limited (UCL) 的总经理。在他的监督下，该体系世上取得了突出的进步，成为高效和发达的汇款网络。



Adriaan Brink

Earthport创始人

Seasoned公司的总监和企业家，在线游戏和支付软件领域下积累二十五年的开发经验。Adriaan被算为在线游戏和付款处理的先驱。

Cryptopay产品

现有产品

比特币钱包

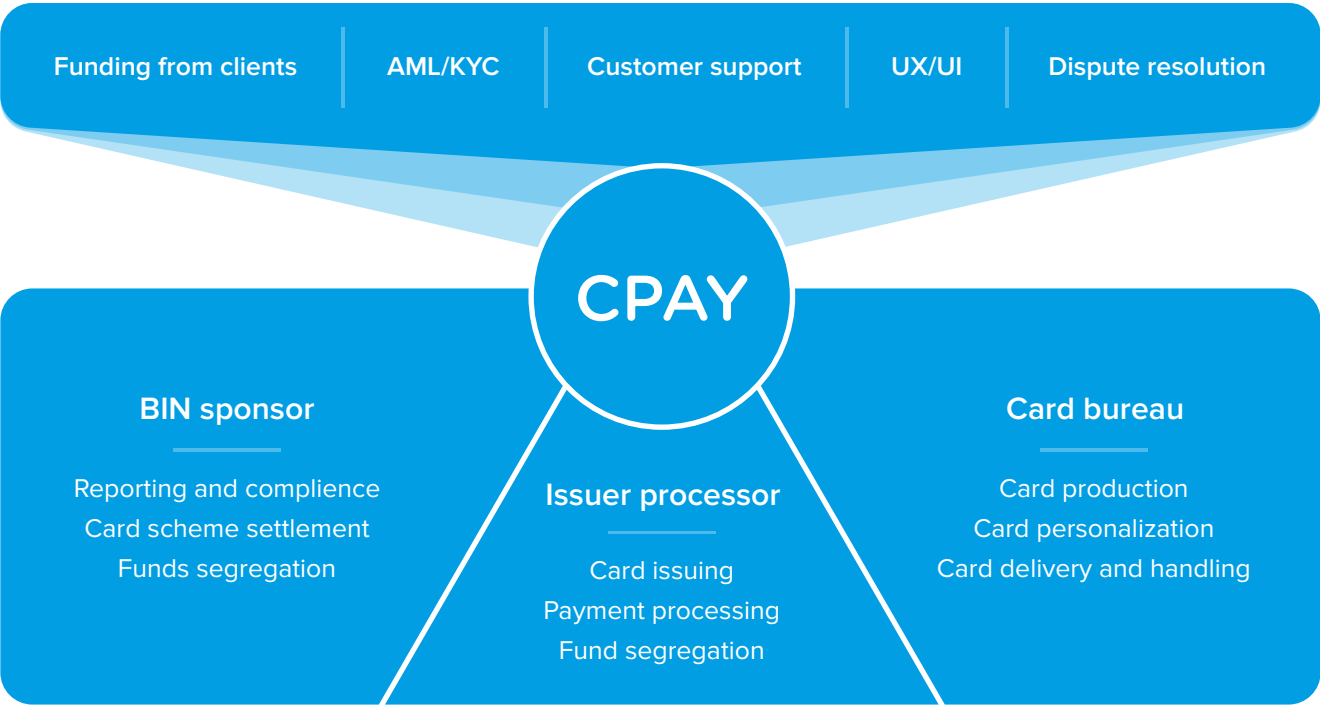
Cryptopay钱包是作为现有收费服务基础的核心产品。我们提供托管的比特币钱包（以太坊，莱特币和Ripple即将推出），并集成了简单的交换服务。为了方便，Cryptopay引入了Flex帐户，是即时交换选项。无论何时用户转比特币到这种法定账户，比特币立即进行交换，并不需要额外的手动转换。

CPAY借记卡

Cryptopay借记卡于2015年初推出，是市场上第一数字货币卡之一。那时候，这张卡成为第一个真正的工具为比特币带入主流。当时，使用比特币的某个人能在接受传统支付卡的任何地方上（在线或用其他方式）花他的比特币。假如与数字钱包配对，这个功能允许用户在日常生活中使用比特币。

Cryptopay是链接卡发行商、比特币钱包合规服务和比特币交换的经纪商。Cryptopay让用户能方便地访问综合的金融和技术基础设施。

2017年我们开始与新的发卡机构合作，并开发了Cryptopay借记卡的第二代。作为项目经理，我们通过卡计划进行注册，并收到PCI-DSS认证。



CPAY借记卡 (补充)

我们的第二代卡已经重新被设计了。借记卡的外面设计更新了，并且我们改进了它的工作原理，由其他存储栈技术而支持：

- 启用NFC – 世界上第一个非接触式比特币借记卡；
- 借记卡具有较高的取款限额；
- Cryptopay验证程序现在不到一个工作日，不需要开证银行的任何审查。

截至目前，我们发行了91,000张借记卡，其中有塑料张卡和虚拟卡。

商家处理

比特币支付网关是Cryptopay在2013年发行的第一款产品。我们开始对高风险的商家（游戏，赌博等）提供服务，以他们会接受/发送比特币作为付款渠道，而不承担持有比特币的风险。大多数商家使用我们SLA保证的API，我们已经开发了功能以满足他们的具体要求。



付款处理是一项长期发展战略的产品，主要依靠销售和业务发展。从商业角度来看，这种业务的收入取决于比特币推动，这样情况终究通过各种销售商机来影响其他收入来源。

正在开发中的产品

经纪服务

各种流行数字货币最近的大量估值为早期采用者带来了许多财富。从长远来看，许多数字货币持有人最终必须减少数字货币的敞口，原因很多：从流动性偏好到风险感觉变化。我们很快就发现，许多投资者把他们的投资组合从数字货币转移到传统的金融资产：股票，债券，衍生品或定期存款。

经纪服务 (补充)

. 我们认为，我们对传统的资产经纪人/经纪商会带来好处，因为他们会从年轻而富裕人的操作获得利息。然而，由于合规性原因，财富的转移大部分将引起许多问题：资产冻结，合规性检查，银行账户关闭等。传统金融机构既不了解新一代客户，也不能给他们提供正确的服务。

我们的重点是在数字货币社区上安全地和兼容地提供传统的金融服务。Cryptopay经纪服务的用户把他们的资金从比特币转到（比如说）苹果股票，并不需要额外的努力。作为有付款和预付卡的受管制机构，我们能结合用户所喜爱的高等服务与监管要求。

经常账户和银行服务

目前，来自比特币相关来源（比特币交易所，经纪商或平台）的提存款会成为合规性的噩梦。请让我们再次提醒，传统的金融服务公司不了解数字货币以及它们提存款出现的问题。许多加密货物贸易商和矿工人员梦想有一个了解其业务性质的银行账户，并且能提供至少基本的支付服务。然而，在欧洲获得以及维护与数字货币相关的银行账户是比较难。

Cryptopay计划提供附有IBAN的付款帐户，该帐户将以客户名义，而不是以Cryptopay名义。假如联合这两个不同的世界，就将创造一个数字货币社区持有、保存和交易法定资金的地方，他们而不用担心账户关闭。因此，我们认为，提供经纪和非接触式借记卡的服务让我们留住用户，新客户也将离开目前的银行业务提供商，并选择 Cryptopay。

P2P市场

毫无疑问，ICO的市场和通过ICO进行的筹款不会消失。现在市场处于初期。投资者保护的缺乏和市场骗子的存在阻止许多投资者访问，同时使更大的市场面临风险。我们认为，这种情况并不意味着ICO的禁止。对于诚信的项目来说，假如ICO在监管的市场上开展，就可以引起更多投资者，由于市场的透明度和明确的投资者保护机制。

我们达到以前的筹资目的并实现相关的项目时，Cryptopay将有足够的资源和基础设施，以建立ICO管理市场，而不放弃区块链推动的分散化精神。获得经纪和付款许可证意味着与监管机构建立良好的对话。假如我们筹集足够的资金，监管机构就了解，我们的项目有足够的资源和投资者的需求，以继续推进。

P2P市场 (补充)

Cryptopay与欧洲的知名监管机构联络，寻找最有利以及最合适的监管和法律框架。关联公司将充当关键功能（比如，交易、价格发现和结算/清算）的任务，该关联公司根据以前的里程碑而设立。来自知名专业公司的合作伙伴将提供其他重要功能（如授权，审计和法律服务）。除此之外，我们还将运行和开行ICO，并进行法律调查、必须寄存，并为发行项目而提供IR /沟通平台。我们平台将引进一些现有的、普及的令牌，以推动采用并吸引新的投资者。同时，以太坊区块链将承担许多功能角色，如注册和上市授权/保存。

零售投资者能够投资用于广泛的标记证券，创建自己的投资组合，并通过Cryptopay投资研究部门获得信息和报告。与借记卡配合，这不仅是美好的投资方式，而是要保持投资流动性。

CPAY初始令牌销售

总体概述

CPAY初始令牌销售或初始代币发行（以下简称“ICO”）是加密的项目给采用者和爱好者出售加密货币令牌以换取资金的事情。对于愿意出售令牌的方面来说，这件事情提供筹措资金及采用流通的令牌保证的好方法，并成为提升现有产品或服务的流行方式。

初始代币发行（“ICO”）已经快速发展，以引起资金为区块链公司，而不是为所有的风险投资公司。迄今为止，ICO已经提出了近23亿美元，资金的大部分是2017年上半年筹措的。

去年，加密货币的快速加价促进了ICO市场的增长。所有加密货币的市值从2016年1月的70亿美元增长到2017年9月份的1300多亿美元。

自2013年9月份以来比特币已经升值了近30倍（每比特币为135美元），到2017年9月份，每个比特币达到4000多美元。这大部分取决于比特币作为最广泛使用和接受的加密货币付款。

自从2015年8月以来，Ether已经超过100倍（从2.83美元），在2017年9月价格达到了300多美元。原因是Ether作为以太坊的核心令牌，以太坊是用于ICO /令牌销售的最普及区块链平台。

ICO是加密货币的权持有者使用该加密货币为筹措资金的一种方式。

去年，我们看到了创业公司和创始者开始使用区块链以及令牌模式。与其在集中式季候和数据库结构上建立新产品，而是在区块链技术上新发展出新的创新飞跃，以启动新的分散式服务和模式。

一个深刻的技术社区尽力发展基于区块链的未来，有经验的技术公司创始人也参加这个趋势。您今天看到的ICO大部分适用于未启动产品的新公司。

我们也开始了解，ICO和令牌模式已开始赶上更成熟的公司，如Cryptopay。

ICO的目标

即使Cryptopay已经拥有许多产品、FCA小额支付机构许可证以及成千上万的客户，达到新水平的程序需要更多的资本为了扩大我们的影响力。要考虑的因素有很多，比如说，我们应继续开发产品，进入新市场，聘请专家以发展业务。ICO时筹集的资金使我们加快我们平台的建立，因为我们现在支持的信贷总量比不上我们需要信贷总量。令牌代替传统的风险投资时，社区能参与Cryptopay的成功案例，并不满足于传统风险投资基金的一个小部分。购买CPAY令牌时具有着从我们未来的成功中会得到好处。令牌销售快速、透明和对于此目的而高效。

ICO模式的主要优点：

- 令牌销售是筹集资金的有利方法；
- ICO不仅是筹措资金的活动，而是一个很好的营销机会；
- 令牌销售提供社区互动并依靠令牌持有者和专家创造产品的机会，可见为客户 提供最佳的产品。

里程碑

根据筹措资金数额，Cryptopay将重改进路线图，并出版新的路线图：

- **高达1500万欧元：** 一个金融服务平台，帮助数字货币社区投资传统的金融工具，比如股票，指数和期货，以对冲数字货币资产。
 - 构建独立的合法实体，通过已存在的经纪商合作，该实体亲自作为经纪 商。我们已经有一个合作伙伴公司为提供代理许可；
 - 市场数据积分以及在现有的Cryptopay用户界面上执行/交易白皮书平台。
 - 建立内部风险程序和控制方法，为客户提供交易的杠杆。
 - 扩大后勤办公室团队的合规性
 - 欧洲经济区国家的投资管理/股票经纪商许可证。
- **高达3500万欧元：** 欧洲经济区的银行机构，为社区提供全套银行/投资服务。
 - 我们的授权状态从小支付机构改为全EMI。
 - 建立SWIFT和SEPA会员资格。
 - 获得卡计划成员资格和必要的认证。
 - 商业发展，为了获得相应的银行账户。
 - 支付基础设施与Cryptopay后端的集成。

里程碑 (补充)

- 高达50,000,000,000欧元：P2P平台：
 - 与欧洲规范的监管机构联络，以建立一个特殊/沙盒监管制度，创造使公司合法和业务地安排ICO的平台。
 - 推出ICO投资意愿建档商，并发行在ICO筹措资金以及区块链的金融工具的平台。
 - 基于明确规则的P2P平台/金融服务市场的监管框架开发，公司能筹措资金（不仅仅是ICO），个人能投资和保存资金。

CPAY 预售

令牌价格：1 CPAY = 0.001 ETH;

总金额：75,000,000 CPAY（包含25%奖金）；

开始：2017年9月25日，10:00 BST（UTC + 1），18:00 JST（UTC + 9），18:00 KST（UTC + 9）；

CPAY百分比：约23%；

结束：2017年10月2日，09:59 BST（UTC + 1），17:59 JST（UTC + 9）17:59 KST（UTC + 9）；

最低购买金额：50,000 CPAY（价值50ETH）；

最高购买金额：5,000,000 CPAY（价值5,000 ETH） – 为投资。

2017年9月25日10:00 UTC（UTC + 1），开始标准用户之间的ICO以前，预售时经销商提供最高金额为6万 ETH值的CPAY令牌（约为所有CPAY令牌的23%，如果预售和标准用户的ICO时达到了最大限制额）。这个情况是为了让战略投资者参与，预售出售7天以前开始。

每个CPAY令牌的价格为0.001 ETH，意味着您需要0.001 ETH为购买1个CPAY令牌。

某个方面都可以参加预售，假如他们入至少50,000 CPAY（最小捐钱为50ETH），25%的奖励令牌应该加上您购买的金额。

每位参与者的最大令牌金额限制为500万 CPAY（5,000 ETH）。战略投资者可以购买500万以上 CPAY，但需要6个月的锁定期。

ICO

总金额：165,000,000 CPAY（包含10%奖金）；

开始：2017年10月2日，10:00 BST (UTC+1), 18:00 JST (UTC+9), 18:00 KST (UTC+9);

CPAY百分比：约52%;

结束：2017年10月31日，09:59 BST (UTC + 1) , 17:59 JST (UTC + 9) , 17:59 KST (UTC + 9) ;

最低购买金额：40 CPAY (0.04ETH) ;

最高购买金额：5,000,000 CPAY (价值5,000 ETH) –为投资。

2017年10月2日，10:00 BST (UTC + 1) , 开始标准用户之间的ICO以前，预售时经销商提供最高金额为15万 ETH值的CPAY令牌（约为所有CPAY令牌的52%，如果预售和标准用户的ICO时达到了最大限制额）。

每个CPAY令牌的出售价格为0.001 ETH，这意味着0.001 ETH可以购买1个CPAY令牌。每次购买的最小捐钱为40个CPAY令牌（最小捐钱为0.04ETH。在前两周出售内有各种奖金（请参阅下面的“CPAY ICO奖励计划表”）。

在CPAY预售和ICO中，累计最大金额（最高限额）是21万ETH值的CPAY令牌。在预售期间和ICO期间时提供的CPAY令牌的总量占有所有CPAY令牌的75%。在基金会，顾问，团队和合作伙伴中奖分配其余25%的CPAY令牌。

累积限制额是用ETH表现的大概5000万欧元资金。我们靠预售活动之日的最新EUR / ETH汇率来重新计算ETH的限制额。

如果筹措资金低于100万欧元，资金就退还给ICO参与者。

ICO之后不会再创建CPAY令牌 – 本文档将限制金额。

分配结构

在ICO预售和ICO销售阶段中所有CPAY令牌的75%将提供给标准用户。

经销商保留另外CPAY令牌的10%，并用于各种目的，包括如社区举措，业务发展，学术研究，教育和市场拓展或未来令牌销售。经销商认为，这证明Cryptopay的透明及社区联合，因为Cryptopay认为这是最宝贵的资产。

与此同时，Cryptopay认为，Cryptopay的兴趣与社区的长期新奇相一致。为了持续长期发展，Cryptopay的创始人和开发团队将奖励并受到5%的令牌，以换取他们开发CPAY产品的努力和资源。

令牌配合的：

ICO预售(*)	23%
ICO出售(*)	52%
顾问以及合作伙伴	5%
赏金计划	5%
基础保留	10%
CPAY团队	5%

(*) – 在预售期间和ICO期间时提供的CPAY令牌的总量占有所有CPAY令牌的75%。如果在两个阶段达到最大限度额（固定限制额），就达到上述百分比。

ICO期结束后，CPAY不会再发行。

CPAY ICO奖金日程

当您购买令牌时，奖金令牌将加上您刚购买的CPAY令牌。例如，在ICO的前24小时内您购买了100个CPAY令牌，您就获得10个CPAY奖金令牌，一共有110个CPAY令牌。

CPAY预售 – 2017年9月25日，10:00 (UTC + 1) 至2017年10月2日，09:59 (UTC + 1)	25% 奖金
ICO – 2017年10月2日，10:00 (UTC + 1) 至2017年10月3日 (UTC + 1)	10% 奖金
ICO – 2017年10月3日，BST (UTC + 1) 到2017年10月10日09:59 BST (UTC + 1)	5% 奖金
ICO – 2017年10月10日，BST (UTC + 1) 至2017年10月17日09:59 BST (UTC + 1)	2.5% 奖金

在预售和ICO阶段内，目前的Cryptopay验证用户能收到5%的补充奖金。

令牌持有者奖励

CPAY令牌持有者每月获得转介佣金。从2018年1月起，现有和新开发产品的总收入10%按比例分配给CPAY令牌的持有者。根据目前的业绩表现和最新预测，该转介佣金应等于经常投资计划的收入。

为了分配CPAY令牌持有者之间的每月转介佣金，经销商依靠智能合约存入所需数量的ETH以及每个参与者的份额。每月津贴之前，ICO参与者可以收到转介佣金。

令牌在主要交易所上市之后，CPAY令牌市场价格将取决于业务绩效，以及公司中长期发展前景。Cryptopay团队已经为中期增而长奠定了坚实的基础，基于现有产品和基础设施。公司还有进一步产品开发的长期业务计划。

基础保留以及 CPAY 团队转让

为了确保项目的寿命和保护Cryptopay团队的完整性，他们的令牌将被转让。转让程序保证创始者建设长期系统。创始者和Cryptopay团队将有2年的归属与6个月的悬崖。意思是基金会保留和CPAY团队的令牌在智能合约上被锁定，在ICO之后的第7个月在两年内按比例每六个月释放一次。

CPAY 初始令牌销售程序

注册

为了参与ICO，您不需要验证您的账户，但是您必须验证您的账户为了收到CPAY令牌。没有Cryptopay账户的用户应该在ico.cryptopay.me或cryptopay.me上注册一下，然后才能进入Cryptopay账户以及看到ICO参与链接。点击参与链接后，用户应该接受“ICO条款和条件”，以后该用户就打开ICO参与者个人账户。

已经拥有Cryptopay账户的用户可以在ico.cryptopay.me下输入用户名和密码，并接受ICO条款和条件。之后就可以打开ICO参与者个人账户。在Cryptopay已登陆的用户应该该账户内打开ico.cryptopay.me的链接，并接受ICO条款和条件。之后就可以打开ICO参与者个人账户。

购买 CPAY 令牌

每个CPAY令牌的出后价格是0.001ETH。还可以使用比特币（BTC），莱特币（LTC）和Ripple（XRP）。它们按照当前该货币比ETH的交换汇率换到CPAY令牌。

在ICO参与者个人账户中可以购买CPAY令牌。用户能看到他可以发送资金以购买令牌的各种加密货币钱包的地址和QR码。在ICO参与者个人账户中也可以查询有关购买的令牌总数、ICO日程、令牌限制以及销售总额的百分比。这里您还可以计算购买的代币数量，包括奖金以及按照您选择的加密货币寻找最佳的汇率。

在收到交易确认后，您在ICO参与者个人账户的用户交易清单中可以查询转移信息。交易信息包含确认时间，交易金额，收到令牌数量以及取决于ICO阶段的奖励令牌数量。

在ICO结束之后，令牌快要转到用户指定的ETH钱包。Cryptopay团队尽力求和以及查询统计信息，以便对所有ICO参与者提供正确的令牌数量。

CPAY 初始令牌销售程序 (补充)

CPAY令牌列表

CPAY令牌在CPAY名牌下进行交易，在ICO之后快要在主要交易所上市。可转移性在交易的第一天开始，计划从2017年11月上市。

在令牌销售活动之前，管理层尽力在规范的数字货币交易所上列出CPAY令牌，以增加流动性。然而，这是不能保证的，因为管理层不能控制这种情况。

金融基本项目

Cryptopay当前财务

Cryptopay已经有近4年的积极交易历史，利润率较高，经营现金流量正。

Cryptopay有两种方法为了产生收入。用户在账户内操作时要支付手续费，比如说，发卡、卡片加载和加密货币交换。公司客户需要支付加密货币处理和白皮书的补充费用。另一个收入来源是交换、内部转移和交易时的FX报价保证金。

目前Cryptopay每月的费用大约是2223万欧元。去年，每月平均增长为10%，所以我们预计在2018年继续增长。我们认为，这个结果是由于区块链科技金融行业增长率和最新的市场和竞争力研究。加之，我们竞争对手大部分不得不在欧洲经济区国家上限制服务，而Cryptopay的比特币借记卡不受此限制，因为我们有直接的BIN赞助。

最重要的业务成本取决于现在研究和开发流程、基础设施和现有产品维护，并且我们与各种金融服务提供商和经纪商进行合作。

我们的业务依靠自己的资金，不承担任何重大的外部借款。

财务预测

从2018年的最后几个月以来，FY业务计划按照制定的路线图开始开行新产品。经过初期，以下新的收入来源将分别如下：

- 交易费用；
- 杠杆利率；
- 每月管理费；
- 国际支付交易费用；
- ICO上市，运营和托管的平台费用；

公司上市自己ICO时的补充费用。根据财务预测，在2019–2020年时，这钟尽快发展使收入加倍。在所有三个里程碑的成功实施之后，业务计划支持和不断改进现有的产品，扩大客户群，并从广泛增长受益 – 在2021年和2022年每年收入预期达到70%和40%分别。为了发展第三个里程碑而筹措资金之后，我们的目的是在实现市场获得独特的地位。Cryptopay ICO平台会有独特的监管制度，结果是成为ICO筹款的第一个以及是唯一完全符合和法律的平台。

财务预测（补充）

预算结构应该按新的业务线而改变，但仍然留在合理的水平上。我们计划重要的一次性资本支出为了购买许可证以及联合业务，结果是我们影响长期提高。2018 – 2020年的预测利润率是在行业上有竞争力。

结论

我们认为，区块链和加密货币是付款方式的未来。为了对所有客户提供这样的付款，我们的目标是后台运行区块链，并对任何区块链和传统资产提供方便的界面。

随着经销商进行 ICO，许多人有机会参与我们长期的成功故事，从根本上改变付款、经纪和银行业的世界。