



WHITE PAPER
白皮书

SmartUp

全球区块链孵化平台

Start Up Extraordinary ! 聪明孵化 !

WHITE PAPER

白皮书

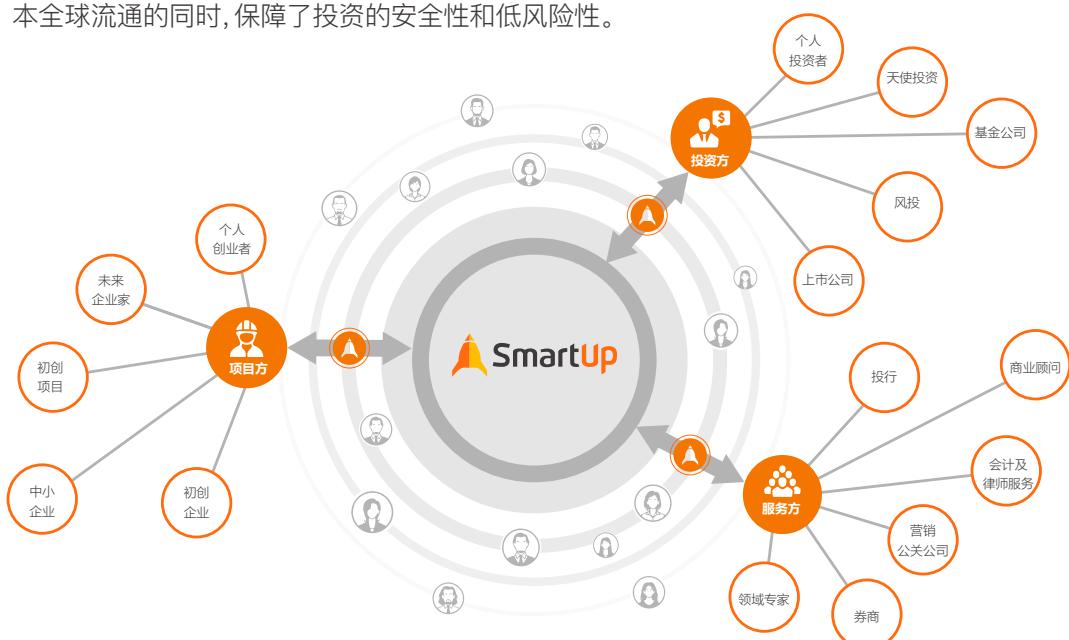
I 、 WHO WE ARE?	/ 01
II 、 市场痛点	/ 02
III 、 SmartUp使命	/ 03
IV 、 全球孵化市场规模	/ 03
V 、 核心服务及优势	/ 05
VI、 SmartUp 平台系统用户参与业务流程	/ 08
VII、 盈利模式	/ 12
VIII、 技术实现	/ 13
IX、 代币经济	/ 14
X 、 代币用途与获币途径	/ 14
XI、 发展蓝图	/ 15
XII、 代币发行细则	/ 17
XIII、 资金募集与使用计划	/ 17
XIV、 团队成员	/ 19
XV、 项目风险说明	/ 22
XVI、 免责声明	/ 24

WHO WE ARE ?

SmartUp 定位为全球区块链孵化平台。SmartUp 着眼于通过区块链机制整合全球孵化市场。通过将区块链机制与孵化挂钩, 连接初创项目、投资方及服务方, 将孵化纳入到全球“数字化信用社会”布局中, 并发挥孵化市场对经济发展的重要作用, 使所有初创项目人、投资人和服务方都受益于 SmartUp 区块链孵化平台, 打造可持续发展的共赢孵化生态圈。

SmartUp 为企业和个人对接全球资源的孵化平台, 通过社交功能、区块链本身去信任机制、防篡改、信息透明、共监管和可追溯性等优势链接全球不同类型的项目、公司、个人和服务方, 孵化优质项目, 以 SmartUp Token 作为交易媒介, 从而为每一个初创项目提供全面的服务, 同时通过平台内交易记录、用户反馈及市场评价, 为平台内用户建立完整的征信体系。

通过 SmartUp 智能合约可将全球不同地区的初创项目、投资人及服务方紧密联系在一起, 促进资本全球流通的同时, 保障了投资的安全性和低风险性。



参与者的角色与功能

- 1) 会员 全球不同地区、不同背景的会员, 凭借专业的知识, 参与到项目孵化流程中。
- 2) 服务方 通过 SmartUp 的底层平台建立, 帮助服务方对接项目方, 通过提供专项服务而赚取 SmartUp Token。
- 3) 项目方 根据项目方需求, 可通过平台找到大额投资或小额投资, 亦可通过平台对接最合适的服务方进行孵化。
- 4) 投资者 通过平台找到优质项目, 压缩投资时间, 加快投资获利速度。

从目前商业开展的形势来看, 项目方、投资方及服务方都表现出很大的积极性。越来越多的初创项目、投资者和服务方表示愿意积极参与到 SmartUp 项目中来, 并期待 SmartUp 尽快上线。

市场痛点

创业绝非易事, 99% 的初创企业要面对资金与资源两大难题, 70% 的企业因此在创立不足两年内破产倒闭, 知名 VC 数据公司 CB Insights 2018 年 3 月最新报告, 总结了 10 大创业公司失败的主要原因:



其中“缺乏市场需求”高达 42% 稳居第一、“资金不足”29% 第二、“团队能力不足”23% 位居第三。其他还有法律原因、运营不到位、商业模式落后等问题, 归根结底, 都可以总结为两大原因: 资金及资源!

纵观全部 10 大原因, 资金及资源的短缺才是初创企业倒闭的根源所在!

除了创业方, 创投市场的主体还包含了投资者及服务方, 三方之间的相互利害关系构成了整个创投市场。除了创业方要面临的资金及资源两大问题, 投资方及服务方也面临着自己的问题, 如投资方面临的项目不透明、项目退出难等问题, 以及服务方经常要面对的收款难问题, 这些也是当下创投市场最主要的问题, 整体而言, 现今创业方、投资方和服务方经常要面对的问题包括:

创业方: ◇ 资金问题 ◇ 宣传难

投资方: ◇ 项目不透明 ◇ 投资后难管理 ◇ 退出难 ◇ 评选难

服务方: ◇ 缺乏宣传平台 ◇ 缺乏信用 ◇ 收款难

如何解决三方的痛点, 确保创投市场快速稳定的发展, 正是 SmartUp 的使命所在!

III

SmartUp 使命

针对以上问题, SmartUp 集全球智慧, 成就 SMART IDEA, 为初创项目链接全球融资与资源, 进行全方位孵化。在区块链变革的大时代中, SmartUp 的使命是: 用“区块链技术的革新 + 资本”改变全球资本市场与企业区块链相结合的创新商业模式, 打造全球区块链资本互助生态圈, 让更多的企业能够实现区块链化, 让更多的上市公司实现爆发性可持续发展, 形成前瞻性大数据, 改善和优化现有的全球经济体系, 改变世界格局, 实现社会资源再分配。

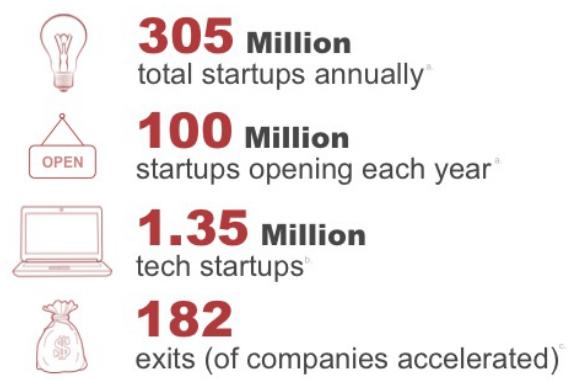
IV

全球孵化市场规模

全球企业

孵化市场规模

根据 Get2Growth 数据, 全球共有 3.05 亿家初创企业, 去年约有 1 亿家初创企业诞生, 其中 135 万家属于科技型企业, 182 家已成功上市, 全球初创市场规模巨大且发展迅猛。

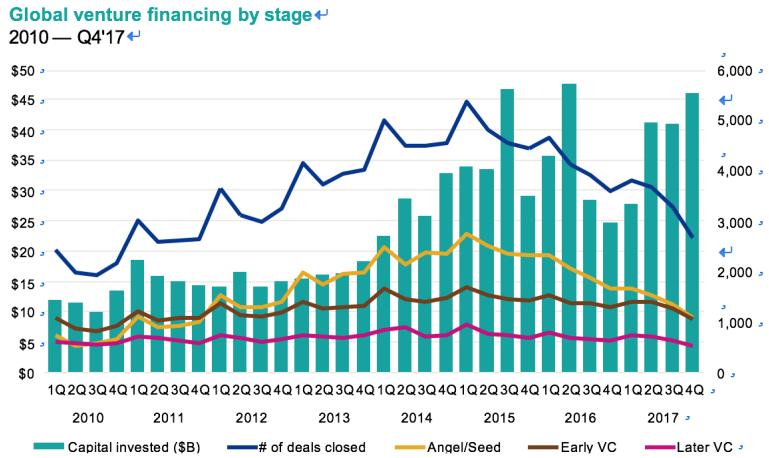


Providing startups, early-stage and all businesses looking to scale with the Marketing tools, strategies and know-how to drive above-and-beyond customer and revenue growth.

假设, 每家初创企业寻求专业服务的费用约为每年 30,000 美元, 每年约总计 9 万亿的全球企业孵化市场, 而且随着更多的新技术与理念(如区块链技术)刺激全球创业市场, 该数字每年也将持续上涨, 未来前景无限!

全球创投市场 快速增长

另一方面,在全球创风投领域,毕马威2017年全球风投报告指出,在2017年全球风险投资年度总额达到1550亿美元,相比2016全年增长210亿美元(15%),达10年来最高纪录,包括亚洲,美洲和欧洲在内所有地区的风险投资资金均同比增长。

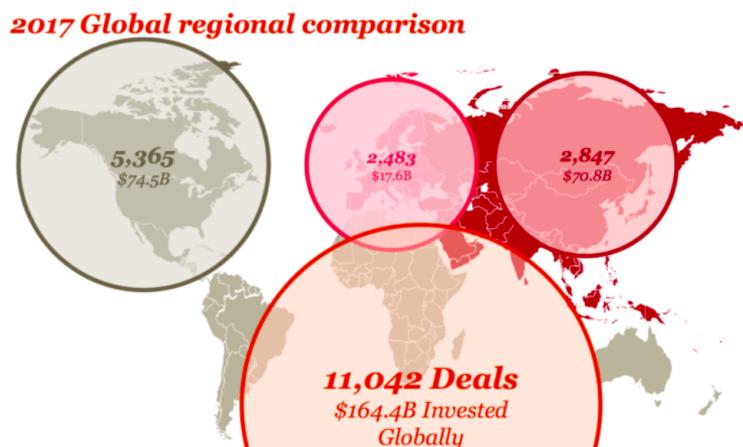


2017年最后一个季度为全球投资总额创下了新的季度新高,达到近460亿美元,同时完成融资项目数量的又一次小幅下降,反映出投资者从以往的大范围投资转变为集中优质项目投资,可见风投市场对于优质项目需求强劲。

毕马威预计,进入2018年,风险投资市场预计将保持强劲,特别是在人工智能,生物技术,农业技术和自动技术等领域,SMART UP的出现,刚好满足了全球投资者日益增加的需求。

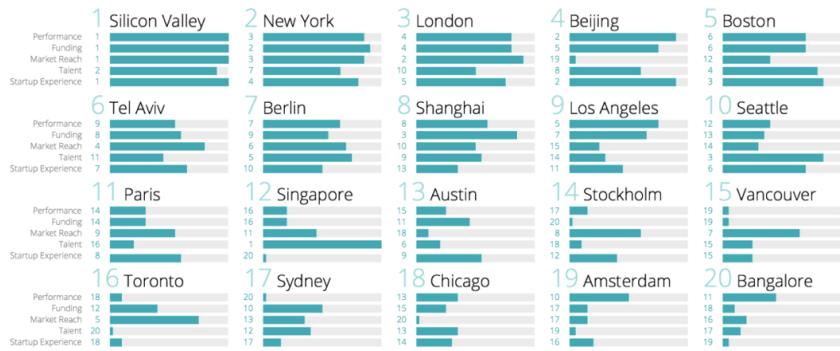
海外创投 市场规模

另一方面,根据毕马威全球风投数据,2017年全年,美洲共达成5365项交易,金额达74.5B;欧洲共达成2483项交易,金额达17.6B;亚洲共达成2847项交易,金额达70.8B。全球风投市场十分活跃,亚美欧三地都达成了大量的风投交易。



而2017全球创业生态系统排名显示,硅谷、纽约、伦敦遥遥领先,北京位居第四。

2017 Global Startup Ecosystem Ranking



Copyright © 2017 Startup Genome LLC. All Rights Reserved.

通过以上几组分析报告不难看出，国际风投市场十分巨大，大量资金、人才及资源遍布全球不同地区市场。

不管是企业创投还是企业孵化，当下市场前景都十分浩大，SmartUp 通过区块链技术与 SmartUp Token 打通全球孵化市场通路，链接世界不同国家、地区的初创项目、投资者及服务方，协助更多初创企业做大做强，共享全球孵化市场无限机遇。



核心服务及优势

核心服务

SmartUp 提供四大服务，经过评定、融资、资源配置的一条龙服务体系为项目方、投资者及服务方打造一个 7X24 小时的全球孵化平台，Any time, Any where, Any one !



- 01** ◇ 梳理商业模式 ◇ 路演辅导 ◇ 企业创新
- 02** ◇ 营销及公关 ◇ 法律及财务 ◇ 数据 ◇ 技术 ◇ 共享办公室
- 03** ◇ VC 配对 ◇ 项目领投 ◇ 投资退出 ◇ 上市辅导 (IPO/ICO) ◇ 资本运作
- 04** ◇ 创业客社交 ◇ 联盟活动 ◇ 业务开拓

SmartUp 服务由以下 3 大优势支持：



01/

全球领投融资



02/

国际资源配置



03/

平台智能征信

01

领投及全球融资

SmartUp 平台领投项目，扶持初创项目发展及构成行业指标，致力打造一个全球性、高效及低成本的项目投资平台！

SmartUp 平台内投资方以上市公司、VC、基金公司、天使投资及个人投资者等为主，投资方可选择以 SmartUp Token 或现实货币作项目投资，通过 SmartUp Token 投资有以下优势：

- ◇ SmartUp Token 作为全球流通代币，可解决资金外汇问题，自由投资全球不同市场；
- ◇ 相比传统融资方式，SmartUp Token 投资可节省 3/4 融资成本，有效降低项目方成本；
- ◇ SmartUp Token 投资比传统融资方式更便捷、更高效；
- ◇ 通过智能合约把项目拆分为多个小型投资项目，投资门槛更低，吸引更多投资者参与其中。



主要价值



普惠

共享项目孵化成果



信任

区块链解决各方项目投资
及参与信任问题



全球

一个服务于全球用户的
孵化平台

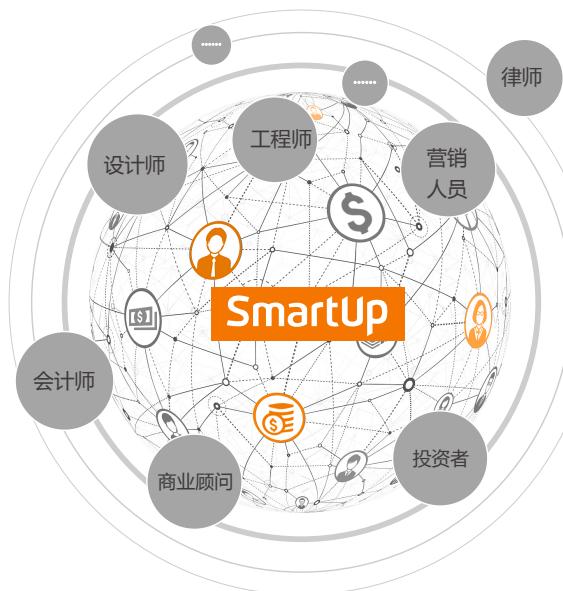
参与者获益

- 1) 会员 投资：零门槛赚钱平台。
交流：通过游戏获取投资机会，并可结交平台内精英人才。
转换：从会员身份可转变为投资方、服务方或项目方。
- 2) 服务方 零成本：平台提供宣传服务，零成本拓客。
全方位：平台内客户种类多元化，获得为不同领域客户服务的机会。
全球性：跨地域提供服务，业务遍布范围更广泛。
- 3) 项目方 综合性：获得全方位的专业化服务。
大额投资：获得大额投资，为项目输入新鲜血液，更进一步。
小额投资：小额投资，让项目资金周转更灵活。
- 4) 投资者 稳定：稳定且多元化的项目来源。
开放：严格审核，优质且专业的项目池。
大数据：结合平台内大数据，提供项目的受欢迎指数作为参考。

02

国际资源配对

SmartUp 集合全球喜爱创业挑战的专业人士及机构方支持初创企业发展，包括律师、工程师、设计师及营销人员等，现阶段平台内服务方主要以个人合作者为主，当形成规模后，将吸收更多大型机构、团体等，形成以机构为主的资源结构。



初创企业可通过 SmartUp Token 聘请海内外专业人士，获得一条龙式平台化服务，包括“梳理商业模式、白皮书及商业计划书撰写、项目媒体营销、领投及全球融资、交易所对接及代运营、市值管理、上市公司收并购项目”等，服务方可通过提供服务赚取代币，共享项目发展成果。

SmartUp 国际资源配对通过 SmartUp Token 链接投资方与服务方，享有无地域限制、高效对接、服务方共享项目发展成果、吸引全球专业人士等优势，最终形成初创项目、投资者及服务方三赢的可持续发展生态系统。

03

平台智能征信

SmartUp 结合平台内真实交易记录、用户反馈及第三方专业机构评分, 为项目方、投资方及服务方建立一套完整的智能评级征信系统。通过平台内智能征信系统, SmartUp 将协助世界投资者及服务方分析成千上万的全球不同项目, 以供参与者在投资或提供服务前参考。

同时, SmartUp 结合国际第三方专业机构、平台用户及 SmartUp 区块链大数据为依归, 有效针对用户预设之目标需求, 对平台用户进行多维度的评定, 评定标准包括但不限于:

项目方:

- ◊ 项目潜力
- ◊ 预期回报
- ◊ 可靠性
- ◊ 成本与风险

投资:

- ◊ 投资历史
- ◊ 资金规模
- ◊ 管理架构

服务方:

- ◊ 公司历史
- ◊ 客户反馈
- ◊ 团队专业度
- ◊ 服务范围



VI

SmartUp 平台系统用户参与业务流程

SmartUp 以帮投资人找好项目、帮项目方寻好伯乐、帮服务商找多生意为切入点, 致力于打造一个三方共赢、利益循环不息的生态系统。下面我们以三方的不同角度去解释 SmartUp 平台的参与业务流程。

SmartUp 业务流程



01/

投资方



02/

服务方

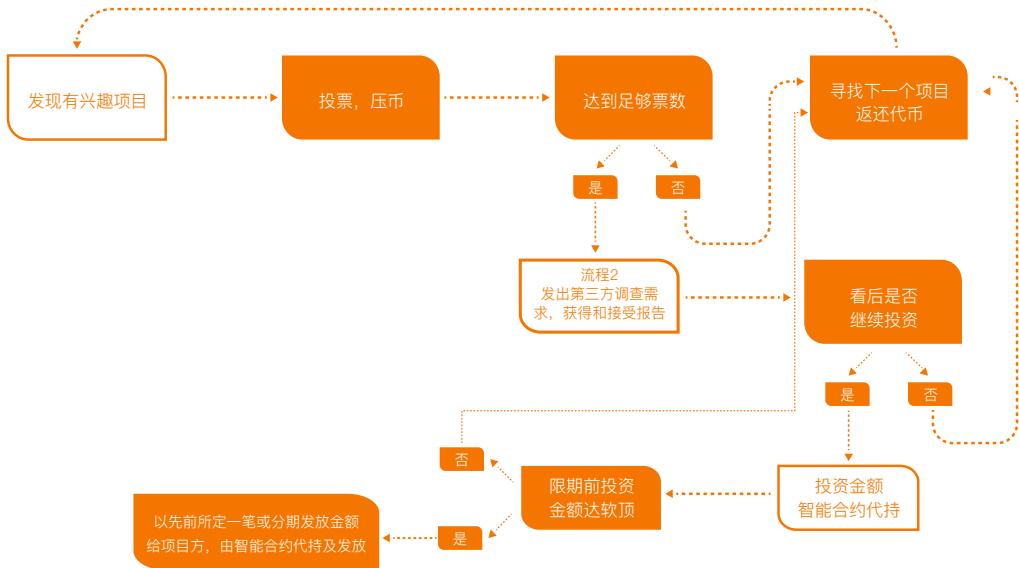


03/

项目方

01

投资方



在评选方面，项目的评选是多个投资人共同分布式的投票参与，所以评选方面，解决了部分项目评选过程中单个人的信息不对称和项目了解不透彻的痛点。

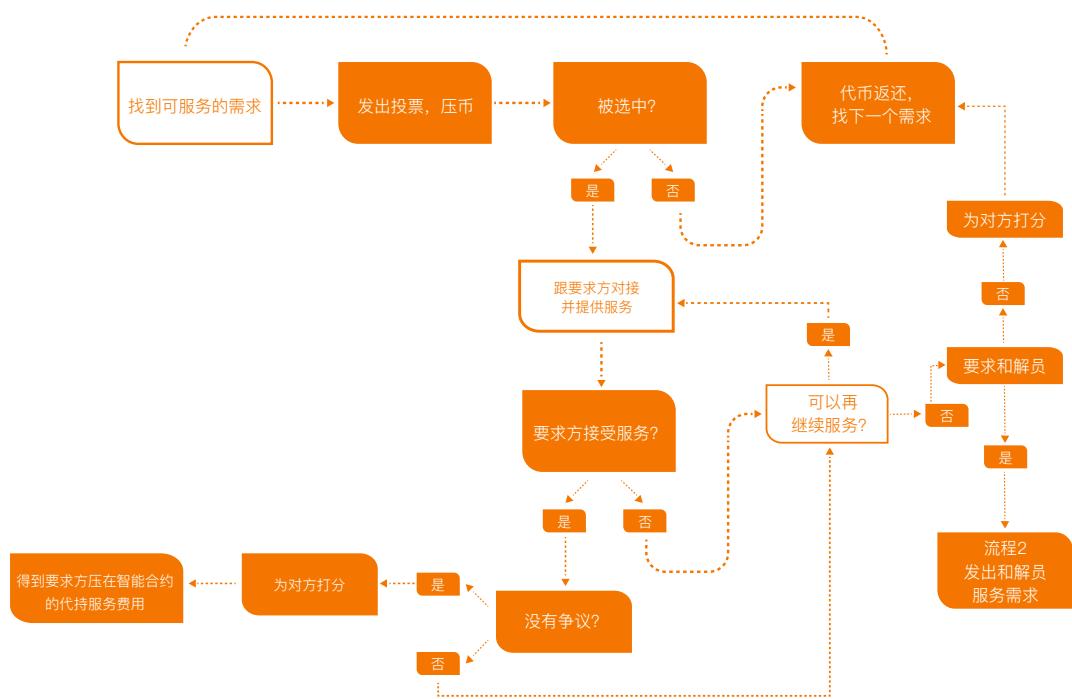
平台会按照时间周期把整个项目的核心进度写入到区块链当中，所以针对投资方担心的项目不透明问题有了一个非常好的解决方式，并且因为投资进度是分批进行的，而且大部分项目都是 Token 化的，所以对于投资管理以及退出都有非常好的保障。smartup 是一个 DAP 平台，所以参与平台项目方的各方面信息都增强了安全透明性，极大的增加了投资人的投资信心，加快了投资进度，较之传统的项目投资，在资金难及宣传难方面，有了非常大的改进。

投资方在平台首先去注册，注册平台时候选择对应的身份(1. 团队 2. 公司 3. 个人)并提供对应的基本信息。系统管理员审核基本的信息通过之后，可以参与某个预言机，或者是对某个项目进行兴趣投票，亦或是对投票后的项目进行评价。

针对项目兴趣投票，投资人浏览了平台展示的项目之后，对感兴趣的项目进行兴趣投票，投票数量可以自己定 (此时投的对应的票进行锁仓参与挖矿计划)。如果项目通过了软顶投票，投资人可以对自己当前投资的项目的背景调查结果进行可信度调查评价 (参与挖矿同上)，等待大家投票结果。

02

服务方



由于需求方需要先支付保障金进行锁仓，而且服务方的所有信息都会写入到区块链中，由于区块链不可篡改的特点，所以对于服务方的信用约束有了极大的保障，服务完成后的收款问题也迎刃而解。

服务方在平台首先去注册，注册平台时候选择对应的身份(1. 团队 2. 公司 3. 个人)并提供对应的基本信息。系统管理员审核基本的信息通过之后，服务方可以发起对应的能提供的服务，以及浏览平台上展示的项目方发起的服务需求。

服务方填下对应的服务内容以及对应的报价。项目方浏览到本服务之后，双方进行沟通，沟通成功之后，等待项目方支付对应的代币，支付成功之后服务方也支付对应的代币，此时服务方支付的代币进行锁仓，并开始锁仓挖矿，然后服务方按照服务内容进行服务，服务结束之后，等待项目方确认支付之后，锁仓代币解锁，挖矿结束，双方互评(挖矿同项目方)。

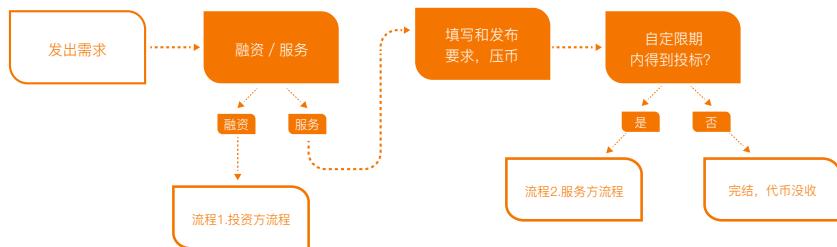
服务方也可以浏览对应的项目方发起的服务需求，如果满足对应的服务需求那么沟通并选择接单，支付对应的保障代币押金开始按照服务内容进行服务，服务结束之后，等待项目方确认支付之后，锁仓代币解锁，挖矿结束，双方互评(挖矿同项目方)。

服务方如果是背景调查内容相关的公司也可以被邀请确认参与到某个融资项目的背景调查当中，服务流程同上(此时需要确认这样子的服务方是如何参与到某个融资项目中去的)。

由于平台项目方是需要先支付保障金进行锁仓，并且项目方的所有信息都会写入到区块链中，由于区块链不可篡改的特点，所以对于项目方的信用约束有了极大保障，项目完成后的收款问题也迎刃而解。

03

项目方



项目方在平台首先去注册，注册平台时候选择对应的身份（1. 团队 2. 公司）并提供对应的基本信息。系统管理员审核基本的信息通过之后，项目方可以发起对应的需求，需求分为寻找服务，例如法律咨询，或者是发起融资需求。

针对项目方寻求服务，项目方在平台上浏览在平台上注册认证的服务提供方提供的服务，查看是否是符合自己的需求，如果需求不满足，项目方可以发起自己的一个详细需求，然后等待对应的服务提供方来提供服务。如果通过与服务方沟通发现需求满足，那么项目方可以购买服务方提供的标准服务或者是发起详细的双方沟通好的需求。

双方对接成功之后，项目方支付项目对应的 SmartUp 币（未来计划支持其他的），这时候平台会对支付的币进行锁仓，锁仓会有挖矿奖励。等待服务方确认并支付对应的 SmartUp 币，这时候平台会对支付的币进行锁仓，锁仓会有挖矿奖励。开展服务合作，接受服务方提供的服务，等待服务完成之后，确认支付对应的代币给服务方，并双方互评，此时的锁仓挖矿结束，此时的互评也有对应的挖掘机制。

针对项目方发起融资需求，项目方在平台上按照提供的模版完善融资服务，并且确定软顶和硬顶。系统管理员做完基本的审核，审核通过之后会收到响应的通知，如果通过之后，支付对应的背景调查代币，代币此时锁仓并开始挖矿机制，并提醒用户融资完成之后此次费用会合并到融资款项。投资人对本项目兴趣投票如果不满足基本上的软顶需求，会退还所有相关的代币，融资和对应挖矿流程结束。投资人对本项目兴趣投票如果满足基本上的软顶需求，那么进行匹配平台的背景调查的第三方支付并进行背景调查。调查完成之后，会对本项目进行背景调查认可投票，如果本项目不满足认可投票，项目投资结束返还对应的代币，融资流程结束；如果满足那么按照相关的平台支付流程按照阶段项目方会收到对应的代币，并会把平台状态改成融资完成，支付阶段显示状态。

由于平台会按照时间周期把整个项目的核心进度写入到区块链当中，所以针对投资方担心的项目不透明问题有了一个非常好的解决，并且投资进度是分批进行的，并且大部分项目都是 Token 化，所以对于投后管理以及及时退出有了一个非常好的保障，在评选方面，项目的评选是多个投资人共同分布式的投票参与，所以评选方面，解决了部分项目评选过程中单个人的信息不对称和项目了解不透彻的痛点。由于平台是一个 DAP 的平台，所以参与平台的项目方的各方面信息都会在很大程度上保障了安全透明，所以极大增强了投资人的投资信心，加快了投资进度，较之传统的项目投资，在资金难以及宣传难方面，有了非常大的改进。

VII

盈利模式



◇ 平台主要通过

1) 孵化过程中的服务费 2) 领投收益及融资收益 3) 市值管理及收并购收益 4) 查询平台内各用户的征信收费赚取收益：

◇ 孵化过程中的服务费：

初创企业通过 SmartUp 对接服务方获得服务，服务方需要支付给 SmartUp 平台一定费用；

◇ 领投收益及融资收益：

当项目方成功获得融资，SmartUp 将获得从项目方支付的融资服务费；同时，SmartUp 将通过领投项目，而获取项目价值增长之投资收益；

◇ 市值管理及收并购收益：

SmartUp 收取市值管理及收并购所带来的企业市值上涨的一部分，作为自身服务费；

◇ 查询平台内各用户的征信收费：

每次查询平台内用户征信评级，需要支付一定量的 SmartUp Token。

* 以上交易全部以 SmartUp Token 结算。

IX

技术实现

真确性

所有的交易记录都是存放在区块链上的，所以就像是现实世界中发生的事件一样，都是不能修改的。在 SmartUp 智能合约中的每一条记录的包括其内容的 hash 值，以及综合所有之前每一条记录的内容以生成的 hash 值。除非把系统中所有记录的 hash 值都全部改了，否则要在区块链中删改任何一条记录的内容都是不可能的。在 Ethereum 区块链中，运用了的加密 hash 算法为 KECCAK-256 函数。

去中心化

SmartUp 生态系统工链存在于分散的计算机网路之中，没有任何一网络节点可以操控所有的数据。数据的完整受到共识算法的保护，在 Ethereum 中这是 Proof of Work (在 Ethereum Casper 中是 Proof of Stake)。

高效能

SmartUp 智能合约中的数据可以透过 JSON-RPC 向任一网络节点查询，无需经过繁复的申请过程和数据整合。

私隐与保密

zk-SNARK 预算法应用于让不希望向公众公开投资记录的投资人可以保障他们的私隐。在 SmartUp 智能合约中的投资人可以证实投资对象之前有一些可信赖的投资人注资，而同时不披露 (in zero-knowledge) 之前的投资人的实际身份。

VIII

代币经济

SmartUp 通过区块链智能合约、分布式记账及数字加密技术为始创项目链接全球投资者及服务方,形成循环可持续发展的代币经济模式:



X

代币用途与获币途径

主要用途

	获取专业服务		投资项目		全球支付		查询征信	VIP	收藏代币以获得VIP特权
--	--------	--	------	--	------	--	------	------------	--------------



专业服务内容

Smart Up 生态聚集全球优质的服务为项目方提供八大内容服务:

- 1) 商业模式梳理和白皮书优化;
- 2) 全球范围的媒体营销与推广;
- 3) 全球范围的人才培训;
- 4) 全球范围的项目活动策划、推广与路演;
- 5) 全球范围的社群运营;
- 6) 全球范围的技术服务提供;
- 7) 全球范围的人才招聘;
- 8) 全球范围的法律和财务服务提供。

获币途径



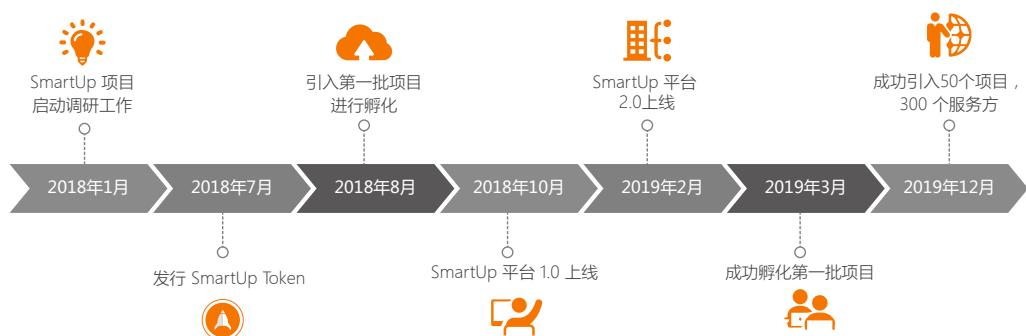
SmartUp Token 对于项目方、投资方及服务方有不同的用途与获得途径，甚至收藏都将享有额

项目方	投资方	服务方
支付 使用代币作为平台内支付工具	获取 推荐及转介项目、专业机构、投资者等	获取 为项目方提供服务、用户评分、推荐及转介等
获取 通过平台内投资方投资获取代币	收藏 获得项目投资折扣及优先投资资格	收藏 在SmartUp平台获得更多VIP特权
收藏 在SmartUp平台上获得更多VIP特权		

XII

发展蓝图

- 2018年1月：SmartUp项目启动调研工作
- 2018年7月：发行SmartUp Token
- 2018年8月：引入第一批项目进行孵化
- 2018年10月：SmartUp平台1.0上线
- 2019年2月：SmartUp平台2.0上线
- 2019年3月：成功孵化第一批项目
- 2019年12月：成功引入50个项目，300个服务方



在未来, SmartUp 致力成为全球最大区块链孵化平台, 为全球孵化行业提供更多更深化的服务。

合作机构

SmartUp 致力与全球范围内政商界不同机构, 包括商会、大学、科技园、工业园及创投基地展开合作, 传播这一新的理念以实现全球创新。合作伙伴通常会将使用 SmartUp Token 的项目方介绍给投资者及合作者, 如果投资者及合作者愿意尝试, 他们将能够加入 SmartUp 平台。

意向合作机构有

大学:



商会:



创业园区:



科技园区:



创业社群:



第三方评级机构 SmartUp 平台内的项目需要进行评级以提高其可信度, SmartUp 将聘请专业的第三方评级机构将对其尽职调查, 未来将有更多第三方评级机构加入。

XI

代币发行细则

SmartUp Token 通过一个设置上限的首次代币发行，占所产生的代币总量的 30%。

SmartUp Token 总共供给将会被设定为：50亿个，后续将永不增发，无公开售卖。



50亿



分期
解禁



5月—9月
2018

XIII

资金募集与使用计划

A 资金募集

SmartUp Token Sale 发行金额

硬限制上限 2850 万美元, 可用 ETH、USDT、以及平台币(HT、FT、BNB、OK 币)进行募资。

01

SmartUp Token 总数用途解析

发行的代币将会如下分布：

- 13% 基石轮投资者；
- 20% 私募轮投资者；
- 30% 基金会拨备；

02

03

发行的代币锁定期如下：

- 基石轮交易所上市后 6 个月解锁 20%，之后两个季度解锁 25%，最后一个季度解锁 30%；
- 私募轮上交易所上市前解锁 20%，之后每月解锁 10%；
- 基金会拨备持有交易所上市后 3 个月解锁 20%，之后每个季度解锁 7.3%，共 11 次，完全解锁需时 3 年；
- 基金会员工持有交易所上市后 3 个月解锁 20%，之后每个季度解锁 7.3%，共 11 次，完全解锁需时 3 年；
- 孵化基金无锁定期；
- 其他拨备（如顾问费用、空投或其他费用等）无锁定期。

B 资金用途

资金分配

1. 技术发展（25% – 45%）；
2. 业务拓展—营销、销售与咨询（20% – 45%）；
3. 法务相关（10% – 25%）；
4. 应急（5–10%）。
5. 孵化项目基金（17%）。

技术发展费用

包含但不限于

- SmartUp 公开发售前端 Web 应用程序；
- SmartUp 多重签名钱包可由用户自己管理，而不是由 SmartUp 公司管理；
- 用于代币发放和奖励支付的 SmartUp 价值 API；
- 用于代金存款和转账和提款的 SmartUp 价值 API；
- 核心团队的以太坊代币合同模板；
- SmartUp 酬劳；
- 冷热钱包分离机制。

业务拓展费用 包括但不限于

- 为新的服务 / 产品开发举办全球代币基金的研讨会。
- 为 SmartUp 平台启动和更新发布新闻稿。
- 与专业第三方评级机构合作, 增加平台项目的信息可信度与透明度
- 与 VC 合作, 以吸纳全球投资。
- 与合作伙伴共同举办研讨会, 提升区块链技术在初创企业中影响力。
- 为风险投资企业(投资者)制定企业可接受的方案。
- 为想要支持全球创新创业公司的人们(开发人员, 设计师, 法律或财务专业人员)举办工程师研讨会。

XIV

团队成员

核心团队

Ric Wu -- 创始人

香港大学金融系硕士, 在 2006 年荣获 OYSA 全香港杰出青年大奖; 在 2011 年荣获香港卓越商界奇才大奖。全球聪明链区块链孵化平台创始人, 星光国际资本集团董事长, 15 年以上的金融从业经验, 管理资产规模超 10 亿美元, 2017 年 10 月荣登《香港文汇报》中华人民共和国 68 周年国庆专访特辑。

Fay Lam -- 联合创始人兼首席执行官

香港大学会计及财务荣誉学士, 曾任职于香港毕马威会计师事务所担任审计师, 2011 创业, 现任两间高技术型公司的创始人和董事长, 深入研究网络编程和区块链金融应用。

Ender Xu -- 联合创始人

目前担任瑞士区块链基金会顾问。是早期区块链的研究者和投资者, 2013 年开始参与投资了公链、社交、文化、游戏等几十个项目。同时发起了全球区块链投资联盟, 是 Super chain Fund 创始人。

Kris Lee -- 联合创始人

温州红链区块链投资有限公司 ceo、温州龙湾科创股权投资基金合伙人，公司旗下有多个线下传统孵化器项目、数字货币量化团队、区块链实验室，并发起多支政府产业基金和上市公司并购基金，现公司管理资产规模逾 5 亿元人民币。并参与过多个区块链项目的早期投资，曾任职于 BOC，拥有多年金融从业和管理经验。

Allen Zhang -- 首席技术官

新加坡国立大学高级受邀访问学者。中国顶级安全机构高级认证培训安全讲师，多次受到谷歌、华为、三星、等公司的安全致谢。2017 年独立开发基于区块链的跨境转账钱包，在区块链以及人工智能领域有着丰富的经验。多次在 Blackhat, hitb 以及国际前瞻性安全会议上发表关于支付以及移动设备安全的主题演讲。在 2016, 2017 年中他获得过多家 src 的全年漏洞挖掘第一名，如华为，锤子、魅族等。

Louie Kang -- 首席战略官

在加入 SmartUp 之前, Louie Kang 先生曾在韩国 C-jeS 娱乐公司业务战略部门担任商业战略部门负责人；毕马威首尔办事处担任高级战略顾问；Nemo Partners 战略咨询部门；CCG 投资者关系纽约办事处；BCG 首尔办事处；普华永道首尔办公室和 L&T Infotech 印度孟买办事处。Louie Kang 先生在香港中文大学获得学士学位，并在二年级时在首尔大学学习。作为韩国本土人，会说流利的英语，普通话和会话粤语。

Tony Yip -- 首席营销官

香港中文大学金融工程及电子商贸荣誉学士、工商管理硕士，拥有 8 年以上金融市场营销策划经验，曾先后为多间国际大型金融机构提供服务，包括英国保诚保险公司、美银美林、瑞信、渣打银行、汇丰银行、JACK MORTON。

Erica Chen -- 法律顾问

拥有法律学士硕士学位，曾任职香港国际仲裁中心（Hong Kong International Arbitration Centre）助理秘书长，属业界精英，以服务社会为个人使命。

顾问团队

Yuriy KRAVYCH, MSc, PhD -- 普华永道高级经理

Yuriy 现任职于普华永道精算服务高级经理, 拥有十七年行业经验, 并已完成多项战略风险和资本项目。在加入普华永道之前, Yuriy 曾在悉尼的保险澳大利亚集团 (IAG) 担任 DFA 和资本建模经理, 负责为集团及其子公司提供精算咨询服务。

Yuriy 拥有基辅大学数学博士学位和新南威尔士大学 (悉尼) 精算学博士学位。身为一位科学出版物作者, Yuriy 经常在精算和数学会议上发表演讲。他还积极参与国际精算研究, 目前在国际精算协会 ASTIN 委员会任职。

* 以上并不反映普华永道的官方政策或立场。

Andrey Guni -- 瑞士区块链基金会副总裁

Andrey 加入区块链行业并成为瑞士区块链基金会的董事会成员之前, 拥有超过 20 年的零售、电信和金融科技行业经验, 曾担任俄罗斯最大的手机零售商 Svyaznoy 的首席财务官; 俄罗斯最大的汽车零售商和分销商 Rolf 的首席财务官。安德烈于 1996 年在普华永道开始职业生涯。他拥有经济和金融学位及工商管理硕士学位。

平尾 康之耀 -- 日本区块链公社主席

平尾 康之耀, 广岛修道大学人文学部毕业。毕业后从事房地产行业 20 多年。2011 年在日本建立虚拟货币研究中心。任职 Blockchain Japan 株式会社的顾问。经营多家公司。另作为唱作歌手, 已发行多张个人音乐专辑。

余沛恒 -- L&Y LAW OFFICE 合伙人

余沛恒先生, 香港著名律师事务所—林余律师事务所的创始合伙人之一。他在英格兰获得法律学士学位, 在英格兰和威尔斯以及香港都获得律师资格。余律师亦获特许管理会计师公会资格。

曲婷婷 -- 星光国际资本集团执行董事

曲婷婷女士, 吉林大学经济学硕士, 曾先后在香港多间上市公司任职, 拥有 10 年以上产业实体管理、资本市场投资及商业模式设计一体化大系统运行的全价值链整合经验; 精通供应链管理、并购重组及资本运作, 2014 年成功帮助 5 家上市公司完成并购重组, 拥有丰富的产业和上市公司资源。

吴友平 --IHT 创始人

吴友平先生，2017 年最大的基金之一 McfeeCC 的联合创始人兼董事、大中华区最大数字广告平台之一爱点击联合创始人，百度和腾讯在中国和海外最大合作伙伴。前雅虎大中华区业务部高级商务总监，超过十年网络营销及创业实际经验。电脑与金融工程学学士。

DCapital -- 大型投资机构

DCapital 是亚太区大型基金 DGroup 的子基金，专注于区块链及另类投资领域，过往曾参与并投资多个全球优质区块链及科技项目，其创始人曾任亚太区知名基金的投资总监多年。

Soul Capital -- 大型投资机构

Soul Capital 则由本地资深天使投资者创立，是一家专注于区块链及新兴科技投资的家族风投基金，其团队包括多名资深区块链及科技界专才。

XV

项目风险说明

合规性

SmartUp Token 参照莱特币等知名加密数字货币，将在私募完成后于新加坡成立 Public Company Limited by Guarantee 非盈利基金会，该基金会的主要任务是公开、公正和透明的运营代币生态，并对代币的开发团队进行支持。团队会按照法律的建议选择最优的管理方式和注册地点。

代币风险

SmartUp 无意作为投资平台。SmartUp 目的是驱动用户参与使用平台内产品。

项目风险

与任何项目一样，我们平台的开发和执行会有延迟甚至失败的风险。虽然核心团队具有良好的研发记录和业务管理经验，但这并不能为成功打包票。团队将努力实现在项目路线图中所述的里程碑，并将尽可能透明地公布我们的进展和遇到的挑战。

数字货币风险

与其他资产(如股票, 债券, 甚至房地产等替代投资)相比, 数字货币波动是十分剧烈的。不要购买在您承受范围数量以外的 SmartUp Token。最好的做法是使投资组合多元化, 使数字货币构成您资产合理的一部分。这并不构成投资建议, 纯粹是常识。与任何区块链一样, 请花时间了解我们的项目和愿景。我们的目标是向希望积极参与我们开放性研究平台的志同道合人士融资。

监管风险

数字货币在中国被视为监管的灰色地带。区块链和数字货币的监管环境还处于初级发展阶段。我们将尽最大努力遵守所有法律和监管政策的发展, 但我们不能预见法规将如何影响我们的项目和平台开发。

在中国境内, SmartUp Token 会严格遵守相关的法律法规, 包括但不限于房地产、金融、证券等相关法律法规。在存在或出现相关注册、审批、备案等手续时, SmartUp Token 会严格按照程序履行相关手续。同时, SmartUp Token 会严格遵守当前法律法规中有关发起人限制以及外汇管制的规定。

在任何一个 SmartUp Token 开展相关 block chain 业务的地区, SmartUp Token 都将遵守当地的相关法律法规, 包括但不限于注册、审批、备案等相关手续。

SmartUp 是一个正在不断发展并完善的平台，许多具体实施情况会在发展过程中不断的改进并完善，若是具体过程中出现与白皮书不一致的，均以具体实施情况为准。