



# Instoken

## 推动全球服务市场



白皮书

第三版



## 重要声明

这份白皮书是由 Instance Technologies Ltd.（“经销商”；注册号：201815813N）对首次币发行的原则概念及其相关资料的总结和摘要。

上述经销商属于 Instance Inc. Pte Ltd（“Instance”）的子公司。销售 Insta（如本白皮书所定义）所募集的款项将用于资助 Instance 的加密货币项目以及其业务营运与开销。

Insta 并不是新加坡共和国法令（“SFA”）的证券与期货法令（第 289 章）下注明的证券或集体投资计划单位、商业信托、单位信托，或者资本市场产品。因此，SFA 不适用于 Insta 的发行与出售。为避免疑义，这项 Insta 首次币发行无需附上任何的招股说明书或任何简介声明，同时也无需向新加坡金融管理局（“MAS”）或新加坡任何其他的政府机构提呈招股说明书或任何简介声明。Insta 不适用于投机活动，同时不享有任何形式的不动产、知识产权、其他财产或现金流量的权利。Insta 不是股票，因为它不属于经销商及/或 Instance 所拥有，特别是，它不赋予 Insta 持有者任何参与经销商及/或 Instance 关于资产及/或其业务策略的商讨过程与决定权利。除了 Instance 平台使用所产生的收益之外，Insta 并没有承诺任何其他的价值或盈利。

Insta 的买卖只限公开给美国、中国，以及任何监管或禁止本白皮书内所规定的提供代币方式的司法管辖区（“禁止的司法管辖区”）以外的人士，并只限公开给由禁止的司法管辖区以外的人士进行。任何遭到禁止的司法管辖区内的公民或居民（无论是否缴税）都不得购买 Insta。

本白皮书并不足以在禁止此类销售的司法管辖区内构成任何有关购买 Insta 的提出或邀请。没有任何一家新加坡的监管机构，包括新加坡金融管理局受到通知、审查或批准本白皮书或 Insta。本白皮书及/或其任何部分都不得在监管或禁止本白皮书内所规定的提供代币方式的司法管辖区内发放或以其他方式传播。

本白皮书中所包含的信息仅适用于本文封面的日期。在此日期之后，这里所包含的信息，包括有关经销商及/或 Instance 的业务运作和财务状况都可能会随时做出调整。因此任何情况下

都不得以此对本白皮书或任何与销售首次币发行有关的事务构成没有过任何修改的表示。无论是经销商或 Instance 均无对任何人作出或声称作出任何形式的陈述、担保，承诺或其他保证（无论明示，暗示或其他），包括任何陈述、担保、承诺或其他对本白皮书中所包含的信息是最新、准确而完整的保证。

本白皮书可能含有第三方来源及/或出版物的引用。尽管本白皮书中转载的所有信息和数据都取自被认为是可靠的来源，然而经销商或 Instance 都没有采取独立验证相关的资料，同时也不保证信息与数据的准确性或完整性。

无论是整体还是部分，本白皮书不得也不应该被视为任何形式的法律、财务，税务或其他的专业的建议。您应在决定购买 Insta 之前寻求独立的专业建议，并且承担购买 Insta 所需要的任何评估、衡量及决定的及所有责任。您可向经销商索取更多有关 Insta 的信息。经销商可以决定，但不是法律上的义务，为您根据所有相关要求，提供更多的资料，包括（1）从法律的角度来看，是否有任何的禁止或限制；以及（2）所要求的相关资料是否有理由地需要，以便读者验证本白皮书的内容和信息，以及在独立专业咨询的协助下能够自行决定是否购买 Insta。

本白皮书的形成仅限于参考用途，而不是作为未来的目标。经销商及 Instance 明确表示不承担任何人因为或依赖本白皮书中所代表与经销商有关的任何信息，或者是读者在进一步询问之后所获得的额外信息而产生的损失或损害的所有责任（无论是直接、间接，可预见或其他方面），即便那是属于经销商或 Instance 的任何疏忽、错失或者粗心。

本白皮书严禁未经过经销商授权和发出免责声明下的复制。下列信息可能有未尽之处，同时本白皮书的任何部分都不得用作建立本白皮书收件人与经销商之间的法律关系，或者作为法律约束或对付用途。本白皮书的更新版本可能在日后推出，并且将会适当的时候经由经销商及/或 Instance 公布。

在新加坡，类似 Insta 的代币仍处于一个非常初步的发展阶段。因此，对于应该如何用合适的法律和规则来看待和处理虚拟货币、代币和代币相关的活动，至今依然存在着很大程度的不确定性。合适的法律和监管框架或许会在本



白皮书推出之后出现改变。监管处理方面的任何改变可能会非常的快，同时无法对这种监管程度的性质有任何确定的预测。经销商及 Instance 并不以任何方式代表，并因此明确否认 Insta 的监管地位将不受未来在监管方面的改变所影响。

有意购买任何 Insta 的买家将被视作已全面审查本白皮书并同意 Insta 的发行条款，当中包括此发行并不属于新加坡任何证券法的范围，同时不受 MAS 管制或审查。您进一步明确承认、同意并接受 Insta 并不是证券，并且不能产生任何形式的投资回报。

Insta 及相关服务，如有，是由经销商以其“原状”和“可提供”的基础所提供，并且旨在用于白皮书所述的用途。经销商及 Instance 不，并在此明确表示不承认，不保证或陈述（无论是明示、暗示还是其他）有关 Insta 或任何由经销商及/或 Instance 所提供的相关服务的可及性、质量、适用性、准确性、充分性或者完整性。因此，经销商及 Instance 进一步明确表示不承担因为 Insta 和任何相关服务所采取的行动中因为错误、延误或遗漏而可能造成的任何责任。经销商及 Instance 拒绝一切担保任何有关 Insta 或由经销商及 Instance 所提供的相关服务，包括不得侵犯第三方权利、职衔、适销性、质量满意、或任何特定目的的适用性。

对于 Insta 未来的表现和价值，包括其内在价值，并不提供任何承诺，也不能保证 Insta 将来会持有任何特定价值。除非您完全理解并接受经销商的建议业务以及 Insta 固有的潜在风险，否则不建议您参与 Insta 的销售。Insta 的出售仅限于用在 Instance 所开发的 Instance App 上的未来功能。经销商及 Instance 明确表示不承担您因购买 Insta 所遭受任何损失的责任。

您并没有义务就销售和购买 Insta 而订立任何合约或具有法律约束的承诺。任何有关您，作为买方，与经销商之间以及任何关于买卖 Insta 的协议，应由另一份列明协议条款与条件（“条款”）的个别文件所规管。倘若其条款与本白皮书不一致，则将以前者为准。



## 风险因素

### 购买代币

购买 Insta 应由经济上成熟、完全理解并能够评估这类购买的优点和风险，或已经针对购买代币咨询个人专业顾问、以及拥有足够经济能力承担可能由此导致任何损失，包括因为购买 Insta 而花费的全部金额，的人所完成。

### 从未在市场上发行

在此次的首次币发行之前，Insta 并未曾在市场上推出。因此我们无法保证 Insta 的活跃或流动性交易市场是否会成功发展，或者如果发展成功，是否能够在任何加密货币的交易之后持续发展。

### 平台的商业成功率

Insta 的价值及需求主要取决于 Instance App 的性能和商业成功。经销商及 Instance 无法确定 Instance 是否会取得商业上的成功。此外，由于 Instance App 也许随时需要进行更改、修改、更新和调整，有关的更动也许对用户造成预期之外和意想不到的影响，并因此对其成功产生不利影响。

### 无保险保障的损失风险

除非由个人基于保障措施作个别投保，Insta 本身并没有保险。因此，倘若发生任何损失，经销商将不会安排公共保险代理或私人保险来向买方提供追索权。

### 税务风险

Insta 没有任何税务特征。因此，Insta 并不确定是否拥有税务优惠。所有欲购买 Insta 者都应该在决定购买 Insta 之前寻求独立的税务建议。经销商不会就购买或持有 Insta 是否会产生任何税务后果作出任何的陈述。

### 对非受管制的实体的监管风险

经销商或其分支机构，如有，均未受到新加坡任何监管机构的监管或监督。具体来说，经销商并未向 MAS 注册为任何类型的受监管金融机构或财务顾问，同时也不受新加坡共和国法令的财务顾问法（第 110 章）以及其他监管措施的标准所约束。符合有关监管措施包括了遵守各项有关泄露、报告合规性，以及进行操作的标准，以达到最大限度地保护投资者的目的。由于经销商不受此类要求或标准的约束，它将自行决定及/或针对这些问题采取合理的措施。虽然经销商将尽所能在这些问题上采取最佳的做法，但是 Insta 的持有人将不会享有如同受监管实体的投资者的同等保障。

### 以太坊协议的风险

由于 Insta 及 Instance App 的本质是以以太坊为基础，因此任何故障、停用，或者放弃沿用以太坊协议的举动都可能对 Instance App 及 Insta 产生重大的不利影响。任何密码学或者相关技术的改进，如量子计算的发展，都可能对 Insta 及 Instance App 带来潜在风险，包括，但不限于，应用代币来获取服务，以及支持以太坊协议的加密共识机制呈现效果不理想。

### 来自第三方的风险

Insta 是属于以区块链为基础的资产。这种区块链子长的安全性、可转移性，储存和通行性取决于下列因素：安全性、稳定性以及区块链协议和流程的适用性（在这里指的是以太坊区块链），这些所有都超出了经销商和 Instance 的控制范围。不可以预见的事项，如挖掘攻击、骇客攻击及对储存 Insta 的钱包的钥匙提出未授权的访问，也可能会发生。经销商及 Instance 无法确保是否能预防这类外部因素对 Insta 产生任何直接或间接的不利影响。

此外，第三方风险还包括第三方的不当行为或欺诈行为，以及第三方的钱包因为与 Insta 不相容而在付款之后无法收到 Insta。任何由此而产生的损失都可能无法逆转。Instance 对由于第三方参与而导致的任何风险，或者为追回因这种方式失去 Insta 的风险概不负责。



## 目录

重要声明 .....	2
风险摘要 .....	4
目录 .....	5
1. Instance 摘要 .....	6
2. 市场：全球零工经济 .....	7
2.1 服务经济的兴起与崛起 .....	7
2.2 零工经济的趋势 .....	8
2.3 从摇篮到坟墓的服务 .....	9
2.4 当前数字平台服务经济的痛点 .....	10
3. Instance 区块链科技 .....	11
3.1 愿景与使命 .....	11
3.2 区块链推动的 Instance 生态系统 .....	14
3.3 Instoken 代币生态系统 .....	15
3.4 Instance：快照 .....	16
3.5 综合式的平台 .....	17
3.6 用户体验 .....	17
3.7 用户的福利与好处 .....	19
3.8 商业模式 .....	17
3.9 营销计划 .....	19
3.10 代币分布计划 .....	20
3.11 代币销售阶段及最低采购量 .....	21
3.12 时间表及里程碑 .....	22
4. 团队及合作伙伴 .....	23
4.1 主要团队 .....	23
4.2 关键顾问团 .....	24
4.3 合作伙伴 .....	26

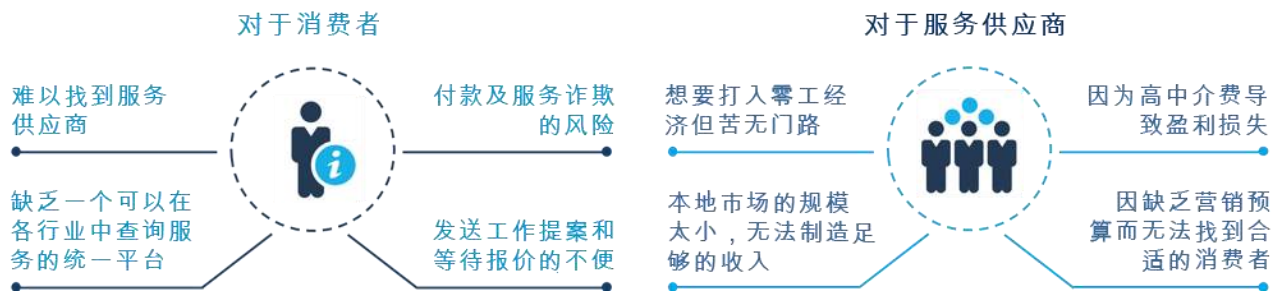




## 1. Instance: 摘要

这个世界正在趋向服务经济的转型。快速扩大的中产阶级社会、日益增长的城市化，以及千禧一代和退休人士对于更高的可支配收入组合，刺激了对各种服务的需求，因而促成了一个全球数以万亿计的产业以诞生。

以人们完成短期任务与服务的零工经济无疑已重新定义了劳动力市场。虽然市场上对服务与服务供应商来满足这种需求有明显的需要，但同时也依然存在着一些持续性的问题：



上述例子仅仅陈述了表面上看得见的部分，实际上里面还包括了更多来自两方的问题。然而，这一切都一一被由 Instoken 推动的 Instance App，一个用以太坊、智能合约为基础的区块链科技所克服了。

作为服务的聚合器，为物色零创业成本以及低费用提供服务的零工经济型工作人员提供了一个强大的平台。

Instance App 让消费者浏览、审阅、比较和评估可信赖的服务供应商，同时还为他们提供可以实时交流，更可信和舒适度的平台。

Instance App，在 2018 年初在台湾以同年第二季及在马来西亚推出之后，是一个真实而且不断在成长的市场。这是一个可行的并经过验证的商业概念。以下是促使对 Instance 需求不断的几个原因：

- 服务是各行各业的消费者在生活上的基本需求。
- Instance 是低成本创业者渴望拥有能够向全球观众展示数字身份的最佳选择。
- Instoken 不但没有传统付款模式的缺点，同时还为消费者及服务供应商提供一个真正全球通用的货币。



为了促进 Instance 的成长计划以及利用 Insta 来推动这个网络，经销商将在创造代币活动（“创造代币活动”）上推出 Insta。Insta 将会是 Instance App 上一个既稳定又可交易的代币。

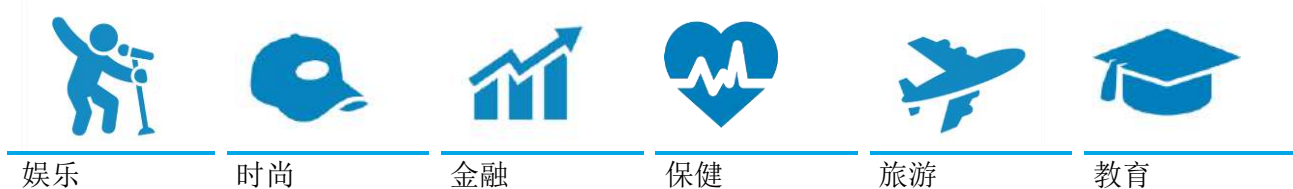
Instoken 拥有推动全球服务市场的潜能。消费者及服务供应商可从全球受益，而这份白皮书将提供有关 Instance 以及 Instoken 的现状和前景。



## 2. 市场：全球零工经济

### 2.1 服务经济的兴起与崛起

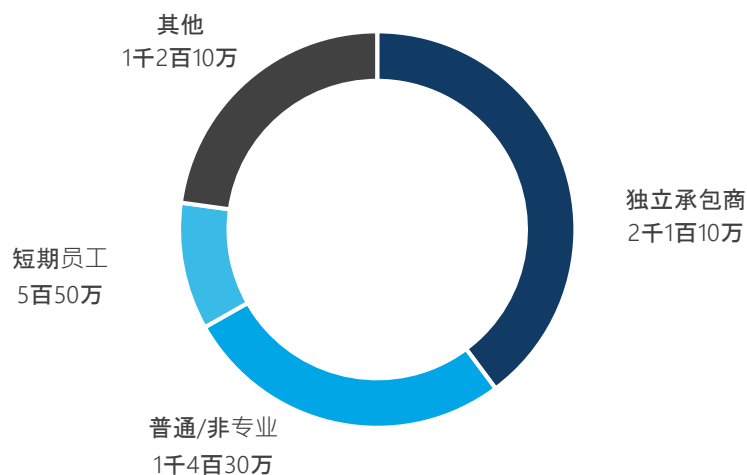
种种结合在一起的因素，包括快速增长的中产阶级、日益提升的城市化以及千禧一代和退休人士要求更高可支配收入等，刺激了下列行业各种服务的需求：



今天，大部分的服务都可以透过数字化及无缝地提供予消费者。越来越多的自由工作者和居家企业可以透过互联网进入全球市场。如今，数字平台让消费者不再需要透过付钱给中介商，而是直接找到了服务供应商。

大多数的自由工作者都是零工经济的成员 - 以短期形式如个案或合约模式工作。根据预测，到了 2020 年零工经济的工人将占有总劳动力的 40%以上。单是美国本身就有高达 5 千 3 百万自由工作者。

美国 2016 年 5 千 3 百万自由工作者的分布图



来源：哈佛商业评论，2017

零工经济正在挑战传统劳动力市场，它不仅提高了劳动力的流动性，同时还为消费者开启了新的服务世界。



## 2.2 零工经济的趋势

零工经济在全世界持续增长着。刺激着这个零工经济持续成长的关键趋势包括：



**对灵活性的更高要求：** 无论是年轻人还是年长者，人们对工作的灵活性和自主性有了更高的要求。



**为下雇人士提供更多的就业机会：**

按需求寻找服务的劳动力，受到灵活度和满意度的需求影响而节节上升。



**更广泛地获得人才：** 通过数字平台去接触自由工作者意味着企业可以广泛地接触到来自世界各地未经发掘的人才，为企业提供以前无法获得的专业人才。



**更具活力且更灵活的员工：** 各企业拥有更大的灵活性来根据不同项目的需要，或者一些比较不重要的项目，来调整及决定人手数目。



**数字平台的剧增：**

自由工作者可轻易地接触到雇主以获取更多的工作机会、管理各客户及接受安全的付款。



**提高经济价值：** 根据麦肯锡的供应方分析，到了 2025 年，在线就业平台将因为填补了劳工市场的空缺而为全球经济注入 2.7 兆美元。

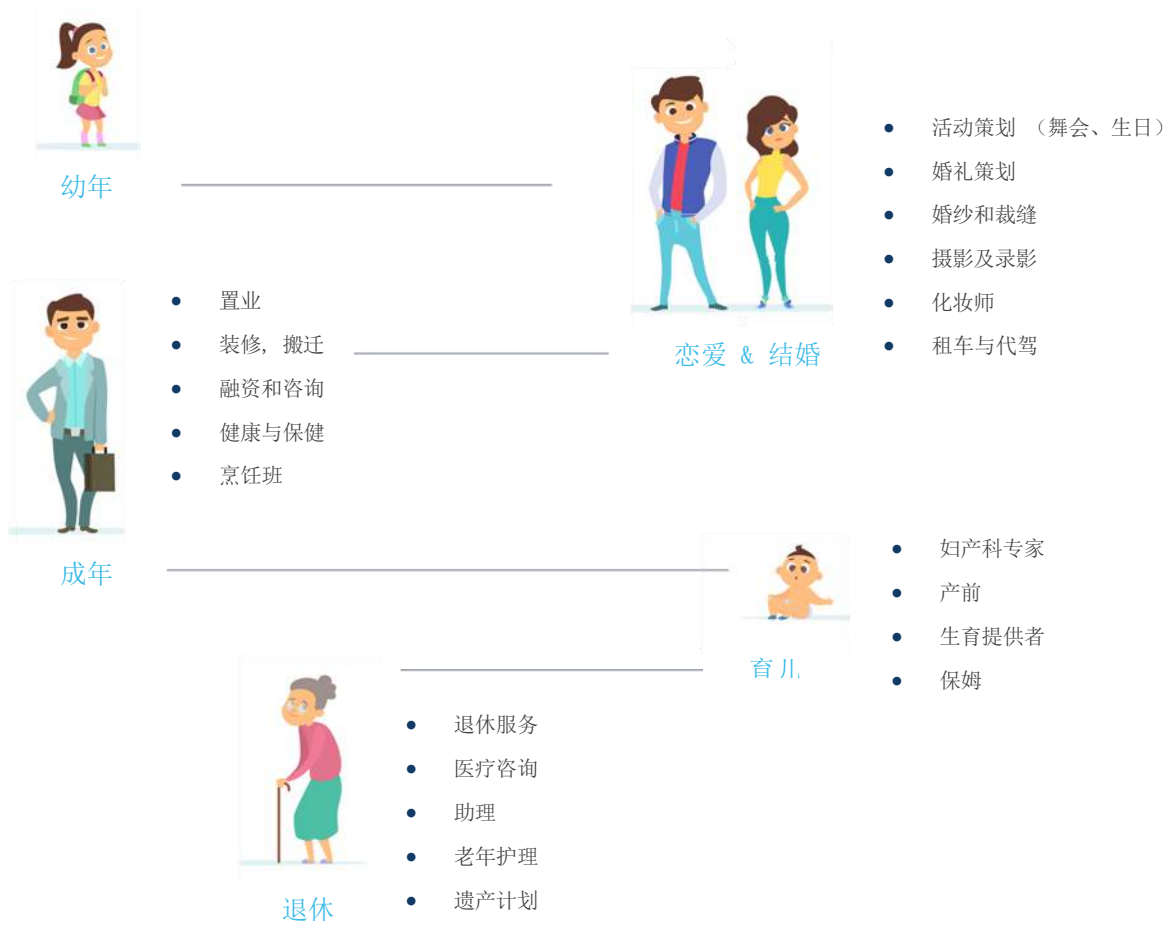
零工经济在上述市场驱动下，预计将保持继续成长。这些市场驱动力是全球性的，此外在外包服务的市场成长下，越来越多人将能够更广泛地接触到全球的服务供应商。





### 2.3 从摇篮到坟墓的服务

我们在生活中所需要的协助，是服务需求之所以持续存在的原因之一。这里，我们研究了人们在经历不同阶段时所产生的各种不同的人生需求（比如“从摇篮到坟墓”）。



在每个人的一生里，至少需要一项上述的服务。由于一般人不太可能期待专职人士随时候命提供服务，因此以上所有类型的服务需求，势必持续存在于社会当中。



## 2.4 当前数字平台服务经济的不足

今天，以销售产品为主的全球市场，顺手拈来就有亚马逊、淘宝、趣天、Shopee 等，但是给服务业的市场却依然很少。目前的状况包括：



此外，许多消费者都因为很多持续性问题的阻碍，导致他们无法更普遍地使用数字平台作为自由工作的管道：

信息与资料不完整	很多电子平台，当中包括搜索器，其实更像一般的列表平台。它们大多专注于提供现有的服务供应商的基本信息，而不是提供不同的商家之间的级别服务、成本评估或引用评论的有用比较。
不可靠的服务	没有人可以保证服务的可靠性。举例来说，新加坡消费人协会指出，2017 年就接获 15,744 宗投诉，其中超过 50%是来自对服务业者的不满。
诈欺的发生和存在	许多国家正面对着诈欺案件不断上升的窘况，很多人都成了在线诈骗的受害者。网络犯罪分子充分利用了这种状况来牟取暴利，而监管机构则只能靠架设保护措施在后面不断追赶。消费者对在线生意的真假，普遍上都缺乏基本的判断能力，而且支付方面缺乏安全性更是导致这种风险被放大。

要有效地解决上述问题，这个市场需要有一个能够自我管理结构化市场，来迎合所有服务（而不只是小众市场）的需求，同时提供消费者更多的选择、选项以及确保服务的真实性与可靠性。Instance App，一个由 Instance 开发，完全可运作、以 Instoken 推动的应用程序，是全球服务市场经济的新领导。



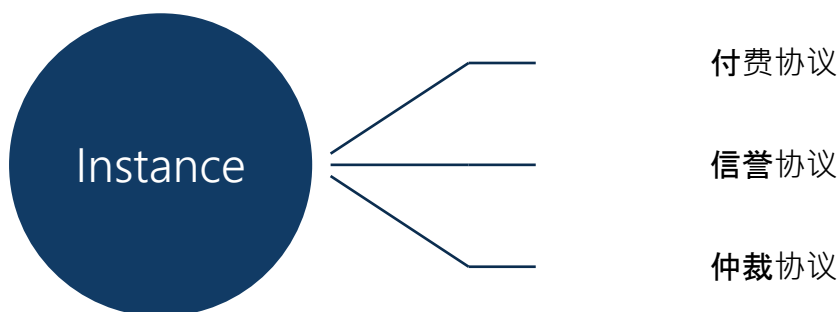
## 3. Instance 区块链科技

### 3.1 愿景与使命



### 3.2 区块链推动的 Instance 生态系统

在区块链上使用智能合同可以为 Instance 拥有其他数字平台不能及的附加功能。通过 Instance App 的三大支柱，Instance 生态系统的参与者将能够真正地体验到何谓有效的全球服务市场。Instance 的生态系统由下列部分组成：



#### Instance 付费协议

付款是所有交易的核心，因为它推动着 Instance 市场上的消费者与服务供应商之间的交易。Instance 市场上的智能合同是促使顺利付款的重要动力。每一次的服务选购，消费者与服务供应商都需要以 Insta 激活智能合同。Instance 的人工智能引擎将会以消费者或服务供应商的交易记录及声誉来决定：取消交易的退款、无退款取消的宽限期，以及对信誉可能造成的影响等。当智能合同内含这些措施之后，消费者及服务供应商将能够更自由且放心地进行交易。

#### Instance 信誉协议

信誉是影响两方交易决策的重要元素。消费者非常在乎服务供应商的信誉和工作质量。相对的，服务供应商通常也非常关注消费者对于取消预约的倾向。倘若服务供应商偏向接获太多最后一分钟取消预约的客户，他的收入将受到严重的影响。Instance 的信誉协议，一个用来解决上述问题的机制，将确保消费者和服务供应商都能得到很好的照顾。



## 对消费者

Instance App 将依据 3 个因素给用户分配信誉等级：

- 服务供应商在完成工作之后的评分
- 从选择到确认服务供应商的时间
- 该消费者曾经发起的纠纷次数

评分最高为 5 分。下列方程式描述了消费者的声誉与上述三个因素之间的关系：

$$\text{消费者评分} = 5 \sum_{i=1}^n x_i \frac{a_i}{n}$$

其中,

n = 因素的数目,

a1 = 服务供应商在完成工作之后给予的评分,

a2 = 从选择到确认服务供应商的时间,

a3 = 该消费者曾经发起的纠纷次数,

x<sub>i</sub> = 个别的权重因素.

权重因素将依照 Instance 平台上的数据记录来计算与公平调整。

## 对服务供应商

服务供应商同样也会按照 3 个因素获取信誉等级：

- 消费者在服务完成之后的评分
- 从开始到确认服务供应商的时间
- 以及该服务供应商曾提出的争议次数

评分最高为 5 分。下列方程式描述了服务供应商的声誉与上述三个因素之间的关系：

$$\text{服务供应商评分} = 5 \sum_{i=1}^n x_i \frac{a_i}{n}$$

其中,

n = 因素的数量,

a1 = 消费者在服务完成之后给予的评分,

a2 = 消费者从选择到决定的时间,

a3 = 消费者对服务供应商提出争议的次数,

x<sub>i</sub> = 个别的权重因素.

权重因素将依照 Instance 平台上的数据记录来计算与公平调整。



## Instance 仲裁协议

在数字市场，处理争议对消费者和服务供应商经常都是艰苦又耗时的。透过由 Instance 开发的仲裁协议，一个解决争议的机制，市场参与者可享有更有效的争议处理。当争议出现时，Instance 仲裁协议将把转到智能合约的所有 Insta 上锁，直到争议完全解决。

要提出争议，其中一方需要呈交一份包含着与争议相关的重要信息的在线表格。一份通知将因此发出给 Instance 的一群仲裁员，以调查问题并决定同意或反对牵涉者。这群仲裁员将因此获得因为这起事件而被上锁于智能合约中 Insta 金额（由提出争议者同意提供）的 10% 作为酬劳。剩余的 Insta 将被通过智能合约转账给合法拥有者。更高的奖励金有助鼓励仲裁员参与解决纠纷。Instance 仲裁协议只有在 5 名仲裁员同意参与时才会开始解决程序。

有意成为仲裁员者，该人士将被要求把自己的 Insta 用作赌注。所有 Instance 仲裁员的参与机率和正确处理事务的机率都将一一记录在区块链上。

一旦出现争议中的任何一方有意对结果提出上诉，新一轮的投票决定将由另外一群不同的仲裁员执行。在这种情形上，申诉者将支付相当于上锁的 Insta 5% 的费用+额外提供的 Insta 给 Instance，作为给予新一批仲裁员的费用。

## 3.3 Instoken 生态系统

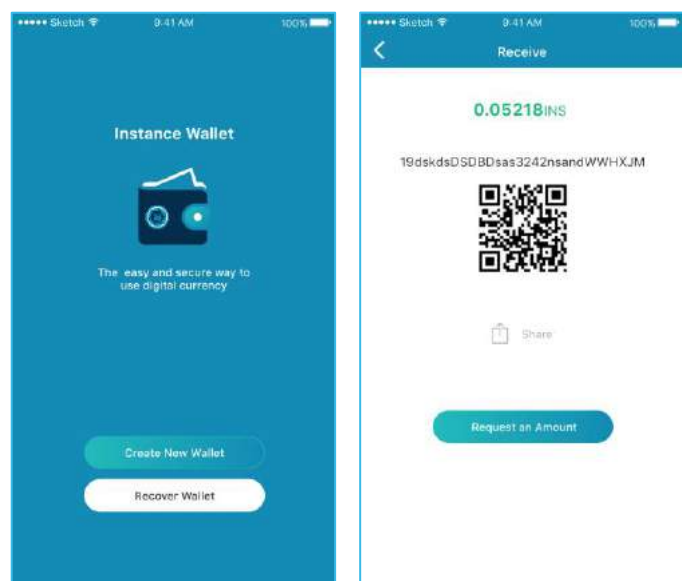
为了促进 Instance App 平台上的交易，同时激励其他生态系统利益相关者，Instance 计划一个以 Insta 代币来交易的区块链解决方案。Instance 将在创造代币时代活动上推出 Insta。

Insta 将会是 Instance App 平台上的首选交易货币。采用 Insta 将：

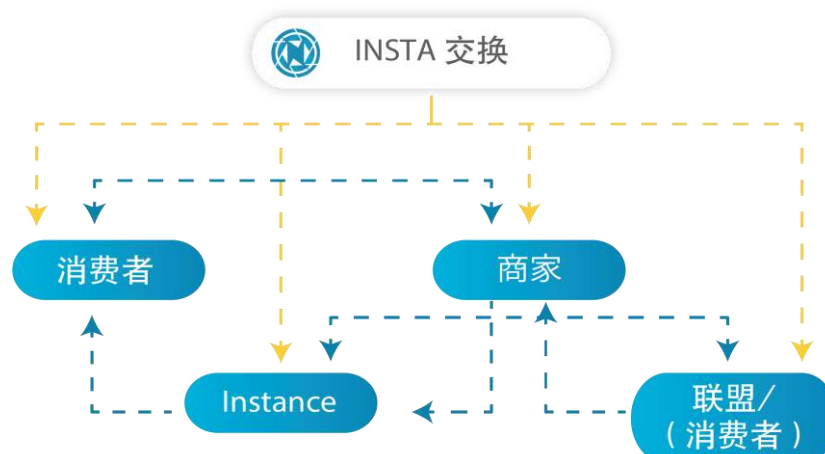
消除跨境费用及汇兑损失；

缩短处理时间；及

支持即时销售收入记账



←---→ INSTA  
←---→ 法定货币







消费者	<ul style="list-style-type: none"><li>• 利用 Insta 支付给提供服务的商家。</li><li>• 因为在 Instance App 上消费而获得 Insta 奖励。</li><li>• 可在加密交换中交易 Insta。</li></ul>
商家	<ul style="list-style-type: none"><li>• 提供服务之后获取由消费者以 Insta 支付的费用。</li><li>• 用 Insta 支付平台费。</li><li>• 可在加密交换中交易 Insta。</li></ul>
联盟	<ul style="list-style-type: none"><li>• 获取由 Instance 以 Insta 支付的介绍费。</li><li>• 利用 Insta 支付给提供服务的商家。</li><li>• 可在加密交换中交易 Insta。</li></ul>
Instance	<ul style="list-style-type: none"><li>• 接获商家以 Insta 支付的平台费。</li><li>• 利用 Insta 支付忠诚客户奖励。</li><li>• 利用 Insta 支付介绍费予联盟成员。</li><li>• 在加密交换中交易 Insta 来提供给消费者、商家及联盟成员。</li></ul>

### 3.4 Instance App: 快照

作为服务业的集合商，为自由工作者或零工经济工作者提供一个强大的平台，让他们能够在没有中介费和零创业成本的情况下提供服务给消费者。

有抱负的新企业家可以从此在线上销售他们的服务，而不必担心庞大的营运成本，而现有的企业也可以利用 Instance App 把自己的服务推向更广泛的市场。

要有效地克服缺乏提供可靠服务的专有平台的问题，Instance 创造了一个同时拥有可以进行实时视觉交流，提高信任和舒适度的平台，让客户浏览、审阅、比较和评估可靠供应商的单一生态系统和服务市场。

Instance App 具有以下引人注目的功能：

提供面对面磋商  
的洽谈环境



可加入文件和照片  
更清楚地表达



即时协助  
无需反复 电邮/交谈

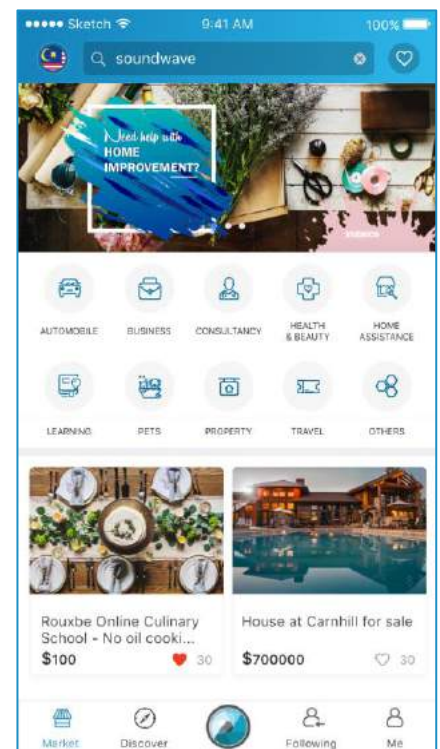
通话及视频记录



区块链智能交易  
保障各方的付款



综合评分系统

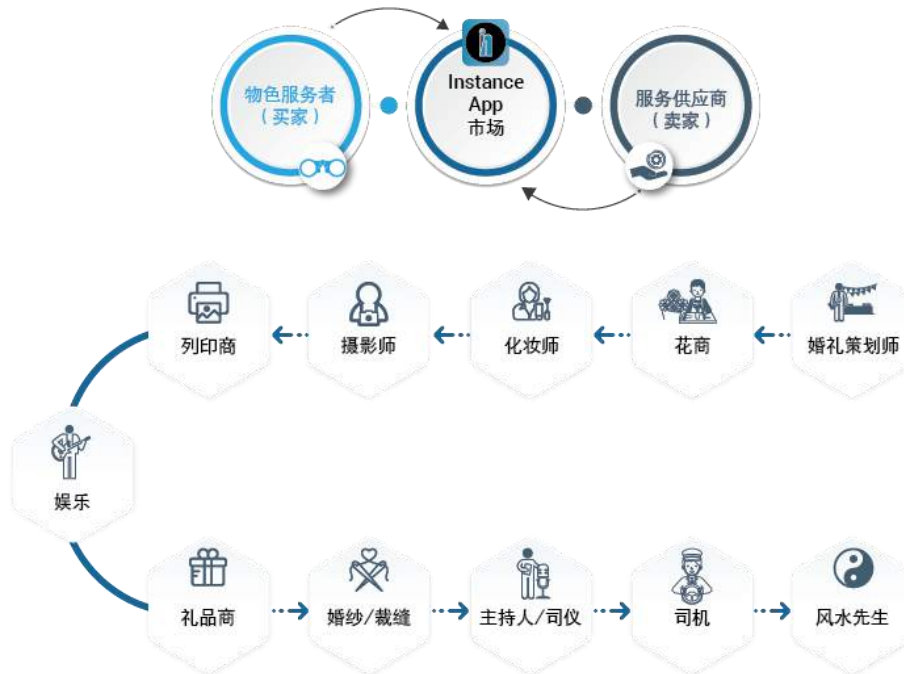


Instance App 希望建立起一个由受到满意的客户认同、可靠的服务供应商所组成，一个持续性发展的和谐社区。



### 3.5 综合式的平台

#### 婚庆相关的服务行业



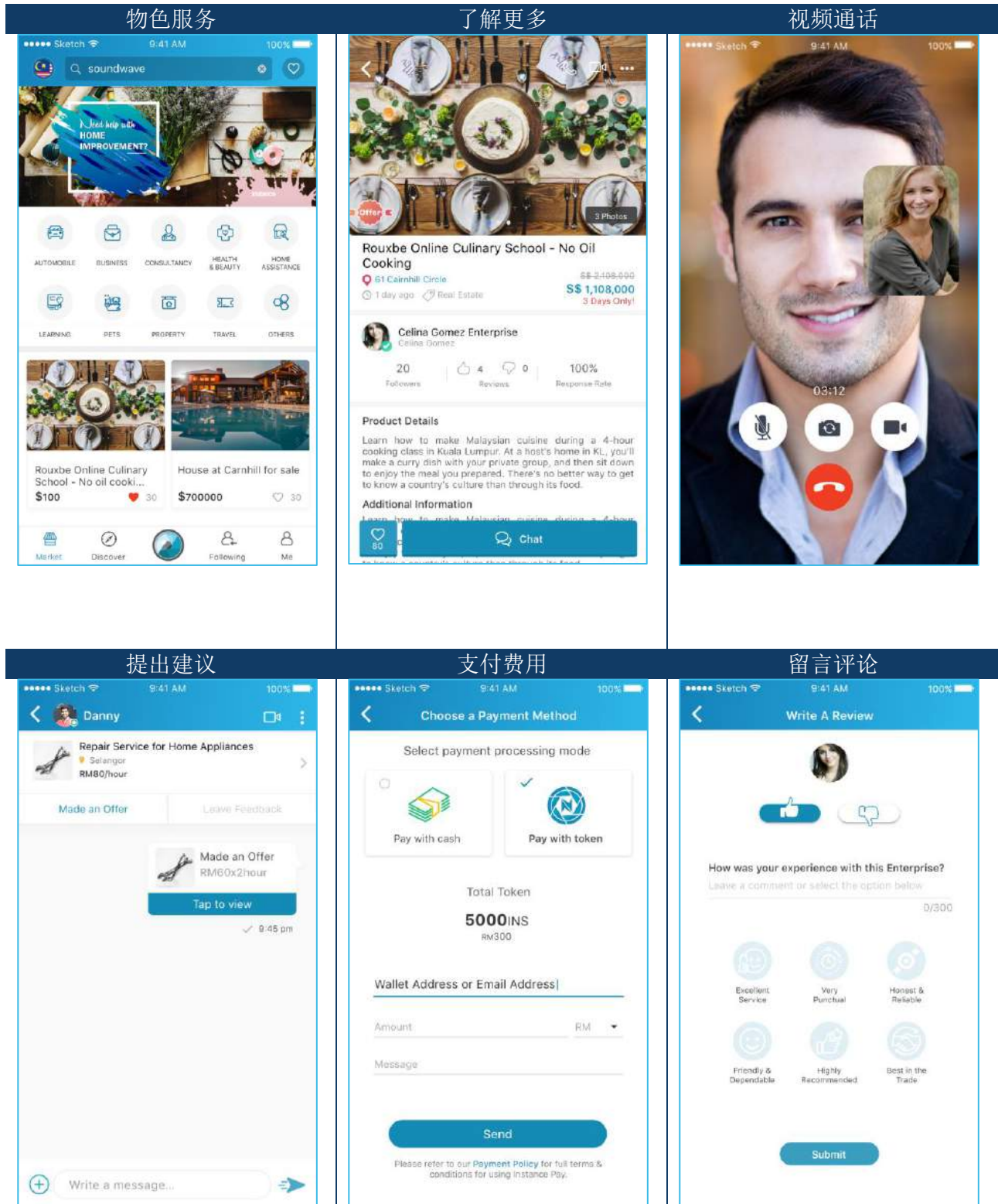
例子：客户在同一个价值链上寻找相关服务 - 婚礼服务

翻译：以 Instance App 所提供如上图所示的综合式平台，消费者可以在同一个地方物色所有相关的服务，而无需在无数个不同平台上或者不同的查询方式之中昏头转向。这项一体化的服务，不仅让不同的服务供应商在一个地方让因为需要不同但相关服务的消费者更容易找到自己，也因此在这个网络中接触到更多元化的客户来源。



### 3.6 用户体验

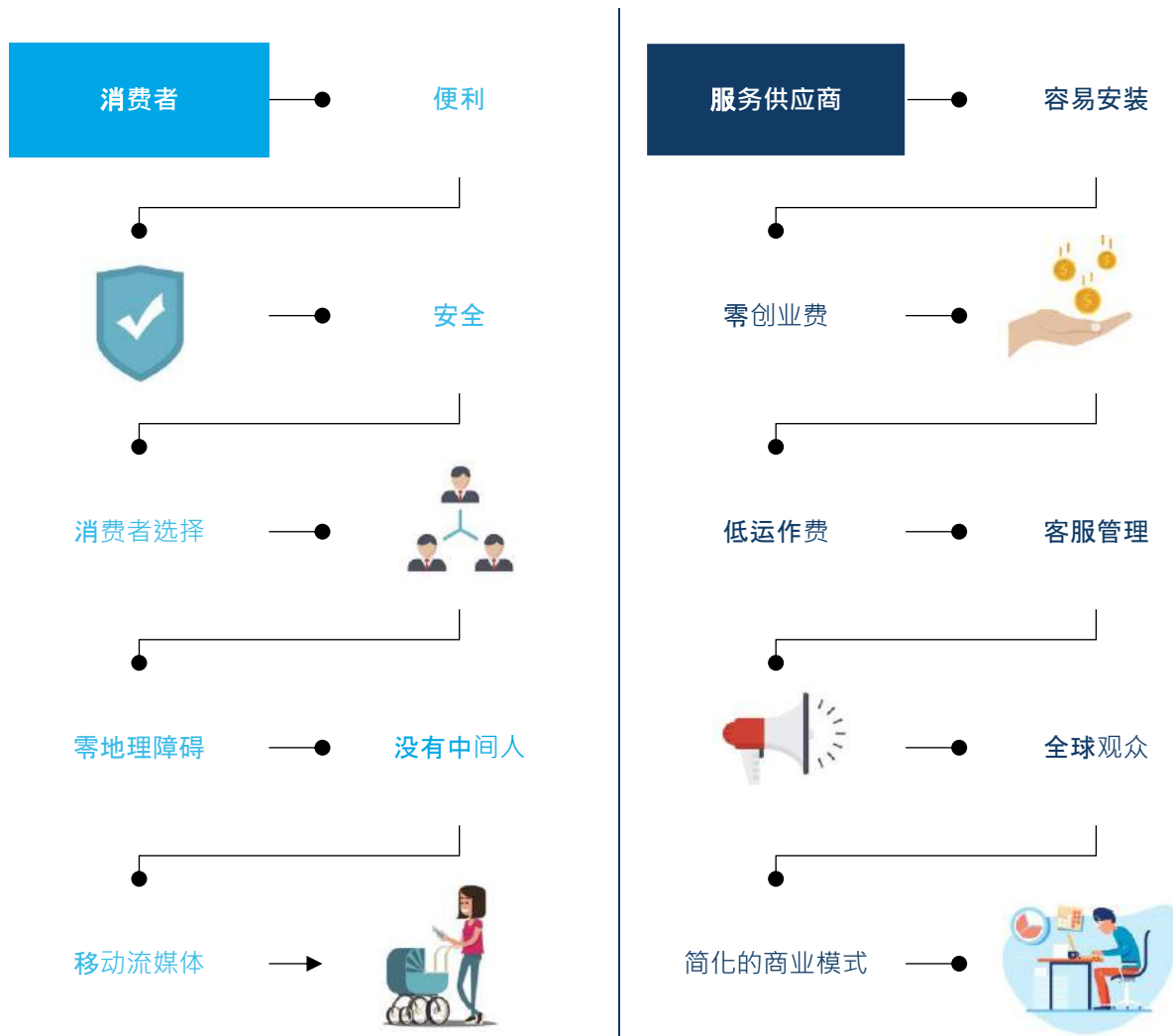
Instance 创造了一个直接而顺畅的用户体验，让消费者可以轻易地找到所要的服务供应商、阅读相关的评论、通过视频通话与对方进行交谈，以及在同样一个移动设备上支付费用：





### 3.7 用户的福利与好处

透过 Instance App，消费者与服务供应商可享有的好处包括了：



### 3.8 商业模式

Instance 在台湾一直都在进行着 Instance App 的实时试跑，而期间来自市场经验的反馈对用来改进商业模式起了重要的作用，以用在 Instance App 第二版（即“V2.0 商业模式”）。在 V2.0 商业模式里：

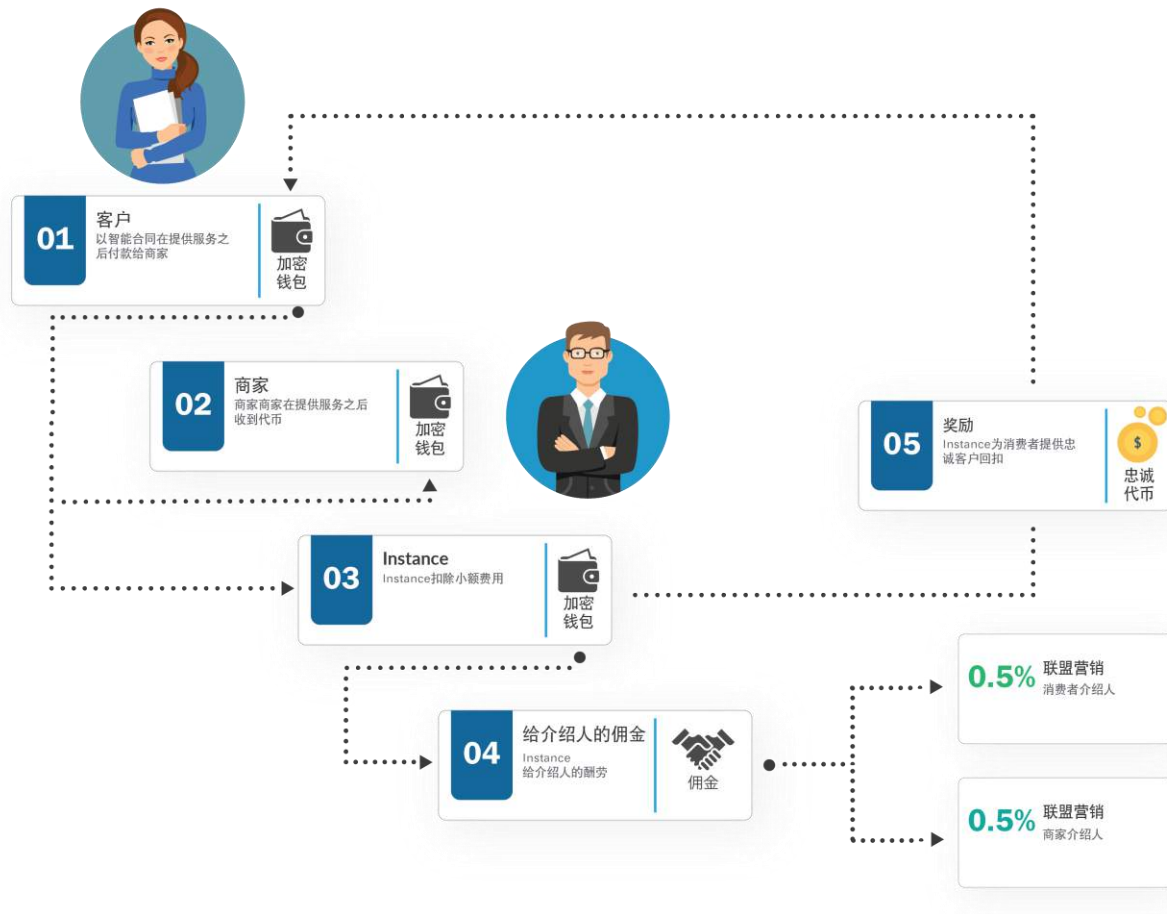
- ✓ Instance 以其所拥有的客户群与服务供应商进行优惠报价的协商来制造双赢关系。客户可享有最好的价格，而服务供应商也可因此获得更多的客户。
- ✓ 为了鼓励在平台上进行交易，使用 Instance App 的消费者将获得忠诚客户的 Insta 回扣。
- ✓ 由于没有任何的列表费、会员费或介绍费，这意味着服务供应商可以零资本来创业。
- ✓ 服务供应商将在营业额达到预定目标时获得提升至高级会员资格，以享有更多的好处。
- ✓ 将会有联盟营销计划以让积极向朋友推广 Instance App 的消费者收到以 Insta 支付的介绍费。因此所有消费者都可以成为 Instance App 的营业代理。



为了简化用户的采用，以及让用户更方便使用 Instance App:

- 消费者可选择以法定货币或 Insta 付款。
- 商家可选择以法定货币或 Insta 收取费用。

### 以代币支付

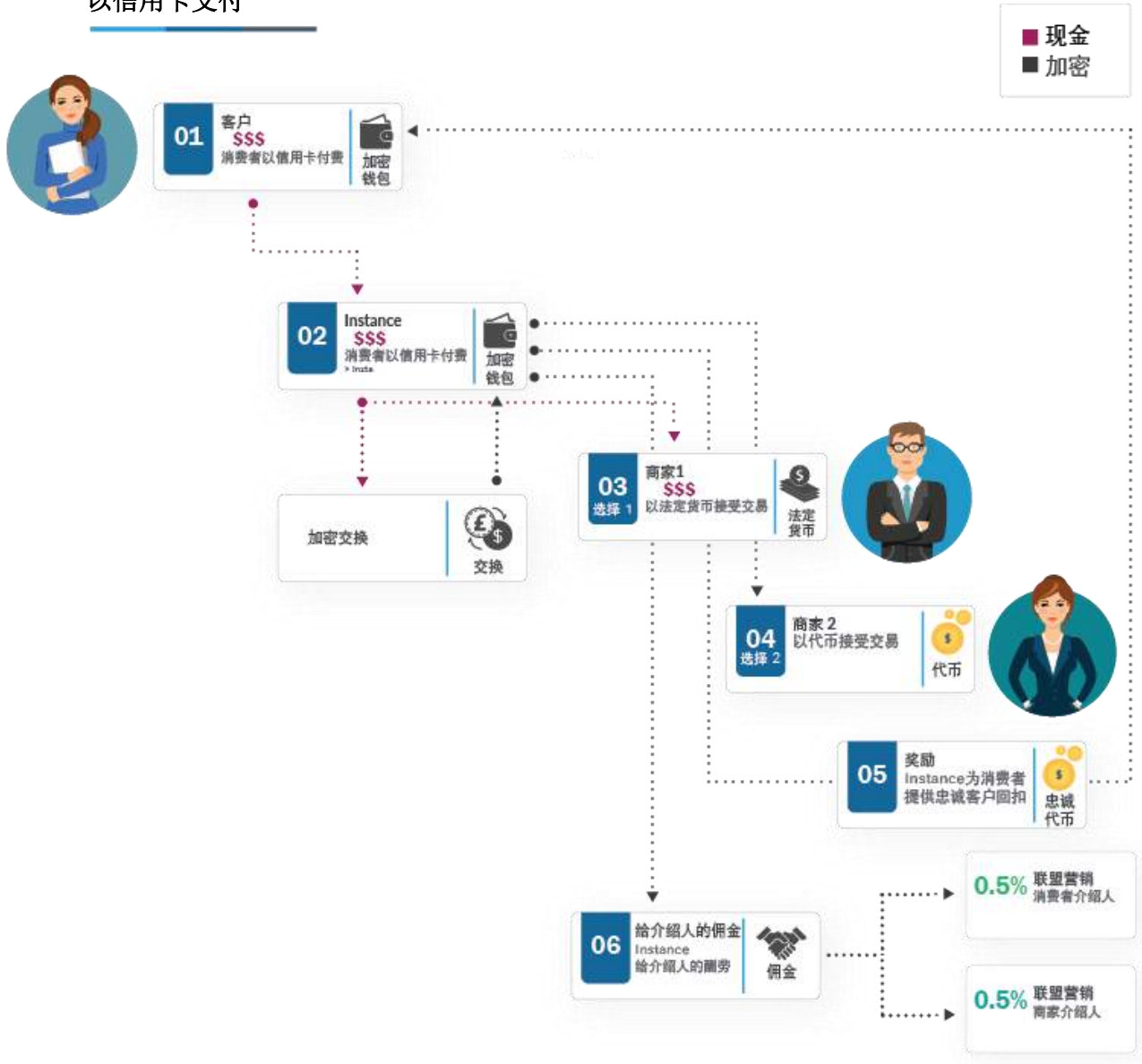


为了更进一步推动代币的应用，Instance App 将协助消费者透过加密交换的方式把法定货币转换成 Insta 。 这将为 Insta 制造更稳定的需求，同时也会促进 Insta 在社区内的循环。





## 以信用卡支付



### 3.9 营销计划

Instance 设计了一个 3 阶段的营销计划来推动成长：

1: 招聘服务供应商	2: 消费者采用	3: 联盟营销
<ul style="list-style-type: none"><li>为平台播种：吸引现有的机构如家庭佣工中介，房地产商，财务顾问的成为服务供应商。</li><li>合作关系：与政府机构合作，帮助下雇人士在 Instance App 上推销自己的才华；与海外经销商建立合作关系，扩大事业版图。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>社交媒体：充分利用社交媒体“分享”活动，透过动画视频和解释影片推销 Instance App。</li><li>影响者：安排街头活动及博客代言活动来提高 Instance App 以及 Instoken 生态系统的曝光率。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>奖励：以 Insta 作为给介绍人为推荐 Instance App 以及招徕客户的酬劳。</li><li>分红：介绍人可因为自己招徕的客户在 Instance App 上的消费或收入而获得小额酬劳，让每一个 Instance 用户都能成为营销代理。</li></ul>



### 3.10 代币分配

经销商将会举办创造代币活动让参与者获取 INSTA。

经销商将在创造代币时代活动上推出一共 1,000,000,000 Insta。

Insta 的公开销售将提供：

- 400,000,000 (40%) 一共价值 2 千万美元的 INSTA (1 Insta = 0.05 美元)。
  - 高达 300,000,000 INSTA (30%) 将在预售时推出，
    - 第一阶段：天使轮推出 60,000,000 Insta
    - 第二阶段：早鸟轮推出 100,000,000 Insta
    - 第三阶段：预售轮推出 140,000,000 Insta
  - 剩余的 100,000,000 Insta (10%) 将在第四阶段的群众促销中推出。

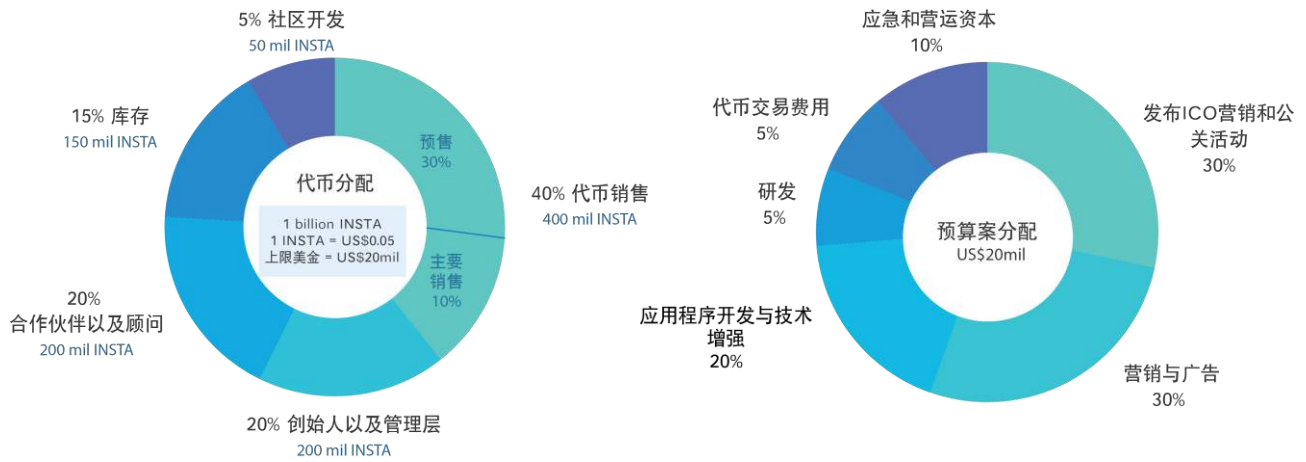
Insta 的总分销和条款细节如下：

分配	创造代币%	条件
代币发售	40% (4 亿 Insta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 第一阶段：群众促销销售结束时兑现</li> <li>• 第二阶段：群众促销销售结束时兑现 50%；3 个月后兑现 50%</li> <li>• 第三阶段：群众促销销售结束时兑现 50%；3 个月后既定 50%</li> <li>• 第四阶段：群众促销销售结束时兑现</li> </ul>
团队与顾问团	20% (2 亿 Insta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 群众促销销售结束时兑现 10%</li> <li>• 创造代币活动 3 个月后兑现 30%</li> <li>• 创造代币活动 6 个月后兑现 30%</li> <li>• 创造代币活动 9 个月后兑现 30%</li> </ul>
创办人及管理团队	20% (2 亿 Insta)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 群众促销销售结束时兑现 10%</li> <li>• 创造代币活动 3 个月后兑现 30%</li> <li>• 创造代币活动 6 个月后兑现 30%</li> <li>• 创造代币活动 9 个月后兑现 30%</li> </ul>
金库	15% (1 亿 5 千万 Insta)	金库代币将作为资助 Instance App 预售的分红、空投、未来扩充以及市场营销用途
社区开发	5% (5 千万 Insta)	没有既定的兑现期



INSTA 分配图

所得款项用途



### 3.11 代币销售阶段及最低订购量

阶段	天使轮		8月 31号 2018截止*	
	分配代币	3百万美元	认可货币	BTC/ETH
阶段 1	提供代币	6千万代币	最低限额	5万INSTA
	奖励代币	30%	奖金解锁	6个月
阶段 2	首次代币发售前 早期赞助商		9月1-30号2018*	
	分配代币	5百万美元	认可货币	BTC/ETH
阶段 2	提供代币	1亿代币	最低限额	5万INSTA
	奖励代币	20%	奖金解锁	6个月
阶段 3	首次代币发售前		10月1-31号2018	
	分配代币	7百万美元	认可货币	BTC/ETH
阶段 3	提供代币	1.4亿代币	最低限额	3万INSTA
	奖励代币	10%	奖金解锁	6个月
阶段 4	首次代币发售 主要销售		11月1-15号2018	
	分配代币	5百万美元	认可货币	BTC/ETH
阶段 4	提供代币	1亿代币	最低限额	1万INSTA
	奖励代币	无	奖金解锁	无

\*当此轮融资因为额度已满而结束，将继续进行下一轮的融资



### 3.12 时间表及里程碑

Instance 自成立以来已经立下多个里程碑：



为充分利用当前的定位， Instance 及 经销商建立了下列路线图以有效地向市场推介 Insta：



## 4. 团队与伙伴

### 4.1 主要团队



**Ben Ng**  
创办人及总裁

- 黄先生 是 Instance 的创办人及总设计师。
- 黄先生拥有不同行业背景的丰富经验，精通许多企业知识及了解各行业的需求。
- 作为一位连续创业者，黄先生拥有超过 10 年的建立、营运和执行新业务方面的实践经验，为众多创业公司和消费产品制造商提供资金。
- 极具远见的黄先生曾经是一家上市中国电信承包商的副总裁。
- 黄先生成功把公司带到纽约，以美国存托凭证 (ADRs) 的形式报价其股票是当时中国驻新加坡公司的首例。



**Nour Helmi**  
首席技术官

- Nour 拥有跨平台开发，包括本地和混合，的丰富经验。
- 他成功在 iOS 上创造具有反应式功能编程，一个可维护及可扩展的 MVVM。
- 前耶尔穆克私立大学讲师，他曾是许多领先的跨国公司的首席分析师和架构师，当中包括 YuZoo Corporation 及 GoBike.
- Nour 拥有叙利亚耶尔穆克私立大学软件工程及电脑科学学士学位。



**Wilson Sia**  
联合创办人及产品开发  
主管

- Sia 先生在电子科技业拥有超过 20 年的经验。2000 年，他加入 Tree Data Resources 担任电子科技服务总监，把公司从通用电子科技系统集成转变为全面监控及管理 (TEMM) 服务供应商。
- Sia 先生曾是 Mossad Solutions Pte Ltd，一家新加坡信息技术公司的项目总监及首席信息官。负责为多家跨国集团及中小型企业，如 GE Medical, GE Plastics, Putzmeister Asia-Pacific, Fagioli Asia and JM Ocean Avenue, 提供电子科技基础设施的设置和维护。
- Sia 先生毕业于爱荷华州立大学，拥有电脑科学的学士学位。



**Fred Lim**  
首席财务官

- 林先生拥有 30 年在金融、会计及投资者关系、各级管理以及领导的丰富经验。
- 曾经是多家公司，包括新加坡上市公司的首席财务官，林先生接触的行业层面甚广，当中有电子商务平台和支付解决方案、安全与监控，生命科学以及合约性生产。





**Jon Tallis**  
营销主管

- Jon 在软件与信息技术行业拥有超过 20 年的丰富经验，包括酒店业、制造业和人力资源领域各重大项目。
- 一个真正的产品传播人。他在英国与不同团队把各种产品成功地带到市场上。 他也对软件与科技拥有高度的热诚。



**Adrian Lee**  
联合创始人及  
高级营运经理主管

- 李先生在科技领域，从 Ark Infoware Pte. Ltd. 软件开发写出销售点系统开始到 3 年后成为公司伙伴，已有 30 多年的经验。
- 李先生于 1993 年加入巴斯夫协助该公司拓展信息技术与信息系统部门。他不仅是帮助巴斯夫拓展信息技术部门的重要功臣，也负责将巴斯夫网络基础设施从其最初的 20 个站点建设到亚洲现有的 240 个。
- 2003，李先生 与 Cable and Wireless technology 荣获著名的 Network World Asia 奖项，作为对他将巴斯夫传统网络基础设施转变未当时最先进的 MPLS 网络方面的贡献的认可。
- Jon 是一位会计和商业荣誉学士。

## 4.2 主要顾问团



**Joyce Goh**  
数据科学家

- 吴小姐在银行和金融业拥有超过 10 年的经验，属于审查和评估财务数据，以及进行市场调查方面的精英。
- 作为消费者行为专家，吴小姐是一位特许金融分析师，毕业于新加坡南洋理工大学，专攻精算科学。



**Tan Song Kwang**  
企业治理干事资  
首次大笔发行顾问

- 陈先生是 ICH Capital Pte Ltd 的副总裁。在 2002 至 2005 年间，他曾任 ICH 的财务咨询副总裁。陈先生在企业银行业务的方面有着非常丰富的经验。在亚太地区尤其中国，他专注于多家国际银行，包括花旗银行、中国银行、中国农业银行以及华侨银行。
- 陈先生的专长包括房地产、贸易及特别项目融资、债务及企业重组、财务建模与估值，同时也广泛参与和帮助企业从资本市场筹集资金。
- 2001 至 2002 年间，陈先生曾任职吉宝达利银行及华侨银行房地产融资部副总裁助理；2005 年开始，他也身兼 Stratus Capital Pte Ltd 的财务总监（新加坡及中国）。
- 陈先生自 2015 年 11 月 13 日开始成为中国创意的独立非执行董事。
- 陈先生于 1991 年毕业于新加坡国立大学，拥有经济学文学学士学位。



**Roy Ling**  
首次币发行顾问

- Ling 博士于 2018 年 6 月份受委任为首次币发行顾问，他在投资银行领域拥有超过 20 年的经验。Roy 目前是 RL Capital Management 的执行董事，数家上市公司以及亚洲非营利组织的独立董事。Roy 也是 EDHEC 商业学校的金融学兼职教授以及其他首次币发行项目的顾问。
- 在 RL Capital Management 之前，Ling 博士曾经在数家国际投资银行如摩根大通，雷曼兄弟，高盛以及所罗门美邦担任高级职位。Roy 曾经是日本 CFA 协会的董事，在 2016 年他获 Singapore Business Review 颁发“年度房地产执行官”奖项以及在 2008 年获 Institutional Investor 颁发“房地产 20 新星”奖项。
- Ling 博士毕业于 INSEAD，拥有全球高级工商管理硕士学位以及新加坡国立大学工商管理学士学位。



CC Loo  
法律顾问

- 1980 年，卢先生获得伦敦林肯律师学院合格大律师的资格，并在隔年成为新加坡最高法院的辩护律师。在法律界拥有超过 37 年的丰富经验，他于 1985 年成立了 Loo & Partners 律师行，目前身为其管理伙伴。
- 卢先生专长于银行界（包括联贷及俱乐部融资，飞机、船只及其他机构融资与合规性），企业融资（包括本地和国外首次公开募股，反向收购以及合并及收购）以及金融科技（包括与区块链技术、加密货币以及首次币发行有关的法律咨询）。
- 2017 年，在一份区域法律刊物的采访中，卢先生在被询及法律界应该如何看待第四工业革命和金融科技时回答说：“拒绝参与这项工业革命，同时对金融科技视若无睹的法律从业者需对自己承担决定的后果”。

#### 4.3 合作伙伴

### 我们的伙伴



### 成员

