

CanYa[®]

白皮书

世界上最好的自动化数字货币
服务市场



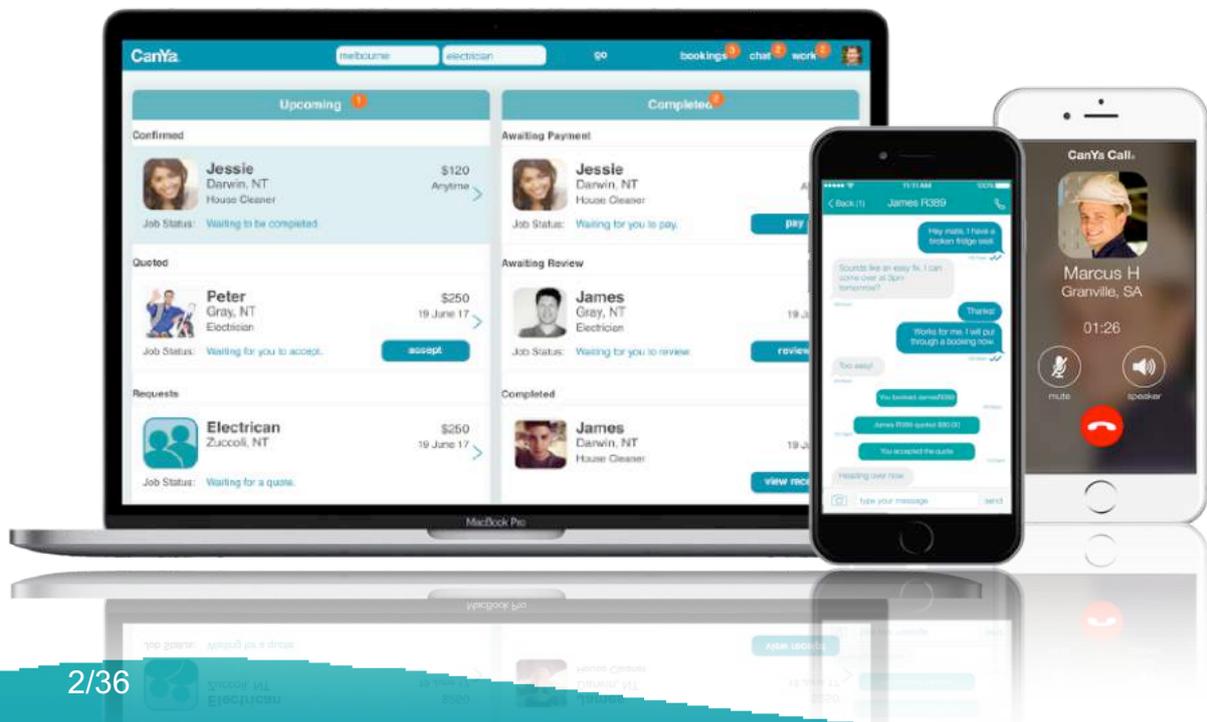
2017年10月，第1.0版



目录

目录

1.	执行摘要	4
2.	首次代币融资	7
3.	平台	9
4.	智能合约	13
5.	CanYa 奖励	18
6.	平台增长和货币波动	20
7.	去中心路线图	21
8.	预算	22
9.	路线图	23
10.	团队	25
11.	市场	29
12.	CanYa App 现有功能	32
13.	总结	34
14.	尽职调查	35





前言

我和我的团队在 2015 年成立 CanYa 的时候，有三个原则。

第一，服务应该是点对点的，没有第三方参与的必要。数千年来，人们都是直接与他人进行服务交易，第三方中介只是现代社会无奈的妥协。第二，靠实力说话的平台将造福所有用户，最好的服务从业者得到最多的业务，也应该收最高的费用。第三，科技可以带来细致贴心的设计，用户界面可以无缝对接数字世界和真实世界。

我们牢记这三个原则，投入了大量时间和财力，来实现我们的愿景。从 2015 年想法初具雏形，到 2016 年进行研发，2017 年在澳大利亚市场成功试运营，CanYa 项目逐步成熟。超过 3400 条服务信息被挂到平台上，超过 7600 位用户在平台上购买服务。月均增长维持在两位数增速。超过 1000 笔点对点服务订单得以完成，其中只有不到 1% 需要我们介入调停。

借力区块链技术，我们将开启下一阶段的征程。不仅付款可以实现去中心化、自动化、国际化，用户自我管理、调解功能，以及存储和计算功能（在不远的将来）都能实现这三化。整个市场架构将会是真正点对点的，CanYa 只是承担价值交易的功能。

更重要的是，我们相信数字货币商业将会是世界的未来。与法定货币相比，数字货币的用户群、贸易额和流动资金不到前者的 0.1%，但在各方面的潜力都远远超出了前者。我们发现，推广数字货币最大的障碍在于缺乏使用数字货币的商家，人们获得并使用数字货币的学习曲线，以及交易费用的存在。

CanYa，使用数字货币在全球范围内购买服务的轻松、便捷、好用的工具，完美解决了上述问题。CanYa 代币和钱包是平台的核心，让用户能够用统一货币进行去信任交易，不需手续费，规避币值波动。这也将帮助打造更广阔的数字货币生态系统。

去中心的，



John-Paul Thorbjornsen

CanYa 联合创始人兼首席
执行官



1. 执行摘要

CanYa 是最近刚刚问世的家政及数字服务业平台，它功能全面，使用顺畅。平台现由成熟的 iOS 和安卓应用程序构成，能够搜索、预定、支付并评价服务提供商，新的网页端应用程序正在内测中；目前，平台支付只支持澳大利亚法定货币。

很快，CanYa 代币（CAN 币）就能为平台注入新活力，打造去中心、去信任、对冲委托支付服务，法定货币和多种数字货币的单一桥梁，鼓励网络效应的奖励系统，鼓励用户自我管理，自行调解。CAN 币的特别之处在于它既有作为货币应有的稳定性，又有可以适应用户需求的成长性。

我们希望通过出售 6000 万 CAN 币筹得 7.8 万以太坊，筹得资金将用于集成数字货币支付层，为对冲委托合约提供流动性，拓展平台功能，并借助市场营销、翻译功能和平台架构进军全球市场。

CanYa 是数字世界和真实世界的终极连结，价值两万亿美元的技术市场为 ERC20 标准的 CAN 币提供支持。CAN 币可以用来在平台上聘请技术人员；免费增值会员模型产生对 CAN 币的持续需求以及平台利润。通过集成法定货币支付方式，CAN 币将成为法定货币兑换数字货币的合法渠道，完善数字货币整体生态系统，加速主流社会对数字货币的接受采纳。

CAN 币销售给用户提供了一个以折扣价参与众筹活动的机会。

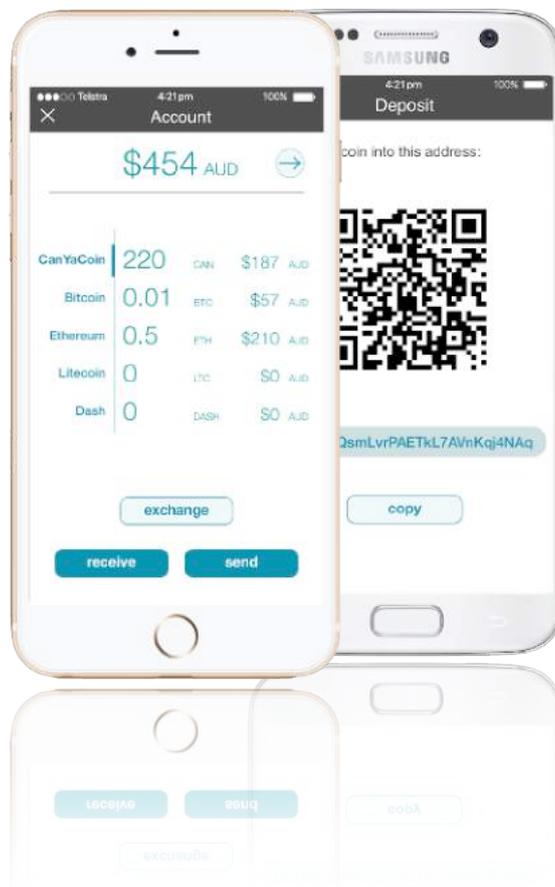


1.1. 核心功能

CanYa 是一个功能完备的点对点服务市场平台，现有 iOS 和安卓系统应用程序，网页端应用程序正在内测中。CanYa 的功能包括：内置聊天功能、互联网协议电话、提醒、支付、管理商户信息、评价、报价、直接预订、详细报价、任务广播、多用户任务等。

- (1) 作为客户，你需要用 CanYa 代币、数字货币和法定货币充值钱包；
- (2) 作为客户，你可以为所购当地的或全球的服务立即支付报酬，无需手续费。CanYa 聚焦家政和数字服务领域，同时支持绝大多数的点对点服务。用户通过撰写点评，帮助验证和管理新服务种类和新服务提供商；
- (3) 作为服务提供商，你能够以 CAN 币的形式获得劳动报酬，既可以在 App 内使用，也可以免费兑换为比特币或以太坊，并发送到相应钱包中；
- (4) 作为服务提供商，免费在当地市场和全球市场推广你的技能和服务，或每月支付一小笔会员费，使用增强版功能。CanYa 是真正凭实力说话的平台——最好的服务者得到最高的曝光度、最多的工作。

“用数字货币来雇我的清洁工？算我一个！”



12. 用户案例

Maria | 网络助理 | 委内瑞拉加拉加斯

Maria 想找到愿意支付比特币的客户，因为委内瑞拉货币币值非常不稳定。她在 **CanYa** 上挂出了自己的服务信息，可以以 **CAN** 币的形式获得报酬。她可以用 **CAN** 币购买平台上的其他服务，也可以兑换为以太坊或比特币进行购物。

Praveen | 应用程序研发者 | 印度海德拉巴

Praveen 是海德拉巴的顶级应用程序研发人员。他想要争取到国际客户，但又不想向传统的中介平台支付高昂的中介费。*Praveen* 把自己的信息挂到了 **CanYa** 上，并使用功能同样齐全的网页客户端为全球客户提供服务。他非常喜欢评分的功能，因为得分越高，潜在客户越可能找到他。

Sarah | 用户 | 加拿大渥太华

Sarah 拥有一大笔数字货币，想要一种轻松花数字货币的渠道。她用 **CanYa** 雇佣了一位五星园艺师为她打理后院，并用数字货币付给他报酬。这位园艺师可以轻松地在渥太华的许多比特币 **ATM** 机上，将数字货币兑换为法定货币并取出。

David | 水管工 | 澳大利亚墨尔本

David 是数字货币的拥趸，他也想拓展自己的客户群。他喜欢推荐现有客户使用 **CanYa**，用数字货币向他支付酬劳。**CanYa** 的多用户订单功能让租户和房东可以同时操作：租户查看并预定 *David* 的服务，房东在任务完成后向他支付 **CAN** 币。

“**CanYa** 将加快主流社会对数字货币的接纳。”





2. 首次代币融资

2.1. 预售

CAN 币预售将会在 2017 年 10 月开始，预售为正式发售做准备，同时也是为了扩大团队。预售接受以太坊。

2.1. 代币发售

总共将有 1 亿 CAN 币流通，公开代币发售将自 2017 年 11 月始分四阶段进行。

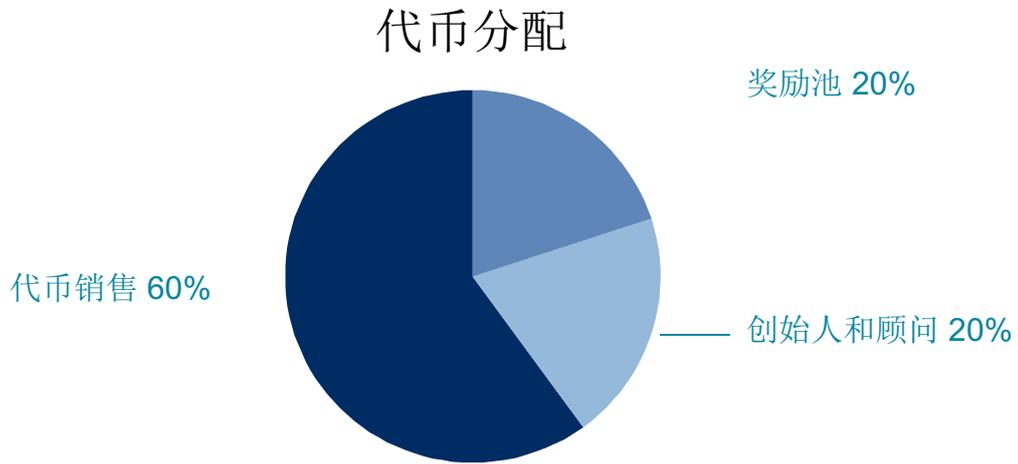
阶段	数量	以太坊:	CanYa	比率	最大额 (以太坊)	美元价值*
海豚	14,000,000	1 ETH:	1,400	40%	10,000	\$ 2,500,000
1	4,000,000	1 ETH:	1,200	20%	3,333	\$ 833,333
2	16,000,000	1 ETH:	1,000		16,000	\$ 4,000,000
共计:	60,000,000				29,333	\$ 7,333,333

* 直至售罄为止，主要销售期为30天。最后，所有未售出的代币将被发送到资产契约中。



2.2. 分配

代币的总供给量固定，将按照以下方法进行分配：



平台通过奖励池鼓励用户使用，详情见后续章节。



3. 平台

2016 年 12 月下旬，CanYa 在澳大利亚的一座小城市（达尔文）进行了内测；2017 年 1 月在澳大利亚的一座大城市（阿德莱德）进行了试运营。CanYa 成功经受了市场的考验，目前已拥有了一批用户。

3.1. 点对点

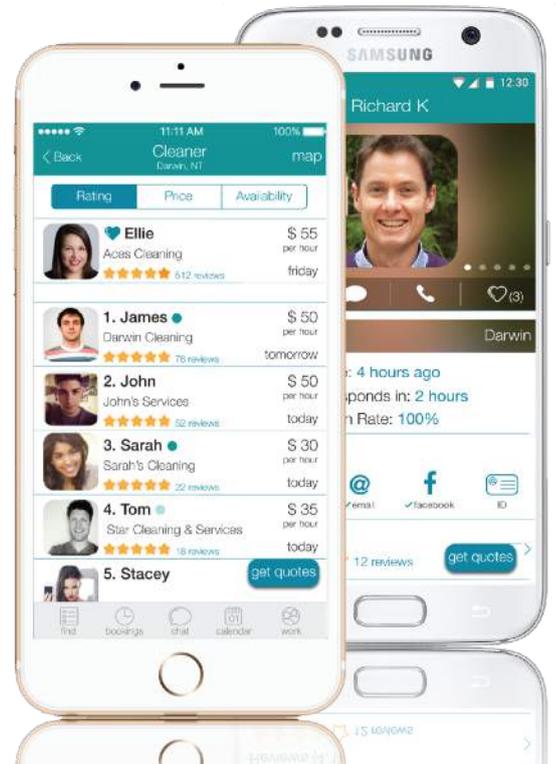
✓ 已集成

CanYa 是一个点对点平台，用户直接选择服务提供商并为之互动，不需要第三方中介参与其中。智能合约将为平台创造去信任、安全快捷的支付层。

3.2. 多种服务

✓ 已集成

CanYa 平台能进行各种各样的服务交易，从专业特许服务到普通计时服务，无所不包。现在，我们拥有 200 多种服务种类，400 多种不同技能，都是由服务者向平台提交的。CanYa 的功能设计可以适应移动服务、实体服务、一次性服务、经常性服务和团体订单等各项需求。



运行中的 CanYa App

3.3. 用户生成

✓ 已集成

CanYa 的内容均由用户创造，可快速扩展。服务提供商将自己的服务信息挂到平台上，同时也可以平台获取更多的服务、技能和许可。

3.4. 自我管理，自我平衡

✓ 已集成

CanYa 是真正凭借实力说话的平台，因此用户是自我管理的：评价好的服务者排序更靠前，更容易被客户发现，因此能获得更多的工作机会；优质的服务提供商会拥有源源不断的客户需求，有资本收取更高的服务费用。



CanYa 通过对 15 个标准的评估，对服务提供商进行排名。标准如下：

- | | | |
|-----------|--------|----------|
| 1、验证（4 级） | 6、回复率 | 11、账户参与度 |
| 2、执照 | 7、完成率 | 12、推荐 |
| 3、技能 | 8、报价率 | 13、评价 |
| 4、挂牌信息 | 9、在线状态 | 14、徽章 |
| 5、账户浏览量 | 10、忠诚度 | 15、打分情况 |

新服务提供商将得到七天的高曝光度，帮助他们打入现有客户群。所有服务提供商都可以持续完善自己的账户，提供更优质的服务，以保证最大程度的曝光度。

3.5. 端到端

✓ 已集成

CanYa 是端到端解决方案，集搜索、互动、预定、追踪、支付、开收据、评论等所有功能于一体。CanYa 还具有功能丰富的免费消息功能，免费语音通话，免费报价和开发票服务。



3.6. 机器学习让 CanYa 更智能

计划中

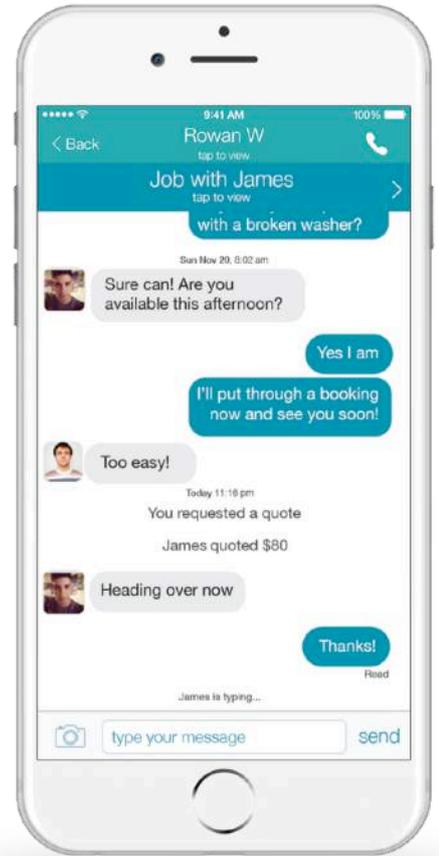
一般来说，雇错了人是导致服务体验差的最主要原因。CanYa 使用平台上产生的服务需求和服务提供商的技能描述，训练机器学习算法，改进需求和服务商的匹配水平，轻松从用户手中提取正确信息。

未来，只要用户向平台提出需求，合适的服务提供商就会立即被告知，大大改善平台使用体验。

3.7. 聊天机器人

计划中

CanYa 现已拥有功能全面的免费消息功能，用户每周使用该功能发送上千条消息。CanYa 正在筹备智能聊天机器人的建设，这一功能将用以处理订单需求，并帮助服务提供商管理其日程。



用户 提供商

免费、功能全面的
消息服务

免费注册

全球

互联网协议电话

统一日程表

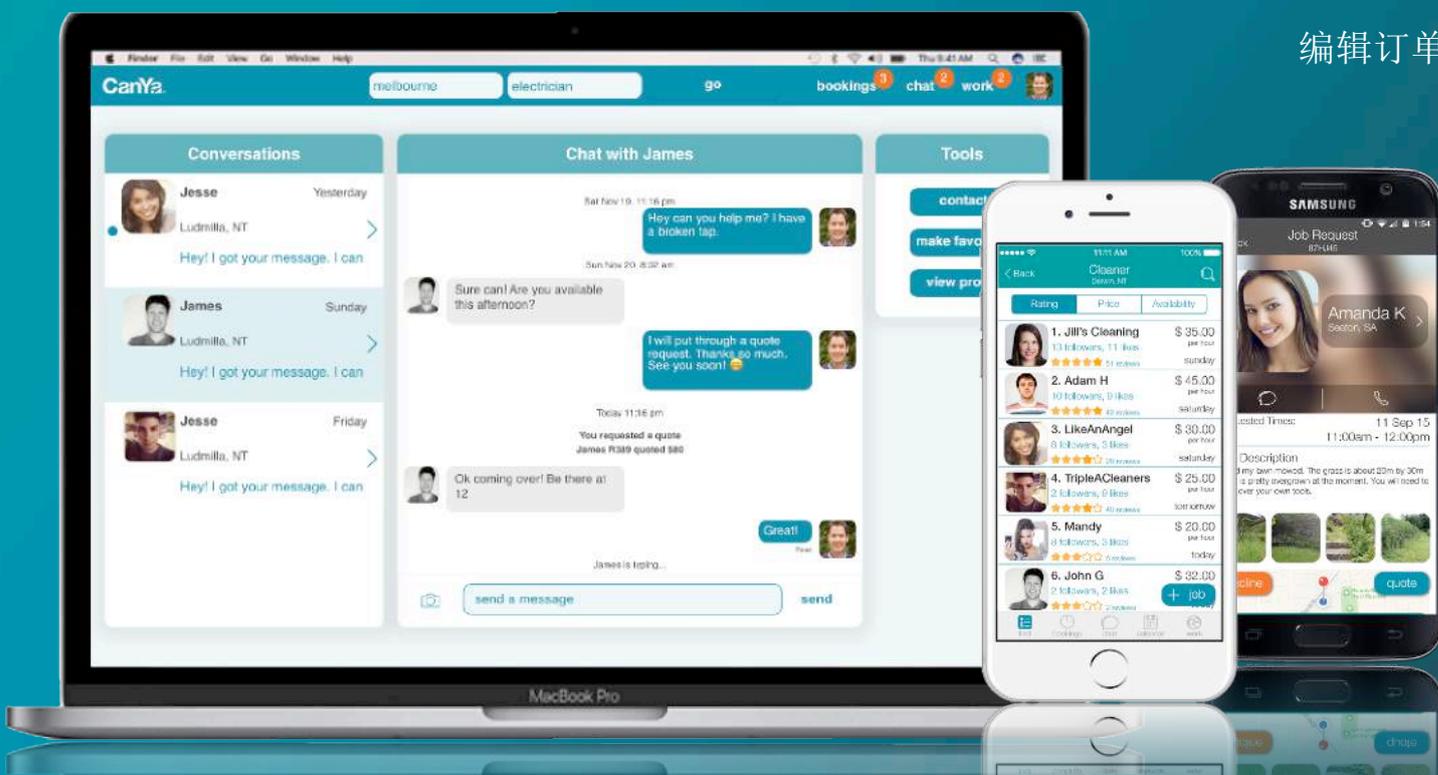
定位

多任务

多用户任务

空闲设置

编辑订单



免费报价

质量第一

第三方支付
用户要求的服务

数字货币、银行卡或
现金

短信通知

数字货币

超过 200 种服务

邮件发送发票

发布任务

广播任务

4. 智能合约

以太坊智能合约提供去信任对冲委托支付（Trustless Hedged Escrow），用以保证用户手中的代币价值稳定，处理平台的利润流，以及分发奖励以促进网络效应。

4.1. 去信任对冲委托支付

开发中

交易环节的核心是一个智能合约，它为服务提供商保管资金。有了以太坊智能合约，用户不再需要把钱款托付给 CanYa 平台或任何第三方。通过比特币、Tether 币或黄金美元（XAU）等渠道将对冲基金进行价值存储，委托支付款项的价值能够得到保障，并且不会造成任何对手风险。

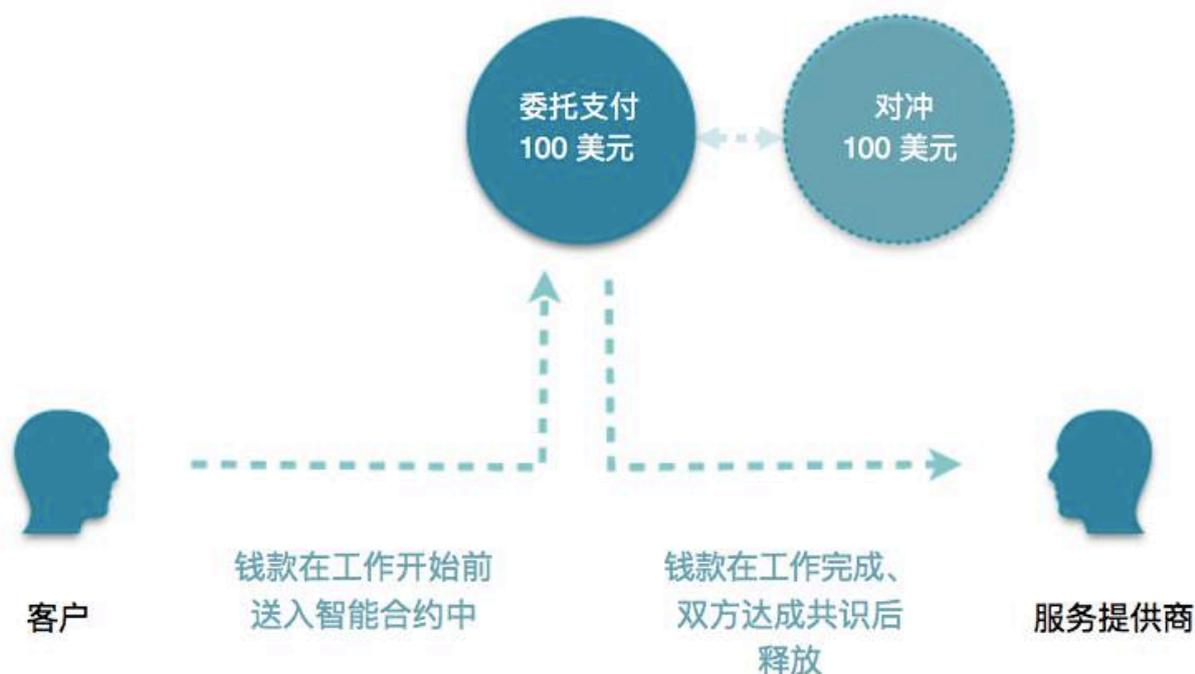
示例如下：

第一步： 客户预订了一个服务提供商，出价 100 美元，并将钱打到了智能合约中，对冲合约立即生成等价的贮藏手段；

第二步： 服务提供商完成任务，开具 100 美元的发票；

第三步： 客户释放钱款。

委托支付的价值减少至 90 美元：10 美元被用于向对冲合约交换 100 美元以支付服务提供商；
委托支付的价值增加至 110 美元：10 美元被换出，以维持 100 美元的发票票面额。

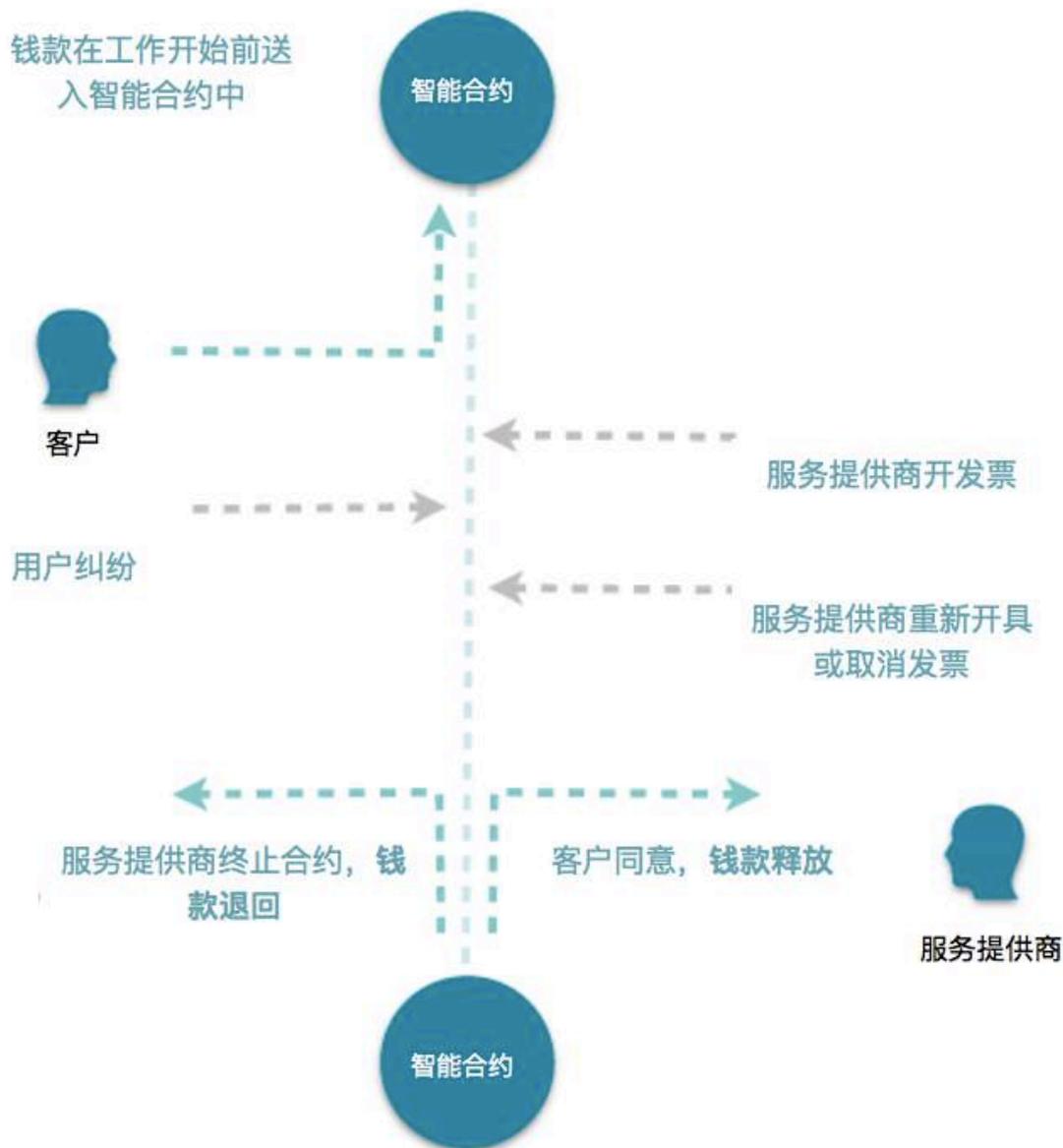




✓ 法定货币已集成
数字货币计划中

4.1. 纠纷解决机制

CanYa 已经拥有有效的纠纷解决自动机制，但是智能合约的应用将使该机制更为有效：由智能合约保管钱款，鼓励买卖双方主动协议磋商。客户可以对发票金额提出异议，服务提供商也可以修改和取消发票。



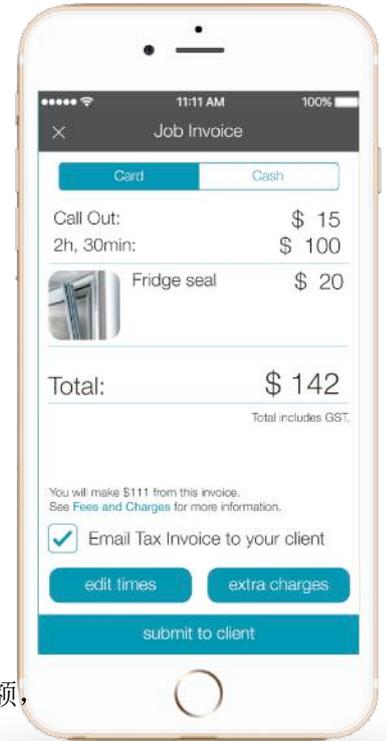
如果协商无果，任意一方均可向 CanYa 提出仲裁需求，仲裁费用为委托支付金的 5%，且不可退还，以最大限度减轻客户服务的压力。在我们的路线图中，仲裁功能可以外包给其他的中立用户，他们可通过参与调停获得这 5% 的回报。

4.2. 去信任支付自动化

计划中

智能合约可以使许多商业流程自动化进行，无需任何参与方置信。在 CanYa 的设计中，去信任支付自动化涵盖押金、分期付款和循环付款。

就押金而言，服务提供商可以要求具体数额的工作报酬，押金剩余部分由委托支付继续保管；就分期付款而言，服务提供商可将一项大任务分为若干项小任务，分阶段收到酬金。服务提供商可以自己设计分期付款计划，也可选择以时间为收款依据。每笔支付完成后，智能合约将把下一阶段的分期付款金额保存在委托支付中；智能合约也能够处理循环付款，按照双方达成的协议向服务提供商定期支付。



4.3. 修改发票

✓ 已集成

若服务提供商修改或开具发票的金额低于委托支付中的金额，多余款项将会在钱款释放时返回客户账户。若服务提供商修改或开具发票的金额高于委托支付中的金额，智能合约将悉数付清，并从客户账户中扣除差额。

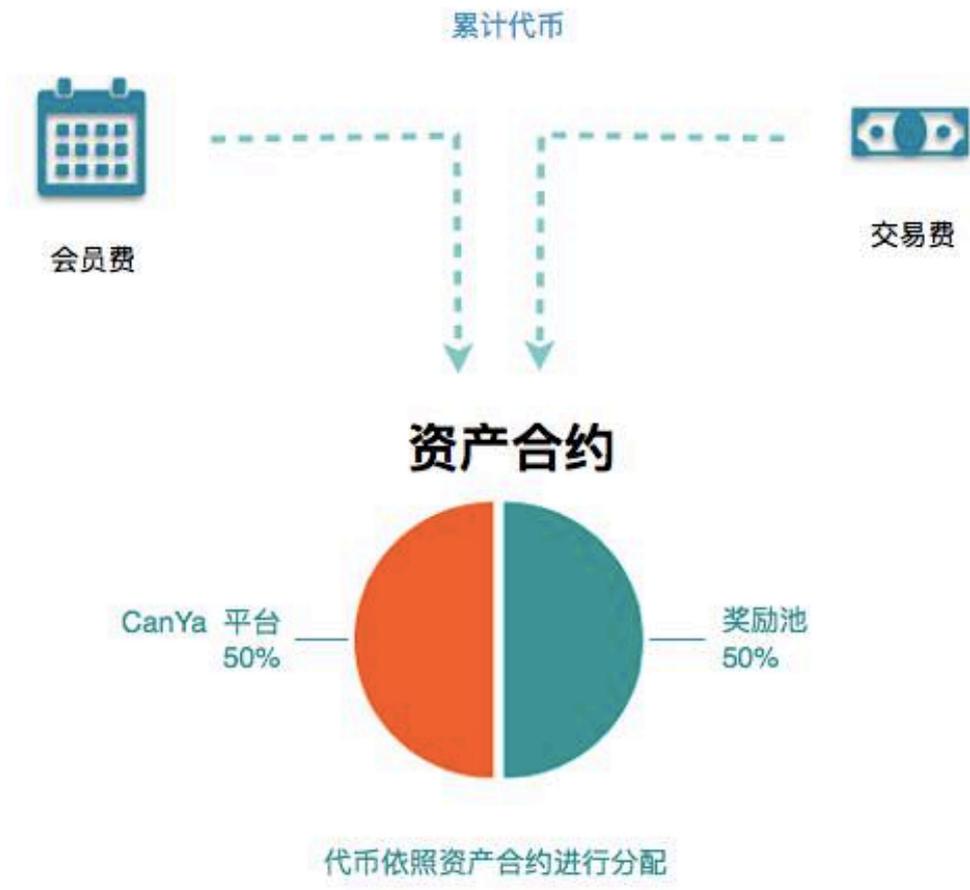




4.4. 资产合约

开发中

CanYa 主要有两种收入来源：1% 的交易费和服务提供商的会员费。两种收入都以 CAN 币的形式获得，并送入资产合约中。资产合约将积累资金，并根据智能合约中公开可见部分对这笔资金进行每月分配，50% 送入奖励池，50% 分配给 CanYa 基金会用于平台管理和开发。





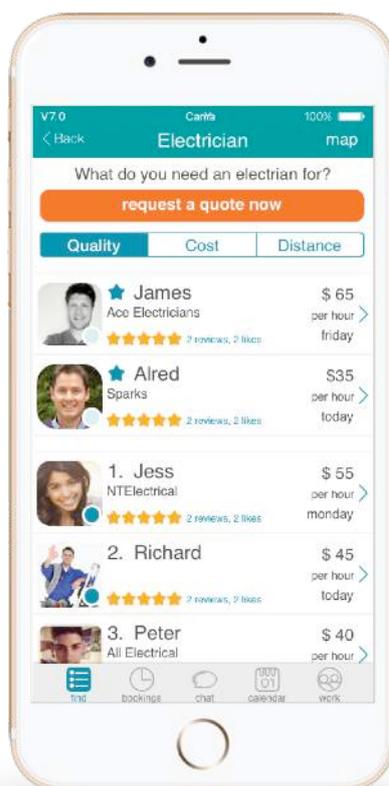
4.5. 服务提供商的会员费——持续的代币需求

服务提供商可选择成为会员，每月用 CAN 币支付会员费，获得“特别推荐”标识。获得“特别推荐”标识意味着总是位于搜索结果顶端，有最大的曝光度，能够接到最多的工作，并且在用户向平台发送需求时优先得到通知。为了保证真正凭实力说话，多位“特别推荐”的服务提供商仍然会按照他们的得分进行排序。以上是在现行平台中证实可行的商业模式。

为了平衡“特别推荐”的供求关系，每上升一个位置的成本都会翻倍，以此确保“特别功能”的价格只有少数人可以承受。例如，如果上升第一个位置的费用是每月 1 CAN 币，那么上升第二个位置就要花费 2 CAN 币，第三个位置要花费 4 CAN 币……如果服务提供商放弃现有位置，他们可能要花更大的代价才能重回该位，因此他们会更倾向于保留会员身份。会员的订购费由资产合约收取。

相反地，随着服务提供商的数量的增加，起步成本将会减半，带来进入成本的平衡。此外，平台每隔一段时间会有自动价格下调，以确保用户不被过度索价。

“特别推荐”
服务提供商
会出现在列
表顶端



服务提供商
按从上到下
的顺序获得
通知

4.6. 交易费

✓ 法币已集成
数字货币计划中

平台上的每笔交易都会产生 1% 的手续费，将从服务提供商手中扣除，这一比率不到 Uber 手续费率的 1/25。交易费将交由资产合约进行分配管理。



5. CanYa 奖励

市场会对网络效应作出积极响应，平台有越多的服务提供商，就能吸引越多的客户。团队根据用户行为，设计了一套原生奖励系统：

- (1) 奖励用户注册并使用平台；
- (2) 推荐朋友使用平台；
- (3) 鼓励朋友使用平台。

有了 CAN 币，这些用户行为就能得到激励，并得到切实的物质回报。

5.1. 朋友推荐



法币已集成

数字货币计划中

CanYa 鼓励用户把平台推荐给朋友，这么做能够获得 10 美元奖励。

未来，每一个成功的推荐都会伴随 CAN 币奖励。每位用户都有唯一的推荐码和链接，所有推荐都可通过推荐码进行追踪。

5.2. 欢迎福利



法币已集成

数字货币计划中

若新用户使用朋友的推荐码注册成功，将立刻获得奖励（目前奖金为 10 美元），鼓励他们进行第一笔交易。

5.3. 现金返还

计划中

为鼓励用户使用，CanYa 将提供每笔交易金额 5% 的现金返还。例如，如果 Tim 向他的网页开发者支付 100 CAN 币，他就能在交易完成后立刻获得 5 CAN 币。

这是对传统交易模式的彻底颠覆：以前，用户要为每笔交易支出费用；现在有了 CanYa，他们付钱也能得到回报。

5.4. 佣金支付



法币已集成

数字货币计划中

CanYa 还设计了另一个鼓励机制，如果你的朋友经你推荐使用平台，不管是花钱还是挣钱，你都能获得 2% 到 4% 的佣金。

例如，如果 Bob 推荐了 Jane，那么 Jane 每在平台上花或挣 100 CAN 币，Bob 都能得到 2 CAN 币。如此一来，用户就有动力推荐消费能力最强的客户和高级服务提供商，进而进一步推广平台。



5.5. 奖励池

计划中

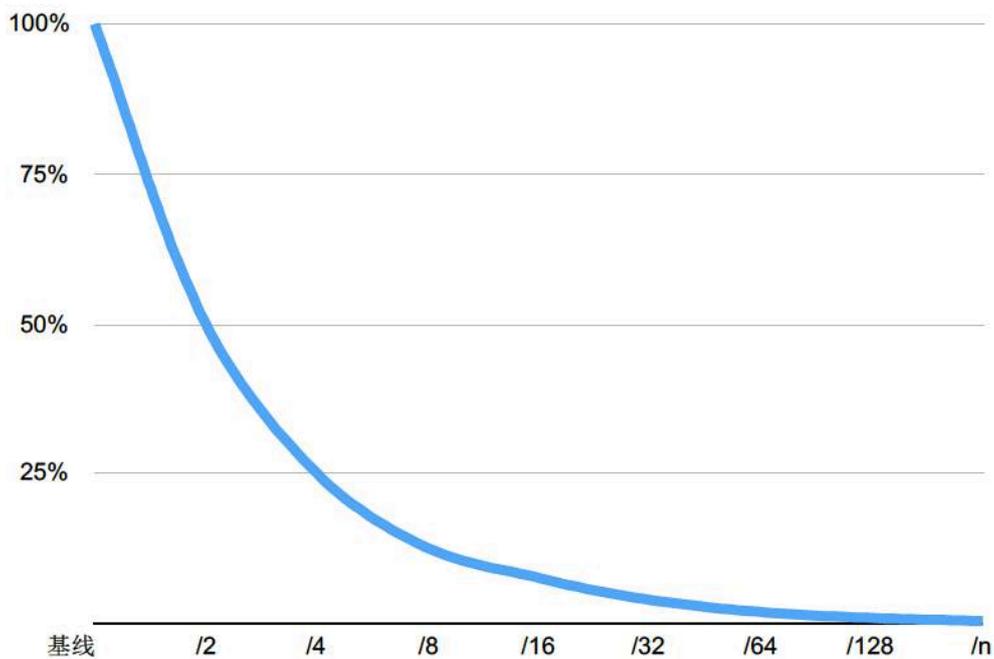
奖励池将在代币销售结束后持有 20% 的代币，储存在智能合约中。代币销售完成后，代币总量将会被记录下来，作为基线额。奖励池中的代币数量每减少一半，奖励也会减半，按照这个规则，不管奖励池中的代币还剩多少，奖励都会持续发放，就像无限趋于零的渐近线。

奖励池由资产合约每月充值，如果平台使用量提高，资产合约将提高奖励池中的代币数额，恢复代币的供求平衡。

奖励池代币分配

奖励	基线	基线/2	基线/4	基线/n
推荐奖励 (CAN 币)	10	5	2.5	10/n
欢迎福利 (CAN 币)	10	5	2.5	10/n
每笔交易的佣金	5%	2.5%	1.25%	5/n%
每月增长	1%	0.5%	0.25%	1/n%

奖励池衰减函数





6. 平台增长和货币波动

CAN 币既有作为货币应有的稳定性，又有可以适应用户需求的成长性。

6.1. 增长

平台的早期使用者可以向他人推荐平台，并从奖励池中获得丰厚奖励，随着奖励池的枯竭，奖金分发逐渐变少。随着用户数量增多，加入平台的服务提供商获得更多客源。随着服务提供商数量增多，一部分提供商选择缴纳会员费，获得更高的曝光度。随着交易收入和会员费的增加，奖励池得到充值，又可以开始新一轮的奖金分发。

随着会员数量的增加，对 CAN 币的需求也不断增加；随着对代币需求的增加，服务提供商可以选择以数字货币的形式继续持有劳动所得，进一步提高稀缺性。

6.2. 稳定货币

稀缺的货币不是好货币，因为它容易受到投机带来的影响，导致币值波动。为解决这一问题，CAN 币使用对冲委托支付合约，用去信任的方式对代币的价值进行抵押担保。因此，CAN 币一方面可以用作货币进行流通，另一方面其价值可以被冻结，保有最理想货币的属性。对冲合约可经受 0.8% 的下降风险，也能部分保护超过这一比率下降风险。

委托支付保管资金的时限一般在两周之内（根据 CanYa 平台的经验），避免资金受到长期波动的过度影响。此外，每笔交易都会单独对冲，只有委托支付的资金受到保护，以限制流动资金池的敞口。

币值可通过市场价格聚合器（market price aggregator），或由 Vitalik Buterin 提出的基于谢林点（schelling Points）的去中心化数据馈送机制（data feed）产生，异常值将会被排除在外，只有提交正确的值才能获得奖励。

我们甚至可以使用瑞波币（XRP）、黄金美元（XAU）来储存代币价值，用世界上价格最稳定的商品——黄金来保证委托支付合约中的代币价值。

¹ <https://blog.ethereum.org/2014/03/28/schellingcoin-a-minimal-trust-universal-data-feed/>



7. 去中心路线图

团队意识到去中心化是扩大数字货币使用规模的关键，因此我们特别制定了去中心化路线图。

方面	整合集成	技术	备注
支付	2018 年第一季度	以太坊	使用以太坊区块链智能合约交易代币，去信任对冲委托支付，资产合约，奖励分发。
治理	2018 年第三季度	以太坊	代币持有者可进行排序、验证和仲裁。
存储	2019	星际文件系统 (IPFS)	去中心化、低延迟存储。
计算	待宣布	雾计算 (SONM、Golem)	去中心化计算。

去中心化存储和计算技术尚不成熟，过早启用将给开发工作带来不必要的困难。为将技术风险最小化，CanYa 即将发布的平台是一种混合式平台，使用中心化的传统计算和存储服务器架构和去中心化的智能合约支付功能。治理功能将很快整合到平台中。

7.1. 管理

用户向 CanYa 提交添加新服务、新技能和新执照的申请，将由提名的代币持有人进行管理，他们通过参与这些平台工作获得 CAN 币回报，同时也帮助维护了平台诚信。

7.2. 仲裁

尽管只有不到 1% 的订单要求对纠纷进行仲裁，用户在磋商无果的情况下还是可以选择支付 5% 的费用请平台仲裁。这笔费用也可支付给承担仲裁任务的其他平台成员，用这种方式让用户共同管理平台。



8. 预算

我们对代币销售所筹得资金的使用预算如下。若预算不足，差额部分将由 CanYa 营业收入补足。CanYa 首席技术官曾成立了一家拥有 9 名员工、每年超过 200 万美元经常性收入的科技公司。这些数字是他在澳大利亚企业经营领域丰富经验的最好证明。

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	共计
中央服务						
人数	5	7	7	7	7	7
房租、软件、法务	190,000 美元	213,000 美元	240,000 美元	260,000 美元	280,000 美元	
支出	670,000 美元	885,000 美元	912,000 美元	932,000 美元	952,000 美元	
产品研发						
人数	12	15	20	20	20	20
支出	1,440,000 美元	1,800,000 美元	2,200,000 美元	1,900,000 美元	1,800,000 美元	
全球扩张						
人数	9	12	16	18	20	20
市场营销	200,000 美元	400,000 美元	600,000 美元	600,000 美元	600,000 美元	
活动和承包商	660,000 美元	1,200,000 美元	1,600,000 美元	1,800,000 美元	2,100,000 美元	
支出	1,535,000 美元	2,500,000 美元	3,400,000 美元	3,750,000 美元	4,200,000 美元	
治理	120,000 美元	156,000 美元	202,800 美元	263,640 美元	342,732 美元	
总人数	26	34	43	45	47	
总支出	3,765,000 美元	5,341,000 美元	6,714,000 美元	6,845,640 美元	7,294,732 美元	29,961,172 美元

中央服务

CanYa 将扩大领导层和管理团队，扩大位于墨尔本的总部规模。

产品研发

平台将会增添功能完备的网页端应用程序，由此获得桌面端客户。聊天机器人和机器学习层的研发继续进行。数字货币支付层的研发，配备智能合约。

全球扩张

CanYa 将会在澳大利亚、东南亚、中国、北美和欧洲开设办事处，支持区域 KYC/AML 和客户服务。这些支持中心负责区域市场营销、公共关系和客户管理工作，将帮助扩大 CanYa 的全球影响力。

9. 路线图

CanYa 成立于 2015 年末，自 2016 年末起投入运营。我们的团队胸怀全球抱负，制定了紧凑的时间表：

开始

2015 年 11 月

CanYa 创始人设计构想全球服务市场，服务质量是重中之重。设计开始。

MVP

2016 年 12 月

CanYa 创始人自掏腰包，搭建了 MVP 应用程序，使用法定货币支付网关。作为内测版在澳大利亚运营。

试运营

2017 年 3 月

在澳大利亚某城市试运营，快速推广，网页端程序研发开始。

预售

2017 年 10 月

预售的目的是确定币值和核心关键成员。

代币发售

2017 年 11 月

筹资对用户间数字货币付款层进行整合集成，并进行全球扩张。

全球发布

2018年3月

全球发布。位于欧洲、东南亚、北美、中国和澳大利亚的KYC/AML（了解你的客户/反洗钱）。支持中心支持合作伙伴法币支付

CanYa 第2.0版

2018年7月

内置翻译服务、视频通话、聊天机器人、高级桌面功能。

高级配对

2018年10月

高级机器学习算法，对任务需求和服务提供商进行智能配对。

去中心

2018年12月

CanYa 将整合用户参与管理和仲裁的功能。

去中心 2.0

2019

待技术成熟，整合全球首个存储和计算去中心功能。



10. 团队

10.1. 创始人和核心团队



John-Paul Thorbjornsen, 技术学士

首席执行官及联合创始人

JP 毕业于新南威尔士大学（州排名前1%），获得技术专业一等荣誉学位。曾在澳大利亚空军服役，担任过军官和飞行员。2015 年成立了一家技术公司，很早就投资了比特币，是澳大利亚第一届以太坊黑客马拉松——墨尔本 RegHack 的决赛选手。他是天生的领导者，既富有远见又充满激情，并已订购特斯拉的 Model 3。



Rowan Willson, 科学学士

首席技术官及联合创始人

Rowan 10岁起就在 config.sys 做黑客，编写出第一个 Linux 2.2内核代码后，便一发不可收。他在新南威尔士大学取得数学和计算机科学双学位，毕业时以高分获得优秀。在澳大利亚空军服役的 12 年里，他功勋卓著，还开发了 iOS 应用的“OzRunways EFB”，可以说颠覆了澳大利亚的航空业。Rowan 是 CanYa 的联合创始人，感兴趣的领域包括：机器学习、通俗物理学、航空和音乐。



Chris McLoughlin, 商科学士

首席营销官及联合创始人

Chris 从商学院毕业时获得了一等荣誉学位，之后加入澳大利亚空军。他是位经验丰富的营销工程师：在短短八个月内，就把 CanYa 社交媒体的粉丝数从0变成了55000。他很早就投资了比特币，相信去中心化是未来的大势所趋。



Jet Yap, 科学学术

首席运营官

Jet 在全球大型 IT 共享服务机构和国际专业服务公司有长达 10 年的工作经验，帮助客户和合伙人更便捷地使用 SAP ERP 技术。Jet 接受过 SAP 财务和控制 R/3、SAP 安全和 SAP GRC 访问控制方面的培训。参与过业内领先的项目，如：Prince2, ASAP and ITIL V3，还参与过大规模 ERP 系统上线工作。Jet 从 2012 年起就开始探索比特币的发展，是澳大利亚第一届以太坊黑客马拉松墨尔本 RegHack 的决赛选手。



Surya Wongtomo, 计算机学士

项目经理

Surya 是位经验丰富的天才设计师、开发师和经理，有自己的数字代理商 SWUX。他是布莱顿 Peak 比特币交易所的联合创始人，自 2011 年起涉足虚拟币。

10.2. 技术团队



Juan Suarez, 科学学士 首席前端开发师

富有创造力的全能开发师，涉足众多领域，有16年的从业经验。



Shaun O' Reilly, 计算机学士 首席后端开发师

高级网页设计师，精通 14 种软件语言和 7 种数据库系统，有 25 年从业经验。



Daniel Duckworth, 计算机科学学士 机器学习集成

ServiceCrowd 平台的创始人，机器学习和自动化的专家



10.3. 营销和运营



Kyle Hornberg, 技术学士 首席运营和联合创始人

他是空军的运营经理，也是领导、创新者和投资者。他是 CanYa 的联合创始人，带领的团队非常团结。



Steve Meacham, 工商管理硕士 在线营销

企业家，Crowdvenience 平台的联合创始人。100% 红发人社团主席（如果真有的话）！网页开发者，市场营销专家。



James Waugh, 文学学士 社区经理

James 在 2015 年年初发现虚拟货币后，开始对区块链展开探索。通过数年深耕加密社区，他对区块链技术和以太坊项目有了深刻的理解。专业知识加上他外向的性格，James 成了一名有号召力的 ICO 社区经理。



Steph McLoughlin, 文学学士 助理社区经理

她是政府职员退休金委员会（GESB）的沟通协调员，号召力强、为人体贴，帮忙开拓社交板块。



Jacinta Kelly, 工程学士 客户服务

Jacinta 是客户服务的超级明星，她领导的一批客户专员为我们众多的客服平台提供帮助。



10.4. 顾问委员会



David Moskowitz Indorse 和 Attores 的首席执行官

Indorse 的首席执行官，他的去中心化平台汇聚了各类专业人士，当会员发布技能和成就时，可获得奖励。他也是 Attores 的首席执行官，通过智能合约和区块链技术保障数据和文件的安全。他还是 ACCESS（新加坡虚拟货币）和区块链行业协会的委员，以及虚拟币共和国（新加坡比特币中间商）的创始人。



Josh Buirski 分布式技术研究院

分布式技术研究院有限公司创始人及合伙人



11. 市场

11.1. 行业规模

“零工经济”的参与者包括自由职业者、商人、家政服务员、数字服务员和个体户。随着人们越来越倾向于工作灵活性和对职业的掌控性，零工经济正在迅猛发展，预计将在未来十年内囊括全球 40% 的劳动力，也就是超过两亿劳动力人口，年交易额高达两万亿美元²；在中国、印度和东南亚，这个数字将在五年内达到一万亿美元。



² 零工经济估值



11.2. 美国市场

美国人口共 3.2 亿，其中超过 5000 万劳动人口参与零工经济³。美国人口普查局和国税局的数字显示，服务业总产值高达一万亿美元⁴，且将在未来五年中伴随着科技降低准入门槛而快速增长。

美国各部门税款

部门	规模
其他服务	5770 亿美元
维修服务	1840 亿美元
个人服务	1620 亿美元
民事、专业服务	2300 亿美元
送货服务送货服务	780 亿美元
共计	13000 亿美元

11.3. 印度市场

印度是一个新兴经济体。在印度 4.78 亿⁵ 劳动力人口中，94% 的劳动力从事的是“无组织”劳动活动⁶。这意味着巨大的际遇，因为无组织部门占印度两亿美元⁷ GDP 总量的 57%，而且该部门中有很多点对点服务和零售市场⁸，非常适合 CanYa 的推广。在印度，智能手机拥有量已超过台式机和笔记本电脑，对大多数印度人来说智能手机是使用互联网的唯一设备。在把智能手机拥有量和现有市场规模纳入考量之后，印度的总体市场价值估计高达 3000 亿美元。

³ <https://www.upwork.com/press/2016/10/06/freelancing-in-america-2016/>

⁴ <https://www.census.gov/services/index.html>

⁵ <http://www.nationmaster.com/country-info/profiles/India/Labor>

⁶ http://planningcommission.nic.in/aboutus/committee/wrkgrp11/wg11_rplabr.pdf

⁷ <http://www.tradingeconomics.com/india/indicators>

⁸ http://planningcommission.nic.in/aboutus/committee/wrkgrp11/wg11_rplabr.pdf



11.4. 中国市场

中国拥有超过 13 亿人口，GDP 总量达 11 万亿美元，8 亿劳动人口中有 36% 从事服务行业⁹。40% 的劳动力（即 3.7 亿人）在城市就业。20% 在“其他企业类型”中工作，即自由职业者和非派遣员工¹⁰，其中，3% 在家政服务业工作，5% 在建筑业工作，9% 在其他行业工作（均指占城市雇佣劳动力的比重）。这意味着一个 8400 万劳动力、年均收入 4 万 CAN 币、5000 亿美元的市场。此外，中国还经历着大规模农民工数量增长（主要在私有部门工作），大规模城镇化和私有部门的快速增长。增长¹¹。中国的智能手机普及率达到 40%¹²。保守估计中国市场价值高达 5000 亿美元。

11.5. 全球市场

通过对全球市场的评估，全世界最大的市场：印度、中国和美国保守估计共有两亿服务行业从业者，交易总值高达两万亿美元，年增长近 10%。

⁹ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>

¹⁰ <http://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2011/sep/pdf/bu-0911-4.pdf>

¹¹ <http://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2011/sep/pdf/bu-0911-4.pdf>

¹² <https://www.statista.com/statistics/321482/smartphone-user-penetration-in-china/>



12. CanYa App 现有功能

12.1. 打开•搜索

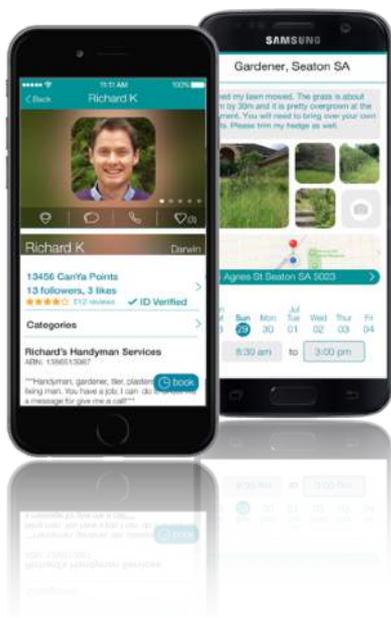
用户无需密码即可安全登录，耗时不到一分钟。登录后，用户可搜索任何地区超过 200 种服务种类。

服务提供商可按价格、评分或距离排序，地图视窗从高到底显示可供选择的服务提供商。

用户可点击某一服务商查看详情，包括验证、企业信息、日程空闲和价格等。



12.2. 预订•报价



只需轻松点击屏幕，用户就可实现三类预订：直接预订某服务提供商；向一群服务提供商广播任务；向所有服务提供商广播任务。

用户可提供任务的详情，添加照片，设定任务时间和地点，选择单次预订、经常性预订甚至是闪电预订。

一旦有人提出报价，用户可选择接受、讲价或者直接拒绝。

12.3 文字、语音视频聊天

CanYa App 现有功能全面的聊天功能，并在不久的将来实现支持高质量语音通话和视频通话。用户可邀请他人加入订单，体验多用户聊天的订单管理功能。





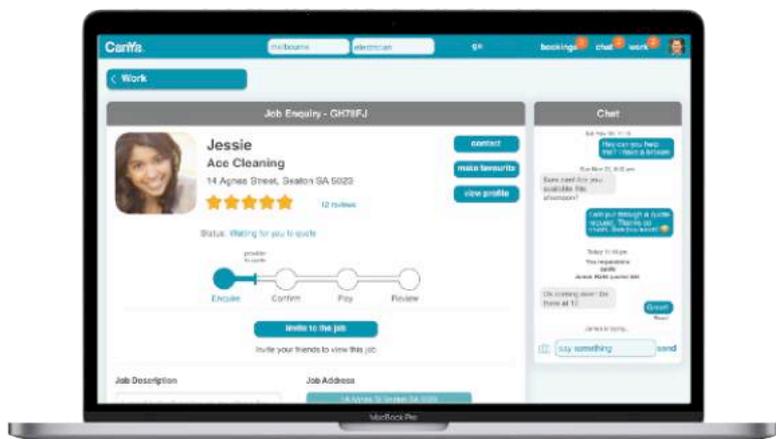
12.4. 支付·评价

用户收到电子发票后，可以导出为 PDF 文件。支付订单后，用户可对服务提供商进行评价。现在用户只能通过信用卡和现金支付。

发票含消费税（GST），并经自动核对生成商业活动报告（BAS）税务报表。发票和报表都可以导出为 PDF，作为邮件附件发送。



12.5. 服务提供商功能

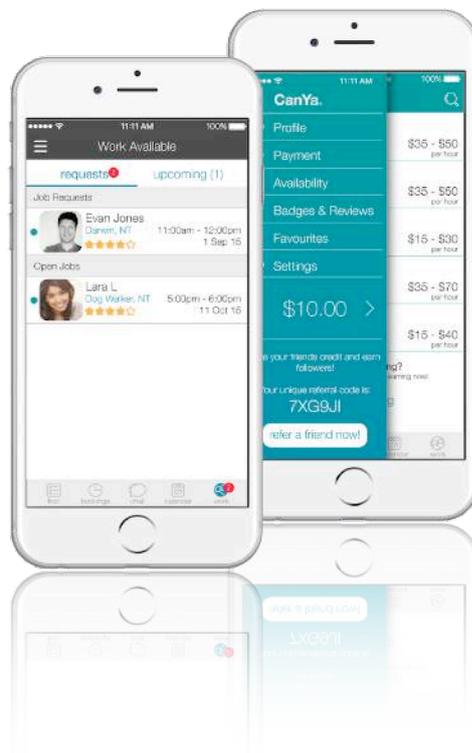


服务提供商可在平台挂出多种服务信息，使用贪睡功能和草稿功能；使用统一日程表管理日程；向客户报价；设定接受闪电预订，接受回头客的经常性预订；

在任何时候修改报价和发票。

12.6. 拓展机制

CanYa 不仅有内置推荐引擎，还有外部拓展引擎，最大程度地鼓励平台有机成长。用户可向朋友发送链接和邮件推荐他们使用 CanYa，后台推送功能也将鼓励用户更多地使用平台。



13. 总结

CanYa 将成为世界上最好的自动化服务市场。有了数字货币支付方式，真正凭实力说话的运行机制，高级用户奖励系统，高级匹配功能，多语种支持和去中心化管理，CanYa 将成为世界上第一个真正的服务平台。

它必将加速主流社会对数字货币的接受和采纳。





14. 尽职调查

14.1. 代币销售风险

CanYa 币

CanYa 币不是证券、股票或分红机制。虚拟币的购买者应了解购买风险，购买前请仔细阅读本白皮书。如有疑问，可访问<https://canya.io> 与 CanYa 员工实时交谈或联系 support@canya.io。

技术风险

CanYa 币智能合约是 ERC20 标准。我们将竭尽所能保证合约不受技术故障影响。但是，一旦智能合约提交到以太坊网络就无法修改。投资者应充分熟悉以太坊和区块链技术，理解这些风险。投资者应了解私人密钥存储和传输的风险。

黑客和犯罪

CanYa 币的智能合约地址可在 <https://canya.io> 上找到。有人曾经企图违法控制电脑和邮件服务器，诱导人们把钱汇到错误的地址上，社交平台也很可能中招。CanYa 将采取最高级别的安全措施来抵御外部攻击。投资者应按照 CanYa 的操作指南，尽可能地确保所使用的是正确的智能合约地址。投资者不得使用任何未在 <https://canya.io> 网站上发布的智能合约地址，以防骗子冒充 CanYa。购买者应遵循 CanYa 推荐的安全流程操作。

税务和法规风险

CanYa 币购买者必须自行做好尽职调查，确保交易操作符合当地关于虚拟币、税务、证券等方面的法律法规。CanYa 币未来可能按当地的法律法规销售。



14.2. 免责声明

本材料由 CanYa 服务控股有限公司（下称“CanYa”或“公司”）提供，仅作信息披露用，并非对任何证券或其他金融工具的邀约或询价。虚拟币不用于投机目的，持有人无权或声称拥有 CanYa 的任何资产，或参与 CanYa 的分红。相关方认可《隐私条款》和《条款和条件》。如有修改，以最终修改为准，同时应出具此前达成的协议（无论是否购买产品，此前订立的协议仍旧有效）。

本白皮书陈述了当前对 CanYa 平台的愿景。虽然我们希望努力实现这一愿景，但请理解此过程中存在诸多影响因素和风险。CanYa 平台可能永远无法上线或为大众接受，或者我们的愿景只有一部分得以实现。我们无法保证、代表或者授权本白皮书中的任何内容，因为这一切都是基于我们当前的信念、预期和假设。由于未来的一些可预知和不可预知的事件，我们无法做出保证。

我们将竭尽所能实现本白皮书中描述的愿景，但请不要寄予过高期望。区块链、虚拟币和我们的其他技术及市场仍处于起步阶段，将面临许多挑战和竞争，受制于法规和变化中的环境。随着情况的变化，我们也将努力随之更新，但这不是我们的义务。

相关方应了解到，白皮书中介绍的 CanYa 平台可能永远无法按计划运行。CanYa 币只是使用 CanYa 平台服务的一种机制。因此，它的价值可能为 0，不可作为投机性投资。我们不对 CanYa 币未来的表现或价值（包括内在价值、继续支付力和特殊价值）作任何保证。CanYa 币持有人既不参与本公司经营，也无其他权利。本公司可在任何条件下自由支配所得收益。