

名人令牌化

September 01, 2017

版本 1.2.0
初期版本可能发生改动

目录

1. 项目介绍	4
1.1. 摘要。15个支持的理由	5
1.2. 代币众筹条件	8
1.3. 介绍名人令牌化的概念	9
2. 种子选手需要资金支撑	10
2.1. 支出费用结构	11
2.2. 支出预算	11
2.3. 玛丽亚·莎拉波娃, 马拉特·萨芬, 曼苏拉·巴拉米的案例	11
2.4. 当前资金来源	12
3. 成功网球运动员获得巨大的收益	13
3.1. 收入分析	14
3.2. 比赛奖金	14
3.3. 赞助与广告	15
3.3.1. 锦织圭和李娜的案例	15
3.3.2. 经典赞助交易	15
3.4. 参与比赛的酬金	16
3.5. 示范费	16
4. 传统运动代办机构	17
4.1. 运动代办机构猎头、投资者与推广的角色	18
4.2. 体育代理机构是千百万富翁的行业	18
4.3. 许多运动员对现有状态非常不满意	19
5. 公司结构和ACE代币	20
5.1. ACE项目公司结构概述	21
5.2. ACE代币概述	21
5.2.1. 什么是ACE代币	21
5.2.2. ACE代币不是什么	21
5.2.3. ACE代币的使用	21
6. ACE模型	23
6.1. 社区中的三个角色: 星探, 促销员和分析师	24
6.2. 打破固有人才选拔的流程	24
6.2.1. 专职侦察员有缺点	24
6.2.2. 未来侦察技术应该依靠大量数据分析, 而不是个人直觉	25
6.2.3. 拉斐尔·纳达尔和耶莲娜·奥斯塔朋科的案例	26
6.2.4. ACE “星探” 模型	26

6.2.5. 星探酬金	27
6.3. 打破固有人才推广的流程	27
6.3.1. 赏金计划	27
6.3.2. 促销员的酬金	27
6.3.3. 利用网络效应吸引赞助商	28
6.4. ACE代理机构佣金	28
6.5. 运动员与ACE机构的时间线	28
6.6. 第一批运动员的预期结构	29
7. 代币应用	30
7.1. 分散的组织投票机制 (DCV)	31
7.2. 代币经济	31
8. 愿景与计划	33
8.1. 成为全循环TMA (分散化的天才管理机构)	34
8.2. 水平, 垂直和深度缩放	34
8.3. 选择第一垂直的标准	34
8.4. 技术与业务路线图	35
8.5. KPI标准与绩效报告	36
8.6. 用户界面	36
9. 团队介绍	42
9.1. 团队	43
9.2. 顾问委员会	45
9.3. Business Advisors	46
10. 财务模型	48
10.1. 财务模型	49
10.2. 用款计划	51
10.3. 风险	52
11. 吸引与区块链无关的观众	53
11.1. 前20名网球明星拥有全球172万个活跃粉丝	54
11.2. 公关活动和营销在区块链界之外	54
12. 未来计划	55
13. 免责声明	55
Appendix 1. 风险因素	56



1. 项目介绍

1.1. 摘要。15个支持的理由

- 1 这是首个名人令牌化项目，尤其是针对明星。
- 2 首先从网球明星开始，后期利用共享基础设施开拓新领域，包括扑克、篮球、冰球、演员、模特、音乐家等。GOAL足球代币与ACE网球代币同时进行（请点击此处足球白皮书）。

1 以最受欢迎的两类运动为起点



2 不断增加新的运动项目，



3 最终超出运动领域，开始其它领域的名人令牌化（演员、模特、音乐团体）

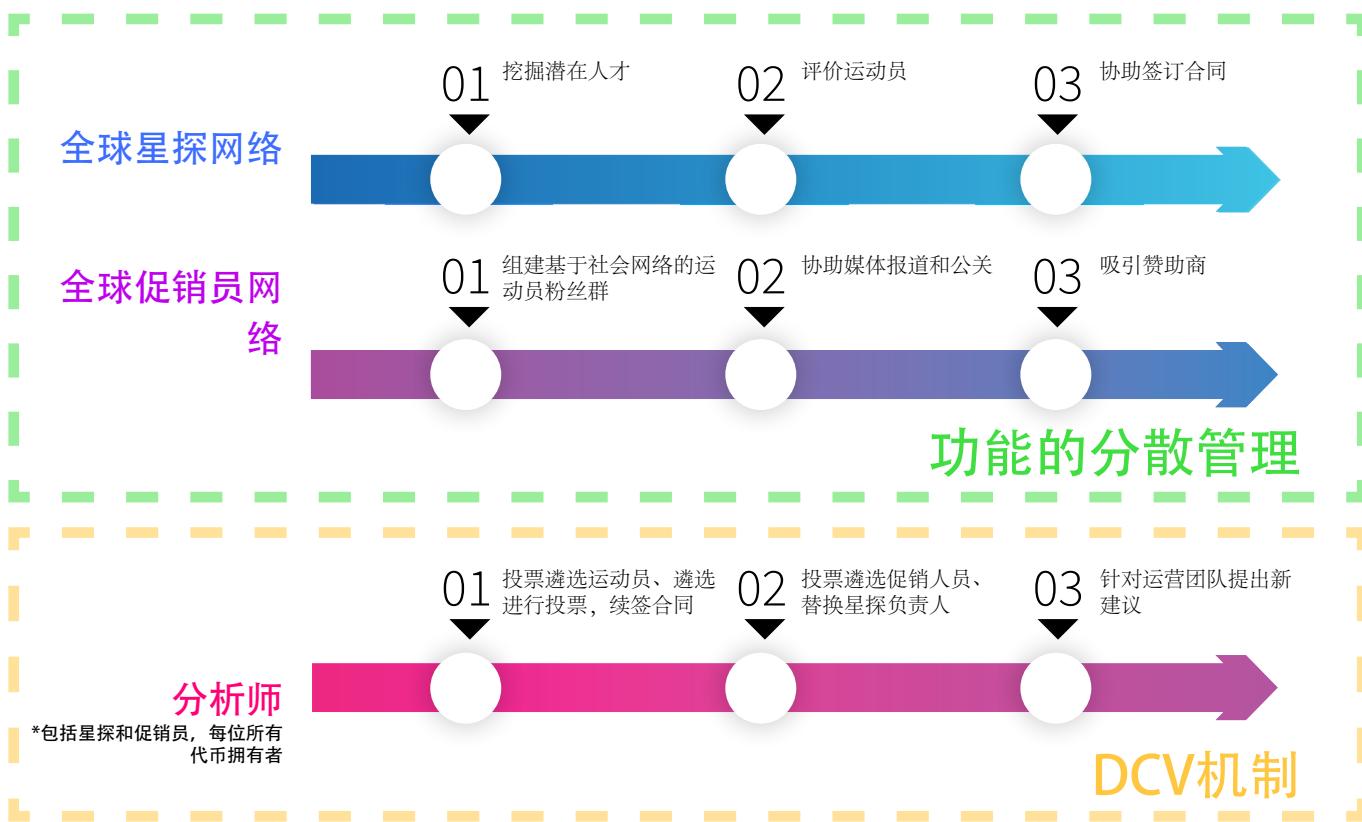


- 3 最早加入本项目的人员将获取独立领域令牌（如ACE网球代币、GOAL足球代币等）替换成指数令牌（如STAR指数代币）的特权。

STAR指数代币



- 4 ACE代币将在关键且年轻的阶段给有前途的年轻网球运动员提供资金援助和推广资源，以防止这些运动员离开职业生涯。这种支持会大大增加网球运动员成功的机会。同时ACE对主办方有吸引力的、但传统运动代理机构忽视的有所建树的专业运动员提供代言和推广。
- 5 成功的男、女网球运动员获得奖金（排名400位的网球运动员在职业生涯中能挣近1百万美金，排名前5位奖金为6000万美金），积累名人地位，签订赞助协议（平均带来大概为运动员职业生涯奖金总数的5-到10倍的收益）。
- 6 ACE使用全球星探网络将分散人才的选拔过程。为了挖掘与吸引新的人才，ACE推出新的协同激励制度(网球教练支付和年薪一样高的裁判费)，这将引入更多高水平的运动员选手。
- 7 ACE使用全球促销员网络将分散人才推广过程。人才推广的报酬（合同金额的10%）达到且超过市场平均水平，因此会给运动员带来良好的赞助协议。
- 8 ACE使用分散组织投票 (DCV) 机制做特定操作性决策。依据分析性报告的机敏的小群体往往比依靠直觉、有偏见的体育经纪人做出更加合理的决策。



- 9 ACE以基于人才管理机构的成熟商业模式为基础。因此，本项目的风险在于具体实施，而非技术障碍或产品与市场需求不符。
- 10 我们成立了顶尖的顾问团队：
 - 阿纳斯塔西娅·米斯基娜 - 国际女子网球协会 (WTA) 排名第二、法网冠军。
 - 谢尔盖·德梅欣 -- Vera Zvonareva教练 (WTA排名第2)。
 - 玛雅·库里洛娃 - Octagon俱乐部运营总监，有11年的网球人才管理经验。
 - 埃琳娜·马索洛娃 -- 曾连续三次创业，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。
 - 科协尼娅察办能阔 -- 曾在Mail.ru集团 (市值为89亿美元) 公关和商务开发部担任副总裁
 - 伊琳娜·沙基那 -- 曾担任高朋网俄罗斯分公司首席营销官、Rambler & Co公司 (市值8900万美元) 首席运营官。
 - 亚历山大·斯特拉蒂拉托夫-- JAMI (俄罗斯排名前五的数码机构) 联合创始人、执行合伙人。
- 11 ACE已经验证其商业理念。我们已经和成熟的职业运动员Veronika Kudermetova首次签约，Veronika获得19次国际锦标赛冠军 (WTA双打排名66位、单打排名100位)。我们即将为Veronika签署第一个广告合同。
- 12 ACE计划在区域链领域引进10亿网球迷，前20名运动员的活跃粉丝已经超过1,72亿人。我们特别关注网球迷之间的全球公关和营销。口号“成为下一届费德勒成功的一部分，并获得明星独家待遇”应该引起广大球迷的共鸣。
- 13 ACE针对巨大的市场。名人人才管理业远比一些公司规模要大，如：日本新日制铁公司、住友金属、中国化工、印度塔塔汽车、赛诺菲医药、现代重工业株式会社，也远远超过一些国家的GDP，如：塞尔维亚、巴林、文莱、塞浦路斯、马耳他、牙买加、科特迪瓦、玻利维亚等。ACE项目将破坏现行的大宗贸易 (管理合同金额达400亿美金)，把创造的价值分配给组织成员。

- 14 ACE是一个全球项目，在全球范围内寻找运动员和赞助商（这意味着市场规模更大，更富有多样性、对地方法规的更小的依赖性）。
 - 15 最后也最重要的是，通过ACE平台使用ACE产品代币，持币者可以接收各种独家服务和产品(如：与明星独家交流、一对一培训、VIP门票、书籍、以及低于市场价的商业代言。)。
- 区块链技术提供全新的集体支持运动员的方式，分散关键流程（发现明星和推广明星），将大大降低成本，并将大部分创造的价值转给组织。

¹ <http://fortune.com/global500/list>

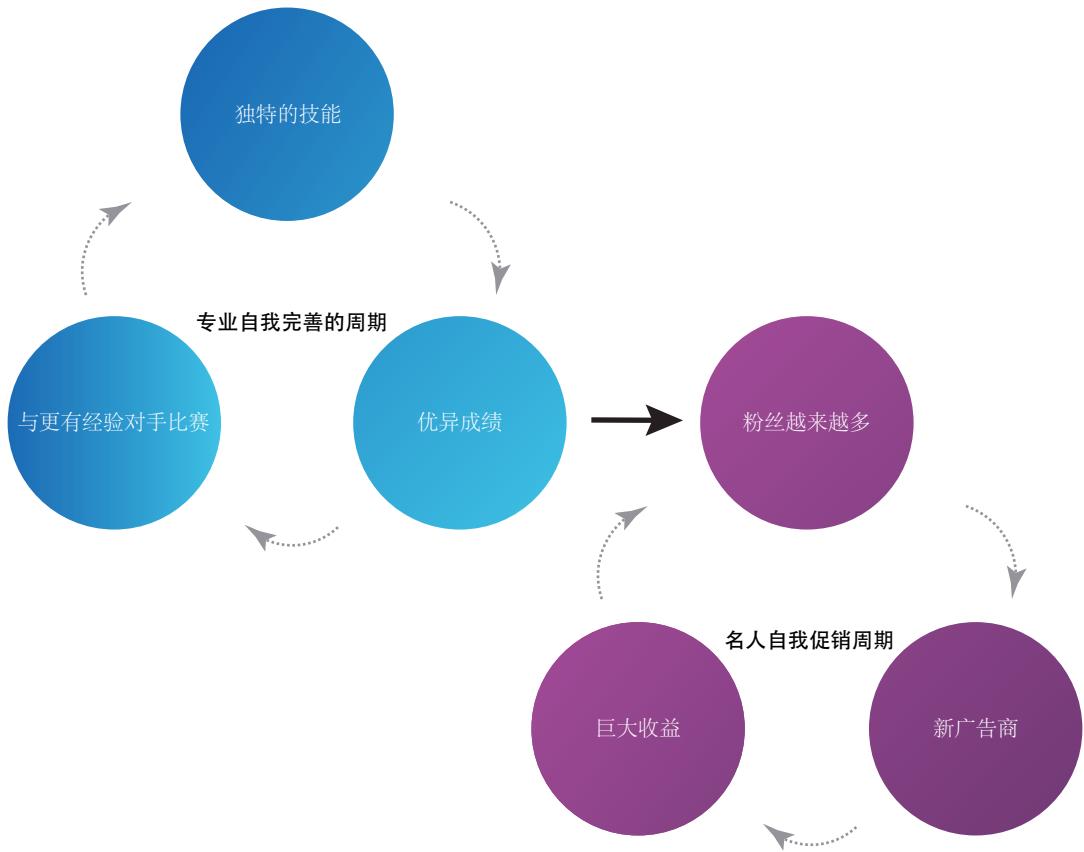
1.2. 代币众筹条件

代币目标金额:	750万美金
代币销售最大量:	9900万
代币创建最大量	1,65亿
销售区域:	ACE代币不得提供给或发配到，亦不得由它们的持有人转售或转让给居住于或公司注册于下列地点之自然人或法人(i) 美国（包含所有州以及华盛顿哥伦比亚特区），波多黎各，维尔京群岛，及任何美国领土，或(ii) 禁止或遭适用法规以任何形式限制数字令牌交易的国家或区域。
代币价格:	0,0001BTC
代币分配:	每次销售60枚时，多创建20枚留给运营团队、合作伙伴和专家，多创建20枚留给组织。
网址:	http://tokenstars.com/ace/
支付方式:	比特币 (BTC), 以太坊(ETH)
初步众筹开始时间:	2017-08-01 12:00 PM PDT
初步众筹结束时间:	2017-09-09 12:00 PM PDT
初步众筹最少代币销量:	1万ACE代币
初步众筹最多代币销量:	不封顶
正式众筹开始时间:	2017-09-10 12:00 PM PDT
正式众筹结束时间:	2017-10-31 12:00 PM PDT
正式众筹最少代币销量:	100 ACE代币
正式众筹最多代币销量:	无限
代币分派时间:	2017-11-07 12:00 PM PDT或者更早如果销量到最大量

1.3. 介绍名人令牌化的概念

专业运动员和明星能够成为了有价值的财产。

在运动员生涯他们不断提高自己的技能，获得独特的技能，开始与更有经验的运动员比赛，因此更提高自己的水平。这个过程我们叫做“专业自我完善的周期”。同时获得优异成绩的运动员吸引更多粉丝，因此针对广告商也变成更有吸引力，为了邀请有名的运动员，广告商愿意付出得更多。接着来看，运动员也会改变自己的生活方式，而吸引更多的球迷。这个过程我们称为“名人自我促销周期”。

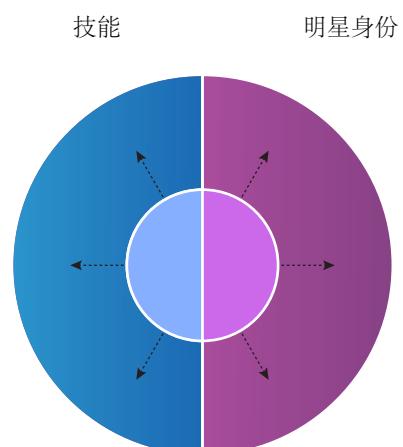


通过这两个周期（专业技能完善与自我促销）没有名气运动员会几年后提升自己的价值。

运动员获得专业成绩和成为明星后，能给第一批购买ACE代币拥有者带来很大的收益：

- 拿到部分奖金；
- 以远低于市场价格为支持者的商业实体和非营利性原因（通过广告或社交媒体发布）背书；
- 与明星训练（一对一，小组/亲自或在线视频教程）；
- 明星与粉丝交流（短息或视频聊天、小组会议、合影）；
- 签名书籍和其他产品；
- 运动比赛票等

运动员价值上升





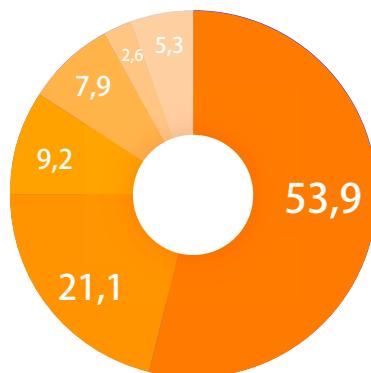
2. 种子选手需要资金支撑

2.1. 支出费用结构

能挣第一批奖金前年轻运动员从8到18岁承担大笔支出如:

- 参加比赛差旅费;
- 职业网球学院训练;
- 与教练和陪练伙伴合作;
- 网球场租金;
- 购买网球装备;
- 购买医疗保险等。

年轻潜在运动员缺乏资金是最常见的问题



2.2. 支出预算

在初级训练过程中预算支出近10万美金/年²。一般情况下这些费用部分会被网球协会，推广设备的小合同（服装、网球拍）和运动代办机构，如IMG，CAA，Octagon等承担（请查看第四章）。

2.3. 玛丽亚·莎拉波娃，马拉特·萨芬，曼苏拉·巴拉米的案例



案例1. 未来伊朗的网球选手曼苏拉·巴拉米³小的时候买不起网球拍，因此10岁之前一直用平底锅练习。夜间他在没有水的游泳池里练习，因为他父母交不起网球场的费用。巴拉米算是非常幸运的，一个有名的教练发现他了，从此之后巴拉米变成了职业球员，获得了参加法国著名的法国网球公决赛的机会。



案例2. IMG经纪商没有承认14岁的马拉特·萨芬的前景，所以他不得不很长一段时间寻找赞助商。以色列商人布鲁斯Rapoport虽然不了解网球，但同意了支付萨芬的费用。最终马拉特·萨芬获取了ATP排行榜的第一位，两次获得了戴维斯杯，赢得了17个比赛冠军，其中包括2个大满贯冠军，并被列入网球名人堂。整个网球生涯他挣了1430万美金。



案例3. 玛丽亚·莎拉波娃，九岁时离开了索契去了佛罗里达州的Nick Bollettieri体院。为了替她交学费，她的父亲一直当洗碗工。玛丽亚获得了五次大满贯赛的冠军，奥林匹克银牌，赢了39个比赛冠军，达到了WTA排行榜的第一名。玛丽亚·莎拉波娃挣了奖金3650万美金，广告合同的收益超过2,85亿美金。

² http://www.sportspromedia.com/quick_fire_questions/how_to.....be_an_img_tennis_agent_part_i

³ https://en.wikipedia.org/wiki/Mansour_Bahrami

⁴ <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2016/03/08/how-maria-sharapova-earned-285-mill-during-her-tennis-career/#4b3521b778e2>

2.4. 当前资金来源

年轻运动员常用的资金来源如下:

- 父母存储;
- 朋友或私人借款 (传统银行贷款是无法取得的);
- 天才管理机构 (如IMG) 的资金;
- 国家网球联合会小额赠款。



3. 成功网球运动员获得巨大的收益

3.1. 收入分析

网球明星收入来源主要包括:

- 比赛奖金；
- 运动服装及网球设备品牌推广合同(乔丹体育, 尤尼克斯, 优衣库, Head, 威尔胜, Babolat, 阿迪达斯, 耐克等)；
- 一般品牌广告(依云, Lotto, 梅赛德斯—奔驰, 保时捷, 泰格豪雅等)；
- 参加没有名气的区域比赛的报酬；
- 授权使用网球明星的名字或形象的许可（如游戏、服装、香水等）；
- 表演赛

3.2. 比赛奖金

比赛奖金取决于球员的水平。

- 超级明星在职业生涯能挣6千万美金以上，比如罗杰·费德勒赢得了1.04亿美金⁵，塞雷娜·威廉斯获得了8440万美金⁶。
- 在1到5场比赛获得冠军的网球员一般能挣500-900万美金，如法国网球员锡巴斯琴·格罗斯让(4次冠军)挣了810万美金⁷，澳大利亚球员凯文·安德森(3次冠军)，挣了780万美金⁸。
- 水平较低的球员的收入一般不超过100万美金。比如中国徐一幡(433名)只挣了98万美金⁹。
-

职业生涯中的奖金，100万美元¹⁰



所有的金额是税前金额，含代理佣金和教练费用。

⁵<http://www.atptour.com/en/players/roger-federer/f324/overview>

⁶<http://www.wtatennis.com/players/player/230234/title/Serena-Williams>

⁷<http://www.atptour.com/en/players/sebastien-grosjean/g379/overview>

⁸<http://www.atptour.com/en/players/kevin-anderson/a678/overview>

⁹<http://www.wtatennis.com/players/player/312280/title/yifan-xu-0>

¹⁰<https://www.statista.com/statistics/277002/tennis-players-worldwide-by-career-prize-money-earnings/>

3.3. 赞助与广告

3.3.1. 锦织圭和李娜的案例



案例1. 日本网球明星錦織圭与优衣库(\$5千万美金), 威尔胜, 和阿迪达斯签了赞助合同, 与CupNoodle, 泰格豪雅, Weider Supplements, Jaccs, 日清, EA Games, Air Weave, WOWOW签了广告合同。2016年根据福布斯的数据錦織圭广告合同的收益达到了3千万美金¹¹。比赛收益只达到了360万美金。也就是说奖金收益只占广告收益的1/10



案例2. 中国网球明星李娜 (WTA排行榜的第二名, 大满贯赛的两次冠军) 与耐克, Babolat, 梅赛德斯—奔驰, Visa, 劳力士, SpiderTech, Crown Resorts,

三星, Haagan-Daaz, 泰康人寿, 昆仑矿泉水, 伊利实业集团等签订了广告合同, 2014年获得了180万广告费¹²。总之她的估计财产等于6千萬美金, 含1670万比赛奖金¹³.

3.3.2. 经典赞助交易

网球明星收益的信息不算公开的，不过事实证明网球员排名位置与他能签订广告合同存在直接关系：

- 美国的塞雷娜·威廉斯与耐克签订的5年5500万美金的合同；
 - 英国的恩迪·马里与安德玛签订了4年2100萬美金的合同；
 - 瑞士网球明星罗杰·费德勒与耐克签订了10年1亿美金的合同；

根据福布斯2016年的广告收益如下¹⁴:

- 罗杰·费德勒一年之内挣了5400万美金（不含比赛奖金600万美金）；
 - 塞尔维亚明星诺瓦克·德乔科维奇挣了2800万美金（不含比赛奖金960万美金）。

¹¹ <https://www.forbes.com/profile/kei-nishikori/>

¹² <https://www.forbes.com/profile/li-na/>

¹³ <http://www.wtatennis.com/players/player/120330/title/Na-Li>

¹⁴ <https://www.forbes.com/athletes/list/#tab:overall>

3.4. 参与比赛的酬金

参加没有名气的比赛有名的球员得不到等级高分因此比赛主办者还会给明星多付参与费。新西兰奥克兰喜力公开赛(Heineken Open)主持人卡尔·巴哲说：“最近五年奖金金额迅速增涨了，两年前我还不用多付给三个排名30的明星。现在如果我想邀请排名30內的球员，我就需要给他参与报酬”¹⁵。

- 德国19岁的小明星 (ATR排名的第20位) 亚历山大·兹韦列夫拒绝了参加斯图加特的比赛因为酬金太低了。
- 有消息罗杰·费德勒收到了100万美金参与斯坦波尔的比赛。
- 同样的报酬给诺瓦克·德约科维奇参加迪拜的比赛。

3.5. 示范费

推广阿拉伯塔酒店项目时罗杰·费德勒和安德烈·阿加西在直升机停机坪打了一场，具体报酬金额不明确。不过一般退休的网球明星的示范费能达到5-25万美金。



¹⁵ <http://www.stuff.co.nz/sport/opinion/65231157/Reason-Tennis-stars-like-Federer-Nadal-and-Djokovic-only-care-about-cash-not-fans>



4. 传统运动代办机构

4.1. 运动代办机构猎头、投资者与推广的角色

目前为止代办经纪机构能够解决有潜力年轻球员的资助问题。他们直接与13-15岁的网球员签合同，资助他们的提升费用，甚至管理体院（IMG收购了有名的所谓的“人才铁匠铺”--尼克·博莱蒂里学院）。运动员获取了较高ATP和WTA排名后，代办机构帮他签订广告合同，并且夺取收入的10%（优先报销所产生的费用）。



锦織圭14岁时与IMG签了合同，19岁赢得了ATP冠军，目前为止ATP排名第4位，奥林匹克的季军。



西班牙网球选手加碧妮·穆古鲁扎也是14岁与IMG签订了，19岁赢得了WTA冠军，获得了1100万美金。

4.2. 体育代理机构是千百万富翁的行业

10个最大的体育代理机构总签订合同的金额超过250亿美金¹⁶。去年体育代理机构获得了12亿美金的佣金，总共合同有效期近3731年。

体育代理机构是规模宏达的行业，甚至到超过塞尔维亚，巴林，文莱，拉脱维亚，塞浦路斯，马耳他，牙买加，科特迪瓦，玻利维亚和其他国家的GDP。该行业的领头是市值55亿美金的WME-IMG机构¹⁷。

按照ACE模型，所有的可创造的增值将会在给组织的会员之间分配的（星探、促销员、代币拥有者之间）。

代办机构	Nº	代办机构的佣金, 100万美金	合同金额, 100万美金	总合同有效期, 年
Creative Artists Agency	1	290.6	7,900	1128
Excel Sports Management	2	149.6	3,100	264
Boras Corp	3	132.3	2,200	62
Wasserman Media Group	4	115.7	2,300	529
Octagon	5	104.9	2,400	401
Independent Sports & Entertainment	6	104.7	2,200	407
Mondial Sports Management	7	101.9	1,000	309
Gestifute International	8	72.7	727	190
Newport Sports Management	9	58.4	1,500	318
ACES	10	55.4	1000	123
Legacy Agency	11	49.5	801	107
WME-IMG (体育部分)	12	42.8	271	
...				
Team8 (费德勒的代办机构)	35	13.1	74.3	—
...				
77 management (恩迪·马里代办机构)	47	3.2	20	—

¹⁶ <https://www.forbes.com/sports-agencies/list/#tab:overall>

¹⁷ Their business is not limited to tennis, it includes golf, models etc.

4.3. 许多运动员对现有状态非常不满意

IMG公司基本上垄断了网球行业。他们可以提任何要求（包括运动员能参加哪些比赛和选择练习场地和时间表）。在挑选过程中这家公司非常容易犯错误，轻易放弃小国家的运动员，因为看不到广告市场的前途。

费德勒离开了IMG为了开自己的Team8代办公司¹⁸。他已经签订了排名前十位的网球员，包括保加利亚网球选手格里戈尔·季米特洛夫和阿根廷球星胡安·马丁德尔波特罗。

恩迪·马里离开拉加代尔机构，创办了自己的“77”（名字与在2013年恩迪帮了温布尔登男子单打比赛的77岁的英国人胜利有关系的）。马里说主要原因为什么他创办了自己的代办公司是“有机会参与决策，以获得更多的自由和更多地参与自己的事业”¹⁹。

网球员与代办机构最难忘的冲突案例是伊万·伦德（大满贯7次冠军和80年代ATP排名中无条件的第一名）和ProServ代办机构。伊万·伦德非常不满意代办公司的工作，因为没有获得需要的关注。接着伊万·伦德指责了ProServ使用他的形象、同时按不利条件下与其他球员签订大宗交易。最终他离开了ProServ及创办了自己的代办公司²⁰。

ACE未来会跟实际专业网球员互动：在ATP和WTA排行榜的前300名网球员中大约20%与传统代办机构没有签订合同，因此我们可以推荐给他们ACE推广网络。

甚至非常有名的球员愿意换代办服务商，初期众筹后ACE考虑使用这个机会。

¹⁸ <http://www.nytimes.com/2013/12/12/sports/tennis/federer-and-his-agent-start-their-own-firm-representing-athletes.html>

¹⁹ <https://www.theguardian.com/sport/2013/sep/11/andy-murray-77-simon-fuller>

²⁰ <http://www.austlii.edu.au/journals/ANZSportsLawJl/2006/6.pdf>



5. 公司结构和ACE代币

5.1. ACE项目公司结构概述

ACE代币的创建公司是位于英属维尔京群岛的TokenStars Group Limited, BVI(下文称“公司”)。

公司的分支机构，位于塞浦路斯的**TokenStars Group Limited, Cyprus**公司主要负责ACE平台的开发与管理。该公司开发了ACE平台并将推动ACE平台相关团体的发展。

5.2. ACE代币概述

5.2.1. 什么是ACE代币

ACE代币——这是作为ACE平台实用工具软件进行销售的一种密码元素软件。ACE代币采用以太坊协议，符合被广泛认可的ERC20标准。

ACE代币的功能使用仅限 ACE 平台内，其创建是为了ACE生态系统内部经济体系的发展，以在ACE团体内建立一个透明且公平的关系。

ACE代币仅供代币持有者用于规定的用途。用途也许会随着时间增加，其中，但不仅限于，作为增加新服务，改善、购买服务以换取ACE代币的工具。

ACE代币供专家在与密码代币和基于区块链的软件交互时使用。

5.2.2. ACE代币不是什么

ACE代币不是任何一种司法管辖范围内的有价证券。此白皮书不是发行广告或报价文件，不是用来报价证券或吸引投资，无关股票/净资本股份原始分配、公开分配和报价，无关任何形式、任何司法管辖范围内的有价证券报价。在法律禁止或要求在国家机关登记的任何司法管辖范围内，ACE代币不用于市场交易、采购报价、销售或交易。

ACE代币不是公司的债务。ACE代币不是任何形式的债务工具、证券，也不是公司所需偿还其他形式的债务。通过参与代币销售或其他方法获得ACE代币，代币持有者不具有分配公司财务和任何其他资产的权利。

ACE代币不赋予参与公司资产分配权。ACE代币不能向代币持有者分发公司任何形式的资金所有权或股份。ACE代币的获取不是用密码货币交换成公司任何形式的股份或资产，包括知识产权。代币持有者无保证发放股息、分配进款或表决权。

ACE代币不可退款。公司无须向代币持有者提供ACE代币退款，代币持有者不会被支付任何形式的资金或补偿作为赔偿。对ACE代币的未来价值、持续支付和ACE代币将具有的价值不作任何承诺、担保。

5.2.3. ACE代币的使用

使用方法及与ACE平台的关系。ACE代币是ACE平台功能的核心。平台全部功能只向 ACE代币持有者开放。我们计划将ACE代币放到密码代币交易所，提供开放购买的机会（让不会违反当地法律的国家居民购买代币）。想要开始使用ACE平台的人需到此类交易所获取 ACE代币。同样，如果代币持有者不想再使用该平台，也可以在交易所销售ACE代币。

但是，在美国、新加坡等特定国家关于证券流通的法律可能禁止将ACE代币销售给这些国家的居民。购买

ACE代币时，购买人应该意识到后续出售的限制，并有义务遵守我们的指示及/或他们转售给其他用户的交易所的指示。

ACE团体意见反馈形式。 ACE代币持有者可在ACE平台通过团体分散投票机制对ACE机构的业务操作发表意见（DCV机制），详见本白皮书7.1章节。

通过顾客决策投票机制收集到的决策将作为ACE代理的管理阶层的咨询指引。ACE代理的经营和决策者将会考虑ACE团体的投票结果。

支付形式。ACE代币将作为ACE平台内部交易的支付方式。其中包括，ACE代币持有者可使用代币在该平台购买服务和产品，见本白皮书7.2章节。

ACE平台報酬体系激励方法。 ACE平台为代理们搭建了平衡，良好的动机系统，特别针对星探，促销员，广告人，促使他们执行功能更好，从而增加整个ACE生态系统的效率以及对ACE团体内的益处。为促进加深ACE平台的使用，代理人可因积极参与ACE生态系统获得報酬，详见本白皮书6.2和6.3章节。報酬将以ACE代币形式支付，代理们可参与到ACE生态系统的发展。



6. ACE模型

6.1. 社区中的三个角色：星探，促销员和分析师

代币拥有者能任三个角色：

- · 星探
- · 促销员
- · 分析师 (所有的拥有者)



All of them participate in decision making through DCV mechanism (see Section 6.1).

6.2. 打破固有人才选拔的流程

6.2.1. 专职侦察员有缺点

“IMG网球团队在职人员数大概达到60个人，每个人都有人际关系。我知道日本网球协会的每一个认识（錦織圭）的人。”这种名片盒的人际关系扩大方式对挖掘天才有一定的优势，但是也有缺点：

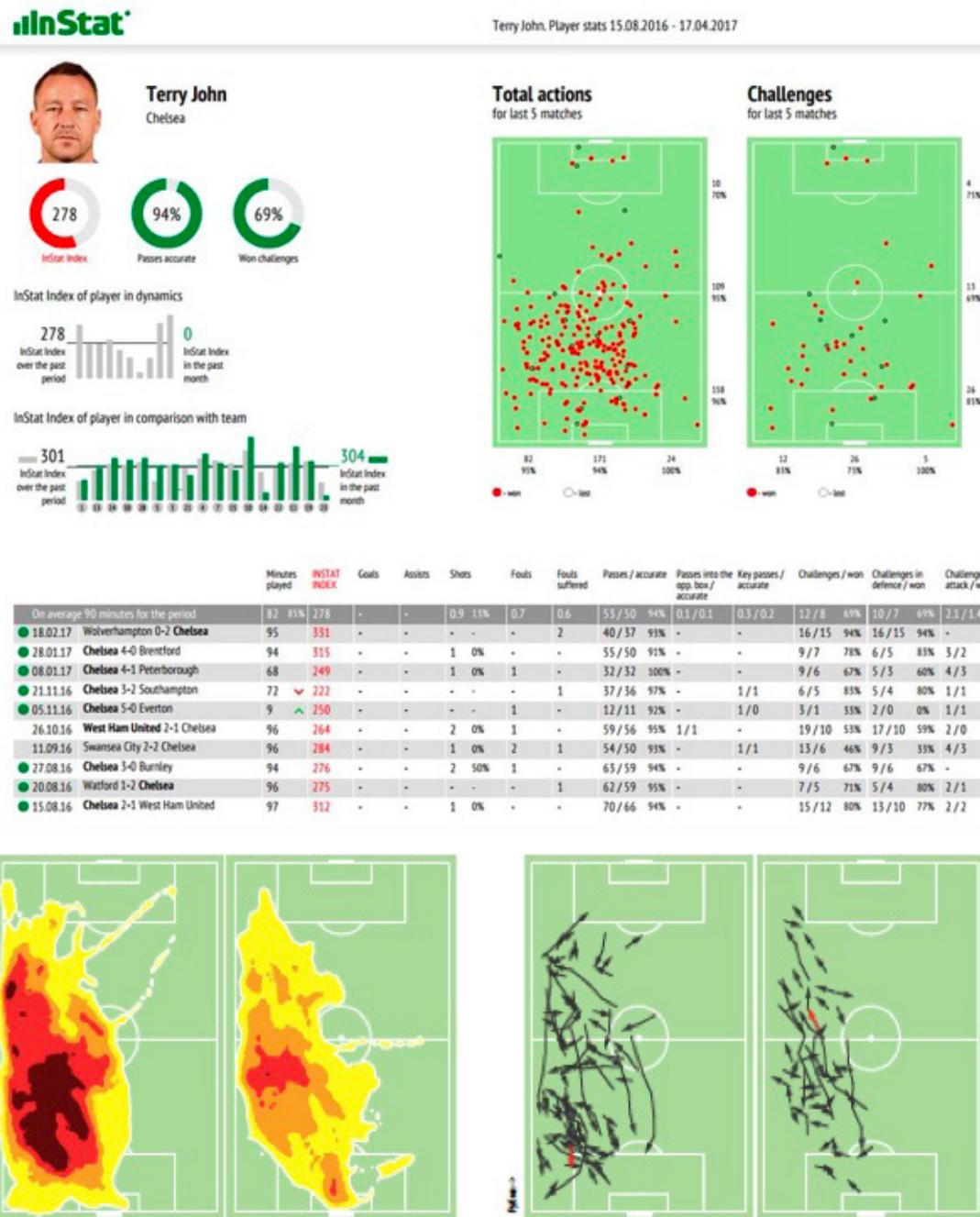
- 非常贵（60个职员费用接近400万/年，不含机票和差旅费）。IMG是该行业的龙头企业，小公司雇不起那么多人；
- 难规模化（代办机构经常忽略所谓的“没有网球”的国家，如印度和巴西）；
- 主观选择（从不当过专业网球全的专家用直觉做出选择）；
- 比较腐败（所谓的回扣，为了拿到更高的评价，部分合同金额直接给星探）。

6.2.2. 未来侦察技术应该依靠大量数据分析，而不是个人直觉

许多体育组织已经改变了他们的侦察方式，并且已经开始相信数据。管理员真诚相信成功是可以计算的、被数字化。“点球成金 Moneyball (2011)”²¹电影里已经实现了这种分析方法及其后果。

足球的星探和管理员使用InStat 系统。InStat²²数据分析公司在全世界各地有1300个客户，从巴塞罗那到切儿西，这样就能够密切关注二线联赛及早期发现新的冉冉升起的新星。

InStat²³报告的例子。



可惜网球还没有开始使用类似的工具，不过ACE项目正在努力改变状况（请查看5.2.4.）

²¹ <http://www.imdb.com/title/tt1210166/>

²² <http://www.instatfootball.com/>

²³ <http://www.instatfootball.com/products/>

6.2.3. 拉斐尔·纳达尔和耶莲娜·奥斯塔朋科的案例



案例1.八岁的拉斐尔·纳达尔在区域性青少年运动员的比赛中取得了胜利，那时候他的竞争对手都比他大三岁。12岁的拉斐尔·纳达尔赢得了西班牙和欧洲冠军。他的叔叔之前专业网球运动员，同时当他的教练。因为拉斐尔·纳达尔是左撇子，同时令人难以置信的超过5000²⁴旋转/秒的反手抽球使竞争对手迷惘。他出生于在红土球场而打。如果您对网球稍微有兴趣，肯定了解拉斐尔多么努力练习的、在球场上多么精力充沛的人。纳达尔的成功可推测的，他终于获得了2次奥林匹克的金牌，赢得了84个称号，其中15个大满贯赛的，他的奖金达到了8500万美金。



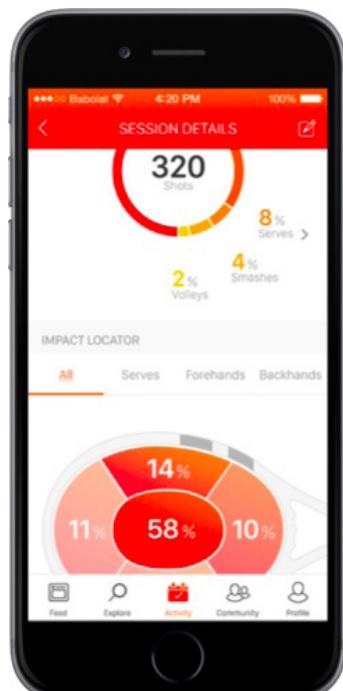
案例2.19岁的拉脱维亚球员Yelena Ostapenko平均命中率为76英里每小时 - 比许多主要男性选手更快（例如安迪·穆雷）。这样正手速度是一种难得的技能，是未来成功的良好指标。难怪她于2017年获得法国公开赛的冠军。

6.2.4. ACE “星探” 模型

已经过时的侦查明星挖掘的模型早就需要被分散管理机制替换。我们诚信相信600个编外人员的全球星探网络将来会更有效，他们不会只关心人际关系，而选择真有潜在内里的球员。

ACE给星探提供的功能：

- 收集及分析信息（区域性的儿童和青少年排行榜信息，区域比赛）为了侦查有潜在能力的球员；
- 通过SNS网络联系到球员，他们的父母、教练，网球俱乐部的业主等；
- 通过ACE发送申请给全职星探；
- 远程进行球员专业技能的评价（不需要昂贵的到总部两周出差，如IMG）；
- 使用现代设备进行技能评价，如Babolat Smart Racquet网球拍（发网球的速度、网拍平面上的打球地图、竞赛时间等等）；
- 使用内部特殊筛选格式（包含50余参数）。这样可以规范评估过程，提供真实的结果。
- 提交具有潜在技能的球员的报告给ACE团体，透过DCV机制进行职业评价（请查看6.1）。



²⁴ RPM is rotations per minute. For comparison, Pete Sampras and Andre Agassi had 1800 rpm, Roger Federer has 2500 rpm.

6.2.5. 星探酬金

为了保持提高星探动力，他们应该获得物质上的激励。重要的是要注意星探仅会就他们在ACE平台上执行的行为获得报酬，详细说明如下面的表格。如果星探没有执行一下列行为，就不会活得任何报酬。

在许多目标国家里网球教练平均一个月薪水才1000美金以下，我们能够提供1万以上的一个月的报酬相当于一年的收入。ACE代币价格越长星探的收益越高，接着来看星探能寻找和推荐更有价值的选手。

星探行为	星探报酬 ²⁵	备注
第一次提出潜在球员并提交申请	100 ACE代币或100美金（按当天汇率）最高价（不超过120美金）	使用欺诈保护机制，对假申请提交的处罚，总提交量的限制。
申请已审核通过，邀请运动员参加技能评估	900 ACE代币或900美金（按当天汇率）最高价（不超过1080美金）	
参加运动员技能评估，提交报告	500 ACE代币或500美金（按当天汇率）最高价（不超过600美金）	
与运动员已签订合同	8500 ACE代币或8500美金（按当天汇率）最高价（不超过12750美金）	
总共	1000ACE代币或10000美金（按当天汇率）最高价（不超过14550美金）	

奖金将会分配给几个成员。比如运动员的父母或教练也会拿到一部分奖金。我们认为这种分配方式很公平，因为这样可以创造寻找更选手的机会。

6.3. 打破固有人才推广的流程

6.3.1. 赏金计划

促销员主要任务设为运动员在社交网络的推广：及时更新运动员相关的信息，增加粉丝群体等。如果组织不满意促销员的工作成果，促销员可能被移除。

促销员还可以吸引广告商（可以使用ACE准备的资料），获得第一个广告合同的10%和以后每一个成交合同的2%为促销员奖金。

6.3.2. 促销员的酬金

促销员应为他们的工作获得高额报酬以提高工作动机。重要的是要注意促销员仅会就他们在ACE平台上执行的行为获得报酬，详细说明如下面的表格。如果促销员没有执行任一下列行为，就不会获得任何报酬。

促销员行为	促销员报酬	备注
一个社交平台上的用一种语言维护一个粉丝账号	每月 100 ACE代币或100美金（按当天汇率），较高价者（但不超过120美金）	一个人最多 500 ACE

²⁵ Hereinafter in the whitepaper: for simplicity the compensation amounts in tokens are calculated at the exchange rate of 1ACE = 1\$. Actual compensation amounts in tokens will be affirmed closer to the token sale event.

促销员行为	促销员报酬	备注
用一种语言更ACE新闻	每月300 ACE代币或300美金（按当天汇率），较高价者（但不超过360美金）	一个人最多 1500 ACE
本地媒体广告及独特出版作品	每个出版品100ACE代币或100美金（按当天汇率），较高价者（但不超过120美金）	
介绍广告商	200ACE代币或200美金（按当天汇率），较高价者（但不超过240美金）	
介绍的广告商已签合同	第一个合同的10%，后续同一个广告商对每位 ACE 球员的合同的2%	本地税后的金额

招聘广告将来会发布在我们网站上。当天代币拥有者会有优势。

6.3.3. 利用网络效应吸引赞助商

像传统代办机构一样我们有小的负责吸引广告商（大品牌和广告公司）在职团队。具有合并几个网球明星的机会（所谓的网络效应），ACE团队在签订广告合同时能够吸引更有名气的广告商并拿到更有利的条件。与IMG公司相比，我们团队100%时间为推广网球员而付出，IMG同时推1000多个模特和运动员，网球员只占7%。

6.4. ACE代理机构佣金

ACE收运动员奖金的20%（税后）和广告收益的20% - 25%（如果促销员介绍了广告商，他能拿到第一个合同的10%，后续的合同的2%）。ACE组织初步投资回本前，在分配收入过程中代理机构佣金是首要的，甚至能够达到比赛奖金和广告合同金额的75%。如果运动员或 ACE 代理商终止合同，运动员还是需要还代办机构的投入（运动员退役除外）。

6.5. 运动员与ACE机构的时间线

我们准备与13-14岁的球员签订合同，从14岁开始可以签订广告合同。一般年轻运动员做多能获得广告费为1-3万美金/年，不过也会有例外如玛丽亚·莎拉波娃9岁获得了3.6万美金的奖金）。



ACE计划中与现有的传统代办机构被忽略的专业网球选手（ATP和WTA的前200名）签订合同。该运动员已经挣较大的奖金，能够自己承担参加比赛的费用，因此ACE可以减少自己的成本。对于广告商来说，排名前200名的运动员已经很有价值，他们的能力和名气已经能保证一年25-40万美金的赞助合同。

ACE已经与一个成熟的職業球員签署了第一份合同 - Veronika Kudermetova，19场国际锦标赛冠军（WTA双打排名第66，单打200强）。我们接近完成签署Veronika的首个广告合约（预计2017年9月）。

- 签订专业运动员合同；
- 与大品牌广告合同（汽车、电器、大日常用品）

6.6. 第一批运动员的预期结构

第一批运动员的预期结构如下：

- 13-14岁的运动员占第一批球员的2/3，15-16岁的运动员（一般情况下两年合同已到期，许多球员和他们父母不满意代办机构的服务，因此更容易吸引）占第一批球员的1/3。
- 50%男青年，50%女青年（虽然男士比赛的奖金比女士的更高，但是女士经常会被广告商选中为品牌代言人）。
- 1/3至1/2运动员群体将要从非网球国家选中。

我们故意选择有大本地市场的非网球国家（如日本，中国，印度，巴西等）因为虽然球员获得较低的成绩但是在自己的国家也能成为明星，比如巴西的古加·库尔滕。

本地市场的规模是非常重要标准。“如果年轻有能力的天才来自克罗地亚，他就必须成为第一名，赢得第50名的运动员我们没法接受。日本、印度或中国的运动员赢得排行榜的第50名，这就是另一回事。”²⁶

²⁶ http://www.sportspromedia.com/quick_fire_questions/how_to.....be_an_img_tennis_agent_part_i



7. 代币应用

除了星探和促销员的报酬之外ACE代币将来会有很大用处在ACE生态系统，特别是在实现代办机构管理制度的分散化，获取ACE项目中的特殊服务。

7.1. 分散的组织投票机制 (DCV)

组织对管理ACE代理具有关键影响力，能参与特定操作决定的决策程序。透过ACE平台，每位ACE代币的持有者均有机会针对下列议题表达他们的意见：

议程	法定人数	所需的票数
与新网球员签订合同（星探部门领导的报告中）	20%+1	50%+1
合同延期（2年后可以重新分配资源，选中最强的运动员）	20%+1	50%+1
合同终止（运动员不恰当的行为或发生兴奋剂检查的丑闻）	20%+1	2/3 票
合同更新/替换星探的领导（一年合同）	20%+1	50%+1
替换无效的促销员	20%+1	50%+1
向项目运营团队提出新建议	1%+1	10%

通过DCV的投票基本规定：

- 投票资讯至少在投票开始前48小时公布（发布于网站，透过邮件发送，或以其他方式沟通）。
- 每一位ACE代币持有者在各个投票程序开始后的48小时内有机会表达他们的意见。
- 如果ACE代币持有者没有在这个期限内表达意见，那么他的意见就不会被ACE代理考虑。
- 1代币=1投票。

7.2. 代币经济

除了星探和促销员的报酬(章节 6.2 和 6.3)之外，ACE代币目前还有18种用途：

用法	价格 ²⁷	备注
星探与促销员使用平台的用法		
1 申请新运动员的审查。	1 ACE	加入新成员的门槛低。处罚欺诈行为。
2 介绍广告商（促销员）。	1 ACE	加入新成员的门槛低。
代币拥有者或广告商购买广告		
3 奖金支付（赞助商或广告商的）75% 必须用ACE代币支付。	合同金额用ACE或美金支付 , 运动员自己决定。	请查看10章“财务模型”。
4 购买企业推广，社交网络帖文的形式。	500 ACE 或\$500 (运动员自己决定)。	帖文应该符合社交网的要求并球员确认（有一些社交网络不接受酒、盐、赌博等广告）。
5 购买企业推广，使用网球员的照片和他的对产品的意见。	1 500 ACE 或 \$1500 (运动员自己决定)。	网球员需要确认，有一些产品无法做推广。拍摄不能超过3小时，与运动员需要确认合适位置，或者给他补偿差旅费。生产成本不包括在内。

²⁷ Prices for services may vary between different tennis players.

用法	价格 ²⁷	备注
6 购买企业推广，视频广告。	3000 ACE或\$3000 (运动员自己决定)。	网球员需要确认，有一些产品无法做推广。拍摄不能超过3小时，与运动员需要确认合适位置，或者给他补偿差旅费。生产成本不包括在内。
获得独家培训		
7 一对一培训 (1 小时)。	200 ACE 或\$200 (运动员自己决定。)	每一个运动员做多20个小时一年，装备和差旅费不包含在内，根据运动员时间有关的。
8 集体培训 (1小时)。	300 ACE 或\$300 (运动员自己决定)。	最多6个人一起。每一个运动员做多20个小时一年，装备和差旅费不包含在内，根据运动员时间有关的。
9 在线网球课	10 ACE	使用于吸引新的爱好者，介绍平台（注册低门槛）。
与球员独特沟通		
10 集体视频聊天 (30分钟)	20 ACE	市场推广手段，与运动员时间有关的。
11 一对一视频聊天 (15分钟)	120 ACE	与运动员时间有关的。
12 集体短信聊天 (30分钟)	10 ACE	市场推广手段，与运动员时间有关的。
13 一对一短信聊天 (15分钟)	80 ACE	与运动员时间有关的。
14 集体会议 (运动员亲自去)	10 ACE	市场推广手段，与运动员时间有关的。每一个运动员做多20次见面，每次时间不超过30-60分钟。含与运动员的照片。装备和差旅费不包含在内，根据运动员时间有关的。
特殊服务		
15 明星签名的纪念品	10 ACE 每一件产品	不含运费
16 明星签名的书籍	10 ACE每一件产品	不含运费
17 比赛票	10 ACE	与比赛规定有关的，不含差旅费
18 观众观看训练的入场费	10 ACE	与比赛规定有关的，不含差旅费

代币其他使用方法将来在网站上发布。

所有的收益会按照协议条件在运动员和组织之间分配。

平台发展的关键条件是赞助者和广告商为了支付奖金要求使用代币（或者代办机构需要转换成代币，因此增加代币的需求）。

运动员有选择用代币或普通钱拿到奖金和广告费。我们认为大都数情况下，运动员会选择混合支付方式（代币和美金）：这样他们能够支付当天费用以及享受ACE生态系统提供的增值，获得代币的升值的机会。

代币不属于股本，不保证公司利润或运动员收入的分配。项目利润不会使用直接支付代币拥有者。部分利润可能用于代币回购（如果被认为是适当的策略，但不早于2018年第一季）。



8. 愿景与计划

8.1. 成为全循环TMA（分散化的天才管理机构）

我们的目标成为全循环分散化的天才管理机构



垂直发展方向并不相同，不过运营流程都一样的，因此可以减少推广成本，更容易启动新垂直项目。

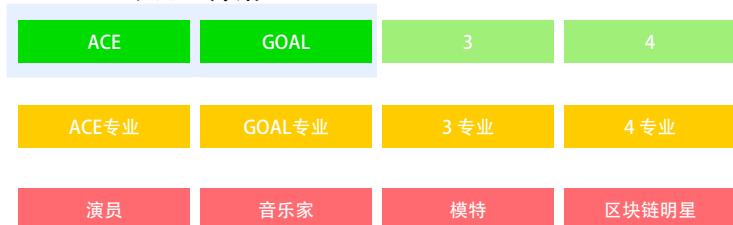
8.2. 水平，垂直和深度缩放

我们从两种最有名的运动类型开始开拓市场（网球和足球，请查看GOAL项目的白皮书）。不过计划中开拓新运动类型，同时更深入该项目，比如邀请更有名气的运动员，也开拓与运动无关的范围，如演员、音乐家、模特等相关的项目。

过一段时间我们加

1. 新运动类型项目
2. 更专业的层面
3. 非运动项目

从这里开始



8.3. 选择第一垂直的标准

我们分析了9个指标：

- 全球粉丝总数；
- 运动员的收入（薪水和广告收益）水平与该体育运动的商业化的比例。例如，挪威冬季两项和五次奥运会的冠军奥勒·纳尔·布乔代尔伦估计为41.5万美金²⁷。与普通的年轻并球员年薪相比的话，更少了。
- 代理佣金的限制。如，高尔夫球和NFL设置为3%， NHL和NBA - 4%， MLB - 5%， FIFA - 10%。
- 代办业务管理制度；
- 代办机构竞争（如在美国高棒球、足球、冰球和篮球代办机构市场已经爆满）；

²⁷ <http://www.newsday.com/business/income-wealth-of-some-famous-norwegians-1.1541941>

- 运动员成功的机会可能性（拳击或Formula-1的运动员很难成为明星，扑克有更低的门槛）；
- 联合会成员数量有限制（如Formula-1只有20个驾驶员）；
- 运动员前几年训练费用；
- 运动类针对国外运动员的开放性（相扑非常封闭的运动类）。

基于上述指标的分析我们选了网球和足球作为最有前途的运动类。

8.4. 技术与业务路线图

第一阶段	2016-Q2-2017年 (完成)	2017 年-Q3	2017 年-Q4
技术	1.设计界面	1. 代币生成 2. 网站 Beta 版本上线 3. DCV 投票机制 (v.1) 上线	1. 开通 DCV 投票机制 (v2) 2. 申请球员系统开通
营销	1.与三个最大运动媒体开始谈判	开展针对年轻运动员的全球 PR 活动	继续针对年轻运动员的全球 PR 活动
星探	1.与 30 多个项目潜在客户（教练，年轻运动员和他们父母，体育老兵等） 2.选择两个最有前途的球员	1.第一个运动员参与项目（已完成） 2.进行内部寻找活动 3.给星探提供需要的设备和信息	1.组织第一批评估运动员的活动
运营	1. 招来关键团队（开发者、星探、营销员） 2. 与三个体育代办机构进行谈判，深入了解他们商业模式，研究变化的可能性	1. 招来网球顾问（已完成） 2. 招来商业顾问（已完成） 3. 给星探准备培训视频 4. 内部运动员评估系统上线	1. 准备促销员培训视频 2. 开发标准协议

第二阶段	2018-Q1	2018-Q2	2018-Q3 至 2019-Q2
技术	1. 星探评价系统上线 2. 促销员评价系统上线 3. 寻找运动员的任务自动化	1. ACE 网站新闻模块上线 2. KPI ACE 分析系统上线 3. 寻找运动员的任务自动化（继续）	1. 投票制度优化 2. 社交网站任务自动化 3. 添加视频聊天功能
营销	继续针对年轻运动员的全球 PR 活动	针对广告商的全球 PR 活动	继续针对广告商的全球 PR 活动
星探	组织第一批评估运动员的活动	筛选第一批运动员	业务跟踪，评估指标管理，准备内部报告
运营	1. 准备促销员能用的 Pitch-ppt 2. 准备媒体资料袋	1. 促销员的资料和推广手段 2. 建立内部广告销售部门	1. 建立内部广告销售部门 2. 签订第一个赞助合同。

8.5. KPI标准与绩效报告

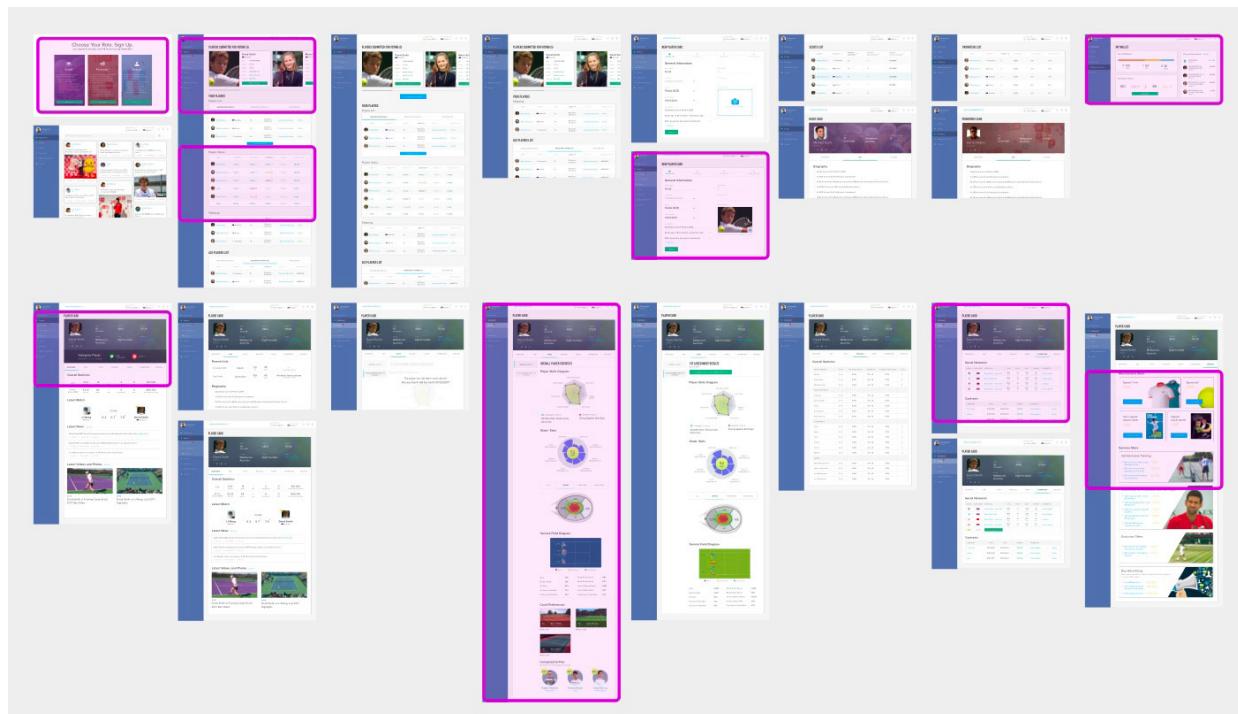
根据成功创业项目我们都知道，可控的指标容易管理。同时我们知道工作状态包括挑战和成果将有利于企业的发展。因此我们每个月会发布KPI报告。

星探的KPI指标	新/总共	球员申请数量	申请已通过	球员评估	合同签订数量
促销员的KPI指标	新/总共	社交网帖子数量	点赞数量/播放次数	粉丝数量	
广告部门KPI指标	新/总共	提交申请数量	确认申请数量	已加入赞助商数量	赞助合同金额
运动员成长进度	新/总共	青年运动员排行榜			

团队越受到组织外的刺激，成绩越好

8.6. 用户界面

我们开发了十多ACE平台的界面，下面能查看几个。



Choose Your Role. Sign Up.

Just spend 5 minutes and 0\$ to start using TokenStar.

The image shows three separate mobile application screens side-by-side, each representing a different role:

- Scout:** The background is purple with a binocular icon. The title "Scout" is at the top. Below it, text says "Scouts shall look for potential players and assess them." A bulleted list includes:
 - Submit the initial players' application to ACE
 - Use most modern connected equipment during assessments
 - Submit players' assessment reports to the ACE community for voteA green "SELECT ROLE" button is at the bottom.
- Promoter:** The background is red with a megaphone icon. The title "Promoter" is at the top. Below it, text says "Promoters shall manage the players' fan pages in social networks: regularly update them with high quality content about the player, grow the fan base." A bulleted list includes:
 - Managing fan accounts in social networks
 - Updating newsfeed
 - Pitching local media and securing unique publications
 - Referring a potential advertiserA green "SELECT ROLE" button is at the bottom.
- Analyst:** The background is blue with a person icon. The title "Analyst" is at the top. Below it, text says "Analysts shall look at scouts' reports and other data and vote for the players." A bulleted list includes:
 - Signing a new player (based on Head of scouting report)
 - Players' contract renewal
 - Contract termination
 - Renewing the contract or replacing Head of ScoutingA green "SELECT ROLE" button is at the bottom.

星探分析很多运动员相关的信息。

The screenshot shows the TokenStar mobile application interface. On the left is a sidebar with a user profile for "Alexander SCOUT" and links to News Feed, Players (2), Vote List (3), Your Players, ACE List, Scouts, Promoters, Wallet and Services, and Log out.

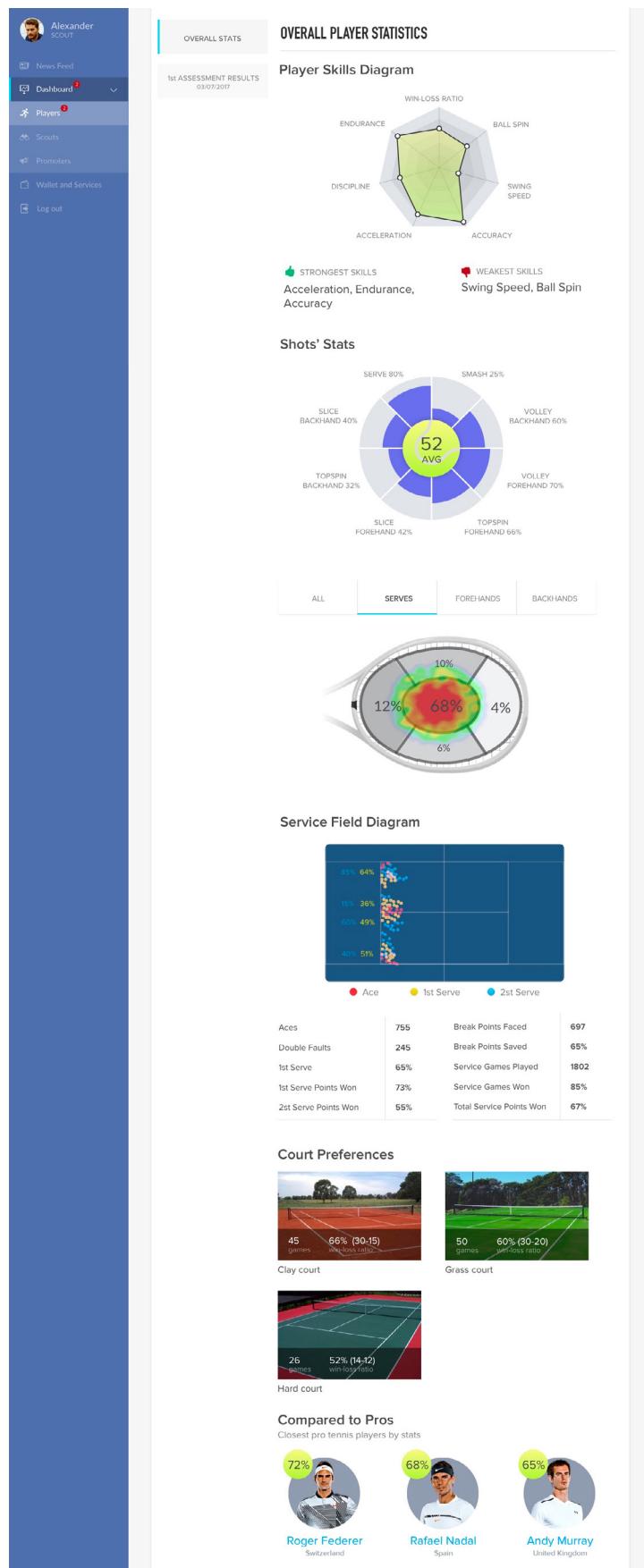
The main area has two sections:

- YOUR PLAYERS**:
 - Players List**: A table titled "WAITING FOR VOTE (3)" showing three players: David Smith (Australia, 16, 64 games, 52-12 w-l, voted by Alexander Gonzalez, 1h 13m), Maria Sharapova (Russia, 16, 64 games, 52-12 w-l, voted by Alexander Gonzalez, 1h 13m), and Micaela Franco (Argentina, 16, 64 games, 52-12 w-l, voted by Alexander Gonzalez, 1h 13m). A "SUBMIT NEW PLAYER" button is at the bottom.
 - Players' Status**: A table showing the same three players with their ACE counts: David Smith (2 ACE ✓, 18 ACE ✓, 10 ACE ✓, 170 ACE, 30 ACE), Maria Sharapova (2 ACE ✓, 18 ACE ✓, 10 ACE ✗, 170 ACE, 20 ACE), and Micaela Franco (2 ACE ✓, 18 ACE ✓, 10 ACE ✗, 170 ACE, 20 ACE).

星探准备报告及推荐运动员。

促销员管理网球员的社交账号，新赞助商和广告商。

分析师研究统计和运动员的信息。



分析师参加投票。

The screenshot shows a mobile application interface for a tennis player named David Smith. On the left is a sidebar with a user profile picture of Alexander SCOUT and links for News Feed, Players (with 2 notifications), Vote List, Your Players, ACE List, Scouts, Promoters, Wallet and Services, and Log out. The main content area is titled "PLAYER CARD" and features a large photo of David Smith. His details are listed as follows:

AGE	16 03/14/2001	WEIGHT	48KG	HEIGHT	171CM
PLACE	Melbourne, Australia	TYPE	Right-handed	SCOUT	Michael Lewis

Below the bio, there is a section for "Voting for Player" with a timer showing "01h 12m" to vote. It includes two buttons: "SIGN THE PLAYER" (green heart icon) and "REJECT" (red X icon). At the bottom, tabs for OVERVIEW, BIO, STATS, WIN/LOSS, RANKS, PROMOTION, and SERVICES are visible.

组织成员花掉代币为了享受特殊服务：培训、比赛票，一对一沟通等

The screenshot shows the user's dashboard with the same sidebar as the previous screen. The main content is divided into two sections: "Merchandise Store" and "Services Store".

Merchandise Store: Features products like "Signed T-shirt" (1 ACE) and "Signed ball" (1 ACE). Each item has a "VIEW CATALOG" or "SHOP NOW" button.

Services Store: Features services like "Get Exclusive Training" (e.g., Get access to online tennis training lessons for 1 ACE) and "Exclusively Communicate with the Player" (e.g., Talk via group video chats for 1 ACE). Each service has a corresponding image.

网球代币的拥有者可以替换网球代币成其他运动类的代币。

The screenshot shows a user profile for 'Alexander SCOUT' on the left, with a navigation bar including 'News Feed', 'Players', 'Scouts', 'Promoters', 'Wallet and Services' (which is highlighted), and 'Log out'. The main area is titled 'MY WALLET' and displays 'Current Balance' with three tokens: 100 STAR, 53 ACE, and 45 GOAL. Below this is an 'Exchange Tokens' section showing a transfer from 100 STAR to 86 ACE, with a green 'SEND MONEY' button. At the top right, there are 'CHOOSE SPORT' (Tennis (ACE)), 'CHOOSE LANGUAGE' (English), and settings icons. On the right, a 'Recent Transactions' section lists five entries: 'Funds Added' (13/02/17) for 45 STAR, interactions with David Smith (10 ACE), Michaela Franco (20 ACE), and Maria Sharapova (1 ACE), all dated 05/02/17.

Recent Transactions		
	Funds Added 13/02/17	45 STAR
	David Smith: talk via individual video chat... 10/02/17	10 ACE
	David Smith: get one-on-one tennis training... 05/02/17	20 ACE
	Michaela Franco: get one-on-one tennis training... 02/02/17	20 ACE
	Maria Sharapova: get access to online tennis... 01/02/17	1 ACE



9. 团队介绍

9.1. 团队



保罗·斯图果罗夫，首席执行官

- 投资专家，曾在JSFC Sistema担任媒体业务的并购和战略总监，个人资产超过9500万美元。
- Pavel在风险投资、并购和债务融资方面的交易额达到了2.5亿美元。



伊琳娜·沙什基那，营销总监

- 曾任：高朋网俄罗斯分公司（业务遍及53个城市）首席营销官；
- Rambler & Co（市场价值为6000万美元）业务开发主管；
- LinguaLeo首席执行官。



叶夫根尼·波塔波夫, CTO

- IT Summa 的创办人以及首席执行官10年经验。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 提供全球全套的 DevOps 支援和基础设施管理服务。
- IT Summa 的客户名单超过 300 间企业。有电子商务、媒体、和其他网页，包括HABRAHABR (俄罗斯), 埃德温(美国), Culture Whisper (英国), Elafris (USA), FINDO, INC. (美国), ANYCHART (美国), MEMEGLOBAL (以色列), APPSGEYSER (美国), 和ENTERRA (美国)。



弗拉基米尔·施密特，首席财务官

- 10 年以上的数位业务的经验。
- 弗拉基米尔是 teamo.ru (高级约会服务) 的创始人之一。teamo.ru 后来卖给 mamba.ru (成交市值一亿美金)。
- 曾在文艺复兴资本、GE Money Bank 担任金融分析师，以及俄罗斯联邦储蓄银行 (市值六百二十亿) 移动忠诚新创公司的前商业行政。



f **in**

麦地那 · 胡克 , 赞助部经理

- 前 Visual DNA 营运长，前俄罗斯高朋网区域总监。
- 前俄罗斯 Gruppo Mall 商业总监。
- 职业生涯开始于旅行社，该旅行社后成功出售。曾有多年居住在西班牙和比利时。



✉ **f** **in** **⌚**

安东 · 沃文 , 星探分析师

- Anton是霍特国际商学院国际商业理科硕士，曾在市级和国家级的数学及化学锦标赛中获得冠军。
- 在大学三年级时，Anton曾参加地区网球锦标赛，并荣获官方颁发的网球运动水平等级认证。



✉ **f**

伊琳娜 · 索辛斯基 , 在地化經理

- 印象笔记俄罗斯前总经理及本土化首长(全球用户超过2亿，网站本土化为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。



f **in** **⌚**

迈克尔 · 德卡克 , 设计顾问

- 前 Leo Burnett 莫斯科艺术总监，Art Directors Club Russia 会员。曾获两座戛纳广告节奖。
- ProExpedition Adventures' 期刊创办人。曾参与多个在俄罗斯及全世界多个行销和广告节获肯定之数位专案。设计师和可用性专家。
- 著名公司知名行銷活動之廣告作者：谷歌，三星，麦当劳，乐高，P & G，可口可乐公司，俄罗斯天然气工业股份公司，梅赛德斯-奔驰，三菱汽车，吉普车、菲亚特、日本烟草国际公司、菲利普 · 莫里斯公司、SunInBev、达能、欧瑞莲、花旗银行、雀巢、世界自然基金会，S7 航空公司。



德米特里 · 罗迪切夫, 开发人员

- 10年以上经验全栈软件开发人员和架构师。为网络进行高可用与容错设计。
- 从事软件安全、渗透测试、DDoS 和黑客攻击缓解。热爱数据库、分析和网络。区块链的早期采用者。



蒂穆尔 · 加夫里洛夫, 产品总监

- Lingualeo(1700万名使用者, 世界前五) 的前产品总监, ABBYY产品经理, Flocktory(以8亿卢布出售给Qiwi) 产品和研发经理, 俄罗斯高朋网的区域总监自2011年起就在信息技术产业工作。
- 在产品策略方面有巨大的专业能力。

9.2. 顾问委员会



阿纳斯塔西娅 · 米斯基娜 , 网球顾问

- WTA排名第二。罗兰 · 加洛斯 (Roland Garros) 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



谢尔盖 · 德梅欣, 星探 , 明星发展顾问

- 有8年专业网球教练的经验, 之前ATP网球运动员。
- 2010 - 2011年Vera Zvonareva (进入了2010年温布尔登和美国公开赛, 和2012年的澳大利亚半决赛) 的主教练 (第22名升级到WTA排名第2名) 。
- 有GPTCA (全球职业网球教练协会) 的认证书。



玛雅 · 库里洛娃 , 人才管理顾问

- 曾11年任职 Octagon 全球人才管理机构（全球第三）的运营总监。
- 克里姆林宫杯营销经理。
- Anna Kournikova, Elena Dementieva (奥运金牌得主, WTA第3名) , Ekaterina Makarova和Elena Vesnina (排名前五的WTA双打, 2017, Roland Garros 2013, 2014年美国公开赛) 的代理人。

9.3. Business Advisors



埃琳娜 · 马索洛娃, 投资人

- Elena曾连续三次创业，曾是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，她还曾在大三时参加了业余网球锦标赛并荣获奖项。



科协尼娅 · 察办能阔, 营销及公关顾问

- 曾在Mail.ru集团和My.com (伦敦证券交易所: MAIL, 市场价值为89亿美元) 担任公关及业务开发副总裁。
- Ksenia是A-TAK传播的创始人，该公司曾获行业大奖。
- Ksenia也是第一本关于推特书籍的作者，书中的每一句话没有超过140个字符。



亚历山大 · 斯特拉蒂拉托夫, 广告及品牌合作顾问

- Alexander是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为JAMI维持的关键客户包括三星、可口可乐、雪碧、Powerade和大众汽车。



f in

尤金 · 库兹涅佐夫, 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。
- 尤金也创办并成功售出 MyLead ——一个牵头创建代理商, 2 年盈利超过 45%。

A night photograph of a tennis stadium. In the foreground, a player in white is in mid-swing on a blue court. The stadium is filled with spectators, and the background shows a city skyline with several lit skyscrapers under a dark sky.

10. 财务模型

10.1. 财务模型

我们制作四个类型运动员（超级明星（前5名）；前50名；前200名和其他不成功的运动员）分组的预期收入的模型。

revenue \ player's model age	14	15	16	17	18	19	20	21	22
PRIZE MONEY									
superstar (top-5)	-	-	-	50 000	300 000	500 000	1 000 000	1 500 000	2 000 000
top-50 player	-	-	-	20 000	120 000	200 000	400 000	600 000	800 000
top-200 player	-	-	-	-	23 077	38 462	76 923	115 385	121 154
unsuccessful player	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SPONSORSHIPS									
superstar (top-5)	10 000	20 000	50 000	100 000	500 000	1 000 000	3 000 000	4 500 000	6 000 000
top-50 player	10 000	20 000	50 000	40 000	200 000	400 000	1 200 000	1 800 000	2 400 000
top-200 player	10 000	10 000	20 000	30 000	38 462	76 923	230 769	346 154	363 462
unsuccessful player	5 000	-	-	-	-	-	-	-	-

revenue \ player's model age	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTAL
PRIZE MONEY									
superstar (top-5)	3 000 000	3 500 000	6 000 000	6 500 000	8 000 000	5 000 000	4 000 000	2 000 000	43 350 000
top-50 player	1 200 000	1 400 000	2 400 000	2 600 000	3 200 000	2 000 000	1 600 000	800 000	17 340 000
top-200 player	127 212	133 572	140 251	147 263	117 811	94 248	75 399	60 319	1 271 075
unsuccessful player	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SPONSORSHIPS									
superstar (top-5)	7 000 000	8 300 000	12 000 000	14 750 000	12 000 000	7 500 000	6 000 000	2 000 000	84 730 000
top-50 player	2 800 000	3 320 000	4 800 000	5 900 000	4 800 000	3 000 000	2 400 000	800 000	33 940 000
top-200 player	381 635	400 716	420 752	441 790	353 432	282 745	226 196	180 957	3 813 993
unsuccessful player	-	-	-	-	-	-	-	-	5 000

接着我们推论悲观、现实、乐观发展的可能性，如三十个年轻运动员之间10至20个人变成专业网球运动员。

	悲观	现实	乐观
年轻运动员队伍	30	30	30
超级明星(前 5 名)	0	0	0
前50名	1	2	3
前200名	9	15	17
失败的球员	20	13	13
队伍成员总数	10	15	20

该模型的前提条件：

- 30个年轻运动员（如果众筹投资金额超过1500万美金，模型将会调整）；
- 10-20专业网球运动员（能够签订广告合同的）；
- 模型中没有出现超级明星；
- 我们推测不成功的球员（排名200以下的）最少能挣5000美金。实际上情况下，排行榜前500名都能支付代办公司的费用；
- 成功的网球运动员一般26岁之后参加比赛数量开始下降，到30岁左右他们就退役。实际上情况下，该条件会有很多例外，比如36岁的塞雷娜·威廉斯和罗杰·费德勒继续参加比赛并得到突出的运动成绩；
- 广告收入在该模型中应该超过比赛奖金两倍。实际上这个比例一般等于5倍。

模型：

PESSIMISTIC CASE		players' age	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Junior cohort	30		-	-	-	-	-	-	-	-	-
superstar (top-5)	0		-	-	-	-	-	-	-	-	-
top-50 player	1		10 000	20 000	50 000	60 000	320 000	600 000	1 600 000	2 400 000	3 200 000
top-200 player	9		90 000	90 000	180 000	270 000	553 846	1 038 462	2 769 231	4 153 846	4 361 538
unsuccessful player	20		100 000	-	-	-	-	-	-	-	-
Junior cohort players' revenue			200 000	110 000	230 000	330 000	873 846	1 638 462	4 369 231	6 553 846	7 561 538
Pro cohort	10		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pro cohort players' revenue			2 078 438	2 523 817	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196
ACE revenue			565 688	587 263	766 339	841 339	1 249 224	1 822 685	3 870 762	5 509 224	4 455 176
ACE revenue (Junior)			150 000	82 500	172 500	247 500	655 385	1 228 846	3 276 923	4 915 385	3 861 337
ACE revenue (Pro)			415 688	504 763	593 839	593 839	593 839	593 839	593 839	593 839	593 839
ACE accumulated AR			565 688	1 152 951	1 919 290	2 760 629	4 009 853	5 832 539	9 703 301	15 212 525	19 667 701
Accumulated revenue exceeds ICO amount											
(continued)		players' age	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTAL
Junior cohort	30		-	-	-	-	-	-	-	-	-
superstar (top-5)	0		-	-	-	-	-	-	-	-	-
top-50 player	1		4 000 000	4 720 000	7 200 000	8 500 000	8 000 000	5 000 000	4 000 000	1 600 000	51 280 000
top-200 player	9		4 579 615	4 808 596	5 049 026	5 301 477	4 241 182	3 392 945	2 714 356	2 171 485	45 765 607
unsuccessful player	20		-	-	-	-	-	-	-	-	100 000
Junior cohort players' revenue			8 579 615	9 528 596	12 249 026	13 801 477	12 241 182	8 392 945	6 714 356	3 771 485	97 145 607
Pro cohort	10		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pro cohort players' revenue			2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	2 969 196	49 140 202
ACE revenue			2 535 056	2 499 559	3 043 644	3 354 135	3 042 076	2 272 428	1 936 711	1 348 136	-
ACE revenue (Junior)			1 941 217	1 905 719	2 449 805	2 760 295	2 448 236	1 678 589	1 342 871	754 297	29 871 405
ACE revenue (Pro)			593 839	593 839	593 839	593 839	593 839	593 839	593 839	593 839	9 828 040
ACE accumulated AR			22 202 757	24 702 316	27 745 960	31 100 095	34 142 170	36 414 599	38 351 309	39 699 446	39 699 446
Accumulated revenue exceeds ICO amount											
REALISTIC CASE		players' age	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Junior cohort	30		-	-	-	-	-	-	-	-	-
superstar (top-5)	0		-	-	-	-	-	-	-	-	-
top-50 player	2		20 000	40 000	100 000	120 000	640 000	1 200 000	3 200 000	4 800 000	6 400 000
top-200 player	15		150 000	150 000	300 000	450 000	923 077	1 730 769	4 615 385	6 923 077	7 269 231
unsuccessful player	13		65 000	-	-	-	-	-	-	-	-
Junior cohort players' revenue			235 000	190 000	400 000	570 000	1 563 077	2 930 769	7 815 385	11 723 077	13 669 231
Pro cohort	15		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pro cohort players' revenue			3 117 656	3 785 725	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795
ACE revenue			799 781	899 645	1 190 759	1 318 259	2 063 067	3 088 836	6 752 297	5 832 379	3 624 605
ACE revenue (Junior)			176 250	142 500	300 000	427 500	1 172 308	2 198 077	5 861 538	4 941 620	2 733 846
ACE revenue (Pro)			623 531	757 145	890 759	890 759	890 759	890 759	890 759	890 759	890 759
ACE accumulated AR			799 781	1 699 426	2 890 185	4 208 444	6 271 511	9 360 347	16 112 644	21 945 023	25 569 628
Accumulated revenue exceeds ICO amount											
(continued)		players' age	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTAL
Junior cohort	30		-	-	-	-	-	-	-	-	-
superstar (top-5)	0		-	-	-	-	-	-	-	-	-
top-50 player	2		8 000 000	9 440 000	14 400 000	17 000 000	16 000 000	10 000 000	8 000 000	3 200 000	102 560 000
top-200 player	15		7 632 692	8 014 327	8 415 043	8 835 795	7 068 636	5 654 909	4 523 927	3 619 142	76 276 011
unsuccessful player	13		-	-	-	-	-	-	-	-	65 000
Junior cohort players' revenue			15 632 692	17 454 327	22 815 043	25 835 795	23 068 636	15 654 909	12 523 927	6 819 142	178 901 011
Pro cohort	15		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pro cohort players' revenue			4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	4 453 795	73 710 302
ACE revenue			4 017 297	4 381 624	5 453 768	6 057 918	5 504 486	4 021 741	3 395 544	2 254 587	-
ACE revenue (Junior)			3 126 538	3 490 865	4 563 009	5 167 159	4 613 727	3 130 982	2 504 785	1 363 828	45 914 534
ACE revenue (Pro)			890 759	890 759	890 759	890 759	890 759	890 759	890 759	890 759	14 742 060
ACE accumulated AR			29 586 926	33 968 550	39 422 318	45 480 236	50 984 722	55 006 463	58 402 007	60 656 594	60 656 594
Accumulated revenue exceeds ICO amount											
OPTIMISTIC CASE		players' age	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Junior cohort	30		-	-	-	-	-	-	-	-	-
superstar (top-5)	0		-	-	-	-	-	-	-	-	-
top-50 player	3		30 000	60 000	150 000	180 000	960 000	1 800 000	4 800 000	7 200 000	9 600 000
top-200 player	17		170 000	170 000	340 000	510 000	1 046 154	1 961 538	5 230 769	7 846 154	8 238 462
unsuccessful player	10		50 000	-	-	-	-	-	-	-	-
Junior cohort revenue			250 000	230 000	490 000	690 000	2 006 154	3 761 538	10 030 769	15 046 154	17 838 462
Pro cohort	20		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pro cohort revenue			4 156 875	5 047 634	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393
ACE revenue			1 018 875	1 182 027	1 555 179	1 705 179	2 692 294	4 008 832	8 379 909	5 427 259	4 755 371
ACE revenue (Junior)			187 500	172 500	367 500	517 500	1 504 615	2 821 154	7 192 231	4 239 581	3 567 692
ACE revenue (Pro)			831 375	1 009 527	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679
ACE accumulated AR			1 018 875	2 200 902	3 756 080	5 461 259	8 153 553	12 162 385	20 542 295	25 969 554	30 724 925
Accumulated revenue exceeds ICO amount											
(continued)		players' age	23	24	25	26	27	28	29	30	TOTAL
Junior cohort	30		-	-	-	-	-	-	-	-	-
superstar (top-5)	0		-	-	-	-	-	-	-	-	-
top-50 player	3		12 000 000	14 160 000	21 600 000	25 500 000	24 000 000	15 000 000	12 000 000	4 800 000	153 840 000
top-200 player	17		8 650 385	9 082 904	9 537 049	10 013 901	8 011 121	6 408 897	5 127 118	4 101 694	86 446 146
unsuccessful player	10		-	-	-	-	-	-	-	-	50 000
Junior cohort revenue			20 650 385	23 242 904	31 137 049	35 513 901	32 011 121	21 408 897	17 127 118	8 901 694	240 336 146
Pro cohort	20		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pro cohort revenue			5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	5 938 393	98 280 403
ACE revenue			5 317 756	5 836 259	7 415 088	8 290 459	7 589 903	5 469 458	4 613 102	2 968 017	-
ACE revenue (Junior)			4 130 077	4 648 581	6 227 410	7 102 780	6 402 224	4 281 779	3 425 424	1 780 339	58 568 887
ACE revenue (Pro)			1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	1 187 679	19 656 081
ACE accumulated AR			36 042 681	41 878 940	49 294 028	57 584 487	65 174 390	70 643 848	75 256 950	78 224 967	78 224 967

主要总结：

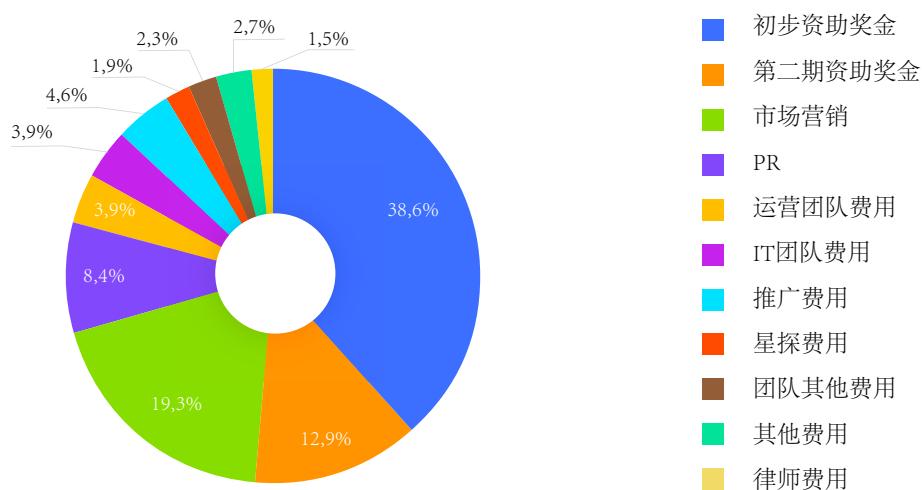
- 在任何情况下（连悲观情况）模型中的队伍初步投资可以在19和20岁之间完全结清；
- 评估ACE代办机构的收入达到3970万美金，6060万美金，和7820万美金。收入来源如下：30%奖金和70%广告报酬，奖金都为代币转化后在生态系统中产生积极地经济效应。
- 前几年广告收益主要来自与专业网球明星签订合同，年轻队伍的广告收入将来会扩大商业规模。

10.2. 用款计划

根据代币众筹的结果，我们有非常大的可能性与几个有明星地位的和挣大笔奖金的专业球员签订合同。同时我们打算找专业网球教练并开ACE体院（能降低培训成本）。

	750万美金	1500万美金	3000万美金	上端
球员数量	10个年轻球员	30个年轻球员 10-20个专业球员	60个年轻球员 专业球员（含2-3超 级明星）	60个年轻球员 30个 专业球员（含2-3超 级明星）
在职的教练			是	是
给年轻球员提供训练机会开 ACE体院				是，评估费用到200 万美金
生产自己的推广产品（摄影和 视频）			是	是
在职推广管理员	1	2	2 + 雇佣 10个以上 本地代办公司	2 + 雇佣 20个以上 本地代办公司

吸引过来750万美金的方案中，52%费用将为球员资助，28%吸区块链无关的网球粉丝群体的营销和PR费用，16.6%管理团队费用（IT，广告，运营等）。



- 初期运动员资助金（38.6%）—青年运动员基础开销：网球学校、训练、飞行、装备等。
- 后期运动员资助金（12.9%）—更具潜力青年运动员的增补资金。
- 市场营销（19.3%）—推进A C E平台吸引星探、经纪人、新用户和职业运动员。
- 公关（8.4%）—A C E活动和比赛、与公关机构的伙伴关系。

- 运营团队(3.9%) — 高层和运营管理人人员工资 (含税)
- IT团队 (3.9%) — 程序设计员,技术支援团队的薪水和薪工税
- 广告招商团队(4.6%) — 广告销售部职工工资 (含税)
- 星探团队(1.9%) : 星探负责人、在职教练和外聘教练酬金和工资 (含税)
- 其他费用(2.7%) : 会计核算与审计、飞行和租赁
- 法律费用(1.5%) : 区块链法律咨询、合同编制。

10.3. 风险

- 球员收入分配不均衡。任何达不到排名500位以上的球员将来承担不了ACE代办费用。通过合并球员为队伍的方式会降低该风险。
- 各种区域性的风险。如中国网球协会采取球员的65%收入²⁸, 不过有机会单独协商条件, 像在2008年李娜做得一样。

²⁸ <http://edition.cnn.com/2011/SPORT/tennis/06/03/china.li.na/>

A photograph of a night tennis match. A player in white is in mid-swing on a blue court. The stands are filled with spectators. In the background, a city skyline with several lit skyscrapers is visible under a dark sky.

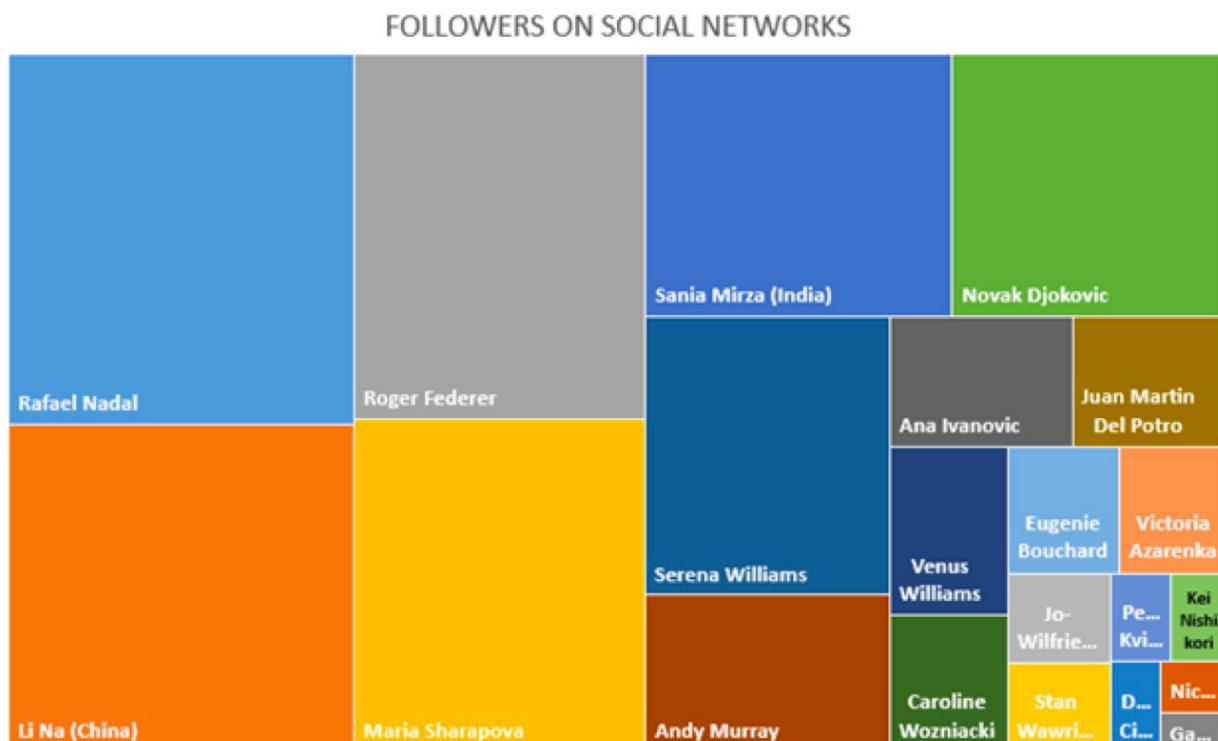
11. 吸引与区块链无关的观众

11.1. 前20名网球明星拥有全球172万个活跃粉丝

我们非常专注在非区块链观众之间做推广。全球网球粉丝数量近10亿人。我们希望区块链通过每天相互关系开始影响现实世界，给普通观众认识到加密货币、群众募资、DAO机制下的分散化和集体管理的概念。

中国是我们目标市场之一。网球爆发了运动革命。目前为止中国打网球人数接近1500万人，1.16亿人观看了李娜参加法网决赛。这些数字非常重要的指标，没有李娜就没有那些观众²⁹。当天WTA200名其中有11个中国球员³⁰。

前10名专业网球运动员在社交网有超过1.72亿粉丝的群体。在Facebook, Instagram и Twitter拉斐尔·纳达尔总粉丝数超过2590万人³¹。李娜占第二位，粉丝人数达到2300万人，第三名是萨尼娅·米尔扎（双打世界第一球拍）。这证明在中国和印度网球爱好者数量不断增加。



11.2. 公关活动和营销在区块链界之外

为了推广ACE平台和球员，我们组织将要：

- 定期更新玩家的社交网账号，不断添加有趣的内容；
- 在线和线下网球出版物中发布我们的故事；
- 与运动媒体签订合约；
- 创建球员新闻资料袋和出版物计划；
- 提供传统PR支持；
- 给玩家提供专业摄影和录像服务；
- 帮助球员与粉丝组织视频和文本聊天活动；
- 为了增加粉丝数量，在合理成本前提下针对社交网站上一些帖子进行目标性的推广（我们只需要活泼观众，并不需要假的粉丝数量）。

我们目标是从签订合同开始在两年之内达到前20名（按照粉丝数量），大致50万粉丝。虽然目标很难达

²⁹ <http://bleacherreport.com/articles/1936141-li-na-gaining-steam-as-chinese-megastar-with-2014-australian-open-title>

³⁰ As of June 2017.

³¹ <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2016/09/09/novak-djokovic-and-serena-williams-are-tennis-biggest-social-media-stars/>

到，但是可以实现的。

12. 未来计划

- 1 如果有任何问题，请发邮件到ask@tokenstars.com。
- 2 加入我们，参与众筹项目请访问<http://tokenstars.com/ace/>网址。
- 3 请了解GOAL足球项目的白皮书（两个项目同时进行）。

13. 免责声明

本白皮书中的材料可能并不详尽，也不隐含形成合同关系的要素。本白皮书不构成投资，法律，税务，监管，财务，会计或其他咨询，并且本白皮书不意图提供评估取得ACE代币的交易的唯一基础。在获得ACE代币之前，潜在购买者应咨询自己的法律，投资，税务，会计和其他顾问，以确定此类交易的潜在利益，负担和其他后果。

本白皮书中的所有内容均不得视为构成投资类型的招股说明书，也不涉及以任何方式的购买管辖区内证券的要约或要约招揽。本白皮书不是根据管辖区的禁止或限制数字代币的使用交易的法律法规而制定的，也不受这些法律法规的约束。

本白皮书中的某些陈述、测算和财务信息构成预测性陈述或信息。这些预测性陈述或信息涉及已知和未知的风险和不确定性，可能导致与这些预测性陈述或信息大相径庭的实质事件或结果。

ACE代币不得供惯常居所或公司所在地在以下地方的自然人或者法人居民买卖、流通、专卖、转售或转让：(i)美国（包括其各州和哥伦比亚区），波多黎各，美属维尔京群岛，美利坚合众国的任何其他属地，或(ii)在禁止用数字代币进行交易的国家或地区或以法律或法规限制等的任何方式限制用其交易的国家或地区。如果受这种限制的地方的人购买了ACE代币，那么他/她的行为是非法，未经授权和不正当的，要自行承担后果。

本公司不在规定关于或使用数字令牌的交易属于限制性条例的，或要求本公司注册或向主管政府机构取得许可的新加坡或其他国家和地区，进行任何受管制活动的业务，亦不提供或分发ACE代币。

请注意，您是您的管辖区法律规定的可以合法递送白皮书的人，据此，这份白皮书递送给您。每位ACE代币购买者有责任确定是否可在本人所属法律管辖区内合法购买ACE代币，以及购买者是否可以再次转售ACE代币给任一其他法律管辖区内的另一位购买人。

这本英文白皮书是有关ACE项目的主要官方信息来源。本白皮书包含的信息可能会经常被翻译成其他语言。在翻译过程中，其中包含的一些信息可能会丢失，损坏或失实。这种替代通信的准确性是无法保证的。若这些译本之间发生任何冲突或不一致，以官方英文白皮书及其中的条款原文为准。

A night tennis match is taking place on a blue hard court. A player in white is in mid-swing on the left side of the court. The stands are filled with spectators, and the background shows a city skyline with several lit skyscrapers under a dark sky.

Appendix 1. 风险因素

购买ACE代币含有很高的风险。在决定购买ACE代币之前，每个潜在的购买者应仔细考虑以下有关风险的信息。如果发生以下任何风险，ACE平台和ACE代币的价值可能受到极大的损失。

本白皮书描述的风险和不确定性可能不是代币持有者唯一的风险。其他的风险和不确定性也可能使ACE平台或ACE代币的价值产生重大的损失。

1. 与ACE代币的价值相关的风险

1.1. 无权利，功能或特点

ACE代币并不明示或暗示在包括但不限于ACE平台里的任何权利，用途，目的，属性，功能或特点。公司方面不保证或不会通过任何形式向买方表示代币具有任何其他权利、用途、目的、属性、功能或特性。

1.2. ACE代币缺乏发展市场

由于代币没有公开交易市场先例，代币的首次发行可能不会带来积极或流动的市场，而且代币的价格可能波动很大。即便该代币可以在二级市场进行交易，在实践中，可能没有足够的活跃买者和卖者，或者买方出价与卖方要价之间的差价会很大。代币持有人可能无法轻易退出代币投资。在最坏的情况下，可能没有相关二级市场，代币持有者可能无法将持有的代币变现。代币二级交易的交易所或平台可能不在使用法律监管范围。

1.3. 高投机性交易价格的相关风险

二级市场中电子代币的价值通常并不透明，且具有很高的投机性。代币不对公司资产拥有所有权，因此，不受任何有形资产支持。代币的交易价格可能会在短期内出现大幅波动。代币持有人可能面临失去全部贡献的高风险。在最糟糕的情况下，代币可能一文不值。

1.4. ACE代币可能没有价值

ACE代币可能没有价值，且其流动性没有保证。ACE代币发行人对ACE代币的市场价值、ACE代币的可转让性和/或流动性以及/或通过第三方或其他方式对ACE代币的市场的可用性不负任何责任。

1.5. 代币不可退款

公司没有义务向代币持有者提供因任何理由导致的退款，代币持有者不会得到用于代替退款的任何现金或其他补偿。我们现在不会未来也不会对代币的未来表现或价值作出承诺，包括不承诺固有价值、持续支付、以及代币会保持任何特定价值。因此，回收投入资产可能无法实现，或者要受到外国法律或规定的约束，这些法律和规定可能与代币持有者所在国有所不同。

2. 区块链技术和软件风险

2.1. 区块链技术延迟风险

对比特币和以太币区块链来说，区块生产的时间由工作证明来确定，因此区块生产是随机发生的。例如，在代币初次预售或销售期间的分配期间的最后几秒内传输的加密货币可能不会被包含在该期间内。买方承认和理解比特币或以太坊区块链可能未将买方交易包含进来，买方可能无法收到相关代币。

2.2. 区块链拥塞风险

比特币和以太币区块链易于定期拥塞，在此期间交易可能会延迟或丢失。个人也可能故意堵塞个别网络，以在购买加密数字货币时获得优势。买方承认和理解比特币和以太币区块链的制造者可能不在买方想要的时间纳入买方交易或者买方的交易可能根本不会被纳入。

2.3. 软件漏洞风险

代币智能合同概念创造了ACE代币的创建和分发机制(代币智能合同)，其背后的软件应用和平台（如以太坊区块链）仍处于早期开发阶段，未经检验。并没有凭证保证形成ACE代币的过程不会中断或无错误。也存在软件可能包含漏洞或错误的固有风险，特别是加密数字货币和/或ACE代币的完全丢失。

2.4. 新技术风险

本平台、代币以及本白皮书中提出的所有事项都是新的和未经测试的。本平台和代币可能无法完成创建，实施或采用。有可能没有区块链使用本平台发布。代币的买方不应该依赖本平台，依赖代币智能合同或者将来能够接收与本平台相关的本代币的可能。即使平台已经形成、实施和采用，它也可能无法正常运行，任何ACE代币都可能没有可取或有价值的功能。并且技术更新很快，所以平台和代币都有过时的风险。

3. 安全风险

3.1. 私钥丢失风险

买方购买的代币可能被买方放在自己的数字钱包或保险库中，这需要私钥或私钥组合才能访问。因此，与买方的数字钱包或存储代币的存储库相关联的必备私钥的丢失将导致代币的丢失，导致无法访问买方的代币余额和/或由第三方创建的区块链中的任何初始余额。此外，任何获得这些私钥访问权限的第三方，包括通过访问托管钱包或买家使用的保管库服务的方式，都可能会挪用买方的代币。公司方面对此类损失不负任何责任。

3.2. ACE代币安全缺乏

代币可能有被没收和/或被盗的风险。黑客或其他恶意团体或组织可能会尝试以各种方式干扰代币智能合同或代币，包括但不限于恶意软件攻击，拒绝服务，同意基础上的攻击，冒名，洗钱和欺骗。此外，由于以太币平台依赖开源软件，以太币智能合同可能会包含有意或无意的漏洞，可能会造成代币损失或丢失，访问权限或代币控制能力丢失。假如出现这样的软件错误，可能没有任何补救措施，代币的持有者得不到补救，退款或赔偿。

3.3. 以太币挖掘攻击风险

用于代币智能合同的区块链可能受到挖掘攻击，包括双重花费攻击、大多数挖掘力攻击、“私利挖掘”攻击和竞争条件攻击。任何成功的攻击都会对代币智能合同、预期代币交易的正确执行和排序以及合同计算的正确执行和排序带来风险。

3.4. 未能将公钥映射到买方账户

当新的区块链的初始余额是根据ACE平台配置时，若ACE代币的买方未能将公钥映射到此买方帐户，可能会导致第三方无法识别买方ACE代币余额。

3.5. 不兼容电子钱包服务风险

用于购买和存储ACE代币的钱包或钱包服务技术必须与ACE代币兼容，不然可能会导致ACE代币的买方无法访问自己的ACE代币。

4. 与ACE平台开发相关的风险

4.1. 依赖第三方相关的风险

即使平台搭建完成了也将全部或部分依靠第三方的采用、执行它、以及不断开发、供应服务以及以其他方式支持。第三方是否能妥善完成职责得不到保证，它也可能会服务任何人的需求，所有这些可能对平台造成重大的损失。

4.2. 平台对高级管理团队的依赖

保持平台竞争力的ACE项目团队的能力在很大程度上取决于各高级管理团队的服务。各高级管理团队成员的服务质量下降或成员的流失和引入新高级人员的失败都可能对平台产生重大不利影响。由于合格人员数量少，具有相关专业知识的人才竞争相当激烈。这种情况严重加大了留住现有高级管理人员和引入更多合格的高级管理人员的难度。这些都可能对平台产生重大不利影响。

4.3. 平台对各种因素的依赖

平台不能取得发展可能由于多种因素，包括公众兴趣的缺乏，资金缺乏，商业前景不乐观或关键人员的离职。

4.4. 平台吸引力缺乏

即使ACE平台已经搭建完成、采用并启动，平台的持续成功依赖于开发人员等第三方的兴趣和参与。他们对平台足够的兴趣或参与得不到保证。

4.5. 平台的更改

平台仍在开发中，可能会随着时间的推移经历巨大调整。尽管公司方面希望平台具有本白皮书中规定的功能和规格，但这些功能和规格会因任何原因被更改，任何这些都可能意味着平台已经不符合买方对代币的期望。

4.6. 与其他应用相关的风险

平台可能会引起由无关联的第三方提出的其他替代项目，这样的话代币将不具有内在价值。

4.7. 加密数字货币价值不利波动风险。

销售代币的收益将以加密数字货币计值，并可能转换为其他加密和法定货币。如果加密数字货币的价值在预售或销售期间或之后波动不定，公司方面可能无法为开发提供资金，也可能无法按照预期的方式开发或维护平台。

5. 在公司方面的业务中产生的风险

5.1. 利益冲突风险

任何公司人士可能会与关联方，包括各自的大股东，由其控制的公司或拥有其权益的公司以及其他关联公司进行交易，并可能在未来继续交易。任何公司人士的附属公司和相应的人士之间可能会产生利益冲突，有可能导致以未以市场力量确定的条款结束交易。

5.2. 与公司各方交易无效相关的风险

公司各方采取了各种与业务有关的行为，如果不符合适用法律规定的要求被质疑，可能会导致交易无效，也可能会对公司各方施加责任。由于适用的法规可能会有不同的译本，因此公司各方可能无法捍卫对此类交易提出的任何质疑，任何这种交易的无效或者单独或总计地强制施加此类责任可能会对平台产生重大不利影响。

5.3. 来自新兴市场的风险

公司各方或部分人士可能在新兴市场上经营。新兴市场的风险比发达市场更大，包括在某些情况下的重大的法律，经济和政治风险。新兴经济体变化很快，本白皮书中提供的资料过时速度可能会相对较快。

6. 政府风险

6.1. 不确定的监管机制

加密代币，数字资产和区块链技术的监管状况在许多管辖区是不清晰或不明确的。很难预测政府部门是否或者如何管理这些技术。同样难以预测任何政府机构是否或者如何对现有的法律，规则和/或规则进行修改，这些法律，规则和/或规则将影响加密代币，数字资产和区块链技术及其应用。这种变化可能会以各种方式对代币产生负面影响，其中包括例如将代币确定为受管制的需要注册的金融工具。如果政府将代币等定为不合法的或商业上不受欢迎的，公司可能会停止代币的分配，停止开发平台或管辖区内的运营。

6.2. 未能取得，维持或续期许可证

虽然截至预售开始之日没有法律要求代币的发行人各方办理经营所需的许可证，但是这种法定要求将来可能会采用，可能关系到公司任何一方。如果未来有这种规定，公司各方的业务将取决于这些许可证的持续有效性及其是否符合条款。监管机构将在许可证发放和更新的时间上有相当的裁量权，并监督被许可人遵守许可条款。这些机构可能制定一些要求，要求所有公司方面遵守多种标准，招聘合格的人员，维护必要的技术设备和质量控制体系，监督我们的业务，保持适当的文件，并应要求向发证机关提交适当的信息。这些要求可能费用高且耗时，可能导致平台开始或延续运作的延误。此外，私人和广大公众也有权对许可证核发程序发表评论或其他方式参与进来，包括通过干涉法院和政治施压。因此，公司各方可能需要的许可证可能不得发行或续期，或者如果发行或续期，不能及时发行或续期，或可能涉及限制公司经营能力或限制其盈利的要求。

6.3. 政府行为的风险

公司各方经营的是崭新的行业，监督可能会加强，包括调查或执法行动。不能保证政府不会检查公司的业

务和/或对其采取执法行动。所有这些都可能使公司受到判决，罚款或处罚，或导致公司重组其业务和活动，或停止某些产品或服务的经营，因而可能会损害公司的声誉或增加运营成本，对代币和/或平台的发展产生重大不利影响。

6.4. 适用法律、法规和标准的累赘风险

不遵守现行法律法规，政府检查结果或增加的政府对公司业务的监管，可能会导致大量额外的合规成本或各种制裁，对公司业务和平台产生重大不利影响。在持续遵守现行法律、法规和标准的相关方面，公司各方的业务和财产受着各政府实体和机构的监管。监管机构在执行和解释适用的法律、法规和标准方面行使相当的自由裁量权。有关当局有权并经常对全年的任何公司各方的经营和财产进行定期检查。任何此类未来检查可能会判定公司人士各方违反法律、法令或规定，并且可能无法驳回裁决或补救这些违规行为。公司人士各方不遵守现行法律法规或政府检查结果可能导致罚款或处罚或更严厉的制裁、或被要求停止其业务活动或刑事和行政处罚。任何此类决定，要求或制裁措施或增加的政府对公司业务的监管可能会增加公司的成本，并对公司业务和平台产生重大不利影响。

6.5. 非法或任意的政府行为

政府可能有高度自由裁定权，有时候会有选择地或任意地采取行动，没有听取意见或事先通知，有时违反法律或受政治或商业因素影响。此外，政府在某些情况下，通过法规或政府行为，有权干涉合同的执行，废止或终止合同。据报告，非法、有选择或任意的政府行为包括拒绝或撤销许可证，突然的、意外的税务审计，刑事诉讼和民事诉讼。一般出于政治目的，联邦和地方政府会在代币销售相关的事务中使用常用伎俩作为法院索赔和其他要求使有关交易无效的借口。在这种环境下，公司各方竞争对手可能会得到政府的优惠待遇，获得竞争优势。