



## 白皮书

1.6 版- 2017

### 联系资料

Joanna April Nazareno

joanna@Afterschool.ae

+971 4 430 9880

<http://Afterschool.ae>

IBN Battuta Gate Office Unit 204A, Sheikh Zayed Road

Dubai, AE 450131, United Arab Emirates

## 目录

摘要 .....	1
我们是谁 .....	1
我们售卖的产品 .....	2
我们卖给谁 .....	2
实现区块链 .....	3
市场和管理环境 .....	3
父母得到的奖励如: .....	3
供应者得到的奖励如: .....	4
代币的环境 .....	5
ICO 活动 .....	6
Afterschool 代币 (AST) .....	6
为什么要现在购买代币 .....	6
ICO 条款 .....	6
代币的分配 .....	7
基金分配 .....	7
支付金额的奖金 .....	8
公司概况 .....	8
公司历史 .....	9
管理层 .....	9
产品和服务 .....	11
市场概况 .....	12
市场需求 .....	12
策略与实施 .....	13
促销 .....	13
分配 .....	14
路线图 .....	14

保密-请勿传播。本白皮书包含机密、商业秘密的信息。未经计划书作者明确书面同意，您不得与第三方分享其内容或想法。

## 摘要

本文主要介绍课后活动众多行业的预订和支付平台，并最终将会扩大到其他的教育行业。

本文主要介绍两方面：

- 目前本公司所提供的服务以及活动技术，和
- 区块链技术的实施和 Afterschool 代币。

## 我们是谁

Afterschool 帮助父母通过网络和移动应用平台探索、选择、预订和在线支付孩子的活动费用。每一位家长都在不断寻找最好的课外活动来帮助他们的孩子，而另一方面，课外活动的提供者也在不断寻找有效的方式来接触父母。

从戏剧到艺术、唱歌到跳舞、健身到各种体育活动，我们都把它们列入名单里了。世界正转向电子化，随着新的区块链技术，我们的目标是希望父母与供应商通过 Afterschool 的平台进行交流。Afterschool 已经推出自己的应用程序以协助父母。

这个应用程序可通过安卓或苹果商店免费下载，并配以最新的更新软体。用户只需注册为父母便可享受 Afterschool 所提供的优惠。

Afterschool 已经赚取了 350 万美元并帮助活动供应者从我们的市场平台赚取 2 亿美元的盈利。

Afterschool 是由 8 位全职人员组成并且在持续增长中。我们位于迪拜的 Ibn Battuta Gate Offices、阿联酋、马卡蒂和菲律宾，我们致力于为我们的合作伙伴提供最佳的业务需求支持，主要包括在我们的数码平台上进行客户签约和广告宣传。

## 我们售卖的产品

基本上，我们向家长们售卖儿童的活动，同时也售卖商业工具和网上市场，以展现他们的活动。目前，我们还为网上市场的合作伙伴提供广告，我们也计划开放给其他客户。

记住我们的结构，我们并不是上市网站。我们的卖点是我们独特的“预订管理系统”，为活动提供商提供白标签软件服务，让他们可以自行管理并与现有的客户进行互动。家长和供应商都获得他们各自的仪表板来进行预订和查询。该系统还能为在平台进行预订的用户发出发票。

随着伊斯利恩区块链的整合，Afterschool 将会引入电子钱包，让父母能在我们的市场上处理额外的服务。

## 我们卖给谁

我们向海湾合作委员会和东南亚的活动供应商推销我们的服务，主要强调我们的业务工具，并在我们的父母电子邮件列表中增添额外的奖励。我们也为要替孩子寻找课外活动的家长提供服务。

我们也正在努力改进我们的网站，以推荐适合的产品广告给我们的家长。

Afterschool 为家长和活动供应商建造了沟通的桥梁，因为供应商正在想办法向家长们展示他们的产品。

因此，对家长和供应商而言，这是双赢的局面。往远处看，这个平台的目的在于向孩子展示优质的活动，并协助他们发展生活技能。

在 Afterschool 列出的活动能帮助孩子与他人建立人际关系，因此他们能磨练社交技能。此外，这些活动有助于他们的人格塑造和学习重要的生活技能，如团队合作、兑现承诺和解决生活中的难题。这些活动可以为儿童做好准备，并在学校内外实现更好的整体表现。

## 实现区块链

Afterschool 通过使用伊斯利恩区块链技术，使课后活动市场及其预订管理系统民主化。这使 Afterschool 在教育科技领域中得到迅速的发展。

通过使用伊斯利恩区块链技术筛选活动的资料和评论，是保持我们的数据库更新的唯一合理方式。

Afterschool 将以代币进行课外活动的交易。除了使用代币以以进行付款，将来在教育科技系统将实施智能合约，Afterschool 代币将成为主要的货币。

在这个部分中，我们将讨论伊斯利恩的框架，也就是 Afterschool 的结构。然后，我们详细解释家长和活动提供商之间的互动、以及关于我们如何鼓励他们使用我们将在 ERC20 正式代币中的 AST 代币。

## 市场和管理环境

家长将通过网络/移动网站或移动应用程序与外界沟通，这是一个使用 Javascript 编写的程序，可以用来奖励家长 and 所有参与的活动提供商。家长可以使用 AST 代币在市场平台预订孩子的课外活动，供应商可以使用平台的功能，如客户参与或在市场上宣传活动。

通过使用智能合约，市场平台可展示各种课外活动，家长可以看见不同的活动并与供应者制定智能合约。

### 父母得到的奖励如：

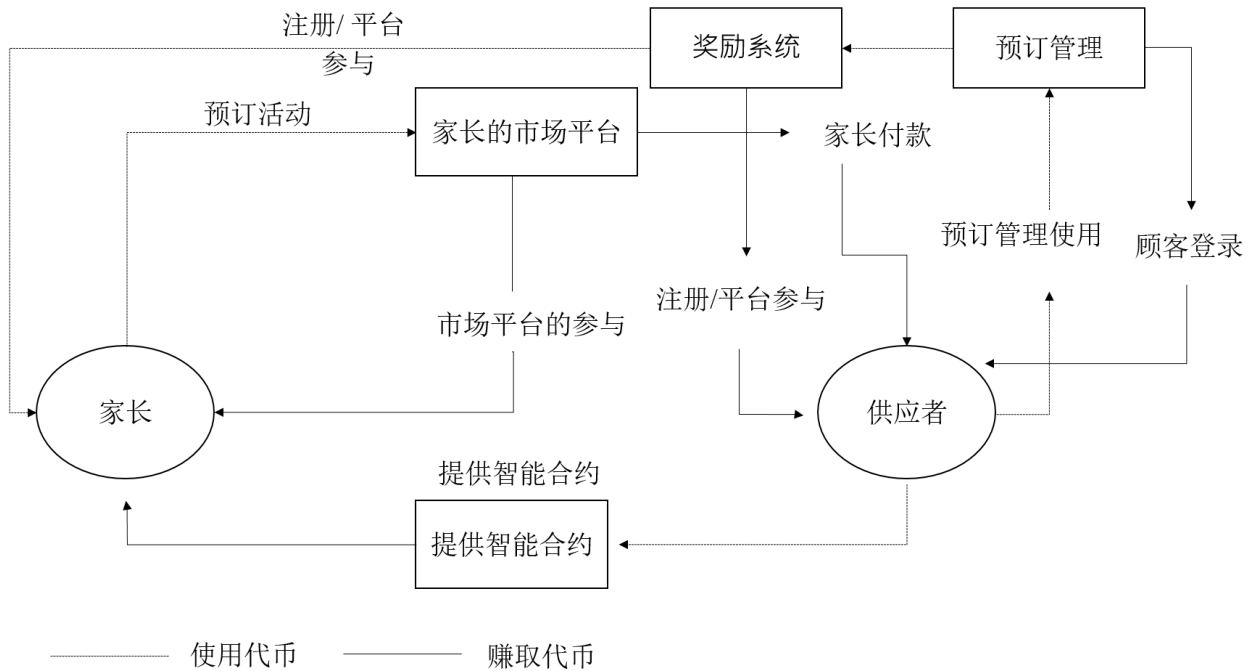
- 在网上注册并启动户口（注册奖励）
- 介绍给其他朋友
- 推广服务
- 让孩子加入平台
- 评估现有的供应商（如果所提供的意见被编辑团队所接纳，将获得积分）
- （审查现有的供应商）
- 撰写社论内容

### 供应者得到的奖励如：

- 在网上注册并启动户口（注册奖励）
- 更新现有的资料
- 推广服务
- 让家长与孩子加入平台
- 评估现有的供应商（如果所提供的意见被编辑团队所接纳，将获得积分）
- 回复家长的评论
- 撰写社论内容

以下的方法概述了各种与课外活动市场有关的沟通方式。

#### 市场和管理环境



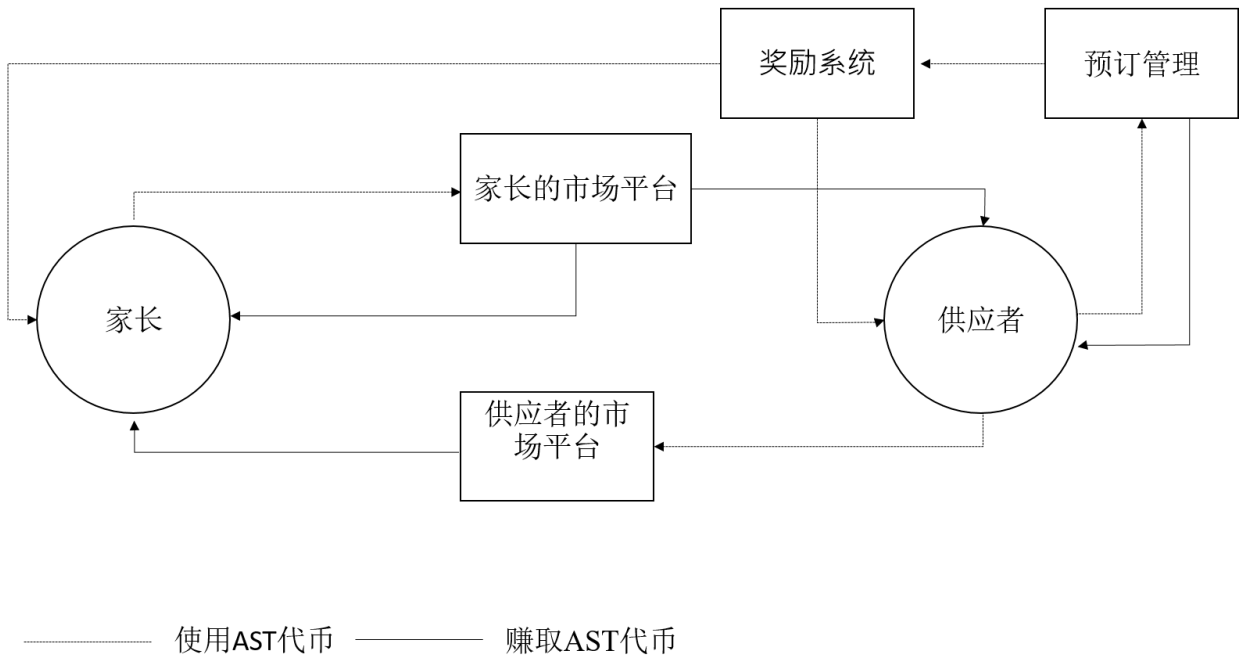
## 代币的环境

Afterschool 代币（AST）在初期时向公众出售。它们与 ERC20 兼容，因此可以使用标准的方法轻松地在 ETH 的用户之间转让或出售。此外，Afterschool 团队与主要交易所联系，在初次销售结束后不久，AST 代币就会在多个交易所上市。

家长可以通过参与 Afterschool 平台获得 AS 代币，例如发布编辑内容、验证活动、审查活动供应者，并在市场平台提供服务。AST 代币可以在课外活动的市场平台使用。他们可以直接在 Afterschool 的奖励系统获得，或是通过市场平台上的销售初期购买或转让。

为了出售 AST 代币给新用户，Afterschool 团队将成为二级市场的固定买家。为了确保短期内销售 AST 代币的稳定性，Afterschool 将以一小笔代币开始，分发给家长和活动提供者作为奖励，这将补充在二级市场购买的基金，作为 Afterschool 用户增长。

AST代币环境



## ICO 活动

该企业将需要额外的资金，以便将业务扩展到东南亚和全球。从 9 月 26 日起，主要货币将在公众发行，最低投资目标为 1,000,000 美元，最高投资额度为 50,000 。

## Afterschool 代币 (AST)

Afterschool 代币是一种虚拟货币，使用我们平台的家长和供应商将会接受和使用这种代币。AST 将作为主要的付款方式，并在我们的平台上激励用户。

## 为什么要现在购买代币

我们对 AST 值的增长进行了预测。根据我们的计划，其价值将会继续增长，因为 AST 目前的价格为 0.05 美元。将来这 ICO 的价值将会升值两倍。

活动目标阶段	折扣
第一阶段 (10%活动目标)	60%
第二阶段 (11%-50%活动目标)	30%
第三阶段 (51%-70%活动目标)	20%
第四阶段 (71%-91%活动目标)	15%
第五阶段 (91%-100%活动目标)	10%

这表示如果您现在参与 ICO 活动，我们将增加您的资本两倍，将来可能增加到 5 倍左右。我们故意不考虑很少发生的状况，例如活动的加密货币增加，比现有的高出 180 倍（这有可能发生）。

## ICO 条款

如果 ICO 没有达到预想的金额，没有任何开发或营销活动会被完全省略，但其执行动力可能会改变。我们将依靠经营利润来推动增长。



如果有需要，我们的业务将会缩小到足以延伸的跑道，以达到我们预设的所有开发和营销目标。没有售出的代币将会转移到营销预算。代币将会在智能合约下封锁，并在一年后全球营销活动开始是启用。

这项措施是要证明给贡献者，我们相信 Afterschool 代币的价值，并确保代币不会立即出售，此代币仅用于营销和销售活动。

## 代币的分配

生成 AST 总数：8 亿

- 60%的代币将在 ICO 中出售，以获得进一步的产品开发、运营和国际扩张的资金
- 15%的代币将由项目创建者和团队的其他成员共同持有，这将有助于使项目得以实现。  
10%的代币将送给早期的投资者、真正信任我们、为我们的思想提供支持的用户。
- •7%的代币将用于奖励所有的贡献者，如帮助我们构建和策划实体数据库的人士
- 8%的代币将用于奖励我们的顾问和使者，他们运用各自的知识 and 专长帮助我们的项目。

## 基金分配

- 30%的费用用于支付技术开发，这包括即将推出的服务功能，包括非技术产品开发、项目管理、团队管理和业务开发。同时也包括更新实体添到数据库中的内部费用、内部策划以及现有的实体建立支持中心。
- 60%的费用将用于首次营销阶段，包括基本营销活动以及产品广告和宣传
  - 25%的费用将用于我们锁定的直销目标，包括直接通话和个人会议
  - 15%的费用将用于针对全球性的专业主流媒体所进行公关活动
  - 60%的费用将用于覆盖所有相关媒体的全球广告活动的成本，目的在于增加用户群并确保市场的流动性
- 10%的费用将用于日常运营、办公室租金、办公设备、差旅费和法律费用

## 支付金额的奖金

每次交易的费用越多- 您所得到的 AST 奖励越高。如下：

多于, ETH	额外 AST 代币%	多于, ETH	额外 AST 代币%
3000	+13%	30	+4.0%
2000	+12%	20	+3.5%
1500	+11%	15	+3.0%
1000	+10%	10	+2.5%
750	+9%	7	+2.0%
500	+8%	5	+1.5%
300	+7.5%	3	+1.0%
200	+7%	2	+0.5%
150	+6%	1	0.0%
100	+5.5%	0.5	0.0%
75	+5.0%	0.20	0.0%
50	+4.5%	0.10	0.0%

## 公司概况

Afterschool 于 2015 年由 Searchfuse Marketing Management 成立，我们的技术合作伙伴提供我们所有的开发需求，是迪拜的数字营销专家。

Afterschool 是一个双面的分散市场，专门为想帮孩子寻找课外活动和夏日营的家长提供服务，同时帮助活动供应收购、管理和与顾客联系，以赚更多的金钱。我们的平台主要集中在海湾合作委员会，并计划通过活动在国际上向提供商提供解决方案。

Joanna Nazareno 是创始人, 同时也是 Afterschool 100%的持有者兼投资人。

## 公司历史

Joanna Nazareno 以 20 万美元作为创业资本，并将 Afterschool 成为全职的教育服务者。开始时首先完全集中在网络技术上，Afterschool 于 2016 年第一季在苹果和安卓添加了移动应用程序。这使 Afterschool 更能有效的与家长联系。

Afterschool 在过去 6 个月里大幅增长。为了继续前进，我们定期添加新功能。

在过去几个星期内，我们已经在这里确定并增添了更多功能，如特殊需求、生日配套、游戏区和托儿所。我们将进一步将市场扩大到邻国的中东，如卡塔尔和巴林以及印度尼西亚、新加坡、马来西亚和菲律宾等的新兴市场。

## 管理层

### 创办人

**Joanna Nazareno** 是三位孩子的母亲，并在教育领域工作。在创办 Afterschool 前，她曾在 Taaleem Education 工作 7 年，并在 Victory Heights 小学服务 2 年。Jonanna 是创办人同时也是营业部主管。

### 她的职责包括，但不限于：

- 给予团队建议并展开日常工作
- 设定销售目标，并指导团队达到目标
- 监督日常运作、项目规划和特殊活动，与各部门密切合作
- 人事管理（征聘、雇用、培训、评价和解雇工作人员）
- 营销策略和广告监管
- 与业务负责人和目标组织的联系，如在阿联酋的妈妈们的

### **Pam-Saroy Williams, 销售主管**

*Pam 拥有 8 年的销售经验。在她加入 Afterschool 成为销售主管前，她曾经在 Financial Times 工作 3 年，并在 Hays Digital 服务 5 年。*

### 她的职责包括，但不限于：

- 负责通过有效的规划和预算来满足团队的销售目标

- 通过支持销售主管的目标，带领团队达到销售目标
- 规划销售目标所需的策略和技术
- 决定团队成员今后的行动方向。
- 锁定有潜能的客户并为团队带来更多有潜能的客户。
- 维护和改善与客户的关系

**Ferina Millwala, 销售助理**

作为销售助理，Ferina 与销售主管密切的合作以达到销售目标

她的职责包括，但不限于：

- 拨打电话进行销售
- 将潜在客户转化为正式客户
- 达到销售目标

**Cottie Ayad, 行政主任**

拥有在线企业管理的背景，Cottie 为 Afterschool 管理行政的工作。在加入 Afterschool 之前，她曾在 Yedig.com 工作 2 年。

她的职责包括，但不限于：

- 管理日常的客户要求
- 分享销售时间
- 根据需要，维护、订购和分发办公用品
- 监控设备和机械维修
- 作为公司职员和客户之间的桥梁

**Pawel Iwanow, 非执行顾问**

*Pawel 在加入 Afterschool 之前，在过去 10 年曾在不同的公司担任顾问*

他们的职务包括，但不限于：

- 计划开发
- 制定和实施外联计划

**Searchfuse Marketing Management, 合作伙伴**

Searchfuse Marketing Management 是迪拜的数码营销专家。Searchfuse 作为技术合作伙伴，并开发了 Afterschool 平台。此外，该公司合法代表 Afterschool.

## 产品和服务

这个网站为家长提供预订管理系统，通过网站，他们可以查看自己预订的活动、时间表、价格和活动地点。家长也可以通过网站，为提供者留下评论或直接与他们谈话。这个网站也提供客户联系以帮助面对困难的家长。

提供商可以使用我们的业务工具，并创建自己的活动网页。他们可以更改活动名称、上传照片、策划活动，并将其位置固定在谷歌地图里。他们也可以通过报告查阅家长的浏览次数和预订活动。供应商也可以通过这个平台回复信息给留言的家长，在家长预订后得到电邮通知、也可以与前来询问的家长联系。同时，供应商也得到应用程序，方便他们与客户联系。

我们的使命是通过这个平台，鼓励父母与供应商运用 Afterschool 的代币进行交易。

## 竞争者

我们的直接竞争对手有 Activityhero, Expatwoman, UAE4kids and TimeOut Kids - 他们不能让家长直接与供应商预订活动。

同时, 我们相信搜索系统也是我们的竞争者。我们希望能成为想要为孩子寻找课外活动的家长的主要搜索系统。

## 市场概况

在美国, 课外活动的课程在 2015 年净赚 220 亿美元。在全球, 我们估计约有 400 亿美元的校外课程市场。

2014 年, 阿联酋有大约 150,000 名 4 至 18 岁的儿童。据估计, 每名儿童每年休闲活动和爱好的花费约 8,300 迪拉姆。这只是在阿联酋的 124.5 亿迪拉姆。

以上市场调查显示, 阿联酋家长每年花费在孩子的费用。

## 市场需求

在 Afterschool 在阿联酋推行前, 家长并不能方便地为孩子寻找课外活动。我们的创办人, Joanna Nazareno 发现家长与供应商上锁所对的难题, 并意识到能提供课外活动网站的重要性。于是, 她进行了初步可行性研究, 发现有相当多的家长面对同样的困境。

在进行市场调查后, 有 97% 的家长表示他们在预订课外活动的时候面对困难, 并表示他们期望能为他们解决问题的网上平台, 也就是现有的 Afterschool。

在供应商的角度看来, 使用笔和纸或传统平台, 如 Excel 和电子邮件来管理现有客户是一项乏味的工作。有了 Afterschool, 我们允许活动提供商使用单一平台来管理他们现有的客户和员工, 如安排活动、预订、接受在线/离线支付和策划课程。

## 策略与实施

Afterschool 的营销策略在于教育家长和供应商探讨此类平台的可行性，并鼓励他们登录和使用相同的平台。Afterschool 最重要的业务资产之一就是日益增长的家长数据库。Afterschool 通过博客，为家长发布有用的内容，这有助于收集通讯的电子邮件。

Afterschool 也为网站定位以成为家长预订孩子课外活动的最佳工具。虽然我们通过口碑获得了很大动力，但我们也必须建立存在的价值。当家长想为孩子寻找课外活动时，他们就会想起 Afterschool。

## 定位

Afterschool 把网站和移动应用程序作为帮助父母为孩子预订课外活动的最佳工具。虽然我们通过口碑获得了很大动力，但我们也必须建立存在的价值。当家长想为孩子寻找课外活动时，他们就会想起 Afterschool。

## 价格

Afterschool 的经营模式非常简单，但十分有效。我们让家长免费注册，因为我们希望家长能使用这个平台。供应商则缴付低价以展示他们的活动。我们提供 2 个不同的配套让供应商选择。

## 促销

每周通讯发送到 25,000 名家长和 1,000 名活动提供商的数据库。

各种社交媒体在平台上发布 80,000 多位追随者

在报纸、育儿和创业杂志以及在线出版刊物上进行公开报道  
活动参与和推广

主要住宅区的直接营销活动（传单）

搜索引擎营销通过有机和付费搜索以及社会付费广告

展示广告和营销重组

当地报纸和杂志上刊登广告

## 分配

我们为注册的供应商宣传儿童的课外活动。我们把配套卖给供应商，好让它们通过 Afterschool 的平台与家长联系。这个模式很简单，供应商只需要注册，加入他们活动的资料，我们将向家长宣传相同的信息。家长预订后，他们将通过我们独特的平台直接与供应商沟通。

我们的分布目前供应充足，，但不限于通过移动和网上平台的阿拉伯联合酋长国。将来肯定会扩张。作为团队的一份子，我们的服务延伸到 7 个酋长国的大部分地区，并延伸到其他市场。

## 路线图

### 2015

- Afterschool 推出貝塔系数分布和全球市场分析
- 项目架构开发
- 雛型方法
- 自资
- 设立平台

### 2016

- 为提供者生成 200 万美元
- 新网站和流动服务
- 在菲律宾设立团队
- 加入托儿所和学校列表
- 为供应者提供白标解决方案

### 2017

- 总收入达到\$ 350 万 美元



## 2017年9月15日

- ICO 加密货币

## 2017年10月

- 发布代币

## 2017年11月

- 在印度尼西亚，新加坡和马来西亚招收队员

## 2017年12月

- Afterschool 向大众推出了伊斯利恩区块链
- 开发基本设施
- 发展付款方式
- 发展社区
- 启动支持方案

## 2018

- 推展奖励系统
- 在马来西亚、新加坡、印度尼西亚、巴林和卡塔尔推行
- 开发电子钱包
- 新 UI 和 UX 界面
- 奖励机制与忠诚计划
- 本土化
- 与来自以太坊系统的附加平台联系

## 2019

- 在俄罗斯，印度，中国，日本发展

## 2020

- 在荷兰，瑞士，丹麦，澳大利亚发展