

GigX

白皮书 V1.0



法律免责声明

GIGX 白皮书仅供参考之用。GIGX 不保证白皮书中所得结论的准确性。GIGX 不作出并明确否认所有明示、默示、法定或其他形式的陈述和保证，包括但不限于 (i) 对适销性、就某一用途的适用性、适用性、用途、所有权或非侵权的任何默示保证；(ii) 本白皮书的内容没有错误；(iii) 此类内容不会侵犯第三方权利。

对于因使用、参考或依赖白皮书或其中任何内容而产生的任何类型的损害，GIGX 及其关联实体不对其承担任何责任，即使已被告知此类损害的可能性。在任何情况下，对于任何个人或实体因使用、参考或依赖白皮书或其中的任何内容而产生的任何直接或间接的、后果性的、补偿性的、附带的、实际的、惩罚性的或特殊的损害、损失、责任、成本或费用，包括但不限于任何业务、收益、利润、数据、使用、商誉或其他无形损失的任何损失，GIGX 及其关联实体不对其承担任何责任。

目录

法律免责声明	2
目录	3
执行摘要	4
 01 背景：电动汽车充电市场	5-10
澳大利亚的电动汽车市场	5
新西兰的电动汽车市场	7
法国的电动车市场	9
电动汽车充电所面临的挑战	10
 02 使用数字硬币作为投资工具的挑战	11-13
与加密货币投资相关的风险	12
政府法规阻碍了加密货币的应用	13
 03 eFleetPass 能源	14-18
我们将如何运作？	14
 04 为什么要进行报价？	19-20
 05 主要风险因素	22-22
 06 我们如何降低风险？	23-26
 07 我们打算如何创造收入？	27-29
 08 代币化	28-32
GIGX：初始代币发行的结构	31
硬币供应	31
硬币估价	31
代币分配	31
代币分发	32
这些资金将如何使用？	32
 09 ICO 法规	33-34
澳大利亚的加密货币法规	34
新西兰的加密货币法规	34
法国的加密货币法规	34
参与优惠的税务影响	34
 10 为什么你应该投资这个数字硬币	35-36

执行摘要

eFleetPass 能源

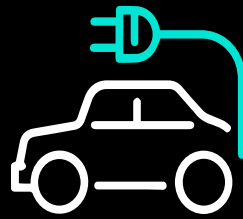
eFleetPass 能源 是一款电动汽车 (EV) 充电管理软件平台。该软件旨在消除电动汽车充电基础设施所面临的挑战。电动汽车充电设施面临许多挑战。其中包括有限的公共充电设施，这让那些担心里程焦虑的潜在电动车买家望而却步。此外，充电站之间的距离使得电动汽车司机很难在不担心电池耗尽的情况下出行。尽管如此，安装电动汽车充电设施的前期成本高得令人望而却步，这导致各国的充电站数量减少。最后，电动汽车充电设施缺乏标准化，导致不同品牌和型号的电动汽车之间存在混淆和兼容性问题

例如，截至2022年6月，澳大利亚共有 2147 个公共充电站，3669 个公共电动汽车充电桩投入使用，比 2021 年初增加了 15%（电动汽车状况，2022）。尽管可用的公共充电地点数量很多，但大多数公共充电站只有一个充电器，也就是说，在 363 个超快公共充电站中，只有 257 个公共充电桩拥有一个电动汽车充电器。这就会导致出现排长队的情况，尤其是随着电动汽车消费量的增加。此外，如果充电器出现故障，则需要现场运营商或业主进行基础设施维修。这个问题不仅影响澳大利亚，也影响新西兰和法国等其他领先的电动汽车国家。

因此，eFleetPass 能源 软件期待通过使电动汽车驾驶员和电动汽车充电运营商能够管理电动汽车充电的各个方面来消除这些挑战，从而最大限度地利用充电器的正常运行时间，并为其用户提供适当的充电体验。通过该软件，电动汽车充电运营商提供的服务将能够货币化。该软件还将支持从单一界面轻松高效地管理无限数量的充电站、交易和用户。

该软件还将提供控制、信息和动力的重要来源。因此，电动车车主将可以实现无忧出行。该软件还将使电动汽车驾驶员更好地了解和控制他们的机械，因为电动汽车的部件与传统汽车截然不同。例如，他们的燃料来源以千瓦时和千瓦为单位，而不是以加仑汽油和马力为单位，这对于新车主来说可能很难理解他们车辆的能源消耗；他们需要经常加油，并且无论是在停车场、工作地点还是在家里都有指定的加油地点。

此外，电动汽车市场持续增长，预计电动汽车将很快取代化石燃料内燃机。这是因为大多数国家的目标是通过限制化石燃料的使用来减少全球变暖。例如，澳大利亚制定了到2030年减排43%、到2050年实现净零排放的目标，这在一定程度上带动了电动汽车需求的稳步增长。2022 年前三季度，售出 26356 辆电动汽车，市场份额增长 65%（电动汽车状况，2022）



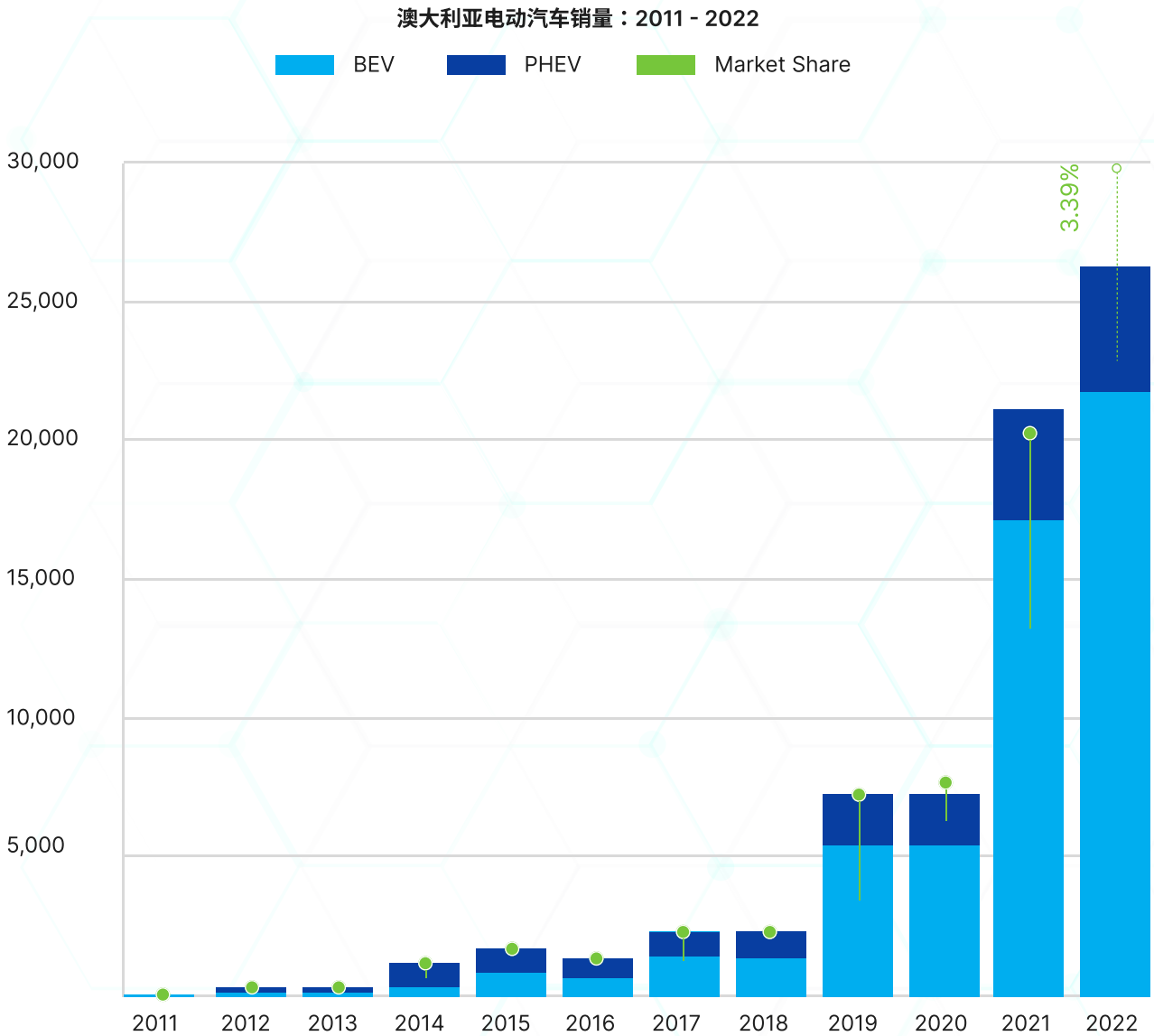
第1章

的背景： 电动汽车充电市场

的背景：电动汽车充电市场

澳大利亚的电动汽车市场

澳大利亚的目标是到 2030 年实现减排43%，到 2050 年实现净零排放，电动汽车需求稳步增长。2022 年前三季度，共售出 26356 辆电动汽车，市场份额增长了 65%（电动汽车状况，2022）。



2022 年采用的电动汽车状态

背景：电动汽车充电市场

澳大利亚一些最畅销的电动汽车型号包括特斯拉Model 3，这个车型持续主导澳大利亚市场，占2022年销售的新电动汽车的33%（电动汽车状况，2022）。令人惊讶的是，特斯拉的一款新车型Model Y尽管于2022年8月推出，但仍占新电动汽车销量的20%。这些并不是2022年销售的唯一车型。至少有25款电动汽车已售出，每个型号的销量超过200辆。其中一些车型包括Mini Cooper、保时捷Taycan、宝马ix3、雷克萨斯UX300e、起亚EV6、现代Ioniq 5、梅赛德斯-奔驰EQA、现代Ioniq、沃尔沃XC40 Electric、三菱Eclipse Cross、Polestar 2、现代科纳和MGHS。因此，目前澳大利亚市场上有45种电动汽车型号，95种变体（电动汽车状况，2022）。

然而，为了电动汽车的正常运行，需要启用适当的充电基础设施。截至2022年6月，共有2147个公共充电站，3669个公共电动汽车充电桩投入使用，比2021年初增加了15%（电动汽车状况，2022）。然而，尽管有可用的公共充电站，但该系统仍然不可靠。这是因为大多数公共充电站只有一个充电器，也就是说，在363个超快公共充电站中，只有257个公共充电站拥有一个电动汽车充电器。这就会导致出现排长队的情况，尤其是随着电动汽车消费量的增加。此外，如果充电器出现故障，则需要现场运营商或业主进行基础设施维修。这个问题不仅影响澳大利亚，也影响新西兰和法国等其他领先的电动汽车国家。

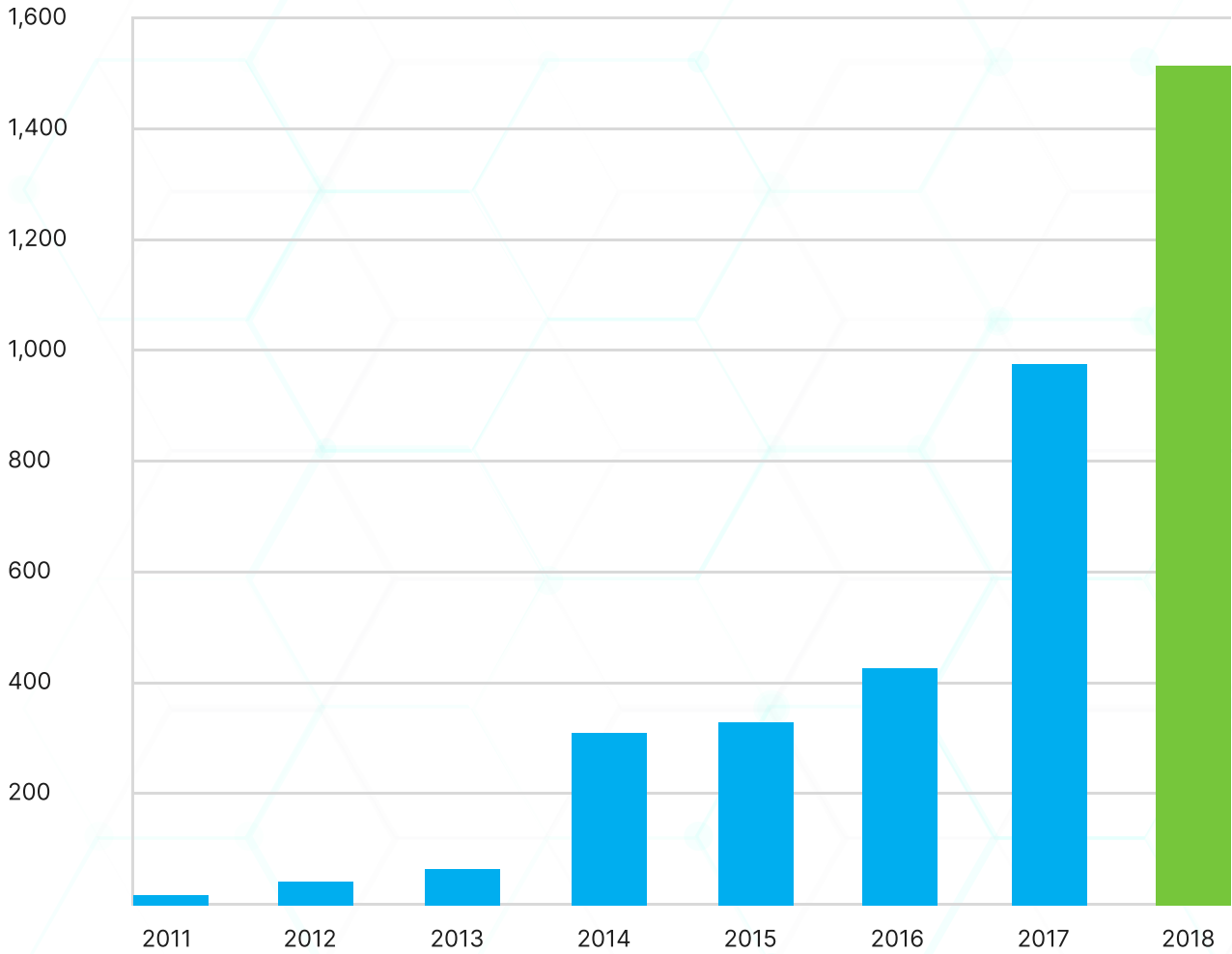
新西兰的电动汽车市场

新西兰的电动汽车市场持续增长，数据显示，截至2022年12月，新西兰共有68543辆电动汽车（Waterworth，2021）。新西兰也期待到2040年摆脱汽油和柴油车辆以减少环境污染，因此电动汽车市场预计将大幅增长。这是因为电动汽车使用的超级充电器由可再生能源供电，而新西兰至少80%的电力来自可再生能源。2020年至2021年间，新西兰最受欢迎的电动汽车是特斯拉Model 3，这是自2019年以来新西兰最畅销的电动汽车（Parkinson，2019）。到2022年，一些最受欢迎的电动汽车模型包括三菱Eclipse Cross、特斯拉Model 3和特斯拉Model Y（查斯顿，2023年）。Ferry Hough (2021) 的一项研究表明，尽管澳大利亚的人口是新西兰的五倍但到2020年，新西兰的电动汽车数量仍高于澳大利亚。尽管如此，自2021年以来，澳大利亚的电动汽车数量迅速超过新西兰（Keall，2021）。

根据新西兰交通局的数据，截至2022年8月，新西兰拥有340个电动汽车公共充电桩，较2016年底的20个公共充电桩有所增加。ChargeNet已成为新西兰最大的充电网络之一。这与特斯拉在全国各地拥有13个增压器站的充电站相结合。

背景：电动汽车充电市场

新西兰年度电动汽车销量比较
wattEV2buy



根据 [WattEV2buy](#) 网站，2018 年，电动汽车销量大幅增长，达到约 1500 辆。（新西兰电动汽车销售数据 / 新西兰电动汽车销售历史 / [WattEV2Buy, 2018](#)）

背景：电动汽车充电市场

法国的电动汽车市场

据预测，随着法国于2019年12月通过一项法律，到2040年淘汰燃烧化石燃料的汽车，电动汽车市场将迅速增长（国际能源署，2020年）。自2010年以来，截至2021年12月，法国已注册786,274辆轻型插电式电动汽车。这涉及512,178辆全电动乘用车、商用货车和274,096辆插电式混合动力车。与插电式混合动力车相比，全电动车的数量更多，这归因于政府鼓励全电动车的激励措施。2019年，法国成为仅次于中国的全球第二大商用电动汽车市场（国际能源署，2020）。此外，法国政府制定了到2030年实现700万个公共和私人电动汽车充电站的目标。截至2019年9月，法国共有充电站2.8万个，其中公共充电站超1万个。据模拟，到2022年底，充电点的数量将增加到10万个（2030年电动汽车充电设施目标 - 政策，日期不详）。

电动汽车充电所面临的挑战

• 政府规章：

政府法规和政策会影响电动汽车的采用，从而影响对移动应用程序的需求。例如，尽管与其他国家相比，澳大利亚的电动汽车普及率较低，但维多利亚州议会通过了该国第一项针对电动汽车和混合动力汽车的道路使用者收费，即对每行驶一公里征税。2020年，澳大利亚购买的新车中只有0.75%是电动汽车，而全球这一比例为4%，英国和欧盟超过10%，挪威接近75%。此外，澳大利亚对汽油和柴油征收燃料消费税，用于资助道路基础设施建设。然而，这项税收不适用于电力，这意味着电动汽车司机实际上是在补贴传统汽车用户。一些人认为，这对电动汽车造成了不公平的劣势，并阻碍了它们的采用。

• 网络安全

移动用户总是害怕信息隐私和隐私连接受到破坏。与任何技术一样，电动汽车的移动应用程序容易受到网络安全威胁，这可能会影响用户的信任和采用。一项调查显示，75.8%的用户将个人数据存储在他们的移动设备上，35.8%的用户存储业务数据（Mylonas等人，2013年）。然而，移动设备中的隐私安全问题日益严重。如果人们不能或未能保护他们的移动设备，他们的数据总是处于危险之中（Harris等人，2014年）。一些用户通过非官方渠道下载第三方应用程序，其安全性难以保证（Mylonas et al., 2013）。此外，越来越多的用户受到恶意信息技术（IT）的隐私威胁，例如手机病毒、钓鱼链接和恶意应用程序。研究表明，82%的恶意应用程序可以收集、发送或接收短信（Websence, 2013），31%的手机用户报告收到来自陌生人的嵌入恶意链接的短信（Norton, 2012）。因此，担心他们的私人信息受到网络攻击的风险会降低消费者对该移动应用程序的接受度。

背景：电动汽车充电市场

- **经济衰退**

经济不确定性或经济衰退可能导致对电动汽车的需求下降，从而影响应用程序的生存能力。疲软的经济会减少人们的可支配收入，使他们难以负担更昂贵的电动汽车。此外，如果失业率高或工作不稳定，人们可能不愿意承担额外费用，例如汽车付款或与拥有电动汽车相关的更高电费。

- **技术中断**

技术进步的快速发展可能导致替代充电解决方案的开发，这可能会减少对电动汽车移动应用程序的需求。



第2章

使用数字硬币作为投资工具的挑战

使用数字硬币作为投资工具的挑战

与加密货币投资相关的风险

与投资传统金融资产的个人相比，加密货币投资者通常面临更高的损失风险。加密货币投资者面临的一些主要风险包括：

- 钱包提供商和加密交易平台的运营和网络风险。这是由于网络攻击增加，投资者可能会失去他们的投资代币。投资者损失巨额资金的情况时有发生。然而，一些交易所试图通过使用补偿基金或联系网络保险来减轻这种风险。
- 硬币和代币发行人的市场、信用和违约风险。各种加密资产已被确定为非常不稳定，这使投资者和加密交易平台面临重大市场风险。即使是稳定币也面临着发行人的信用和违约风险，因为抵押品可能无法与发行人的资产分离。
- 服务提供商资产的合并。这种情况发生在加密服务提供商破产的情况下。在这种情况下，客户的硬币和代币可以与服务提供商的其他资产混合，除非明确规定了监管框架，使客户的资产远离免受破产。
- 发行人和服务提供商的流动性风险。加密货币发行者通常允许用户和投资者赎回其他货币或资产。发行人和服务提供商有强烈的动机满足此类赎回请求，以防止硬币或代币声誉受损。然而，硬币和代币的快速赎回可能会损害更广泛的金融部门，例如银行和债券市场。
- 市场完整性风险：许多加密资产通常缺乏有形资产的支持，因此缺乏明确的内在价值。此外，市场的发现功能通常相对较弱，因此，这些资产面临着很高的操纵风险（Daian et al., 2019）。有证据表明，一些大型加密货币交易平台允许投资者进行清洗交易（Zmudzinski, 2019 年）。因此，这会危及市场的完整性。
- 加密资产报价中存在误导和欺诈风险。由于缺乏足够的关于加密资产的信息来进行比较，以及缺乏确切的内在价值，使得加密资产成为投资者难以解读的产品。以这种方式，许多人出于欺诈目的创建了加密货币平台。

使用数字硬币作为投资工具的挑战

政府法规阻碍了加密货币的应用

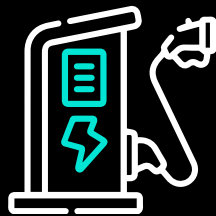
加密货币是一种电子代币，源于对直接点对点在线支付的需求（Peters 等人，2015 年）。最广泛使用和最著名的加密货币是比特币，由一位不知名的开发人员或一组化名中村聪的开发人员推出。它使用去中心化的公共分类账来记录所有权和价值转移。加密货币背后的创新在于，交易由多个“矿工”进行验证，他们解决了一个复杂的密码学问题，以验证加密货币的所有权和随后的转移。首先解决密码问题并验证交易的矿工将获得加密货币作为报酬。挖矿过程是一个开源程序，可供公众访问。点对点验证系统绕过了典型的可信第三方，例如银行或信用卡公司。

自比特币流行以来，加密货币出现了各种创新，从而拓宽了加密货币的定义。虽然一些中央银行正在考虑建立自己的加密货币，但该行业主要是市场驱动的现象。

当前状态下加密货币不被视为货币的替代品。关于其价值的最大争论点之一是它不是由任何主权机构发行的，因此其内在价值值得怀疑。货币具有三个基本特征——记账单位、公认的交流媒介和稳定的价值储存手段。加密货币不能扮演记账单位和价值存储的角色，因为加密货币的市场估值的特点是价格波动大。比特币是市值最大的加密货币（Coinmarketcap.com 2017），其价值在 2017 年 12 月上涨，随后在 2018 年 12 月下跌了 30%（Kollewe 2018）。在许多国家，加密货币交易的不可执行性也阻碍了它们成为一种通用的支付方式。

最初，加密货币被用作支付工具（Farrell 2015）。由于加密货币使用绕过中介的分布式账本系统，它们可能会降低国际转账的成本，包括汇款。降低交易成本最终可以促进金融发展和增加金融渠道。因此，虽然加密货币价值的巨大不确定性目前使其无法被认可为一种具有记账单位或价值储存功能的货币，但它主要用于承诺匿名和消除中介成本的支付。随着加密货币在金融领域获得更多认可，市场参与者开始将其用作投机性投资资产。与其他金融工具类似，加密货币开始在加密货币交易所进行交易。Baur、Hong 和 Lee（2018 年）发现，在加密货币市场中占有最大份额的比特币主要用作投机工具，而不是替代货币。投机交易在交易所进行，消费者可以使用美元、欧元或日元或其他加密货币买卖和交换加密货币。目前，全球有 200 多家交易所支持加密货币交易（Hansen 2018）。主要交易所位于美国、大韩民国和萨摩亚等国家（Hansen 2018）。

尽管政策制定者认识到加密货币的风险，但各国对加密货币的政策立场仍然参差不齐，一些国家对其使用持开放态度，在监管方面保持沉默，或明确禁止。全球法律研究中心（2018）提供了一份关于加密货币法律和政策环境的综合报告。虽然一些国家完全禁止加密货币（尼泊尔、巴基斯坦、越南等），但大多数国家既不监管也不推广它。意大利、澳大利亚和日本等国家/地区要求对加密货币运营进行注册和许可。同时，报告显示马恩岛和墨西哥允许使用加密货币作为支付手段。



第3章

eFleetPass 能源

eFleetPass 能源

谁是 eFleetPass® 能源？

eFleetPass 能源 是一款电动汽车 (EV) 充电管理软件平台。该软件平台专为在澳大利亚和新西兰提供电动汽车充电服务而开发，也将在法国推出。该应用程序将有助于减少这些国家充电基础设施不足带来的挑战。因此，通过这个移动应用程序，可以更轻松、高效地从单一界面管理无限数量的充电站、交易和用户。此外，该软件平台将为电动汽车驾驶员提供控制感、信息和动力。



eFleetPass 能源

我们将如何运作？

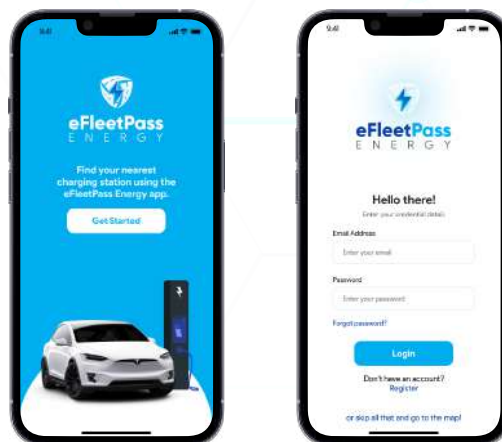
eFleetPass 能源 应用程序设计有启动画面；登录屏幕；具有四个注册步骤的注册屏幕；忘记密码屏幕；包含汽车详细信息、电池状态、行驶公里数和充电端口的主屏幕；带有所有精确定位充电站的地图屏幕、每个充电站的小细节卡、方向图标和各种充电站；和一个设置屏幕。

闪屏



- 打开应用程序，您将看到这些加载屏幕。

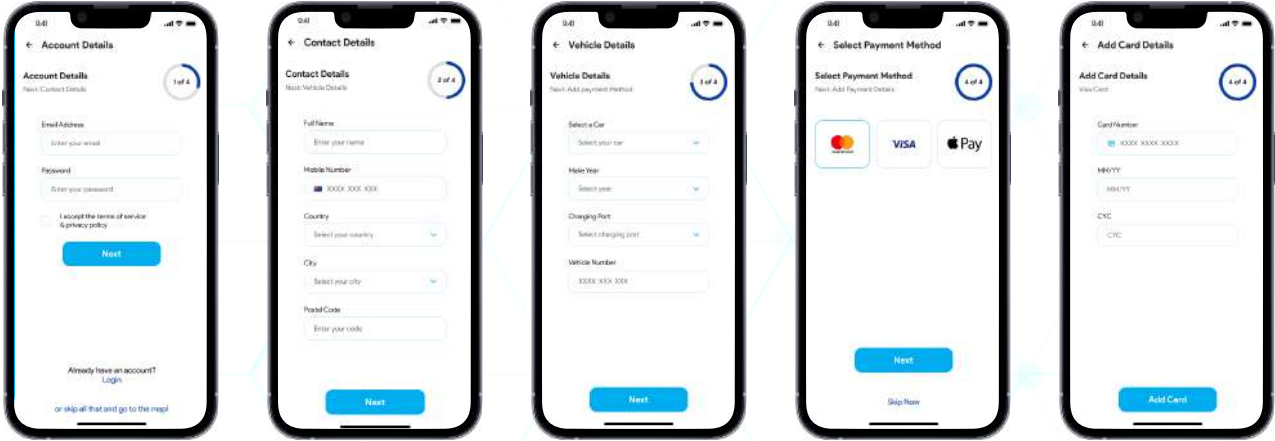
登录屏幕



- 点击“开始”按钮，您将进入到登录屏幕。
- 如果您已经注册到此应用程序，请输入凭据详细信息。

eFleetPass 能源

注册屏幕



- 注册只需 4 个简单步骤。
- 或者您可以跳过这些步骤转到地图屏幕。

忘记密码屏幕



- 重置你的密码。

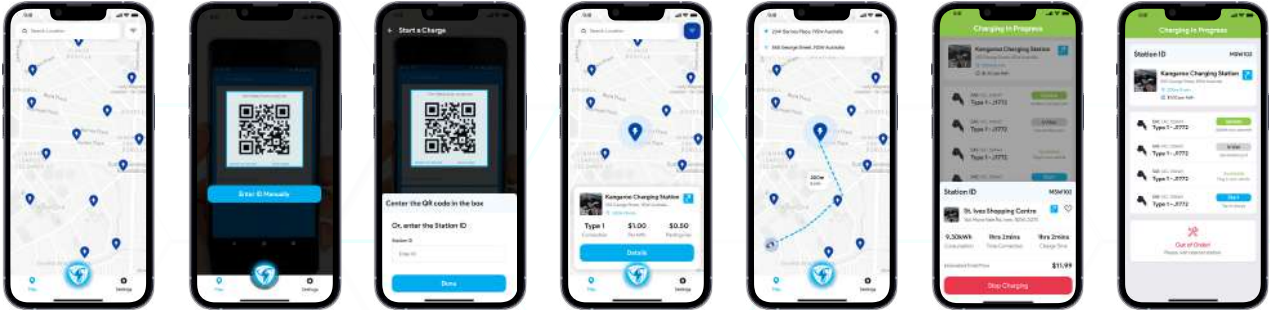
车辆详情屏幕



- 主屏幕将包含与您的汽车、电池状态、公里数和充电端口相关的所有详细信息。

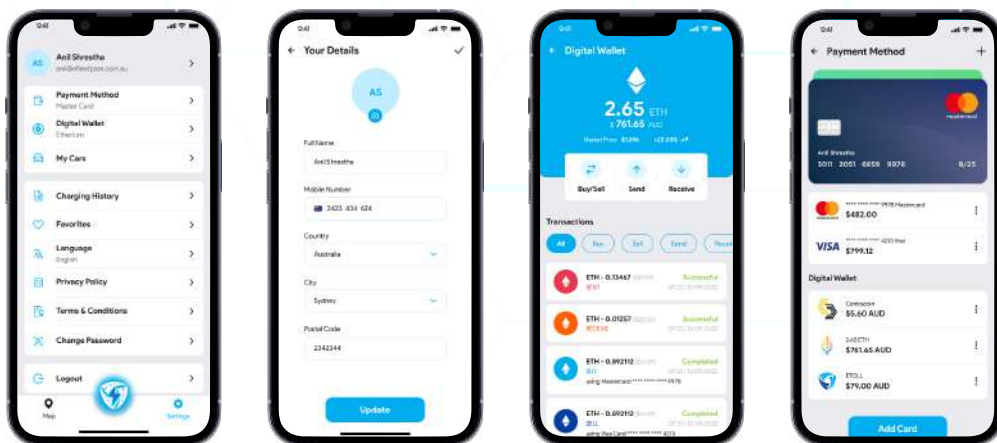
eFleetPass 能源

地图画面

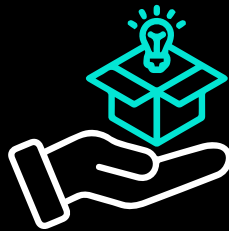


- 在地图屏幕上，您将看到所有精确定位的充电站。
- 点击其中一个充电站后，您将获得一张小细节卡片。
- 点击获取方向图标（右上角），将引导您前往充电站。
- 点击详细信息按钮后，您将进入位置详细信息屏幕，您可以在其中获得具有不同充电状态的多个充电点。

设定画面



- 这是具有多个屏幕的设置屏幕，如支付、数字钱包、个人资料等。



第4章

为什么要进行报价？

为什么要进行报价？

eFleetPass能源是一款电动汽车 (EV) 充电管理软件平台。该软件平台专为在澳大利亚和新西兰提供电动汽车充电服务而开发，也将在法国推出。该应用程序将有助于减少这些国家充电基础设施不足带来的挑战。因此，通过这个移动应用程序，可以更轻松、高效地从单一界面管理无限数量的充电站、交易和用户。此外，该软件平台将为电动汽车驾驶员提供控制感、信息和动力。



第5章

关键风险因素

关键风险因素

依赖第三方安排

eFleetPass能源将依赖几个第三方安排，例如澳大利亚的 Teltonika 和充电站等充电设备。任何可能影响 eFleetPass能源与这些第三方的关系的恶化或其他变化都可能对其业务和运营以及盈利能力和竞争力产生重大不利影响。

品牌和声誉受损

这可能是由多种因素引起的，其中一些因素超出了移动应用程序公司的控制范围。这可能会对客户忠诚度、与主要供应商的关系、员工保留率和服务需求产生不利影响。

新的市场竞争

eFleetPass能源应用程序将面临来自澳大利亚其他移动应用程序软件的竞争，例如 PlugShare、ChargeFox、EV Connect、EV 活力、Evie Charging 和 A Better Route Planner (ABRP)。例如，EV Connect 是澳大利亚领先的软件平台之一。EV Connect 提供每月 100 美元的计划，通过他们的“EV CaaS”计划使用该服务。根据 Zippia 数据科学团队的广泛研究，确定每位员工的年收入比率为 57,142 美元，公司拥有 175 名员工。



第6章

我们如何减轻风险？

我们如何减轻风险？

第三方风险管理

第三方风险管理是任何组织风险管理战略的一个重要方面，因为它涉及识别和减轻与第三方供应商或承包商相关的潜在风险。以下是一些有助于确保有效第三方风险管理的干预措施：

- **进行彻底的尽职调查：**在与任何第三方供应商或承包商接洽之前，公司将进行彻底的尽职调查，以评估其声誉、财务稳定性以及对相关法律法规的遵守情况。这有助于在关系早期识别潜在风险。
- **定义期望和要求：**eFleetPass 能源移动软件将定义其对第三方供应商或承包商的期望和要求，包括服务水平协议 (SLA)、安全要求和合规义务。这将有助于确保承包商了解我们的期望并满足我们的标准。
- **监控和评估绩效：**eFleetPass 能源移动应用软件将定期监控和评估第三方供应商或承包商的绩效，以确保他们履行义务并提供优质服务。这将通过定期审计、审查或评估来完成。
- **制定沟通计划：**eFleetPass 能源移动软件将制定沟通计划，以有效地与第三方供应商或承包商进行适当的沟通。这将通过定期会议、状态报告和升级程序来完成。
- **审查和更新政策和程序：**eFleetPass 能源将定期审查和更新公司的政策和程序，以确保它们保持最新和有效。这将涉及修订我们的风险管理框架、更新我们的供应商管理政策以及修订我们的尽职调查流程。

防止品牌受损的风险

为降低损害我们移动收费软件品牌和声誉的风险，将采取以下措施：

- **质量保证：**eFleetPass 能源移动充电软件在向公众发布之前将经过全面测试。这将有助于防止可能影响用户体验和损害我们品牌声誉的任何技术问题或故障。
- **安全措施：**eFleetPass 能源移动充电软件将实施强大的安全措施，以保护其免受网络威胁。这将包括加密、多因素身份验证和定期安全审计。
- **透明度：**eFleetPass 能源移动充电软件将确保其客户了解软件的工作原理、收集的数据以及使用方式。这将有助于与客户建立信任并提高我们品牌的声誉。
- **客户支持：**eFleetPass 能源将提供出色的客户支持，以解决客户可能遇到的任何问题或疑虑。这将包括提供全天候客户支持、提供详细的常见问题解答以及快速响应客户查询。
- **监测与反馈：**eFleetPass 能源将定期监控客户的反馈，以确定任何问题或疑虑并及时解决。这将有助于改善用户体验并防止任何负面反馈损害我们品牌的声誉。
- **遵守法规：**eFleetPass 能源充电软件将确保符合所有相关法规和标准，例如数据保护法规和行业特定法规标准。这将有助于防止任何可能损害我们品牌声誉的法律或监管问题。

我们如何减轻风险？

如何缓解新的竞争？

应对市场竞争是建立成功企业的一个关键方面。以下是 eFleetPass 能源可以采取的一些措施来应对市场竞争：

- **关注客户需求：**eFleetPass 能源将专注于比其他竞争对手更好地满足其目标客户的需求。这将涉及进行客户调查、分析客户反馈以及确定我们可以改善客户体验的领域。
- **监控和分析我们的竞争对手：**eFleetPass 能源将定期监控其竞争对手，以确定其战略、产品或服务的任何变化。分析他们的优势和劣势，并找出让我们的业务脱颖而出的机会。
- **eFleetPass 能源电动汽车充电器品牌重塑：**品牌重塑过程有助于创造和维护潜在客户所珍视的有形和无形价值，并将品牌与其他竞争对手区分开来（Van Riel, 2001 年）。品牌重塑可以通过确定一家生产电动汽车充电器的公司来完成，并且通过他们的合作伙伴关系，这些充电器可以通过添加智能手机公司名称和徽标来重塑品牌。
- **创新和适应：**eFleetPass 能源将保持敏捷并愿意创新并适应市场变化。这将涉及推出新产品或服务、探索新的细分市场或扩展到新的地理区域。
- **建立战略伙伴关系：**eFleetPass 能源将与 Teltonika 等其他企业或组织建立战略合作伙伴关系。

如何通过加密货币投资降低风险？

投资加密货币可能会带来各种风险，包括市场波动、网络攻击、监管不确定性和运营挑战。减轻这些风险将需要一个全面的方法，包括以下步骤：

- **进行彻底的风险评估：**在投资加密货币之前，公司将进行全面的风险评估，以确定与投资相关的潜在风险。该评估将考虑可能影响投资成功的内部和外部因素。
- **eFleetPass 能源将制定明确的投资战略：**投资策略将概述其加密货币投资的目标、目标和投资标准。该战略还将包括风险管理和缓解指南。
- **实施强有力的安全措施：**eFleetPass 能源将实施强有力的安全措施，以保护其加密货币投资免受网络攻击和其他安全威胁。这将包括使用冷存储钱包、实现多因素身份验证以及使用安全通信渠道。
- **随时了解监管变化：**eFleetPass 能源将雇用合格人员，使业务符合规定的规定。在许多司法管辖区，加密货币在很大程度上仍未受到监管，监管格局正在迅速发展。公司应随时了解可能影响其投资的监管变化和发展。
- **定期监控投资：**eFleetPass 能源将定期监控其加密货币投资，以识别潜在风险并相应调整其投资策略。这将包括监控市场趋势、新闻和事件，以及投资业绩。

我们如何减轻风险？

如何缓解新的竞争？

应对市场竞争是建立成功企业的一个关键方面。以下是 eFleetPass 活力 可以采取的一些措施来应对市场竞争：

- **关注客户需求：** eFleetPass 活力 将专注于比其他竞争对手更好地满足其目标客户的需求。这将涉及进行客户调查、分析客户反馈以及确定我们可以改善客户体验的领域。
- **监控和分析我们的竞争对手：** eFleetPass Energy 将定期监控其竞争对手，以确定其战略、产品或服务的任何变化。分析他们的优势和劣势，并找出让我们的业务脱颖而出的机会。
- **eFleetPass 活力 EV 充电器更名：** 品牌重塑过程有助于创造和保存潜在客户所珍视的有形和无形价值，并将品牌与其他竞争对手区分开来（Van Riel, 2001 年）。品牌重塑可以通过确定生产 EV 充电器的公司来完成，并且通过他们的合作伙伴关系，可以通过添加智能手机公司名称和徽标来对这些充电器进行品牌重塑。
- **创新和适应：** eFleetPass 活力 将保持敏捷并愿意创新并适应市场变化。这将涉及推出新产品或服务、探索新的细分市场或扩展到新的地理区域。
- **建立战略伙伴关系：** eFleetPass 活力 将与 Teltonika 等其他企业或组织建立战略合作伙伴关系。

如何通过加密货币投资降低风险？

投资加密货币可能会带来各种风险，包括市场波动、网络攻击、监管不确定性和运营挑战。减轻这些风险将需要一个综合的方法，包括以下步骤：

- **进行彻底的风险评估：** 在投资加密货币之前，公司将进行全面的风险评估，以确定与投资相关的潜在风险。该评估将考虑可能影响投资成功的内部和外部因素。
- **eFleetPass 活力 将制定明确的投资战略：** 投资策略将概述其加密货币投资的目标、目标和投资标准。该战略还将包括风险管理和缓解指南
- **实施强有力的安全措施：** eFleetPass 活力 将实施强有力的安全措施，以保护其加密货币投资免受网络攻击和其他安全威胁。这将包括使用冷藏钱包、实施多因素身份验证以及使用安全通信渠道。
- **随时了解监管变化：** eFleetPass 活力 将雇用合格人员，使业务符合规定的规定。在许多司法管辖区，加密货币在很大程度上仍未受到监管，监管格局正在迅速发展。公司应随时了解可能影响其投资的监管变化和发展。
- **定期监控投资：** eFleetPass 活力 将定期监控其加密货币投资，以识别潜在风险并相应调整其投资策略。这将包括监控市场趋势、新闻和事件，以及投资业绩。



第7章

我们如何创造收入？

我们如何创造收入？

eFleetPass能源充电应用程序将通过多种来源产生收入，包括：

交易费用

数字标牌系统与安全支付网关相结合，以促进产品购买和金融交易，产品或服务通过网站或移动应用程序呈现。业务交易可以是企业对企业 (B2B)、企业对消费者 (B2C)、消费者对消费者 (C2C) 或消费者对企业电子商务 (C2B)。该应用程序将为通过该平台进行的每笔交易向用户或充电站提供商收取费用。

广告费

该应用程序将通过出售应用程序内的广告空间或根据用户的收费行为向用户提供有针对性的广告来赚取广告收入。或应用程序开发人员要从广告中赚取收入，他们需要有一个强大的广告货币化计划，该计划建立在两个关键要素之上：广告单元策略和瀑布策略。广告单元策略涉及为应用程序选择合适的广告格式，并将它们放置在应用程序用户流中的无效位置，以最大限度地增加每日活跃用户 (DAU) 产生的印象数。这可能包括奖励视频广告、插页式广告、横幅广告和积分墙广告。接下来，瀑布策略侧重于将这些印象转化为实际的广告收入。这可以通过使用应用内竞价来实现，它简化了瀑布流的优化过程。

订阅费

订阅收入模式通过向客户收取定期收取的定期费用来赚取收入。这种类型的收入是基于与重复支付产品或服务访问权限的客户建立长期关系，称为经常性收入。订阅收入之所以如此有效，是因为它随着时间的推移实现了复合增长。收入不是每个月都保持不变，而是随着每个新订户的增加而增加。如果一家公司吸引的订户多于失去的订户，则其收入将快速增长

客户使用产品或服务的时间越长，他们就会变得越有价值，优先考虑留住客户的公司将节省获取成本，因为留住客户比获取新客户的成本更低。相比之下，传统的一次性软件销售会使开发人员难以对其产品进行更改和增强，因为他们必须依赖笨重的更新系统才能将这些改进交付给最终用户。在订阅的基础上提供远程托管软件使软件公司更容易随着时间的推移改进他们的产品，并消除客户对如何托管软件或保持软件更新的担忧。因此，此应用程序旨在通过提供高级功能或访问专属充电站以换取月费或年费的订阅模式产生收入。

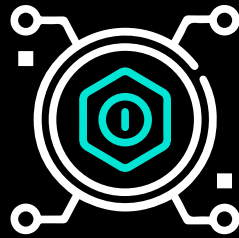
充电站使用佣金

对于通过该平台促成的每次充电会话，该应用程序将从充电站提供商那里赚取佣金。

我们计划如何产生收入？

与充电站供应商合作

新研究强调了合作伙伴关系对企业的显著优势，76% 的公司认识到他们在实现收入目标方面的作用。Forrester 进行的题为“投资合作伙伴关系以推动增长和竞争优势”的研究调查了来自北美、欧洲和亚太地区的决策者和从业者。结果显示，超过一半的公司（52%）的收入超过20%来自已建立的合作伙伴关系。此外，62% 的受访者认为，整合技术以优化合作伙伴关系管理将是未来 12 个月取得成功的关键因素。这项由伙伴关系自动化公司 Impact 委托进行的研究还发现，与那些计划欠发达的公司相比，拥有成熟伙伴关系计划的公司往往会经历更快的整体收入增长。这些公司在各种业务指标方面超出预期的可能性也高达五倍，例如股价和底线利润（合作伙伴增长更快并产生更多收入的企业 | WARC，日期不详）。因此，该应用程序将与充电站提供商结成联盟，为其客户提供无缝充电体验，并从合作伙伴关系中赚取收入。



第8章

代币化

代币化

GIGX：初始代币发行的结构

就像任何其他加密货币一样，这种初始代币发行将通过冒险进入一种新的加密货币来筹集资金，在这种情况下，数字代币将被用作投资工具

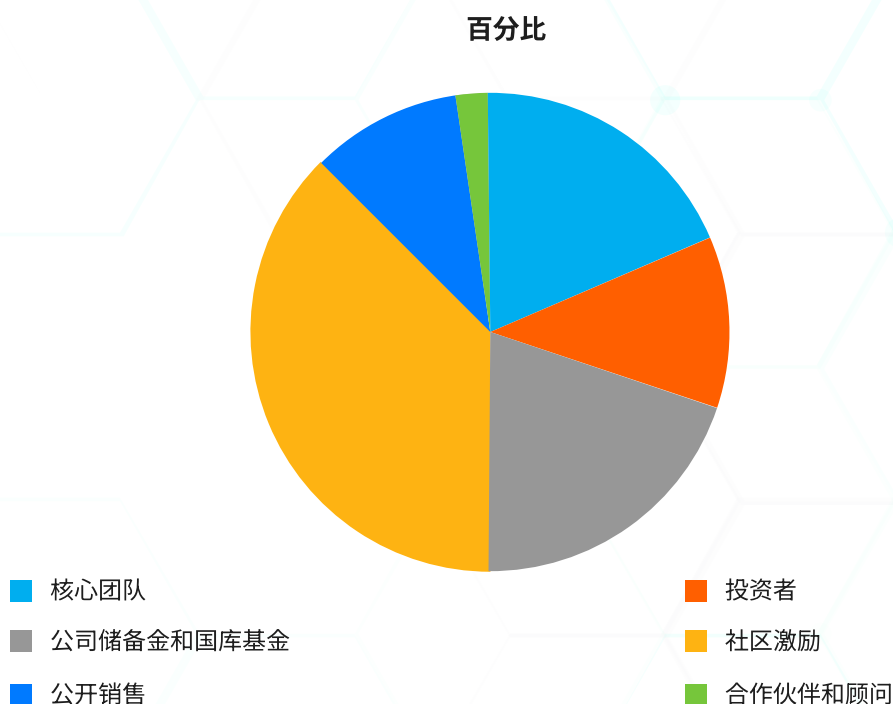
- **代币供应：** 2500万枚代币。
- **代币估值：** 代币估值将根据代币供应量和市值来确定。ETOLL 数字代币的市值为 1 亿（100,000,000）美元，代币供应量为 2500万。这意味着每个 ETOLL 数字代币的价值为4美元。

- **代币分配：**

ICO 分配取决于项目的估值。需要在参与 eFleetPass能源的各方之间分配代币供应。因此，我们将根据 LiquiFi 的预测来构建我们的代币分配。LiquiFi公司成立于2021，位于加利福尼亚州旧金山。这家公司使组织能够自动进行代币投资和管理，并允许员工、合作伙伴、投资者和社区成员的分配。因此，根据 LiquiFi 通过在线研究做出的各种预测，大多数组织将 19% 的代币分配给创始人、员工和其他贡献者（Liquifi, n.d.）。例如，Solana 项目将 12.8% 分配给团队池，将 10.5% 分配给创始人，总共为核心团队分配了 23.3% 的代币。这个百分比略高，因为 Solana 团队由四名高度专业的人士组成，其中包括高通资深人士和前 Apple 工程师（Yampolsky, 2021）。

然而，由于团队规模较小，Polkalokr Startup 和 Lithium Ventures 等项目为其团队分配了 6% 和 5% 的代币。因此，百分比也会根据团队规模而变化（Yampolsky, 2021）。

LiquiFi 继续为投资者分配 11% 的代币。公司储备金或国库资金已分配约20%。这些国库资金通常用于资助未来的项目、开发和运营费用。最高百分比的代币分配已保留用于社区激励或分配，为 43%。这种增加的分配可以实现去中心化和广泛的网络所有权。这也将使我们的产品更快地进入市场——最后，2% 的分配给合作伙伴和顾问，6% 的代币分配给公开销售。



代币化

代币分发

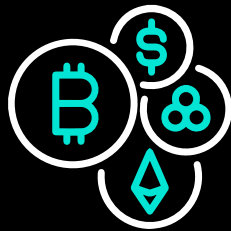
分发是指在一定时期后逐步释放代币。这与锁定不同，锁定定义了不能出售或转让代币的期限。与逐渐释放代币的分发不同，悬崖型可以在特定日期释放代币。根据 Liquifi 的说法，核心团队的平均分发期限为 3-4 年，而投资者的分发期限为两年 (Liquifi, n.d.)。我们的项目也将采用这一方式。应为投资者提供更短的锁定期，以防止他们在代币推出后出售代币。此外，他们最有可能从早期的流动性中受益。因此，这些分发期将有助于减少销售压力和突然的价格下跌。

	归属期限
核心团队	3-4岁
投资者	2岁

资金将如何使用？

该项目的资金将用于建立 eFleetPass 能源移动应用程序。

- 运营成本，包括人工成本、设计移动应用程序的成本、推广资金、创建 ETOLL 和区块链技术的成本、管理开发人员团队的成本、在加密货币交易所上市的费用、促销资金、网站实施成本、促销创建品牌视觉概念的资金和成本。
- 部分资金将用于进一步投资以扩大业务。其中一些投资将涉及与电动汽车行业其他公司（如 Teltonika）的合作伙伴关系、整合开放式充电点协议等新技术的成本、品牌重塑和增加收费支付服务，以及增加区块链技术的成本。



第9章

ICO监管

ICO监管

澳大利亚的加密货币法规

澳大利亚关于使用加密货币的立法变化主要集中在交易过程和与之相关的活动上，而不是加密货币本身。澳大利亚财政部最近完成了针对 CASSPrs 的拟议监管框架的咨询，预计会有更多的立法变化。政府还计划进行令牌映射练习，以确定特定加密资产的特征和监管状态。

澳大利亚证券和投资委员会 (ASIC) 表示，法律和监管义务与技术无关，无论使用何种技术均适用。尽管没有针对加密货币的具体立法，但它们仍受澳大利亚现行法律的约束。ASIC 的监管指南告知企业加密资产的法律地位，这取决于它们的结构和附加的权利，确定它们必须遵守的法规。

新西兰的加密货币法规

新西兰税务局是在新西兰全国范围内征税的政府机构。新西兰修正案阐明了对加密资产的 GST 处理。税务局正在不断审查和修订加密货币的定义，并注意其他国家如何对加密资产收入征税。新西兰对加密货币的税务处理较为复杂，建议持有者寻求Findex税务顾问的协助。

法国的加密货币法规

法国对加密资产的监管框架主要依赖于两个制度：ICO 签证和 DASP 注册和许可。

参与优惠的税务影响

开采这种加密货币的投资者应该记住，当获得加密资产进行投资时，它有资格征税。作为投资者的一般规则：

1. 加密资产作为资本利得税 (CGT) 征税，包括投资于加密资产的自我管理超级基金 (SMSF)
2. 获得加密货币的奖励是出于税收目的的普通收入。
 - 从事加密资产交易的企业可能需要将其作为交易股票或普通收入进行核算（即，在收入账户而不是投资资本收益或损失中）。在这些情况下，购买加密资产的成本和处置它们的收益是普通收入或可扣除的费用，具体取决于交易的性质。在某些情况下，加密资产并非主要用于投资，而是供个人使用。在满足特定条件的情况下，加密资产不受 CGT 约束，因为它们被视为个人使用资产。



第10章

为什么你应该投资GIGX？

为什么你应该投资GIGX？

GIGX 具有很高的增长潜力

一些加密货币在过去几年中出现了巨大的增长，一些投资者从他们的投资中获得了可观的回报。

多样化

加密货币可以成为分散投资组合的一种方式。它们独立于股票和债券等传统投资运作，因此投资加密货币可以提供额外的多元化。

数字货币的去中心化性质

与中心化的传统投资不同，加密货币是分散的并在区块链网络上运行。这意味着它们不依赖于特定的政府或金融机构，这可以使它们更能抵抗操纵。

未来增长潜力

目前，转向加密货币是不可避免的。这意味着在未来，加密货币可能会在全球经济中发挥更大的作用。



参考

Baur, D.G.、K.Hong和A.D.Lee (2018年)。比特币：交易媒介还是投机资产？《国际金融市场、机构和货币杂志》54:177-189。

Chaston D. (2023)。年度电动汽车成为主流。 <https://www.interest.co.nz/business/119016/2022-ended-sales-strong-all-types-electrifiedvehicles-while-sales-diesel-and>

Daian、Philip、Steven Goldfeder、Tyler Kell、Yunqi Li、Xueyuan Zhao、Iddo Bentov、Lorenz Breidenbach 和 Ari Juels。 (2019)。“Flash Boys 2.0：去中心化交易所中的抢先交易、交易重新排序和共识不稳定性。” ArXiv abs/1904.05234

Farrell, R. (2015)。加密货币行业分析。沃顿研究学者，130。

Fernyhough, J. (2021, May 6)。西门子签署了一项协议，将电动汽车充电设备引入新西兰。驱动杂志。 <https://thedriven.io/2021/05/06/siemens-signs-deal-to-bring-evcharging-equipment-to-new-zealand/>

全球法律研究中心。(2018)。全球加密货币监管。国会图书馆法。 <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/cryptocurrency-world-survey.pdf>。

Hansen, S (2018)。顶级加密货币交易所指南。

Harris, M.A.、Furnell, S. 和 Patten, K. (2014 年)， “比较大学生和信息技术专业人员的移动设备安全行为”，信息隐私和安全杂志，卷。10 第4期，第186-202页。

国际能源署。(2020年6月)。2020年全球电动汽车展望——分析。国际能源署 <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2020>

Keall C. (2021 年)。9 月份新西兰新车销量创历史新高，其中五分之一是电动汽车。 <https://www.nzherald.co.nz/business/record-september-for-nz-new-vehicle-sales-and-1-in-5-is-electric/NJVRMO6C3EECD7PY7YGMZRZS43I/>

Kollewe, J. (2018)。比特币价格跌至4500美元以下，创2018年新低。《卫报》。 <https://www.theguardian.com/technology/bitcoin-price-plunges-2018-low-cryptocurrencyvalue>

Liquifi公司。(未注明日期)。资金检索日期：2023年2月7日 <https://www.liquifi.finance/post/token-vesting-and-allocation-benchmarks>

Mylonas, A.、Kastania, A.和Gritzalis, D. (2013)， “授权智能手机用户？智能手机平台的安全意识”，《计算机与安全》，第34卷，第47-66页

Parkinson, G. (2019年10月3日)。特斯拉Model 3在新西兰的销量超过了所有其他新型电动汽车。驱动杂志。 <https://thedriven.io/2019/10/03/tesla-model-3-outsells-total-of-allother-new-electric-cars-in-new-zealand/>

Peters, G.W.、Panayi, E.和Chapelle, A. (2015)。加密货币和区块链技术的趋势：货币理论和监管视角。《金融展望杂志：金融科技》，3:3, 1-43。电动汽车状况2022年10月-电动汽车委员会。(2019年5月31日) <https://electricvehiclecouncil.com.au/state-of-evs-october2022/>

D. Waterworth (2021 年, 10 月 15 日)。新西兰会成为太平洋上的挪威吗？清洁技术。 <https://cleantechnica.com/2021/10/15/will-new-zealand-become-the-norwayof-the-pacific/>

M. Yampolsky (2021 年, 12 月 6 日)。如何为 ICO 构建代币分配。Web3 实验室。 <https://medium.com/w3blabs/how-to-structure-token-allocations-for-an-ico-92f0a43a59ad>

Zmudzinski, Adrian. (2019)。被黑客攻击的加密货币交易所BitGrail的所有者被判向客户返还资金。Coin Telegraph, 1月28日。