

寵物通證 (寵物幣)

PET TOKEN

寵物新零售推動項目與全通路生態建立
寵物通證項目白皮書



Pet's Token

CONTENTS

項目目錄

◆ 執行摘要	5
項目背景	
執行摘要	
◆ 寵物產業市場現況分析	9
寵物產業市場趨勢分析	
PetTalk 寵物新零售市場之發展潛力	
◆ 寵物新零售全球發展計畫	14
新零售發展項目內容	
行銷與市場擴散計畫	
◆ 區塊鏈技術支援	25
區塊鏈技術	
智能合約執行	
◆ 通證發行與資金利用	28
通證發售與重要事件里程碑	
資金運用與分配狀況	
◆ 團隊介紹	32
營運團隊成員	
合作交易所與背景介紹	





Disclaimer

免責說明



Pet's Token

01. 重要通知與認購限制說明

請仔細閱讀以下聲明，然後再閱讀由「寵物鏈盟PetChain Ltd」（以下稱“公司”）編制的白皮書（以下稱“白皮書”）按香港法律進行解釋。白皮書適用於所有公眾參閱。白皮書可能會更新版本，並以ICO網站公佈的為最後確認。白皮書僅就公司通過眾籌發行 - 寵物通證（“Pet’ s Token”）而編制。

根據白皮書所陳述的通證，公司並無任何股份或其他證券可供認購或出售。白皮書僅供公眾參閱，並不構成公眾或公司股東採取的任何行動。白皮書並不構成要約或邀請任何人士認購或購買公司股份，權利或任何其他證券。公司的通證目前不在任何國家的法律下註冊。白皮書中提到的這些通證的購買者應當知道，不論在任何時期，他們承擔購買寵物通證的風險。

Pet’ s Token通證有認購限制，有明確頒布「代幣發售禁令」的國家，依該國家法律成立的機構以及於該國家境內之自然人，均禁止參與本次認購。

02. 關於前瞻性陳述

白皮書主要包括反映公司和 / 或管理層目前對產品開發、執行路線圖、財務業績、業務戰略和未來計劃的看法之前瞻性陳述，包括“期望”、“打算”、“計劃”、“相信”、“專案”、“預計”、“將會”、“目標”、“目的”、“可能”、“可以”、“繼續”等，類似的陳述具有前瞻性質。所有前瞻性陳述都涉及有關風險和不確定性的事宜。因此，有或將有不確定性因素導致本項目的實際結果與陳述中指出的結果存在差異。這些因素包括但不限於白皮書標識為“風險因素”部分所描述的情況，應與白皮書中其他警戒性表述一起閱讀。

白皮書中的所有前瞻性陳述反映了公司對未來事件的當前判斷，並受到與公司業務、業績及經營策略有關的上述不確定性因素及假設影響。根據行業可接受的披露和透明度規則以及常規做法，無論資訊如何發展，公司不承擔任何更新或審查前瞻性陳述的義務。

寵物通證的潛在買家應考慮白皮書中的不確定因素、在做出購買決策之後的風險。白皮書內無任何關於公司本年度或未來年度的盈利的聲明。通過購買寵物通證，購買者謹此承認已閱讀並理解上述通知和免責聲明。



Executive Summary

執行摘要



Pet's Token

Executive Summary

執行摘要

01. 項目背景

在《寵物的歷史》一書中指出：「人類愈都市化，離開自然愈遠，寵物在人類生活的重要性也愈增加」。如今「貓奴狗奴」、「吸貓撿狗」等名詞充斥於社群平台，有些飼主甚至藉由這些萌寵賺了不菲的打賞，背後所隱藏的龐大商機更是可觀，「它經濟」儼然成形，其代表的是寵物一系列從生產、銷售到服務的商業活動，這也成為開發中或已開發國家不容忽視的重要經濟體。

回溯寵物市場的更迭，最早可溯及到80年代的美國，當時寵物業尚處於孕育期，並未形成明顯的經濟效益。1987年PetSmart商店的成立，主打寵物食品倉儲式的商圈大店，才讓美國真正走上發展之路。如今，美國已成為全球最大的寵物經濟市場，根據美國寵物協會（APPA）的數據，2016年美國寵物市場的整體規模為668億美元，約佔全球的64%，其中食品消費就達282.3億美元，佔近一半的市場份額，且趨勢持續朝成長方向邁進，後市可期。

時至2019年，「新零售」無疑成為目前流通服務業最夯的代名詞，箇中涵義指的是企業以互聯網為依托，通過運用大數據、人工智慧等技術手段，對商品生產、流通與銷售過程進行升級改造，並對線上服務、線下體驗以及物流進行深度融合（Source: MBAlib）。現在，這股趨勢也吹進寵物生態系統，具體實現在對消費者多元服務管道、支付手段、創新體驗（如：無人商場）等面向，而生態系統的聯盟群體戰策略，更是落實寵物新零售的關鍵性戰略。

試想對一個已購用戶來說，短期內他其實是沒有剛需的，面對多元服務的同時，消費者無論在寵物食品、用品還是寵物洗美與醫護服務，一定能夠找到3個以上的備選方案。因應用戶如此分散而無絕對規律的消費行為，如果想要獲得更多並且更為清晰的用戶消費輪廓，那麼整合同樣分散在產業鏈各環節的業者，嘗試將他們本來各自分散的經營狀態連接在一起，創造用戶共享機制，藉以提升經營效率，使業者賺到錢，才能實踐寵物全通路服務的新零售目標。

有鑑於此，我們團隊規劃運用獸醫師專業背景與目標族群（飼主）互動為基礎，搭配寵物通證的發行與使用，藉此開創智慧創新寵物生態整合系統，整合「它經濟」系統之上游產品與下游服務，創造共享、共榮又安全、信賴的生態圈，以提升參與夥伴之營業額與整體產業之國際競爭力。

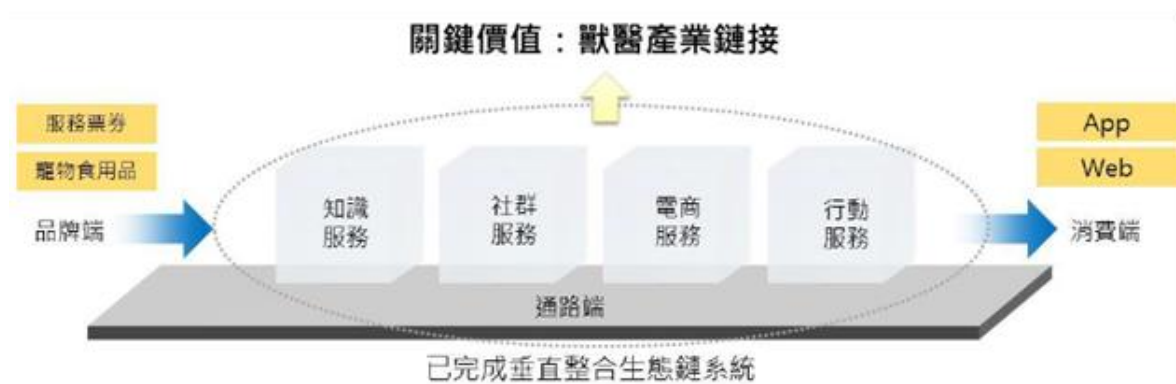
執行摘要

02. 執行摘要



PetTalk成立於2015年，團隊成員及股東群多來自寵醫各領域，擁有大量專業知識之市場資源，藉由社群大量曝光及社團成員間主動交流散佈，讓PetTalk短短幾年即成為最具寵物健康知識與公信力的社群平台，間接也為PetTalk累積許多品牌知名度與服務公信力。

PetTalk運用獸醫師專業推動號召力，藉由鏈結獸醫師、寵物品牌商及寵物業者合作，以獸醫師專業影響力及團隊貼近人心的社群經營能力共同創造飼主需要的寵物健康議題，並將內容與流量留於自行開發的自媒體官網，數據分析後更有效的運用在電子商務導購與市場行銷上，擴大服務對飼主、品牌、通路三方的影響力，進一步建立寵物新零售服務整合商務模式。



執行摘要

為建構全球最專業的「萌寵生態服務系統」，在上述的基礎下，PetTalk將規劃從產品與通路兩大主軸進行切入，在產品發展上，擬從「寵物漢方保健食品」、「寵物數位ID區塊鏈應用」及「聯網終端產品與挖礦服務」此三大面向來深化自身產品的供給能力；在通路發展上，則計畫從「寵物智媒體」、「飼料與通路票券服務電商」及「全通路區塊鏈生態系統」三大方向著手，期望藉此掌握飼主及寵物的「萌寵生態大數據 (Pet's lifelog)」，並規劃在五年內將此服務模式及產品擴散至美、中、泰等三國，創造生態系統的用戶共享機制，藉以提升聯盟成員的經營效率與績效，實踐寵物全通路服務的新零售目標。



寵物通證運用分散式點對點的通路串接，透過私有鏈與聯盟鏈的建立，統合寵物產業的商業生態，建立一種新型、可信任的 (Trust-free) 交易模式，讓聯盟店家、參與品牌業者、消費者等，各方在數據安全、交易便捷的環境進行商業活動，提升寵物通證的使用率與流通速度，以吸引更多寵物盟友的加入。

寵物通證主要規劃具備之功能包括：

- (1)支付：透過電子錢包串接線上網路商城及線下寵物店家的支付服務。
- (2)數位資產：寵物通證的發行有總量限制，隨著新零售系統的擴大及各項服務的獲利，都會讓通證價值在交易所持續上升，另團隊訂有循環回收機制，當發行量出過八成或因應市場狀況有所需求時，營運團隊將啟動回收機制，以Pet Points發行（如後文）之全通路獲利所得來購回市場上的寵物通證，以確保通證價值與交易市場的穩定。
- (3)回饋：消費回饋、生活回饋、通路回饋等，是擁有寵物通證的最大誘因。



Pet Industry Market Analysis

寵物產業市場現況分析



Pet's Token

寵物產業市場趨勢分析

01. 寵物產業市場趨勢分析

全球寵物市場趨於多元化且規模日益擴大，根據資策會MIC之調查指出，2015年全球寵物市場營業額約1,050億美元，寵物飼養比率與都市化程度呈現正比相關，以美國市場為例，根據美國寵物商品協會（American Pet Products Association, APPA）統計數據，美國飼主花費在寵物身上的總額，已自1994年的170億美元，上升至2016年的668億美元。日本方面，根據日本寵物食品協會（Japan's Pet Food Association）統計，2016年日本註冊的寵物貓犬總量，已超過2,130萬隻，甚至高於14歲以下的日本孩童人口數。隨著亞洲國家的經濟水平提高，寵物數量、寵物經濟之增長迅速，亞洲的寵物經濟產值目前占全球總額與歐洲產值比重基本相當，均在23%左右。預計亞洲市場寵物經濟產值將在近幾年超越歐洲成為全球寵物經濟第二大市場。摘要全球寵物行業市場分布情況，整理如下：

(1)美國市場

美國目前是全球第一大寵物經濟大國，全美68%的家庭至少擁有一隻寵物。美國寵物經濟發展的爆發期是在21世紀初期，2004-2007年複合增長率達到6.44%。雖然經歷了2008年的金融危機，但寵物產業仍保持著4%以上的增長速度。寵物經濟產值占美國經濟總產值2%。隨著美國單身家庭和老齡人口增加，預計美國寵物數量仍會以每年2-3%左右的速度增長，從而會直接刺激寵物養殖和寵物交易收入的增長和間接帶動寵物用品零售和寵物服務業等細分行業的持續增長。箇中知名品牌業者包括：PetSmart、Petco、Starmark、KONG、品譜集團、美國愛犬島等。

寵物產業市場趨勢分析

(2)歐洲市場

歐洲寵物市場與美國市場類似，已經進入了產業的成熟期。據統計，歐洲有7,500萬家庭擁有至少一隻寵物。2014年歐洲寵物行業消費分布中，寵物用品相關產業占據約22%的比重。銷售渠道方面，歐洲與美國市場較類似，存在著傳統的寵物零售商店、花卉商店、自助商場，還有一些超市和折扣商店進行寵物用品的銷售。近年同樣在線上和移動端的取得快速的發展，傳統超市和折扣店則會選擇典型的中低端和較高銷量的150-200種寵物用品；專業的寵物零售店則會提供包括食物、玩具、清潔、窩墊等全品類寵物用品。箇中知名品牌業者包括：德國Fressnapf、歐洲Zooplus AG(Xetra)、義大利Ferplast、德國TRIXIE和比利時的Green7等。

(3)日本市場

日本是亞洲寵物的飼養和消費大國，其在寵物方面的花費主要用在了寵物食品、寵物用品和寵物養護費方面。儘管近年來日本的寵物數量呈下降趨勢，但總體消費規模依然不斷增長。箇中知名品牌業者包括：Petio、Pinkgold、DOG DEPT等。

(4)中國市場

中國寵物交易市場可溯及1999年，當時中國有效的寵物數量還不足4,000萬隻，然時至2010年，中國寵物數量已超過1.5億隻，雖與美國、西歐等國相比仍低，但根據《中國寵物行業白皮書》統計，2016年寵物市場規模已達1,220億元，2017年漲至1,340億元，預計在2010-2020年間將持續保持年均30.9%的高增速發展，預估到2020年時市場規模將達1,885億元。中國國家統計局的數據也顯示，2010-2016年期間，寵物行業的年複合增速達49.1%，即使在較為發達的一、二線城市還普遍不到15%，但「它經濟」的發展勢頭仍不可小覷。

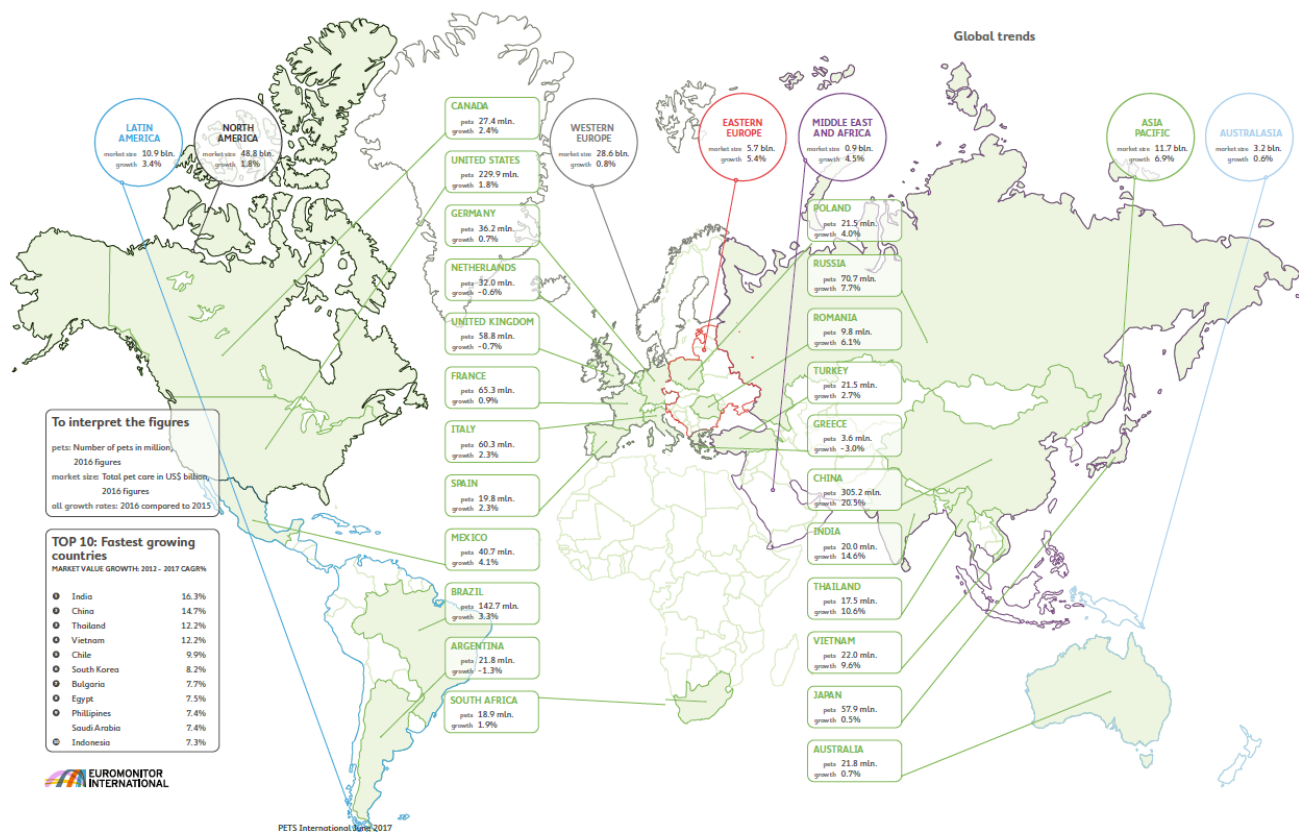
以品牌佔有率來看，目前國外品牌產品約佔80%，國內品牌只佔20%，然隨著國產品牌的崛起和寵物用品行業的國產化政策，預期中國企業將擁有廣大的市場空間和市場潛力。

寵物產業市場趨勢分析

(5)其他新興國家

除已開發國家外，隨著印度、巴西和南非等新興經濟體的快速發展，寵物市場亦已在培育和發展之中，這其中泰國的潛力更是可期。泰國目前寵物市場，每年以10%的速度增長，專辦寵物展覽的組織NEO統計，2018年泰國整體寵物產業的產值達320億泰銖，隨著2020年亞洲寵物博覽會的舉辦，預計可再吸引超過11萬名遊客、新增8,000萬泰銖，吸引200家以上國際企業前來投資，整體市場熱絡可期。面對這些新興國家的崛起，隨著各國經濟的發展和人們收入水平的進一步提高，預計其寵物規模將會進一步擴大。

2016年全球主要寵物市場之產值約1,500億美元，彙整主要國家之產值與成長率，可得如下圖：



寵物產業市場趨勢分析

02. PetTalk寵物新零售市場發展潛力

PetTalk發跡於台灣，以目前台灣市場來看，僅就犬類市場之產值便超過200億新台幣，若進一步加上貓、鳥、鼠等其他寵物市場，合計商機更可超過500億新台幣。台灣整體寵物產值在亞洲地區排名第三，僅次於日本、中國。近年來，全球寵物電商興起，運用線上線下O2O整合來打造新零售服務，透過創造互動交流創造消費黏性，以此建立用戶忠誠度，是許多終端零售經營者所關注重點，寵物電商也逐漸朝向長尾發展，尤其聚焦在高附加價值的服務。

市面上目前寵物相關網站多為購物及社群分享型態，對於寵物醫療與健康營養等專業資訊大多分散且不完整，飼主對於網路上分散的寵物醫療保健訊息及無法辨識優劣的商品品項，造成線上推動的障礙，飼主為求給毛小孩正確且合適的產品，寧願前往寵物店進行詢問及選購。反觀線上通路經營者，往往採價格下殺、優惠無限等策略搶客，造成寵物通路的線上、線下競爭日趨激烈，讓整體寵物生態系統服務商，人人都在薄利的狀態下努力生存。

PetTalk實際操作寵醫媒體行銷多年，極獲各界信賴，同時結合寵醫通路的各項資源，包含：獸醫院、獸醫師、寵物用品、寵物美容等通路，目前主要服務包括：「全台唯一免費專業獸醫線上諮詢」、「最大且最齊全的寵物資訊資料庫」、「高效益之寵物社群行銷」、「品牌曝光宣傳」、「實體活動」及「自有品牌商品」，亦針對寵醫研究開發新商品及電商銷售、品牌行銷推廣之能力，營運全面完整且不易被複製，提供飼主更精準更即時的服務內容。

在行銷方面，PetTalk投入大量資源，建構包括：

- (1)高互動性社群：粉絲團在未付費購買廣告下，僅憑實際的真實互動。短時間便累積近43,000人之高黏著度精準粉絲，同時維持文章及影片高分享率。目前我們也結合網紅影響力，持續擴散服務專業度，並設定議題鼓勵飼主PO文分享以增加消費者原創內容，大幅提升用戶參與度。
- (2)專業公信力：透過專業獸醫親自線上回覆飼主各類問題，讓已具專業能力的獸醫師將舞台由被動的獸醫院轉向主動社群，同時培養平台的專業與信賴。
- (3)寵物名人互動合作：在寵物社團中寵物網紅就是粉絲心目中的大明星，我們透過舉辦各式活動來號召粉絲參與，更藉網紅及名人帶動風向球與話語權，提升飼主對議題的認同感及參與度。



Development Plan

寵物新零售全球發展計畫



Pet's Token

寵物新零售全球發展計畫

01. 新零售發展項目內容

面對寵物新零售全球化發展，我們規劃建構一個整合寵物各方通路，藉以幫助寵物產業升級的世界性新零售平台，同時著眼於寵物通證的落地使用，從產品與通路兩大策略為切入點，搭配與生態體系團隊、獸醫師、美容師、國際品牌業者的合作，從掌握寵物lifelog大數據為基礎，準確地針對飼主家戶進行需求預測、分群行銷、關聯推薦等智能運算，搭配環繞寵物食、衣、住、行、育、樂、健、美各大領域之服務整合，以創造共利共享的生態圈。具體規劃的發展項目包括：

(1)建構全通路區塊鏈生態服務系統

「它經濟」是圍繞寵物形成的一條產業鏈，從寵物出生到身故，如同人類般完善的照護，各式全人化的服務，包括：寵物醫院、基因檢測、美容、食品店、生活用品店、旅館、行為訓練服務、心理輔導溝通服務、保險、日間照護、長照安養、安寧照護、殯葬服務等，是相當龐大的市場，既然新零售趨勢的發展，已成為寵物通路的顯學，透過寵物通證的發行，即在利用區塊鏈技術串接整體生態服務系統，以共利共生理念做大整體市場。

本次通證的發行，目標在垂直整合寵物相關產業，包括：寵物醫院、美容店、食品店、生活用品店、行為訓練服務、日間照護、殯葬禮儀等，飼主可先以最優惠價格：US\$3.5/月或購買等值的寵物通證加入會員，進一步再利用購買或贈與所取得之通證，訂閱最專業的VIP寵物資訊內容，以及寵物在食、衣、住、行、育、樂、健、美之全方位服務，2019年具體營運目標包括：

A.串接動物醫院與美容院達600家，並與1,000位獸醫師、美容師共同合作。加入生態系統之動物醫院與美容院必須釋出升級服務優惠來換取寵物通證合作，PetChain團隊則著眼應用O2O進行導購與優惠提供。

B.利用線上商城提供優惠與免運費的飼料電商服務。飼料購買之利潤則100%回饋給醫療與美容實體通路，藉以換取等值通路服務電子票卷，再回饋提供給飼主進行使用，充分滿足飼主的硬需求。

C.累計與30個以上國際知名寵物品牌進行合作。

寵物新零售全球發展計畫

D.與2家以上寵物殯葬業共同合作。

E.與2家以上寵物繁殖場合作，透過整合智能合約及雲端存取的功能，提供寵物溯源的血統E化證明服務，藉此增加寵物的價值，減少棄養的機會，也讓飼主知道寵物是從哪幾家具有良心的繁殖場所誕生。

F.與3家以上寵物訓練中心合作，提供寵物社會化訓練課程，如：不會肆意亂叫、不會爆衝等，結訓後也發給寵訓證書，以與未訓練者區隔。

G.推動寵物數位ID區塊鏈應用

在寵物數位ID之區塊鏈技術應用上，主要提出「寵物健康護照」與「通路服務智能合約」兩大項目，內容包括：

- 寵物健康護照：用以紀錄由各合作通路反饋的寵物資訊log資料，可讓飼主擁有並了解自己寵物的健康狀況。此外，這些資訊同樣可分享給各合作通路藉以取得飼主資訊，同時了解寵物線性狀態，以快速增進醫療或照護上的準確性。

- 通路服務智能合約：通路與飼主間的醫療、照護與寄養等服務常會發生並可能衍生糾紛之事項，我們規劃藉由區塊鏈技術將其數位合約化，可解決飼主與通路常因溝通不清所產生的羅生門問題。



• 寵物健康護照



• 通路服務智能合約

寵物新零售全球發展計畫

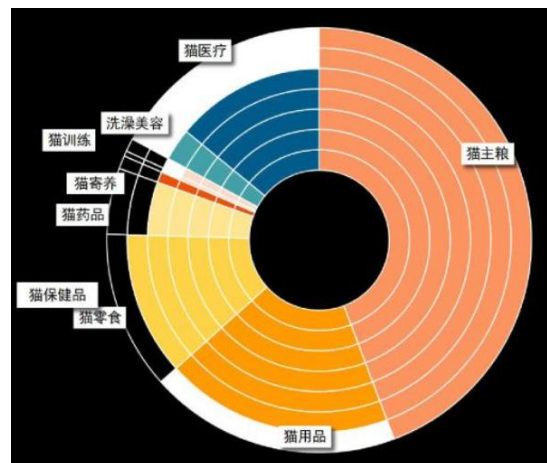
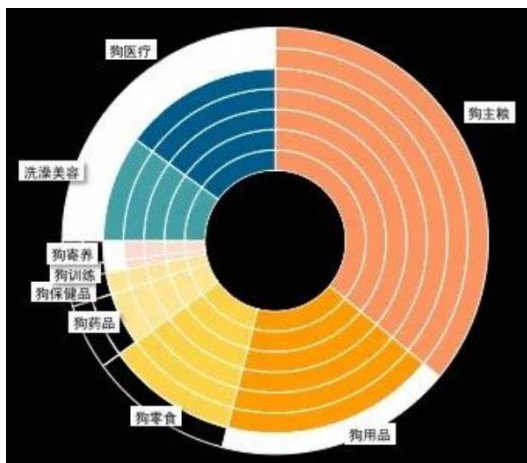
- 推動動物病例區塊鏈Web應用

與合作的獸醫院系統商、公協會等單位合作，將現有僅能存於各地Local端的資料，利用區塊鏈加密技術，轉換為可讓飼主自行攜帶使用的行動式病例資料，同時與其他利用IoT技術蒐集來的資料進行整合，完整寵物的lifelog data，讓寵物的健康資訊透過區塊鏈技術，提供飼主可以帶在身邊隨時查詢使用，完整寵物生態系的整體資訊通透化。

通證初期主要運用在寵物生態圈之各式消費活動，上述寵物通證的全通路推動內容，僅先就區塊鏈技術運用進行預測，未來是否可以執行以及開放的區域，仍須視各國法令及技術成熟度而定。然而團隊目標在成為發行「全球最多元的寵物相關通證者」，此項立意仍不變，團隊也會以此目標為依歸持續努力推動聯盟成員共同參與，以及可提供之服務豐富性。

(2) 飼料與通路票券服務之電商平台

寵物電商與一般電商平台之營運大不相同，寵物的消費有其固定性及品牌習慣性，消費模式不易被動搖，因此在經營上我們並不強調商品品項數的多寡，而是著眼於提供飼料與通路票券服務。根據「2018年中國寵物行業白皮書」統計，狗在商品消費占比達72%，狗飼料占比尤高，達36%，而服務類則僅占28%。貓市場部分，同樣是在商品消費的占比較高，達82%，貓飼料占比也是最高，達44.5%，貓服務則僅占18%（如下圖）。



寵物新零售全球發展計畫

透過電商平台提供全時、全域之飼料與零成本通路票券服務，並藉由寵物無個資與寵物健康內容獨特性進行資料蒐集，透過平台文章TAG與獸醫師諮詢功能吸引飼主對平台的黏著性，同時藉此分析並推薦適合的商品。

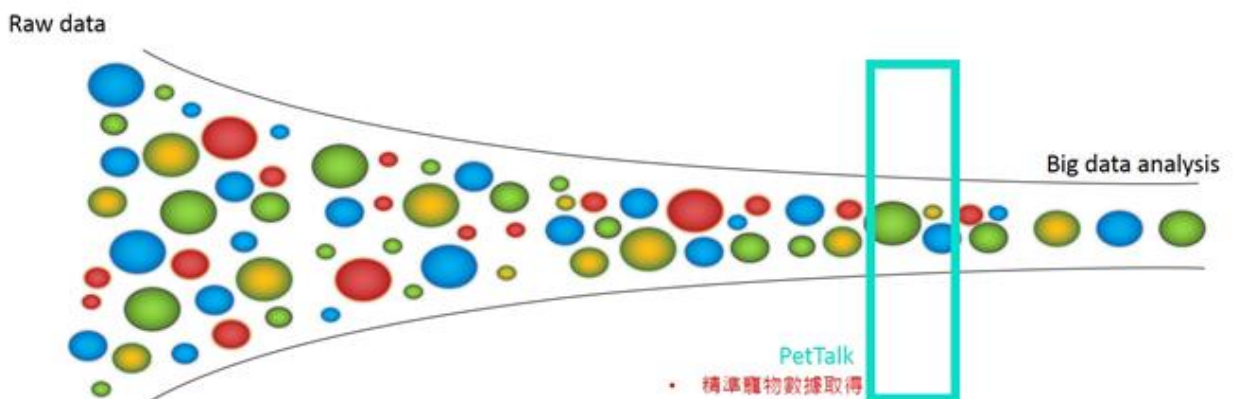
u寵物無個資法獨特性：寵物法定上為認列為物品，收集寵物的個資與應用為合法範疇。

u寵物健康內容獨特性：平台以寵物健康內容為基礎，若非飼主或無此寵物健康需求，大多不會點閱與搜尋問題。點閱後即可精準化流量，並歸類分群飼養寵物飼主之需求、屬性，作為後續產品推薦之指標。

u寵物基本數據取得：飼主平台諮詢獸醫師問題功能時，皆需輸入寵物資訊，故可憑此取得寵物之品種、年齡、體重、結紮狀況、主食與現階段問題等寵物個資，使其可用於未來數據分析與應用。

u文章健康屬性TAG：平台內容文章皆建立獨立與分類的健康需求屬性問題TAG，飼主點閱文章時，即在飼主身上貼標籤，藉此得知飼主現階段關心之議題及需求，可用於未來數據分析與應用。

u數據分析方式與推播應用：藉由平台取得之飼主寵物基本資訊與觀看文章之數位足跡、TAG等數據，交叉分析後即產出飼主需求資訊，再搭配平台廣告系統EDM的推播功能，推薦飼主他們可能需求之資訊或產品，同時透過使用者反饋來訓練推薦運算的準確性。此外，我們同時規劃有銷售合作通路服務與不定期舉辦抽獎活動，加深通路與飼主的交流，同時活化新零售平台。



Development Plan

19

寵物新零售全球發展計畫

u精選商品上架：商城上架產品，主要是以聯盟成員及國際合作品牌之產品為主軸，商城主要採讓利營運方式，不會收取合作業者上架費，而是利用平台會員制（US\$3.5/月）方式來維持營運，目的在創造聯盟鏈成員的獲利最大化，以及追求會員福利與黏著力最大化兩大目標。上架產品也會透過社群口碑、行銷活動、銷量/折扣配合度等，來決定推薦順序及版面位置，讓整體商城的 layout 可因應顧客需求或偏好導向，進行動態調整，亦可創造通證換服務的最大效益。



寵物新零售全球發展計畫

(3) 寵物智媒體匯流平台

規劃整合PetTalk營運團隊，搭配與1,000位專業獸醫師及美容師合作，透過社群、官網、LINE官方帳號、App、電商等多元通路或平台，推出「AI智慧化寵物問題回饋系統」、「獸醫師線上影音諮詢」、「專家寵物照護影音教學」三大會員制的應用服務，目標於三年內全球會員人數累計達500萬人。

uAI智慧化寵物問題回饋系統（會員免費服務）：

寵物建康問題有明確的分類且重複性高，例如：雪納瑞因遺傳特性，遇到皮膚健康的問題的機率高；大型狗因體重，老了之後定會碰到髖關節問題等。此外，飼主面臨到的寵物健康問題不會因時間與國度而改變，如：現在與30年後養大型犬的人都會遇到老狗髖關節問題，不同國家的雪納瑞飼主也都會碰到皮膚病問題。

因此，PetTalk擬規劃整理現行優質且高收尋度的知識文章，搭配AI語意判讀及智能學習功能，建構AI智慧化問題回饋系統，以促使網站流量永續增加，同時藉此建構跨國用QA知識庫，為進軍國際做準備。

u獸醫師線上影音諮詢（付費服務）：

規劃與1,000位專業獸醫師合作，藉由獸醫師具備判別寵物健康權威的形象，提供相關影音諮詢服務，並邀請獸醫師提供認證過的寵物建康知識內容，讓消費者提升對平台文章的信任度，也可使飼主遭遇各類問題時快速獲得回應，藉此提升平台的回訪率，也讓飼主及消費者對平台更具信心。平台後續也會透過利潤拆分回饋獸醫師，創造共利共享的系統。

u專家寵物照護影音教學（付費服務）：

偕同領域專家、獸醫師或專業美容師，針對時下最熱門的TOP 10狗種與貓種，編制最專業的衛教、醫療或照護等領域之影音教學數位內容，由於這些數位內容為常態性知識，內容產出後也能具備永久性的價值，故2019年目標即預定在產出至少60支以上的數量。飼主可透過寵物通證上平台付費觀看相關內容，營收所得同樣設計有利潤拆分後再回饋給專家、獸醫師或專業美容師的機制，也期望藉此吸引更多通路的專家主動聯繫與合作，增加平台的權威性，亦能符合通證換服務之成本。

Development Plan

21

寵物新零售全球發展計畫



獸醫師



行為師



美容師



心理師

寵物專家照護教學影音

針對品種貓狗,專家教妳從小到老照顧毛小孩!

寵物119 - 24小時
影音即時諮詢

預約制獸醫師線上諮詢服務 /
急診獸醫師線上諮詢服務 (24H)



偏遠地區



半夜時間

AI問題回饋
及商品導購

AI 寵物專家推薦商品



線上寵物資訊



需求分析系統



精準需求推薦

實體通路寵物健康資訊

(4)發行Pet Points數位點數

由於數位點數具有累積快速、好用、不用換算、可操作膨脹等多項特色，且無須像寵物通證般在交易所交易前須先通過KYC (Know your customer) 認證，因此數位點數的發送，可有助於寵物生態體系之跨通路應用，故在此次「建構寵物新零售全球發展計畫」中特別納入Pet Points數位點數之發行，未來無論是透過消費回饋、寵物挖礦、萌宠認同卡消費使用等，都有機會可再獲得百分之二或百分之三的數位點數回饋，點數也會在消費後1~2個工作天馬上存入您的數位帳戶或電子錢包中，且一個Pet Points即等於一元新台幣，同時還能用來購買PetChain推出的寵物服務或商品，合作通路也可用Pet Points消費，提供另一個新零售通路的支付選擇。

Development Plan

寵物新零售全球發展計畫

至於在Pet Points的使用上，僅須透過網路商城即可快速兌換各式產品，而加入寵物生態體系內的合作店家，多數也都可以直接利用點數進行消費折抵或商品兌換，藉此發揮點數經濟影響力。此外，若再搭配行銷活動，點數還可以「操作膨脹」，例如：配合促銷一千元市值的商品，可能僅用九百點就能換到，會讓擁有點數的人覺得更划算。

而在消費者保障部分，為鞏固消費者的權益，未來在通路上無論發行多少Pet Points，團隊即於銀行端對應存入多少的現金或寵物通證，提供通路消費端的履約保證，藉以讓合作通路商，以及持有Pet Points的消費者，都能有更安心、更安全，也更友善的新零售消費環境，加深通路與消費端對點數的黏著度，打造點數經濟的新風潮。此外，在Pet Points的設計上同時也考量到可與寵物通證與各國貨幣、虛擬貨幣間進行流通，流通方式整理如下圖（因寵物通證之交易涉及交易所流通問題，故暫不開放以Pet Points兌換寵物通證）。

Pet Points及寵物通證市值管理機制：

基於穩定市場通證價值，同時確保Pet Points於全通路的流通性與價值性，團隊規劃有回收銷毀機制，在上述各個項目展開並開始獲利後，團隊規劃於每季檢討營收狀況後，於網站公告回收計畫，例如：以市價回買2%的Pet Points進行銷毀，以確保Pet Points及寵物通證在市場上的價值。



寵物新零售全球發展計畫

(5)推出寵物聯網終端產品與寵物健康挖礦服務

著眼於飼主往往會因為工作繁忙，衍生出的「內疚」商機，以及飼主的「炫耀癖」，PetTalk團隊規劃與相關軟硬體業者合作，三年內預計打造具有特色的聯網終端產品至少三項，如：聯網定位項圈、360度寵物攝影等，期許藉由寵物聯網終端產品之推出，搭配上述會員導購、服務收入、全通路利潤拆分等服務，蒐集更多寵物及飼主的生活情報（Lifelog），以利推行後續的寵物挖礦服務。

此外，如同新手爸媽熱愛跟親朋好友分享新生兒的喜悅，毛小孩的爸媽們通常也相當熱衷分享與毛小孩之前的互動趣事，更享受在貓聚、狗聚活動中聊「寵物經」。PetTalk透過社群平台及聯盟成員串接，已具備生態系發展之基礎，然為鼓勵飼主多與毛小孩互動，這次的寵物通證中特別推出「寵物挖礦服務」。該項服務主要分為任務型挖礦、消費型挖礦與社交型挖礦及IOT挖礦四大服務，條列說明如下：

- A.任務型挖礦：透過PetTalk下達特定健康促進指令，如：與毛小孩散步達一萬步，搭配聯網裝置的數據回饋後，即可得到PetTalk發行之寵物通證。同在此也開放好友間自行設定相關任務與贈送通證數的功能，藉此活絡通證的流通外，促進寵物的健康及寵物與飼主間的互動。此外，團隊在寵物通證正式發行後，也將規劃配合地方區域之發展，進行綠地或公園認養的工作，以及與寵物友善店家進行合作，期許藉此寵物可以在PetTalk認養的公園或寵物友善店家中，皆能擁有一塊能讓寵物自由奔跑而無須繫上項圈的園地，以提升寵物空間的使用權。
- B.消費型挖礦：主要針對全通路的合作廠商，由廠商自訂消費滿額贈通證的行銷活動，買的愈多，消費回饋的通證數愈高，藉此循環讓通證不斷於合作聯盟廠商中輪轉，提升生態系廠商的獲利，也促進通證的流通。
- C.社交型挖礦：這部分是藉由視頻分享、新知分享、好康分享等方式，讓飼主透過在社群平台進行資訊分享或意見回饋後，自然地賺取寵物通證後重回生態系統進行使用，創造市場對寵物通證的易取性，也藉此加深飼主對於通證的認同與整體效益的擴散性。

寵物新零售全球發展計畫

品牌合作活動



D.IOT挖礦：開發自有寵物健康項圈 IOT，藉此增進有趣度，同時得到寵物健康 LOG 資訊反饋，並可偕同其他 IOT 開發廠商合作，增進生態圈豐富度。

E.KYC註冊鼓勵：為鼓勵寵物通證的購買者，可於交易所平台完成KYC實名制認證，PetTalk團隊特別提供「寵物通證紅利」給投資人，只要在任何一個與寵物通證合作的交易所完成KYC實名制認證（如：王牌交易所，<https://www.ace.io/home>），我們即贈送3枚寵物通證以茲鼓勵，藉此讓寵物通證的流通更為順暢且安心。

Development Plan

寵物新零售全球發展計畫

02. 行銷與市場擴散計畫

針對寵物通證的發售，目前規劃之行銷活動，主要包括：

- (1)大型露演活動一場，預計吸引5,000人以上、3家以上媒體報導及參與。
- (2)舉辦或參與實體活動或展會至少8場，從中宣傳寵物通證的服務與應用
- (3)隨著通證推動時程，不定期的推出數位廣告、新聞媒體置入、互動抽獎、線上宣傳活動等相關行銷與曝光活動。
- (4)從公益回饋的角度出發，募集聯盟體系相關成員提供商品或服務，供民眾認養（領）後，再用於流浪犬貓或收容所等地。

此外，針對海外市場擴散部分，近三年主要將鎖定泰國及美國之市場。據統計，全泰國的寵物約有900萬隻，最多的是狗，其次是貓，另外還有魚、鳥、兔等。現今寵物用品市場，以寵物飼料的份額最大，其次是醫院、醫藥，寵物服務則只佔14%。目前泰國是亞洲寵物食品成長最快國家，僅次於日本和中國，泰國人均寵物食品支出是中國的13倍，全泰國一年的動物醫療費約為70億泰銖。根據預測，未來5年全球增長最快的5個寵物食品新型市場分別為：中國、越南、印尼、馬來西亞、泰國。

再看美國市場，貓和狗是美國家庭擁有量最高的哺乳類寵物，2015年數量分別為0.85億隻和0.78億隻，總量高達1.63億隻，統計寵物人均擁有量為51.10%。從發展歷史來看，1988年美國貓和狗數量約1.2億隻，到2004年其數量增長到1.6億隻，之後基本保持穩定。其他服務，如：寵物美容、寵物寄宿、寵物散步、寵物訓練、寵物看護等從2015年開始大幅增長，增幅僅次於寵物食品行業。

綜合上述，PetTalk將以泰國及美國作為海外拓展的首站，一年內將陸續在此兩國開設分公司，同時設立PetTalk分站，目標美國與泰國分別串接300家獸醫院、300家美容院，明年（2020年）則擴大美國市場達2,000家美容院、2,000家獸醫院；泰國達600家美容院與600家獸醫院。



Blockchain Support

區塊鏈技術支援



Pet's Token

01. 區塊鏈技術

區塊鏈的數字幣利用其特有的唯一性、不可篡改、不可增發等特性，實現數字幣的流通。將實物資產與區塊鏈上的數字幣進行的綁定，實現了一種數字幣對應一種實物資產的錨定，將資產數字化。

區塊鏈的數字幣流通，不僅僅在於價值能自由流通，資產的高效高速流通也是一大亮點。區塊鏈所解決的信任問題，讓在進行大額資產交易時，省略掉很多線下及中間層的手續操作與費用，讓資產交易一步到位。

基於上面的理解和思考，以及遵循商業發展的客觀規律，我們利用商業的最小元素：人、物、錢出發，將每個元素進行數字化，進而建立一種通用的鏈接，通過不同的智能合約來建立映射現實商業的各個協同活動，提供與之匹配相關價值的流通工具和體系，進而演變出基於這種協同模式上的全新商業模式，再逐步構建出一個運行在區塊鏈之上分散式的新型商業生態。

寵物通證的架構思路是從應用需求出發，對每一個技術架構層進行標準抽象，讓每一層都具備獨立的普適性，並且每層的模塊又可以進行快速有效的組合，進而用標準的單元模塊組合成萬千變化的應用。

02. 智能合約執行

智慧合約指的是一種數位化協定，協定的內容包括了標的資產在哪裡？以及何時將如何執行？這些都是基於網路環境實現的？無需託管人干預。也就是說，傳統合約是雙方或多方透過協議進行等值交換，雙方或者多方必須信任彼此，才能履行交易，但智慧合約無須彼此信任，因為智慧合約不僅是由代碼進行定義，也會由代碼強制執行，完全自動無法干預。

寵物通證的智能合約是被來自區塊鏈的專家執行和建立。數字幣則是根據 ERC-20 數字幣，如：Bancor、Filecoin、Civic 和 Steemit' s Proof-Of-Brain 等數字幣。智慧合約僅接受寵物通證，當然也可應用其他代幣兌換成寵物通證。



Token Sale

通證發售與資金使用



Pet's Token

01. 通證發售相關

寵物通證的發售，主要目的在於實踐寵物新零售之全通路商務服務，因此對於功能屬性而言，寵物通證較偏向於零售業常見的禮券或點數發行之概念，是故基於對消費者及合作通路夥伴之權利保障之下，未來透過寵物通證所募集之資金，除提供營運團隊必要之營運、平台建置或行銷費用外，剩餘資金規劃全數交付第三公正方進行指定用途之專款專用信託，同時PetTalk團隊也設計有通證回收或轉換其他點數或代幣之機制，讓寵物通證無論在消費保障或通證價值維持上，皆可保有強大的競爭力。

此外，由於寵物通證的應用著眼於落地通路的合作使用，故在法規適地性的符合上我們也相當重視。例如：於台灣發售推行時，就必須符合台灣經濟部「零售業等商品(服務)禮券定型化契約應記載及不得記載事項」之規定，同時團隊中也納入熟悉多國法規之法律專家，以確保寵物通證後續擴散時的適法性與適地性，讓寵物通證的購買者或合作通路皆能更加安心。

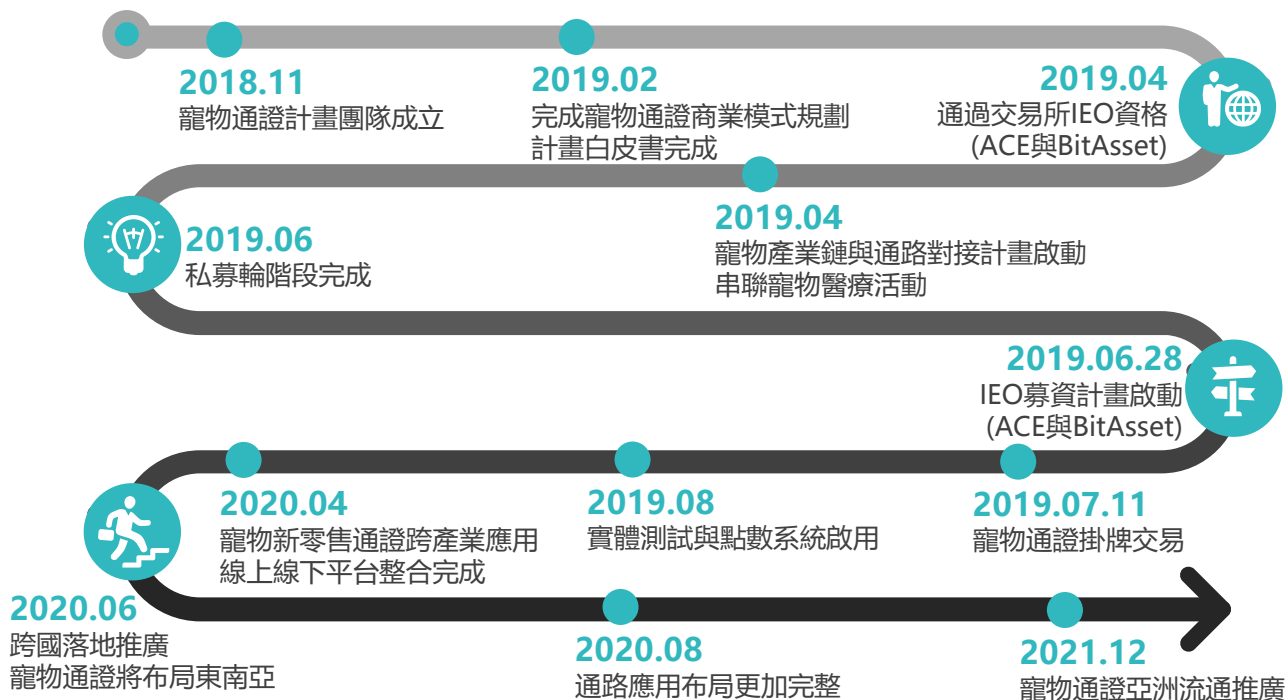
通證發售總量與閉鎖資訊

實際發售數量與比例依照上市發售後比例，可透過智能合約追蹤代幣數量

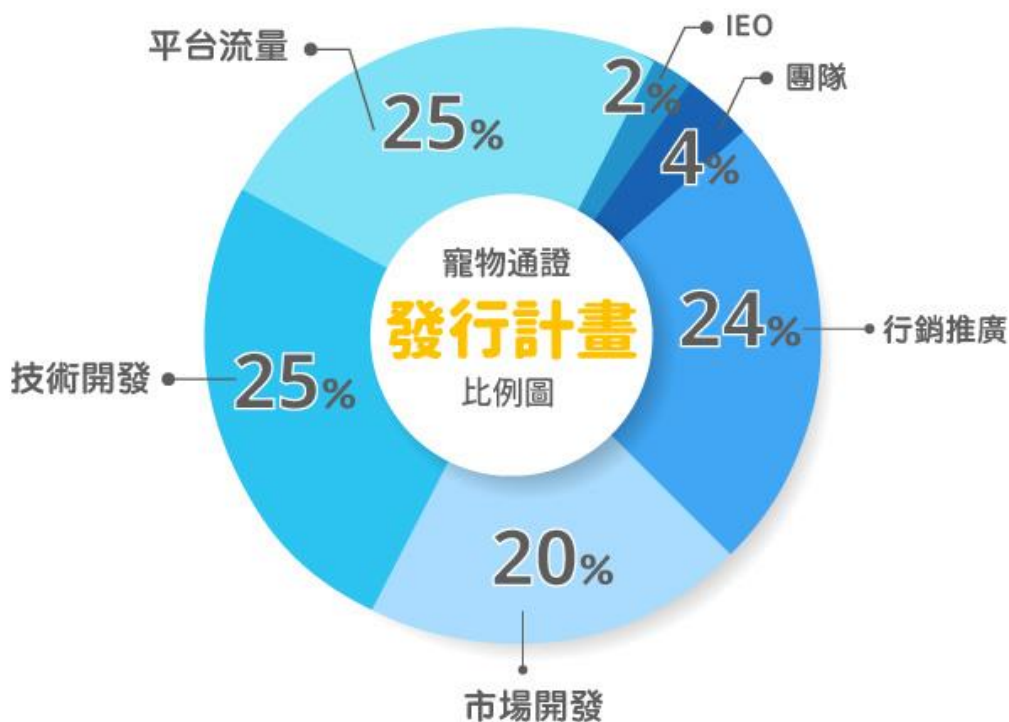
	通證數量	閉鎖期
寵物通證總發行量	20億枚	
營運團隊	4000萬	3年
私募/預售	9000萬	3~15個月
IEO	4000萬	無
業務推廣與掛牌	3000萬	依照各項目時程
上線交易平台	ACE Exchange / BitAsset	
交易代碼	Pet Token	

通證發售與資金使用

02. 項目里程碑



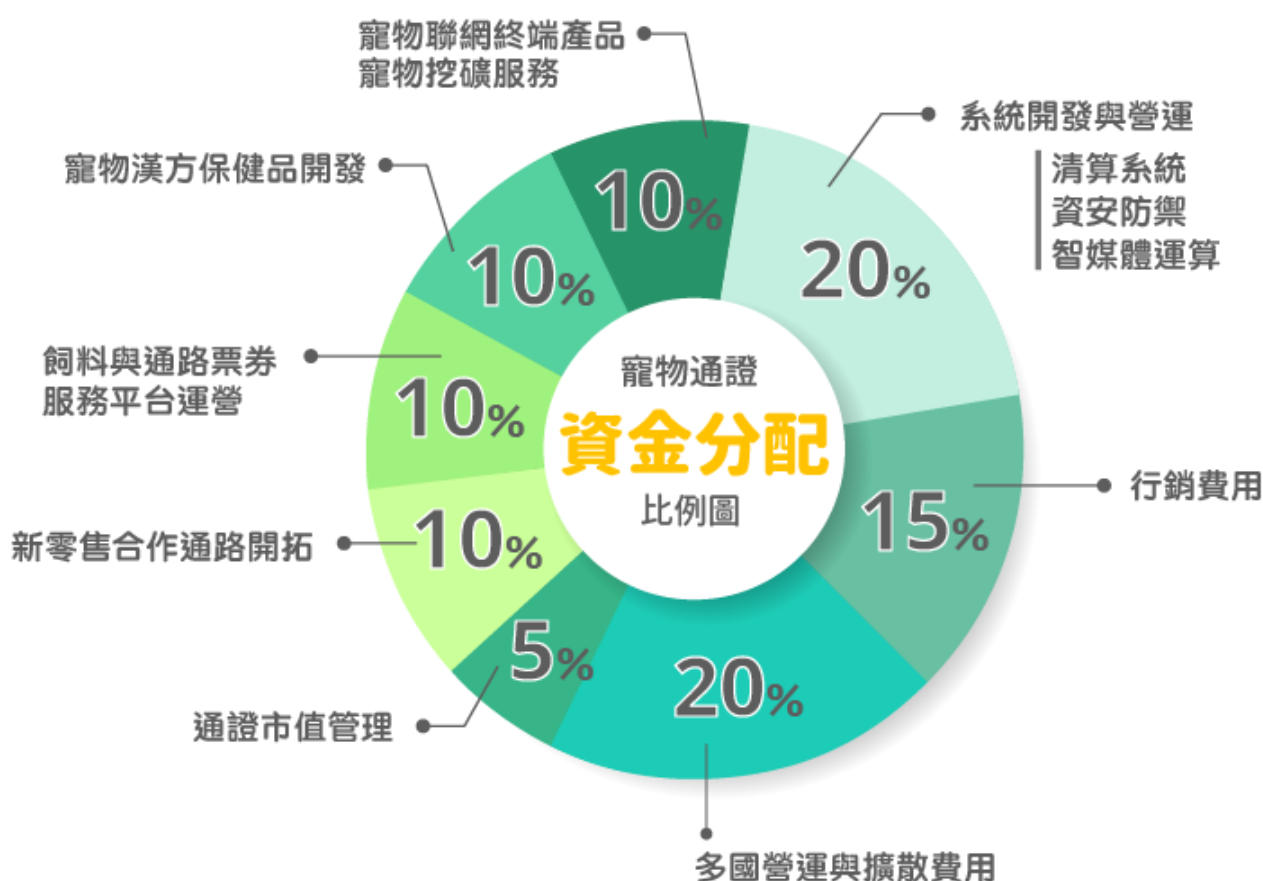
03. 寵物通證使用比例分配圖



通證發售與資金使用

04. 資金使用

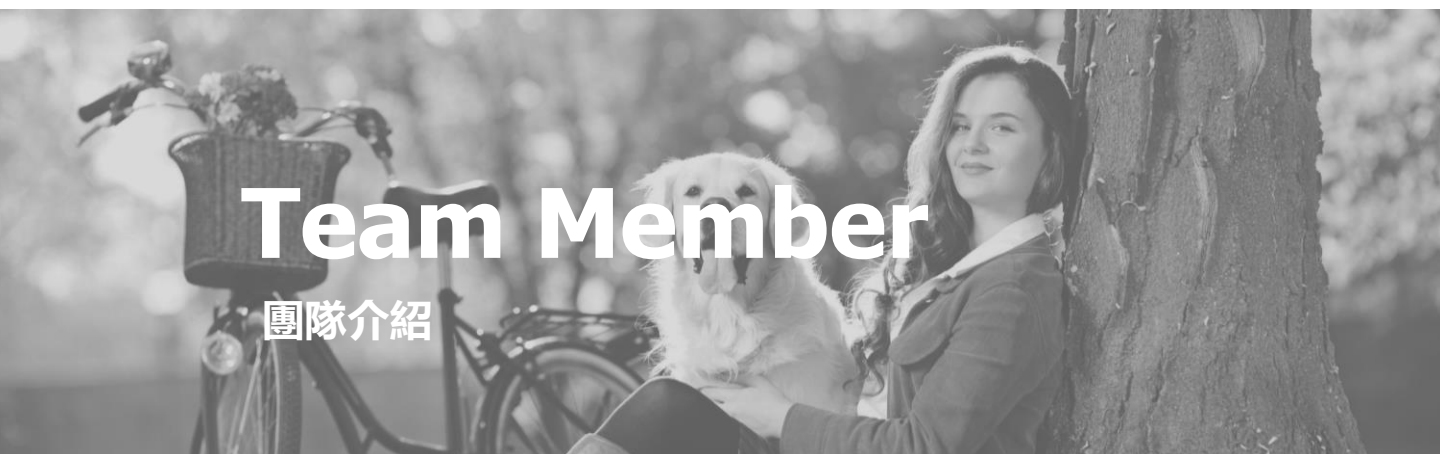
為了要落實寵物通證的新零售服務應用，在資金運用上主要可分為：系統開發、行銷費用與營運費用等三大塊，呼應上述白皮書之推動項目內容，可再細分出如下圖之資金使用規劃：





Team Member

團隊介紹



Pet's Token

團隊介紹

01. 營運團隊成員



程科茗

董事長

現任PetTalk創辦人及董事長，同時擔任台灣子媒體協會 理事、啟程媒體有限公司CEO，專長於創新營運模式設計、寵物新零售服務，以及各類創新專案之推行與管理



祝詩媛

營運長

現任PetTalk營運長，曾任澄澈國際有限公司CEO、媒體庫 Wavemaker Planer，專長於公司營運創新、寵物產業鏈整合，以及專案進度與品質掌控



翁以諾

技術長

現任PetTalk技術長，暨任隼思科技CEO，將是團隊進行平台系統建置、App開發、數據串接等技術上主要的負責人



莊舜智

財務長

現任 PetTalk寵聚股份有限公司 CFO，具中華民國及美國會計師執照，曾任德勤財務顧問股份有限公司專案經理，專長於跨國併購、企業募資、企業評價、企業上市等輔導。

團隊介紹

02. 顧問團隊成員



張振東

技術與產業顧問

台北市獸醫醫師公會理事長、金旺動物醫院院長(台灣最多獸醫院使用 EasyVet系統創辦人)



陳衍彰

技術顧問

眾來科技董事長，多年系統應用整合經驗，協助進行項目內之系統串接與IoT資源整合應用。



**CHUEI JASON
YIINE**

產業發展顧問

高露潔集團(全球寵物最大飼料品牌之一)、美商希爾思寵物營養亞太區經理，協助進行國際品牌落地推動、寵物品牌資源界接等



楊孝柏

產業發展顧問

現任中研動物醫院 院長、台灣流浪動物協會 發起者、前任臺北市獸醫師公會 理事、前任國軍軍犬中心 獸醫、前任首美達總騰股份有限公司 顧問

團隊介紹



劉立恩

法律顧問

資深創業者。早期軟體業專業長線投資人。網路金融多年經驗，創辦天遠律師事務所（深研科技與商務之專業事務所）、書亞集成股份有限公司、希慢科技股份有限公司、帕格數碼有限公司等多家律師事務所及金融科技公司



陳振璋

法律顧問

維鐸國際法律事務所主持律師，國法會秘書長/經濟部中小企業處榮譽律師/法扶律師/專利代理人
分享執業過程中，對新創/品牌/自媒體相關的法律風險及應備知識。



許景泰

行銷顧問

世紀智庫管理顧問股份有限公司創辦人、達摩媒體股份有限公司合夥人、紅門互動股份有限公司合夥人、太肯運動科技股份有限公司合夥人，專長於互聯網、電子商務及數位行銷等領域。



邱煜庭

行銷顧問

Paganini Plus Ltd GM、UITOX 全球電子商務集團行銷總監，專長在於數位行銷、SEO等領域

團隊介紹



趙國鈞

產品開發顧問

鈞生股份有限公司董事長、KG International (Korea) 董事長，可協助整合寵物漢方產品之開發資源、中國與韓國寵物通路之資源整合等



杜明澤

區塊鏈顧問

圈內人熟稱 N大, 有8年以上加密貨幣交易經驗. 曾任私募基金規模億元以上基金經理人, 區塊鏈社群發展聯盟協會發起人, 台灣幣圈社群聯盟社群領袖



趙彧磊

區塊鏈顧問

加密貨幣產業及分析項目顧問, 區塊鏈社群發展聯盟協會理事, 中華民國區塊鏈策進會成員, 熟悉加密貨幣產業及國際市場趨勢分析, 程序交易策略研究及開發管理



幣鑽環球是金融科技領域的新創公司, 成員背景涵蓋科技、金融、創投、資產管理等各大領域專家, 公司致力於推動金融科技新交易模式與數位科技工具, 如: 數位貨幣、電子錢包、衍生性金融商品等, 期望藉由輔導區塊鏈領域具潛力的業者, 利用發行數位貨幣的模式, 加速新產品或服務項目於市場推出

團隊介紹

03. 合作交易所與背景介紹



ACE團隊主要是由科技、金融、新創、財務、行銷等各大領域專家組成，ACE Exchange致力於打造華人世界最專業的法幣數位貨幣交易所，並將積極培育優質區塊鏈項目，開啟一扇大眾接觸虛擬通貨和區塊鏈的大門。該平台的主要特色包括：

(1)合法合規：ACE Exchange特與國際級律師事務所、會計師、大型銀行、監管單位及立法單位等密切合作，並透過聘任通過反洗錢課程的內部專業人士，堅持最嚴格的KYC及AML規範，儼然成為台灣數位貨幣產業最高規標竿。

(2)安全優先：ACE Exchange採用國際級DDos防禦機制以及AI智慧人工應用程式防火牆，有效阻擋駭客及防護阻斷服務攻擊，最小化駭客入侵機會，最大化保護用戶資產。

(3)台灣首創「交易所用戶成長體系」：台灣首創設計用戶高度使用及互動賺經驗值點數獎勵，提升等級並獲各種獨家超值優惠。

該平台同時隸屬ABA（Asia Blockchain Accelerator）亞洲區塊鏈加速器所推動生態系的一環，生態系中另外還包括曾經創辦無名小站、flyingV，目前是分散式帳本技術服務公司Biilabs共同創辦人的連續創業家林弘全，其創立的Poseidon Network，也是ABA孵化的項目之一。

在國際市場上，ABA有著區塊鏈市場知名基金Pantera Capital、BlockTower、國際知名區塊鏈孵化器Longhash、BitTemple等資源挹注，讓加入的產業項目可加速發展海外市場，所以本團隊選擇率先與ACE Exchange進行合作。

團隊介紹

03. 合作交易所與背景介紹



BitAsset成立於2017年12月，總部位於香港，服務範圍涵蓋台灣、韓國、北美等地，團隊核心成員來自國內外頂尖投資銀行、證券交易所及底層技術開發領域。平臺支援多種法幣入金，提供現貨、期貨及衍生品、ETF指數等多種專業的數位資產產品及錢包託管、融資融幣等衍生服務。BitAsset擁有完整的數位私人銀行服務體系，超過1,000人的客戶經理團隊為平臺使用者提供7*24小時全天候投資諮詢服務。平臺部署自動化行情監測系統提前預警市場及交易風險，全方位保證使用者的資產安全。團隊在生態佈局上，目前主要狀況整理如下圖：



BitAsset平臺支援多法幣入金，同時團隊提供包括衍生產品、線下地推、系統性能、項目市值管理等服務內容，團隊成員經驗豐富，是寵物通證第二個上架的交易所平台，期望藉此更加活絡市場交易活動，也更能維持寵物通證在市場的價值，讓全球各地的消費者更可自由進行買賣。