RS GROUP

4th apple

Whitepaper

www.popcoin.co

สารบัญ
Whitepaper

ข้อมูลบริษัท	03
ที่มาและเหตุผลในการทำ Popcoin	06
ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับ Popcoin	13
กระบวนการและกลไกการใช้สิทธิ์ Popcoin	19
กระบวนการและกลไกในการกระจายโทเคนดิจิทัลในตลาดแรก (Primary Market Allocation)	28
กลไกการแลกเปลี่ยนและเปลี่ยนมือ Popcoin ใน Secondary Market	35
ระยะเวลาและแผนงานทางด้านธุรกิจ	39
ทีมงาน	40
Disclaimer	42

ข้อมูลบริษัท
RS Group และ 4th Apple

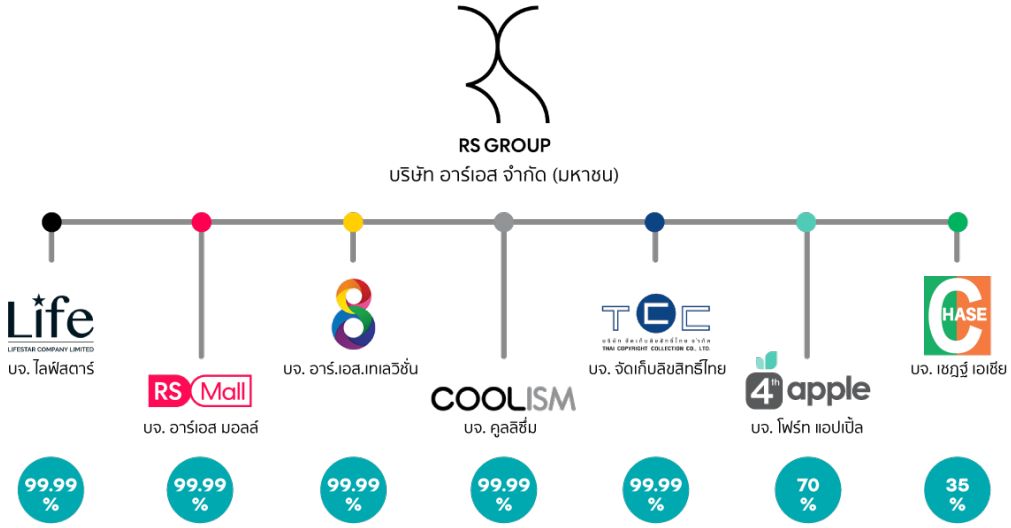
01 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ RS Group

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) ("อาร์เอส") ได้ดำเนินการก่อตั้งในปี พ.ศ. 2519 โดยเริ่มต้นจากการทำธุรกิจเพลงครบวงจร และได้แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี พ.ศ. 2546 และภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็น "บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)" บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจมาอย่างต่อเนื่องจากธุรกิจเพลง ไปสู่ธุรกิจสื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ และธุรกิจรับจ้างและผลิตกิจกรรม โดยในปี 2557 อาร์เอส ได้เริ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม โฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ "ช่อง 8" ในระบบดิจิทัลประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติหมวดหมู่ทั่วไปแบบความคมชัดปกติ (Standard Definition) และวิทยุของอาร์เอส รวมทั้งเปิดตัวสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และร้านค้าปลีกสมัยใหม่ พัฒนาระบบเทเลเซลล์ซึ่งใช้รวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า นำเสนอสินค้า ปิดการขาย และพัฒนาระบบหลังการขายให้มีประสิทธิภาพ ช่วงปี 2561 - 2562 อาร์เอสยังคงพัฒนาและขยายช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างต่อเนื่องผ่านธุรกิจพาณิชย์ของบริษัทฯ และได้ร่วมมือกับพันธมิตรช่องทีวีดิจิทัลต่างๆ นำเสนอผลิตภัณฑ์ให้เกิดความหลากหลาย ทั้งสินค้าสุขภาพและความงาม เครื่องใช้ส่วนตัวและผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน รวมถึงสินค้าเทคโนโลยีสมัยใหม่ หรือแก็ดเจ็ตต่างๆ อีกทั้งพัฒนาและเพิ่มจำนวนทีมเทเลเซลล์ เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าอย่างแม่นยำ และรองรับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นรวมกว่า 1.6 ล้านราย ในปี 2563 อาร์เอส เป็นหนึ่งในบริษัทที่มีการปรับตัวอย่างรวดเร็วให้ตอบรับกับการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์โควิด-19 พัฒนาสินค้า

ประเภทสุขภาพเพื่อตอบโจทย์พฤติกรรมลูกค้าที่เปลี่ยนไป นำแบรนด์ "RS Mall" (อาร์เอส มอลล์) ให้กลายเป็นแพลตฟอร์มนำเสนอสินค้าและบริการเพื่อเสริมสร้างสุขภาพที่ดี มีชีวิตที่ยืนยาวอย่างมีคุณภาพ ตามสโลแกน "เติมความสุขให้ทุกชีวิต" รวมถึงมุ่งมั่นพัฒนาการขายออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์ม "COOLanything" (คูลเอนนี่ติง) ด้วย นอกจากนี้อาร์เอสยังนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ทั่วทั้งองค์กร รวมถึงพัฒนาระบบวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและคอลเซ็นเตอร์อย่างเต็มรูปแบบ ทำให้ธุรกิจนี้เป็นเอกลักษณ์ไม่เหมือนใคร และมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ อาร์เอสมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังต่อไปนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท



- **บริษัท ไลฟ์ สตาร์ จำกัด**
  (ร้อยละ 99.99) ดำเนินธุรกิจพาณิชย์
- **บริษัท อาร์เอส มอลล์ จำกัด**
  (ร้อยละ 99.99) ดำเนินธุรกิจพาณิชย์
- **บริษัท อาร์.เอส.เทเลวิชั่น จำกัด**
  (ร้อยละ 99.99) ดำเนินธุรกิจให้บริการสื่อโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล
- **บริษัท คูลลิซึ่ม จำกัด**
  (ร้อยละ 99.99) ดำเนินธุรกิจสื่อวิทยุ
- **บริษัท จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย จำกัด**
  (ร้อยละ 99.99) ดำเนินธุรกิจจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์
- **บริษัท เชฏฐ์ เอเชีย จำกัด**
  ดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์และติดตามหนี้
- **บริษัท โฟร์ท แอปเปิ้ล จำกัด**
  (ร้อยละ 70) ดำเนินธุรกิจดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งแบบครบวงจร และ พัฒนา Platform เพื่อช่วยด้านการตลาดโดยใช้ blockchain technology

บริษัท โฟร์ท แอปเปิ้ล จำกัด

เป็นบริษัทย่อยของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อปี 2556 ประกอบธุรกิจดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งแบบครบวงจร ซึ่งแบ่งการให้บริการออกเป็น 3 ด้าน ดังนี้

1. Content and Influencer Marketing Agency :
บริการให้คำปรึกษา วางแผน ผลิตงาน และ สร้าง Content การตลาดรูปแบบต่างๆ ให้กับลูกค้า

2. Content Creator & Promoter : ผลิต และ นำเข้า content หลากหลายที่ให้ตอบโจทย์ผู้บริโภคยุคปัจจุบัน โดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่ม Gen Y Gen Z และ Gen Alpha

3. Talent Agent : ดูแล ให้คำปรึกษา ตลอดจนจัดหางาน ให้กับศิลปิน ดารา และ ผู้มีอิทธิพลบนสื่อ โซเชียล (influencer) ในการผลิต content หรือสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้ที่ร่วมงาน

บริษัท โฟร์ท แอปเปิ้ล จำกัด (“โฟร์ท แอปเปิ้ล”) เป็นเจ้าของและผู้พัฒนา **Popcoin** ซึ่งมีสถานะเป็น **โทเคนดิจิทัลที่ให้สิทธิที่จะได้ซึ่งสินค้าหรือบริการ ที่<u>พร้อมที่จะให้ใช้ประโยชน์ได้ในทันที</u> ตั้งแต่วันที่เสนอขายโทเคนดิจิทัลครั้งแรก**

Popcoin จะได้รับการสร้างและกระจายในจำนวนทั้งหมด 10,000,000,000 เหรียญ ภายใต้แผนการกระจายรายปีที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดขึ้นภายใต้เกณฑ์รับประกันหลักคือ **Popcoin** ที่ออกมาทั้งหมดไม่ว่าเวลาใด นับแต่วันที่มีการกระจายและแจกครั้งแรก จะต้องมีคุณสมบัติ <u>พร้อมใช้ประโยชน์และพร้อมสำหรับการใช้สิทธิในทันที</u> โดยผู้ถือ **Popcoin** สามารถใช้สิทธิ (Redeem) กับทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ได้โดยตรงผ่าน **Integrated Content Platform** ภายใต้ชื่อ **Popcoin Application**

ที่มาและเหตุผลในการทำ Popcoin

02

ในยุคปัจจุบัน ที่พฤติกรรมคนในสังคมต่างใช้เวลาอยู่กับการเสพ content ในรูปแบบที่หลากหลายช่องทางต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสื่อออนไลน์ ทีวี หรือแม้แต่ event มากขึ้นเรื่อยๆ และหนึ่งในประเภท content ที่ได้รับความสนใจมากที่สุดประเภทหนึ่งก็คือ Entertainment อย่างไรก็ตาม ปัญหาที่มีอยู่ในปัจจุบันคือ ยังไม่มีการ integrated content ในแต่ละช่องทางรวมกันเข้ามาอยู่บน Platform กลาง ที่มีความยืดหยุ่น (Agile) หลากหลาย และน่าเชื่อถือมากพอ เพื่อการสร้างมูลค่าเพิ่มในส่วนของ Content ต่าง ๆ ที่มีการสร้างขึ้นให้แก่ผู้ประกอบการ (Content creator / promoter) ให้ได้เต็มประสิทธิภาพ และในขณะเดียวกันก็ยังไม่มี Integrated Platform ที่สร้างขึ้นมาตอบสนองในการสร้างประสบการณ์ใหม่ให้กับผู้บริโภค (Consumer) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เป้าหมายและแนวคิดหลักของ Popcoin

ด้วยตระหนักถึงปัญหาทั้งฝั่ง Demand และ Supply ในแง่ของ Content **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จึงมีแนวความคิดในการสร้าง **Popcoin** ที่จะทำหน้าที่บูรณาการและสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับทั้งผู้ประกอบการ และผู้บริโภคยุคใหม่ ด้วยการนำเทคโนโลยี Blockchain และ Digital Asset มาประยุกต์ใช้ในวงการ Entertainment Content

Popcoin นี้จะทำหน้าที่หลักในการแก้ไขปัญหา (Pain Points) ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (Stakeholders) ในวงการ Entertainment Content ทั้งหมด ทั้งผู้สนับสนุนการสร้างสรรค์ Content (Promoter / Sponsor) ผู้ผลิต Content (Content Creator / Author) และผู้บริโภค (Consumer) และยกระดับเพิ่มประสิทธิภาพ (Unlock and Uplevel)

การทำการตลาดและเพิ่มมูลค่าการจัดทำ และจำหน่าย Content ให้ได้เต็มประสิทธิภาพด้วยการแปลงสภาพและเชื่อมโยง Entertainment Content ที่เป็น Physical ให้กลายเป็นสินทรัพย์ในโลกดิจิทัล ด้วยเทคโนโลยีรูปแบบใหม่

Popcoin เป็น Solutions ที่ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** มีเป้าหมายนำเสนอ โดยการปรับใช้เทคโนโลยี Blockchain / Smart Contract และกลไกของสินทรัพย์ดิจิทัล ประเภทโทเคนดิจิทัลที่ได้รับการยอมรับ ภายใต้กรอบกฎหมายไทย มาเป็นเครื่องมือสำคัญในการแก้ไขปัญหาและปลดขีดจำกัดของ Stakeholders ทั้งหมด เพื่อเป้าหมายในการสร้าง Network Effect ให้แก่วงการ Entertainment Content ทั้งหมด

Pain Points & Solutions

ใน Entertainment Content Ecosystem มี Stakeholders ที่มีส่วนสำคัญต่อการพัฒนาและการเติบโตของวงการ 3 กลุ่มหลักคือ

1. ผู้ผลิต Content ซึ่งสร้าง Entertainment Content ในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ผลงานศิลปะ สื่อออนไลน์ ทีวี หรือแม้แต่ event
2. ผู้สนับสนุนการสร้าง Content (Business Brand) ซึ่งให้การสนับสนุนการสร้างสรรค์ และนำเสนอ Content ในรูปแบบต่างๆ และ
3. ผู้บริโภค (Consumer)

ด้วยรูปแบบการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน Stakeholders แต่ละกลุ่มในวงการ Entertainment Content ยังพบขีดจำกัดในการใช้และได้รับประโยชน์จากการสร้าง Content ต่างๆ ที่ยังไม่สามารถตอบสนองความคาดหวัง ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

เมื่อพิจารณาการเติบโตทางด้านเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยี Blockchain และ Digital Asset ที่พัฒนาให้ก้าวไกลไปอย่างไร้ขีดจำกัด จนมีบทบาทสำคัญในการ Transform วงการต่างๆ ทั้งทางด้านการเงินและธุรกิจอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง ด้วยการเชื่อมโยงและเพิ่มมูลค่าของทรัพย์สินทางกายภาพ (Physcial Assets) ให้กลายเป็นทรัพย์สินดิจิทัล (Digital Assets) ที่สามารถจำหน่ายแจกจ่าย แลกเปลี่ยนและใช้ประโยชน์ได้อย่างทั่วถึงมากขึ้น โฟร์ท แอปเปิ้ล ร่วมกับทีมที่ปรึกษาซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้าน Blockchain / Digital Asset จึงเชื่อว่า การใช้เทคโนโลยี Blockchain และ Digital Asset จะเป็นทางออกในการแก้ไข Pain Point ที่ Entertainment Content Stakeholders ต้องประสบได้และจึงเป็นที่มาสำคัญของการออกแบบ **Popcoin**

Pain Points และ Solutions ที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** นำมาเป็นแนวคิดหลักในการออกแบบ **Popcoin** มี ดังนี้

Stakeholder	ความคาดหวัง	สิ่งที่ได้รับในปัจจุบัน	ผลที่จะได้รับจาก Popcoin
Content Creator / Author / Artist	• สามารถสร้างรายได้จาก Content ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ (Monetization Maximization) • สร้างการรับรู้และสร้างฐาน Fanclub ที่เสพผลงานของตน เพื่อไปสู่การสร้างมูลค่าและเพิ่มรายได้ ให้แก่ผลงานของตนเอง	ได้รายรับจาก Sponsor และจากการสร้าง Content **แต่** รายได้จากการสร้าง Content ดังกล่าวยังไม่เต็มประสิทธิภาพ และส่วนมากเป็นไปในลักษณะ One-Time Off และด้วยข้อจำกัดของช่องทางการกระจาย Content ที่ยังมีค่อนข้างจำกัด ทำให้มีฐาน Fanclub ในวงที่ค่อนข้างจำกัดและเฉพาะกลุ่ม	ใช้ **Popcoin** เป็นเครื่องมือในการ Monetize จาก • การแปลง Content เป็น Digital Assets ซึ่งสามารถทำซ้ำและจำหน่ายแจกจ่ายได้กว้างขวาง ซึ่งจะสามารถปลดล็อคการทำ Entertainmerce จาก Content ดังกล่าวได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ • ด้วยรูปแบบการจัดทำ Integrated Content Platform โดยผู้เชี่ยวชาญคือ **RS** และ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ย่อมช่วยกระจายฐานการรับรู้ และฐาน Fanclub ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ • ด้วยการเพิ่มลูกเล่นในการแลกสิทธิในการเข้าถึง Content ต่างๆ ได้ในรูปแบบที่ไม่จำกัด เช่น การกำหนดสิทธิการแลกแบบ Fixed การจับรางวัล หรือแม้กระทั่งการประมูล มูลค่าของ Content ดังกล่าวจะเพิ่มขึ้นได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ
Business Brand ในฐานะ Sponsor	Brand ได้รับความสนใจ และมีส่วนร่วมกับผู้บริโภคโดยตรง (Interest & Engagement) ซึ่งจะนำไปสู่การต่อยอดทางการตลาดอื่นๆ	ได้ Awareness / Visibility จากผู้บริโภคที่เสพ Content เช่น การเห็น Brand สินค้า **แต่** ยังไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์โดยตรงกับผู้บริโภค (Direct Engagement) อย่างต่อเนื่องได้	ใช้ **Popcoin** เป็นเครื่องมือ สร้าง Direct Engagement อย่างต่อเนื่องกับผู้บริโภคได้อย่างเต็มประสิทธิภาพตลอดทั้ง Marketing Funnel โดยใช้ **Popcoin** เป็นเครื่องมือต่อยอดทางการตลาดอื่นๆ ได้เพิ่มเติม
Consumer	สามารถเข้าถึง Content และสนับสนุนศิลปินที่ชื่นชอบได้ในหลายรูปแบบ ตาม Preference ของแต่ละบุคคล	รูปแบบการเข้าถึง Content มีอยู่อย่างจำกัด ยังไม่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเต็มประสิทธิภาพมากนัก	**Popcoin** จะเป็นเครื่องมือที่ช่วยเพิ่มความหลากหลายในการเข้าถึง Content ที่ต้องการได้อย่างหลากหลาย ทั้งในแบบ Physical และ Digital Assets ที่ไม่มีข้อจำกัด ซึ่งมาพร้อม<u>**สิทธิที่ชัดเจนและสามารถแลกเปลี่ยนได้ในทันทีที่มีการกระจาย Popcoin ให้แก่ผู้ถือ Popcoin ดังกล่าว**</u>

Other Ecosystem Players

ด้วยรูปแบบของ **Popcoin** ที่เป็น โทเคนดิจิทัลพร้อมใช้ ย่อมมีผู้ต้องการซื้อเพื่อการใช้สิทธิประโยชน์ใน **Popcoin** นั้นอยู่จำนวนมาก ซึ่งอาจมีกลุ่มผู้ต้องการใช้สิทธิบางส่วนที่ไม่ได้รับการกระจาย **Popcoin** โดยตรงจาก Content Sponsor หรือจาก **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จากการกระจายผ่านกลไก Primary Market จึงต้องการซื้อ **Popcoin** จากผู้ถือ **Popcoin** ที่อาจได้รับ **Popcoin** แต่ยังไม่มีความจำเป็นหรือไม่ต้องการใช้สิทธิประโยชน์ใน **Popcoin** ในทันที แต่ด้วยรูปแบบและแนวความคิดในการพัฒนาที่ออกแบบให้ **Popcoin** เป็นสินทรัพย์ดิจิทัล (Digital Assets) จึงทำให้ **Popcoin** มีคุณสมบัติหลักในการเปลี่ยนมือได้ ดังนั้นผู้ถือ **Popcoin** อาจนำ **Popcoin** ที่ตนได้รับไปขายให้แก่ผู้ที่ต้องการซื้อ **Popcoin** เพื่อนำไปแลกสิทธิผ่านกลไกของ Secondary Market ได้ และด้วยกลไกตลาดรองดังกล่าว ย่อมเกิดกลุ่มผู้ถือ **Popcoin** อีกหนึ่งกลุ่มที่จะเข้ามามีบทบาทใน Ecosystem คือ **กลุ่ม Seller** ซึ่งจะมีบทบาทในการส่งต่อ (Supply) **Popcoin** ที่ตนเองได้รับให้แก่ผู้ที่ต้องการใช้ **Popcoin** (Demand) และช่วยสร้างความสมดุลในการหมุนเวียนซื้อขายแลกเปลี่ยนของ **Popcoin**

นอกจากการซื้อขายแลกเปลี่ยน **Popcoin** กันแล้ว **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ได้ออกแบบ Ecosystem ทั้งหมดของ **Popcoin** ให้มีความครบถ้วนมากขึ้นในแง่ของการใช้สิทธิประโยชน์ ด้วยการสร้างระบบกลางเพื่อให้ผู้ถือ **Popcoin** ที่ได้รับ **Popcoin** มาจากการกระจายใน Primary Market แต่ยังไม่ต้องการใช้สิทธิใน **Popcoin** โดยตรง สามารถนำ **Popcoin** ที่ตนเองถืออยู่ไปเข้าร่วม Staking Program เพื่อรับ reward จากการเข้าร่วม Staking Pool ในอัตรา 5% ของจำนวน **Popcoin** ที่ผู้ถือ **Popcoin** ทั้งหมดนำมาใช้แลกสิทธิผ่าน **Popcoin Application** (Usage Fee) โดยจะได้รับส่วนแบ่ง

ตามสัดส่วนการ Staking ใน Pool นั้น และเมื่อได้ Reward มาผู้ถือ **Popcoin** ก็จะสามารถใช้สิทธิประโยชน์ใน Popcoin ได้ในทันทีเช่นกัน

Key Success Factors ของ PopCoin

โฟร์ท แอปเปิ้ล เชื่อมั่นว่าจะสามารถสร้าง **Popcoin Ecosystem** ที่ประสบความสำเร็จได้ด้วยปัจจัยความสำเร็จดังต่อไปนี้

1. Insight Knowledge: ความรู้ความเชี่ยวชาญ และความเข้าใจในวงการ Entertainmerce ในการสร้างมูลค่าให้แก่ Content ทั้งหมดของ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** และ **RS Group** ถูกใช้เป็นพื้นฐานแนวคิดหลักในการพัฒนา **Popcoin** และถูกนำมาเป็น Use Case ประกอบการวางแผนการดำเนินในทุกขั้นตอน ดังนั้น **Popcoin** จึงไม่ใช่เพียงแนวคิดการสร้าง Token ตามกระแสที่ไม่มีแผนธุรกิจหรือ Fundmental Drive แต่มีเป้าหมายในการ สร้าง **Integrated Content Platform** ที่จะเป็นประโยชน์ในลักษณะที่เป็น Network Effect ให้กับ Stakeholders ทั้งหมดได้จริง

2. Available Content for Redemption: **โฟร์ท แอปเปิ้ล** และ **RS Group** ซึ่งเป็นบริษัทและทีมงานหลักในการจัดทำแนวคิด **Popcoin** มีสิทธิเหนือ Content ที่พร้อมสำหรับการส่งมอบให้แก่ผู้ถือ **Popcoin** ในกรณีที่ต้องการแลกเปลี่ยนสิทธิที่มีดังกล่าวได้ทันทีที่มีการกระจาย **Popcoin** ครั้งแรกและ Content ต่อเนื่องจะมีการเพิ่มเติมไปตลอดระยะเวลา

3. Technology & Tokenomics Solid: ความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยี Blockchain & Smart Contract และ Tokenomics รวมถึง Digital Assets ของ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** และที่ปรึกษาถูกใช้ในการออกแบบให้ได้เทคโนโลยีที่มีความมั่นคงปลอดภัย โปร่งใส (Transparency & Traceability) สร้างความเชื่อมั่นให้ผู้เข้าร่วมใน Ecosystem และผู้ถือ **Popcoin** ทั้งหมด

4. Community Platform: **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะเป็นผู้พัฒนาระบบ Infrastructure ของ **Integarated Content Platform** กลางภายใต้ชื่อ **Popcoin Application** เพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารและเชื่อมโยงผู้เล่น

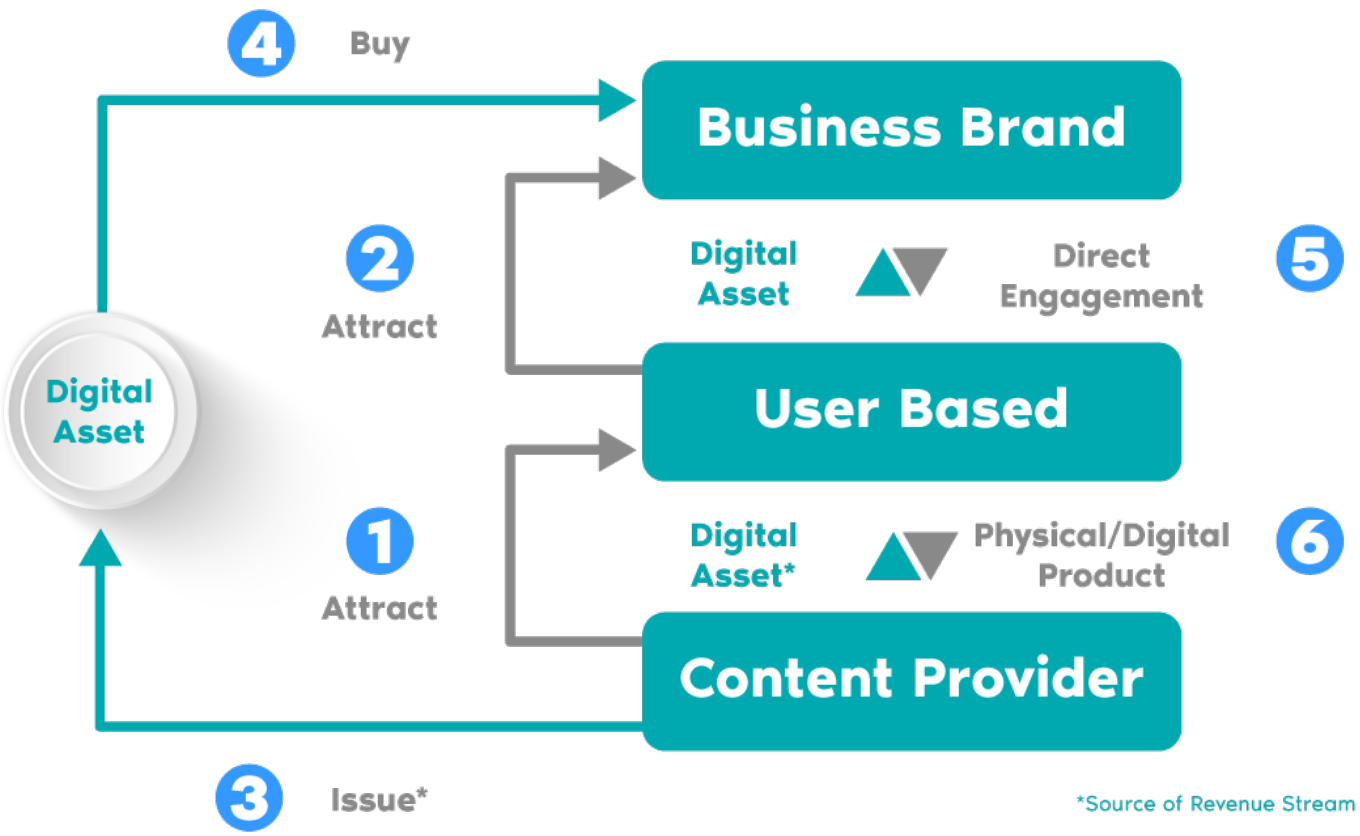
(Stakeholders) ทั้งหมดทั้งในส่วนของ Content Provider / Sponsor / Consumer / Token Holder เข้ามามีส่วนร่วมบน Platform เดียวกัน เพื่อช่วยขับเคลื่อนแต่ละส่วนใน Ecosystem ไปพร้อมกัน

5. Solid Usage: **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ออกแบบการใช้สิทธิของ **Popcoin** ซึ่งมาพร้อมสิทธิในการใช้ประโยชน์แลกสินค้าหรือบริการได้หลากหลาย เพื่อตอบโจทย์ และตอบสนองความต้องการของ Consumer ได้ตาม Preference ด้วยเป้าหมายให้มี Demand ในการใช้ประโยชน์ **Popcoin** มากพอและต่อเนื่อง เนื่องจากการใช้และความต้องการในการใช้ประโยชน์ใน **Popcoin** จะเป็นฟันเฟืองหลักในการขับเคลื่อนกลไกทั้งหมดใน **Popcoin Ecosystem**

6. Primary and Secondary Market Support Design: **โฟร์ท แอปเปิ้ล** วางแผนและออกแบบการออกกระจาย **Popcoin** ผ่าน Content Sponsor หรือโดย **โฟรท์ แอปเปิ้ล** เป็นการกระจายผ่านกลไก Primary Market และเพื่อรับประกันการตอบสนอง Demand ในตลาดได้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะนำ **Popcoin** เข้าสู่กลไกการซื้อขายแลกเปลี่ยนใน Secondary Market เพื่อให้ Consumer ที่อาจไม่ได้รับ **Popcoin** จาก Primary Market มีสิทธิเข้าถึง **Popcoin** ได้เช่นกัน ซึ่งจะช่วยสร้างสมดุลระหว่าง Demand - Supply ได้สมบูรณ์มากขึ้น

7. Legal Compliance: **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกรอบกฎหมายทั้งหมดที่มีผลบังคับใช้กับธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลทั้งหมด เพื่อความยั่งยืนในการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมสรุป
Business Model
ของ Popcoin



ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับ Popcoin

03

Popcoin ได้รับการออกแบบให้มีลักษณะเป็น **โทเคนดิจิทัล เพื่อการใช้ประโยชน์ (Utility Token) ที่สามารถใช้ประโยชน์และใช้สิทธิได้ทันทีที่มีการออกและเสนอขาย**

ผู้ถือ **Popcoin** สามารถใช้สิทธิแลกรับประโยชน์ในการเข้าถึง Entertainment Content ในรูปแบบของสินค้าหรือบริการต่างๆ ได้ตามที่ Content Provider จะเป็นผู้กำหนด โดยกระบวนการในการใช้สิทธิต่างๆ ได้ในทันที ด้วยการใช้สิทธิแลกผ่าน **Integrated Content Platform** ภายใต้ชื่อ **Popcoin Application** ซึ่งจะดำเนินการผ่านระบบที่ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** สร้างและดูแลรับผิดชอบ

ลักษณะพิเศษของ Popcoin Token

a. เป็นโทเคนดิจิทัลที่กำหนดสิทธิของบุคคลในการได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการ ซึ่งผู้ถือสามารถใช้สิทธิ**ได้ในทันทีที่มีการออกและเสนอขายโทเคนดิจิทัลดังกล่าว**

b. เป็นโทเคนดิจิทัลที่มีสินค้าหรือบริการพร้อมทั้งแผนการดำเนินธุรกิจรองรับ **ไม่ใช่** โทเคนดิจิทัลที่ราคาขึ้นอยู่กับกระแสโลกโซเชียล (Meme Token) แต่มีกลไกการประเมินราคาและการควบคุม Supply ที่ชัดเจนด้วยจุดประสงค์ป้องกันการปั่นตลาด

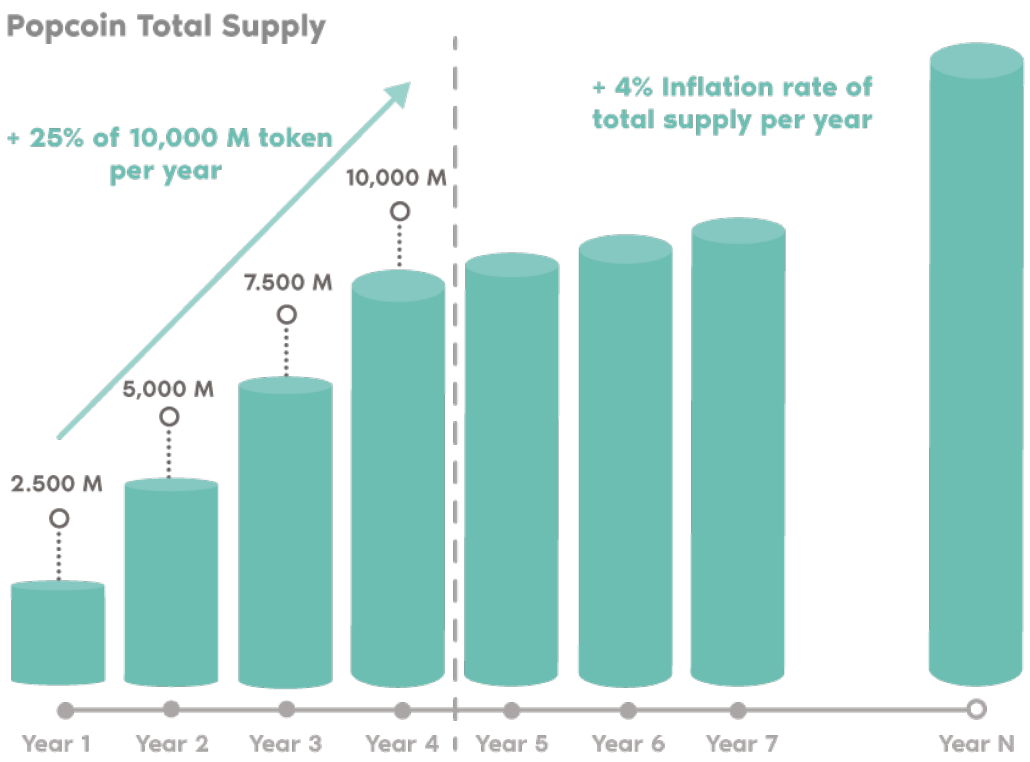
c. เป็นโทเคนดิจิทัลที่มีสินค้าหรือบริการรองรับ จึง**ไม่ใช่**โทเคนดิจิทัลที่เกิดจากเพียงกระแสความชื่นชอบส่วนบุคคล (Fan Token) แม้กลุ่มผู้

ถือโทเคนดิจิทัลโดยหลักจะเป็นกลุ่ม Fanclub แต่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดสิทธิในการเข้าถึงสินค้าและบริการประเภทใดประเภทหนึ่ง เพื่อรองรับไม่ใช่เพียงโทเคนดิจิทัลที่อ้างอิงเพียงกระแสความชื่นชอบ

จำนวน Popcoin

จำนวน **Popcoin** ทั้งหมดมีอยู่ 10,000 ล้านโทเคนดิจิทัล ซึ่งจะมีการกระจายออกสู่ Primary Market ภายในระยะเวลา 4 ปี โดยในแต่ละปีจะทยอยออกโทเคนดิจิทัลในจำนวน 25 % ของโทเคนดิจิทัลทั้งหมด (หรือ 2,500 ล้านโทเคนดิจิทัล) ออกสู่ตลาด (โดยพิจารณารวมเพิ่มจำนวนโทเคนดิจิทัลจากการคำนวณผ่านกลไก Supply Management ที่บริษัทจะกำหนดเพิ่มเติม)

หลังจากปีที่ 4 เป็นต้นไป จำนวน **Popcoin** จะถูกนำเข้าสู่ตลาดในแต่ละปีด้วยอัตราที่เพิ่มขึ้นตาม Inflation Rate 4% ของจำนวนโทเคนดิจิทัลทั้งหมด



การแบ่งสัดส่วนการกระจาย Popcoin

โฟร์ท แอปเปิ้ล กำหนดการแบ่งสัดส่วนการกระจาย **Popcoin** ให้แก่กลุ่มบุคคลต่างๆ และผ่านช่องทางต่างๆ ดังนี้

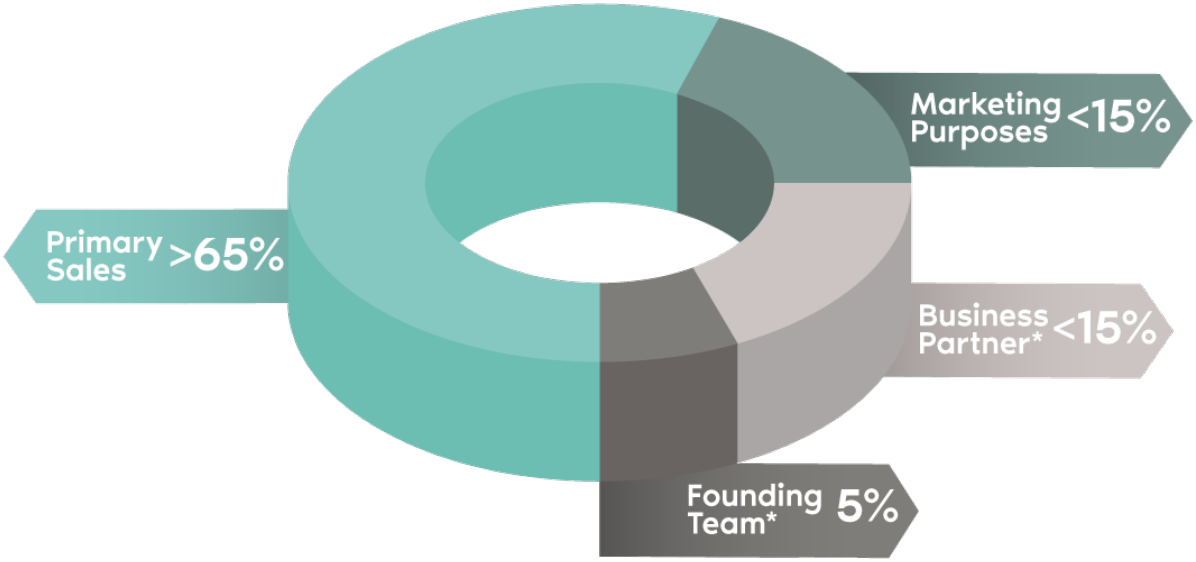
1. สัดส่วนอย่างน้อย 65% จะได้รับการกระจายจัดสรรผ่านกลไกการกระจายไปให้แก่ Business Brand ในฐานะเป็น Content Sponsor หรือใช้เพื่อการแลกเปลี่ยนเอา Content กับ Content Provider ทั้งนี้การกระจายนี้เป็นช่องทางการกระจาย **Popcoin** หลักของ **Popcoin** ทั้งนี้ การกระจาย **Popcoin** ให้แก่ Content Sponsor หรือ Content Provider ทั้งหมดนี้**จะดำเนินการพร้อมกันครั้งแรกในวันที่ 11 ม.ค. 2565** โดยจะไม่มีการเสนอขาย หรือการเปิดสิทธิการจองซื้อ ไม่ว่าในลักษณะใดก่อนวันที่ดังกล่าว

2. สัดส่วนไม่เกิน 15% จะได้รับการกันส่วน เพื่อการทำการตลาด (Marketing Purpose) ซึ่งจะดำเนินการผ่านกระบวนการแจกและกระจายโดยไม่มีค่าตอบแทนโดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ใน Primary Market ทั้งโดยตรงและผ่าน Media Partner / Influencer ทั้งนี้การกระจายและแจกดังกล่าวไม่ว่าจะให้แก่ ผู้สนใจถือ **Popcoin** โดยตรง หรือ Media Partner / Influencer **จะดำเนินการพร้อมกันครั้งแรกในวันที่ 11 ม.ค. 2565** ให้แก่ผู้ใช้งาน **Popcoin Application** ที่เข้าร่วม Campaign ตามเงื่อนไขที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดไว้

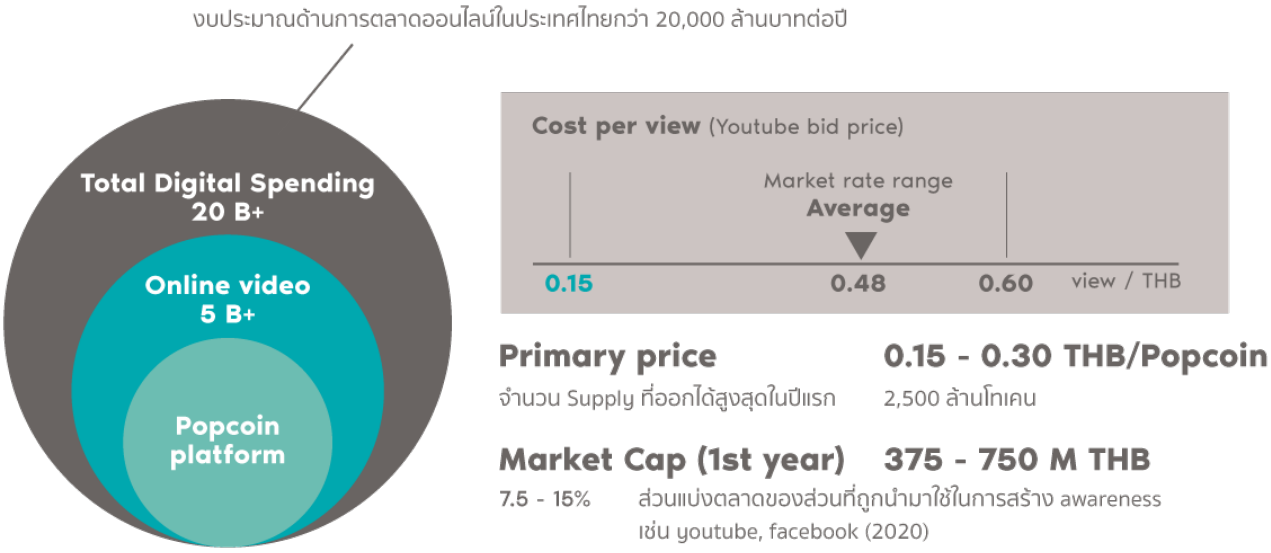
3. สัดส่วนไม่เกิน 20% จะได้รับการกันส่วนเป็นผลตอบแทนและแรงจูงใจให้แก่ Founder ของ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** (ในสัดส่วนคงที่ 5%) ที่ปรึกษา และพันธมิตรหลักของ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ที่มีบทบาทสำคัญในการสร้าง **Popcoin** Ecosystem ให้เข้มแข็งมากขึ้นทั้งในมุมของ Content / Technology (Business Partners) แต่อย่างไรก็ตามสำหรับการกันส่วนให้แก่ Business Partner นี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนด

กลไกป้องกันการแทรกแซงกลไกตลาดของกลุ่ม Founder และ Business Partner ด้วยการกำหนดระยะเวลาการห้ามซื้อขายแลกเปลี่ยน **Popcoin** ของบุคคลดังกล่าวเป็นระยะเวลาหนึ่ง เช่น 2 ปี

ทั้งนี้ สำหรับระยะเวลาภายหลังจากการกระจาย **Popcoin** ในช่วง 4 ปีแรก ซึ่งจำนวน **Popcoin** จะได้รับการปรับเพิ่มขึ้นตามอัตรา Inflation Rate 4% โฟร์ท แอปเปิ้ล กำหนดรักษาสัดส่วนการกระจาย **Popcoin** ไว้ในสัดส่วนเดิม คือ Primary Sales (อย่างน้อย 65%), Marketing Purpose (ไม่เกิน 15%) และ Business Partner (ไม่เกิน 20%)



Participant	Amount (Popcoin)	%Allocation
Primary Sale	> 6,500,000,000	> 65.00 %
Marketing Purposes	< 1,500,000,000	< 15.00 %
Business Partner*	< 1,500,000,000	< 15.00 %
Founding Team*	500,000,000	5.00 %
Total	**10,000,000,000**	**100.00 %**



การกำหนดราคาที่เหมาะสมของ **Popcoin** ในประเทศไทย เม็ดเงินโฆษณาซึ่งเป็นส่วนใหญ่ของงบประมาณด้านการตลาดมีมูลค่ากว่า 100,000 ล้านต่อปี ซึ่งงบประมาณด้านการตลาดออนไลน์ที่สามารถวัดผลได้ ในจำนวนนี้หากคิดมูลค่าเห็นได้ชัดเจนจะเป็นส่วนของงบที่ใช้บนสื่อออนไลน์กว่า 20,000 ล้านบาทต่อปี ซึ่งสัดส่วนที่ถูกนำมาใช้ในการสร้าง awareness เช่น youtube ads หรือ facebook ads อยู่ที่ประมาณ 5,000 ล้านบาท โดยยอดชมโฆษณาบน Youtube จะเป็นระบบการ Bidding ทำให้มีการกระจายตั้งแต่ 0.15 - 0.60 บาท ต่อยอดชมโฆษณา (ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 0.48 ต่อยอดชมโฆษณา)

สำหรับ **Popcoin platform** ที่มีการให้เข้าชมวีดีโอที่ Content Sponsor สร้างขึ้นเพื่อรับ **Popcoin** ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ Marketing campaign/activities จึงเปรียบเทียบได้กับ สัดส่วนที่ถูกนำมาใช้ในการสร้าง awareness เช่น youtube ads หรือ facebook ads

หาก Content Sponsor กระจาย Popcoin ให้กับผู้ที่รับชม Content ครั้งละ 1 Popcoin เสมือนกับการที่ Content Sponsor ได้รับยอดรับชมโฆษณาบน Youtube จะสามารถอ้างอิงราคาตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบันได้ (0.15 – 0.60 บาท ต่อยอดรับชมโฆษณา) โดยทางผู้ออกโทเคนดิจิทัลได้ขายโทเคนดิจิทัลให้กับ Content Sponsor ด้วยราคาที่ Discount จากราคาเฉลี่ยในปัจจุบัน(0.48 บาท) ประมาณ 40 – 70% ซึ่งอยู่ในช่วงราคา 0.15 – 0.30 บาท

ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ประมาณการว่าในปีแรก **Popcoin platform** อาจมีส่วนแบ่งตลาดของส่วนที่ถูกนำมาใช้ในการสร้าง awareness เช่น youtube ads หรือ facebook ads ประมาณ 7.5 - 15 % ซึ่งมีมูลค่าประมาณ 375 - 750 ล้านบาท ทั้งนี้จำนวน Supply ที่สามารถออกได้สูงสุดในปีแรกมีจำนวน 2,500 ล้านโทเคน

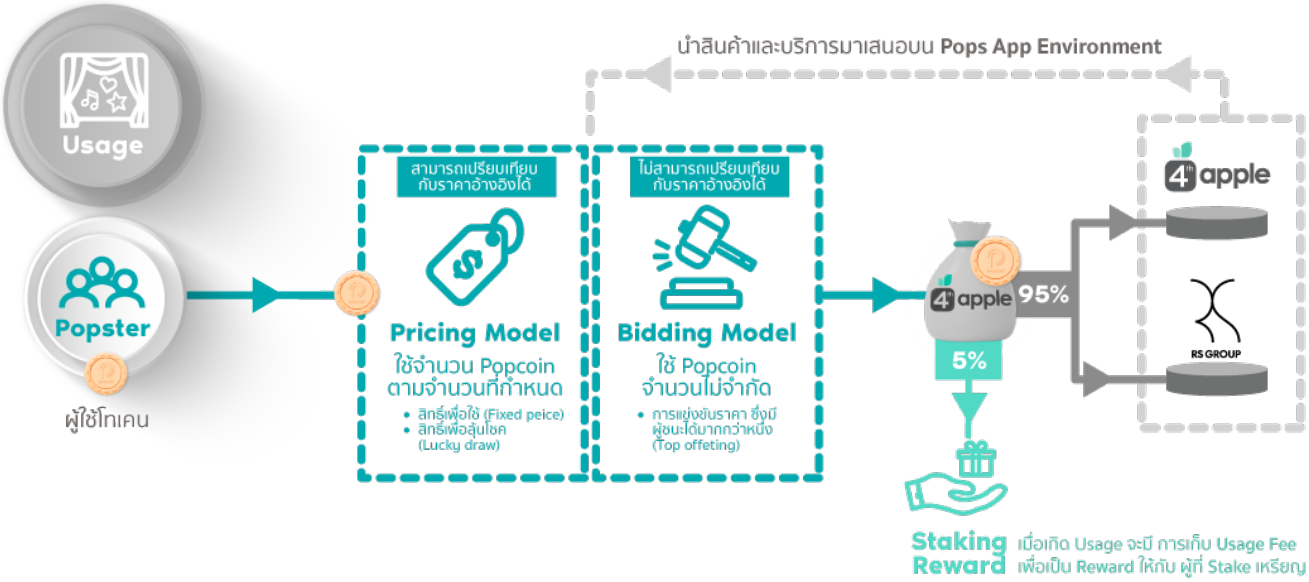
ดังนั้น หากคำนวนราคา **Popcoin** ต่อหนึ่งโทเคน จึงคิดได้เป็น 0.15 - 0.30 บาท ต่อโทเคน ซึ่งอยู่ในช่วงของราคาที่ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดไว้เพื่อขายให้กับ Business & Brand ที่ต้องการทำ Content Sponsor

กระบวนการและกลไกการใช้สิทธิ์ Popcoin

04

หลักการและลักษณะที่สำคัญที่สุดสำหรับ **Popcoin** คือ **Popcoin** เป็น **"โทเคนดิจิทัลที่ให้สิทธิที่จะได้ซึ่งสินค้าหรือบริการ ที่พร้อมที่จะให้ใช้ประโยชน์ได้ในทันทีตั้งแต่วันที่เสนอขายโทเคนดิจิทัลครั้งแรก"**

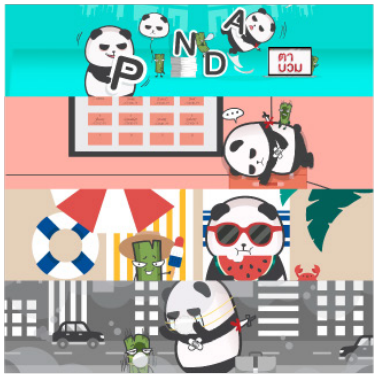
โฟร์ท แอปเปิ้ล จะกระจาย Popcoin ในวันที่ 11 มกราคม พ.ศ. 2565 และในวันเดียวกัน สิทธิทั้งหมดที่ระบุไว้เป็นสิทธิใน **Popcoin** ตาม Whitepaper ฉบับนี้ จะต้องพร้อมใช้สำหรับผู้ถือ **Popcoin** ที่ต้องการใช้สิทธิ **(Popster)** ในวันที่มีการกระจายดังกล่าวครั้งแรกเช่นกัน



สิทธิที่สามารถแลกได้ทันทีในวันที่ 11 ม.ค. 2565 แบ่งออกเป็น สิทธิแลกเปลี่ยน ดังนี้

1. **สิทธิในการแลกสินค้าในรูปแบบ Physical / Digital ในอัตราการแลก fixed** ซึ่ง **Popster** สามารถแลกเปลี่ยน **Popcoin** เป็นสินค้า ดังนี้ ได้โดยตรงผ่าน **Popcoin Application** ในทันที

- Ringtone จากค่าย RS group โดยใช้ 100 Popcoin
  - ละลาย Four Mod
  - ปู Neko Jump
  - เด็กมีปัญหา Four Mod
  - ตกหลุมรัก Waii
  - คำถาม FFK
  - ปากดีขี้เหงาเอาแต่ใจ มิลา
  - เหงาปาก k-otic
  - ภาวะโลก luv เซเวน เดส์
  - ระหว่างเพื่อนกับแฟน ขนมจีน
  - รักต้องเปิด (แน่นอก) 3.2.1. feat ใบเตย
- ภาพ"แพนด้าตาบวม" โดยใช้ 100 Popcoin / หมอนแพนด้าตาบวม โดยใช้ 1,500 Popcoin / ตุ๊กตาแพนด้าตาบวม โดยใช้ 1,000 Popcoin โดยสามารถแลกสินค้าดังกล่าวได้จนกว่าสินค้าดังกล่าวจะหมด



ภาพ แพนด้าตาบวม

100 Popcoin

ตุ๊กตา แพนด้าตาบวม

1,000 Popcoin

หมอน แพนด้าตาบวม

1,500 Popcoin

ทั้งนี้ Item ของสินค้าที่จะสามารถนำมาแลกเปลี่ยนได้นี้อาจเพิ่มขึ้นตามแต่ละระยะเวลา โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะแจ้งการเพิ่ม Item ของสินค้าดังกล่าวผ่าน Official Social Media หรือผ่าน **Popcoin Application** โดยสินค้าทั้งหมดจะเป็นสินค้าที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ถือลิขสิทธิ์ ทั้งในลักษณะ Physical Products (เช่น สินค้า เสื้อและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่ผลิตด้วยลิขสิทธิ์ภาพหรือสัญลักษณ์ประจำต่าง ๆ ของศิลปิน เป็นต้น) และที่เป็น Digital (เช่น Ringtone หรือเพลง วีดีโออื่นๆ) แต่อย่างไรก็ตาม กระบวนการ และเงื่อนไขในการแลกเปลี่ยนจะดำเนินการด้วยวิธีการกลไกเดิม คือการนำจำนวน **Popcoin** ที่กำหนดไว้มาแลกเปลี่ยนเป็นสินค้า Item ต่างๆดังกล่าวได้ในทันที

2. **สิทธิในการแลก Collectible Card ที่เป็น Set ซึ่ง Popster มีสิทธิเลือกที่จะรับ Collectible Card ในลักษณะที่เป็น Physical card หรือเป็น Digital form**

สำหรับ Collectible Card set แรกที่ Popster สามารถใช้สิทธิเพื่อแลกได้ในทันที **ในวันที่ 11 ม.ค. 2565** คือ **Colletiable Card ของศิลปินที่จะเข้าร่วมใน Food Truck Battle Season** 2 ซึ่งเป็นกิจกรรมและลิขสิทธิ์ที่ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** มีในการดำเนินการดังกล่าวโดยสมบูรณ์

Collectible Card Set แรกที่จะสามารถใช้สิทธิเพื่อแลกได้ทันทีในวันที่ 11 ม.ค. 2565 นั้นจะประกอบด้วย Card ทั้งหมด **7 ใบ** เป็นภาพเดี่ยวของศิลปินที่เข้าร่วมใน **Food Truck Battle Season 2** จำนวน 6 ใบ และเป็นภาพกลุ่มของศิลปินทั้งหมดรวมกันเป็น Card พิเศษใบที่ 7

Card รูปเดี่ยวของดาราที่เข้าร่วม x 6 ใบ

มีทั้งหมด รูปละ 10,000 ใบ

Card พิเศษ x 1 ใบ

มีทั้งหมด 1,000 ใบ

*บริษัทของสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลง ข้อกำหนดและเงื่อนไขไปตามความเหมาะสม

ในการใช้สิทธิเพื่อแลก Collectible Card Set สำหรับ Food Truck Battle Season 2 นี้ โฟร์ท แอปเปิ้ล ได้กำหนดเงื่อนไขและรูปแบบในการแลก **Popcoin** เป็น **Collectible Card ทั้ง 7 ใบ** เป็นหลายรูปแบบ ดังนี้

Collectible Card ภาพเดี่ยวจำนวน 6 ใบ มีจำนวนทั้งหมดภาพละ 10,000 ใบ (หรือจำนวนรวมทั้งหมด 60,000 ใบ) ซึ่ง **Popster** สามารถแลกเป็น Collectible Card ดังกล่าวได้ใน 2 รูปแบบหลัก ดังนี้

- แลกแบบ **Fixed Price Redemption** ในจำนวนภาพละ **5,000 ใบ (หรือจำนวนรวมการแลกด้วยรูปแบบ Fixed Price จำนวน 30,000 ใบ)** ซึ่ง **Popster** สามารถนำ **Popcoin** ตามจำนวนที่กำหนดมาแลกรับสิทธิต่อไปนี้ได้ในทันที ภายใต้เงื่อนไขการแลก **1,000 Popcoin ต่อ 1 Collectible Card**

- แลกแบบ **Lucky Draw** ในจำนวนภาพละ **5,000 ใบ (หรือจำนวนรวมการแลกด้วยรูปแบบ Lucky Draw จำนวน 30,000 ใบ)** ซึ่ง **Popster** สามารถนำ **Popcoin** ตามจำนวนที่กำหนดมาแลกสิทธิลุ้นชิงรางวัลเพื่อรับ Collectible Card ได้ โดยเมื่อนำ Popcoin จำนวน **50 Popcoin** มาแลก
ทันทีที่แลกสิทธิ สิทธิของ **Popster** จะถูกเพิ่มเข้าระบบเพื่อร่วมการจับรางวัลทันที โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดจำนวนสิทธิและกำหนดวันที่ในการจับฉลากชัดเจน ดังนี้

  - Lucky Draw ครั้งที่หนึ่งวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2565
    จำนวนทั้งหมด 1,500 Collectible Card ต่อภาพ (รวม 9,000 ใบ)

  - Lucky Draw ครั้งที่สองวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2565
    จำนวนทั้งหมด 1,500 Collectible Card ต่อภาพ (รวม 9,000 ใบ)

  - Lucky Draw ครั้งที่สามวันที่ 7 มีนาคม 2565
    จำนวนทั้งหมด 2,000 Collectible Card ต่อภาพ (รวม 12,000 ใบ)

<u>Collectible Card ภาพรวมศิลปินเป็น Card พิเศษ 1 ใบ</u> มีจำนวนทั้งหมด **1,000** ใบ ซึ่ง **Popster** สามารถแลกเป็น Collectible Card ดังกล่าวได้ใน 3 รูปแบบหลัก ดังนี้

• แลกแบบ **Fixed Price Redemption** ในจำนวน **60** ใบ ซึ่ง **Popster** สามารถนำ **Popcoin** ตามจำนวนที่กำหนดมาแลกรับสิทธิต่อไปนี้ได้ในทันที ภายใต้เงื่อนไขการแลก **15,000 Popcoin ต่อ 1 Special Collectible Card** ตามหลักการ First-come, first-served

• แลกแบบ **Lucky Draw** ในจำนวน **800 ใบ** ซึ่ง **Popster** สามารถนำ **Popcoin** ตามจำนวนที่กำหนดมาแลกสิทธิลุ้นชิงรางวัลเพื่อรับ Special Collectible Card ได้ โดยเมื่อนำ **Popcoin** จำนวน **50 Popcoin** มาแลก และทันทีที่แลกสิทธิ สิทธิของ **Popster** จะถูกเพิ่มเข้าระบบเพื่อร่วมการจับรางวัล Special Collectible Card ทันที โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดจำนวนสิทธิและกำหนดวันที่ในการจับฉลากชัดเจน ดังนี้

• Lucky Draw ครั้งที่หนึ่งวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2565
จำนวนทั้งหมด 200 Special Collectible Card

• Lucky Draw ครั้งที่สองวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2565
จำนวนทั้งหมด 300 Special Collectible Card

• Lucky Draw ครั้งที่สามวันที่ 7 มีนาคม 2565
จำนวนทั้งหมด 300 Special Collectible Card

• แลกแบบ <u>Top Offering</u> ซึ่ง **Popster** สามารถนำ **Popcoin** ที่ได้รับจากการกระจายมาใช้ในการวาง Offer เพื่อเข้าร่วมการ Bid เพื่อชิง Special Collectible Card จำนวน **140 ใบ** ได้ทันที โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะหา **Popster** ที่มียอด Offer จำนวน **Popcoin** สูงสุด และประกาศผลในวันที่ 21 มีนาคม 2565 **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะประกาศผู้ชนะในการเข้าร่วม Top Offering ซึ่งจะได้สิทธิในการรับ Special Collectible Card

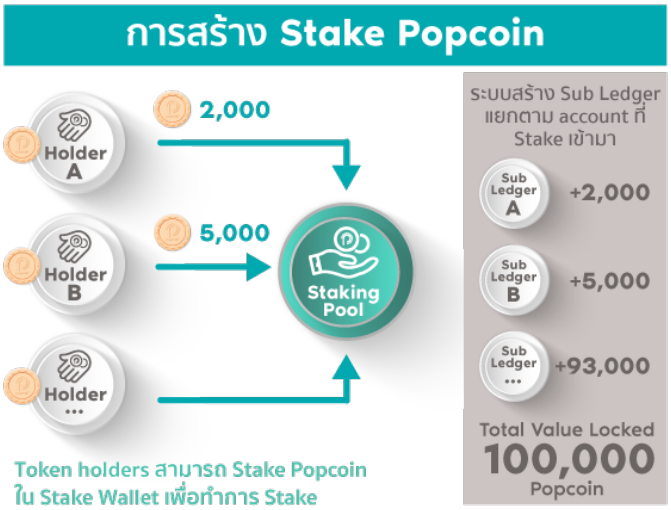
ทั้งนี้ นอกจาก **Collectible Card Set** แรกซึ่งเป็นภาพศิลปินจากกิจกรรม **Food Truck Battle Season 2** แล้วทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** อาจจัดทำ **Collectible Card Set** ของศิลปินอื่นๆเพิ่มเติมที่ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** อาจได้รับลิขสิทธิ์ เพื่อให้ **Popster** ใช้ **Popcoin** มาใช้แลกได้ตามแต่ละระยะเวลา โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะแจ้งการเพิ่ม Collectible Card Set ใหม่ผ่าน Official Social Media หรือผ่าน **Popcoin Application** แต่อย่างไรก็ตามกระบวนการ และเงื่อนไขในการแลกเปลี่ยนจะดำเนินการด้วยวิธีการกลไกเดิม ซึ่ง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะรับประกันให้สิทธิในการแลก Collectible Card Set ไม่ว่าในรูปแบบ Physcial card / Digital Form ที่เพิ่มเติมเข้ามาดังกล่าวพร้อมสำหรับการแลกเปลี่ยนทันทีในทุกครั้ง และบริษัทจะกำหนดเงื่อนไขในการใช้สิทธิ เช่นเดียวกับกลไกที่กำหนดไว้คือ Fixed Price Redemption / Lucky Draw หรือ Top Offering เช่นเดียวกันกับกรณีของ Collectible Card Set แรกของ Food Truck Season 2

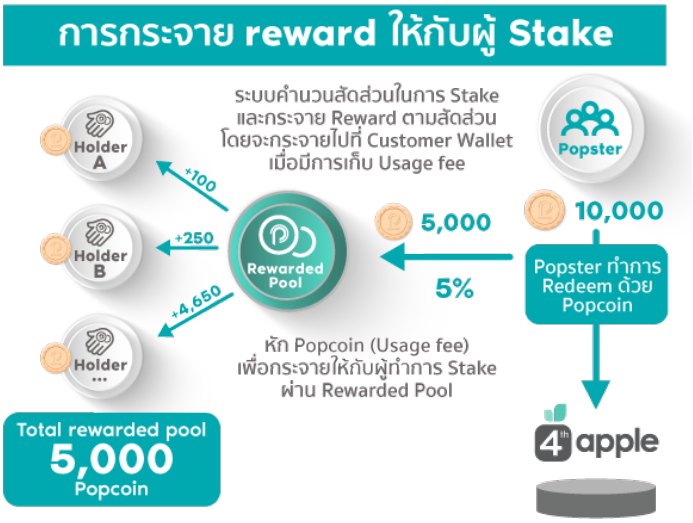
สำหรับ Collectible Card Set ทั้งหมดที่ โฟร์ท แอปเปิ้ล จัดทำเพื่อให้ **Popster** ใช้สิทธิแลกและที่ได้มีการส่งมอบให้แก่ Popster ครบถ้วนจากการใช้สิทธิแลก **Popcoin** แล้ว จะถือว่าการใช้สิทธิใน Popcoin ได้ดำเนินการโดยสมบูรณ์และ ผู้ได้รับ Collectible Card จะมีฐานะเป็นเจ้าของ Collectible Card

3. <u>**สิทธิในการนำ Popcoin ไปเข้าร่วมใน Staking Program**</u> ซึ่งผู้ถือ **Popcoin** ที่เข้าร่วม Program จะได้ reward จากการเข้าร่วม Staking Pool เป็น Usage Fee ที่เกิดขึ้นจากการที่ **Popster** มาแลกสิทธิผ่าน **Popcoin Application** โดยคิดเป็น <u>5% ของจำนวน **Popcoin**</u> ที่ถูกนำมาใช้แลกสิทธิ

ทั้งนี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** มีจุดประสงค์ชี้แจงว่า การเข้าร่วม Staking Program <u>ไม่ได้เป็นการดำเนินการ</u>ด้วยจุดประสงค์การทำให้ **Popcoin** มีฐานะเป็น Investment Token เนื่องจากโดยลักษณะพื้นฐานในส่วนของสิทธิของ **Popcoin** จะยังคงมีฐานะเป็น <u>**โทเคนดิจิทัลที่มีอรรถประโยชน์พร้อมใช้ทันที**</u> เพียงแต่เป็นกลไกในการสร้างระบบ **Popcoin Ecosystem** ให้ครบถ้วนมากขึ้น Reward ที่จะได้รับเป็นส่วนแบ่งใน **Usage Fee** ไม่ใช่ การได้รับส่วนแบ่งจากการลงทุนเป็นส่วนแบ่งกำไรในลักษณะของ Investment Token แต่อย่างใด

ในการดำเนินการระบบทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ในฐานะผู้พัฒนาและบริหารจัดการ **Popcoin Application** จะเป็นผู้บริหารจัดการทำระบบการคำนวณและกระจาย **Popcoin** เพื่อเป็น Staking Reward ดังกล่าวภายใต้กลไกรายละเอียด ดังนี้ ทั้งนี้สิทธิในการเข้าร่วม **Staking Program จะเริ่มต้นได้ในวันที่ 11 ม.ค. 2565 เช่นเดียวกัน**





Staking Program จะดำเนินการผ่านกลไกลการสร้าง Staking Pool และ Reward Pool แยกจากกัน เป็น 2 ส่วน เพื่อความชัดเจนในการคำนวณ

ในทุกสิ้นวัน **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะนำสัดส่วนการฝาก Staking ของผู้ถือ **Popcoin** รายบุคคลที่คำนวณจาก Staking Pool ไปคำนวณเป็นสัดส่วนของส่วนแบ่ง Rewarding **Popcoin** ที่เกิดขึ้นใน Reward Pool เพื่อคำนวณสัดส่วน Rewarding PopCoin ที่ผู้ถือ **Popcoin** ที่เข้าร่วม Staking Program แต่ละท่านจะได้รับ โดยคำนวณและกระจายเป็นรายวัน

รายละเอียดกลไกการทำงานของ Staking Pool และ Reward Pool สามารถอธิบายได้ ดังนี้

• Staking Pool จะเป็น Pool รวมที่ผู้ถือ **Popcoin** ที่สนใจเข้าร่วม Staking Program จะฝาก **Popcoin** เข้ามาในระบบ ซึ่งทันทีที่ผู้ถือ **Popcoin** ฝาก **Popcoin** ผ่าน Function Stake บน **Popcoin Application** จำนวน **Popcoin** ที่ Stake ดังกล่าว

(1) จะถูกบันทึกใน Sub-Ledger ที่สร้างเฉพาะผู้ถือ **Popcoin** แต่ละราย

(2) ถูกใช้เพื่อคำนวณสัดส่วน Staking ของผู้ถือดังกล่าว โดยเปรียบเทียบจำนวน **Popcoin** ของผู้ถือดังกล่าวกับ **Total Value Locked** ซึ่งเป็นจำนวน **Popcoin** รวมทั้งหมดที่ผู้ถือ **Popcoin** ทั้งหมดได้ฝากเพื่อเข้าร่วม Program

ทั้งนี้ สัดส่วน Staking ดังกล่าวอาจมีการปรับได้ตามจำนวน **Popcoin** ที่มีผู้ถือรายอื่นฝากเข้ามาในระบบ แต่ในท้ายวันของทุกวัน ระบบจะคำนวณ Staking Ratio ของผู้ถือ **Popcoin** หนึ่งครั้งเป็น Daily Cut-Off เพื่อใช้ในการคำนวณส่วนแบ่ง Staking Reward ที่จะคำนวณใน Reward Pool

ในระหว่างการเข้าร่วม Staking Program นี้ มีเพียงผู้ถือ **Popcoin** ที่เป็นผู้ดำเนินการ Staking เท่านั้นที่จะมีสิทธิที่จะถอน **Popcoin** ออกจาก Staking Pool ได้ตามจำนวนที่ต้องการ ไม่ว่าจะเป็นจำนวนทั้งหมดหรือบางส่วน แต่สูงสุดไม่เกินกว่าจำนวน **Popcoin** ที่ฝากเข้าไปใน Staking pool ด้วยการใช้ Unstake Function ผ่าน **Popcoin Application** ซึ่งภายหลังจากการคำนวณ Reward ทั้งหมดจาก Staking Program แล้วผู้ถือ **Popcoin** ที่ทำคำสั่งถอนจะได้รับ **Popcoin** กลับไปภายในวันเดียวกับที่ทำคำสั่งดังกล่าว

ทั้งนี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ไม่มีสิทธิในการนำ **Popcoin** ที่ถูกฝากเข้าไปใน Staking Pool ไปใช้ประโยชน์ใด ๆ ได้โดยถือเป็นทรัพย์สินของผู้ถือ **Popcoin** ที่เข้าร่วมการ Staking โดยตรง

• Reward Pool เป็น Pool รวมที่จะได้รับจาก Usage Fee ที่ **Popster** ใช้ **Popcoin** เพื่อแลกสิทธิต่าง ๆ ที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดขึ้น โดยระบบจะจัดสรร 5% ของจำนวน **Popcoin** ทั้งหมดที่ถูกใช้เพื่อแลกสิทธิ์

• ทุกสิ้นวัน ภายหลังการกระทบยอด (Reconciliation) ทั้งหมด ระบบ Staking Program จะคำนวณจำนวน **Popcoin** ที่เป็น Usage Fee ซึ่งรวมอยู่ใน Reward Pool เพื่อเตรียมกระจายให้กับผู้ที่เข้าร่วม Staking Program แต่ละท่าน โดยคำนวณจาก **Popcoin Usage Fee** ที่มีการใช้ในวันดังกล่าว มาคำนวณเทียบ (Pro-Rata) กับ Stake ที่ผู้ถือ **Popcoin** ดังกล่าวมีอยู่เทียบกับ Total Value Locked ทั้งหมดใน Staking Pool และกระจายออกจาก Reward Pool เป็นรายวัน

โฟร์ท แอปเปิ้ล รับประกันว่า Staking Program ที่มีกลไกการทำงานตามที่ระบุไว้จะ พร้อมใช้งานนับจากวันที่ออกและกระจาย **Popcoin** คือในวันที่ **11 ม.ค. 2565**

นอกจากนี้เมื่อผู้ถือ **Popcoin** ที่เข้าร่วม Staking Program ได้รับ **Popcoin** เป็น Reward แล้ว ผู้ถือ **Popcoin** ดังกล่าวก็สามารถนำ **Popcoin** ที่ได้รับมาใช้ประโยชน์ต่อได้ในทันทีในการแลกสินค้า / บริการ ตามที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดได้ในทันทีอีกเช่นกัน

นอกจากสิทธิทั้ง 3 ที่ระบุไว้ข้างต้นซึ่งจะพร้อมใช้ในวันที่แจกกระจาย **Popcoin** ในวันแรกแล้ว เพื่อรับประกันว่า สิทธิที่มีใน **Popcoin** จะมีอย่างต่อเนื่อง **โฟร์ท แอปเปิ้ล สงวนสิทธิในการเพิ่มเติมสิทธิประเภท หรือลักษณะอื่น ๆ ได้เพิ่มเติมในอนาคต โดย โฟร์ท แอปเปิ้ล จะดำเนินการแก้ไข Whitepaper ฉบับนี้อีกอย่างชัดเจน** โดยทันทีที่มีการเผยแพร่ Whitepaper (ฉบับปรับปรุง) โฟร์ท แอปเปิ้ล รับประกันว่า สิทธิทั้งหมดดังกล่าวต้องพร้อมใช้ กล่าวคือ พร้อมให้ผู้ถือ **Popcoin** อยู่แล้วเดิมแลกเปลี่ยน เป็นสิทธิได้ทั้งหมดในทันที เพื่อรักษาลักษณะการเป็นโทเคนดิจิทัลพร้อมใช้ของ **Popcoin**

กระบวนการและกลไกในการกระจายโทเคนดิจิทัลในตลาดแรก (Primary Market Allocation)

05

บริษัทกำหนดช่องทาง และกลไกในการกระจาย **Popcoin** ใน Primary Market ผ่าน 3 ช่องทาง ดังนี้

A. กระจายต่างตอบแทนให้แก่ Content Sponsor โดยการกระจายผ่านช่องทางดังกล่าวจะดำเนินการพร้อมกันครั้งแรกในวันที่ **11 ม.ค. 2565 ซึ่งเป็นวันที่สิทธิต่าง ๆ ที่มีอยู่ใน Popcoin ทั้งหมดจะพร้อมให้ใช้เป็นครั้งแรกเช่นกัน**

*Business / Brand ที่อยู่ภายใต้ RS Group และไม่อยู่ภายใต้ RS Group

สำหรับการกระจาย **Popcoin** ในลักษณะนี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะรับรู้รายได้จากการออกและส่งมอบ **Popcoin** ให้แก่ Business & Brand ที่ทำหน้าที่เป็น **Content Sponsor** เป็นรายได้ค่า Sponsor ซึ่ง Content Sponsor ที่ได้รับ **Popcoin** จาก **โฟร์ท แอปเปิ้ล** สามารถนำ **Popcoin** ดังกล่าวไปใช้ในกระบวนการสร้าง Marketing Campaign / Activities หลายประเภท โดยสอดคล้องกับกลยุทธ์การทำการตลาดของแต่ละ **Content Sponsor** ซึ่งด้วยความยืดหยุ่นของ **Popcoin** ที่เป็นสินทรัพย์ดิจิทัล **Content Sponsor** ย่อมสามารถนำ **Popcoin** ไปใช้ได้ทุกกิจกรรมใน Marketing Funnel

<u>ตัวอย่างของกิจกรรม</u> ที่ Content Sponsor อาจกำหนดขึ้นเพื่อการกระจาย **Popcoin** ได้แก่

<u>Pre-Launch Stage:</u> การจัดทำแบบสอบถามสำรวจตลาด (Market Research / Survey) ซึ่งเมื่อบุคคลทั่วไปให้ข้อมูลครบถ้วนตามที่ Content Sponsor กำหนดแล้ว จะได้รับ **Popcoin** ตอบแทน

<u>Awarenss Stage:</u> การเข้าชมวิดีโอ Video ที่ Content Sponsor สร้างขึ้น ซึ่งเมื่อบุคคลเข้าชม Content ครบตามเงื่อนไขที่กำหนด บุคคลนั้นจะได้รับ **Popcoin** ตอบแทน

<u>Consideration - Conversion - Loyalty Stage:</u> การซื้อสินค้าหรือใช้บริการตามยอดที่ระบุไว้ในเกณฑ์ที่ Content Sponsor อาจกำหนดขึ้น ซึ่งเมื่อบุคคลดังกล่าวปฏิบัติได้ตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ บริษัทจะให้ผลตอบแทนเป็น **Popcoin**

<u>Advocacy Stage:</u> การแนะนำสินค้าหรือบริการของ Content Sponsor ต่อให้แก่ผู้อื่น ซึ่งจะได้รับ **Popcoin** ตอบแทน

นอกจากนี้ Content Sponsor อาจกำหนด Campaign พิเศษในรูปแบบอื่นๆ และให้ผลตอบแทนแก่บุคคลที่เข้าร่วม Campaign ดังกล่าวเป็น **Popcoin**

ทั้งนี้ Content Sponsor จะถูกจำกัดไม่ให้แจกจ่าย **Popcoin** ให้กับบุคคลทั่วไปในลักษณะการระดมทุนโดยไม่ถูกต้องภายใต้กรอบกฎหมายและข้อตกลงที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดไว้โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะกำหนดตั้งค่าระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ Lock ผ่าน Smart Contract และ Wallet Protocol ที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** เป็นผู้สร้างเพื่อกระจาย **Popcoin** ให้แก่ Content Sponsor เหล่านั้น ไม่ให้สามารถกระจายออกโดยไม่สอดคล้องกับเงื่อนไขการกระจายที่กำหนดไว้ได้ ดังนั้น **บุคคลภายนอกไม่สามารถจ่ายเงินเพื่อซื้อขาย Popcoin ดังกล่าวจาก Content Sponsor ได้** โดยผู้ที่ต้องการจะได้รับการกระจาย Pocpoin ต้องดำเนินการผ่านเกณฑ์ความสำเร็จ ในการดำเนินการตามเงื่อนไข ที่ Content Sponsor กำหนดไว้เท่านั้น

สำหรับกลุ่มเป้าหมายของ Content Sponsor อาจแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ

1. บริษัทในกลุ่ม RS Group ที่เป็นที่ปรึกษาใหญ่ของ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ซึ่งมีความพร้อมในการออก Marketing Campaign หลายรูปแบบได้อย่างหลากหลาย จึงมีความพร้อมในการเข้าร่วมกลไกการ กระจาย **Popcoin** ได้รวดเร็วที่สุด

   ทั้งนี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ตระหนักถึงการเป็นบุคคลเกี่ยวข้องระหว่าง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** และบริษัทในกลุ่ม RS Group ดังกล่าว โฟร์ท แอปเปิ้ล จึงได้กำหนดกลไกการบริหารจัดการสัญญาที่จะรับประกันการดำเนินการภายใต้กรอบ Arm Lengths' Basis ซึ่งจะช่วยป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์ อย่างเหมาะสม เพื่อปกป้องผลประโยชน์ของผู้ถือ **Popcoin** และ

2. **โฟร์ท แอปเปิ้ล** เปิดโอกาสและช่องทางการติดต่อประสานงาน เพื่อรับ Content Sponsor อื่นนอกกลุ่ม RS Group เช่นเดียวกัน

   ทั้งนี้ เพื่อรับประกันความสามารถและความเหมาะสมในการเข้าร่วมกลไกการกระจาย **Popcoin** ของ Content Sponsor เหล่านี้ โฟร์ท แอปเปิ้ล จะตรวจสอบสถานะของ Content Sponsor และ Campaign ที่ Content Sponsor จะดำเนินการ เพื่อการกระจาย **Popcoin** ให้เหมาะสมอีกครั้ง โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** มีจุดประสงค์หลักหลีกเลี่ยงการใช้ **PopCoin** ในวัตถุประสงค์ที่ขัดกับจุดประสงค์หรือเป้าหมายหลักของ **Popcoin** โดยเฉพาะในธุรกิจที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย

B. <u>กระจายโดยไม่คิดค่าตอบแทนโดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล**</u>

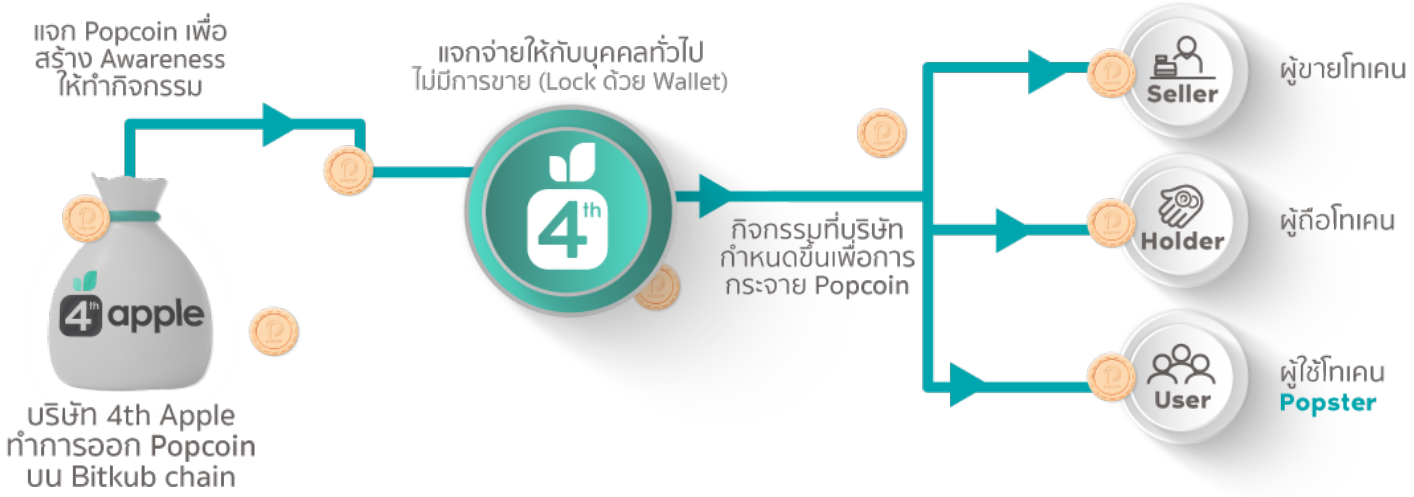
รูปแบบการกระจาย **Popcoin** ในกรณีนี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะกระจาย **Popcoin** โดยไม่มีค่าตอบแทนให้แก่บุคคลใน 2 กลุ่ม ด้วยจุดประสงค์หลักในการสร้าง Awareness / Marketing Purposes ให้กับ **Popcoin**

1. การกระจายให้แก่บุคคลทั่วไปที่เข้ามาทำกิจกรรมการสร้าง **Popcoin** Awareness หรือกิจกรรมการตลาดต่างๆ ที่ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** อาจประกาศกำหนด เช่น การเข้าร่วมเป็นผู้ใช้งาน **Popcoin Application User** การเข้าร่วม Referral Program หรือการชม Popcoin Content ต่างๆ เป็นต้น

ทั้งนี้ กิจกรรมแรกที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จัดให้บุคคลทั่วไปมาเข้าร่วมคือกิจกรรม User Airdrop Campaign ด้วยการที่บุคคลดังกล่าวต้องเข้าร่วมเป็นผู้ใช้งาน **Popcoin Application** <u>1,000,000 คนแรก และได้ดำเนินการตามเงื่อนไขที่จะมีการกำหนดแจ้งผ่าน Social Media / Popcoin Application</u> โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ทั้งนี้ การกระจาย **Popcoin** ที่จะมีการ **Airdrop** ให้ตามสิทธิการเข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว จะได้รับการกระจายให้แก่ บุคคลทั่วไปตามเงื่อนไขนี้ พร้อมกับช่องทางอื่นในการกระจาย **Popcoin** ในวันที่ 11 ม.ค. 2565

สำหรับ **User Airdrop Campaign** ดังกล่าว **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะเปิดระบบ **Popcoin Application** ให้ผู้สนใจลงทะเบียนเปิดบัญชีผู้ใช้งานก่อน โดยแจ้งให้บุคคลที่เข้าร่วม Campaign ทราบอย่างชัดเจนว่า <u>จะยังไม่มีการจัดสรรกระจาย **Popcoin** ให้แก่บุคคลใดในเวลาการลงทะเบียน</u> และ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะปิดระบบการสมัคร (1) ในวันที่ 11 มกราคม 2565 เวลา 00:00:01 น. ของประเทศไทย หรือ (2) เมื่อจำนวนของผู้เปิดบัญชีผู้ใช้ถึงจำนวน 1,000,000 คน แล้วแต่ว่าเงื่อนไขใดถึงกำหนดก่อน เพื่อรอการกระจาย **Popcoin ที่จะออกเพื่อพร้อมใช้** ในปริมาณและสัดส่วนที่ทางบริษัทฯกำหนด พร้อมกับการกระจายผ่านช่องทางอื่นๆ ในวันที่ **11 มกราคม 2565 ภายในเวลา 10:00 น.**

ภายหลังการ Airdrop เพื่อกระจาย **Popcoin** ให้แก่ User 1,000,000 คนแรกที่เปิดบัญชีใช้งาน **Popcoin Account** แล้ว ในวันที่ 11 มกราคม 2565 เวลา 09:00:00 น. **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะเปิดระบบการสมัครลงทะเบียนผู้ใช้อีกครั้งหนึ่ง และอาจประกาศกิจกรรมทางการตลาดอื่นๆ (Marketing Purpose) ที่จะมีการแจกและกระจาย **Popcoin** เพิ่มเติมโดยไม่มีค่าตอบแทนโดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ให้แก่บุคคลอื่นๆ ที่อาจสนใจต่อไป

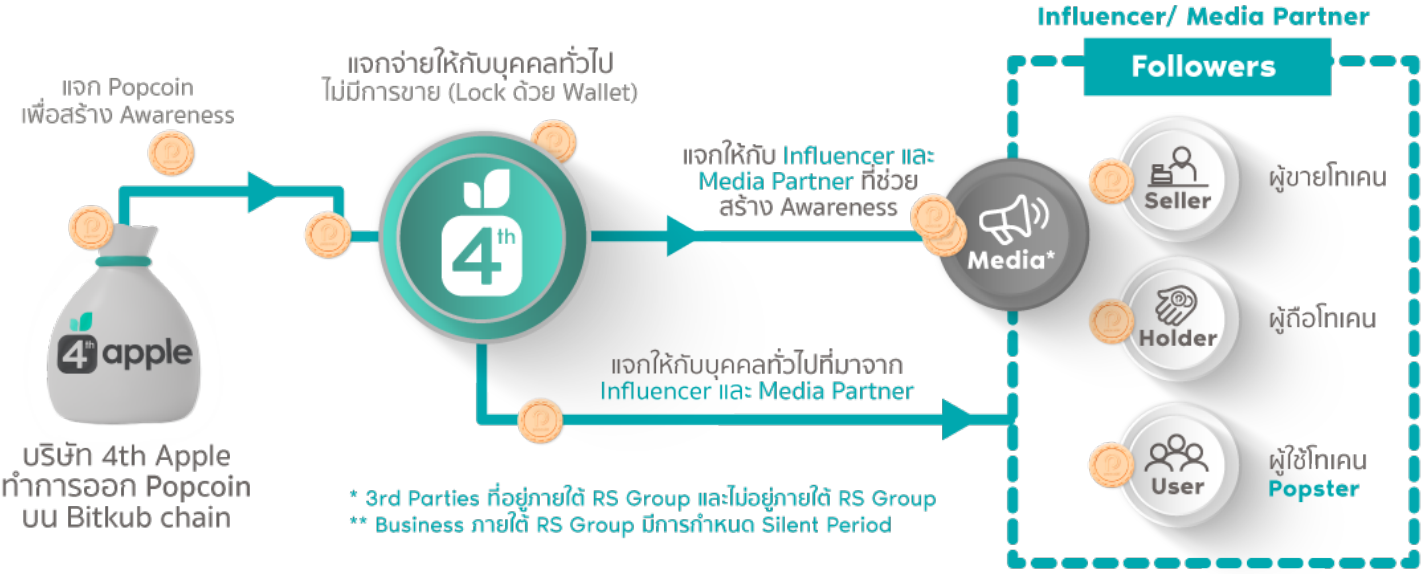


2. แจกให้แก่ สื่อพันธมิตรหรือบุคคลที่มีชื่อเสียง (Media Partner / Influencer) ทั้งนี้สำหรับการกระจายในลักษณะนี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** กำหนดกลไกการ กระจาย Popcoin เป็น 2 ลักษณะย่อย คือ

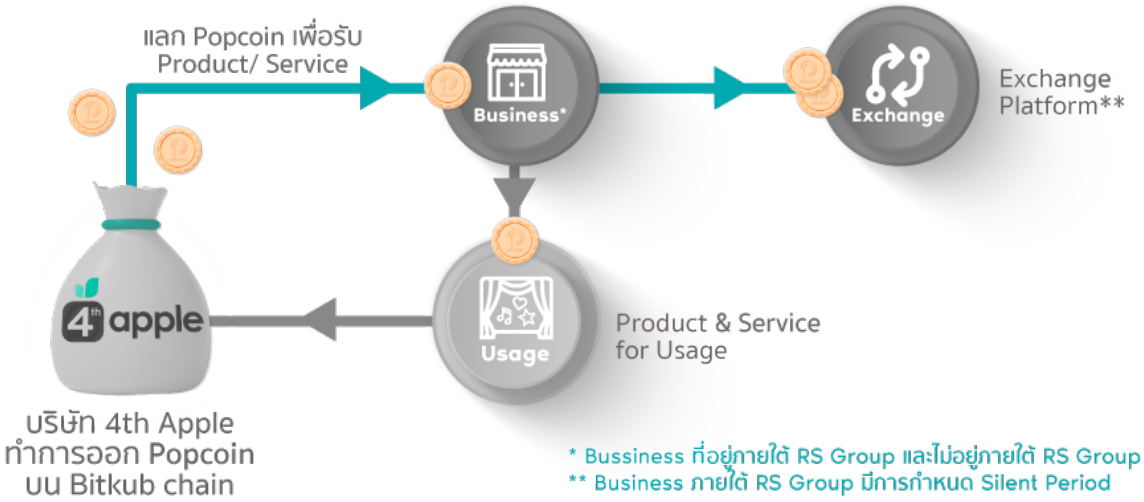
a. กระจายโดยตรงเพื่อให้ Media Partner / Influencer นั้นๆ เป็นผู้ถือโทเคนดิจิทัล เพื่อให้ Media Partner / Influencer ดังกล่าวเป็นตัวอย่าง (Role Model) ในการใช้ประโยชน์แลกสิทธิของ **Popcoin** เพื่อจูงใจให้ Follower อื่นสนใจเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ เพื่อรับและแลกสิทธิ **Popcoin** และ

b. โฟร์ท แอปเปิ้ล กระจาย **Popcoin** แบบไม่มีค่าตอบแทนให้แก่บุคคลทั่วไปที่อาจเข้าร่วม

กิจกรรมที่ได้รับการแนะนำมาจาก Media Partner / Influencer โดยตรง



C. <u>การแลกเปลี่ยนกับสิทธิใน Content ที่น่าสนใจ (Barter for Content)</u>



ด้วยรูปแบบของ **Popcoin** ซึ่งเป็น โทเคนดิจิทัลที่ผู้ถือจะมีสิทธิได้รับสินค้าบริการ และ Entertainment Content ต่างๆ เพื่อรับประกันให้มีสิทธิในแลก **Popcoin** เพิ่มเติมได้ตลอดระยะเวลา **โฟร์ท แอปเปิ้ล** อาจนำ **Popcoin** ไปแลกเปลี่ยนกับ Content Provider / Content Creator / Artist ที่มี Content / สิทธิ / สินค้าหรือบริการ ซึ่ง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** สนใจนำมาเพิ่มเป็นสิทธิให้แก่ **Popcoin** ภายใต้ Barter Scheme

ภายใต้กลไกการแลกเปลี่ยน (Barter) นี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะได้รับสิทธิเด็ดขาดใน Content / สินค้าหรือบริการที่ทำการแลกเปลี่ยนดังกล่าวมาเพิ่มเป็นสิทธิ**<u>พร้อมใช้</u>** โดยต้องรับประกันให้สิทธิดังกล่าว ได้รับการเพิ่มเข้ามาพร้อมใช้สำหรับผู้ถือ **Popcoin** **<u>ทั้งหมดก่อน</u>** จะมีการกระจาย **Popcoin** ไปเพื่อแลกเปลี่ยนเป็นค่าตอบแทนให้แก่ Content Provider / Content Creator / Artist

สำหรับกลุ่มเป้าหมายของ Content Provider / Content Creator / Artist ที่จะเข้าร่วม Barter Scheme อาจแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ

1. บริษัทในกลุ่ม **RS Group** ซึ่งมี Content / สินค้าหรือบริการ ที่น่าสนใจ ซึ่งจะช่วยดึงดูดการใช้สิทธิประโยชน์ของ **Popcoin** ได้ค่อนข้างมาก ดังนั้น **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จึงมีเป้าจะ Barter เป็นกลุ่มแรกๆ

ทั้งนี้ด้วยเหตุที่บริษัทในกลุ่ม **RS Group** เป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงต่อการออก **Popcoin** เพื่อป้องกันการควบคุมกลไกตลาดอย่างไม่เป็นธรรมด้วยการเทขาย Popcoin ทันทีที่ได้รับ **Popcoin** จากการ Barter **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะกำหนด Silent Period ที่บริษัทในกลุ่ม RS Group จะอยู่ภายใต้เกณฑ์ห้ามดำเนินการขาย **Popcoin** ที่ ตนได้รับเป็นค่าตอบแทน เป็นระยะเวลาที่เหมาะสมขึ้นเป็นกลไกเพิ่มเติม นอกเหนือจากกลไกการบริหารจัดการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นๆ

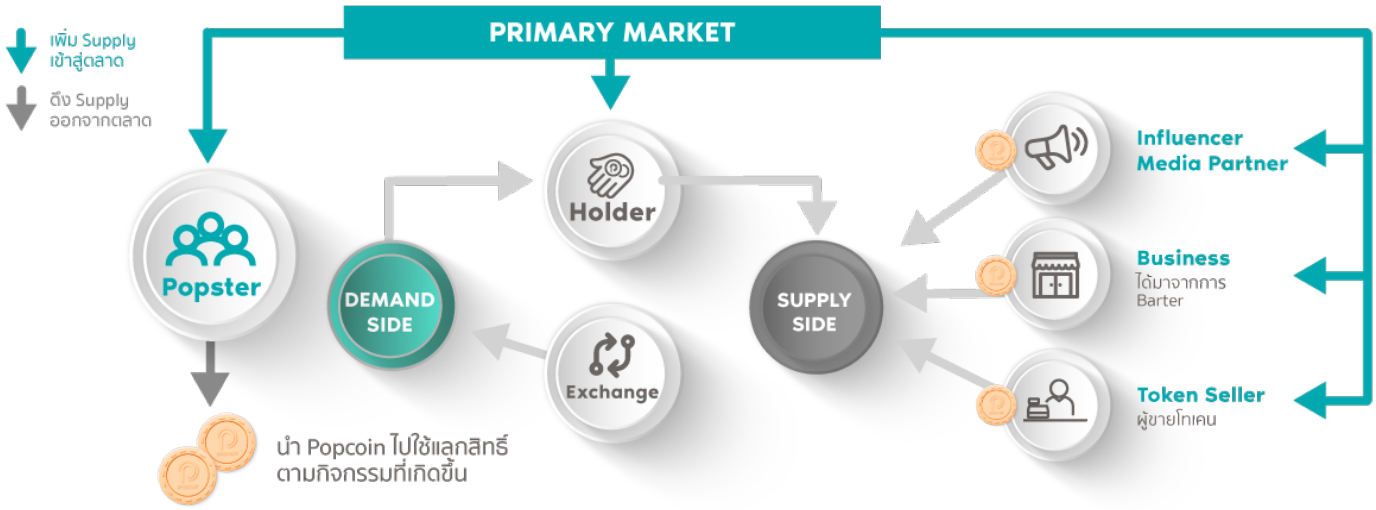
2. บริษัทนอกกลุ่ม RS Group ที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** อาจพิจารณาคัดเลือกจากความน่าสนใจใน Content / สิทธิ / สินค้าหรือบริการ ของบริษัทดังกล่าว โดยประเมินความเหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายเป้าหมายการให้สิทธิ อรรถประโยชน์อื่นๆ ที่บริษัทอาจพิจารณาเห็นสมควร

กลไกการแลกเปลี่ยนและเปลี่ยนมือ Popcoin ใน Secondary Market

06

ด้วยคุณสมบัติของ **Popcoin** ซึ่งเป็นโทเคนดิจิทัลที่มีสิทธิพร้อมใช้ในวันที่ออกและกระจายคือวันที่ **11 มกราคม 2565** ย่อมทำให้มีความต้องการ (Demand) ในการถือ **Popcoin** มาก ซึ่งการกระจายใน Primary Market อาจยังไม่เพียงพอสำหรับการตอบสนองความต้องการ การกระจาย **Popcoin** เข้าไปในกลไก **Secondary Market** จะเป็นกลไกสำคัญที่จะทำให้ **Popster** ที่ต้องการใช้สิทธิใน **Popcoin** สามารถเข้าถึงและถือเพื่อใช้สิทธิ **Popcoin** ได้ด้วยการไปซื้อจากผู้ขายกลุ่มต่างๆ (เช่น Token Seller หรือ Content Provider / Content Creator / Artist ที่ Barter สิทธิ สินค้าหรือบริการกับ Popcoin หรือ Media Partner / Influencer)

ดังนั้น กลไกการซื้อขายแลกเปลี่ยนผ่าน Secondary Market จะมีบทบาทสำคัญในการสร้างความสมดุลระหว่าง Demand จาก **Popster** และ Supply ในตลาด



อย่างไรก็ตามสำหรับกลไกที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ออกแบบสำหรับการแลกเปลี่ยนใน Secondary Market นั้น **โฟร์ท แอปเปิ้ล** เน้นย้ำความสำคัญว่า **Popcoin** นั้นมีแผนงานธุรกิจรองรับและมีอรรถประโยชน์ที่เป็นรูปธรรมชัดเจน ดังนั้น **โฟร์ท แอปเปิ้ล** เชื่อมั่นว่า การแลกเปลี่ยนและเปลี่ยนมือ **Popcoin** จะ**ไม่มีลักษณะต้องห้าม**ตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และการแลกเปลี่ยนดังกล่าวจะ**ไม่ได้ดำเนินการบนพื้นฐานการเก็งกำไร** (Speculation) ด้วยเหตุผลว่า **Popcoin** เป็นโทเคนดิจิทัล ที่มีการกำหนดสิทธิประโยชน์เฉพาะเจาะจงในการได้มาซึ่งสินค้า สิทธิในการเข้าถึง Content หรือการใช้บริการเฉพาะเจาะจง ภายใต้เงื่อนไขการใช้สิทธิประโยชน์ที่ชัดเจน ไม่ใช่โทเคนดิจิทัลที่ราคาขึ้นอยู่กับกระแสโลกโซเชียล (Meme Token) และ**ไม่ใช่**โทเคนดิจิทัลที่เกิดจากเพียงกระแสความชื่นชอบส่วนบุคคล (Fan Token)

โฟร์ท แอปเปิ้ล เชื่อมั่นว่า ด้วยกลไก Secondary Market จะเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความสมบูรณ์ให้แก่ **Popcoin Tokenomics** ด้วยการสร้าง Supply ที่เหมาะสมในราคาที่เหมาะสม มาตอบสนองให้แก่ Demand ของ **Popster**

ทั้งนี้สำหรับแผนในการดำเนินกลไก Secondary Market นี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** อยู่ระหว่างการตรวจสอบและศึกษา ข้อกฎหมาย และปรึกษากับหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องอีกครั้งให้ชัดเจน โดยมีเป้าหมายหลักที่จะนำเข้าไปซื้อขายบน Platform ที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการภายใต้กฎหมายประเทศไทยคือ **บริษัท บิทคับ ออนไลน์ จำกัด** หรือ Platform ที่ประกอบการอยู่ต่างประเทศ หรือการจัดทำกลไกตลาดการซื้อขายแลกเปลี่ยนแบบ P2P ในอนาคต

Supply Management

โฟร์ท แอปเปิ้ล กำหนดกลไกการบริหารจัดการ Supply Stock ของ **Popcoin** เพิ่มเติม เพื่อรับประกันให้ มีจำนวนของ **Popcoin** มากพอตอบสนองการใช้ประโยชน์ **Popcoin** ในตลาดที่เกิดขึ้นจริงได้ โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะเพิ่มจำนวน Popcoin ที่จะออกและกระจาย ให้แก่บุคคลต่างๆ ใน Primary Market โดยบวกส่วนของ **Supply Stock** ที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปีเข้าไปเพิ่มเติมจาก Annaul Token Allocation (2,500 ล้านโทเคนดิจิทัลต่อปี)

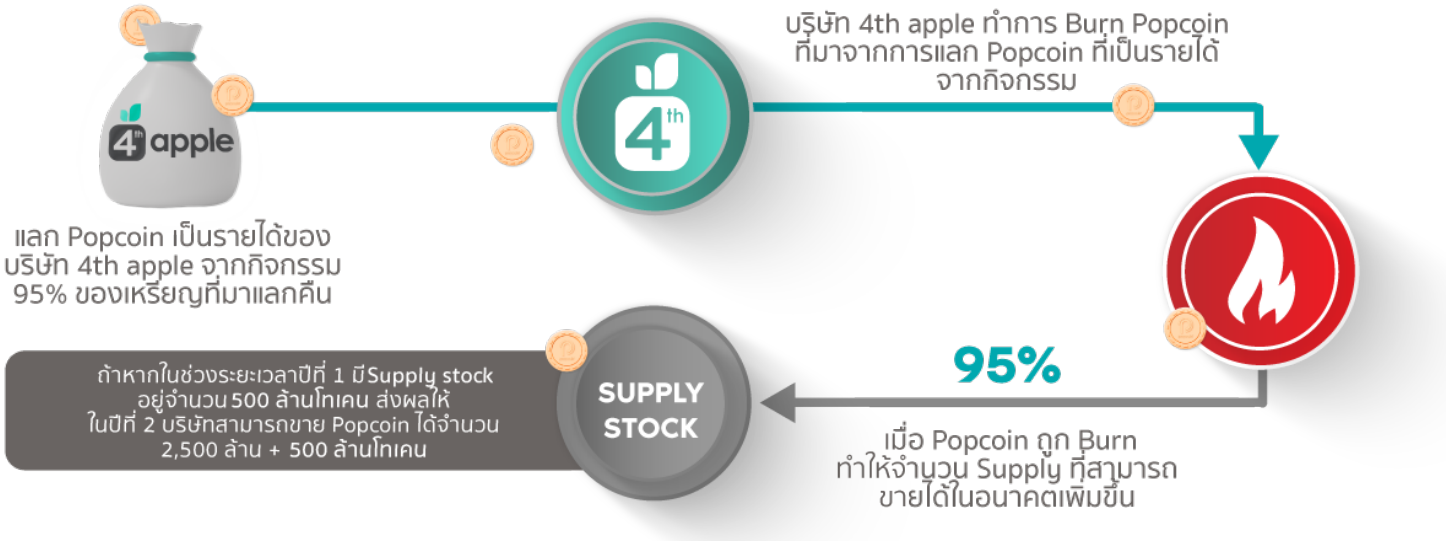
Supply Issuable =

Year	Amount Release (%)	Popcoin total supply
Year 1	+2,500,000,000 (25%)	2,500,000,000
Year 2	+2,500,000,000 (25%)	5,000,000,000
Year 3	+2,500,000,000 (25%)	7,500,000,000
Year 4	+2,500,000,000 (25%)	10,000,000,000
Year 5	+400,000,000 (4%*)	10,400,000,000
Year 6	+416,000,000 (4%*)	10,816,000,000
Year n	+4%*xPopcoin supply (4%*)	+104%*xPopcoin supply

+ Supply Stock

ดังนั้น จำนวน **Popcoin** ที่จะมีการออกและกระจายในแต่ละปี จะเป็นจำนวนรวมของ **Annual Token Allocation + Supply Stock**

วิธีการคำนวณและบริหารจัดการ **Supply Stock** นั้น **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะอ้างอิงจำนวน **Popcoin** ที่ **Popster** นำมาแลกเพื่อใช้สิทธิต่างๆ ผ่าน **Popcoin Application** ภายใต้หลักเกณฑ์คำนวณ ดังนี้



1. เมื่อ **Popster** นำ **Popcoin** มาแลกใช้สิทธิต่างๆ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะคำนวณ **Popcoin** ที่นำมาแลกในสัดส่วน 95% เพื่อนำมาคำนวณกลับเป็นรายได้จากการขายสินค้าและบริการของ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** โดยหักส่วนรายได้ Sponsor ที่รับรู้เมื่อมีการส่งมอบให้แก่ Content Sponsor ในการกระจาย **Popcoin** ในตลาดแรก

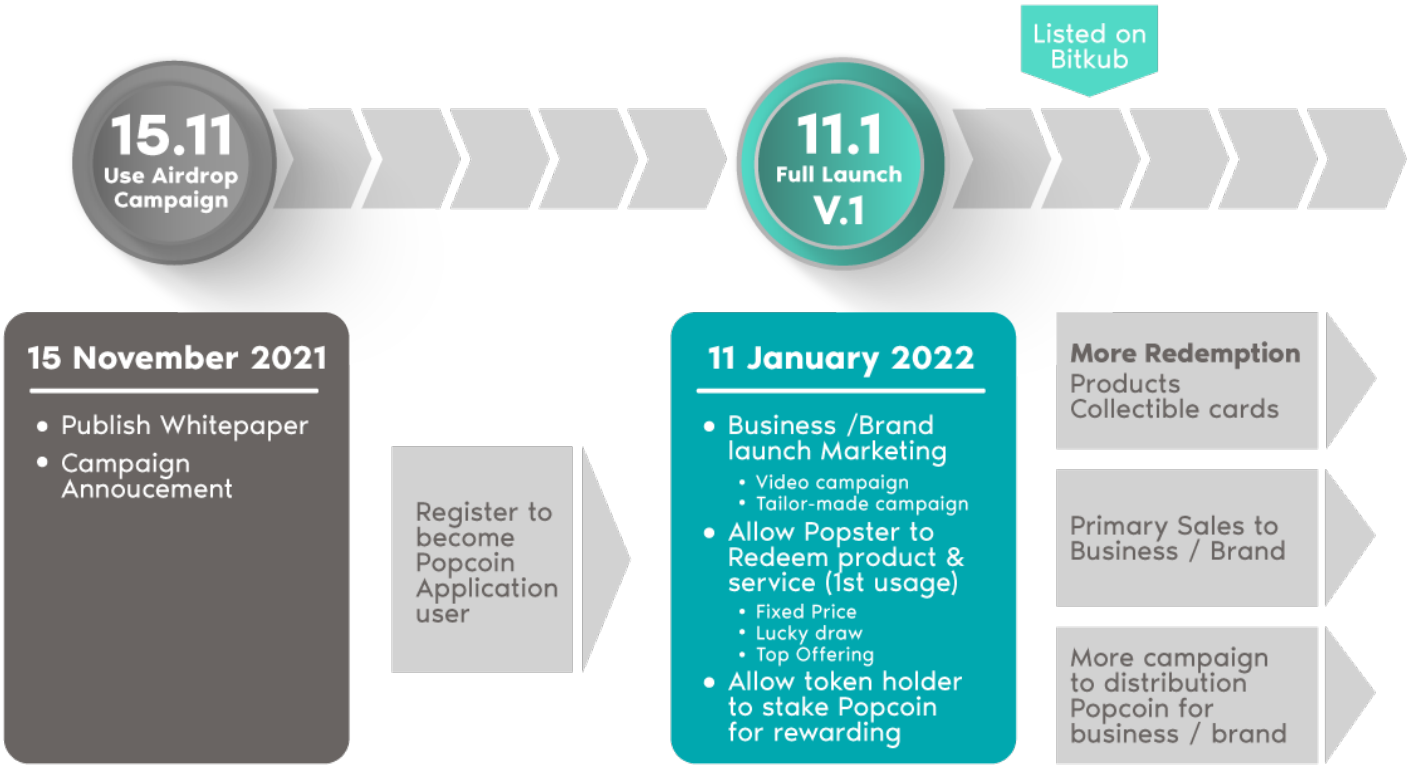
2. จากนั้น **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะ Burn **Popcoin** จำนวนนั้น และคำนวณจำนวน **Popcoin** ที่ถูก Burn นั้นกลับเป็น **Supply Stock** ที่จะถือเป็น <u>ยอดสูงสุด</u>ที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะสามารถนำออกมากระจายได้เพิ่มเติมนอกเหนือจาก Annual Token Allocation ในแต่ละปีได้

กลไก Supply Management นี้ถูกกำหนดเพื่อสร้างความสมดุลในตลาด ให้มีความเหมาะสมระหว่าง Demand - Supply กล่าวคือ หากมี Demand ในการใช้ **Popcoin** ที่สะท้อนมาจากจำนวน Popcoin ที่ **Popster** นำมาใช้ในระบบมาก อาจทำให้ Annual Token Allocation มีไม่เพียงพอกับความต้องการ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จึงกำหนดกลไกที่จะสะท้อน Demand ดังกล่าวให้เป็น **Supply Stock** ที่ควรมีการออก **Popcoin** เพิ่มเติมเพื่อให้เพียงพอกับ Demand จริงได้อย่างเหมาะสม

ในอนาคต **โฟร์ท แอปเปิ้ล** อาจพิจารณาปรับปรุงเพิ่มเติมในส่วนของกลไก Supply Management โดยรวม Supply Stock จากบุคคลอื่นนอกเหนือจากจำนวน **Popcoin** ที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ได้รับจากที่มี **Popster** นำ **Popcoin** มาแลกใช้สิทธิผ่าน **Popcoin Application** โดยตรง ทั้งนี้ในกรณีมีกลไก Supply Management เพิ่มเติมดังกล่าว **โฟร์ท แอปเปิ้ล** สงวนสิทธิในการแก้ไขเพิ่มเติมกลไกนั้นใน Whitepaper ฉบับปรับปรุง

ระยะเวลาและแผนงานทางด้านธุรกิจ

07



ทีมงาน

08

นายฐณณ ธนกรประภา

หัวหน้าเจ้าหน้าที่บริหารธุรกิจ บริษัท โฟร์ท แอปเปิ้ล จำกัด

ผู้เชี่ยวชาญด้านการสื่อสารตลาดมากกว่า 14 ปี เป็นที่ปรึกษาธุรกิจสื่อออนไลน์และออฟไลน์ สินค้าอุปโภคบริโภค และมีประสบการณ์ในการสร้างคอนเทนต์ โดยร่วมงานกับพันธมิตรธุรกิจเอนเตอร์เมนต์จากประเทศเกาหลีใต้ ได้รับรางวัล MAAT Media Award 2016 จากแคมเปญ "รถเมล์หาเด็กหาย" คันแรกของเมืองไทย จาก บริษัท Plan B Media ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้ก่อตั้งและกรรมการผู้จัดการ บริษัท โฟร์ท แอปเปิ้ล จำกัด ในเครือ RS Group หรือ บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

นายเอก อัชวรานนท์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลยุทธ์ บริษัท ฟิวเจอร์ คอมเพเทเร่ จำกัด

ผู้จัดการกองทุนที่มีประสบการณ์ ด้านผลิตภัณฑ์การลงทุน มากกว่า 15 ปี ในบริษัทหลักทรัพย์จัดการลงทุนชั้นนำของประเทศ ประสบการณ์ทำงานร่วมกับบริษัทฟินเทคระดับภูมิภาคและเป็นผู้ร่วมก่อตั้ง บริษัท บิทคับ แคปปิตอล กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ บริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับเทคโนโลยีในด้านบล็อกเชน โดยเคยทำงานในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายกลยุทธ์

นายจิรสิน ขนิษฐานันท์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟิวเจอร์ คอมเพเทเร่ จำกัด

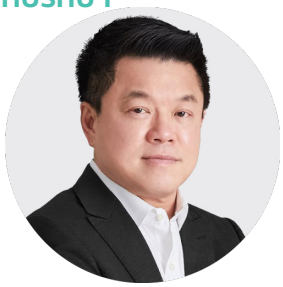
ผู้บริหารและที่ปรึกษาธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและสินทรัพย์ดิจิทัลที่มีหลักคิดทางวิศวกรรม มีประสบการณ์บริหารบริษัทพัฒนาซอฟแวร์ ซึ่งทำงานร่วมกับหน่วยงานรัฐและเอกชน เช่น สำนักงานประกันสังคม การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เป็นต้น และยังได้ร่วมก่อตั้ง บริษัท บิทคับ แคปปิตอล กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด และเคยดำรงตำแหน่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม บริษัท บิทคับ บล็อคเชน เทคโนโลยี ซึ่งเป็นผู้ให้บริการพัฒนาซอฟแวร์และเทคโนโลยีบล็อคเชน

นายกุลธัช สุวัฒนพันธุ์กุล

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายเทคโนโลยี บริษัท ฟิวเจอร์ คอมเพเทเร่ จำกัด

ผู้บริหารบริษัทซอฟแวร์เฮ้าส์ ประสบการณ์ 10 ปี พัฒนาเว็บไซต์และเว็บแอปพลิเคชั่นมามากกว่า 100 เว็บ ให้กับลูกค้าองค์กรทั้ง SME บริษัทในตลาดหลักทรัพย์และหน่วยงานราชการ ทั้งยังมีประสบการณ์การพัฒนาซอฟแวร์ในการจัดเก็บข้อมูลทรัพย์สิน บนเทคโนโลยีบล๊อคเชนรายแรกให้กับบริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง ปัจจุบันเป็นที่ปรึกษาด้านเทคโนโลยีให้กับ Start up หลายแห่ง

ที่ปรึกษา



นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส กรุ๊ป

(ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ โครงการ Popcoin)

นายวิทวัส เวชชบุษกร

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน บริษัท อาร์เอส กรุ๊ป

(ที่ปรึกษาโครงการ Popcoin)

Disclaimer

กรุณาอ่านคำสงวนสิทธิ์ภายใต้หัวข้อนี้อย่างละเอียด หากมีข้อสงสัยเกิดขึ้น ผู้อ่านควรปรึกษาที่ปรึกษาของท่านเป็นกรณีเฉพาะ

ข้อมูลที่อยู่ในเอกสารฉบับนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงได้โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** เพื่อให้สอดคล้องกับรูปแบบแผนการดำเนินการ และกฎหมายที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้กฎหมายที่กำกับดูแลเกี่ยวกับ สินทรัพย์ดิจิทัลอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา โดย **โฟร์ท แอปเปิ้ล** รับประกันจะดำเนินการและปฏิบัติตาม กฎหมายทั้งหมดดังกล่าว **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จึงมีความจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนเนื้อหาและเงื่อนไขภายใต้เอกสารฉบับนี้ ตามแต่ละระยะเวลาที่อาจเห็นว่าเหมาะสม ให้สอดคล้องกับกฎหมาย ทั้งนี้ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จะแจ้งให้ท่านทราบผ่านช่องทางการติดต่อสื่อสารที่บริษัทอาจมีต่อท่าน

ข้อมูลในเอกสารฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการชี้แจงข้อมูล และด้วยรูปแบบการดำเนินการของ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ไม่ได้เป็นไปในลักษณะของการออก และเสนอขายโทเคนดิจิทัลซึ่งจะถูกกำกับโดยกฎหมายสินทรัพย์ดิจิทัลหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ดังนั้น ชุดข้อมูลที่แสดงนี้อาจไม่ครบถ้วนในทุกส่วนตามที่บุคคลที่เกี่ยวข้องอาจคาดหมายได้จากการอ่านเอกสารการเสนอขายโทเคนดิจิทัล

นอกจากนี้ ข้อมูลที่แจ้งภายใต้เอกสารฉบับนี้ไม่ได้นับเป็นการให้คำแนะนำใดๆ โดยเฉพาะคำแนะนำหรือชี้ชวนการลงทุน ทาง **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ต้องไม่ถูกว่า ให้การรับรอง และยอมรับข้อผูกพันทางกฎหมายอันอาจเกิดกรณีที่บุคคลที่เกี่ยวข้องอาจพิจารณาเชื่อถือตามเอกสารฉบับนี้โดยสมบูรณ์ โดยไม่ได้ดำเนินการปรึกษาที่ปรึกษาเฉพาะ ก่อนที่จะกระทำการใดหรือทำธุรกรรมใดๆ กับ **โฟร์ท แอปเปิ้ล**

เนื่องจาก ข้อมูลฉบับนี้มีฐานะเป็นเพียงเอกสารเผยแพร่ เพื่อการอ้างอิงในเบื้องต้นเท่านั้น **โฟร์ท แอปเปิ้ล** จึงขอสงวนสิทธิในการปฏิเสธความรับผิดใดๆ ที่เกิดจากกรณีที่ผู้อ่านอาจดำเนินการอ้างอิง หรือใช้เอกสารฉบับนี้เพื่อวัตถุประสงค์อื่น หรือเกินกว่าวัตถุประสงค์ที่ **โฟร์ท แอปเปิ้ล** ได้แจ้งให้ทราบเป็นการเฉพาะเจาะจงนี้