



众筹融资招标要约

2020年5月19日

本文件是2020年5月19日更换要约文件的中文翻译件。在投资前，请一定考虑到招股文件及一般的CSF(证券及期货事务监察基金)的风险警告。

(This document is a Chinese translation of the Replacement Offer Document dated 19 May 2020. Always consider the offer document and the general CSF risk warning before investing.)

注册实体为：

CaroMel Ltd

以每股0.53澳元发行CaroMel.Ltd全额普通股份
(Two Hands)，最多筹资3,000,000澳元。

本众筹融资招标要约 (CSF) 是与CaroMel有限公司的全额普通股份相关。这份要约是根据《2001企业法》第6D-3A部分中关于众筹融资招标要约相关规定制作的。

发行方：CaroMel有限公司ACN 162 235 707
承办机构 Birchall 金融服务公司AFSL 502 618

内容



部分 1:	风险警示	3
部分 2:	公司基本信息	4
	一封来自创始人的信	4
2.1	公司详情	6
2.2	业务描述	8
2.3	资本结构	25
2.4	组织架构	26
2.5	业务风险	33
2.6	财务信息	36
部分 3:	众筹邀约信息	40
3.1	邀约条款	40
3.2	资金用途	41
3.3	股东权利	42
部分 4:	投资人权利	43
4.1	冷静期权利	43
4.2	融资沟通平台	43
4.3	上市公司法人特权	43
	参照表	44



1. 风险警示

众筹融资是有风险的，包括新企业或者快速发展的企业在内都会通过这种方式成为要约发行方。对这类公司的投资是完全投机性的并且具有一定的风险。

您有可能失去您的全部投资，您应该做好准备在合理范围内承担这个风险

即使该公司成功了，如果公司发行更多的股票，你的投资价值和投资回报都会降低。

你的投资不太可能是具有流动性的。这意味着，如果你需要这笔钱或者觉得这份投资不适合自己，你不太可能很快卖掉你的股票，或者根本就不可能。

2. 公司基本信息

一封来自投资人的信



Two Hands旅程开始于2016年12月从南澳龙捕捞业的渔民代表打来的电话。他非常关心他们行业的未来，以及他的后代子孙。

当时我们正好在Airbnb里举行圣诞派对。突然一个主意出现在大家的脑海里，为什么不把农民、渔民和餐厅直接联系起来呢？

在家庭圣诞聚会之后，我们坐下来和渔民的代表们会面。每次见面都是和他们的妻子一起，我们意识到渔民们的妻子是渔业的重要组成部分。这就是为什么我们叫他们“渔民”。我们开始喜欢这些渔民，我们意识到没有人为他们的发声。在这些会议中，我们解释了如今的技术如何使我们能够与中国餐厅的厨师直接联系起来，而90%以上的南澳龙(Southern Rock Lobster)都是在中国销售的。渔民代表们表示，这是他们行业未来的第一天。

在中国，我们会见了一家全球豪华连锁餐厅的厨师和管理团队。他们说，世界上没有人在做我们提出的事情。然后他们提出了建立直接联系的想法。

从那时起，大门就一直为我们敞开着。

我们在上海成立了一家公司，并获准经营食品业务，并获得了在中国开设网站的许可证。这些话说起来容

易，但做起来却很难。在最初与经销商合作之后，我们采取了大胆的举措，建立了自己的销售团队——这是一个多么伟大的举措！

在技术方面，为了确保我们的真实并消除行业欺诈，我们最初的重点是通过端到端供应链记录每一个行为和交易。我们意识到我们的区块链应用程序要具有完整性，渔民/农民必须要在他们的产品上扣上一个智能标签，每个智能标签必须是定制的，独一无二的。这是一个巨大的努力，但我们发现了，就丰富的经验和我们可以为他们收集的数据而言，对渔民、农民、厨师和消费者都非常由益处。

然而，这个谜团中有一个极其重要的部分被遗漏了，而这个部分产生了深远的影响——道德供应链。

更幸运的是，我在2019年2月遇到了Stephen Hanman。我们的第一次见面好到我自己都无法相信。但谢天谢地这一切都是真的。Stephen和我都认为这种企业间的合作模式已经被破坏了，我们需要做一些为人类未来服务的工作。

Stephen为公司提供了天使投资并且介绍我们认识了Ian George。我们稍后将在本文中描述Stephen和Ian是如何在开发一个提供可快速扩张的道德供应链的“划时代”组织方面发挥了重要作用，提供有弹性的道德供应链。我们意识到人性化区块链，一条道德供应链引导区块链技术的实施，将对全球食品欺诈和供应链效率低下产生深远影响。

在我们于2019年9月推出经过区块链认证的产品之后，我们的进展速度远远超出了我们的预期。

然后新型冠状病毒病于2020年1月下旬爆发。中国所有的餐厅都关门了，航空货运也停止了，Two Hands的经营和营收也停止了。但是新型冠状病毒病给Two Hands带来了机会。

残酷的现实是，食品供应链缺乏透明度和道德规范，导致了COVID-19、SARS和禽流感的爆发。世界比以往任何时候都更需要合乎道德的食品供应链。

Two Hands的时代已经来临。

我们为渔民和农民争取利益的道路使我们有了如今的成就-----Two Hands提供了一个政府、世界卫生组织(who)和执法机构无法提供的解决方案:道德食品供应链。

这个数字时代最伟大的事情之一就是，一旦一个颠覆性电子产品在解决重大痛点方面与用户产生共鸣，它就能迅速扩大用户基础。这是我们确保食品供应链以道德为基础并将减轻另一场大流行病风险的机会。

成为Two Hands的股东，成为这个解决方案的一份子



Greg McLardie,
Two Hands Founder & Managing Director



2.1 公司详情

本文是由以下机构发行:

CaroMel有限公司 ACN 162 235 707 (Two Hands).

Two Hands于2017年11月成为注册商标。

Two Hands 是:

食品/农业科创行业的营利性初创企业。

全球为数不多的将区块链平台货币化的公司之一，解决了一个关键的现实问题。

我们的使命是为全球渔民、农民、厨师和消费者重建信任和亲密关系。

Two Hands 数字化市场直接将渔民和农民与厨师和消费者联系起来，避免接触中国干货市场，消除了效率低下，提高了质量、安全性、透明度和真实性。

自2019年9月启动我们的试点项目以来，我们在四个月内实现了年收入30万澳元左右的增長。当时，我们的年化收入超过400万澳元。

基于全球约55,700家顶级餐厅平均每年在主要食材上的支出，估计可用服务市场规模为1300亿澳元。

我们将从众筹融资股东那里筹集最多300万澳元，以继续我们的产品扩张战略，扩大我们的餐厅基础，并进一步发展我们的数字化市场。

此次融资的股价为每股0.53澳元，较我们2019年末的最新一轮融资有大约25%的折扣。

新冠病毒给Two Hands带来了风险和机遇。目前对中国干货市场和食品安全问题的关注，使该公司很好地利用了新冠病毒后澳大利亚-中国食品贸易的安全。本文由CaroMel有限公司(Two Hands) ACN 162 235 707(本公司)发出。

公司名	CaroMel有限公司
ACN	162 235 707
类型	众筹融资
日期	2020年5月19日
要约细节	以每股0.53澳元发行CaroMel有限公司全额普通股份来募集最多300万澳元的资金。
注册办事处、主要营业地点及联络资料	14 Seville Street, Camberwell, VIC 3124
中国办事处	上海市娄山关路35号wework5楼 200336

Two Hands 使命：

重建全球渔民、农民、
厨师和消费者的信任和亲密关系





2.2 业务描述

2.2.1 概述

. Two Hands是一个数字化市场，恢复食品来源、可追溯性和人类与食品行业的联系。我们是全球少数几个利用区块链平台直接连接渔民、农民、餐馆和消费者联系起来的公司之一。

我们在华道夫酒店(Waldorf Astoria)和上海丽思卡尔顿酒店(Ritz Carlton Shanghai)成功推出我们的南澳龙之后，现在正在向更多的海鲜品类和牛肉以及更多的酒店扩张。我们的技术和商业模式是为全球规模而建立的。

我们建立了Two Hands品牌的平台，从中间商手中夺回话语权，重新分配给生产者、厨师和消费者。

我们的产品有一个独特的、防篡改的智能标签——我

们的“护照”。通过扫描智能标签，为餐厅和消费者带来到每件商品的独特体验，展示生产者、原产地和供应的可持续性，并通过区块链认证进行安全保护。

我们正在实现令人兴奋的进步。就在新冠病毒大流行之前，我们在自己的渠道内有超过400万澳元的年化营收。目前中国的酒店餐馆对我们恢复货运，扩大供应链产品线非常有兴趣。新冠肺炎疫情爆发后，人们加剧了对食品安全的担忧，以及他们在从欧洲和北美采购产品时遇到的困难，都促使他们对Two Hands产生了兴趣。



2.2.2. 困难

Two Hands 与澳大利亚、北美和新西兰的农场主和渔民代表进行了无数次的讨论，以了解行业和农场主和渔民的心态。通过这些讨论，我们发现渔民和农民觉得他们的辛勤劳动没有得到应得的利益、尊重或认可。随着中间商变得越来越强大，生产商感到无能为力。

渔民和农民曾经是供应社区的命脉。如今，全球化和科技将我们带到了这样一个世界：对厨师和消费者而言，生产者和源头产地是难以溯源，供应链是一个黑匣子。

在这种环境下，食品欺诈预计为全球造成400亿美元的问题{注释1}，比海洛因贸易和武器走私加在一起还要大{注释2}，就不足为奇了。在过去的12个月里，有广泛的报道说，在中国出售的贴着澳大利亚标签的牛肉是澳大利亚出口牛肉的两倍多{注释3}。

此外，据估计，供应链效率低下造成了600亿美元的全球问题{注释4}。效率低下源于基于书面文件的系统模式、缺乏协调以及每个参与者都在寻求利润最大化。

我们认为，COVID-19、SARS和禽流感的爆发是由于食品供应链缺乏透明度和道德规范。

在撰写这份文件的前几周，有关中国乃至整个亚洲市场的报道铺天盖地。澳大利亚政府呼吁世界卫生组织介入此事。具有讽刺意味的是，政府为食品出口商提供的1.1亿澳元的救援计划却把澳大利亚的产品送到了同样的湿货市场。

很明显，整个供应系统已经被破坏了。

注释 1. <https://www.digitalcommerce360.com/2017/08/23/food-fraud-walmart-retailers-food-producers-try-blockchain/>

注释 2. <https://www.weeklytimesnow.com.au/agribusiness/decisionag/food-fraud-high-roller-of-the-crime-scene/news-story/a9837a9f2232ec5c520e2997f03bb617>

注释 3. <https://www.abc.net.au/news/2019-11-03/blockchain-detecting-beef-fraud-in-australian-exports-to-china/11662950>

注释 4. <https://www.ibm.com/downloads/cas/LR8VR8YV>



图1: Two Hands数字化市场

2.2.3 解决方案

Two Hands解决方案有4要素.

- Two Hands 数字化市场

Two Hands数字市场使用智能标签、库存管理和区块链技术支持渔民和农民直接与餐馆和消费者联系起来。如图1所示，渔民、农民和厨师在我们的数字市场上虚拟会面，在那里他们相互接收、下订单和跟踪订单。通过直接联系，Two Hands打破了权力的平衡，让农民和渔民得到他们应得的认可度、更高的利润和透明度。

我们将在后面的2.2.4章节中详细讨论我们的市场如何工作

- 道德供应链

Two Hands重新发明的供应链消除了大多数的中间商，与现有的供应链相比节省了大约20%的成本(在第2.2.4节中讨论)。因此，我们供应链中剩下的各方在一种合作文化中被重新定义，在这种文化中，使命、价值观和道德是一致的——这是一条道德供应链。

Two Hands团队和我们的供应链合作伙伴以合作和透明的方式，使用“划时代”的经营方式进行协调(在第2.4.2节中讨论)。

- 人性化区块链透明度

科技提供了政府和执法部门无法提供的解决方案。

值得让人铭记的是，盗版cd和dvd是如何让音乐和电影行业屈服的。曾经风靡中国乃至全球的仿冒品之所以绝迹，靠的是创新，而不是执法。随着中国风靡智能手机，从合法渠道下载音乐、电影或软件比从街头市场购买更便宜、更可靠。

现在，想象一下，如果我们的世界里所有的农民和消费者知道并信任这个从源头到消费者供应链，以及参与者的道德规范。这将隐性的信任从当地村庄带到整个地球村。只有科技能做到，就是区块链技术。

区块链改善了从生产者到消费者，端到端共享数据历史的透明性和可跟踪性。

人性化区块链? Two Hands本质是我们在生产者、厨师和消费者之间带来的亲密关系，由一个道德和合作的供应链支撑。在这方面有一些非常人性化的东西。我们需要人与人之间的联系，让科技变得更人性化。这种人类信任和技术信任的结合是道德之路，为所有人创造了一个更好的未来。

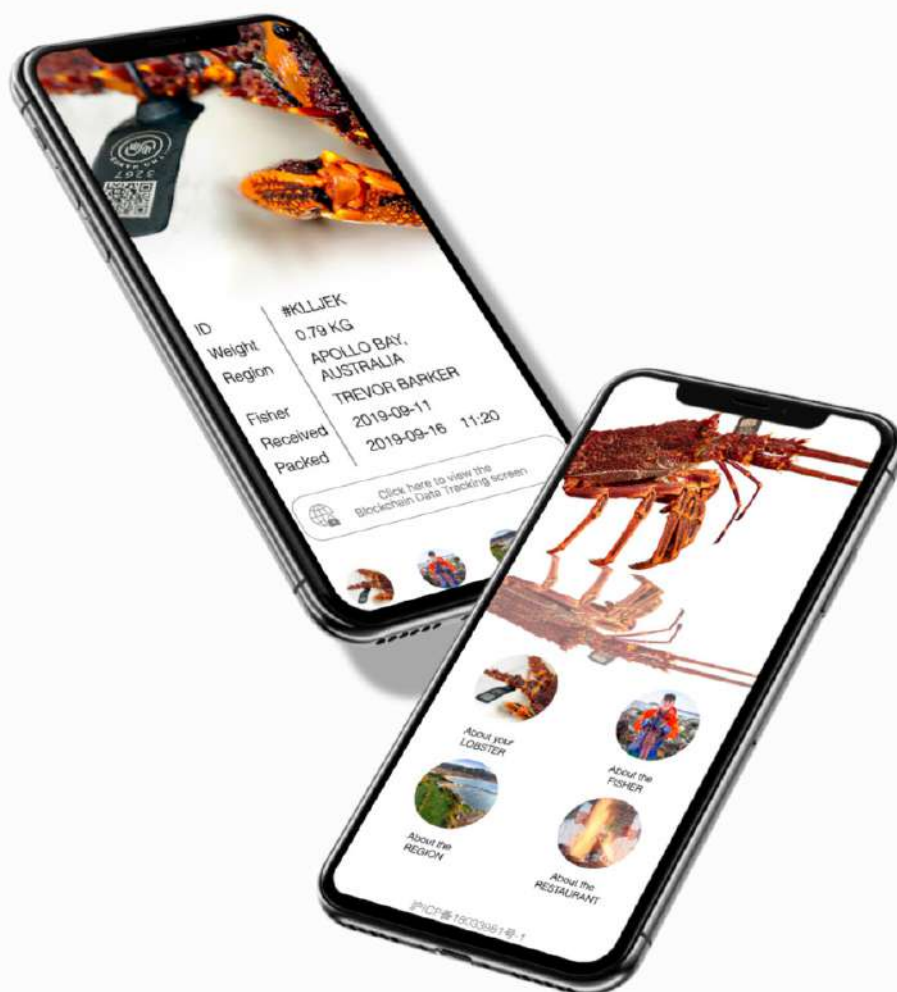
有关我们的区块链技术的更多细节，请参阅第2.2节第8章。

- 独特的定制化用户体验

每个Two Hands智能标签是独特的和定制的。渔民和农民成了主角。他们的原产地变得有名。中国的厨师和消费者扫描产品上的二维码，可以看到：

- ➔ 渔民/农民的视频，
- ➔ 产地源头令人愉悦的丰收视频，
- ➔ 关于厨师和餐厅的信息，
- ➔ 生态可持续性的信息，以及
- ➔ 一个验证产品真实性的区块链仪表。

独特的、定制的智能标签有可能提高一个行业的质量标准。我们持续发现拥有独特的、定制的智能标签的好处，跟踪产品回到专属渔民和农民。参见2.2.6节“我们的护城河”下的进一步解释。



将供应链由多人参与转为端到端的双手模式



图2:食品供应链的比较:传统供应链(上)与 Two Hands 供应链(下)

2.2.4 如何运转

上图2所示的传统食品供应链目前支持中间商。供应链参与者只与他们直接联系的人有商业互动。大多数供应链内部关系都是彼此对抗性的，因为每个人都希望最大化自己的利润，并独立于其他参与者做出决策。

每一方都需要获利，尤其是在中国这边。那里会有2个以上的大宗批发商/海鲜市场。大多数海产品被放在湿货市场。对于中间商而言，利润的优先级高于产品质量或安全。产品可倒手10次以上，进一步影响产品质量和安全。

在这条传统供应链中，渔民和农民受到的影响最大。在大多数行业中，他们别无选择，只能将捕获的海鲜卖给数量有限的中间商，这意味着渔民们的议价能力{注释5}下降。强大的中间商为了增加他们自己的议价能力，拒绝分享市场信息。

由于中间商的把控和缺乏沟通，渔民和农民根本不知道他们的产品一旦离开他们会发生什么。双方都缺乏透明度:无法追踪产品的原始生产者。结果，渔民和农民得不到认可，更不用说他们付出的劳动和承担的风险所应得的回报了。

上海的一位厨师长总结了厨师面临的问题，他告诉我们，厨师不能相信任何进入厨房的食材。

将供应链由多人参与转为端到端的双手模式

Two Hands重新设计了供应链，消除了大多数中间商，而是在渔民和农民、厨师和消费者之间建立了直接联系。供应链从关注自身利益的贸易商链转变为合作、直接、道德的供应链。

因此，与传统的供应链相比，我们可以节省大约20%的成本。在一个南澳龙的样品上，渔民在龙虾上扣上了一个防篡改的智能标签。在数据中心，重量和质量被记录下来，这些信息被立即上传到数字化市场并进行定价。餐馆在同一个数字市场下订单。订单收集完成后开始交付。产品通过上海海关后，直接运输到餐厅，避开所有中间商，包括湿货市场。在整个过程中，生产者和厨师可以在数字化市场上跟踪订单实时情况。

{注释5} <https://www.agrifutures.com.au/wp-content/uploads/publications/15-055.pdf>

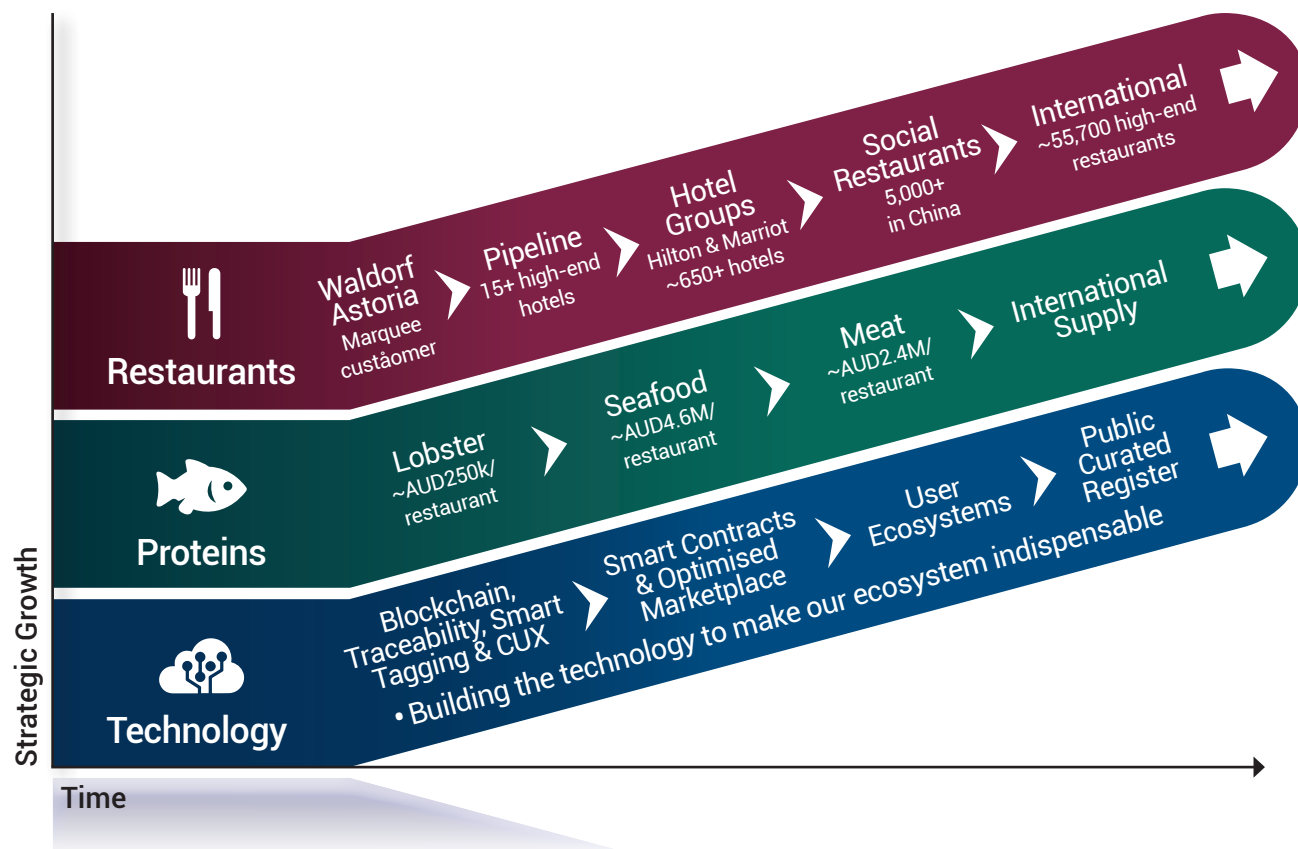


Figure 3: Two Hands three-pronged Go To Market Strategy.

2.2.5 我们战略

我们的商业模式

Two Hands是一个B2B2C的市场。我们的商业模式是为全球可扩展性而建立的::

- 轻资产 - Two Hands 不拥有供应链实物资产，包括库存或物流资产。
- 基于每笔交易的费用- 和AirBnB一样，该公司的利润率是基于从其市场上的每笔交易中收取约5%的佣金。
- 通过高产量、低利润来建立市场份额- 利用科技降低供应链成本，并利用先行者优势。
- 持续的用户激励政策-我们从供应链和与我们朝着一个共同的目标行动的合作伙伴那里节省下来的钱，可以在经济上激励渔民、农民和餐馆，从而推动需求和市场份额。

{注释6} 2019年渔业研究与发展公司，2019年。

{注释7} 基于内部计算

市场策略和渠道

我们最先开拓上海市场因为：

超过90%的南澳龙在中国销售{注释6}，其中大多数进入了上海地区;以及

上海是中国和亚洲的食品创新之都。在为Two Hands设定非常高的标准的同时，在上海的成功将打开整个亚洲的大门。

如图3所示，支撑我们进入市场和扩张战略的核心驱动力有三个:餐厅，海鲜产品和科技。

餐厅用户数量的扩张:

根据全球55,700家高档餐厅{注释7}平均每年在核心食材上的采购支出，我们对市场的估值超过1300亿澳元

高档酒店是我们的主要目标客户群体，原因如下:

- 这些厨师是全球所有食材趋势的关键影响者——对国内消费者和更主流的餐厅都是如

此——因为他们对更好的食品体验充满激情;

- 他们是高档食材的购买者，愿意为更好的质量买单;
- 市场集中化(尤其是在中国，通过酒店集团进入的市场份额更高)

在运营初期，我们与上海华尔道夫酒店(Waldorf Astoria)等少数高档豪华酒店的高端餐厅合作进行测试和学习。

我们未来的目标战略是:

- 上海高端酒店餐厅。上海大约有80家高端酒店，每家酒店平均有3家以上的餐厅。在这些酒店中，我们已经合作过超过15家酒店，包括丽思卡尔顿酒店，W酒店和宝格丽酒店。
- 大型酒店集团的可扩展性增长。
 - » 希尔顿集团大中华区(中国约120家酒店),
 - » 万豪集团大中华区(中国约530家酒店), 以及
 - » 洲际集团、凯悦集团和鹰君集团。
- “社会”餐厅是独立于酒店的高端餐厅，在上海估计有5.5亿澳元的市场潜在机会。
- 在中国境内的地区性扩张，主要在一线和二线城市——北京、广州、深圳、香港、浙江、江苏等。
- 在中国以外的地区性扩张，包括日本、韩国和新加坡。

产品线扩张

为了测试我们的运作模型，Two Hands用单一产品——南澳龙来启动。

我们的市场战略一直是迅速扩大我们的产品线供应以达到:

- 增加合作的酒店数量,
- 给其他食材的生产者带来相同的机会，因为他们也和南澳龙渔民一样饱受食品欺诈问题的困扰，

- 为我们的物流链获得一定的规模，并且
- 大幅增加Two Hands数字化市场的参与者数量。

来自上海主厨们的反馈证实，他们不仅对更多品类的食材感兴趣，而且尤其对三文鱼和牛肉感兴趣，还对能提供小众或有独特之处的食材感兴趣。

因此，我们当前(第二阶段)的产品线扩展包括三文鱼、牛肉和数量有限的其他品种的海鲜产品。特别是:

- Two Hands已与澳大利亚上市公司Aglive集团有限公司达成协议，该公司开发了一种牛肉行业首创的“从牧场到餐盘”解决方案，支持该方案的是区块链数据存储和加密安全。
- 其他澳大利亚海鲜包括牡蛎、鲍鱼和螃蟹。

下一阶段的产品线扩展将以澳大利亚和新西兰的肉类和海产品为目标。

在此基础上，我们计划将产品产地的来源扩展到澳大利亚和新西兰以外的国家和地区。上海的厨师们吸引着来自世界各地最好的食品。这些厨师热衷于将这些农民、渔民和工匠引入Two Hands数字化市场。

科技发展

Two Hands技术平台最初的重点是产品记录和跟踪功能。在南澳龙的试运行过程中，Two Hands能够取样并开发有效的智能标记和库存技术，使海鲜产品能够在整个供应链中被实时追踪。其中最重要的是我们数据的完整性。

OUR BRANDING WILL CHANGE CHEF & CONSUMER PERCEPTION

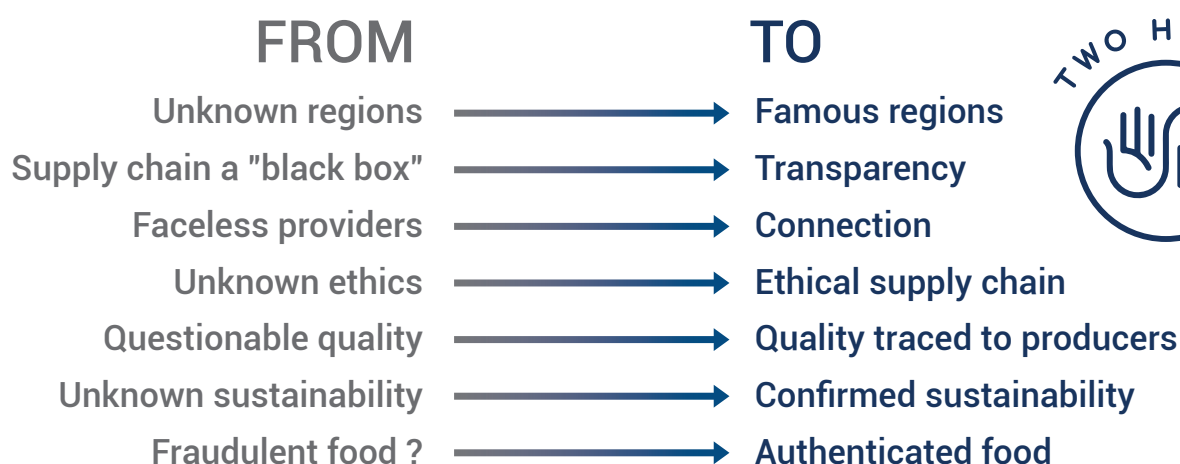


图4: Two Hands品牌战略的影响力

将我们的库存系统集成到区块链数据库上以记录数据，确保我们有可信的数据源来提供给餐馆所需的产品产地证明。从那时起，我们的用户体验应用程序就演变成展示食物来源和食品生产商、地区和餐馆背后的传奇故事。

技术扩展的下一阶段将是发展技术平台，以处理我们将搭载的许多不同食品来源的多个供应链。这其中的核心是我们数字化市场概念的发展，它为生产者、餐馆和消费者之间的直接联系以及驱动道德行为的激励机制提供了入口。

请参阅2.2.8了解我们如今的技术产品和未来的路线图。

品牌战略

传统意义上，海鲜产品和未经加工的农产品都没有品牌。

然而Two Hands品牌将是一个关键因素。我们希望Two Hands成为全球公认的质量、新鲜度、安全性和透明度的代言人，为每一个通过我们的数字化市场流通的产品担保。

Two Hands品牌将远远不止智能标签。我们将不仅建立生产者端的品牌意识，以推动生产者和厨师成为我们的数字化市场的用户，也建立消费者的品牌意识。如图4所示，随着消费者意识到带Two Hands智能化标签产品的独特好处，他们将更加了解原产地、

可持续和合乎道德的食品供应，并将寻找提供这些产品的餐馆。这将推动Two Hands市场的进一步增长。

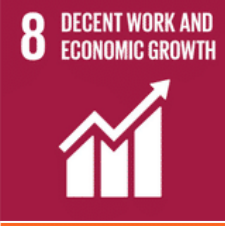
品牌化产品是Two Hands数字化市场的一部分。Two Hands品牌将会出现在包装和智能标签上，并在未来的餐厅中展示，以保证供应链的道德和透明。同时，食品品牌的生产者可以使用我们的市场以专注于他们的营销策略。通过这种方式，Two Hands可以成为产品/品牌的市场，为我们所有的用户品牌提供质量和道德供应的“光环”。

例如，Macka品牌的安格斯牛肉将直接向中国厨师们和消费者传达品牌信息。同样，“Two Hands数字化市场”将首次为农民和渔民提供机会，通过捕捞地源视频和消费者用户体验打造自己的专属品牌。

社会影响力的策略

Two Hands致力于成为一家有道德的公司，而不仅仅是创建一条有道德的供应链。作为这一目标的一部分，我们既采用了“划时代”的经营方式(详见第2.4.2节)，也有机会实现联合国可持续发展的五项目标{注释8}。

以下概述了我们如何实现联合国的可持续发展目标，

	Objectives	Outcomes	Projects
	World health and well-being	Improving food safety Improving the mental health of fishers and farmers	Redesigning the supply chain to avoid fish markets and double-handling Facilitating human connections between producers and restaurants Rewarding quality producers with premium pricing
	Thriving regional Communities	Increased income for fishers and farmers, with multiplier effect on their communities	Fisher, farmer and protein growth Redesigning the supply chain to remove costs Building collaborative workplaces
	Innovation to eliminate food fraud globally	Fully transparent and authenticated supply chains	Tech development: blockchain, smart contracts, user experience Building collaborative supply Chains
	Reduce the environmental footprint from food and materials	Recyclable packaging Reduced food wastage Reduced use of chemicals	Recyclable packaging Redesigning the supply chain to avoid fish markets and double-handling
	Promote sustainable fishing practices	Increased awareness and demand for sustainable seafoods.	Tech development: fisher inventory management, blockchain, user experience Fisher and protein growth Facilitating human connections between producers and restaurants

{注释8} <https://unstats.un.org/sdgs/report/2019/Overview/>

竞争力对比图

						TRADITIONAL TRADERS
Provenance Tagging	●	●	●	●	●	—
End-to-end blockchain	●	●	●	—	—	—
Ethical focus on eliminating food fraud	●	—	—	●	—	—
Unique & customised experiences	●	—	—	—	—	—
Re-engineered supply chain, with collaboration shifting the balance of power	●	—	—	—	—	—
Marketplace (without ownership of assets)	●	—	—	●	—	—

图5: Two Hands与竞争对手的服务特性

2.2.6 核心竞争力

在把人类和科技的信任的独特结合方面，没有任何企业能与Two Hands相提并论。Two Hands专注于创建一个透明、合作和道德的数字化市场。

在图5中，我们概述了竞争性产品和Two Hands各自的特点。虽然没有跨国公司在我们的领域开展业务，但我们仍然面临着来自现有行业出口商、批发商和供应链参与者的竞争。从技术角度来看，有大型咨询公司为食品供应链提供区块链解决方案，如IBM和普华永道。在中国，阿里巴巴旗下的盒马生鲜出售活海鲜时只会附带海鲜的介绍信息。Fish-coin还没有将他们的区块链解决方案货币化。G-fresh只是实现了供应链进行了数字化，但并没有端到端能力或区块链技术。

在上面所有的例子中，仍然存在对生产者的剥削。Two Hands利用区块链技术将权力的天平从中间商转向链条上最重要的人——渔民、农民、厨师和消费者。大多数区块链应用程序都希望成为其他平台应用程序一样。“建好了，他们就会来”似乎是他们的技术优先运营模式。在这些竞争性的区块

链应用程序中，我们认为生产者仍然可以被剥削利用，食品欺诈仍然可以发生。

作为全球第一个将区块链应用商业化以解决世界关键问题的公司之一，Two Hands 洞察到区块链技术将以以下两种方式之一使用：

- 1) 继续巩固中间商本就强大的权力;或
- 2) 具有高度颠覆性，更公平、更民主地分配供应链权力。要想具有高度的颠覆性，就需要一种不同的商业模式，让所有参与者都为同一个使命保持一致，以近乎透明的方式合作，从而形成一条道德供应链。

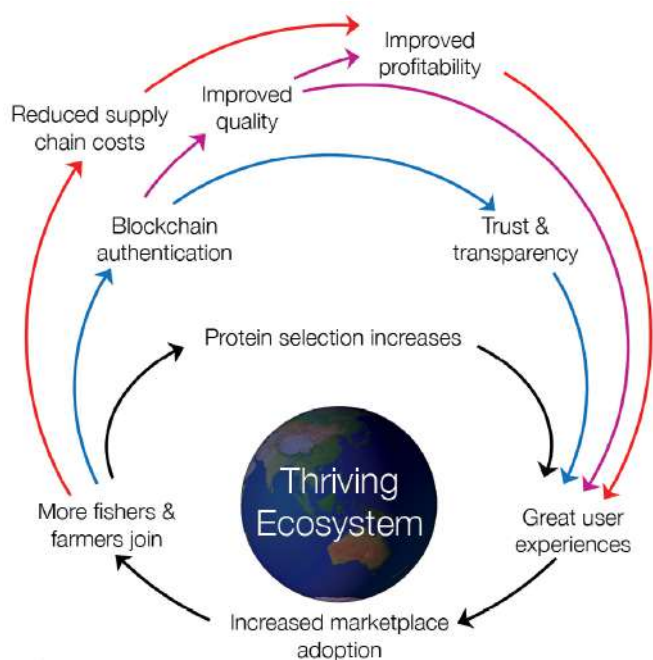


图6: Two Hands的快速扩张

我们的“护城河”

在护城河的核心，我们搜集用户体验，创建一个对所有用户—生产者，厨师，消费者都不可或缺的生态系统。

我们的竞争优势，或称“护城河”，超越了市场各方面创造的良性的、自我实现增长的周期。它是关于每个人如何紧密的与另一个人合作。Two Hands的各种增长引擎或“飞轮”如图6所示。

增强消费者对产品的体验:内圈(黑色)代表了供给和需求的循环。增加产品品种的供应和选择，为餐馆带来更好的体验，从而推动总量的增长。

中间(蓝色/紫色)的圆圈代表了我们的科技带来的影响。区块链认证产生了如下两个“飞轮”：

- **真实性** – 通过提高Two Hands 旗下品牌产品的透明度和可信程度，给厨师和消费者们带来更好的用户体验并以此带来企业的快速扩张；以及
- **鼓励提升质量的行为** - 这不仅在经济利益上造福生产者，也为厨师和消费者提供了更好的品质体验，反过来推动公司快速增长。通过奖励质量，我们鼓励所有参与者的卓越表现，不断“提高”所有用户与竞争对手相比的标准；

改善后的供应链 - 外圈(红色)是数量(即规模效益)和价格驱动因素。值得注意的是，这个圈是建立在我们改善后的供应链已经产生的效率之上的。

虽然竞争对手有可能复制我们增长周期中的某一个元素，但最大的挑战将是整合这些元素，因为这需要由Two Hands带来的划时代企业文化来运营(参见第2.4.2节进一步解释)。

如图7所示，这些增长的“飞轮”为Two Hands数字化市场的每个用户(生产者、餐馆、消费者和物流合作伙伴)带来了各种各样的好处。

Fisher & Farmers	Restaurants	Consumers	Logistics Partners
• Earn higher prices in return for quality product • Valuable market insights • Respect and recognition	• Trust in the source of produce and no food fraud • Marketing opportunity for quality, sustainability and story-telling • Improved profitability	• Trust in provenance, quality and food safety • Unique and customised experience	• Scalable future growth opportunity • Be part of ethical safe food solution • Stable Margin protected from market variability

Two Hands
的用户们, 被价格吸引而来, 由于快速的增长, 端到端的链接, 更好的质量和用户体验而留下

图7: Two Hands数字化市场给不同用户带来的好处

2.2.7 主要成就 – 我们迄今为止的旅程

2016

- 2016 年 12 月
- Two Hands 的理念诞生

2018

- 2018 年 5 月
- 获得外商独资企业 (WFOE)、营业执照和网站牌照。
- 在中国设立了办事处

2020

- 2020 年 2 月
- 在 COVID-19 全球流行的情况下，基于对食品安全的需求，在中国的厨师们要求 Two Hands 扩大海鲜和肉制品的供应清单。
- 2020 年 4 月
- 与 AgLive 签署协议，将完全可追溯的肉类产品引入 Two Hands 的网络
- 2020 年 4 月
- 与总部位于硅谷的国际区块链技术公司 GoChain 签署协议

2017

- 2017 年 4 月
- 开始技术开发，供应商和物流的协议被签署
- 2017 年 10 月
- Two Hands 中国团队成立
- 2017 年 12 月
- 开始试运行，以便收集所有供应链数据并评估相关的技术接口要求

2019

- 2019 年 3 月
- 第一笔基于区块链前试点的收入，全程（链）记录了所有的托管信息（最终上传到区块链）
- 2019 年 6 月
- 成功的解决了关于在“中国防火墙”内外 Two Hands 的平台运行的问题
- 2019 年 7 月
- 渔民在渔船上为 Two Hands 讲述了自己的故事，视频内容属于 Two Hands
- 2019 年 8 月
- 部署超级账本架构的区块链网络和实时测试
- 2019 年 9 月
- 第一笔运用区块链认证完成的订单收入
- 2019 年 9 月
- 上海两家餐厅通过订购南澳龙试点了 Two Hands 的可追溯平台
- 2019 年 9 月
- 华尔道夫（上海）在他们的菜单上高亮了 Two Hands 的产品
- 2019 年 10 月
- 华尔道夫（上海）公关活动被福布斯和红秀中国报导
- 2019 年 11 月
- 与上海的物流方签署协议
- 2019 年 12 月
- 更多的餐厅加入并每周订货

2.2.8 我们的技术

背景

食品的供应链至今仍以纸质记录为主，这在各个机构之间造成了相互依赖，并创造了大量伪造记录的机会。区块链通过提供加密安全和不可变的交易和相关元数据（如来源、合同、流程步骤、微生物记录）的记录，有望提高供应链中所有参与者之间的价值和信息交换的效率、透明度和可追溯性。

技术本身无法阻止欺诈性信息的提供。即使数据是通过扫描包上的条形码直接输入的，这仍依赖于准确反映内容（最终产品）的数据源（条形码）。这些解决方案的主要弱点在于它们保留了现有的企业供应链结构。

我们的洞察是区块链和其他技术的潜力，只有当食品供应链经过重新设计，通过生产者和消费者之间的供应链重新建立紧密性和信任时，真正的发展才能实现。我们的市场无需众多控制中介机构同时处理信息和价值的能力，以及下一代开展业务的方式（如第 2.4.2 节所述）是Two hands努力构建供应链的关键，即所有参与者都参与供应链，并以合乎道德、透明和协作的方式行事。

Two Hands市场

"Two Hands" 为渔民和农民（生产者）、餐馆和物流

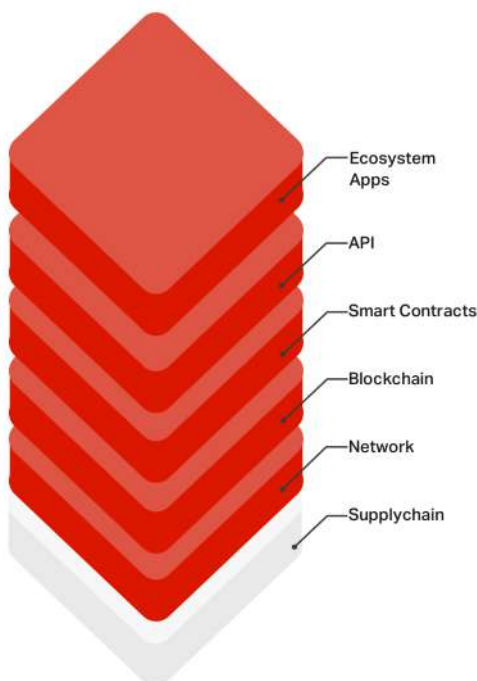


图 8：我们的技术堆栈

合作伙伴提供生态系统，使之在信任和透明的供应链中运作。参与市场需要接受我们的治理规则和法规。这是Two Hands市场的一项基本原则。

在区块链技术的支持下，将绩效衡量标准内置到市场中，对每个参与者进行问责。最终，随着市场的发展，供应链上的每一个行为体的社区策展将最终发生。Two Hands 技术位于区块链栈的应用层（生态系统应用程序）和智能合约层（见图8）。



“

With this QR code I can really see the map and where it comes from, how it has been looked after and shipped here. So I really get the best and freshest food.

”

Alistair Carter

Head Chef, Waldorf Astoria on the Bund, Shanghai.

**Individual has provided consent to this statement being included in this Offer Document*

下表概述了 "Two Hands "技术平台的组成部分--无论是现在还是未来。

表1：现在和未来计划中的Two Hands技术分量特征。

	今天	路线
区块链和 API 	- 使用超级分类帐结构运行专用分布式分类账 - 智能合约（链码）确定如何更新附加到智能标记的数据 - 区块链集成由 TIS、CHoC 和 CUX 提供 - API 将 TIS 和 CHoC 链接到超级分类帐结构 - 入职新供应链（如牛肉）	- 将更多的供应链指标纳入到现有的APP中，用于绩效监测。 - 对接物联网（物联网）技术，以增加可追溯性 - 规模化技术，提供国际范围内的技术服务 - 落实财务智能合同的订购和支付 - 公共档案馆
市场 	- 为参与者提供协作参与的机制 - 为每个参与者量身定制的市场工具和信息： - 对于生产商，包括市场信息和定价的仪表板。 - 对于餐厅，包括定价、订购和与生产商/产地的直接连接。	对生产者而言 --- - 性能仪表板--供应频率、数量、质量、规格等。 - 市场情报 - 业务支持服务----"Two Hands "所提供的其他福利 - 简介 - 可定制的视图 - 建立社区联系和心理健康支持的社区意识 餐馆方面 -- - 市场情报 - 订购促销活动 - 生产者参与---交流门户 - 通过食品工匠和高质量、小众的小生产者进行创新 - 产品跟踪 - 温度、冲击等 - 建立社区联系和心理健康支持的社区意识。
智能标记库存系统 (TIS) 	- 生产商和物流合作伙伴使用我们的防篡改智能标签 - 收集与产品质量相关的生产者信息 - 传递到更新区块链和 CUX 的 API 端点 - 启用性能度量	- 围绕食品加工质量，捕捉其他性能指标。 - 将继续开发TIS <-> API终端功能。 - 接入具有不同数据采集技术的其他供应链。

托管链应用程序 (CHoC) 	• 允许物流合作伙伴在智能标签产品在供应链上流通的过程中与Two Hands平台进行互动。 • 通过区块链上采集的数据点来验证产品的行程。 • 厨师和食客可以通过CUX验证产品的真实性。	• 与物联网(IoT)技术相结合，增强CHoC应用数据点，提供了官方保管转移之外的供应链自动化水平。
消费者用户体验应用 (CUX) 	• 作为数据读取器，让餐厅的顾客可以扫描锁定在食品标签上的二维码，获取有关食品来源的信息。 • 不需要下载APP。	• 构建 "Netflix "式的体验。 • 改善移动浏览器的支持（一直在进行中 • 微信小程序解锁电商机遇 • 单次触摸体验分享（如：请看我的渔家，请看看我的餐厅） • 参与---探索消费者 --- 生产者参与的平台工具

表1：现在和未来计划中的Two Hands技术分量特征。

图9概述了Two hands技术与我们供应链的接触点。图中的QR码显示了产品在供应链上的不同位置，表示在产品通过供应链的过程中，信息上传到区块链上的各个点。

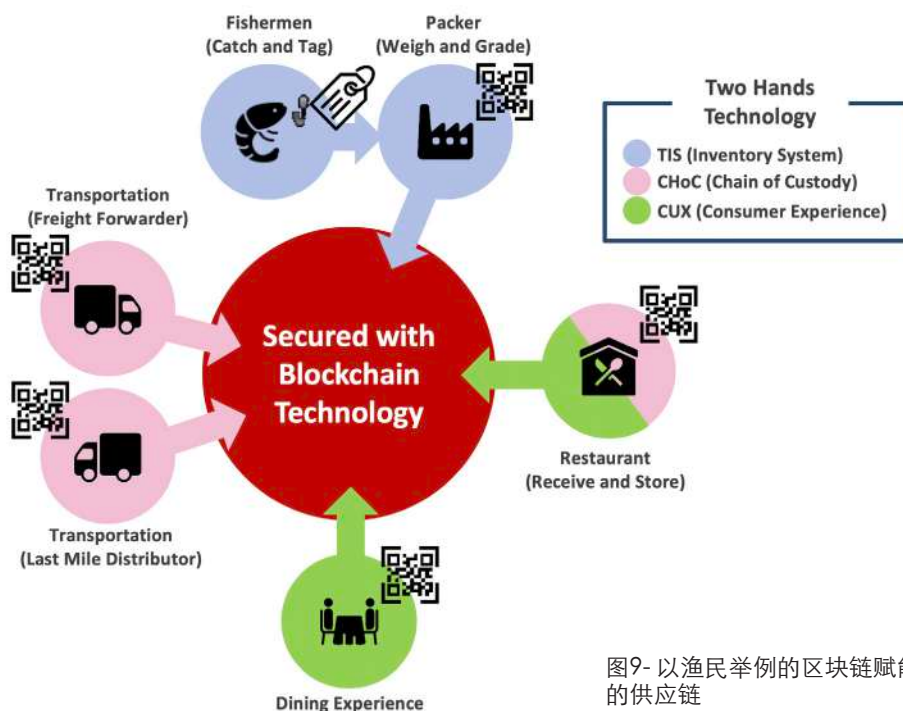


图9- 以渔民举例的区块链赋能横跨Two Hands的供应链



2.2.9 未来

公开登记和减轻未来大流行

Two Hands的愿景是开发一个全球市场治理模式，其中包括一个公共管理的登记处(PCR)(也称为代币管理的登记处)，由一个"绝地全球理事会"监督治理规则和行为。该登记处的目的是在市场中激励道德感、可持续发展、信任度和透明度。其中，合作是关键。

最初，在诞生单独的PCR之前，将在内部进行试点。被邀请在"Two Hands市场"中运营的生产者、餐厅和物流合作伙伴(行为者)将被纳入登记册。然后由集市上的行为者实现对登记册的策划。

登记处的最终目标是保留和奖励"好的"行为者，同时清除"坏的"行为者（即表现不佳或有不道德行为的参与者，包括食品欺诈行为）。从登记处除名的行为者也将被从Two Hands市场上除名。有效的PCR的声誉效应将为终端消费者和其他潜在的供应链参与者提供以下信息：

- Two Hands市场的信誉度
- Two Hands市场参与者的信誉度
- 无论他们是否希望加盟Two Hands市场

在未来，PCR可能有机会降低风险，化解迅速在全球范围内扩展到大流行病，消除食品欺诈，使生产者获得更大的幸福感。在英国、法国、挪威、冰岛、印度、马来西亚、中国和北美，已经有一些有道德感的公司与"Two Hands"不谋而合。这些公司只要遵守PCR的治理原则、规则和行为，就可以加入PCR，并

同时保持着企业家精神和独立性。

一个有效的PCR需要其成员的积极参与。代币（加密货币）为参与者明智地策划注册提供了经济激励。在区块链的支持下，PCR的有效加密经济设计可确保参与者的稳定性和公平性。

围绕"Two Hands PCR"的基础、治理、代币化、股权分置和协议的流程尚未确定。不过，PCR发展的一个核心原则将是，它必须与市场内行为者的表现挂钩。例如，"Two Hands 生态圈"包括被动或直接捕捉与其行为者绩效相关的的技术。这对每个供应链参与者来说都不一样。通过捕捉到的信息，可以根据"Two Hands"生态系统所期望的结果（即产品质量、处理效率、消费者满意度）来确定绩效基准。

如果能够透明地监测所有行为者的表现，那么围绕着谁被保留和谁被从登记册中删除的审查决定更可靠地预测。因此，为了避免通过协调或串通来避免潜在的偏见或操纵，将制定一个与绩效挂钩的挑战协议。对PCR的最终奖励是保留那些具有道德感、信任和透明的参与者，而摒除那些不这样做的参与者。

GoChain最近宣布与领先的区块链提供商达成协议，GoChain将为Two Hands提供实现PCR所需的技术平台的访问和相关技能。

生态系统

我们数字市场的意图是让它成为我们的用户——渔民、养殖户、厨师和消费者不可缺少的生产力工具。为了实现这一目标，我们的市场需要提供的不仅仅



是与Two Hands的产品买卖相关的信息。我们的设想是提供一个“生态系统”——一个由信息、想法、灵感、数据组成的虚拟世界，满足不同用户的其他需求，而这些需求与产品的实际买卖业务完全无关。这样一来，这些用户会更加依附于“Two Hands市场”，成为相关知识的来源甚至是娱乐的来源。在表1中的“路线图”一栏下的2.2.8.中有一些额外好处的例子。

品牌

目前，米其林星级提供了对餐饮体验质量的独立验证，而Trip Advisor的标志则提供了人群对餐饮质量的确认。我们打算让Two Hands效仿这些，这是一个由生产商和厨师们自豪地展示的标志，以展示他们对真实、安全食品的承诺。

新一代的组织结构

社会责任一直是我们的商业计划中的一部分。Two Hands有志于让世界变得更美好，并考虑到我们的整个生态圈，首先，我们必须成为一个强大的、盈利的组织。从实力上来说，我们可以给世界带来巨大的改变。

我们看到了食品运输的问题和全球供应链中缺乏道德的问题。

在“Two Hands”模式下，作为一个划时代组织（见2.4.2节），餐厅/消费者有更大的权力来制定道德和可持续采购产品的标准——因为他们与生产者有直接的联系，并通过我们的市场获得这些信息。这将鼓励越来越多的可持续采购食品和供应链中的问责制。我们打算在未来的市场中加入行业标准和认证，如海洋管理委员会或水产养殖管理委员会认证的渔民。我们的餐厅合作伙伴很喜欢通过区块链验证Two Hands产品的可持续性。

我们正在从与我们合作的行业和社区，包括有影响力的投资者在内的行业和社区中产生了惊人的反响。

2.3 资本结构

从历史上看，该公司的资金来自创始人融资和天使投资者的股权注入，这些投资者支持公司的成立、规模和成长期。

2.3.1 发行资本

截至本CSF要约发出之日，本公司已拥有普通股、可转换票据、未来股本简单协议(SAFEs)及已发行的雇员期权的组合。下表2按股东类别开列的细目。

表 2: 要约前本公司的已发行股本

股东	股票	可转换证券 ¹	选项 ²	% 完全稀释
Greg McLardie (创始人兼首席执行官)	8,849,707	46,348	无	28%
其他总监 (过去和以前)	5,520,135	152,098	无	17%
创始股东及天使投资人	8,737,279	6,105,875	无	46%
员工	450,001	10,332	2,391,800	9%
汇总	23,557,122	6,314,653	2,391,800	100%

¹ 可转换证券包括电子证券和可转换债券

² 期权是公司员工股份计划(ESS)的一部分。表2中显示的只是已经分配给员工的。

表3列示在要约发出后，本公司已发行的股本已完全摊薄。

表3：已发行资本（完全摊薄）

股票	最小订阅	最大订阅
Greg McLardie (创始人兼首席执行官)	8,896,055 (27%)	8,896,055 (23%)
其他董事（现任和前任）	5,672,233 (17%)	5,672,233 (15%)
创始股东和天使投资者	14,843,153 (45%)	14,843,153 (39%)
员工	2,852,133 (9%)	2,852,133 (8%)
要约股份	471,690 (2%)	5,660,276 (15%)
发行股份总数	32,735,264 (100%)	37,923,850 (100%)

与股票、可转换证券和期权相关的权利如下：

- ➔ 普通股——公司的正常股权，具有标准表决权。
- ➔ 来股本简单协议(“SAFE”)协议。普通股将按照协议中规定的条件和定价向这些投资者发行。这些股票将在未来的股权活动中发行，发行价格将以低于市场价格的特定折扣或每股估值上限为基础。有关更多信息，请参阅资产负债表脚注2(第2.6.2节)。
- ➔ 可转换债券。绝大多数票据可以转换为普通股，也可以在未来股票事件(如首次公开发行(IPO))之前以现金偿还，或者在发行后10年内偿还。
- ➔ 选项。公司正在建立员工股份计划(ESS)，以便为某些员工、承包商和董事提供分享股份增值的机会。这鼓励他们提高集团股东回报的表现，并使公司能够留住和吸引有技能和经验的员工。ESS预计由占业务10%到15%的总期权池组成。

在公司平台上可以看到公司章程的复印件。

2.3.2 债务融资和其他资金来源

贷款

本公司有三份未结清的贷款协议：

1. 已与创始人兼董事总经理Greg McLardie签订了5.7万美元的贷款协议。这笔贷款是无担保的，还款条件是公司必须筹集到300万澳元的资金。
2. 已与一名现有股东签订了8万澳元的贷款协议。这笔贷款是无担保的，还款条件是公司必须筹集300万澳元的资本。
3. 已与董事Wayne Hayes签订了一份5,000澳元贷款协议。这笔贷款是无担保的，还款期限与收到这笔贷款的收益一致。

拨款

迄今为止，公司已收到59,236澳元（扣除费用后）的出口营销和发展补助金。

我们已根据联邦政府的研发税收奖励计划提交了一项与截至2019年6月30日的财政年度相关的49,606澳元

（扣除费用）的申请。公司打算在2020年6月30日之后尽快提交第二次申请。

2.4 组织结构

2.4.1 公司架构

- CaroMel Ltd是本要约中所述所有业务活动的最终运营和控股公司。本公司以其“Two Hands”品牌进行交易，该品牌是CaroMel Ltd的注册商标。
- CaroMel Ltd拥有其100%的子公司；CaroMel China Pty Ltd（澳大利亚注册）和CaroMel NZ Ltd（新西兰注册）。
- 2018年5月，我们在中国成立了外商独资企业(WFOE) --- CaroMel China Co. Ltd。该实体负责公司在中国的大部分业务。它由CaroMel China Pty Ltd.100%拥有。

就联邦政府向公司提供的税收优惠政策而言，CaroMel Ltd不是一家早期投资公司。

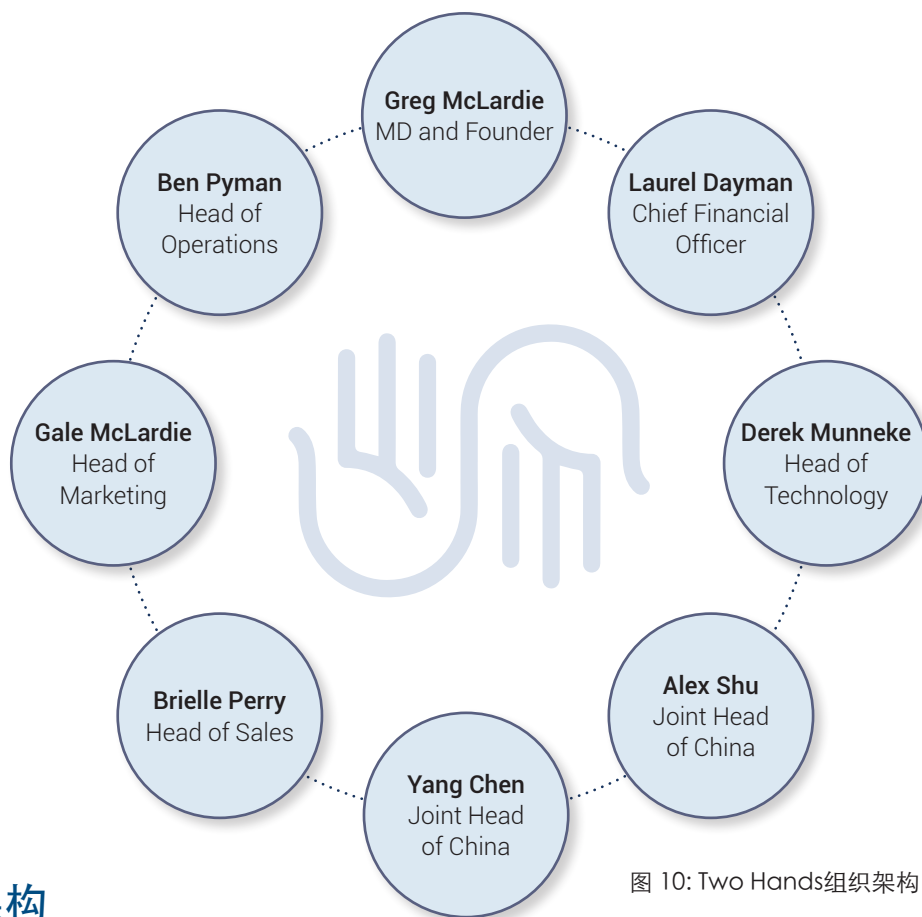


图 10: Two Hands组织架构

2.4.2 组织架构

上图所示的组织结构反映了我们的“划时代”的经营方式，下文将进一步解释。与标准的等级制度不同的是，这种结构表明，专业技能高于职级。我们总是想让最适合这份工作的人成为最佳人选。领导和管理中心是开放的，让专家介绍。如果被视为专家但又不愿意介入的人，领导可以挑战和邀请他们进入这个中心。权力下放给专家，专家在我们的战略意图的指导下，将权力下放给专家。我们一起努力实现“Two Hands”的战略意图。

这种结构也反映了我们邀请每个人对自己的工作负责。

划时代的组织架构

划时代组织是一种不同的组织结构方式。这种变化是关于权力；在分层指挥和控制模式中，它是关于对人拥有权力。在这种模式下，领导力的形成是让人们去做需要的事情，而这往往涉及到操纵。

与此相反，划时代组织则是积极地与人合作，与人合作获得权力。我们共同创造并积极地让人们参与进来，并拆除那些让人脱离的等级制度的工作方式。我们努力创造一个高度信任的工作环境，邀请全员参与工作。我们通过自主权和决策权下放，

培养员工的自我责任感。这就是我们在这个VUCA世界中的成功设计--不稳定（volatile）、不确定性（uncertainty）、复杂性（complexity）和模糊性（ambiguous）。协作领导是我们的准则，我们在工作时要考虑到Two Hands团队以及全球供应链合作伙伴之间的相互依存关系。

划时代组织以整体的方式开展工作，让价值链上的所有参与者，从渔民到客户和消费者，都能获得胜利。利益相关者都被纳入到这种方法中，并对参与的社区进行回报。它的关注点比股东价值更广泛。以这种方式在我们的团队内部以及与所有的合作伙伴一起工作，使每个人都为一个共同的目标而努力，从长远来看，大家都会受益，而不是短期的自我利益。这种经营方式也使Two hands团队能够真正地与世界著名的厨师和孤立的渔民/农民建立起真正的联系--每个人都因其对道德食品供应链的贡献而受到尊重

2.4.3 我们的团队



"我相信，人们，还有技术，都已经准备好了，迎接Two Hands能够提供的东西--绝对的出处证明，透明的供应链，让我们每个人都成为道德的参与者。"*

Laurel Dayman, 首席财务官

- 具有10年以上的战略财务专业经验。
- 在财务部工作期间，对资本和风险管理、交易和贸易融资、现金管理、财务利益相关者参与和报告等方面有全面的了解。
- 在Incitec Pivot有限公司担任助理财务主管，该公司是一家在澳大利亚证券交易所上市的国际公司，也是资源和农业领域的全球领导者。
- 在澳大利亚国民银行担任副总监，为澳大利亚证券交易所排名前200名的跨国公司提供外汇、利率和商品方面的建议。
- 莫纳什大学商学学士。



"销售通过为各行业带来创新的解决方案，帮助他们解决关键问题，但Two Hands不只如此，它有可能对全球消费者产生重大的积极影响。"*

Brielle Perry, 销售主管

- - 创业公司高管，擅长销售流程、和组建可扩展性和培养高绩效收入的团队。
- - 自2018年起在Harbinger公司担任销售副总裁和业务发展顾问，负责通过实施流程和制定可预测的收入战略来改造销售组织。
- - 曾在Tagboard和Hyp3r等B2B技术公司担任销售副总裁。
- 在Tagboard公司，Brielle将销售组织从零开始建立，收入同比翻了一番。
- 在Hyp3r，Brielle将他们的ARR翻了一番，并建立了一个企业销售团队。
- - 毕业于华盛顿大学福斯特商学院，主修销售和市场营销，获得商业学士学位。



"我们正在做一些别人没有做的事情---不只是惊人的技术和重塑国际供应链，而是向惊人的、勤劳的渔民和农民致敬。我很喜欢这样做。"*

Ben Pyman, 首席运营官

- - Ben在多家公司工作了10年，负责为众多客户开发应用程序。
- - 在这段时间里，Ben从数字顾问的角色迅速成长为软件开发公司NextFaze的首席运营官。
- - Ben经营自己的公司近5年，是一家为多个国家的中小型公司提供数字开发服务的咨询公司。

*Individual has provided consent to this statement being included in this Offer Document.



"在我的职业生涯中，我曾与世界各地的农民相处，亲眼目睹了他们的热情和激情。我很高兴Two Hands能将这种亲身体验带给全球消费者。"*

Gale McLardie, 营销主管

- - 35年的食品和饮料营销人员职业生涯。
- - 曾在垂直整合的公司中担任营销总监/经理，包括Tata Global Beverages、Dairy Australia和Ocean Spray Cranberries。
- - 曾在宝洁公司全球总部开始她的营销生涯，也曾广告和营销咨询公司工作，并在澳大利亚、新西兰、日本和美国等地工作。
- - 北卡罗来纳大学教堂山分校MBA，杜克大学经济学学士。



"一个成功的创业项目没有什么神奇的公式，但有一些关键的要素，而Two Hands带来了这些要素；一个致力于真正有所作为的团队，有改变事物的远见，有能力采取步骤去实现。"*

Derek Munneke, 技术主管

- - Derek在IT行业工作了15年。
- - Derek最初是一名开发人员，曾担任过经理、销售员、导师和社会组织者等不同的角色。
- - Derek在软件生命周期的各个环节都有丰富的经验，他对开发好的软件充满了热情和执着。
- - 理学硕士 - 南澳大利亚大学计算机与信息科学专业，物理学学士（荣誉） - 新南威尔士大学。



"食品展示文化，传递关爱，在物联网的前沿，我期待着用我们的技术帮助中国的消费者与我们的优质生产者和他们的食品产生深度的共鸣。"*

Alex Shu, 中国联合负责人

- Alex在德国生活、工作和学习了9年。
- Two Hands的使命是高度颠覆性的，但也是协作性的，这让Alex成为了理想的团队成员。她的创新思维和自然的领导风格是至关重要的，因为Two Hands希望与五星级餐厅建立起不同的合作关系，这与这些用户所经历过的任何事情都不一样。
- 埃尔福特应用科技大学技术物流学学士；凯泽斯劳滕大学机械与经济物流工程学士。

*Individual has provided consent to this statement being included in this Offer Document.



"总是充满了追求进步的激情，在农民家庭成长经历，让我深深明白消费者和生产者之间的交流，将会对彼此都更加满意。因为 "Two Hands" 将重新定义食品供应链，由此，这成为了可能。" *

Yang Chen, 中国联合负责人

- Yang对海鲜行业、海鲜品种、海鲜的种类、活海鲜和冰鲜海鲜的理想状态有很深的了解。
- 他之前曾在阿里巴巴旗下盒马的海鲜运营部门工作。他有6年的销售经验，包括销售团队的管理经验。
- 工程师学士。毕业于上海海洋大学水产养殖专业。

2.4.4 我们的董事和顾问



"我一直以来都有一个强烈的愿望，那就是建立一个具有强大的 "基础设施"，让它能够世代相传。这个'基础'就是一个高尚的、与众不同的公司，——"Two Hands" *

Greg McLardie, 董事总经理兼创始人

- 与龙虾和鲍鱼渔民领袖的8年关系。
- 10年，60多人次在中国建立关系。
- 在美国、日本、韩国、澳大利亚和中国拥有22年的消费品和17年的食品行业经验。
- 在过去的24年中，曾在快速消费品、食品和农业行业的大小公司担任过CEO。
- 北卡罗来纳大学教堂山分校MBA，悉尼大学经济学学士，安永会计师事务所注册会计师。
- Greg McLardie于1999年起担任Taranto's Pty Ltd (Taranto's) 的董事，直至该公司被撤销注册。2002年，Taranto's公司被置于外部管理之下，在最大的债权人是澳大利亚税务局的情况下，由于无力履行债务承诺，最终破产。Taranto's的一个私募股权股东在投入第二批资金后几天内就将其基金清算。债权人得到了实质性的偿还，包括通过出售Greg的个人财产来偿还。Greg对这段发生在20年前的经历做出的负责任的行为，直接导致他付出了巨大的经济和个人代价，但这并没有定义他作为一个人的身份。这段经历塑造了他今天的人格。

**Individual has provided consent to this statement being included in this Offer Document.*



"我在IT领域的职业生涯一直以 提供"创新、高性价比的商业管理软件"为座右铭。Two Hands 公司将技术的力量与人的力量结合在一起，以人为本---我很荣幸能成为这一使命的一部分。"*

Wayne Hayes, 非执行董事

- 自1996年起担任IT软件开发公司Vital Business Solutions的联合创始人和董事，提供供应链、物流和专业服务自动化方面的软件和服务。
- 自2004年起担任项目负责人，为东南亚地区的客户提供仓库和库存管理解决方案的推广和支持。
- 毕业于南澳大利亚大学计算机专业，获得应用科学学士学位。



"35年来，我一直被富有创造灵魂的组织所驱动。Two Hands 希望以不同的方式来做事情---这是一个已经到来的时代。"*

Stephen Hanman, 非执行董事

- 这些年来，供应链合作一直是我所从事的工作的核心。高信任度的工作环境对员工、团队和组织来说都是很好的，它能让人们成为最好的自己。
- 我的工作经历包括行业经验，然后创立了Benchmarking Success，这是一家为亚太地区提供服务的供应链标杆企业。在MIRA发展伙伴的工作中，我出版了《MeWe》一书，并推动了《合作咨询》的发展。
- 在Dyson集团公司担任主席六年，使文化、治理、财务和合作实践得以协调发展。
- 经济学学士 - 莫纳什大学。



"我非常热衷于支持创新和创业，特别是在解决极其复杂、重要的问题上，我对支持创新和创业充满了热情。而这正是两只手正在做的事情。"*

Clay Maxwell, 非执行董事

- 创业者、投资人、顾问和战略家；在企业内部和外部建立新的企业。
- Clay创立了PX Venture Studio，并担任PX Venture Studio的管理合伙人，这是一家提供全方位服务的企业建设者。
- 他是PX母公司Peer Insight的合伙人，这是一家支持全球2000家公司和主要非营利组织的创新活动的精品创新咨询公司，在过去5年中，该公司的业务增长了近5倍。他曾领导过众多的产品、服务和体验设计项目，客户包括英特尔、耐克、默克、Intuit、Cardinal Health、Kimberly-Clark、DTE、AARP和NIH。
- 杜克大学文学。

*Individual has provided consent to this statement being included in this Offer Document.



"当我们展现真实的自我时，我们会发现，工作是一个社会化的过程，让每个人都能共同成长；我们开始'看清'对方，事业也会蓬勃发展。这就是Two hands在这个世界上所做的事情。"*

Ian George - 顾问

- Ian是墨尔本综合地产公司CGA Bryson的创始董事，负责财务和建设。CGA Bryson集团专门从事基金管理和商业开发，在其高峰期有5个部门、50多名员工和2.5亿美元的项目，涉及私募股权、合资企业和基金管理。
- 在他的建筑业务中，Ian在与员工、承包商和顾问合作的过程中形成了一种新的合作方式，这导致了他与Stephen Hanman共同撰写了一本书，题为"MeWe——从我到我们；设计和建立合作的工作场所"。这一见解后来被Frederic Laloux在他的畅销书《重塑组织》中指出。
- Ian是一位主讲人，他的演讲主题从合作、项目管理到社会雕塑等一系列主题，在国内外都有涉及。
- 工程学学士 - 皇家墨尔本理工大学。



*Individual has provided consent to this statement being included in this Offer Document.

2.5 业务风险

对公司的投资应该被视为高风险和投机性的。下面是可能影响我们业务的主要风险的描述。投资者在决定根据要约申请股份前，应先细阅此部分。此外，还有与公司相关的其他更一般的风险(例如，与一般经济状况有关的风险或无法出售我们的股份的风险)。

表4概述了 "Two Hands" 的主要风险。

表 4: 主要风险

风险类型	风险描述
COVID-19 对需求的影响	COVID-19大流行病对我们的业务产生了相当大的影响。持续的扩散和相关的经济影响给我们的业务带来了当前和未来的风险，包括： - 对需求的影响。本公司依赖向高端酒店和餐厅销售产品，其中许多酒店和餐厅已被迫关闭或减少服务。此外，全球经济放缓可能会影响人们在精致餐饮等方面的自由支配支出。在一段未知的时间内，酒店的入住率预计会很低； - 对供应链的影响。由于国际贸易物流合作伙伴采用精简员工和社交距离的限制，公司可能会经历更高的成本和/或更慢的包装和交货时间； - 由于全球经济信心减弱，可能的金融资源和获得投资者资本的渠道有限。
供应链和物流	在我们公司之外的供应链组件的成本和可靠性对及时交付和具有成本效益的运营构成了外部风险。 其中一些风险位于可保险事件之外，这意味着装运损失或处理时间延迟导致的产品损坏将由当时产品的所有者承担。虽然我们努力不“拥有”通过我们的供应链运输的产品，但这样的损失可能会导致公司的损失。

风险类型	风险描述
供应风险	经营养殖和野生捕获的农产品，可用的数量和质量的的产品可能受到自然和人为因素的影响。如果当时产品不足，可能需要拒绝订单。
市场和来自竞争对手的风险	公司是在竞争激烈的市场中运营的，其他参与者可能以不道德的方式行事。作为一家建立在强大道德原则基础上的公司，我们只能以合乎道德的方式竞争。当竞争对手希望超出这些原则的情况下，这可能使我们处于不利地位。 虽然我们赋能的产品确实是独一无二的，但单纯从品类上说（或接近替代品）可以通过其他来源获得。竞争者可能会选择以低于成本价出售类似的产品，以迫使价格竞争，从而限制我们的市场份额继而影响我们的相关利润率。
出口关税和关税以及进口法规的变化	本公司在多国运营，一个国家有一个出口实体，在另一个国家有一个进口/销售实体。这使我们面临着出口关税和关税相关进口法规的变化，这可能会影响我们在目前目标市场/产品组合中的贸易盈利能力。 若要重新瞄准新市场或新产品，本公司将需要付出一定的成本，并可能会在销售业务上停滞不前。
不可预见的技术平台维护和强制升级	公司的技术平台涉及多个相互关联的软件系统和服务。虽然我们尽量使用由其他方负责维护的组件，但我们所开发的部分软件需要维护，有时还需要升级，费用由我们承担。有时，所需的工作时间和范围无法提前预测，因此可能会超出正常的运营成本预算，影响到公司交付产品的能力。

风险类型	风险描述
知识产权	保护公司的知识产权将是推动我们的业务和商业成功的重要因素。 如果我们无法保护或强制执行公司的知识产权，其他公司可能会复制我们的技术平台，这可能会对我们在市场上的竞争能力产生不利影响。 目前，我们有一项专利申请已经准备好了，不保证这项申请能获得专利授权。
获得额外资金	在公司现金流为正之前，公司当前的现金储备（加上要约的净收益）可能不足以为我们的营运资本要求提供资金。 公司可能需要获得额外资金才能继续运营和执行其业务战略。我们不能保证将来有资金可用，或资金将以优惠条件提供。如果我们不能筹集这些资金，可能会对公司的业务和前景产生不利影响。



“

We will be able to get our product into China in the most pristine condition ever, and the Chinese people will be able to experience perfect lobster, just like [when] we take them out of the water.

”

Kae & Colin Milstead

Fishers, Port MacDonnell, South Australia.

*Individual has provided consent to this statement being included in this Offer Document.

2.6 财务信息

以下是本公司按照会计准则编制并经HLB Mann Judd审计的截至2018年6月30日和2019年的财务报表摘要。

以下还包括截止到2020年6月30日的财政预算。此预算是基于2019年7月1日至2020年4月30日的实际支出以及基于本要约截止日之前5月和6月的运营预

算，和管理层对2020财年剩余时间核心业务的预期。为了明确起见，该预测假设最低认购额为25万澳元，并在2020年6月30日前结清。

2.6.1 损益表

	截至2018年6月30 日的实际数 (已审计)	截至2019年6月30 日的实际数 (已审计)	截至2020年6月30 日的预测 ^{1*} (管理)
收入	-	412,810	77,750
其他收益	-	51,812	114,236
业务成本	(12,344)	(454,461)	(129,222)
毛利 / (亏损)	(12,344)	10,161	62,764
免除债务的收益 / (损失)	-	(34,783)	-
专业费用	(283,965)	(94,012)	(98,209)
咨询费	(182,722)	(231,987)	(26,804)
董事费用	(34,444)	-	-
差旅费	(53,313)	(63,159)	(86,127)
雇员福利	-	(134,754)	(579,325)
折旧费用	(1,394)	(9,017)	(10,459)
资产减值	(43,625)	(120,505)	-
净融资成本	(2,636)	(3,784)	(10,509)
广告和营销	-	(58,882)	(227,204)
销售和战略	-	(55,886)	(232,694)
呆账费用	-	(454,300)	-
其他支出	(24,346)	(64,271)	(30,975)
税前亏损	(638,789)	(1,315,179)	(1,239,542)
所得税费用	-	-	-
年度亏损	(638,789)	(1,315,179)	(1,239,542)

备注:

¹ 预测是依据19年7月1日至20年4月30日管理账户中的实际数据，加上20年5月和6月的预测。

2.6.2 资产负债表

	截至2018年6月30 日的实际数 (已审计)	截至2019年6月30 日的实际数 (已审计)	截至2020年6月30 日的预测 ^{1*} (管理)
流动资产			
现金及现金等价物	17,503	745,347	99,814
其他应收账款	580	11,006	3,399
流动资产总额	18,083	756,353	103,213
非流动资产			
固定资产	1,689	18,704	41,243
无形资产 ²	-	-	142,774
对附属公司及联营公司的投资	10,010	8,519	19
对子公司的贷款 ²	-	-	399,341
非流动资产总额	11,699	27,223	583,377
资产总额	29,782	783,576	686,590
流动负债			
贸易和其他应付款	134,822	151,285	160,851
借款	67,346	88,490	169,017
准备金	-	6,512	23,158
未来股权的简单协议 ^{3**}	-	2,020,000	-
流动负债总额 ³	202,168	2,266,287	353,026
贷款	-	-	57,000
可转换票据	-	-	603,349
非流动负债			660,349
总负债	202,168	2,266,287	1,013,375
净资产(负债) ³	(172,386)	(1,482,711)	(326,785)
股权			
已发行的资本 ³	656,109	660,963	3,052,963
留存收益	(828,495)	(2,143,674)	(3,379,748)
权益总额 ³	(172,386)	(1,482,711)	(326,785)

备注:

1 *预测是依据19年7月1日至20年4月30日管理账目中的实际数据和20年5月和6月的预测计算的。

2 在截至2018年6月30日和2019年6月30日的几年里，该公司共向与平台和软件技术开发相关的无形资产注资162630澳元。根据会计准则，该结余于各相应年度末确认为减值。截至2020年6月30日，管理账户未评估任何资产减值或可收回性。

3 未来股权简单协议 (SAFE)。在截至2019年6月的财政年度内，公司通过SAFE（一种美国初创公司常用的股权工具）筹集了2,020,000澳元。根据该协议，SAFE允许投资人可以获得发行的普通股票（根据预先确定的估值上限或在未来股权融资时，以当时的公允价值折算为基础）。或套现机会中，如首次公开发行（IPO）或控制权变更，SAFE允许投资人可选择以股票或现金赎回其投资（只要有足够的资金）。

虽然SAFEs允许投资人在若干情况下转换为普通股，但澳洲会计准则规定该归类为流动负债。这由于(a)SAFE投资人在公司解散时排在普通股东之前，及(b)在套现或在公司解散情况中SAFE允许投资人有权赎回现金。

董事认为，该等工具最可能的结果是转换为股本，因此，新投资者应了解已发行股本的总金额。因此，二零二零二零年六月三十日的管理层将SAFEs列为股本。

2.6.3 现金流量表

	截至2018年6月30 日的实际数 (已审计)	截至2019年6月30 日的实际数 (已审计)	截至2020年6月30 日的预测 ^{1*} (管理)
运营活动产生的现金流			
客户应收款	-	464,622	191,986
向供应商支付的款项	(473,380)	(1,179,646)	(1,364,447)
融资成本	(2,636)	(3,784)	(10,459)
运营产生 / (使用) 现金净额	(476,016)	(718,808)	(1,182,920)
投资活动产生的现金流			
固定资产款项	(2,533)	(26,032)	(32,998)
无形资产款项	(43,625)	(119,005)	(142,774)
子公司的贷款	-	(454,300)	(399,341)
对附属公司投资	(10)	(9)	8,500
投资活动 / (使用) 的现金净额	(46,168)	(599,346)	(566,613)
融资活动产生的现金流			
股权收益	472,180	4,854	250,000
SAFEs的收益	-	2,020,000	122,000
净借款收益	67,346	21,144	137,000
可转换票据收益	-	-	595,000
融资活动产生 / (使用) 的现金净额	539,526	2,045,998	1,104,000
所持现金及现金等价物的净变动额	17,342	727,844	(645,533)
财政年度初的现金及现金等价物	161	17,503	745,347
财政年度结束时的现金及现金等价物	17,503	745,347	99,814

备注:

¹ 预测是根据19年7月1日至20年4月30日管理账户中的实际数据，加上20年5月和6月的预测。

持续经营

截至2019年6月30日止期间的财务报表是以持续经营为基础编制的。该公司2019年年度报告随附的独立审计师报告包括持续经营的重点。董事会认识到，初创企业总是存在不确定性。为处理此风险，董事会已检讨本公司自二零二零年五月起十二个月的现金流量，并认为本公司须依赖集资或贷款以资助其持续经营及策略计划。如果公司不能实现其融资目标(详见3.2节)，出于对未来的大部分经营费用的高度可控。管理层能够根据其资本状况缩减支出。

2.6.4 管理层对财务绩效评价

历史业绩

19财政年度的收入主要来自于向中国出口优质的澳大利亚海产品。这使得公司能够与主要的合作伙伴，如餐厅采购和物流供应商等建立关系。

- 在2019年8月我们启动了将澳大利亚南澳龙渔民和上海高端餐厅连接起来的试点项目，年化收入在2019年11月至2020年1月期间增长到约30万美元。我们的客户群包括万豪集团和希尔顿集团的几家高端酒店，以及一些独立的中国酒店。
- 作为一家初创企业，该公司在过去两年的大部分时间里投入了大量资源，以支持未来的增长和盈利能力。资本已被用于：
 - » 构建我们的私人分类账本区块链；
 - » 开发市场和消费者应用程序；
 - » 在中国落地业务和技术；以及
 - » 建立公司团队
- 为应对COVID-19，公司从2020年1月起通过降低人员成本和其他费用，大幅降低了公司的成本基数。
- 尽管疫情导致公司暂时无法向中国出口产品，但我们已做好充分准备在澳大利亚-中国食品贸易安全的情况下，在疫情后恢复贸易。

展望及未来发展

就在1月份 COVID-19爆发之前，我们有超过400万澳元的年化收入。

在COVID-19期间，我们在上海与厨师们的讨论发现，厨师们对食品安全的要求比以往更高。他们希望Two Hands提供更多不同品种食材。食材多元化不仅有助于扩大销售额，还能为餐厅和消费者提供更有吸引力的餐品，随着市场需求的恢复，这讲有助于推动收入的大幅增长。我们期望在未来几个月Two Hands推出超过15种新的产品。

短期内我们的增长战略主要集中在上海的高端酒店。我们估计，每家酒店每年的总商机为700万澳元，这为我们在上海提供了约5.6亿澳元的商机。在这个市场，我们已经与超过15家酒店建立合作关系，包括华尔道夫酒店、丽思卡尔顿酒店、W酒店和宝格丽酒店。而且公司正开始向上海的社会餐饮拓展，这代表着另外5.5亿澳元的商机。

未来业绩的其他驱动因素包括：

- 供应链效率——提高毛利率，
- 获取资本——提高投资回报，并且，
- 客户成本——提高我们市场的容量和可扩展性。

3: 众筹要约信息

3.1 要约条款

公司拟以每股0.53澳元的发行价发行不超过5,660,276股，募集资金不超过3,000,000,000澳元。要约的主要条款及条件载于下表5。

表 5: 要约条款

条款	细节
股票份额	缴足股款的普通股
价格	每股\$0.53
最低认股额	\$250,000
最高认股额	\$3,000,000
开放日期	2020/5/19
结束日期	2020/6/11

有关股份相关权利的说明载于下文第3.3节。要参与竞标，您必须通过相关平台提交已填妥的申请表格及申请资金。网站提供了关于如何申请股份的说明。

在某些情况下，招募资金必须提前结束。例如，如果达到最高认购额度，则必须结束此要约。如果未达到最低认购金额，或招募资金项目已结束但未完成，将退还您的申请款项。

投资者可在冷静期撤回其申请。有关投资者冷静权的进一步资料，请参阅本公司发行要约第4条。

此要约不承销发行。



3.2 资金用途

表格6按最低及最高认购金额列出根据本认购计划筹集的资金的预期用途。

表6: 按最低及最高认购额计算的CSF资金用途

预期用途	最低认购额	最高认购额
市场数字化发展 落实监管链, 向社会公示化迈进, 让关键用户离不开Two Hands	\$101,300	\$367,000
销售和市场营销 瞄准大型酒店集团 例如万豪集团(中国)和希尔顿集团(中国)	\$50,600	\$775,000
产品的扩充 未来几个月将推出15种以上的新产品 包括与新的渔民和养殖户的展开合作	\$24,300	\$331,000
人才招聘	Nil	\$225,000
研究与开发	\$2,100	\$266,000
运营资金	\$56,700	\$856,000
筹集资金成本	\$15,000	\$180,000
总额	\$250,000	\$3,000,000

在表6中，运营资本包括管理费用、贷款偿还和营业利润率，同时公司还在扩大规模经济。筹集资金成本包括众筹中介根据公司与中介托管协议所收取的费用。这些费用最高可达发行者通过Birchal Financial Services Pty Ltd(中介机构)筹集的所有资金的6%，外加2,800澳元的管理和启动成本。

最高认购金额将足以满足本公司在未来12至18个月内的战略目标。 本公司正在进行CSF融资，作为集资的一部分，如果本次融资低于最高认购额，本公司将继续寻求成熟机构及/或风险投资者的额外投资。

如果只提高最低认购金额，公司就有很大的空间来缩减运营成本，包括通过减少销售和营销活动以及降低营运资本成本。

除上述规定外，募集资金中的任何其他款项均不会(直接或间接)支付给关联方、控股股东或参与推广或营销此融资的任何其他人员。

3.3 股东权利

在发行之后，这些股份将被全额支付。股东将不承担任何责任，所持股份将与当前发行的股份同等重要。

与该等股份相关的权利刊载在本公司的章程。这些权利的摘要在下文。公司章程的副本可在中介机构的平台上查阅。

3.3.1 投票权

举手表决时，每位股东有一票表决权时，每一股有一票。

3.3.2 选举及罢免董事

股东可在股东大会上通过普通决议投票选举和罢免董事(50%)。

3.3.3 股东大会及公告

董事有权召开全体股东大会，或只召开持有特定类别股份的股东大会。在公司的股东大会上，持有至少5%的投票权的股东有权自行召集和召开股东大会，或要求董事召集和召开股东大会。

3.3.4 股息

所有股东均有權收取本公司所宣派及支付的任何股息。董事可酌情决定派发股息，但须符合公司法规定的义务（例如，除非本公司的资产在宣派股息前已足够超过其负债，且可能严重损害本公司支付债权人的能力，否则不得派发股息）。

3.3.5 清盘

如本公司清盘，在偿还本公司所有债务后仍有剩余资产，则盈余将分发予本公司有抵押及无抵押债权人及SAFE持有人之后，后将剩余财产分配给普通股持有人。缴足投票权的普通股持有人的地位优于其他类别股份（如有）。



4: 投资人权利

4.1 冷静期权利

阁下有权撤回本要约项下的申请，并有权要求退还申请款。如阁下因任何原因（包括改变投资本公司的意向）而撤回申请，阁下必须在提出申请后五个工作日内（冷静期）撤回申请。

您必须通过中间平台提取申请，方法如下：按照中间平台上的CSF Offer页面上的链接和指示提取申请。

当您的提款被处理后，中间平台将尽快将申请资金退还给您的指定账户。

4.2 融资沟通平台

阁下可在沟通平台上提出有关融资的相关问题。您也可以与沟通平台与其他投资者、公司和中介机构就此要约进行沟通。

阁下将可在沟通平台上发表有关此融资的评论及问题，并可看到其他投资者的帖子。本公司及/或中间人也将能够回复投资者所发的问题及评论。

本公司的高级职员、雇员或本公司代理人、或中介机构的关联方或关联方可在沟通平台沟通，并在该沟通平台上发帖时必须明确披露其与本公司及/或中介机构的关系。

沟通平台上的任何评论，不受《公司法》中的广告限制。

4.3 上市公司法人特权

4.3.1 年度股东会议

公司每年至少召开一次年度股东大会(AGM)，并在公司财务年度结束后的五(5)个月内召开。本公司的财政年度为每年7月1日至6月30日。

如股东对公司有任何疑问或关注，请直接联系公司执行董事总经理Greg McLardie，地址：greg.mclardie@twohands.world。

4.3.2 年报

公司必须在每个财政年度结束时准备年度财务报告和董事报告，并将这些报告提交给ASIC(在财政年度结束后的四个月内)。公司6月30日的一年结束，其财务报告必须每年10月31日前提出。

财务报告必须按照适用的会计准则编制，并由注册会计师按照审计准则进行审计。

4.3.3 年报发放

年报必须在股东周年大会前21天或财政年度结束后四个月内分发给股东。

股东可以通过发送电子邮件至investor@twohands.world免费领取公司年报电子版。

参照表

应用编程接口 (API)

是指软件系统中为其他系统提供数据交互和交易的接入点的部分。

年化收益

是在特定时期内销售所有产品的总价值，乘以整整12个月。

区块链

指的是一个去中心化系统，其保存交易记录的方式是，改变一条记录需要改变整个系统中所有相应的记录。然后，区块链系统通过其透明度和群组共识机制促进对其所包含的数据的信任。

监管链应用程序 (CHoC)

指的是链条的参与者在由Two Hands开发的移动程序扫描产品(通常是盒子)，并且能监管产品数据。这使我们的合作伙伴和供应链参与者能够跟踪产品从生产者到餐厅的过程，并让消费者看到他们的产品在CUX应用程序中所经历的旅程。

公司指的是 CaroMel Ltd ACN 162 235 707

冷静期

指根据本要约提出申请后五个工作日结束的期间，在此期间，投资者有权撤回其申请并收回其申请资金

CSF是指《公司法》第6D.3A部分规定的众筹资金。

客户用户体验 (CUX)

指的是Two hands开发的网络应用，厨师或消费者可以用它扫描产品上智能标签的二维码，查看食物来源信息，以及食物从生产者到装盘的过程。它还可以显示出生产商、产品的产地和消费的餐厅等信息。

生态系统

指的是一个相互关联的系统或流程系统。在这种情况下，我们试图围绕着合作伙伴和用户建立一个生态系统，让他们在这个划时代的业务和供应链中获得大量的知识、价值，和相互之间的亲近感。

飞轮

基于机器上的一个沉重的旋转轮，用来增加动量，从而提供更大的稳定性或可用的能量储备。对于商业来说，它成为一个类比来解释商业策略，这些策略产生增长，重要的是，维持增长。

超级账本结构

是一个开放源码、经过许可的区块链基础设施平台。我们目前的区块链解决方案是使用超账本结构构建的。

中间平台指Birchal Financial Services Pty Ltd . AFSL 502 618

物联网 (IoT)

指能够收集、处理、共享、存储和显示数据的数字设备网络。有些设备可能只执行一项特定任务(如二维码阅读器)，而其他设备(如智能手机或笔记本电脑)可以执行许多不同的任务。

最高认购额 指本要约文件中指定为要约拟筹得的最高金额

最低认购额 指本要约文件中指定为要约寻求筹集的最低金额

划时代组织

指的是一种不同的组织结构方式，不同于传统的层级指挥和控制模式，即对人拥有权力。相比之下，划时代组织则是积极地以人的权力为基础，建立一个高度信任的工作环境，邀请全员参与工作。它通过自主性和下放决策权来培养员工的自我责任感。协作领导是一种规范。

要约 指本公司根据CSF要约文件提出的全额普通股要约

门户

指的是人们用来获取或输入信息的软件。

公共管理登记处 (PCR)

指的是一个系统，通过该系统，"Two Hands"网络内的人将能够互相监督对方的表现，如果触发审查，则投票决定允许或不允许该成员继续参与。

二维码

是指一个可以被扫描仪或智能设备（如智能手机）读取的方形"条形码"。该代码可以将用户与网址联系起来，或携带一个值传入软件系统。

可服务市场

是公司产品/服务的目标市场的总价值。

智能合约

指的是一个数字化的联系人系统，在这个系统中，货物交易和支付的协议被存储在Two Hands区块链网络中，当满足条件（如收到订单或完成付款）时，可以自动发生。

智能标签

指的是附着在Two hands产品上的标签，其特点是带有个性化的二维码，使我们能够在物流和软件系统中追踪每个产品。我们目前正在开发一种新的内置无线功能的智能标签。

智能标签库存系统 (TIS)

指的是我们的Two Hands智能标签和几个相互关联的软件系统的组合，我们通过这些软件系统对系统内的库存进行识别、跟踪和核算。

SRL

指的是南岩龙虾。这是一种仅在澳大利亚（南澳州、维多利亚州和塔斯马尼亚州）和新西兰境内发现的独特龙虾品种。



众筹融资招标要约

2020年5月19日



For further information:

Greg.Mclardie@twohands.world
Laurel.Dayman@twohands.world

Offices located
Melbourne / Shanghai



发行方：CaroMel有限公司ACN 162 235 707
承办机构 Birchall 金融服务公司AFSL 502 618