

XTRIBE

自2015年以来一直建立起来的社区

在4个市场运营

意大利

瑞士

英国

有一个有效和可扩展的
商业模式

我们是



XTRIBE

XTRIBE - 移动商务的区块链：

“促进人与产品之间的交流，特别是但不仅仅局限于没有中间人和零第三方费用的当地地区”。

执行摘要：

Xtribe是一家移动商务公司，利用地理定位技术来匹配其用户的供需。直到今天，我们已经成功地进行了中介和分散市场。我们的下一个目标是借助区块链技术将我们的商业模式更进一步。

Xtribe的服务通过免费智能手机应用程序（目前提供意大利语和英语）提供，该应用程序使用活动地理定位工具。交易直接在当事人和交易对手之间完成。买方和卖方之间的距离允许Xtribe在不需要中间人或佣金的情况下开展业务。随着公司的不断发展，我们意识到通过区块链技术的整合，我们的应用程序上的交互可以更有效。目前，付款无法在应用程序内完成。相反，它们直接在参与交易的各方之间完成。集成区块链将使我们能够维持零中介费用，提高我们的安全性和速度，从而提高我们服务的可扩展性和覆盖范围。

Xtribe的团队目前正在与全球顶级区块链专家和营销顾问合作，以部署完整的区块链集成商业模式。

除了区块链的潜力外，Xtribe还有两个更重要的成功因素。

首先，该公司的扩张计划。电子商务及其最新版本M-commerce在美国的增长率是一个独特的机会。Xtribe在2018 - 19年间的扩张计划聚焦于纽约大都会区，2020年在旧金山湾区和加利福尼亚州的城市中心，2021年在芝加哥大都会区。居住在这些地区的人口总数超过6千万。在接下来的12个月中，Xtribe的目标是在纽约市（5%）和9.5万家企业达到1.2万用户。

第二，Xtribe的历史和经验。Xtribe是一家真正的公司，正在运营。Xtribe在英国，瑞士，意大利（以X-解 srl的名义）以及美国运营。Xtribe Plc担任控股公司。它持有Xtribe Suisse SA以及Xtribe 美国公司的全部股份（100%）。在2018年第三季度，后者将回购X-solution的全部股票，然后在Xtribe Italy改变其公司名称。总部位于伦敦（英国）的Xtribe Plc的股本为306,000美元，代表了28个股东的900万股。管理层持有66.05%的股份。

此外，合作伙伴还为该公司筹集了超过350万美元的股权基金。

收入主要来自Xtribe商店订阅（专用于企业）提供的B2B服务，其用户每月支付费用。截至今天，位于米兰，都灵，罗马和那不勒斯的意大利超过50万用户和4.5 k企业使用我们的应用程序。我们2018年的目标是覆盖超过1M的用户和7.5k的业务。

执行管理团队：Enrico dal Monte（首席执行官），Mattia Sistigu（首席运营官），Marco Paolucci（首席技术官），Stojan Dragovich（总裁Xtribe 美国公司）

为何投资Xtribe TGE？

- 随着用户的增长，快速，不断扩展的数字市场。
- 高用户获取增长率，投资预算有限。
- 掌握移动应用和电子商务的专业知识。
- 高性能应用程序（速度，用户体验）。
- 具有高利润率的现金正面商业模式。
- 管理层拥有超过30年的财务经验。

内容：

1. 简介 - Xtribe：它是如何开始的？	5
2. Xtribe：它是什么，它的优点是什么	6
3. 我们的目标	8
4. TGE目标	9
5. 市场机会	10
6. Xtribe：收入模型	13
7. 总体营销计划	15
8. 营销和消费者激励制度	17
9. Xtribe排放和令牌模型	18
10. Xtribe's当前和未来的计划	24
11. Xtribe和竞争对手	25
12. Xtribe团队	26
13. Xtribe - 法律披露	28
14. 定义	31

互联网通过分散信息的访问和流动改变了我们的生活。下一阶段现已开始。区块链技术使范式转变，可以真正影响行业，使流程更加民主，安全，透明和高效。区块链技术对我们的社会和企业的潜在影响是深远的“。

- 区块链博客 -

使用Xtribe的原因：

- 授权用户：使用Xtribe，用户可以控制他们的所有信息和交易。
- 消除第三方风险：用户可以在没有第三方中介的情况下进行交换，从而消除风险。
- 降低交易成本：通过消除第三方中介以及交换货物的运输和交付成本，Xtribe大大降低了交易费用。

1.简介 - Xtribe : 它是如何开始的？

Xtribe App是三位年轻企业家的创意--Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu和Marco Paolucci, 于2014年开发。其目的是提供一个免费的智能手机应用程序, 允许用户使用活动销售, 购买, 交换和租用对象或服务地理定位工具。后者将所有潜在的卖家定位在任何指定的地理目标内。继2015年在意大利市场推出后, Xtribe的应用程序收集了一系列积极的评论, 进一步推动了其增长: 2016年共有100,000名用户使用该应用程序。在接下来的几个月里, 增长率更加惊人: 仅仅一年之后, 用户数量超过了500,000。Xtribe App在意大利的迅速成功, 是迄今为止最难以渗透创新电子商务解决方案的领域之一, 增强了三位年轻创始人以及加入公司的财务顾问的信心, 带来了超过30年的经验。很明显, 他们的倡议需要扩展到当地边界并进入更大的市场。2017年, XTRIBE成为美国上市公司, 几个月后, Xtribe公司100%拥有的美国子公司Xtribe US Corp成立, 为2018年建立渗透北美市场的必要条件。在北美和在意大利一样成功是非常现实的。区块链创新在平台中的集成不仅可以提高Xtribe App的获胜特性, 加快App和服务本身的改进, 而且还可以指数级地提高整个系统的安全级别。

2. Xtribe：它是什么，它的优点是什么

Xtribe正在发生变化 - 一个彻底改变电子商务的数字平台！

该创新包括能够不断地向用户通知其周边地区提供的所有产品和服务。一旦潜在买家对通过Xtribe平台提供的项目或服务感兴趣，可以通过实时聊天直接联系卖家。然后，他们可以安排自己之间的会议，最终更快地完成交易。另一方面，卖家必须简单地上传照片并提及物品的价格，然后等待联系。Xtribe的平台可以为数以千计的用户提供大量的可视性，而无需他们进行任何投资。Xtribe提供虚拟领域与现实世界之间的直接桥梁 - 技术促进了希望出售，购买，交换或租赁商品或服务的人之间的联系。Xtribe是最快可以想象的“用户体验” - 对买家和卖家来说都是如此，它绕过了电子商务典型的麻烦。

Xtribe简单易用;从其布局到颜色，应用程序专门为易用性而开发。使用Xtribe应用，登录，运行搜索，创建自己的插入和管理帐户的过程非常直观，简单。Xtribe意味着支持当地社区的技术。它汇集了真实的本地活动和用户。Xtribe是“社交”的，因为每个商业交易都有利于个人互动。它使用户能够与其他人会面，参与对话，也可能发现共同的兴趣。Xtribe为其用户启动了一系列引人入胜的互动追求，即留下关于销售和购买的评论和反馈，对联系人的评估，社交利益和感受的分享以及为最活跃的用户授予个性化徽章。Xtribe是非中介，因为交易可以在不涉及第三方的情况下完成。因此，没有佣金或第三方额外付款。Xtribe应用是一个“地理市场”。在推动本地化产品和服务的供需交叉的同时，Xtribe的应用不会忽视商业的个人方面：感受，欲望和期望。

应用程序的语言根据设备的语言设置和地理区域设置。默认情况下，意大利语未涵盖的地理区域为英语。

Xtribe简而言之：

- 卖家报价的可见性呈指数增长，提高了销售率。店主获得了一系列吸引用户的创新工具。
- 用户可以轻松找到他们正在寻找的东西。
- 交易双方都优化了时间因素并节省了资金。
- 避免了常见的交付成本和频繁的延迟。
- 没有交易成本。
- 社交互动变得容易。鼓励用户之间的人际关系。
- XRBT 代币强化器事务安全性。奖励系统将奖励采用XRBT令牌的用户。
- 直接交易经验具有创新性，有效性和吸引力。

3.我们的目标

我们的目标是为市场构思方式增添新的内容。XRBT令牌的引入将鼓励用户，零售商和员工之间的强有力合作，以实现共同的目标 - 创建一个集成的四维市场。一个更安全，更智能，更便宜的市场。

我们的目标建立在3个主要支柱上，具体如下：

- 提供创新的用户友好型电子商务平台。通过我们敏感地检测将迅速成为新的行业标准的趋势以及我们对细节的严格关注，我们的政策是实施最常见的用户和“商店”请求，我们的目标是成为一个关键的参与者电子商务领域。
- 巩固我们在意大利市场的领先地位，并在美国扩张意大利市场以及此后的美国市场已被确定为我们的主要参考区域。Xtribe的店铺概况和Xtribe的用户在另一方面的显着增长是Xtribe强大的市场渗透率的一个不可否认的迹象，证明我们在欧洲以外的扩张计划，但不忽视我们的“家庭”市场。截至今年年底，我们的目标是意大利的1.000.000+“免费”用户和7.500多个“商店”账户，主要位于人口至少为100万的高密度大都市区，如米兰，罗马，那不勒斯和都灵。在美国，我们将首先关注纽约市的城市和郊区。我们在运营第一年的目标是达到纽约人口的5%，即120万免费用户以及9,500个商店账户。
- 不断提高平台性能和用户体验。
- 随着XRBT令牌的引入，我们计划加速所有相关方之间的互动。与此同时，除了其他功能之外，我们将继续关注应用程序的加载时间，以便继续提高性能。我们相信Xtribe App的加载时间将继续成为业内最快的，即低于5秒。推送通知系统策略也是我们的首要任务之一。

4. TGE目标

由于令牌的创建和采用，Xtribe将能够创建一个独特的生态系统。在意大利取得的成功证明了Xtribe在更大领域的市场渗透潜力，同时表明了其在数字商务领域的团队专业性和经验。美国市场的扩张代表着挑战 - 不仅要衡量我们满足用户期望的能力，还要巩固应用程序的国际化 and 多维性。通过TGE产生的收益将成为加速一方领土扩张和加强软件和基础设施的燃料。纽约和加利福尼亚只是我们计划在美国渗透的几个领域。加速美国市场渗透的前提已经到位。我们现在需要足够的财政资源来加速增长。Xtribe商业模式反映了区块链革命的一些关键特征。没有中介，没有第三方交易，没有费用。

此外，我们观察到Xtribe的TGE是TGE全景图中的首映，原因如下：

- Xtribe自2015年开始运营;我们的管理团队经验丰富。
- 我们在4个市场开展业务：意大利，瑞士，英国和美国。
- 我们的业务模式已经过市场测试，随时可以扩大规模。

XRBT令牌项目的核心是加强用户（点对点）和供应商之间以及社区成员之间的关系。用户忠诚度也起着重要作用。在我们的平台内部有一个信用系统，可用于购买特殊包装以提高可视性，这在TGE项目诞生之前就已实施。XRBT不仅具有为平台的发展和扩展提供资金的功能，还将有助于内部管理和加强社区联系。虽然XRBT代币的价值将取决于几个因素 - 供求关系，平台声誉，企业新闻，加密货币的市场情绪等，但令牌振荡当然会与货币市场的日常波动相关联，无论这是菲亚特或以太坊。尽管如此，它们还可以扩展以规范Xtribe的内部成本。通过引入奖励系统，用户将被授予他们参与社区和他们对市场的忠诚度。我们被诱导认为令牌基本上会产生网络正螺旋效应，因此对令牌的需求增加，将反映平台现金流的增长。

5.市场机会

在这方面，技术领域的一些最新发展为建立我们新的加密货币系统奠定了基础 - Xtribe 代币XRBT。仅举几个：

经济数字化。XRBT是我们业务战略的自然演变。事实上，在创建XRBT的想法之前，Xtribe的理念主要集中在让人们以最简单，快捷和方便的方式购买，销售，交换和租赁商品和服务的愿望：数字化方式。随着XRBT的引入，我们在实现Xtribe生态系统方面又迈出了一步。与此同时，数字商务正在经历指数式增长。电子商务的增长速度几乎是店内零售的4倍。但在该领域内，后起之秀是移动商务（移动商务）。事实上，估计收入接近350亿，到2021年，移动电子商务将占美国电子商务总销售额的近50%。

在全球范围内，电子商务应用程序的结合似乎更加乐观。引用eMarketer的最新预测：

eMarketer估计，2017年，全球零售电子商务销售额达到2.304万亿美元，比上一年增长24.8%。移动是一个关键因素，因为移动商务占数字销售的58.9%。“

事实上，根据美国人口普查局的报告，电子商务的增长速度几乎是美国店内零售的4倍。

无现金社会。人们在网上购物的比例呈指数增长，而现金的使用则成比例地崩溃。在ING国际于2017年4月在15个国家进行的一项调查中，预计继续减少现金使用的人口比例达到78%，而34%将完全无现金。

根据管理顾问A.T.最近的一项研究。科尔尼，欧盟27个国家的无现金支付交易数量将从目前估计的90亿美元增加到2020年超过175亿美元。这意味着年增长率为8%。

按照这些不可避免的趋势，Xtribe打算乘风破浪：无现金，但如何？我们的答案是引入XRBT。我们将为我们的用户提供即时解决方案：可靠的加密货币，用于交换货物和服务，并充分享受我们平台提供的各种可能性。

移动平台。移动网络使用率逐渐成熟，智能手机不断增长。正是在新闻中：Criteo制作的美国全球商业评论打开了它的页面，其中一个引人注目的事实是零售商的应用程序占2017年第四季度所有电子商务交易的44%，而移动网络控制了23%和台式机占33%。

通过查看2016年意大利eMarketers的基准，我们可以看到相同的趋势如何适用于这个国家。事实上，30%的电子商务交易是在移动设备上进行的。此外，增长速度足以支持Xtribe雄心勃勃的移动战略。

(2016年至2017年，移动设备使用增长率超过13%)

市场趋势不容置疑：电子商务正趋向于数字化。然而，似乎货物的实物交付仍然是电子商务的瓶颈。消费者似乎对获取商品的新方法感兴趣，更快，无需额外费用。快速免费交付是电子商务挑战的新战场。在这方面，Xtribe商业模式似乎在其更传统的竞争对手方面具有很大的优势。

“美国市场机遇”：美国市场对Xtribe来说是一个很好的机会。 2015年，69%的美国互联网连接成年人定期在线购物，特别是在人口最稠密的城市地区。

作家艾普·怀特在其1949年的经典著作“这里是纽约”中被纽约描述为“由小邻里单位组成”。怀特认为，许多纽约人在一个比乡村小的区域内度过了一生。然而，在过去几年中，成千上万的小零售商已关闭，并被全国连锁店取代。

纽约市议会议员海伦·罗森塔尔 (Helen Rosenthal) 最近进行的一项调查发现，上西区一侧的商店中有12%是空置的并且是租赁的。 10月份在美国，止损的商店数量甚至高于2008年金融危机后的数量。

然而，这并不意味着小型零售商及其业务注定失败。现代用户仍然重视个人联系和互动，但他们需要以不同的方式接近，因为：现代用户非常聪明和苛刻。

砖和砂浆曾经只是进行销售的方式，现在它都是关于营销，从互联网上驱动人们并帮助他们了解您的产品。

Xtribe提供了克服这些挑战的有效方法。通过使用互联网的力量将用户带到商店，Xtribe正在通过物理世界连接在线世界。

Xtribe的另一个机会是电子商务的兴起。事实上，电子商务近年来一直在大幅增长，但它可能不是购物的下一个真正前沿。 LexisNexis最近的一项研究表明，电子商务如何成为购物者的首选习惯。

但是什么是移动商务，我们如何比较电子商务与移动商务？

简而言之，移动商务涉及通过移动设备（通常是智能手机）购物，而电子商务涉及通过计算机在线购物。

当用户试图在他们的手机上购物时他们经常放弃这个过程时会感到非常沮丧。在2015年第二季度，美国成人人口将59%的时间花在移动设备上，41%用于桌面设备，但他们只有15%的手机用于移动设备，而且他们在桌面设备上花费了惊人的85%。

多种因素导致这种糟糕的移动购物体验。

- 智能手机的小屏幕尺寸。这使得产品细节难以阅读，付款信息令人沮丧，尤其是因为许多网站未针对移动设备进行优化。这是用户放弃的主要原因：在手机上完成购买只需要花费太多工作。
- 安全性：与台式机或笔记本电脑相比，用户在手机上输入付款信息时感觉不太安全。

Xtribe解决了上述所有问题。小屏幕尺寸成为边缘问题，因为用户在购买之前将能够检查实体产品，从安全角度来看这也是相关的，因为用户仅在亲自看到产品后付费，从而大大减少被骗的可能性。

“目前的移动购物体验是一场噩梦。Xtribe的使命是将其转变为梦想“。

由于Xtribe的优势与美国市场机会之间的良好匹配，我们将根据以下路线图通过我们的子公司Xtribe 美国公司进入美国市场：

1. 2018-2019：纽约大都市区，包括纽约，新泽西，康涅狄格州和宾夕法尼亚州，总人口超过2400万；
2. 2020年：旧金山湾区和加州（28M）；
3. 2021年：芝加哥大都会区（10M）。
4. 2022年：所有主要的美国大都市区。

由于这些地区是人口最密集的地区之一，因此它们代表了消费者目标和市场前景的理想区域，因为有可能保留强大的核心业务，销售代表数量有限。

Xtribe US Corp：2017年第四季度Xtribe PLC成立了其美国子公司Xtribe US Corp. 2017年5月，Xtribe PLC成为上市公司，是在美国上市的先决条件。

2018年1月，Xtribe PLC向美国金融业监管局提交了211表格。

Xtribe已经与营销和用户获取领域的主要参与者建立了多种关系和合作伙伴关系，并通过数字营销（包括社交媒体，影响者，在线广告和电子邮件活动），OOH营销（广告牌，当地电视，交通枢纽，当地媒体，公共关系，街头团队和几个活动）。通过上述战略以及街道渗透，Xtribe的目标是到2021年，每月收集2500万用户和1,000,000名专业（商店）用户。

6. Xtribe : 收入模型

A. 学分制

该应用程序包括一个可以包装购买的积分系统。学分提供了访问一系列附加选项的可能性。为什么学分？该系统使用户能够购买信用包，这有助于通过Xtribe平台进行交易。该系统简化了支出，使创建新的商业数据包变得更快更容易。信用包有三种格式：

这是应用程序中的广告电路，通过极低标记以低成本根据地理位置突出产品和服务。专用的“展示”中心非应用程序，可在特定地理区域的有限时间内提高对特定产品和服务的可见性。Xtribe免费和Xtribe商店都提供展示广告。

Xtribe收入模式基于为专业用户提供订阅访问权限以及用于购买专注于专业用户和其他人的附加服务的信用包的放置。Xtribe平台中有两种模式：第一种基于免费和商店配置文件类型（及其升级），第二种基于信用系统，这些信用系统是在包中购买的，可以访问更多功能和更高级别的功能。能见度。

B. 订阅功能和优点

Xtribe免费: 这是一份专门为所有希望以最简单的方式自由出售其房产或服务的人提供的资料。

Features:

最多可同时支持3种产品和3种服务。这些插槽可永久免费使用。例如，如果用户同时有三个待售商品并且购买了其中一个商品，那么该商家自动可以使用该商品提供另一个商品。

Xtribe商店: 这是一个专门为那些希望在商店层面上销售其产品和服务并且能见度提高的公司和品牌的简介。此个人资料的价格为每月99美元。

特征：

能够使用Web CMS上传和管理广告。

通过Web CMS提供的详细统计信息。

专用网站与Xtribe配置文件同步并编入索引。

通过Web CMS进行多线程管理。

Xtribe原生态系统中产品的可视性更高。

通过Google SEO提高产品和服务的可见度。

提高Google和Facebook广告平台上产品和服务的可见度。

- 您可以发布的广告数量没有限制。
- 您可以通过同一广告向多个用户销售产品。
- 详细资料包括：
 - 可点击的直接联系人和电话号码。
 - 可点击链接到Facebook和Twitter。
 - 可点击的网站链接。
 - 可点击的电子邮件链接
 - 可点击的地址。
 - 存储打开和关闭时间。
- 免费自动广告续订。
- 主动导航功能，方便用户访问。
- 提高能见度！列表中最多可显示4个帖子。
- 地图上的特定“商店”指针。
- 以限制价格和折扣创建特别优惠。
- 允许创建限时优惠。
- 能够使用Web CMS上传和管理广告。

7.总体营销计划

Xtribe旨在通过潜在地捕获城市中可以找到的所有产品和服务来吸引城市和大都市区。我们知道，在人类学上，邻近的概念促进了人与人之间的联系，因此产品和服务的销售和交换是一种自然的影响。因此，Xtribe是虚拟和真实之间的瞬间桥梁。

因此，Xtribe的社区发现，“梦想产品”并不总是位于世界的另一端，而是由某人远离某个地方出售，或者在附近的受信任商店或购物中心出售，或者由居住在同一地区的人们出售。因此，它非常活跃和充满活力。地理定位广告的瞬时性质，刺激潜在用户与卖家见面或步行到商店完成购买。

Xtribe开发的营销计划是高级网络营销工具与传统营销工具的结合。该策略在4个特定宏观区域中明确表达，这些宏观区域彼此严格相互关联。每个部分都与另一部分相连，对另一部分至关重要。

因此，Xtribe开发的总体营销计划是基于最高效率和有效性概念的系统。

A.用户（免费下载）

我们多年来测试和实施的网络营销的所有工具和策略使我们能够优化每次下载的成本，这要归功于我们持续而周密的规划，这绝对是很低的。因此，所完成的工作的价值恰恰是真实和合并数字的收集，这使我们能够有效地分配资源，以非常快速地发展我们的社区，保证质量和控制。传统营销活动 - 即使用传统的高影响力媒体，可以显着改善和支持所有网络营销运营策略。

阶段1.我们的目标用户（网络营销）的概要分析。

阶段2.网络营销活动优化。

阶段3.实现的目标：

- 增加Xtribe社区
- 高质量

阶段4.高影响力的媒体宣传活动（传统营销）。

阶段5.实现的目标：

- 我们社区的指数增长。
- 对Xtribe品牌的意识，信任和权威产生指数影响。

阶段6.可扩展系统。

B.商店下载

营销计划的这一方面是严格定制的，以支持Xtribe的所有业务渠道，收购商店用户，从而增加收入。这些策略是网络营销和传统营销的结合：网络营销使我们能够以外科方式描绘和接触我们理想的目标客户；以这种方式，潜在客户根据他们的特定需求接收有针对性的广告消息，并立即被迫找出Xtribe是什么。传统营销（OOH）和使用高影响力的媒体活动将使我们能够更多地推广Xtribe品牌，并将加强在网络营销层面所做的工作。

阶段1.目标商店用户的分析（网络营销）。

阶段2.网络营销活动优化。

阶段3.实现的目标：

- 收入增加。
- 提高品牌知名度。

阶段4.高影响力的媒体宣传活动（传统营销）。

阶段5.实现的目标：

- 指数收入增长。
- 决定性重新参与之前通过Web访问的目标商店用户营销活动以及随后的指数和直接收入增长。
- 对Xtribe品牌的认知度，信任度和权威性的指数影响。

阶段6.可扩展系统。

C.品牌资产和品牌知名度

在这个领域，我们已经确定了所有那些能够以非常重要的方式帮助提高Xtribe意识和声望的传统营销活动。这些工具主要侧重于传统的高影响力媒体活动。使用此类媒体将产生非常重要的影响：不仅Xtribe的意识，感知和权威呈指数增长，而且还将为免费用户和商店用户带来许多应用程序下载，这反过来将带来收入穗。

阶段1. Xtribe品牌的意识，信任和权威的指数影响。

阶段2.“反弹”效应：下载量呈指数增长（免费用户）。

阶段3.“反弹”效应：商店下载和收入呈指数增长。

D.保留

该领域包括旨在随着时间推移Xtribe App用户的所有策略。这些策略特定于免费用户和商店。对于前者，活动仅在应用程序中设置，例如推送通知和游戏化活动，以及通过电子邮件或短信提醒。对于商店，将使用与免费用户忠诚度相同的工具（但使用不同的消息）和用户服务的离线策略，我们的运营商将定期拨打所有现有商店用户。

每个点都可根据目标市场（国家）进行调整。

可根据要求提供更多机密数据。

8.营销和消费者激励制度

为了鼓励在整个平台上使用XRBT令牌并提高用户保留率，Xtribe开发了4种类型的用户奖励，以令牌的形式分发给用户以获得额外的好处。

A.存储奖励

Xtribe业务模型包括一种类型的订阅：

- 存储具有更高的可见性

商店奖励使商店能够获得XRBT代币作为奖励奖励。奖金将相当于购买订阅所花费价格的25%。

B.信贷购买

每个希望定期销售商品的用户都有机会购买“积分”以提高其在平台上的商品可见度。

令牌模型考虑以下假设：

- 用户数与Xtribe业务计划中报告的数量相同。
- 信用的平均购买交易等于2.99美元。
- 每个用户执行的平均交易次数等于6。
- 对于在积分上花费的每一美元，用户将获得相当于XRBT令牌中的计数器值的50%的奖励。

C.钱包奖励

为了鼓励用户打开允许他们在XRBT代币中获得奖励的在线钱包，Xtribe将在确认钱包开通后在XRBT中提供奖励。

D.游戏化

最新的App版本将包括游戏化系统。用户将获得一个XRBT令牌包，用于完成与用户概要分析相关的一系列任务（提供更准确和特定的用户信息）和应用的主动使用。这些任务可能包括：

- 评级产品（五星系统）。
- 查看产品（包含文字，视频或照片）。
- 完成有关其个人资料的缺失信息。
- 注册为新用户。
- 通过邀请链接招募新用户（当受邀用户首次购买或销售时，奖励将被解锁）。
- 在应用商店和/或玩商店中对应用程序进行评分和评论。
- 徽章系统：活跃用户的奖励。
- 它将不断更新和改进。

9. Xtribe排放和令牌模型

区块链技术

Blockchain技术是BitToken和以太坊操作的基础，是Satoshi Nakamoto创造的奇妙发明。无论是谁，我们都很感激。像这样的发明不仅仅是凭空出现。总有一个知识+创造过程。它基于某种类型的科学知识，然后更进一步，扩展技术。这也是加密货币所带来的。区块链的发明是与一些新增加相结合的一系列技术的总和，例如“共识”。

A. XRBT令牌销售

Xtribe令牌生成事件（TGE）的主要目标是使Xtribe能够在北美市场推行其扩展战略，并进一步发展其现有的基础架构和服务。

令牌名称	XRBT令牌
股票名称	XRBT
技术	ERC-20
令牌功能	实用程序令牌
总供应量	2,000,000,000 XRBT
初始费率	10,000 XRBT = 1 ETH
软帽	2,000 ETH
硬帽	50,000 ETH
预售期	8月9日 - 9月24日, 2018
销售开始日期	2018年11月15日
接受的货币	ETH

B. Xtribe TGE

XRBT令牌可在令牌生成事件（TGE）上预先访问。
预售活动将使Xtribe能够收集必要的价值，以开发路线图中包含的各种服务。

Xtribe发布的令牌总数= 2B XRBT

总金额将分为三个不同的部分：

- TGE = 700MM XRBT（TGE为500MM，折扣和奖金为200MM）
- 令牌储备= 1200MM XRBT（奖励分配）
- 顾问 = 100MM XRBT

TGE的细分

TGE建立了：

软帽= 2000 ETH

硬帽= 50000 ETH

通过以太坊（ETH）的贡献，可以参与TGE。其他加密货币的捐款将不被接受。

在这种情况下，我们想提醒贡献者，Xtribe对通过错误地址处理的贡献不负任何责任。

我们想通知贡献者，只有会员可以从会员拥有私钥的钱包中接受捐款，因此不包括通过Exchange平台进行的任何捐赠。

在不太可能达不到软包的情况下，捐款总额将被退还。

在TGE结束后，将传达XRBT与ETH的计数器值。没有设置最大贡献金额。令牌生成事件分为两个阶段：

初始令牌产品分为两个阶段：

第一阶段：预售

- TGE的这一阶段保留给早期投资者。
- 分配的令牌：350MM XRBT
- ETH计数器价值：25000
- 折扣率加奖金：5-30%*
- XRBT值：10,000 XRBT = 1 ETH

*折扣率：20%的捐款至少50 ETH + 奖金率：10%的贡献至少50 ETH

提前奖金率：前10天的捐款为10%，低于50 ETH

提前奖金率：在第二个10天内提交的捐款为5%，低于50 ETH

第二阶段：公共出售

- TGE的这一阶段将向公众开放。
- 分配的令牌：350MM XRBT
- ETH计数器价值：25000
- 折扣率：0%
- XRBT值：10,000 XRBT = 1 ETH

顾问，营销和管理：

Xtribe为顾问，营销和管理团队分配了100MM XRBT令牌。

奖励分配：

签发的大部分代币将保留在Xtribe中并且将是专有的

分配给奖励分配方案，结构如下：

a) 交易奖励和游戏化= 94%

b) 钱包奖励= 2%

c) 信贷购买= 4%

营销和社交媒体

将通过营销和社交媒体渠道联系用户和投资者，例如：

- Facebook的。
- 推特。
- 电报。
- Github上。
- BitToken谈话。
- 令牌电报。
- 其他未成年人

上面提到的所有帐户都是有效的。

同时，由于有影响力的网络用户和“加密福音传播者”的赞助，在TGE友好国家的加密社区中具有重要影响力，通信活动正在进行中。

提升价值分配

在达到软限额阈值的情况下，销售的XRBT代币总额将用于追求Xtribe制定的路线图，并将分别分配给以下功能：

扩展计划：

- 网络营销和社交媒体：40%
- 其他媒体：20%

Xtribe的团队：

- 主要销售人员/代理商：13%
- 管理层：7%
- IT和软件开发：
- 增强用户体验：10%
- 技术基础设施和令牌实施10%

交易所

XRBT很快将在报价后进行交易。

C.令牌模型

很快将在Xtribe平台（“XRBT”）上提供的令牌将被“商店”和“用户”用于在上述平台上实现各种功能。

这些功能包括：

- 商品易货（用户/商店）。
- 兑换Xtribe平台的信用（用户/商店）。
- 将订阅存储到Xtribe App环境（商店）中。
- 访问在线拍卖。

电子钱包与平台的整合将在2018年第三季度进行。因此，可以使用令牌进行应用程序内的活动。

XRBT定价模型

XRBT已根据以下标准定价：

仔细关注市场和以太估值，一个代币价格模型估计为：10,000 XRBT = 1 ETH

信用购买

每个希望定期销售商品的~~用户~~都有兴趣购买，以便他/她的商品能够从平台的增强可见性中受益。

令牌模型考虑以下假设：

一个。用户数与Xtribe业务计划中报告的数量相同。

湾信用卡的平均购买交易价值等于2.99美元。

C。每个用户每年进行的平均交易次数等于6次。

d。对于在积分上花费的每一美元，用户将获得相当于XRBT令牌中的计数器值的20%的奖励。

商店奖励

Xtribe业务模型包括一种类型的订阅：

- 存储具有更高的可见性。

商店奖励使商店能够获得XRBT代币作为奖励（“奖励”）。奖金将相当于购买订阅所花费价格的25%。

交易奖励

实现和验证的每笔交易，在交易已经过验证的条件下，将在XRBT代币中产生奖金，有利于买方等于购买价格的5%。

- 只有在XRBT中进行的交易才能从交易奖励中受益。该交易将通过Xtribe的应用程序分析进行验证。
- 经过验证的交易将有权获得交易奖励，每个用户每月累计最高价值为5,000美元。

钱包奖励

为鼓励用户打开允许他们在XRBT中获得奖励的在线钱包，Xtribe将在确认开放后提供额外奖励。

奖励将相当于XRBT令牌中的3美元的计数器值。

游戏化

最新的应用程序版本将包括游戏化系统。用户将获得一个XRBT令牌包，用于完成与用户概要分析相关的一系列任务（提供更准确和特定的用户信息）以及应用程序的主动使用。

这些任务包括：

- 评级产品（5星系统）。
- 查看产品（包含文字，视频或照片）。
- 完成有关其个人资料的缺失信息。
- 注册为新用户。
- 通过邀请链接招募新用户（当受邀用户首次购买或销售时，奖励将被解锁）。
- 对App Store和/或Play商店中的应用程序进行评分和评论。
- 徽章系统：活跃用户的奖励。

货币需求估计

可以实现上述令牌模型来估计要发布的最佳令牌数量，但必须考虑一些警示步骤：

必须将令牌数量视为构成Xtribe（商店，用户，购买者）的所有各方所需的总体令牌要求。

商店可能会使用购买的XRBT来回购订阅，因此向Xtribe提供以“商店奖励”形式捐赠的XRBT代币。这将产生XRBT流动性，通过“交易奖励”重新分配。

下表报告了通过Token模型的实现获得的结果：

10. Xtribe目前和未来的计划

2014年第一季度 - Xtribe的成立
2015年第四季度 - Xtribe推出
2016年第四季度 - 100,000名用户
2017年第四季度 - 4,500家商店
2017年第四季度 - 500,000名用户
2018年第二季度 - 为TGE, 安全顾问和营销合作伙伴做准备
2018年第三季度/第四季度 - 预售和TGE
2019年第一季度 - 在美国证券交易所上市
2019年第一季度/第二季度令牌实施

A. 扩展路线图

Xtribe存在于意大利四个最稠密的城市：都灵，米兰，罗马和那不勒斯。美国市场是Xtribe可用的最大机会。2015年，69%的美国互联网连接成年人定期在线购物，特别是在人口最稠密的城市地区。因此，Xtribe将通过其子公司Xtribe US Corp按照这些步骤进入美国市场。

2018年 - 扩展到美国市场
2019年 - 纽约，新泽西州，康涅狄格州和宾夕法尼亚州
2020年 - 旧金山湾区和加利福尼亚州
2021年 - 芝加哥大都会区
2022年 - 所有主要的美国大都市区

这些人口密度最高的城市代表了消费者目标和市场前景的理想区域，因为有可能保留强大的核心业务，销售代表数量有限。假设令牌销售成功，Xtribe的上市时间将减少。

技术路线图

2018年第3 / 第4季度：将钱包集成到本机平台中。在Xtribe平台上完全实现令牌。
2018年第四季度：新的IOS / Android应用程序版本具有新功能。用于集中管理Xtribe平台的CRM优化。
2019年第一季度：大数据管理平台的实施和优化。
2019年第三季度：为第三方应用程序开发开发专有API。
2019年第四季度：扩展服务器结构的负载能力和数据管理安全性。

11. Xtribe和比赛

对于与我们自己直接竞争的商业模式，尽管目前没有直接的竞争对手，但由于其他参与者要么使用经纪系统，要么不提供租赁或易货等功能，我们已经确定了一些运营商。在我们的市场中活跃的宏观类别。Xtribe是一个“地理市场”，它是一个应用程序，利用当前技术（智能手机，地理定位和互联网连接）的广泛可用功能，支持用户本地实时销售，交换或租赁产品和服务区域。这项创新克服了两个主要障碍：交货的成本和延迟。由于用户和当地企业的参与，Xtribe将技术进步放在用户和领土的服务上。这些方面让我们对最初的观察感到满意：Xtribe没有直接的竞争对手。

A. 比赛分析

Subito - 一个显示购买和销售通知的网站，自2007年起开始运作。他们发布了销售商品的广告。该门户网站由挪威集团Schibsted（一家位于奥斯陆的斯堪的纳维亚编辑集团，在20多个国家开展业务）创立。近年来，Subito.it的受欢迎程度大大提高 - 他们每月可以拥有500万单身访问者，并发布超过420万条有效通知。提供的商品总价值超过60亿欧元。使用Subito.it非常简单，并且“布局”很容易滚动。他们的“核心业务”依赖于网站，尽管该公司现在正在为其应用投入大量精力。高级用户：每月49欧元起 <http://subito.it/pro> 网站上的横幅广告。

Kijiji - 经典Ebay模型的无拍卖在线版本。他们直接竞争Subito.it。Ebay分类广告的技术特征与关于Subito.it的注意事项相同

Depop - 用于买卖东西的智能手机应用程序。图形完全受Instagram的启发（由该公司的创始人宣布）。Depop收入模型基于销售佣金（10%）。

Wallapop - 这是一个西班牙应用程序，用于购买，出售和交换二手物品。其商业模式基于广告收入和用户流量管理。

Craigslist - 分类广告网站，其中有关于工作，住房，个人，待售，需要的项目，服务，社区，演出，工作和论坛的部分。

Etsy - 点对点（P2P）电子商务网站专注于手工或古董物品和用品，以及独特的工厂制造物品。

OfferUp - OfferUp成立于2011年，是一个主要致力于二手交易的市场。其目标是通过使用在线平台复制邻居之间的典型买卖。

12. Xtribe团队

Enrico Dal Monte

首席执行官兼联合创始人

Enrico拥有米兰L. Bocconi大学的商业和经济学学位以及瑞士USI的银行和金融硕士学位。他曾在瑞士卢加诺的一家金融经纪公司工作，然后在Ambrosetti资产管理公司工作，之后在一个名为“Adopt a Rider”的项目中积极推广有前途的年轻意大利摩托车赛车手。

他是C.E.O. Xtribe在那里处理金融和商业管理以及投资者关系。

Mattia Sistigu

首席运营官兼联合创始人

Mattia Sistigu从2004年起就读于意大利安科纳马尔凯理工大学经济科学系，专攻市场营销和销售管理。他在2006年至2010年期间负责Music Tools的市场营销和网络营销，随后成立了自己的专业从事电子商务战略和动态发展的咨询机构。此外，他自2012年以来一直与首席执行官Enrico Dal Monte一起参与Adopt a Rider项目。在Xtribe，他是首席运营官，处理协调阶段并优化所有规划，创新和运营活动。

Marco Paolucci

首席技术官兼联合创始人

Marco Paolucci于2001年至2006年期间在意大利Urbino的Carlo Bo大学就读法律研究学院。他在2008年至2013年期间担任自由网络开发人员和项目经理，之后创办了自己的网络营销专业机构，电子商务e社交销售。

在Xtribe，他是CTO，负责监控，评估和实施新技术。

Stojan Dragovich

总统Xtribe美国公司

毕业于意大利的里雅斯特大学，专攻国际法和贸易的商业和经济学专业，他的早期职业生涯主要集中在为有兴趣拓展国际市场的公司提供咨询服务。1999年，当他搬到纽约市时，他最终与意大利消费品制造商合作，建立了业务基础，通过提供主要的实体美国零售商以及电子商务和世界领先的在线市场来开发零售市场。系统。他是一名技术爱好者和企业家，参与品牌建设，创业发展和创新企业的战略实施。

在Xtribe美国公司，他负责监督美国市场发展的各个方面。

B.董事会

Nicola Gagliardi

导向器

Nicola Gagliardi拥有威尼斯（意大利）Ca'Foscari大学的工商管理学位。从2002年到2005年，他在Attiva Consulenza（咨询公司）担任注册会计师，从2006年到2012年，他是Sinthema Professionisti Associati的合伙人，这是一家税务和企业公司，为意大利公司和那些公司提供完整和高度专业的服务。在国际上运作。自2013年起，他是Enumera（税务和企业公司）的创始合伙人，他还从事并购业务和管理层收购交易方面的咨询和协助，并且是工业和金融公司的董事和法定审计师。

Cristian Lorenzin

法律

Cristian在维罗纳大学获得高级国际法律研究硕士学位，论文题目是“中国加入WTO”。他擅长国际私法，国际合同和商业法以及国际贸易。他是Studio L2B合作伙伴（Vicenza和Padua）的合伙人，负责公司法的任务。在过去的两年里，他经常参与与TGE世界相关的法律事务。他说流利的西班牙语，意大利语和英语。

Yogesh Gaikwad

顾问

Yogesh Gaikwad是一位连续创业者，为全球金融科技和IT公司提供领导和建议。Yogesh拥有7年的经验，并受到哈佛/斯坦福退伍军人和前安全官员的指导。

Yogesh主要对防御，安全，区块链，人工智能以及所有新兴的，改变游戏规则的技术感兴趣。最近，Yogesh成立了Pillar项目，该项目在60个小时内筹集了3300万美元。

Angela Brasington

首席营销顾问

Angela Brasington拥有15年的多个行业经验，擅长为希望发起，扩展和加强营销工作的公司制定创意战略。

Angela的主要关注领域包括区块链和加密货币，人工智能，游戏化，医疗保健和供应链。

Gianluca Vallotto

顾问

Gianluca是Crypto场景的爱好者，是区块链技术的坚定支持者，是社会和经济改善的机会。许多ICO的专家和投资者，他认为在这个新世界中任何一个有好主意的企业家都会有一个转折点，但不需要特殊的资格和经济资源。

Donald Keating

顾问

唐纳德基廷获得贝尔维尤大学金融MBA学位。自2016年以来，唐纳德一直参与加密货币，使用他的金融专业知识指导可靠的项目，以协助实现里程碑。他帮助许多代币和项目通过视频和社交媒体营销实现筹款目标。

13. Xtribe - 法律披露

一般信息

TGE将由Xtribe Suisse SA根据Suisse Law和2018年2月16日的FINMA ICO指南发起和执行。为了为Xtribe生态系统的开发筹集资金，Tokens将以公开方式出售以换取加密货币和美元。XRBT令牌将允许用户访问XTRIBE平台上提供的服务。打算购买XRBT代币的贡献者需要完成KYC和AML检查。XRBT令牌不能作为证券，也不是证券，因为它不赋予Xtribe和/或其关联公司的任何决策过程中的股息，利益或参与权利的任何权利。XRBT代币不是股票，也不授予参加XTRIBE Suisse SA股东大会的任何权利。XRBT令牌在XTRIBE平台之外不能具有性能或特定值。因此，不得出于投机或投资目的使用或购买XRBT代币。XRBT代币不会在任何受监管的市场或证券交易所上市。本“白皮书”或与TGE，XTRIBE平台或XRBT令牌相关的任何其他材料，一直或将要根据瑞士法律提交法律标准。因此，确保投资者出售包括所有适当披露的投资并受到投资者保护监管审查的法律和行为不适用于本案。XRBT令牌的每个购买者都应寻求适当的建议，以了解购买令牌是否适合他们。购买XRBT代币的任何人都明确承认并表示她/他已经仔细审阅了本白皮书，并完全理解购买XRBT令牌所带来的风险，成本和收益。

需要知识

XRBT代币的购买者承认她/他理解并拥有加密货币，区块链系统和服务的重要经验，并且她/他完全理解与众筹相关的风险以及与使用加密货币相关的机制（包括存储）。XTRIBE Suisse SA及其附属公司不对任何XRBT令牌丢失或无法访问或使用XRBT令牌和/或使用平台上的令牌的情况负责，这可能是由于任何操作或遗漏贡献者和/或第三方（包括黑客），或任何从事XRBT令牌收购的人，以及不可抗力事件。

风险

在持有XRBT代币之前，任何用户都应该仔细考虑在众筹销售环境中持有XRBT代币的风险，成本和收益，并在必要时获得这方面的独立建议。任何无法接受或了解与TGE相关的风险的任何感兴趣的人（包括与未开发XTRIBE平台相关的风险或人群条款和条件中指出的任何其他风险 - 销售，不应该持有XRBT代币。

重要免责声明

本白皮书不应也不能被视为进行投资的邀请。它不构成或以任何方式与之相关，也不应被视为在任何司法管辖区内发行证券。本白皮书不包含或包含任何可能被视为建议或可能被用作任何投资决策基础的信息或指示。XRBT令牌是实用程序令牌，只能在XTRIBE平台上使用，不能作为投资发行，购买和/或使用。在交易平台上包含XRBT代币并不会改变代币的合法资格，这仍然是使用XTRIBE平台的简单方法，而不是安全性。在交换平台上的包含将仅限于启动TGE的范围和目的，因此仅限于令牌的初始发行，销售和分配。之后，令牌将不会在任何交易平台上交易。XTRIBE Suisse SA不应被视为任何法律，税务或财务事宜的顾问。白皮书中的任何信息仅供一般参考之用，XTRIBE Suisse SA不对此信息的准确性和完整性提供任何保证。XTRIBE Suisse SA不是金融中介，也不需要获得任何反洗钱授权。持有XRBT代币不得对XTRIBE的组织和治理给予贡献者任何权利或影响。

监管机构正在仔细审查与世界上加密货币相关的业务和运营。在这方面，监管措施，调查或行动可能会影响XTRIBE Suisse SA业务，甚至限制或阻止其在未来开展业务。任何承诺购买XRBT代币的人必须知道XTRIBE Suisse SA商业模式，白皮书或条款和条件可能会因任何司法管辖区的任何适用法律的新法规和合规要求而改变或需要修改。这些变化可能发生在TGE之前，期间和之后的任何时间。在这种情况下，购买者和任何承诺购买XRBT代币的人都承认并理解XTRIBE Suisse SA及其任何关联公司均不对由此类更改造成的任何直接或间接损失或损害承担责任。XTRIBE Suisse SA将尽最大努力按照本白皮书中规定的里程碑开展业务并开发XTRIBE平台。任何承诺购买XRBT代币的人都承认并理解XTRIBE Suisse SA并未提供任何保证，它将实现它。因此，他们承认并理解XTRIBE Suisse SA（包括其机构和员工）对因无法使用本白皮书中所示的XRBT令牌而导致或与之相关的任何损失或损害不承担任何责任或义务。除故意不当行为或重大过失外。

代表和保证

通过参与TGE，贡献者同意上述内容，特别是，他们代表并保证：他们：仔细阅读本白皮书中的条款；同意他们的全部内容并接受他们的法律约束；根据其住所管辖区适用的法律，授权并拥有购买XRBT代币的全部权力；不是美国公民，居民或实体（“美国人”），也不是代表XTRIBE或代表美国人签名；不是中国，加拿大，以色列，越南或韩国的居民，也不代表XTRIBE或代表中国，加拿大，以色列，越南或韩国的人或居民签名；居住在一个司法管辖区，允许XTRIBE Suisse SA出售XRBT代币和购买XRBT代币，通过众促销售而无需任何本地授权；熟悉其所在的特定司法管辖区内的所有相关法规，并且在该司法管辖区内购买加密令牌不受禁止，限制或受任何其他附加条件约束；不会将人群出售用于任何非法活动，包括但不限于洗钱和资助恐怖主义；对加密令牌的性质有足够的了解，并对处理加密令牌和货币以及基于区块链的系统和服务的USge和复杂性有丰富的经验和功能理解；购买XRBT令牌是因为他们希望能够访问XTRIBE平台；不是出于投机性投资或使用目的而购买XRBT代币。买方承认用于购买代币的资金具有法律依据。购买者具有使用此类资金并购买代币的法律行为能力。买方确认他们已超过18岁。所有获得认证的投资者都应通过info@xtribe.io联系Xtribe支持部门寻求帮助

适用法律和仲裁

XRBT Tokens的购买者承认并接受XTRIBE TGE操作是在仍在开发中的瑞士法律环境中进行的。双方同意在提起法律诉讼之前寻求友好解决。所提出的所有争议均应根据瑞士法解决，该法完全适用于TGE，不仅适用于索赔。

免责声明

在XTRIBE平台和/或分销商及其各自的业务和运营中使用XRBT令牌存在风险和不确定性：XRBT令牌，XTRIBE TGE（本白皮书中提到的每个）。您可以在白皮书的第15部分“法律披露，风险”中找到与TGE相关的风险描述，应仔细阅读。本白皮书及其任何部分及其任何副本不得被带到或传播到任何分发或传播TGE信息的国家，包括代币的发行，销售，转让，交换，实施和使用以及发射，组织和管理TGE，就像本白皮书中描述的那样，是禁止和限制的。XRBT代币并非构成任何司法管辖区的证券。XRBT令牌是实用程序令牌，在XTRIBE平台之外不能具有性能或特定值。因此，本白皮书不能构成投资证券的招股说明书或要约文件。本白皮书不构成或构成对XTRIBE Suisse SA购买任何XRBT代币的任何出售建议或任何要约的任何意见的任何意见，或对任何投资决策提供任何帮助。Y如果您是美利坚合众国的公民，居民（税务或其他）或绿卡持有人，或者如果您是美利坚合众国的公民，XRBT令牌销售（如本白皮书中所述），则您不符合资格且无法购买任何XRBT代币是中华人民共和国，加拿大，以色列，越南或韩国的居民。

市场方面	区块链市场	传统市场
网络模型	分散。 由为网络提供计算能力的用户或节点提供支持，确保全天候可用性和维护。	由第三方拥有和监管。 平台用户必须遵守第三方设定的条款
付款和费用	通过加密货币（令牌）直接付款，可以兑换为BitToken或fiat。 可以提供低费用（约0.0001 BTC~1 USD）进行交易验证，甚至不收取任何费用。	支付系统或信用卡交易。 收取每笔交易的一定百分比，这对每个市场都是不同的： 亚马逊~15% 易趣~10% Etsy~2.5-3.5%
付款处理时间	付款是即时的，不需要任何中间人。	付款通过第三方金融服务。
透明度	区块链市场允许用户透明地销售产品和服务并获得反馈。	传统市场有时缺乏卖家的透明度：销售算法，要求和卖家指标不可用。
信息安全	数据是不可变的，因此无法删除或更改。 网络验证可防止欺诈。	个人信息可能被黑客入侵和被盜。
隐私	不需要个人信息。	个人信息是必需的。
协议	数字签署智能合约。 合同是牢不可破的。 不需要中介，因为智能合约会自动执行。	协议条款可以改变。 由第三方监管。

14.定义

- 应用程序：旨在在智能手机和其他移动设备上运行的移动应用程序。
- 奖金：早期和大型投资者的额外代币。
- 消费者：支付使用Xtribe应用程序服务的人。
- 贡献者：为代币销售提供ETH的人。
- 免费用户：利用该应用程序进行商品/服务的购买，销售，出租或易货交易。免费用户还可以在应用程序内购买信用卡。
- 地理市场：使用移动应用程序在地理位置上的市场
- 硬顶：TGE期间筹集的最高金额。
- 平台：集成的打包和定制应用程序集，提供愿景。
- 软帽：TGE期间筹集的最低金额。
- 商店用户：商店的商品/服务销售商。
- 商店：通过Xtribe应用程序销售商品/服务的在线市场。
- TGE /令牌生成事件：销售令牌以实现技术和愿景。
- 令牌：本机硬币，以增强当前应用程序的生态系统。
- 白皮书：文档解释项目的愿景和范围。