

**XTRIBE**

**MAY MATIBAY NA NAITATAG NG KOMUNIDAD SIMULA 2015**

**PAG-AARAL SA 4 NA MERKADO**

**Italya  
Switzerland  
United Kingdom**

**ANG MODELO NG NEGOSYO AY  
NAPATUNAYAN AT MAY KAKAYAHAN PALAWAKIN**

**TAYO AY**



**XTRIBE**

XTRIBE - ang Blockchain ng M-commerce:

"Upang palakasin ang palitan sa pagitan ng mga tao at mga produkto lalo na ngunit hindi eksklusibo sa mga lokal na lugar na walang tagapamagitan at zero na third-party fees".

Tagapagpaganap na Buod

Si Xtribe ay isang kumpanya ng M-Commerce na nagsasamantala sa teknolohiya ng geolocation upang tumugma sa katustusan at pangangailangan ng mga gumagamit nito. Sa araw na ito, kami ay naging matagumpay sa pagtatala sa tagapamagitan at desentralisahan ang merkado. Ang aming susunod na layunin ay dalhin ang aming modelo ng negosyo nang isang hakbang pasulong sa tulong ng Teknolohiya ng Blockchain.

Inaalok ang serbisyo ng Xtribe sa pamamagitan ng isang libreng application sa smartphone (kasalukuyang magagamit sa wikang Italyano at Ingles) na gumagamit ng isang aktibong kagamitan ng geolocation. Ang mga transaksyon ay direktang ginagawa sa pagitan ng partido at kontra-partido. Ang malapit sa pagitan ng mga mamimili at nagbebenta ay nagpapahintulot sa Xtribe na magsagawa ng negosyo nito nang hindi nangangailangan ng mga tagapamagitan o mga komisyon. Habang nagpapatuloy ang paglaki ng kumpanya, natanto namin na ang mga pakikipag-ugnayan sa aming App ay maaaring maging mas mahusay sa pagsasama ng teknolohiya ng blockchain. Sa kasalukuyan, ang mga pagbabayad ay hindi maaaring makumpleto sa loob ng App. Sa halip, sila ay nakumpleto na sa- tao, direkta sa pagitan ng mga partido na kasangkot sa transaksyon. Ang pagsasama ng blockchain ay magpapahintulot sa amin na mapanatili na wala ng mga bayarin sa tagapamagitan, dagdagan ang aming seguridad at bilis, at bilang isang resulta, dagdagan ang kakayahan mapalawak at maabot ng aming serbisyo.

Ang koponan ng Xtribe ay kasalukuyang nagtatrabaho sa ilan sa mga nangungunang Espesyalista sa Blockchain at Tagapayo sa Marketing sa buong mundo, upang maisakatuparan ang ganap na pagsama ng Blockchain sa modelo ng negosyo Bukod sa potensyal ng Blockchain, ang Xtribe ay may dalawang higit pang makabuluhang mga kadahilanan ng tagumpay sa panig nito.

Una, plano ng pagpapalawak ng kumpanya. Ang rate ng paglago ng E-commerce at ng kanyang pinakabagong bersyon, M-commerce, sa US ay kumakatawan sa isang natatanging pagkakataon. Ang plano ng pagpapalawak ng Xtribe sa panahon ng 2018-19 ay nagpapakilala sa lugar ng New York Metropolitan, sa 2020 sa San Francisco Bay Area at sa mga urban na sentro ng California at noong 2021 sa lugar ng Chicago Metropolitan. Ang populasyon na naninirahan sa mga lugar na ito ay sumasalamin sa higit sa 60M mga tao. Sa susunod na 12 buwan ang target ng Xtribe ay upang maabot ang 1.2 M Mga gumagamit sa NYC (5%) at 9.5k na mga negosyo.

Ikalawa, ang kasaysayan at karanasan ni Xtribe. Xtribe ay isang tunay na kumpanya, up at tumatakbo. Ang Xtribe ay gumagana sa UK, Switzerland, Italya (sa ilalim ng pangalan ng X-resolution srl) pati na rin sa US. Xtribe Plc ay nagsisilbing isang holding company. May hawak ng kabuuan ng pagbabahagi (100%) ng Xtribe Suisse SA pati na rin ng Xtribe US Corp. Sa ikatlong Apatin ng 2018, ibabalik ng huli ang kabuuan ng mga namamahagi ng X-solusyon, na magbabago sa pangalan ng kumpanya nito sa Xtribe Italya. Ang kabisera ng Xtribe Plc, na namumuno sa London (UK), ay may USD 306,000, na kumakatawan sa 9M pagbabahagi na hinati sa 28 kahati. Ang pamamahala ay may 66.05% ng pagbabahagi.

Kinukuha ang mga kita mula sa mga serbisyong B2B na inaalok sa ilalim ng mga suskripsyon ng Xtribe tindahan (nakatuon sa mga negosyo), na ang mga gumagamit ay nagbabayad ng buwanang bayad. Sa ngayon, mahigit sa 500k Mga gumagamit at 4.5 na mga negosyo sa Italya, na matatagpuan sa Milan, Turin, Roma at Naples ay gumagamit ng aming Aplikasyon.

Ang aming target na 2018 ay upang maabot ang higit sa 1M Mga gumagamit at 7.5k na mga negosyo.

Koponan ng Tagapagpaganap ng Pamamahala: Enrico dal Monte (CEO), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (President Xtribe US Corp).

Bakit mamuhunan sa Xtribe TGE

- Mabilis, palawakin ang digital na merkado sa isang lumalagong halaga ng Mga Gumagamit.
- Mataas na rate ng paglago ng pag-gamit ng user, na may limitadong badyet sa pamumuhunan.
- Kadalubhasaan sa pamamahala ng mga mobile na Apps at e-commerce.
- Mataas na pagganap ng Aplikasyon (bilis, karanasan ng gumagamit).
- Modelo ng negosyo na may positibong pera na may mataas na halaga ng kakayahang kumita.
- Pamamahala na may higit sa 30 taon na karanasan sa pananalapi.

**Mga Nilalaman:**

- 1. Panimula - Xtribe: Paano ito Nagsimula? 5**
- 2. Xtribe: Ano ito at ano ang mga lakas nito 6**
- 3. Ang aming Mga Layunin 8**
- 4. TGE Mga Layunin 9**
- 5. Ang Oportunidad sa Merkado 10**
- 6. Xtribe: Modelo ng Kita 14**
- 7. Punong Plano pang Marketing 16**
- 8. Sistema ng Insentibo sa Marketing at Suki 19**
- 9. Xtribe Paglalabas at Modelo ng Token 21**
- 10. Mga kasalukuyang at hinaharap na plano ng Xtribe 27**
- 11. Xtribe at kumpetisyon 29**
- 12. Ang Koponan ng Xtribe 31**
- 13. Xtribe – Pangbatasang Paghahayag 34**
- 14. Kahulugan 38**

Binago ng Internet ang ating buhay sa pamamagitan ng desentralisasyon sa pag-access at daloy ng impormasyon. Nagsimula na ang susunod na yugto. Ang pagbibigay ng paradigm shift, ang teknolohiya ng blockchain ay tunay na makakaimpluwensya sa mga industriya at gawing mas demokratiko, ligtas, malinaw at mahusay ang mga proseso. Ang mga potensyal na implikasyon ng teknolohiya ng blockchain sa ating lipunan at negosyo ay may malaking pag-abot".

- Blockchain Blog -

Ang dahilan upang gamitin ang Xtribe:

- Ang mga gumagamit ay binibigyan ng kakayahan ng Xtribe, mapanatili ng mga gumagamit ang kontrol ng lahat ng kanilang impormasyon at mga transaksyon.

- Pag-alis ng mga panganib ng panlabas na partido: Ang mga gumagamit ay maaaring gumawa ng palitan nang walang tagapamagitan ng isang panlabas na partido, kaya inaalis ang panganib.
- Mga mas mababang gastos sa transaksyon: sa pamamagitan ng pag-aalis ng mga tagapamagitan ng panlabas na partido pati na rin ang mga gastos sa pagpapadala at paghahatid ng pagpapalitan ng mga kalakal, lubhang binabawasan ni Xtribe ang mga bayarin sa transaksyon.

## 1. Panimula - Xtribe: Paano ito Nagsimula?

Ang Xtribe App ay ang mapanlikhang ideya ng tatlong batang negosyante - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu at Marco Paolucci, na binuo noong 2014. Ang ideya ay upang magbigay ng isang libreng smartphone Aplikasyon na nagpapahintulot sa mga gumagamit na magbenta, bumili, makipagpalitan at umarkila ng mga bagay o serbisyo na gumagamit ng isang aktibo paggamit ng geolocation na kasangkapan. Ang huli ay naglalagay ng lahat ng potensyal na nagbebenta sa loob ng anumang tinukoy na heograpikong tigpo. Kasunod ng paglulunsad nito sa merkado ng Italya sa 2015, ang Xtribe's Aplikasyon ay nakolekta ang isang serye ng mga positibong patatala, na tumulak sa paglago nito kahit pa: isang kabuuan ng 100,000 Mga gumagamit gamit ang Aplikasyon ay naabot sa 2016. Ang paglago rate ay mas nakapagtataka sa mga sumusunod na buwan : pagkalipas lamang ng isang taon ang bilang ng mga gumagamit ay lumagpas sa 500,000. Ang mabilis na tagumpay ng Xtribe App sa Italya, sa pamamagitan ng isa sa mga pinakamahirap na lugar na tumagos sa mga makabagong e-commerce na mga solusyon, nagpalakas sa pagtitiwala ng tatlong batang tagapagtatag pati na rin ng isang pinansiyal na tagapayo na sumali sa kumpanya na nagdadala ng higit sa 30 taon ng karanasan. Sa mabilis na ito ay naging malinaw na ang kanilang inisyatiba ay kinakailangan upang mapalawak ang mga nakalipas na mga hangganan at sa mas malalaking mga merkado. Noong 2017, XTRIBE ay naging isang pampublikong kumpanya ng Estados Unidos at ilang buwan mamaya, isang US subsidiary, Xtribe US Corp, 100% na pag-aari ng Xtribe PLC ay isinama, upang maglagay ng mga kinakailangang kondisyon upang mapasok ang merkado ng North American sa 2018. bilang matagumpay sa North America tulad ng sa Italya ay napaka-makatotohanang. Ang pagsasama ng pagbabago sa blockchain sa Plataporma ay hindi lamang magpapataas ng mga katangian ng Xtribe App ng mga katangian, pinapabilis ang pagpapabuti ng App at serbisyo mismo, ngunit ito rin ay napakabilis sa pagdagdag ng antas ng seguridad ng buong sistema.

## 2. Xtribe: Ano ito at kung ano ang mga lakas nito

Ang Xtribe ay pagbabago - isang digital plataporma na rebolusyon sa electronic commerce! Ang pagiging makabago ay binubuo ng kakayahang patuloy na ipagbigay-alam sa Mga Gumagamit ang totoong oras ng lahat ng mga produkto at serbisyo na inaalok sa kanilang nakapaligid na lugar. Kapag ang isang potensyal na bumibili ay interesado sa isang item o sa isang serbisyo na inaalok sa pamamagitan ng plataporma ng Xtribe, ang nagbebenta ay maaaring direktang makipag-ugnay sa live na chat. Pagkatapos ay maaari silang magsagawa ng isang pagpupulong sa pagitan ng kanilang sarili at sa huli ay tapusin ang transaksyon nang mas mabilis. Sa kabilang banda, dapat na i-upload lamang ng nagbebenta ang larawan at banggitin ang presyo ng item at pagkatapos ay maghintay na makipag-ugnay. Nagbibigay ang Plataporma ng Xtribe ng napakalaking kakayahang makita sa anumang ibinibigay sa mga gumagamit, nang hindi sila kinakailangang gumawa ng anumang pamumuhunan. Nagbibigay ang Xtribe ng agarang tulay sa pagitan ng birtuwal na globo at ang tunay na mundo - ang teknolohiya ay nagtataguyod ng mga koneksyon sa pagitan ng mga taong gustong magbenta, bumili, magpalitan o magrenta ng mga kalakal o serbisyo. Xtribe ay ang pinakamabilis na mailalarawan sa isip na "Karanasan ng Mga Gumagamit" - para sa kapwa, mga mamimili at nagbebenta, na nag-bypass sa mahirap na pagkawala ng oras na tipikal ng electronic commerce. Ang Xtribe ay madali at madaling gamitin; mula sa layout nito hanggang sa mga kulay nito, ang Aplikasyon ay partikular na binuo para sa madaling paggamit. Gamit ang Xtribe App, ang proseso ng pag-log in, pagpapatakbo ng mga paghahanap, paglikha ng kanilang sariling mga pagsingit at pamamahala ng kanilang account ay madaling maunawaan at madali. Ang ibig sabihin ng Xtribe ang teknolohiya na sumusuporta sa lokal na komunidad. Pinagsasama-sama ang mga lokal na aktibidad at Mga Gumagamit. Ang Xtribe ay "panlipunan" sapagkat ang bawat transaksyon sa negosyo ay pinapaboran ang personal na pakikipag-ugnayan. Ito ay nagbibigay-daan sa mga gumagamit upang matugunan ang iba pang mga tao, upang makisali sa pag-uusap at marahil din upang matuklasan ang mga karaniwang interes. Ang Xtribe ay nagtatakda ng isang serye ng mga nakakaengganyong pakikipagsalamuha na mga hangarin para sa Mga Gumagamit nito, iiwan ang mga pagsusuri at feedback sa mga benta at pagbili, pagtasa ng mga contact na ginawa, pagbabahagi ng mga interes at damdamin ng panlipunan pati na rin ang pagbibigay ng personalized na mga tsapa para sa mga pinaka-aktibong mga gumagamit. Ang Xtribe ay tinatangal ang tagapamagitan ng mga transaksyon sa pagkumpleto nang hindi nagbabanggit sa isang panlabas na partido. Samakatuwid, walang bayad sa komisyon o karagdagang pagbabayad ng panlabas na partido. Ang Xtribe App ay isang "pamilihang pandaigdig". Habang nagtataas ng interseksyon sa pagitan ng pantustus at pangangailangan ng mga produkto at serbisyo na naisalokal sa paligid ng gumagamit, ang Xtribe ng App ay hindi nagpapabaya sa mas maraming mga personal na aspeto ng commerce: mga damdamin, mga kagustuhan at mga inaasahan.

Ang wika ng App ay natatakda ayon sa setting ng wika at heograpikal na lugar ng aparato. Ang mga heograpikal na lugar na hindi sakop ng wikang Italyano ay sa pamamagitan ng default sa Ingles.

Sa soma total ang Xtribe:

- Ang bisibilidad ng mga nag-aalok ng mga nagbebenta ay nadagdagan ng sobrang dami, na nagpapalakas sa halaga ng mga benta. Kinukuha ng Tagapagbantay ng mga Pamilihan ang isang serye ng mga kasangkapan na makabagong upang maakit ang Mga Gumagamit.
- Madaling mahanap ang mga gumagamit kung ano ang hinahanap nila.
- Ang magkabilang panig sa pakikitungo ay ma-optimize ang factor ng oras at makatipid ng pera.
- Karaniwang mga gastos sa paghahatid at madalas na pagkaantala ay iiwasan.
- Walang mga gastos sa transaksyon.
- Ginagawang madali ang pakikipag-ugnayan sa panlipunan. Hinihikayat ang interpersonal na relasyon sa mga gumagamit.
- Ang XRBT Token ay nagpapatibay sa seguridad ng transaksyon. Ang isang sistema ng premyo ay magbibigay sa mga gumagamit ng paggamit ng XRBT Token.
- Ang direktang karanasan sa kalakalan ay makabagong, epektibo at mapang-akit.

### 3. Ang aming Mga Layunin

Ang aming layunin ay upang magdagdag ng isang bagong sukat sa paraan na ang merkado ay mauunawaan. Ang pagpapakilala ng XRBT Token ay maghihikayat ng malakas na kooperasyon sa pagitan ng mga gumagamit, tagatingi at mga kasama sa isang karaniwang layunin - ang paglikha ng isang pinagsama-samang four-dimensional na merkado. Ang isang mas ligtas, mas matalinong at mas murang pamilihan.

Ang aming mga layunin ay binuo sa 3 pangunahing haligi, na kung saan ay ang mga sumusunod:

- Upang mag-alok ng isang makabagong plataporma ng e-commerce na makabagong gumagamit. Sa pamamagitan ng aming pakiramdam upang makita ang mga teknolohikal na uso na mabilis na maging bagong mga pamantayan sa industriya pati na rin ang aming mahigpit na atensyon sa mga detalye, patakaran kami na ipatupad ang pinaka-paulit-ulit na Gumagamit at pati na rin ang mga "Mga Tindahan" na kahilingan, layunin naming maging isang pangunahing manlalaro sa ang e-commerce arena.
- Upang pagsamahin ang aming nangungunang posisyon sa merkado ng Italyano at upang palawakin sa U.S. Ang unang merkado ng Italyano at ang US market pagkatapos ay nakilala bilang aming pangunahing mga lugar ng sanggunian. Ang makabuluhang paglago ng mga profile ng tindahan ng Xtribe sa isang gilid at ng mga Gumagamit ng Xtribe sa iba pa ay isang hindi maikakaila na indikasyon ng malakas na pagtagos ng merkado ng Xtribe na nagpapawalang-bisa sa aming plano sa pagpapalawak sa labas ng Europa, ngunit hindi pinababayaan ang aming "tahanan" na pamilihan. Sa katapusan ng kasalukuyang taon, ang target namin ay 1.000.000+ "Libre" na mga gumagamit at 7.500+ "Tindahan" na mga account sa Italya, pangunahin na matatagpuan sa mataas na densidad na lugar ng metropolitan na may populasyon na hindi bababa sa 1 milyon, tulad ng Milan, Roma , Naples at Turin. Sa US ay magsisimulang mag-focus kami sa mga lugar ng lunsod at suburban ng NYC. Ang aming target sa unang taon ng operasyon ay upang maabot ang hanggang sa 5% ng mas mataas na populasyon ng New York, o 1.2M libreng Mga gumagamit pati na rin ang 9,500 Mga account ng Tindahan.
- Patuloy na mapabuti ang pagganap ng Plataporma at ang karanasan ng gumagamit.
- Sa pagpapakilala ng Mga Token ng XRBT plano naming mapabilis ang pakikipag-ugnayan sa pagitan ng lahat ng mga kasangkot na partido. Kasabay nito, bukod sa iba pang mga tampok, mapapanatili namin ang aming pagtuon sa oras ng Aplikasyon upang i-load, upang patuloy na mapabuti ang aming pagganap. Kami ay tiwala na ang oras ng Pag-load ng Xtribe App ay patuloy na kabilang sa pinakamabilis sa industriya, ibig sabihin, sa ibaba ng 5 segundo. Ang isang pamamaraan sa push notification system ay isa ring sa aming mga pangunahing priyoridad.

## 4. TGE Mga Layunin

Salamat sa paglikha at pag-aampon ng Mga Token, magagawang lumikha ang Xtribe ng isang natatanging ecosystem. Ang tagumpay na nakuha sa Italya ay nagpapakita ng potensyal ng pagtagos ng merkado ng Xtribe sa mas malaking lugar habang tinutukoy ang propesyonalismo at karanasan ng koponan nito sa digital commerce. Ang pagpapalawak sa merkado ng US ay kumakatawan sa hamon - hindi lamang upang masukat ang aming kakayahang masiyahan ang mga inaasahan ng aming mga gumagamit kundi pati na rin sa mga tuntunin ng pagsasama ng internasyonal at maraming interes na katangian ng App. Ang mga nalikom na nalikha sa pamamagitan ng TGE ay magiging gasolina upang mapabilis ang pagpapalawak ng teritoryo sa isang bahagi at mag-patibayin ang software at mga imprastraktura sa kabilang banda. Ang NYC at California ay ilan lamang sa mga lugar na pinaplano naming tumagos sa US. Ang mga lugar na ito basehan mungkahi upang mapabilis ang pagpasok sa merkado ng US. Kailangan namin ngayon ng sapat na pinansiyal na mapagkukunan upang pabilisin ang paglago. Ang modelo ng negosyo ng Xtribe ay sumasalamin sa ilan sa mga pangunahing tampok ng rebolusyon sa blockchain. Walang tagapamagitan, walang mga transaksyong sa mga panlabas na partido, walang bayad.

Bukod pa rito, napansin namin na ang Xtribe's TGE ay isang premiere sa panorama ng TGE, para sa mga sumusunod na dahilan:

- Aktibo si Xtribe simula 2015; ang aming Tagapamahalang Koponan ay napatunayan na may karanasan.
- Gumagana kami sa 4 na mga merkado: Italya, Switzerland, United Kingdom at US.
- Ang aming modelo ng negosyo ay nasubok sa pamamagitan ng merkado at handa na mapalawak.

Ang Pinakapundasyon ng proyektong Token ng XRBT ay upang palakasin ang mga relasyon sa pagitan ng mga gumagamit (peer-to-peer) at mga vendor pati na rin sa mga miyembro ng aming komunidad. Ang katapatan ng gumagamit ay gumaganap din ng isang mahalagang papel. Sa loob ng aming Plataporma mayroong isang sistema ng mga kredito na maaaring magamit upang bumili ng mga espesyal na pakete upang madagdagan ang kakayahang makita, na ipinatupad bago ang proyekto ng TGE ay ipinanganak. Ang XRBT ay hindi lamang ang pagpapaandar ng pagpapaunlad at pagpapalawak ng Platform, makakatulong din ito sa panloob na pamamahala at mapalakas ang mga ugnayan sa komunidad. Habang ang halaga ng XRBT Tokens ay nakasalalay sa maraming mga kadahilanan – pantustus at pangangailangan, reputasyon ng Plataporma, balita sa korporasyon, damdamin sa merkado tungkol sa cryptocurrencies at iba pa, ang patuloy na pagbabago ng direksyon ng mga Token ay sang-ayon sa pang-araw-araw na pagbabagu-bago ng merkado ng pera, kung ito ay fiat o Ethereum. Gayunpaman, maaari din silang timbagin upang magawang pangkaraniwan ang mga panloob na gastos ng Xtribe. Sa pamamagitan ng pagpapasok ng isang sistema ng paggantimpala, ang mga gumagamit ay iginawad, para sa parehong kanilang paglahok sa komunidad at ang kanilang katapatan sa merkado. Kami ay sapilitan upang maniwala na ang Tanda ay mahalagang paglikha ng isang positibong spiral na epekto ng network at kaya ang mas mataas na pangangailangan para sa Token, ay makikita sa paglago ng dalow ng pera ng Plataporma.



## 5. Ang Oportunidad sa Merkado

Sa pagsasaalang-alang na iyan, ang ilan sa mga kamakailang pagpapaunlad sa larangan na teknolohiya ay inilatag ng pamantayan upang maitatag ang aming bagong sistema ng cryptocurrency - ang Xtribe Token XRBT. Lamang sa pangalan ng ilang: Pan-digitalize ng ekonomiya. Ang XRBT ay isang likas na ebolusyon ng aming pamamaraan sa negosyo. Sa katunayan, bago ang ideya ng paglikha ng XRBT, ang pilosopiya ni Xtribe ay nakatuon sa pagnanais na paganahin ang mga tao na bumili, magbenta, magpalitan at mag-upa ng mga kalakal at serbisyo sa pinaka simplol, mabilis at madaling paraan: ang digital na paraan. Sa pagpapakilala ng XRBT ginagawa namin ang isang karagdagang hakbang sa pagsasakatuparan ng sistema ng lipunan sa Xtribe. Kasabay nito, ang digital commerce ay nakakaranas ng isang pagpaparami ng paglago. Ang e-commerce ay lumalaki nang halos 4 na beses nang mas mabilis kaysa sa tingian sa tindahan. Ngunit sa loob ng sektor ang tumataas na grado ng mobile commerce (M-commerce). Sa katunayan, Lumilitaw na may tinatayang kita na malapit sa 350B, sa pamamagitan ng 2021 M-commerce ay tatanggapin ang halos 50% ng kabuuang benta ng E-commerce sa US.

Sa buong mundo ang conjuncture para sa Mga Application ng E-commerce ay tila mas maliwanag pa rin. Ang pagpagtukoy sa isang na-update na panukala ng eMarketer:

"Sa 2017, ang mga benta ng ecommerce sa buong mundo ay umabot sa 2.304 trilyon USD, isang pagtaas ng 24.8% sa nakaraang taon, ang mga pagtatantya ng eMarketer. Ang mobile ay isang mahalagang kadahilanan, dahil ang M-commerce ay nagtala para sa 58.9% ng mga digital na benta. "

Sa katunayan, ang e-commerce ay lumalaki nang halos 4x mas mabilis kaysa sa in-store retail sa Estados Unidos, tulad ng iniulat ng US Census Bureau.

Sa lipunan ng hindi gumagamit ng pisikal na pera. Ang bahagi ng mga tao na namimili sa online ay nagpapalawak nang higit pa, habang ang paggamit ng pera ay nababagabag nang proporsyon. Sa isang pagtatala na isinagawa ng ING International noong Abril 2017 sa 15 bansa, ang porsiyento ng mga taong umaasa na patuloy na bawasan ang paggamit ng pera ay umabot sa 78%, habang 34% ay ganap na hindi gumagamit ng pisikal na pera.

Ayon sa isang kamakailang pag-aaral ng mga tagapayo sa pamamahala A.T. Kearney, ang bilang ng mga walang bayad na transaksyon sa pagbabayad sa 27 na bansa sa European Union ay tataas mula sa isang tinatayang halaga ng USD 90B na kasalukuyang higit sa USD 175B ng taong 2020. Ito ay kumakatawan sa isang taunang rate ng paglago ng 8%.

Alinsunod sa mga hindi maiiwasang mga uso, nais ni Xtribe na sumakay ng agos: hindi gumagamit ng pisikal na pera, ngunit paano? Ang aming sagot ay ang pagpapakilala ng XRBT. Magbibigay kami ng agarang solusyon sa aming mga gumagamit: isang maaasahang cryptocurrency upang makipagpalitan ng mga kalakal at serbisyo at upang ganap na matamasa ang hanay ng mga posibilidad na inaalok ng aming Plataporma.

Mga Plataporma ng Mobile. Ang pag-usbong ng web sa mobile ay umabot sa kapanahunan at ang smartphone ay patuloy na lumalaki. Ito ay nasa balita: Ang Global Commerce Review para sa Estados Unidos na ginawa ni Criteo ay nagbukas ng mga pahina nito sa kapansin-pansin na katunayan na ang mga apps ng retailer ay responsable para sa 44% ng lahat ng mga

transaksyong e-commerce para sa Q4 2017, habang ang mobile web ay nakontrol ang 23% at desktop accounted para sa 33%.

Sa pamamagitan ng pagtingin sa 2016 pamantayan ng kahusayan para sa eMarketers sa Italya, makikita natin kung paano ang parehong mga uso na magagamit sa bansang ito. Sa katunayan, ang 30% ng mga transaksyong E-commerce ay isinasagawa sa mga mobile device. Dagdag pa rito, ang rate ng paglago ay sapat na mabilis upang suportahan ang ambisyosong mobile na pamamaraan ng Xtribe.

(Ang paglago rate para sa paggamit ng mga aparatong mobile ay lumagpas sa 13% sa pagitan ng 2016 at 2017)

Ang mga uso sa pamilihan ay walang bakante para sa mga pag-aalinlangan: Ang e-commerce ay nauuso patungo sa digitalization. Gayunpaman, Lumilitaw na ang pisikal na paghahatid ng mga kalakal ay kumakatawan pa rin sa isang hadlang para sa E-commerce. Ang mga mamimili ay tila interesado sa mga bagong paraan upang makakuha ng mga kalakal, mas mabilis at walang mga karagdagang gastos. Ang mabilis at libreng pagpapadala ay ang mga bagong hamon sa larangan ng E-commerce. Sa paggalang na iyon, ang modelo ng negosyo ng Xtribe Lumitaw na magkaroon ng isang malaking kalamangan na may paggalang sa mas maraming tradisyonal na kakumpitensya nito.

Ang "US Market opportunity": ang merkado ng US ay kumakatawan sa isang magandang pagkakataon para sa Xtribe. Sa 2015, 69% ng mga may-edad na nakakonekta sa Internet sa Estados Unidos ay regular na nag-bumibili online, lalo na sa pinakamalapad na populasyon ng mga lunsod.

Ang New York ay inilarawan ng may-akda EB White bilang "ginawa ng maliliit na mga yunit ng kapitbahayan" sa kanyang klasikong 1949 na sanaysay na "Narito ang New York". Napagmasdan ng White na maraming isang New Yorker ang gumastos ng isang panghabang buhay sa loob ng mga paligid ng isang lugar na mas maliit kaysa sa isang nayon ng bansa. Gayunpaman, sa nakaraang ilang taon, libu-libong maliliit na retailers ang nagsara, at pinalitan ng mga malakihang kompanya.

Ang isang kamakailang pagtala ng miyembro ng konseho ng New York na si Helen Rosenthal ay natagpuan ang 12% ng mga tindahan sa isang kahabaan ng Upper West Side ay walang ginagawa at para sa pagpapaupa. Noong Oktubre sa US, ang halaga ng mga tindahan na naisara ay mas mataas kaysa matapos ang pinansiyal na pagkahulog ng 2008.

Gayunpaman, hindi ito nangangahulugan na ang mga maliliit na tagatingi at ang kanilang mga negosyo ay tiyak na mapapahamak. Pinahahalagahan pa rin ng mga modernong Gumagamit ang personal na pakikipag-ugnay at pakikipag-ugnayan, ngunit kailangan nila na Lumapit sa ibang paraan, dahil: ang modernong gumagamit ay napaka-talino at madami ang pangangailangan.

Ang pisikal na tindahan at pangupahan ng espasyo para makapagtayo ng tindahan Ing dati ang paraan upang makapagsagawa ng mga benta, ngayon ito ay tungkol sa pagmemerkado, paggabay ng mga tao mula sa internet at pagtulong sa kanila na maunawaan ang iyong produkto.

Nagbibigay ang Xtribe ng epektibong paraan upang mapagtagumpayan ang mga hamong ito. Sa pamamagitan ng pagdadala sa mga gumagamit sa tindahan gamit ang kapangyarihan ng internet, sinasadya ni Xtribe ang online na mundo sa pisikal na mundo.

Ang isa pang pagkakataon para sa Xtribe ay kinakatawan ng pagtaas ng M-commerce. Sa katunayan, ang E-commerce ay tumaas nang malaki sa mga nakaraang taon, ngunit maaaring hindi ito ang susunod na tunay na hangganan para sa pamimili. Ang isang kamakailan-lamang na LexisNexis pag-aaral nagpakita kung paano M-commerce ay nasa tulis ng pagiging ang go-to ugali para sa mga mamimili.

Ngunit kung ano ang M-commerce, at paano namin ihahambing ang E-commerce kumpara sa M-commerce?

Maglagay lamang, ang M-commerce ay nagsasangkot ng pamimili sa pamamagitan ng isang mobile device (karaniwan ay isang smartphone), habang ang E-commerce ay nagsasangkot ng shopping online sa pamamagitan ng isang computer.

Ang mga gumagamit ay lubhang nabigo kapag sinusubukan na mamili sa kanilang mga telepono na madalas nilang abandunahin ang proseso. Sa ikalawang quarter ng 2015, ang populasyon ng Amerikanong matanda ay gumastos ng 59% ng kanilang oras sa mobile at 41% sa desktop, ngunit 15% lamang ng kanilang pera sa mobile at 85% ng kanilang mga dolyar sa desktop.

Maraming mga kadahilanan ang nag-aambag sa mahihirap na karanasan ng shopping sa mobile.

- Maliit na sukat ng screen ng smartphone. Ito ay gumagawa ng mga detalye ng produkto na mahirap basahin at impormasyon sa pagbabayad na nakakabigo na pumasok, lalo na dahil maraming mga site ay hindi na-optimize para sa mga mobile device. Ito ang pangunahing dahilan na ang mga gumagamit ay sumuko: ang pagkumpleto ng isang pagbili sa isang telepono ay tumatagal ng masyadong maraming trabaho.
- Seguridad. Ang mga gumagamit ay hindi masyadong ligtas sa pagpasok ng kanilang impormasyon sa pagbabayad sa isang telepono kung ihahambing sa isang desktop o laptop. Tinatalakay ng Xtribe ang lahat ng mga problema sa itaas. Ang maliit na sukat ng screen ay nagiging isang problema sa limitasyon, dahil ang user ay makakapag-check out ng mga pisikal na produkto bago ito bilhin, ito ay may kaugnayan din mula sa isang punto ng seguridad, dahil ang user ay magbabayad lamang pagkatapos makita ang tao sa produkto, sa gayon malaki ang pagbawas ng pagkakataon na madugas. "Ang kasalukuyang karanasan sa pamimili sa mobile ay isang bangungot. Ang misyon ni Xtribe ay upang maibago ito sa isang panaginip ". Dahil sa magagandang tugma sa pagitan ng lakas ng Xtribe at ng mga pagkakataon sa US Market, papalapit namin ang market ng US sa pamamagitan ng aming katulong Xtribe US Corp ayon sa sumusunod na roadmap: 1. Sa 2018-2019: New York Metropolitan area na kinabibilangan ng New York, New Jersey, Connecticut, at Pennsylvania, na may kabuuang populasyon na higit sa 24M; 2. Sa 2020: San Francisco Bay Area at California (28M); 3. Sa 2021: Chicago Metropolitan Area (10M). 4. Sa 2022: Lahat ng Major US Metropolitan Areas. Tulad ng mga rehiyon na ito ay kabilang sa mga pinaka-densely populated, ito ay kumakatawan sa mga pamantayan ng lugar para sa parehong mga target ng mga mamimili at para sa mga posibleng merkado upang mapanatili ang isang malakas na sentral ng Negosyo na may isang limitadong dami ng mga sales reps. Xtribe US Corp: Sa Q4 2017 Xtribe PLC itinatag ang kanyang katulong ng US Xtribe US Corp. Noong Mayo 2017 Ang Xtribe PLC ay naging isang pampublikong kumpanya, isang paunang kinakailangan na nakalista sa US. Noong Enero 2018 Xtribe PLC ay nagsumite ng Form 211 sa FINRA. Ang Xtribe ay nakapagtatag na ng ilang mga relasyon at pakikipagtulungan sa mga pangunahing manlalaro sa sektor ng pagmemerkado at user acquisition at sinimulan ang pagpapalawak ng kampanya nito sa New York City sa pamamagitan ng digital na pagmemerkado (kasama ang social media, mga tagaimpluwensya, mga anunsyo sa online at mga kampanyang email), marketing na OOH (mga billboard, lokal na

TV, transportasyon hubs lokal na media, Public Relasyon, Mga Koponan sa Kalye at ilang Kaganapan). Sa pamamagitan ng pamamaraan sa itaas pati na rin ang pagpasok ng kalye, ang layunin ng Xtribe ay upang makuha, sa pamamagitan ng 2021, 25 milyong buwanang mga gumagamit at 1,000,000 propesyonal gumagamit.

## 6. Xtribe: Ang modelo ng kita

### A. Sistema ng Kredito

Kasama sa Aplikasyon ang isang sistema ng mga kredito na maaaring bilhin sa mga pakete. Ang mga kredito ay nag-aalok ng posibilidad na makamit ang isang serye ng mga karagdagang opsyon. Bakit mga kredito? Ang sistema ay nagbibigay-daan sa Mga gumagamit na bumili ng mga pakete ng kredito, na nagpapadali sa mga transaksyon sa pamamagitan ng Plataporma ng Xtribe. Pinapasimple ng sistema ang paggasta at ginagawang mas mabilis at mas madali ang paglikha ng mga bagong pakete ng komersyal. Ang mga credit package ay magagamit sa tatlong format:

Ito ay isang paulit-ulit sa anunsyo sa loob ng Application na nagpapakita ng mga produkto at serbisyo ayon sa geolocation sa pamamagitan ng matinding pag-tag sa isang mababang gastos. Ang dedikadong "Showcase" hub hindi ang aplikasyon nagbibigay ng pinataas na pagkakakita sa mga partikular na produkto at serbisyo para sa isang limitadong oras sa mga tukoy na heograpikal na lugar. Ang Showcase Anunsyo ay magagamit sa parehong Xtribe Free at Xtribe Store.

Ang modelo ng kita ng Xtribe ay batay sa pagkakaloob ng naka-suskripsyon na magamit para sa mga propesyonal na Mga gumagamit pati na rin sa paglalagay ng mga pakete ng kredito para sa pagbili ng mga karagdagang serbisyo na nakatuon sa mga propesyonal na Mga User at iba pa. Mayroong dalawang mga modelo sa loob ng Plataporma ng Xtribe: ang una ay batay sa mga uri ng Mga Uri ng Libreng at Tindahan (at ang kanilang mga upgrade), at ang pangalawang ay batay sa isang sistema ng mga kredito na binili sa mga pakete at nagbibigay ng access sa mga karagdagang kakayahan at mas mataas na kakayahang makita.

### B. Mga tampok at benepisyong suskripsyon

Xtribe Free: ito ay isang profile na nakatuon sa lahat ng mga nais na ibenta ang kanilang mga ari-arian o mga serbisyo ng malayang at sa pinakasimpleng paraan na posible.

#### Mga Tampok:

Pinapayagan ang hanggang sa 3 mga produkto at 3 mga serbisyo sa parehong oras. Ang mga puwang ay permanenteng magagamit nang libre. Halimbawa, kung ang isang gumagamit ay may tatlong mga item na ibebenta sa parehong oras at isa sa mga ito ay binili, puwang na awtomatikong magagamit para sa nagbebenta upang mag-alok ng isa pang item.

Store Xtribe: ito ay isang profile na nakatuon sa mga kumpanya at mga tatak na nais na ibenta ang kanilang mga produkto at serbisyo sa isang antas ng tindahan na may pinataas na visibilidad Ang profile na ito ay nagkakahalaga ng \$ 99.00 / month.

#### Mga Tampok:

Kakayahang mag-upload at mamahala ng mga ad gamit ang Web CMS.

Detalyadong istatistika na magagamit sa pamamagitan ng Web CMS.

Naka-synchronize ang nakalaang website at na-index sa profile ng Xtribe.

Pamamahala ng maramingtindahan sa pamamagitan ng Web CMS. Mas mataas na kakayahang makita para sa mga produkto sa loob ng katutubong ecosystem ng Xtribe.

Mas mataas na kakayahang makita para sa mga produkto at serbisyo sa pamamagitan ng Google SEO.

Mas mataas na kakayahang makita para sa mga produkto at serbisyo sa Google at Facebook Plataporma sa mga anunsyo.

- Walang limitasyon sa bilang ng mga ad na maaari mong i-publish.
- Maaari kang magbenta sa maraming Mga Gumagamit mula sa parehong ad.
- Kasama sa detalyadong profile ang:
  - Naki-click na mga direktang kontak at numero ng telepono.
  - Naki-click na mga link sa Facebook at Twitter.
  - Naka-click na link ng website.
  - Naki-click na email na link.
  - Naki-click na address.
  - I-save ang oras ng pagbubukas at pagsara.
- Libreng awtomatikong pag-renew ng ad.
- Aktibong pag-andar sa pag-gabay para sa mas madaling access ng gumagamit.
- Higit na kakayahang makita! Hanggang sa 4 na pag-post ang makikita sa mga listahan.
- Tukoy na "Tindahan" pagturo sa mapa.
- Gumawa ng mga espesyal na alok na may mga limita sa presyo at mga diskwento.
- Pinapayagan ang paglikha ng mga limitadong oras na alok.
- Kakayahang mag-upload at mamahala ng mga ad gamit ang Web CMS.

## 7. Punong Plano pang Marketing

Nilalayon ng Xtribe na makisali ang mga lunsod at metropolitan na lugar sa pamamagitan ng potensyal na pagkuha ng lahat ng mga produkto at serbisyo na matatagpuan sa loob ng isang lungsod. Alam namin ang antropologo ang konsepto ng kalapitan ay nagtataguyod ng koneksyon sa pagitan ng mga tao at dahil dito ang pagbebenta at pagpapalitan ng mga produkto at serbisyo ay isang natural na epekto. Samakatuwid, ang Xtribe ay isang madalian tulay sa pagitan ng birtual at totoo.

Ang komunidad ng Xtribe ay natuklasan na ang isang "pangarap na produkto" ay hindi palaging nasa kabilang panig ng mundo ngunit ibinebenta ito ng isang tao sa mga hakbang, o sa isang pinagkakatiwalaang tindahan o pamilihan sa kapitbahayan o magagamit mula sa mga taong naninirahan sa parehong lugar. Para sa kadahilanang ito, ito ay napaka-aktibo at malakas. Ang madalian na likas na katangian ng mga ad na matatagpuan sa geo, ay nagpapalakas ng mga potensyal na gumagamit upang makilala ang nagbebenta o maglakad sa isang tindahan upang makumpleto ang pagbili.

Ang Marketing Plano para sa pagpapaunlad ng Xtribe ay isang halo ng mga angat na kasangkapan sa Web Marketing na sinamahan ng Mga kasangkapan ng Tradisyunal na Marketing. Ang pamamaraan na ito ay nakasaad sa 4 na espesipikong mga lugar ng macro na mahigpit na nauugnay sa bawat isa. Ang bawat bahagi ay nakaugnay sa isa at mahalaga sa iba.

Ang Pangkalahatang Marketing Plan para sa pagpapaunlad ng Xtribe ay samakatuwid ay isang sistema batay sa konsepto ng kataastaasan na kahusayan at pagiging epektibo.

### A. Gumagamit (Libreng Download)

Ang lahat ng mga kasangkapan at mga pamamaraan ng Web Marketing na sinubukan namin at ilagay sa lugar sa paglipas ng mga taon ay pinahihintulutan sa amin upang gumana sa pag-optimize ng mga gastos sa bawat pag-download na salamat sa aming tuloy-tuloy at maingat na pagpapalano ay talagang mababa. Samakatuwid, ang halaga ng trabaho na ginawa ay tumpak na ang pagtitipon ng mga tunay at pinagsama-samang mga numero na nagbibigay-daan sa amin upang mahusay na maglaan ng mga mapagkukunan upang palaguin ang aming Komunidad napakabilis, ginagarantiyahan ang kalidad at kontrol. Ang mga tradisyunal na aktibidad sa Marketing - i.e ang paggamit ng tradisyonal na mataas na epekto Media, ay maaaring makabuluhang mapabuti at suportahan ang lahat ng mga diskarte sa pagpapatakbo ng Web Marketing.

Phase 1. Pag-profile ng aming target na User (Web Marketing).

Phase 2. Pag-optimize ng kampanya sa Web Marketing.

Phase 3. Mga layunin na nakamit:

- Palakihin ang Komunidad ng Xtribe
- Mataas na Kalidad

Phase 4. Mataas na epekto sa mga kampanya ng media (Tradisyunal na Marketing).

Phase 5. Mga layunin na nakamit:

- Pagpaparami ng paglago ng aming komunidad.
- Ang pagpaparami epekto sa kamalayan, tiwala at awtoridad ng tatak Xtribe.

Phase 6. Scalable system.

## B. Store I-download

Ang aspeto ng Plano sa Marketing ay mahigpit na iniayon upang suportahan ang lahat ng mga channel ng negosyo ng Xtribe, ang pagkuha ng Mga Gumagamit ng Store at samakatuwid ay upang madagdagan ang kita. Ang mga estratehiya ay isang halo ng Pagmemerkado sa Web at Tradisyonal na Pagmemerkado: Pinapayagan kami ng pagmemerkado sa Web na mag-profile at maabot ang aming ideal na target na kliyente sa isang kirurhiko paraan sa ganitong paraan, tinatanggap ng potensyal na kliyente ang isang naka-target na mensahe sa advertising batay sa kanilang mga partikular na pangangailangan at agad na napilit na malaman kung ano ang Xtribe. Ang Tradisyunal na Marketing (OOH) at ang paggamit ng mataas na epekto Ang mga kampanyang Media ay magpapahintulot sa amin na itaguyod ang tatak ng Xtribe nang higit pa at palalakasin ang nagawa sa antas ng Web Marketing.

Phase 1. Pag-profile ng aming mga target na Mga Gumagamit ng Store (Web Marketing).

Phase 2. Pag-optimize ng kampanya sa Web Marketing.

Phase 3. Mga layunin na nakamit:

- Pagtaas ng kita.
- Nadagdagang Awareness ng Brand.

Phase 4. Mataas na epekto sa mga kampanya ng media (Tradisyunal na Marketing).

Phase 5. Mga layunin na nakamit:

- Pagpaparami ng paglago ng kita.
- Hindi mapag-aalinlangan muli ang pakikipag-ugnayan ng target na Tindahan ng Dati na naabot na sa pamamagitan ng Web

Kampanya sa marketing at kasunod na pagpaparami at direktang pagtaas ng kita.

- Pagpaparami epekto sa kamalayan, tiwala at awtoridad ng Xtribe Brand.

Phase 6. Sistema ng Pagsukat.

## C. Pagkapantay sa Tatak at Kamalayan sa Tatak

Sa lugar na ito nakilala namin ang lahat ng mga aktibidad ng Mga Karaniwang Marketing na makakatulong sa isang makabuluhang paraan upang madagdagan ang kamalayan at prestihiyo ng Xtribe. Ang mga ito ay mga tool na karamihan ay nakatuon sa tradisyunal na mataas na mga kampanya ng media ng epekto. Ang paggamit ng naturang media ay magbubunga ng isang napakahalagang epekto: hindi lamang ang pagpaparami ng pagtaas sa kamalayan, pang-unawa at awtoridad ng Xtribe kundi magdudulot din ng maraming mga pag-download ng App parehong Libreng Mga User at Mga Tindahan ng Mga User na kung saan ay magbubunga ng kita maglakas-loob.

Phase 1. Ang pagpaparami epekto sa kamalayan, tiwala at awtoridad ng Xtribe Brand.

Phase 2. "Tumalbog" na epekto: pagpaparami ng pagtaas ng pag-download ( Gumagamit ng Libre)

Phase 3. "Tumalbog" na epekto: pagpaparami ng pagtaas ng pag-download ng Tindahan at kita.

## D. Pagpapanatili

Kasama sa lugar na ito ang lahat ng mga pamamaraan na naglalayong makisali sa paglipas ng panahon ng gumagamit ng Xtribe App. Ang mga estratehiya ay tiyak para sa parehong Libreng User at Tindahan. Para sa dating, ang mga aktibidad ay itinatag eksklusibo sa App tulad ng mga abiso ng Push at mga aktibidad sa pagsasa-laro, pati na rin ang mga paalala sa pamamagitan ng Email o SMS. Para sa Mga Tindahan, gagamitin ang parehong mga tool na ginamit para sa katapatan ng Mga Libreng User (ngunit may iba't ibang mga mensahe) at offline



na mga diskarte ng User Service, kung saan ang aming mga operator ay regular na magsasagawa ng mga tawag sa lahat ng umiiral na Mga gumagamit ng Tindahan.

Ang bawat punto ay madaling ibagay ayon sa target market (Bansa).  
Higit pang kumpidensyal na data na magagamit kapag hiniling.

## 8. Marketing & Sistema ng Insentibo ng mga mamimili

Upang hikayatin ang paggamit ng XRBT Tokens sa buong Plataporma at upang mapabuti ang pagpapanatili ng Gumagamit, binuo ng Xtribe ang 4 na uri ng mga gantimpala ng User, ibinahagi sa anyo ng Mga Token, sa Mga User para sa dagdag na mga benepisyo.

### A. Tindahan ng Gantimpala

Kabilang sa modelo ng negosyo ng Xtribe ang isang uri ng suskripsyon:

- Mag-imbak na may pagtaas ng kakayahang makita

Ang Tindahan ng Gantimpala ay nagbibigay-daan sa Mga Tindahan na makatanggap ng XRBT Token bilang isang dagdag na gantimpala. Ang dagdag ay magkakaroon ng 25% ng presyo na ginugol upang bumili ng mga suskripsyon.

### B. Pagbili ng Kredito

Ang bawat user na nagnanais na magbenta ng mga kalakal nang regular, ay may pagkakataon na bumili ng "mga kredito" upang mapahusay ang kakayahang makita ng kanilang mga kalakal sa Plataporma

Isinasaalang-alang ng modelo ng Token ang sumusunod na teorya:

- Ang bilang ng Mga User ay pareho ng isang iniulat sa plano ng negosyo ng Xtribe.
- Ang karaniwan na transaksyon sa pagbili ng mga kredito ay katumbas ng \$ 2.99.
- Ang karaniwan na bilang ng mga transaksyon na isinagawa ng bawat gumagamit ay katumbas ng 6.
- Para sa bawat dolyar na ginugol sa mga kredito, makakatanggap ang gumagamit ng dagdag na katumbas ng 50% ng counter value sa XRBT Token.

### C. Gantimpala sa Wallet

Upang hikayatin ang mga gumagamit na magbukas ng online wallet na magpapahintulot sa kanila na makatanggap ng gantimpala sa XRBT Tokens, magbibigay ang Xtribe ng Bonus sa XRBT sa pagkumpirma ng pagbubukas ng Wallet.

### D. Pagsasa-Laro

Kabilang sa pinakabagong bersyon ng App ang isang sistema ng pagsasa-laro. Ang mga gumagamit ay gagantimpalaan ng isang pakete ng XRBT Token para sa pagkumpleto ng isang serye ng mga gawain na may kaugnayan sa pag-profile ng gumagamit (pagbibigay ng mas tumpak at tukoy na impormasyon ng user) at aktibong paggamit ng App. Maaaring kabilang sa mga gawaing ito:

- Mga produkto ng rating (5 Star system).
- Pagrepaso ng mga produkto (may teksto, video o mga larawan).
- Pagkumpleto ng nawawalang impormasyon sa kanilang profile.
- Pag-sign up bilang mga bagong User.

- Pag-papasali ng mga bagong User sa pamamagitan ng isang link ng paanyaya (ang gantimpala ay naka-unlock kapag ang mga inanyayahang gumagamit ay gumawa ng kanilang unang pagbili o pagbebenta).
- Grado at Komento sa App sa App Store at / o Play Store.
- Isang sistema ng mga badge: gantimpala para sa mga aktibong Mga gumagamit.
- Patuloy itong na-update at napabuti.

## 9. Xtribe Paglalabas at Modelo ng Token

### Teknolohiya ng Blockchain

Ang teknolohiya Blockchain, na siyang batayan para sa mga pagpapatakbo ng BitToken at Ethereum, ay isang kamangha-manghang imbento na nilikha ni Satoshi Nakamoto. Sinuman ang maaaring ito, nagpapasalamat tayo. Ang mga imbensyon na tulad nito ay hindi lamang Lumilitaw sa manipis na hangin bagaman. Palaging may isang proseso ng paglikha ng kaalaman.

Ito ay batay sa isang tiyak na uri ng pang-agham kaalaman, at pagkatapos ay kinuha ng isang karagdagang hakbang, pagpapalawak ng teknolohiya. Ito ay din kung ano ang happened sa cryptocurrency. Ang imbensyon ng Blockchain ay ang kabuuan ng isang buong serye ng mga teknolohiya na isinama sa ilang mga bagong karagdagan, tulad ng "pinagkaisahan".

#### A. XRBT Token Sale

Ang pangunahing layunin ng Xtribe Token Generation Event (TGE) ay upang paganahin ang Xtribe upang ipagpatuloy ang pagpapalawak ng estratehiya nito sa merkado ng North American at higit pang bumuo ng mga umiiral na mga imprastraktura at serbisyo.

at mga serbisyo.

Pangalan ng Token	XRBT Token
Pangalan ng Ticker	XRBT
Teknolohiya	ERC-20
Nagtatampok ang Token ng Utility	Kagamitan Token
Kabuuang supply	2,000,000,000 XRBT
Paunang Rate	10,000 XRBT = 1 ETH
Soft Cap	2,000 ETH
Hard Cap	50,000 ETH
Panahon ng Paunang Benta	August 9 - September 24, 2018
Petsa ng Pagsisimula ng Sale	November 15. 2018
Mga Tinatanggap na Pera	ETH

## B. Xtribe TGE

Ang XRBT Token ay mapupuntahan para sa presale sa Token Generation Event (TGE).

Ang pre-sale na kaganapan ay magbibigay-daan sa Xtribe upang tipunin ang kinakailangang halaga upang ipagpatuloy ang pagpapaunlad ng malawak na iba't ibang mga serbisyo na kasama sa roadmap.

Kabuuang halaga ng Tokens na ibibigay ng Xtribe = 2B XRBT

Ang kabuuang halaga ay babasagin sa tatlong magkakaibang bahagi:

- TGE = 700MM XRBT (500MM para sa TGE + 200MM para sa mga diskwento at dagdag)
- Token Reserve = 1200MM XRBT (Mga pamamahagi ng Gantimpala)
- Tagapayo = 100MM XRBT

Pagkasira ng TGE

Nagtatag ang TGE ng isang:

Soft Cap = 2000 ETH

Hard Cap = 50000 ETH

Ang paglahok sa TGE ay magagamit sa pamamagitan ng kontribusyon na ginawa sa Ethereum (ETH). Ang mga kontribusyon sa iba pang mga cryptocurrency ay hindi tatanggapin. Sa pagkakataong ito, nais naming paalalahanan ang Mga Nag-aambag na hindi sinasadya ni Xtribe ang mga kontribusyon na naproseso sa pamamagitan ng hindi tamang mga address. Nais naming ipaalam sa Mga Nag-aambag na ang mga kontribusyon ay tatanggap lamang mula sa mga Wallet kung saan ang Nag-aambag ay nagtataglay ng pribadong susi, samakatuwid ay hindi kasama ang anumang donasyon na isinagawa sa pamamagitan ng Exchange Platform.

Sa hindi malamang kaso ng Soft Cap na hindi naabot, ang kabuuang halaga ng mga kontribusyon ay ibabalik.

Ang counter na halaga ng XRBT kumpara sa ETH ay ipapadala pagkatapos ng pagtatapos ng TGE. Walang maximum na halaga ng kontribusyon. Ang Token Generation Event ay nakabalangkas sa dalawang yugto:

Ang Initial Token Offering ay nakabalangkas sa dalawang yugto:

Unang Yugto: Bago ang bentahan

- Ang bahaging ito ng TGE ay nakalaan sa mga Maagang Namumuhunan.
- Mga Ipinagkaloob na Token: 350MM XRBT
- Halaga ng Halaga ng ETH: 25000

- Rate ng diskwento plus dagdag: 5-30% \*
- Halaga ng XRBT: 10,000 XRBT = 1 ETH

\* Rate ng diskwento: 20% para sa mga kontribusyon ng hindi kukulangin sa 50 ETH + Bonus rate: 10% para sa mga kontribusyon ng hindi bababa sa 50 ETH

Rate ng Maagang Bonus: 10% para sa mga kontribusyon na ginawa sa unang 10 araw, sa ilalim ng 50 ETH

Ang rate ng Maagang Bonus: 5% para sa mga kontribusyon na ginawa sa ikalawang 10 araw, sa ilalim ng 50 ETH

2nd Yugto: Pampublikong bentahan

- Ang yugto ng TGE ay bukas sa publiko.
- Mga Ipinagkaloob na Token: 350MM XRBT
- Halaga ng Halaga ng ETH: 25000
- Rate ng diskwento: 0%
- Halaga ng XRBT: 10,000 XRBT = 1 ETH

Mga Tagapayo, Pamamahala at Pamamahala:

Inilalaan ng Xtribe ang 100MM XRBT Tokens para sa mga tagapayo, marketing at ang koponan ng pamamahala.

Pamamahagi ng mga gantimpala:

Ang isang malaking bahagi ng Token na inisyu ay mananatili sa Xtribe at magiging eksklusibo inilaan sa isang programa ng pamamahagi ng gantimpala na nakabalangkas tulad ng sumusunod:

a) Gantimpala sa Gawain at Pagsasa-laro = 94%

b) Gantimpala sa Wallet = 2%

c) Pagbili ng Kredito = 4%

Marketing at Social Media

Ang mga gumagamit at Mamumuhunan ay makontak sa pamamagitan ng mga channel ng Marketing at Social Media tulad ng:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- Github.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Iba pang menor de edad.

Ang lahat ng mga account na nabanggit sa itaas ay aktibo.

Nang sabay-sabay, ang isang komunikasyon sa kampanya ay nag-unlad salamat sa pagtataguyod ng maimpluwensyang web-Users at "Crypto Evangelists" na nagdadala ng maimpluwensyang timbang sa komunidad ng crypto ng mga bansa na pumapabor sa TGE

Ang paglalaan ng halaga ay nakataas

Ang kabuuang halaga ng XRBT Tokens na nabili, sa kaso ng pagkamit ng soft caps na naabot, ay magagamit upang ituloy ang roadmap na itinakda ng Xtribe at ilalaan ayon sa pagkakabanggit sa mga sumusunod na kakayahan:

Plano ng Pagpapalawak:

- Web Marketing at Social Media: 40%
- Iba pang Media: 20%

Koponan ng Xtribe:

- Pangunahing puwersang benta / Ahente: 13%
- Pamamahala: 7%

Pag-unlad ng IT at software:

- Pagandahin ang karanasan ng gumagamit: 10%
- Teknikal na imprastruktura & pagpapatupad ng Token 10%

Mga Palitan

Ang XRBT ay madaling magagamit para sa kalakalan pagkatapos ng panipi.

C. Token Model

Ang Token na madaling makuha sa Xtribe Platform ("XRBT") ay gagamitin ng "mga tindahan" at "Mga Gumagamit" upang ipatupad ang iba't ibang mga function sa Platform na binanggit sa itaas.

Kabilang sa mga kakayahan na ito ang:

- Ang barter ng mga kalakal (Mga Gumagamit / Mga Tindahan).
- Ang pagtubos ng mga kredito ng Xtribe Platform (Mga Gumagamit / Mga Tindahan).
- Ang mga suskripsyon ng Store sa kapaligiran ng Xtribe App (Mga Tindahan).
- Ang pag-access sa mga online na subastahan.

Ang pagsasama ng Wallet sa Plataporma ay isasagawa sa ika-3 quarter ng 2018.

Samakatuwid, ang paggamit ng Token para sa mga aktibidad sa loob ng Aplikasyon ay posible.

Modelo ng Pagpepresyo ng XRBT

Na-presyo ang XRBT gamit ang sumusunod na pamantayan:

Sa pamamagitan ng maingat na atensyon sa merkado at sa pagpapahalaga ng ether, isang modelo ng token na presyo ay tinatayang bilang: 10,000 XRBT = 1 ETH

Pagbili ng Kredito

Ito ay para sa mga interes ng bawat gumagamit na nagnanais na magbenta ng mga kalakal sa isang regular na batayan upang bumili upang ang kanyang mga kalakal ay makikinabang mula sa pinahusay na kakayahang makita sa Platform.

Isinasaalang-alang ng modelo ng Token ang sumusunod na teorya:

- a. Ang bilang ng mga User ay pareho ng isa na iniulat sa plano ng negosyo ng Xtribe.
- b. Ang karaniwan na halaga ng transaksyon sa pagbili ng mga kredito ay katumbas ng \$ 2.99 USD.
- c. Ang karaniwan na bilang ng mga transaksyon na isinasagawa taun-taon sa bawat gumagamit ay katumbas ng 6.
- d. Para sa bawat dolyar na ginugol sa mga kredito, makakatanggap ang gumagamit ng bonus na katumbas ng 20% ng counter value sa XRBT Token.

I-imbak ang Gantimpala

Kabilang sa modelo ng negosyo ng Xtribe ang isang uri ng suskripsyon:

- Mag-imbak ng mga kakayahang pataasin ang pagkakita.

Ang Tindahan ng Gantimpala ay nagbibigay-daan sa mga tindahan na makatanggap ng XRBT Tokens bilang gantimpala ("dagdag"). Ang dagdag ay dami ng 25% ng presyo na ginugol upang bumili ng mga suskripsyon.

Gantimpala sa Transaksyon

Ang bawat transaksyon na natanto at na-napatunayan, ay bubuo ng isang bonus sa XRBT Tokens na pabor sa mamimili na katumbas ng 5% ng presyo ng pagbili, sa kondisyon na ang transaksyon ay napatunayan.

- Ang mga transaksyong ginawa lamang sa XRBT ay makikinabang mula sa Gantimpala sa Transaksyon. Ang transaksyon ay mapapatunayan sa pamamagitan ng pag-aaral ng App Xtribe.
- Ang mga napatunayan na mga transaksyon ay may karapatan sa Mga Gantimpala sa Transaksyon sa limitasyon ng pinakamataas na nagkamit na halaga na \$ 5,000 bawat Gumagamit bawat buwan.

Gantimpala ng Wallet

Upang hikayatin ang Mga gumagamit na magbukas ng online wallet na magpapahintulot sa kanila na makatanggap ng mga premyo sa XRBT, magbibigay ang Xtribe ng karagdagang dagdag sa pagkumpirma ng pagbubukas.

Ang gantimpala ay magiging halaga sa halaga ng \$ 3 sa XRBT Token.

#### Pagsasa-laro

Kabilang sa pinakabagong bersyon ng App ang isang sistema ng pagsasa-laro. Ang mga gumagamit ay gagantimpalaan ng isang XRBT Token na pakete para sa pagkumpleto ng isang serye ng mga gawain na may kaugnayan sa pag-profile ng gumagamit (pagbibigay ng mas tumpak at tukoy na impormasyon ng gumagamit at aktibong paggamit ng App.

Kabilang sa mga gawaing ito ang:

- Mga grado ng producto (5 star system).
- Pagrepaso ng mga produkto (may teksto, video o mga larawan).
- Pagkumpleto ng nawawalang impormasyon sa kanilang Profile.
- Pagrehistro bilang mga bagong Tagagamit.
- Pag-dagdag ng mga bagong User sa pamamagitan ng isang link ng paanyaya (ang gantimpala ay naka-unlock kapag ang mga inanyayahang gumagamit ay gumawa ng kanilang unang pagbili o pagbebenta).
- Grado at Komento sa App sa App Store at / o Play Store.
- Isang sistema ng mga badge: gantimpala para sa mga aktibong Mga gumagamit.

Tantiya ng pera sa pagtatantya Ang modelo ng Token na inilarawan sa itaas ay maaring ipatupad upang tantyahin ang pinakamainam na bilang ng mga Tokens na ibibigay ngunit ang ilang mga paalala na mga hakbang ay kailangang isaalang-alang: ang bilang ng mga Token ay dapat isaalang-alang bilang pangkalahatang kinakailangan ng Token na kailangan ng lahat ng partido na bumubuo sa Xtribe (Store, Mga Gumagamit, Mamimili). Ito ay maaaring mangyari na ang mga tindahan ay gagamitin ang XRBT na nakuha upang muling bumili ng pagbili ng mga suskripsyon, samakatuwid nagbibigay sa Xtribe ang XRBT Tokens na donasyon sa anyo ng "Mga Gantimpala sa Tindahan". Ito ay bubuo ng XRBT pagkatubig, upang maibahagi muli sa pamamagitan ng "Mga Gantimpala sa Transaksyon". Ang mga sumusunod na talaan ay nagulat ng mga resulta na nakuha sa pamamagitan ng pagpapatupad ng modelo ng Token: 10. Mga kasalukuyang at hinaharap na plano ng Xtribe Q1 2014 - Founding Xtribe ni Q4 2015 - Xtribe Launch Q4 2016 - 100,000 Mga gumagamit Q4 2017 - 4,500 Mga Tindahan Q4 2017 - 500,000 Mga gumagamit Q2 2018 - Paghahanda para sa TGE, Tagapayo sa Seguridad at mga kasosyo sa marketing Q3 / Q4 2018 - Presale & TGE Q1 2019 - IPO sa US Stock Exchange Q1 / Q2 2019 Pagpapatupad ng Token A. Pagpapalawak ng Roadmap Umiiral ang Xtribe sa apat na pinaka-makapal na populated na mga lungsod sa Italya: Turin, Milan, Rome at Naples. Ang market ng US ay kumakatawan sa pinakamalaking pagkakataon na magagamit sa Xtribe. Sa 2015 69% ng US na nakakonektang mga may sapat na gulang sa Internet ay karaniwan na nag-bumili online, lalo na sa mga pinaka-makapal na populasyon ng mga lunsod. Samakatuwid, ang Xtribe ay Diskarte ang market ng US sa pamamagitan ng katulong nito na Xtribe US Corp sa pamamagitan ng pagsunod sa mga hakbang na ito. 2018 - Pagpapalawak sa US Market 2019 - New York, New Jersey, Connecticut & Pennsylvania 2020 - San Francisco Bay Area & California 2021 - Chicago Metropolitan Area 2022 - Lahat ng Major US Metropolitan Areas Ang mga lunsod na ito, na kabilang sa pinakamalawak na populasyon, ay kumakatawan sa mga perpektong lugar para sa target ng mamimili at para sa mga posibleng merkado dahil posible na

panatilihin ang isang malakas na sentral ng Mga Negosyo na may limitadong dami ng mga sales reps. Ipagpalagay na matagumpay ang Token sale, ang oras ng Xtribe sa merkado ay babawasan.

#### Teknikal na Roadmap

3rd / 4th quarter 2018: Pagsasama ng wallet sa katutubong Platform. Buong pagpapatupad ng Mga Token sa Platform ng Xtribe.

Ika-apat na quarter 2018: bagong paglabas ng iOS / Android Application na may mga bagong tampok. Pag-optimize ng CRM para sa sentralisadong pamamahala ng Mga Platform ng Xtribe.

1st quarter 2019: Pagpapatupad at pag-optimize ng Platform ng pamamahala ng Big Data.

3rd quarter 2019: Pag-unlad ng proprietary API para sa panlabas na partido at pagpapaunlad aplikasyon

Ika-apat na quarter 2019: Pagpapalawak ng kapasidad ng pagkarga ng istraktura ng server at seguridad sa pamamahala ng data.



## 11. Xtribe at ang kumpetisyon

Tungkol sa mga modelo ng negosyo na direktang nakikipagkumpitensya sa aming sarili, at sa kabila ng kasalukuyang kawalan ng direktang kakumpitensya, dahil ang iba pang mga manlalaro ay alinman gamit ang mga sistema ng brokerage o hindi nag-aalok ng mga tampok tulad ng mga rental o bartering, nakilala namin ang ilang mga operator sa macro-kategorya na aktibo sa aming pamilihan. Ang Xtribe ay isang "pamilihang pandaigdig" sa na ito ay isang App na gumagamit ng maraming magagamit na mga tampok mula sa kasalukuyang teknolohiya (Smartphone, geolocation at internet coneksyon) upang suportahan ang pagbebenta, barter, o pag-upa ng mga produkto at serbisyo sa totoong oras sa lokal na lugar ng mga gumagamit . Ang pagbabagong ito ay nagtagumpay sa parehong pangunahing mga hadlang; ang gastos at pagkaantala ng paghahatid. Salamat sa paglahok ng parehong mga gumagamit at mga lokal na negosyo, ang Xtribe ay naglalagay ng teknolohikal na pag-unlad sa serbisyo ng gumagamit at ng teritoryo. Ang mga aspeto ay nagbibigay sa amin ng kaginhawahan ng aming unang pagmamasiid: Xtribe ay walang direktang kakumpitensya.

### A. Pagtatasa ng Kumpetisyon

Subito - Isang website na nagpapakita ng mga abiso sa pagbili at pagbebenta, aktibo mula pa noong 2007. Nagbebenta sila ng mga ad para sa pagbebenta ng mga kalakal. Ang portal ay itinatag ng grupo ng Norwegian, Schibsted (isang grupong pang-editorial ng Scandinavian na nakabase sa Oslo, aktibo sa higit sa 20 bansa). Sa mga nakalipas na taon ang katanyagan ng Subito.it ay nadagdagan ng malaki - maaari nilang magyabang 5 milyong nag-iisang bisita bawat buwan at mahigit sa 4.2 milyong aktibong mga pahayag na inilathala. Ang kabuuang halaga ng mga kalakal na iniaalok ay higit sa 6 bilyong euro. Ang paggamit ng Subito.it ay madali at agarang, at ang "layout" ay madaling mag-scroll. Ang kanilang "pangunahing negosyo" ay nakasalalay sa website, bagaman ang kumpanya ay namumuhunan ngayon ng maraming enerhiya sa kanilang App.

Premium Users: simula sa € 49 bawat buwan <http://subito.it/pro>

Mga ad sa Banner sa website.

Kijiji - Ang no-auction online na bersyon ng klasikong modelo ng eBay. Nakikipagkumpitensya sila nang direkta sa Subito.it. Ang mga teknikal na tampok ng Ebay Classifieds ay kapareho ng mga nabanggit tungkol sa Subito.it

Depop - Isang Smartphone App para sa pagbili at pagbebenta ng mga bagay. Ang mga graphics ay ganap na inspirasyon ng Instagram (tulad ng ipinahayag ng mga founder ng kumpanya). Ang modelo ng kita ng Depop ay batay sa mga komisyon ng benta (10%). Wallapop - Ito ay isang Espanyol App para sa pagbili, pagbebenta at bartering pangalawang-kamay item. Ang modelo ng negosyo nito ay batay sa kita sa advertising at sa pamamahala ng trapiko ng mga gumagamit nito. Craigslist - Anunsyo ng website ng mga anunsyo na may mga seksyon na nakatuon sa mga trabaho, pabahay, mga persona, para sa pagbebenta, mga kagustuhan sa item, serbisyo, komunidad, gig, trabaho, at mga discussion forum. Etsy - Ang website ng e-commerce na peer-to-peer (P2P) na nakatuon sa mga yari sa kamay o makaluma na mga item at pantustus, pati na rin ang natatanging mga bagay na gawa sa pabrika. OfferUp - Itinatag noong 2011, ang OfferUp Ang isang marketplace na higit sa lahat ay nakatuon sa pangalawang palitan ng kamay. Ang layunin nito ay upang magtiklop ang tipikal na pagbili at pagbebenta sa pagitan ng mga kapitbahay sa pamamagitan ng paggamit ng isang online na Plataforma.

## 12. Ang Xtribe Team

Enrico Dal Monte

Chief Executive Officers & Co-Founder

Si Enrico ay may isang degree sa Negosyo at Economics mula sa L. Bocconi University sa Milan at isang Master sa Pagbabangko at Pananalapi mula sa USI Switzerland. Nagtrabaho siya para sa isang pinansiyal na brokerage firm sa Lugano, Switzerland, at pagkatapos ay para sa Ambrosetti Asset Management bago naging aktibo sa pagsulong ng mga kamanghamanghang Batang Italian motorcycle mangkakarera sa isang proyekto na itinatag niya na tinatawag na "Adopt a Rider".

Siya ang C.E.O. ng Xtribe kung saan pinangangasiwaan niya ang pinansiyal at komersyal na pangangasiwa pati na rin ang mga relasyon sa mamumuhunan.

Mattia Sistigu

Chief Operating Officers & Co-Founder

Si Mattia Sistigu ay dumalo sa Faculty of Economic Science sa Polytechnic University of the Marche sa Ancona (Italya) mula 2004, na nag-tuon sa Marketing at Sales Management.

Responsable siya sa Marketing at Web Marketing sa kasangkapan pang Musika mula 2006 hanggang 2010 bago simulan ang kanyang sariling tagapayong ahensiya na

nagdadalubhasang sa pagpapaunlad ng mga estratehiya at pagpapalakas para sa E-commerce. Bukod pa rito, nakipagtulungan siya sa CEO Enrico Dal Monte sa proyekto ng Adopt a Rider mula noong 2012. Sa Xtribe siya ang COO, paghawak ng mga yugto ng koordinasyon at pag-optimize ng lahat ng pagpapalano, pagbabago at mga aktibidad sa pagpapatakbo.

Marco Paolucci

Chief Technical Officers & Co-Founder

Si Marco Paolucci ay nag-aral sa Faculty of Legal Studies sa Carlo Bo University sa Urbino (Italya) sa pagitan ng 2001 at 2006. Siya ay freelance web developer at project manager sa pagitan ng 2008 at 2013, bago simulan ang kanyang sariling ahensiya dalubhasa sa Web Marketing, E-commerce e Social Selling.

Sa Xtribe siya ang CTO at responsable para sa pagsubaybay, pagsusuri at pagpapatupad ng mga bagong teknolohiya.

Stojan Dragovich

Pangulong Xtribe US Corp

Pagkatapos ng graduating sa Business and Economics na nag-specialize sa internasyonal na batas at kalakalan sa Unibersidad ng Trieste, Italya, nakatuon niya ang kanyang maagang karera sa pagkonsulta para sa mga kumpanya na interesado sa pagpapalawak ng internationally. Bilang siya ay lumipat sa New York City noong 1999, kalaunan siya ay nakipagtulungan sa isang tagagawa ng mga produkto ng Italyano na mamimili at itinayo ang negosyo, na bumubuo ng retail market sa pamamagitan ng pagbibigay ng mga pangunahing nagtitinda ng mga brick at mortar ng US pati na rin bilang e-commerce at nangungunang online marketplace sa mundo mga sistema. Siya ay isang tech na mahilig at negosyante sa puso at kasangkot sa tatak ng gusali, pag-unlad ng startup at madiskarteng pagpapatupad ng mga makabagong pakikipagsapalaran.

Sa Xtribe US Corp, pinangangasiwaan niya ang bawat aspeto ng pag-unlad ng merkado ng US.

## B. Lupon ng mga Direktor

Nicola Gagliardi  
Direktor

Si Nicola Gagliardi ay may isang degree sa Business Administration mula sa Cà Foscari University sa Venice (Italya). Mula 2002 hanggang 2005 siya ay CPA sa Attiva Consulenza (consultancy firm), mula 2006 hanggang 2012 siya ay Associate Partner sa Sinthema Professionisti Associati, isang buwis at corporate firm na nagbibigay ng kumpletong at hight propesyonal na hanay ng mga serbisyo sa parehong Italyano kumpanya at mga na gumana sa internasyonal na antas. Mula noong 2013 siya ay Tagapagtatag ng Enumera (buwis at corporate firm) at siya rin ay nagtatrabaho sa pagkonsulta at tulong sa operasyon ng M & A na operasyon at Pamamahala at siya ay direktor at statutory na auditor sa mga industriyal at pinansyal na kumpanya.

Cristian Lorenzin  
Legal

Nakuha ni Cristian ang kanyang Master's Degree sa Advanced International Legal Studies sa University of Verona, na may tesis na "pag-akyat ng China sa WTO". Dalubhasa siya sa International Private Law, International Contracts at Business Law at sa International Trade. Kasosyo siya ng Studio L2B Partners (Vicenza at Padua), na may pananagutan ng mga utos ng Corporate Law. Sa nakalipas na dalawang taon, madalas siyang nasasangkot sa mga usapin sa batas na nakaugnay sa mundo ng TGE. Nagsasalita siya nang matatas Espanyol, Italyano at Ingles.

Yogesh Gaikwad  
Tagapayo

Si Yogesh Gaikwad ay isang serial entrepreneur na namumuno at nagpapayo sa mga kumpanya ng fintech at IT sa buong mundo. May 7 taon na karanasan si Yogesh at itinuturo ng mga beterano ng Harvard / Stanford at mga opisyal ng Ex-seguridad. Ang Yogesh ay unang interesado sa pagtatanggol, seguridad, blockchain, AI at lahat ng mga bagong up-at-darating, laro-pagbabago ng teknolohiya. Kamakailan lamang, itinatag ni Yogesh ang proyekto ng Pilar na nagtataas ng \$ 33 milyon sa loob ng 60 oras.

Angela Brasington  
Chief Marketing Advisor

Sa 15 taon na karanasan sa pag-navigate sa maramihang mga industriya, si Angela Brasington ay nakikibahagi sa pagbubuo ng creative na diskarte para sa mga kumpanya na naghahanap upang simulan, palawakin at pagbutihin ang kanilang mga pagsusumikap sa pagmemerkado. Ang pangunahing mga lugar ng focus ni Angela ay ang blockchain at cryptocurrency, AI, gamification, healthcare at supply chain.

Gianluca Vallotto  
Tagapayo

Si Gianluca ay isang tagahanga ng tanawin ng Crypto, isang kumbinsido na tagasuporta ng teknolohiya ng Blockchain bilang isang pagkakataon para sa pagpapabuti ng panlipunan at ekonomiya. Eksperto at mamumuhunan ng maraming mga ICO, nakikita niya sa bagong mundong ito ang isang punto para sa anumang negosyante na may mahusay na mga ideya,

ngunit nang hindi nangangailangan ng mga espesyal na kwalipikasyon at mapagkukunan ng ekonomiya.

Donald Keating

Tagapayo

Nakatanggap si Donald Keating ng MBA sa Pananalapi mula sa Bellevue University. Kasama sa mga cryptocurrency mula noong 2016, naggagabay si Donald ng mga proyekto na maaasahan gamit ang kanyang pinansiyal na kadalubhasaan upang tumulong sa pag-abot sa mga milestones. Nakatulong siya sa maraming mga token at proyekto na maabot ang kanilang mga layunin sa pangangalap ng pondo sa pamamagitan ng video at pagmemerkado sa social media.

### 13. Xtribe – Pangbatasang Pagpapahayag

Pangkalahatang Impormasyon

Ang TGE ay ilulunsad at isinasagawa ng Xtribe Suisse SA alinsunod sa Suisse Law at FINMA ICO Guidelines ng Pebrero 16, 2018. Upang makapagpataas ng mga pondo para sa pagpapaunlad ng Xtribe ecosystem, ang mga Tokens ay ibebenta sa publiko bilang kapalit ng cryptocurrencies at USD. Ang XRBT Token ay magpapahintulot sa gumagamit na ma-access ang mga serbisyong ibinigay sa Plataporma ng XTRIBE. Ang mga nag-ambag na nagnanais na bumili ng XRBT Tokens ay napapailalim sa pagkumpleto ng mga tseke ng KYC at AML. Ang XRBT Token ay hindi maaaring maging karapat-dapat bilang isang seguridad at hindi seguridad, dahil hindi ito nagbibigay ng anumang mga karapatan sa hati, interes o karapatan na lumahok sa anumang proseso ng paggawa ng desisyon ng Xtribe at / o mga kaakibat na kumpanya nito. Ang XRBT Tokens ay hindi namamahagi at hindi nagbibigay ng anumang karapatang makilahok sa pangkalahatang pulong ng XTRIBE Suisse SA. Ang XRBT Tokens ay hindi maaaring magkaroon ng pagganap o isang partikular na halaga sa labas ng XTRIBE Platform. Ang XRBT Tokens ay hindi dapat gamitin o binili para sa mga layunin ng teorya o pamumuhunan. Ang XRBT Tokens ay hindi nakalista sa anumang regulated market o stock exchange. Ang Whitepaper na ito o anumang iba pang materyal na may kaugnayan sa TGE, XTRIBE Platform o Token ng XRBT, ay kailanman na-filing tungkol sa legal na mga pamantayan sa ilalim ng Suisse Law. Samakatuwid, ang mga batas at kilos na tiyakin na ang mga mamumuhunan ay nabili na mga pamumuhunan na kasama ang lahat ng wastong pagsisiwalat at napapailalim sa pagsisiyasat ng regulasyon para sa proteksyon ng mga mamumuhunan, ay hindi Naaangkop sa kasong ito. Ang bawat mamimili ng XRBT Token ay dapat humingi ng tamang payo upang maunawaan kung ang pagbili ng Token ay Nararapat para sa kanila o hindi. Sinuman ang bibili ng XRBT Tokens ay malinaw na kinikilala at kumakatawan na maingat niyang susuriin ang White Paper na ito at lubos na nauunawaan ang mga panganib, gastos, at mga benepisyo na nauugnay sa pagbili ng XRBT Token.

## Kinakailangan ang Kaalaman

Ang mamimili ng XRBT Tokens ay nagsasagawa na siya ay naiintindihan at may makabuluhang karanasan ng mga cryptocurrency, blockchain system, at mga serbisyo, at lubos na nauunawaan niya ang mga panganib na nauugnay sa karamihan ng pagbebenta pati na rin ang mekanismo na may kaugnayan sa paggamit ng cryptocurrencies (kasama ang imbakan). XTRIBE Swiss SA at ang mga kaakibat na kumpanya nito ay hindi mananagot para sa anumang pagkawala ng XRBT Tokens, o mga sitwasyon na imposibleng ma-access o gamitin

XRBT Tokens, at / o gamitin ang Mga Token sa Plataporma, na maaaring magresulta mula sa anumang pagkilos o pagtanggap ng Nag-aambag at / o mga ikatlong partido (kabilang ang mga hacker), o sinumang tao na nagsasagawa ng pagkuha ng XRBT Tokens, gayundin sa kaso ng mga kaganapan sa akto ng diyos. Panganib Bago ang paghawak ng XRBT Tokens, dapat isaalang-alang ng anumang User ang mga panganib, gastos at benepisyo ng paghawak ng Mga Token ng XRBT sa konteksto ng pagbebenta ng karamihan ng tao at, kung kinakailangan, kumuha ng independiyenteng payo tungkol dito. Anumang interesadong tao na wala sa posisyon upang tanggapin o upang maunawaan ang mga panganib na kaugnay sa TGE (kasama ang mga panganib na may kaugnayan sa hindi pag-unlad ng Platform ng XTRIBE o anumang iba pang mga panganib na ipinahiwatig sa Mga Tuntunin at Kundisyon ng karamihan ng tao- sale, hindi dapat humawak ng XRBT Tokens. Mahalagang Disclaimer Ang White Paper na ito ay hindi dapat at hindi maituturing bilang isang paanyayang pumasok sa isang pamumuhunan. Hindi ito bumubuo o nauugnay sa anumang paraan, ni dapat itong isaalang-alang bilang, isang pag-aalok ng mga securities sa anumang hurisdiksyon. Ang White Paper na ito ay hindi kasama o naglalaman ng anumang impormasyon o indikasyon na maaaring ituring bilang isang rekomendasyon o maaaring gamitin bilang batayan para sa anumang desisyon sa pamumuhunan. Ang XRBT Tokens ay mga token ng utility na magagamit lamang sa Platform ng XTRIBE at hindi nilayon na maibigay, binili at / o ginamit bilang isang pamumuhunan. Ang pagsasama ng XRBT Tokens sa isang trading platform ay hindi nagbabago sa legal na mga kwalipikasyon ng Token, na nananatiling isang simpleng paraan para sa paggamit ng Platform ng XTRIBE at hindi seguridad. Ang pagsasama sa isang exchange platform ay gagawin at limitado lamang sa lawak at para sa layunin ng paglulunsad ng TGE at samakatuwid ay para sa unang pagpapalabas, pagbebenta at paglalaan ng Mga Token. Pagkatapos nito ay hindi mabibili ang mga Token sa anumang platform ng palitan. Ang XTRIBE Suisse SA ay hindi dapat isaalang-alang bilang tagapayo sa anumang legal, buwis o pinansiyal na bagay. Anumang impormasyon sa Whitepaper ay ibinigay para sa pangkalahatang mga layuning pang-impormasyon lamang at XTRIBE Suisse SA ay hindi nagbibigay ng anumang warranty tungkol sa katumpakan at pagkakumpleto ng impormasyong ito. XTRIBE Suisse SA ay hindi isang pinansiyal na tagapamagitan at hindi kinakailangan upang makakuha ng anumang pahintulot para sa mga layunin ng Anti-Money Laundering. Ang pagpindot sa XRBT Ang mga Token ay hindi dapat magbigay ng anumang karapatan o impluwensya sa organisasyon at pamamahala ng XTRIBE sa Mga Nag-aambag. Ang mga awtoridad ng regulasyon ay maingat na sinusuri ang mga negosyo at mga operasyon na nauugnay sa mga cryptocurrency sa mundo. Sa ganitong paggalang, ang mga panukalang regulasyon, pagsisiyasat o pagkilos ay maaaring makaapekto sa XTRIBE Suisse SA negosyo at kahit na limitahan o pigilan ito mula sa pagbuo ng mga operasyon nito sa hinaharap. Ang sinumang taong nagtatrabaho upang makakuha ng XRBT Tokens ay dapat magkaroon ng kamalayan na ang modelo ng negosyo ng XTRIBE Suisse SA, ang White Paper, o Mga Tuntunin at Kundisyon ay maaaring baguhin o kailangang baguhin dahil sa mga bagong regulasyon at pagsunod sa mga kinakailangan ayon sa anumang naaangkop na mga batas sa anumang hurisdiksyon. Ang mga pagbabagong ito ay maaaring mangyari anumang oras bago, sa panahon at pagkatapos ng TGE. Sa ganitong kaso, ang mga

purchasers at sino man na nagtatrabaho upang makakuha ng XRBT Tokens ay kinikilala at nauunawaan na ang XTRIBE Suisse SA o ang alinman sa mga kaakibat nito ay mananagot sa anumang direktang o hindi direktang pagkawala o pinsala na dulot ng naturang mga pagbabago. Gagawin ng XTRIBE Suisse SA ang buong kakayahan nito upang ilunsad ang mga operasyon at bumuo ng Platform ng XTRIBE alinsunod sa mga milestones na nakalagay sa Whitepaper na ito. Sinuman na nagsasagawa ng pagkuha ng XRBT Tokens ay kinikilala at nauunawaan na ang XTRIBE Suisse SA ay hindi nagbibigay ng anumang mga garantiya na ito ay makamit nito. Kinikilala at naiintindihan nila samakatuwid na ang XTRIBE Suisse SA (kabilang ang mga katawan at empleyado nito)

Ipinagpapalagay na walang pananagutan o pananagutan para sa anumang pagkawala o pinsala na magreresulta mula sa, o may kaugnayan sa, kawalan ng kakayahan na gamitin ang XRBT Tokens na kinakatawan sa Whitepaper na ito, maliban sa kaso ng sadyang maling pag-uugali o labis na kapabayaan.

#### Mga Kinatawan at Warranty

Sa pamamagitan ng pakikilahok sa TGE, sumang-ayon ang Nag-aambag sa itaas at sa partikular, kinakatawan nila at ginagarantiyahan nila: maingat na basahin ang mga tuntunin sa loob ng Whitepaper na ito; sumang-ayon sa kanilang buong mga nilalaman at tanggapin na legal na nakatali sa pamamagitan ng mga ito; ay pinahintulutan at may ganap na kapangyarihan upang bumili ng Mga Token ng XRBT ayon sa mga batas na Mag-aplay sa kanilang hurisdiksiyon ng domicile; ay hindi isang mamamayan, naninirahan o entidad ng U.S. (isang "Umanong Uman") o hindi nila binibili ang XTRIBE o pag-sign sa ngalan ng isang Umanong Uman; ay hindi naninirahan sa Tsina, Canada, Israel, Vietnam o South Korea, ni hindi sila bumili ng XTRIBE o pag-sign sa ngalan ng isang tao o naninirahan sa China, Canada, Israel, Vietnam o South Korea; nakatira sa isang hurisdiksiyon na nagpapahintulot sa XTRIBE Suisse SA na magbenta ng Mga Token ng XRBT at mga pagbili upang makabili ng XRBT Tokens sa pamamagitan ng pagbebenta ng karamihan ng tao nang hindi nangangailangan ng anumang lokal na awtorisasyon; ay pamilyar sa lahat ng mga kaugnay na regulasyon sa partikular na hurisdiksiyon kung saan sila ay nakabatay at ang pagbili ng mga cryptographic Tokens sa nasasakupang hurisdiksiyong ito ay hindi ipinagbabawal, pinaghihigpitan o napapailalim sa mga karagdagang kondisyon ng anumang uri; hindi gagamitin ang pagbebenta ng karamihan ng tao para sa anumang ilegal na aktibidad, kabilang ngunit hindi limitado sa laang-gugulin sa pera at sa pagtustos ng terorismo; magkaroon ng sapat na kaalaman tungkol sa likas na katangian ng cryptographic Tokens at may makabuluhang karanasan sa, at functional na pag-unawa sa, ang paggamit at intricacies ng pakikitungo sa cryptographic Token at pera at mga sistema at serbisyo na nakabatay sa blockchain; bumili ng XRBT Tokens dahil nais nilang magkaroon ng access sa XTRIBE Platform; ay hindi bibili ng XRBT Tokens para sa layunin ng teorya na pamumuhunan o paggamit. Kinikilala ng mamimili na ang mga pondo na ginamit para sa pagbili ng Mga Token ay legal na nagpapatunay. Ang tagabili ay may legal na kapasidad na gamitin ang naturang mga pondo at upang bilhin ang mga Token. Kinukumpirma ng mamimili na sila ay higit sa 18 taong gulang. Ang lahat ng kinikilalang namumuhunan ay dapat makipag-ugnay sa suporta ng Xtribe para sa tulong sa [info@xtribe.io](mailto:info@xtribe.io)

Governing Law at Arbitrasyon Ang mga bumibili ng XRBT Tokens ay kinikilala at tinatanggap na ang operasyon ng XTRIBE TGE ay nagaganap sa loob ng isang legal na kapaligiran sa Switzerland na nasa ilalim pa rin ng pag-unlad. Ang mga Partido ay sumang-ayon na humingi ng isang mahusay na kasunduan bago magsampa ng anumang legal na aksyon. Ang lahat ng mga alitan na nagmumula sa mga papeles na ibinigay ay malulutas alinsunod sa Suisse Law,

na naaangkop sa TGE sa kabuuan nito, hindi lamang sa mga claim. DISCLAIMER May mga panganib at walang katiyakan na nauugnay sa paggamit ng XRBT Tokens sa Platform ng XTRIBE at / o sa distributor at sa kani-kanilang mga negosyo at operasyon: ang XRBT Token, ang XTRIBE TGE (bawat isa ay tinutukoy sa Whitepaper na ito). Makakahanap ka ng isang paglalarawan ng panganib na may kaugnayan sa TGE sa seksyon 15 ng Whitepaper, sa ilalim ng Legal na Pagbubunyag, Panganib, na dapat basahin nang maingat. Ang Whitepaper na ito, anumang bahagi nito at anumang kopya nito ay hindi dapat dalhin o ipadala sa anumang bansa kung saan ang pamamahagi o pagpapakalat ng impormasyon ng TGE, kabilang ang pagpapalabas, pagbebenta, paglipat, pagpapalit, pagpapatupad at paggamit ng mga Token pati na rin ang paglulunsad, organisasyon at pamamahala ng isang TGE, tulad ng isang naglalarawan sa Whitepaper na ito ay ipinagbabawal at pinaghihigpitan. Ang XRBT Tokens ay hindi inilaan upang bumuo ng mga securities sa anumang hurisdiksyon. Ang Token ng XRBT ay utility Token at hindi maaaring magkaroon ng pagganap o isang partikular na halaga sa labas ng XTRIBE Platform. Samakatuwid, ang White Paper na ito ay hindi maaaring bumubuo ng isang prospektus o nag-aalok ng dokumento para sa pamumuhunan sa mga mahalagang papel. Ang White Paper na ito ay hindi bumubuo, o bumubuo ng bahagi ng, anumang opinyon sa anumang payo na ibenta, o anumang paghingi ng anumang alok ni XTRIBE Suisse SA upang bumili ng anumang XRBT Token, o magbigay ng anumang tulong sa anumang desisyon sa pamumuhunan. Hindi ka karapat-dapat at hindi maaaring bumili ng anumang XRBT Tokens sa XRBT Token Sale (tulad ng tinutukoy sa White Paper na ito) kung ikaw ay isang mamamayan, naninirahan (buwis o kung hindi man) o green holder ng Estados Unidos ng Amerika, o kung ay isang residente ng Republika ng Tsina, Canada, Israel, Vietnam o South Korea.



Mga Aspeto ng Pamilihan	Pamilihan sa Blockchain	Tradisyunal na Pamilihan
Modelo ng Network	Decentralized. Sinusuportahan ng Mga Gumagamit o mga node na nag-ambag sa kanilang kapangyarihan sa computing sa network, tinitiyak ang 24/7 availability at pagpapanatili.	Pag-aari at kinokontrol ng isang panlabas na partido. Platform Ang mga gumagamit ay dapat sumunod sa mga tuntunin na itinakda ng panlabas na partido
Pagbabayad at Bayarin	Direktang pagbabayad sa pamamagitan ng cryptocurrency (Token), na maaaring palitan para sa BitToken o fiat. Maaaring mag-alok ng mababang bayad (sa paligid 0.0001 BTC ~ 1 USD) para sa pagpapatunay ng transaksyon, o kahit na singilin ang walang bayad.	Mga sistema ng pagbabayad o mga transaksyon sa credit card. Nag-charge ng porsyento ng bawat transaksyon, na iba sa bawat pamilihan: Amazon ~ 15% Ebay ~ 10% Etsy ~ 2.5-3.5%
Oras ng Pagproseso ng Pagbabayad	Ang mga pagbabayad ay instant at hindi nangangailangan ng anumang tagapamagitan.	Ang mga pagbabayad ay dumaan sa mga serbisyong pinansyal ng panlabas na partido.
Aninaw	Ang isang blockchain marketplace ay nagbibigay-daan sa mga gumagamit na magbenta ng mga produkto at serbisyo nang malinaw at makakuha ng feedback.	Ang mga tradisyonal na pamilihan ay minsan ay walang kakayahang maglabas ng mga nagbebenta: ang mga algorithm, mga kinakailangan, at sukatan ng nagbebenta ay hindi ginawang magagamit.
Seguridad ng Impormasyon	Ang data ay hindi nababago, kaya hindi ito maaaring tanggalin o mabago. Ang pagpapatunay sa network ay pumipigil sa pandaraya.	Ang personal na impormasyon ay maaaring manipula at manakaw.
Privacy	Hindi kinakailangan ang	Kinakailangan ang personal

	personal na impormasyon.	na impormasyon
Mga Kasunduan	Digitally sign smart na kontrata. Ang mga kontrata ay hindi mababagsak. Walang kinakailangang tagapamagitan, tulad ng mga smart contract na awtomatikong isinasagawa.	Maaaring magbago ang mga tuntunin ng mga kasunduan. Regulasyon ng isang panlabas na partido

## 14. Kahulugan

- App: mobile app na dinisenyo upang magamit sa mga smartphone at iba pang mga mobile aparato
- Dagdag: karagdagang Token para sa maaga at malalaking mamumuhunan
- Mamimili: isang taong nagbabayad upang magamit ang mga serbisyo sa Xtribe app
- Nag-aambag: isang taong nag-aambag sa ETH sa token sale
- Libreng Gumagamit: isa sa paggamit ng app para sa pagbili, pagbebenta, renta o pangangalakal ng mga kalakal / serbisyo. Ang isang libreng user ay maaaring bumili ng credit sa loob ng app.
- Pamilihing Pandaigdig: heograpiya na matatagpuan pamilihan gamit ang mobile app
- Hard Cap: max na halaga ng USD na itinataas sa panahon ng TGE
- Plataporma: pinagsama-samang hanay ng mga naka-pakete at custom na apps na naghahatid ng pangitain
- Soft Cap: pinakamababang halaga ng USD na itinataas sa panahon ng TGE
- Mga Gumagamit ng Tindahan: Nagbebenta ng mga kalakal / serbisyo sa Mga Tindahan
- Mga Tindahan: mga online na marketplace na nagbebenta ng mga kalakal / serbisyo sa pamamagitan ng Xtribe app
- TGE / Token Generation Event: Selling Token para ipatupad ang tech & vision
- Token: katutubong barya upang mapabuti ang ecosystem ng kasalukuyang app
- Whitepaper: dokumento upang ipaliwanag ang pangitain at saklaw ng proyekto