

XTRIBE

Une communauté solidement établie depuis 2015

EXPLOITANT 4 MARCHÉS

L'Italie  
Le Suisse  
Le Royaume-Uni  
Les États Unis

AVEC UNE VALIDÉE ET SCALABLE  
MODÈLE D'AFFAIRES

NOUS SOMMES



**XTRIBE**

XTRIBE - la blockchain du m-commerce:

“Renforcer les échanges entre les personnes et les produits, en particulier, mais pas exclusivement, dans les zones locales sans intermédiaires et sans frais de tiers”.

## Résumé

Xtribe est une société de commerce mobile qui tire parti de la technologie de géolocalisation pour faire correspondre l'offre et la demande de ses utilisateurs. À ce jour, nous avons réussi à désintermédier et à décentraliser le marché. Notre prochain objectif est d'aller encore plus loin dans notre modèle économique à l'aide de Blockchain Technology.

Le service Xtribe est offert via une application gratuite pour smartphone (actuellement disponible en italien et en anglais) qui utilise un outil de géolocalisation actif. Les transactions se font directement entre partie et contrepartie. La proximité entre acheteur et vendeur a permis à Xtribe de mener ses activités sans avoir recours à des intermédiaires ou à des commissions. Alors que la société continuait à se développer, nous avons réalisé que les interactions sur notre application pourraient être plus efficaces avec l'intégration de la technologie blockchain. Actuellement, les paiements ne peuvent pas être complétés dans l'application. Au lieu de cela, ils sont remplis en personne, directement entre les parties impliquées dans la transaction. L'intégration de blockchain nous permettra de maintenir les frais d'intermédiaire zéro, d'accroître notre sécurité et notre vitesse, et ainsi d'augmenter l'évolutivité et la portée de notre service.

L'équipe de Xtribe collabore actuellement avec certains des meilleurs spécialistes Blockchain et conseillers en marketing du monde entier afin de déployer un modèle d'entreprise entièrement intégré à la Blockchain.

Outre le potentiel de Blockchain, Xtribe a deux autres facteurs de succès importants.

Tout d'abord, le plan d'expansion de la société. Le taux de croissance du commerce électronique et de sa version la plus récente, le M-commerce, aux États-Unis représente une opportunité unique. Le plan d'expansion de Xtribe pour 2018-2019 se concentre sur la région métropolitaine de New York, en 2020 sur la région de la baie de San Francisco et les centres urbains de la Californie et en 2021 sur la région métropolitaine de Chicago. La population vivant dans ces régions totalise plus de 60 millions de personnes. L'objectif de Xtribe est d'atteindre 1,2 million d'utilisateurs à New York (5%) et 9,5 000 entreprises.

Deuxièmement, l'histoire et l'expérience de Xtribe. Xtribe est une vraie entreprise, opérationnelle. Xtribe est opérationnel au Royaume-Uni, en Suisse, en Italie (sous le nom de X-solution srl) ainsi qu'aux États-Unis. Xtribe Plc agit en tant que société de portefeuille. Il détient la totalité des actions (100%) de Xtribe Suisse SA ainsi que de Xtribe US Corp. Au cours du 3ème trimestre 2018, cette dernière rachètera la totalité des actions de X-solution, qui changera ensuite de dénomination sociale dans Xtribe. Italie. Le capital social de Xtribe Plc, dont le siège est à Londres (Royaume-Uni), s'élève à 306 000 USD, ce qui représente 9 millions d'actions réparties sur 28 actionnaires. La direction détient 66,05% des actions.

En outre, les partenaires ont réuni plus de 3,5 millions USD de fonds d'actions pour la société.

Les revenus proviennent principalement des services B2B offerts dans le cadre des abonnements Xtribe Store (destinés aux entreprises), dont les utilisateurs paient des frais mensuels. À ce jour, notre application est utilisée par plus de 500 000 utilisateurs et 4,5 k d'entreprises en Italie, situées à Milan, Turin, Rome et Naples. Notre objectif pour 2018 est d'atteindre plus de 1 million d'utilisateurs et 7,5 000 entreprises.

Équipe de direction: Enrico dal Monte (PDG), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (président de Xtribe US Corp.).

Pourquoi investir dans Xtribe TGE

- Marché numérique en expansion rapide avec un nombre croissant d'utilisateurs.
- Taux de croissance élevé des acquisitions d'utilisateurs, avec un budget d'investissement limité.
- Expertise dans la gestion des applications mobiles et du commerce électronique.
- Application hautes performances (rapidité, expérience utilisateur).
- Modèle économique positif en trésorerie avec des taux de rentabilité élevés.
- Management avec plus de 30 ans d'expérience en finance.

**Contenu:**

<b>1. Introduction - Xtribe: Comment cela a-t-il commencé?</b>	<b>5</b>
<b>2. Xtribe: De quoi s'agit-il et quels sont ses points forts</b>	<b>6</b>
<b>3. Nos objectifs</b>	<b>8</b>
<b>4. Objectifs TGE</b>	<b>9</b>
<b>5. L'opportunité de marché</b>	<b>10</b>
<b>6. Xtribe: Modèle de revenus</b>	<b>14</b>
<b>7. Plan directeur marketing</b>	<b>16</b>
<b>8. Système d'incitation marketing et à la consommation</b>	<b>19</b>
<b>9. Modèle d'émission et de jetons Xtribe</b>	<b>21</b>
<b>10. Projets actuels et futurs de Xtribe</b>	<b>27</b>

<b>11. Xtribe et le concours</b>	<b>29</b>
<b>12. L'équipe Xtribe</b>	<b>31</b>
<b>13. Xtribe - Divulgation légale</b>	<b>34</b>
<b>14. Définitions</b>	<b>38</b>

“Internet a transformé nos vies en décentralisant l'accès et la circulation de l'information. La prochaine phase a maintenant commencé. Causant le changement de paradigme, la technologie blockchain peut véritablement influencer les industries et rendre les processus plus démocratiques, sécurisés, transparents et efficaces. Les implications potentielles de la technologie du blockchain sur notre société et notre entreprise vont loin”.

- Blockchain Blog -

La raison d'utiliser Xtribe:

- **Utilisateurs habilités:** avec Xtribe, les utilisateurs gardent le contrôle de toutes leurs informations et transactions.
- **Suppression des risques liés aux tiers:** les utilisateurs peuvent effectuer un échange sans l'intervention d'un tiers, éliminant ainsi les risques.
- **Réduction des coûts de transaction:** en éliminant les intermédiaires tiers ainsi que les coûts d'expédition et de livraison liés à l'échange de marchandises, Xtribe réduit considérablement les frais de transaction.

# 1. Introduction - Xtribe: Comment cela a-t-il commencé?

Xtribe App est l'invention de trois jeunes entrepreneurs - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu et Marco Paolucci, développés en 2014. L'idée était de fournir une application gratuite pour smartphone permettant aux utilisateurs de vendre, acheter, échanger et louer des objets ou des services outil de géolocalisation. Ce dernier localise tous les vendeurs potentiels au sein d'une cible géographique donnée. Après son lancement sur le marché italien en 2015, Application de Xtribe a recueilli une série de critiques positives qui ont encore renforcé sa croissance: 100 000 utilisateurs utilisant l'application ont été atteints en 2016. Le taux de croissance a été encore plus étonnant dans les mois suivants. : un an plus tard, le nombre d'utilisateurs dépassait les 500 000. Le succès rapide de Xtribe App en Italie, qui est de loin l'un des domaines les plus difficiles à percer avec des solutions de commerce électronique innovantes, a renforcé la confiance des trois jeunes fondateurs et du conseiller financier qui a rejoint la société, fort de plus de 30 ans d'expérience. Pour eux, il devint rapidement évident que leur initiative devait s'étendre au-delà des frontières locales et sur des marchés plus vastes. En 2017, XTRIBE est devenue une société ouverte américaine et, quelques mois plus tard, une filiale américaine, Xtribe US Corp, détenue à 100% par Xtribe PLC, a été constituée afin de mettre en place les conditions nécessaires à la pénétration du marché nord-américain en 2018. avoir autant de succès en Amérique du Nord qu'en Italie est très réaliste. L'intégration de l'innovation blockchain dans la plate-forme augmentera non seulement les caractéristiques gagnantes de l'application Xtribe, accélérant l'amélioration de l'application et du service proprement dit, mais augmentera également de manière exponentielle le niveau de sécurité de l'ensemble du système.

## 2. Xtribe: De quoi s'agit-il et quels sont ses points forts

Xtribe, c'est le changement - une plate-forme numérique qui révolutionne le commerce électronique!

L'innovation consiste dans la capacité à informer en permanence les utilisateurs en temps réel de tous les produits et services offerts dans leur environnement. Lorsqu'un acheteur potentiel s'intéresse à un article ou à un service proposé par le biais de la plate-forme Xtribe, le vendeur peut être directement contacté sur le chat en direct. Ils peuvent ensuite organiser une réunion entre eux et finalement conclure la transaction plus rapidement. D'autre part, le vendeur doit simplement télécharger la photo et mentionner le prix de l'article, puis attendre d'être contacté. La plate-forme Xtribe offre une visibilité énorme à tout ce qui est proposé à des milliers d'utilisateurs, sans qu'ils n'aient à faire d'investissement. Xtribe constitue un pont immédiat entre la sphère virtuelle et le monde réel - la technologie favorise les connexions entre les personnes qui souhaitent vendre, acheter, échanger ou louer des biens ou des services. Xtribe représente «l'expérience utilisateur» la plus rapide imaginable - pour les acheteurs comme pour les vendeurs, en évitant la perte de temps gênante typique du commerce électronique. Xtribe est facile et convivial; de sa mise en page à ses couleurs, l'application a été spécialement développée pour la facilité d'utilisation. Avec l'application Xtribe, les processus de connexion, de recherche, de création de leurs propres insertions et de gestion de compte sont intuitifs et faciles. Xtribe signifie technologie qui soutient la communauté locale. Il réunit des activités locales réelles et des utilisateurs. Xtribe est «social» car chaque transaction commerciale favorise les interactions personnelles. Il permet aux utilisateurs de rencontrer d'autres personnes, d'engager une conversation et peut-être aussi de découvrir des intérêts communs.

Xtribe lance une série d'activités interactives engageantes pour ses utilisateurs, c'est-à-dire en laissant des critiques et des commentaires sur les achats et les ventes, des évaluations des contacts établis, le partage social des intérêts et des sentiments, ainsi que des badges personnalisés pour les utilisateurs les plus actifs. Xtribe est une désintermédiation puisque les transactions peuvent être complétées sans faire référence à un tiers. Par conséquent, il n'y a pas de frais de commission ni de paiements supplémentaires à des tiers. Xtribe App est un «géomarketplace». Tout en favorisant le croisement de l'offre et de la demande de produits et de services localisés autour de l'utilisateur, l'application Xtribe ne néglige pas les aspects plus personnels du commerce: sentiments, désirs et attentes.

La langue de l'application est définie en fonction du paramètre de langue et de la zone géographique de l'appareil. Les zones géographiques non couvertes par la langue italienne sont par défaut en anglais.

Xtribe en bref:

- La visibilité des offres des vendeurs augmente de manière exponentielle, ce qui accélère le taux de vente. Les commerçants acquièrent une série d'outils innovants pour attirer les utilisateurs.
- Les utilisateurs peuvent facilement trouver ce qu'ils cherchent.
- Les deux parties à la transaction optimisent le facteur temps et réalisent des économies.
- Les frais de livraison courants et les retards fréquents sont évités.
- Aucun frais de transaction.
- L'interaction sociale est rendue facile. Les relations interpersonnelles entre les utilisateurs sont encouragées.
- XRBT Token renforce la sécurité des transactions. Un système de récompenses récompensera les utilisateurs adoptant le jeton XRBT.
- L'expérience du trading direct est innovante, efficace et captivante.

### 3. Nos objectifs

Notre objectif est d'ajouter une nouvelle dimension à la conception du marché. L'introduction du jeton XRBT encouragera une coopération étroite entre les utilisateurs, les détaillants et les associés dans un objectif commun: créer un marché intégré en quatre dimensions. Un marché plus sûr, plus intelligent et moins cher.

Nos objectifs sont construits sur 3 piliers principaux, qui sont les suivants:

- Offrir une plate-forme de commerce électronique innovante et conviviale. Grâce à notre sensibilité à la détection des tendances technologiques qui deviendront rapidement les nouvelles normes de l'industrie et à notre attention rigoureuse portée aux détails, nous avons pour politique de mettre en œuvre les demandes les plus récurrentes des utilisateurs et des «magasins». Nous souhaitons devenir un acteur clé dans l'arène de commerce électronique.



- Pour consolider notre position de leader sur le marché italien et pour nous développer aux États-Unis, le marché italien d'abord et ensuite le marché américain ont été identifiés comme nos principaux domaines de référence. La croissance significative des profils de magasins Xtribe d'un côté et des utilisateurs de Xtribe de l'autre est un indicateur indéniable de la puissante pénétration du marché de Xtribe qui justifie notre plan d'expansion hors d'Europe, sans toutefois négliger notre marché «domestique». À la fin de l'année en cours, notre objectif est de 1 000 000+ utilisateurs «gratuits» et de plus de 7 500 comptes «magasins» en Italie, situés principalement dans des zones métropolitaines à forte densité de population d'au moins un million d'habitants, telles que Milan et Rome. , Naples et Turin. Aux États-Unis, nous nous concentrerons dans un premier temps sur les zones urbaines et suburbaines de New York. Au cours de la première année d'exploitation, notre objectif est d'atteindre jusqu'à 5% de la population de la grande région de New York, soit 1,2 million d'utilisateurs gratuits ainsi que 9 500 comptes de magasin.
- Améliorer constamment les performances de la plate-forme et l'expérience utilisateur.
- Avec l'introduction des jetons XRBT, nous prévoyons d'accélérer les interactions entre toutes les parties concernées. Entre-temps, entre autres fonctionnalités, nous continuerons de nous concentrer sur le temps de chargement des applications afin de continuer à améliorer nos performances. Nous sommes convaincus que le temps de chargement de l'application Xtribe continuera d'être l'un des plus rapides du secteur, c'est-à-dire moins de 5 secondes. Une stratégie de système de notification push est également l'une de nos principales priorités.

## 4. Buts TGE

Grâce à la création et à l'adoption de Tokens, Xtribe sera en mesure de créer un écosystème unique. Le succès retrouvé en Italie démontre le potentiel de pénétration du marché d'Xtribe dans des zones plus étendues tout en montrant le professionnalisme de son équipe et son expérience du commerce numérique. L'expansion du marché américain représente LE défi - non seulement pour mesurer notre capacité à satisfaire les attentes de nos utilisateurs, mais également pour consolider le caractère international et multidimensionnel de l'App. Les recettes générées par le biais du TGE seront le carburant nécessaire pour accélérer l'extension

territoriale et renforcer les logiciels et infrastructures de l'autre. NYC et la Californie ne sont que quelques-unes des zones que nous prévoyons de pénétrer aux États-Unis. Les locaux pour accélérer la pénétration du marché américain sont en place. Nous avons maintenant besoin de ressources financières suffisantes pour accélérer la croissance. Le modèle commercial Xtribe reflète certaines des principales caractéristiques de la révolution de la blockchain. Pas d'intermédiaires, pas de transactions avec des tiers, pas de frais.

De plus, nous observons que le TGE d'Xtribe est une première dans le panorama de ce dernier, pour les raisons suivantes:

- Xtribe est actif depuis 2015; notre équipe de direction a une expérience confirmée.
- Nous opérons sur 4 marchés: Italie, Suisse, Royaume-Uni et États-Unis.
- Notre modèle commercial a été testé par le marché et est prêt à être étendu.

L'ossature du projet XRBT Token consiste à renforcer les relations entre les utilisateurs (peer-to-peer) et les fournisseurs, ainsi qu'entre les membres de notre communauté. La fidélité des utilisateurs joue également un rôle important. Notre plate-forme contient un système de crédits pouvant être utilisé pour acheter des packages spéciaux afin d'accroître la visibilité, mis en place bien avant la naissance du projet TGE. Le XRBT a non seulement pour fonction de financer le développement et l'extension de la plate-forme, mais aussi d'aider la gestion interne et de renforcer les liens avec la communauté. Bien que la valeur des jetons XRBT dépende de plusieurs facteurs - offre et demande, réputation de la plate-forme, actualités de l'entreprise, sentiment du marché à l'égard des crypto-monnaies, etc., les oscillations des jetons seront bien sûr corrélées aux fluctuations quotidiennes du marché des devises. Fiat ou Ethereum. Néanmoins, ils peuvent également être redimensionnés pour normaliser les coûts internes d'Xtribe. En introduisant un système de récompense, les utilisateurs seront récompensés, à la fois pour leur participation à la communauté et leur fidélité au marché. Nous sommes portés à croire que le jeton créera essentiellement un effet de spirale positive sur le réseau et que, par conséquent, une demande accrue pour le jeton se traduira par une croissance des flux de trésorerie de la Plateforme.

## 5. L'opportunité de marché

À cet égard, certains des développements récents dans le domaine des technologies ont jeté les bases de l'établissement de notre nouveau système de crypto-monnaie, le Xtribe Token XRBT. Juste pour en nommer quelques-uns:

Numérisation de l'économie. Le XRBT est une évolution naturelle de notre stratégie commerciale. Bien avant l'idée de créer le XRBT, la philosophie de Xtribe était centrée sur la volonté de permettre aux gens d'acheter, de vendre, d'échanger et de louer des biens et des services de la manière la plus simple, rapide et pratique: la voie numérique. Avec l'introduction du XRBT, nous franchissons une étape supplémentaire dans la réalisation de l'écosystème de Xtribe. Dans le même temps, le commerce numérique connaît une croissance exponentielle. Le commerce électronique se développe presque 4 fois plus vite que le commerce de détail en magasin. Mais dans le secteur, l'étoile montante est le commerce mobile (M-commerce). En fait, avec un chiffre d'affaires estimé à près de 350 milliards de dollars, M-commerce représentera près de 50% des ventes totales du commerce électronique aux États-Unis d'ici 2021.

Dans le monde entier, la conjoncture pour les applications de commerce électronique semble être encore plus prometteuse. Citation d'une prévision mise à jour d'eMarketer:

“En 2017, les ventes dans le commerce électronique de détail dans le monde entier ont atteint 2 304 milliards USD, soit une augmentation de 24,8% par rapport à l'année précédente, selon eMarketer. La téléphonie mobile était un facteur clé, M-commerce représentant 58,9% des ventes numériques .”

En fait, le commerce électronique progresse presque quatre fois plus vite que le commerce de détail en magasin aux États-Unis, comme l'a rapporté le US Census Bureau.

Société sans argent. Le nombre de personnes faisant des achats en ligne augmente de manière exponentielle, tandis que l'utilisation de l'argent liquide s'effondre proportionnellement. Dans une enquête menée par ING International en avril 2017 dans 15 pays, le pourcentage de personnes s'attendant à continuer à réduire l'utilisation de leur argent atteignait 78%, tandis que 34% iraient complètement sans argent.

Selon une étude récente de consultants en gestion, A.T. Kearney, le nombre de transactions de paiement sans numéraire dans les 27 pays de l'Union européenne passera d'une valeur estimée à 90 G USD actuellement à plus de 175 G USD d'ici 2020. Cela représente un taux de croissance annuel de 8%.

Conformément à ces tendances incontournables, Xtribe entend surfer sur la vague: sans numéraire, mais comment? Notre réponse est l'introduction du XRBT. Nous fournirons à nos utilisateurs une solution immédiate: une crypto-monnaie fiable permettant d'échanger des biens et des services et de profiter pleinement de l'éventail des possibilités offertes par notre plate-forme.

Plateformes mobiles. L'utilisation du Web mobile atteint sa maturité et le smartphone ne cesse de croître. C'est dans l'actualité: la revue Global Commerce Review faite par Criteo aux

États-Unis ouvre ses pages avec le fait frappant que les applications des détaillants étaient responsables de 44% de toutes les transactions de commerce électronique pour le quatrième trimestre 2017, tandis que le Web mobile contrôlait 23% et le bureau représentaient 33%.

En examinant les points de repère de 2016 pour les eMarketers en Italie, nous pouvons voir comment les mêmes tendances s'appliquent à ce pays. En fait, 30% des transactions de commerce électronique ont été effectuées sur des appareils mobiles. De plus, le taux de croissance est suffisamment rapide pour soutenir la stratégie ambitieuse de Xtribe axée uniquement sur le mobile.

(Le taux de croissance de l'utilisation d'appareils mobiles a dépassé 13% entre 2016 et 2017)  
Les tendances du marché ne laissent planer aucun doute: le commerce électronique tend à la numérisation. Cependant, il apparaît que la livraison physique des marchandises constitue toujours un goulot d'étranglement pour le commerce électronique. Les consommateurs semblent être intéressés par de nouveaux moyens d'obtenir des biens, plus rapidement et sans coûts supplémentaires. Livraison rapide et gratuite sont les nouveaux champs de bataille du défi du commerce électronique. À cet égard, le modèle commercial Xtribe semble avoir un avantage considérable par rapport à ses concurrents plus traditionnels.

«Opportunité sur le marché américain»: le marché américain représente une grande opportunité pour Xtribe. En 2015, 69% des adultes américains connectés à Internet faisaient régulièrement des achats en ligne, en particulier dans les zones urbaines les plus densément peuplées.

L'auteur EB White a décrit New York comme étant «constituée d'unités de voisinage minuscules» dans son essai classique de 1949 «Here is New York». White a observé que beaucoup de New-Yorkais passent leur vie dans les limites d'une zone plus petite qu'un village. Toutefois, au cours des dernières années, des milliers de petits détaillants ont fermé leurs portes et ont été remplacés par des chaînes nationales.

Helen Rosenthal, membre du conseil de New York, a récemment découvert que 12% des magasins situés sur un tronçon de l'Upper West Side étaient inoccupés et en location. En octobre aux États-Unis, le nombre de magasins saisis était encore plus élevé qu'après la crise financière de 2008.

Cependant, cela ne signifie pas que les petits détaillants et leurs entreprises sont condamnés. Les utilisateurs modernes attachent toujours de l'importance au contact et à l'interaction personnels, mais ils doivent être abordés différemment, car: l'utilisateur moderne est très intelligent et exigeant.

La brique et le mortier n'étaient jusqu'à présent que le seul moyen de vendre, c'est maintenant une question de marketing, de diriger les gens d'Internet et les aider à comprendre votre produit.

Xtribe fournit un moyen efficace de surmonter ces défis. En amenant les utilisateurs au magasin en utilisant la puissance d'Internet, Xtribe établit un pont entre le monde en ligne et le monde physique.

L'essor du M-commerce représente une autre opportunité pour Xtribe. En fait, le commerce électronique a connu une croissance massive ces dernières années, mais il se peut que ce ne soit pas la prochaine véritable frontière pour les achats. Une étude récente de LexisNexis a montré que le M-commerce était sur le point de devenir une habitude incontournable pour les acheteurs.

Mais qu'est-ce que le m-commerce et comment comparer le commerce électronique au m-commerce?

En termes simples, le M-commerce implique de faire des achats sur un appareil mobile (généralement un smartphone), tandis que le commerce électronique implique des achats en ligne via un ordinateur.

Les utilisateurs sont tellement frustrés d'essayer de magasiner avec leur téléphone qu'ils abandonnent souvent le processus. Au deuxième trimestre de 2015, la population adulte américaine a consacré 59% de son temps au mobile, 41% au bureau, mais seulement 15% de son argent au mobile et 85% de l'argent au portable.

Plusieurs facteurs contribuent à cette mauvaise expérience de magasinage mobile.

- Petit écran des smartphones. Cela rend les détails du produit difficiles à lire et les informations de paiement frustrantes, en particulier parce que de nombreux sites ne sont pas optimisés pour les appareils mobiles. C'est la principale raison pour laquelle les utilisateurs abandonnent: l'achat d'un téléphone demande trop de travail.
- Sécurité. Les utilisateurs se sentent moins en sécurité lorsqu'ils saisissent leurs informations de paiement sur un téléphone par rapport à un ordinateur de bureau ou un ordinateur portable.

Xtribe s'attaque à tous les problèmes ci-dessus. La petite taille de l'écran devient un problème marginal, car l'utilisateur pourra vérifier les produits physiques avant de l'acheter, ce qui est également important du point de vue de la sécurité, car l'utilisateur ne paiera qu'après avoir vu le produit en personne, réduisant considérablement le risque d'être arnaqué.

«L'expérience de magasinage mobile actuelle est un cauchemar. La mission de Xtribe est de le transformer en rêve ».

En raison de la correspondance prometteuse entre les forces de Xtribe et les opportunités du marché américain, nous approcherons le marché américain par l'intermédiaire de notre filiale Xtribe US Corp, conformément au calendrier suivant:

1. En 2018-2019: zone métropolitaine de New York comprenant New York, le New Jersey, le Connecticut et la Pennsylvanie, avec une population totale de plus de 24 millions d'habitants;

2. En 2020: région de la baie de San Francisco et la Californie (28M);
3. En 2021: région métropolitaine de Chicago (10M).
4. En 2022: toutes les grandes régions métropolitaines des États-Unis.

Ces régions étant parmi les plus densément peuplées, elles représentent des zones idéales à la fois pour la cible des consommateurs et pour les perspectives du marché car il est possible de conserver un noyau important d'entreprises avec un nombre limité de représentants.

Xtribe US Corp: Au quatrième trimestre 2017, Xtribe PLC a créé sa filiale américaine Xtribe US Corp. En mai 2017, Xtribe PLC est devenue une société ouverte, préalable à la cotation aux États-Unis.

En janvier 2018, Xtribe PLC a soumis le formulaire 211 à la FINRA.

Xtribe a déjà établi plusieurs relations et partenariats avec des acteurs majeurs du marketing et du secteur d'acquisition d'utilisateurs et a lancé sa campagne d'expansion à New York par le biais du marketing numérique télévision locale, centres de transport, médias locaux, relations publiques, équipes de rue et plusieurs événements). Grâce à la stratégie ci-dessus et à la pénétration dans la rue, l'objectif de Xtribe est d'acquérir, d'ici 2021, 25 millions d'utilisateurs mensuels et 1 000 000 d'utilisateurs professionnels (en magasin).

## 6. Xtribe: Modèle de revenus

### A. Système de crédit

L'application comprend un système de crédits pouvant être achetés par lots. Les crédits offrent la possibilité d'accéder à une série d'options supplémentaires. Pourquoi des crédits? Le système permet aux utilisateurs d'acheter des crédits, ce qui facilite les transactions via la plate-forme Xtribe. Le système simplifie les dépenses et facilite la création de nouveaux paquets commerciaux plus rapidement et plus facilement. Les forfaits de crédits sont disponibles en trois formats:

Il s'agit d'un circuit publicitaire au sein de l'application qui met en valeur les produits et services en fonction de la géolocalisation grâce à un marquage extrême, à faible coût. Le hub «Showcase» dédié ne donne pas à l'application une visibilité accrue sur des produits et services spécifiques pendant une durée limitée dans des zones géographiques spécifiques. La publicité en vitrine est disponible sur Xtribe Free et Xtribe Store.

Le modèle de revenus Xtribe est basé sur la fourniture d'un accès souscrit pour les utilisateurs professionnels ainsi que sur le placement de packages de crédit pour l'achat de services supplémentaires destinés aux utilisateurs professionnels et autres. Il existe deux modèles dans la plate-forme Xtribe: le premier est basé sur les types de profil Free et Store (et leurs mises à niveau), et le second est basé sur un système de crédits achetés sous forme de packages et donnant accès à des fonctions supplémentaires et supérieures. visibilité.

### B. Caractéristiques et avantages de l'abonnement

**Xtribe Free:** Il s'agit d'un profil dédié à tous ceux qui souhaitent vendre leur propriété ou leurs services librement et de la manière la plus simple possible.

Caractéristiques:

Permet jusqu'à 3 produits et 3 services en même temps. Ces créneaux horaires sont disponibles en permanence gratuitement. Par exemple, si un utilisateur a trois articles en vente en même temps et que l'un d'eux est acheté, cet emplacement devient automatiquement disponible pour que le vendeur puisse proposer un autre article.

**Xtribe Store:** Il s'agit d'un profil dédié aux entreprises et aux marques qui souhaitent vendre leurs produits et leurs services dans des magasins offrant une visibilité accrue. Ce profil coûte 99,00 \$ / mois.

Caractéristiques:

Possibilité de télécharger et de gérer des annonces à l'aide d'un CMS Web.

Statistiques détaillées disponibles via Web CMS.

Site Web dédié synchronisé avec et indexé sur le profil Xtribe.

Gestion de plusieurs magasins via Web CMS.

Meilleure visibilité des produits dans l'écosystème natif d'Xtribe.

Visibilité accrue pour les produits et services via Google SEO.

Visibilité accrue pour les produits et services sur les plateformes de publicité Google et Facebook.

- Aucune limite au nombre d'annonces que vous pouvez publier.
- Vous pouvez vendre à plusieurs utilisateurs de la même annonce.
- Le profil détaillé comprend:
  - Contacts directs cliquables et numéros de téléphone.
  - Liens cliquables vers Facebook et Twitter.
  - Lien de site Web cliquable.
  - Lien email cliquable.
  - Adresse cliquable.
  - Ouverture et fermeture du magasin.
- Renouvellement automatique gratuit des annonces.
- Fonction de navigation active pour un accès plus facile à l'utilisateur.
- Plus de visibilité! Jusqu'à 4 affichages visibles sur les listes.
- Pointeur "Store" spécifique sur la carte.
- Créez des offres spéciales avec des prix et des réductions exclus.
- Permet la création d'offres à durée limitée.
- Possibilité de télécharger et de gérer des annonces à l'aide d'un CMS Web.



## 7. Plan de marketing principal

Xtribe vise à impliquer les zones urbaines et métropolitaines en capturant potentiellement tous les produits et services disponibles dans une ville. Nous savons que, sur le plan anthropologique, le concept de proximité favorise la connexion entre les personnes et que, par conséquent, la vente et l'échange de produits et services sont un effet naturel. Xtribe est donc un pont instantané entre le virtuel et le réel.

La communauté Xtribe a donc découvert qu'un «produit de rêve» ne se trouvait pas toujours de l'autre côté du monde, mais qu'il était vendu par quelqu'un qui se trouvait à proximité, ou dans un magasin ou un centre commercial de confiance dans le quartier ou disponible auprès de personnes habitant dans la même zone. Pour cette raison, il est très actif et dynamique. La nature instantanée des annonces géolocalisées incite les utilisateurs potentiels à rencontrer le vendeur ou à se rendre dans un magasin pour finaliser leur achat.

Le plan de marketing pour le développement de Xtribe est un mélange d'outils de marketing Web avancés et d'outils de marketing traditionnels. Cette stratégie s'articule autour de 4 macro domaines spécifiques, étroitement interconnectés. Chaque partie est liée à l'autre et vitale pour l'autre.

Le plan de marketing général pour le développement d'Xtribe est donc un système basé sur le concept d'efficacité maximale.

A. Utilisateur (téléchargement gratuit)

Tous les outils et stratégies de Web Marketing que nous avons testés et mis en place au fil des années nous ont permis de travailler à l'optimisation du coût par téléchargement qui, grâce à notre planification continue et minutieuse, est définitivement faible. Par conséquent, la valeur du travail accompli réside précisément dans la collecte de chiffres réels et consolidés qui nous permettent d'allouer efficacement des ressources afin de développer très rapidement notre communauté, tout en garantissant qualité et contrôle. Les activités de marketing traditionnelles - c'est-à-dire l'utilisation de supports traditionnels à fort impact, peuvent considérablement améliorer et soutenir toutes les stratégies opérationnelles de Web Marketing.

Phase 1. Profilage de notre utilisateur cible (Web Marketing).

Phase 2. Optimisation de la campagne de marketing Web.

Phase 3. Objectifs atteints:

- Augmenter la communauté Xtribe
- Haute qualité

Phase 4. Campagnes médiatiques à impact élevé (marketing traditionnel).

Phase 5. Objectifs atteints:

- Croissance exponentielle de notre communauté.
- Impact exponentiel sur la notoriété, la confiance et l'autorité de la marque Xtribe.

Phase 6. Système évolutif.

## B. Téléchargement en magasin

Cet aspect du plan de marketing est strictement conçu pour prendre en charge tous les canaux commerciaux d'Xtribe, l'acquisition des utilisateurs du magasin et donc pour augmenter les revenus. Les stratégies combinent le marketing Web et le marketing traditionnel: le marketing Web nous permet de profiler et d'atteindre notre client cible idéal de manière chirurgicale; de cette manière, le client potentiel reçoit un message publicitaire ciblé en fonction de ses besoins spécifiques et est immédiatement obligé de découvrir ce qu'est Xtribe. Le marketing traditionnel et l'utilisation de campagnes médiatiques à fort impact nous permettront de promouvoir encore plus la marque Xtribe et renforceront ce qui a été fait au niveau du marketing Web.

Phase 1. Profilage de nos utilisateurs de magasin cibles (Web Marketing).

Phase 2. Optimisation de la campagne de marketing Web.

Phase 3. Objectifs atteints:

- augmentation des revenus.
- Augmentation de la notoriété de la marque.

Phase 4. Campagnes médiatiques à impact élevé (marketing traditionnel).

Phase 5. Objectifs atteints:

- Croissance des revenus exponentielle.
- Réengagement décisif de l'utilisateur de magasin cible précédemment atteint via le Web  
Campagne de marketing et augmentation consécutive exponentielle et directe des revenus.

- Impact exponentiel sur la notoriété, la confiance et l'autorité de la marque Xtribe.

## Phase 6. Système évolutif.

### C. Équité de marque et notoriété

Dans ce domaine, nous avons identifié toutes les activités de marketing traditionnel qui peuvent aider de manière très significative à accroître la notoriété et le prestige de Xtribe. Ce sont des outils principalement axés sur les campagnes médiatiques traditionnelles à fort impact. L'utilisation de tels supports produira un effet très important: non seulement l'augmentation exponentielle de la notoriété, de la perception et de l'autorité de Xtribe, mais aussi de nombreux téléchargements d'applications, à la fois pour les utilisateurs gratuits et pour les utilisateurs en magasin, qui généreront des revenus. pointe.

Phase 1. Impact exponentiel sur la notoriété, la confiance et l'autorité de la marque Xtribe.

Phase 2. Effet «Rebound»: augmentation exponentielle du nombre de téléchargements (utilisateurs gratuits).

Phase 3. Effet «Rebound»: augmentation exponentielle des téléchargements et des revenus de Store.

### D. Rétention

Cette zone inclut toutes les stratégies visant à engager au fil du temps l'utilisateur de l'application Xtribe. Les stratégies sont spécifiques aux utilisateurs libres et aux magasins. Dans le premier cas, les activités sont configurées exclusivement dans l'application, telles que les notifications Push et les activités de gamification, ainsi que les rappels par e-mail ou par SMS. Pour les magasins, les mêmes outils utilisés pour fidéliser les utilisateurs libres seront utilisés (mais avec des messages différents) et les stratégies hors ligne du service utilisateur, selon lesquelles nos opérateurs téléphoneront périodiquement à tous les utilisateurs des magasins existants.

Chaque point est adaptable en fonction du marché cible (pays).  
Plus de données confidentielles disponibles sur demande.

## 8. Système de marketing et d'incitation à la consommation

Pour encourager l'utilisation des jetons XRBT sur la plate-forme et améliorer la rétention des utilisateurs, Xtribe a développé 4 types de récompenses pour les utilisateurs, distribuées sous forme de jetons, aux utilisateurs pour des avantages supplémentaires.

### A. Récompense de magasin

Le modèle économique Xtribe comprend un type d'abonnement:

- Magasin avec visibilité accrue

Store Reward permet aux magasins de recevoir des jetons XRBT en tant que bonus de récompense. Le bonus représentera 25% du prix d'achat des abonnements.

### B. Achat de crédit

Chaque utilisateur souhaitant vendre des produits régulièrement a la possibilité d'acheter des «crédits» pour améliorer la visibilité de ses produits sur la plateforme.

The Token model considers the following hypothesis:

- Le nombre d'utilisateurs est identique à celui indiqué dans le plan commercial de Xtribe.
- La transaction d'achat moyenne de crédits est égale à 2,99 USD.
- Le nombre moyen de transactions effectuées par chaque utilisateur est égal à 6.
- Pour chaque dollar dépensé en crédits, l'utilisateur recevra un bonus égal à 50% de la valeur du compte en XRBT Token.

### C. Portefeuille Récompense

Pour encourager les utilisateurs à ouvrir un portefeuille en ligne leur permettant de recevoir une récompense en jetons XRBT, Xtribe fournira un bonus en XRBT lors de la confirmation de l'ouverture du portefeuille.

### D. Gamification

La dernière version de l'application comprendra un système de gamification. Les utilisateurs recevront un package XRBT Token pour l'exécution d'une série de tâches liées au profilage d'utilisateur (fournissant des informations utilisateur plus précises et spécifiques) et à l'utilisation active de l'application. Ces tâches peuvent inclure:

- Classement des produits (système 5 étoiles).
- Examen des produits (avec texte, vidéo ou photos).
- Complétant les informations manquantes sur leur profil.
- Inscription en tant que nouveaux utilisateurs.
- Recruter de nouveaux utilisateurs via un lien d'invitation (la récompense est déverrouillée lorsque les utilisateurs invités effectuent leur premier achat ou vente)

- Évaluez et commentez l'application sur l'App Store et / ou le Play Store.
- Un système de badges: des récompenses pour les utilisateurs actifs.
- Il sera constamment mis à jour et amélioré.

## 9. Modèle d'émission et de jeton Xtribe

La technologie Blockchain

La technologie Blockchain, qui est à la base des opérations BitToken et Ethereum, est une invention fantastique créée par Satoshi Nakamoto. Qui que ce soit, nous sommes reconnaissants. Des inventions comme celle-ci n'apparaissent cependant pas à l'extérieur. Il y a toujours un processus de connaissance + création.

Il est basé sur un certain type de connaissances scientifiques, puis a franchi une étape supplémentaire en développant la technologie. C'est aussi ce qui s'applique à la crypto-monnaie. L'invention de Blockchain est la somme de toute une série de technologies combinées à quelques ajouts, tels que le «consensus».

#### A. Vente de jetons XRBT

Le principal objectif de l'événement Xtribe Token Generation (TGE) est de permettre à Xtribe de poursuivre sa stratégie d'expansion sur le marché nord-américain et de continuer à développer ses infrastructures et ses services existants.

Nom du jeton	Jeton XRBT
Nom du téléscripateur	XRBT
La technologie	ERC-20
Caractéristiques du jeton	Jeton utilitaire
Offre totale	2,000,000,000 XRBT
Taux initial	10,000 XRBT = 1 ETH
Capuchon souple	2,000 ETH
Bouchon dur	50,000 ETH
Période de pré-vente	9 août - 24 septembre 2018
Date de début de la vente	15 novembre 2018
Accepted Currencies	ETH

#### B. Xtribe TGE

Le jeton XRBT sera accessible en prévente lors de l'événement de génération de jeton (TGE).

La pré-vente permettra à Xtribe de rassembler la valeur nécessaire pour poursuivre le développement de la vaste gamme de services inclus dans la feuille de route.

Nombre total de jetons devant être émis par Xtribe = 2B XRBT

Le montant total sera divisé en trois parties distinctes:

- TGE = 700MM XRBT (500MM pour TGE + 200MM pour les remises et bonus)
- Réserve de jetons = 1200MM XRBT (distribution de récompenses)

- Conseillers = 100MM XRBT

#### TGE's breakdown

Le TGE a établi un:

Soft Cap = 2000 ETH

Hard Cap = 50000 ETH

La participation au TGE sera possible grâce à la contribution effectuée dans Ethereum (ETH). Les contributions dans d'autres crypto-devises ne seront pas acceptées.

Dans ce cas, nous souhaitons rappeler aux collaborateurs que Xtribe n'est en aucun cas responsable des contributions traitées via des adresses incorrectes.

Nous souhaitons informer les contributeurs que les contributions ne seront acceptées que sur les portefeuilles dont le contributeur possède la clé privée, ce qui exclut donc tout don effectué via Exchange Platforms.

Dans le cas peu probable où le Soft Cap ne serait pas atteint, le montant total des contributions sera remboursé.

La contre-valeur de XRBT vs ETH sera communiquée après la fin du TGE. Il n'y a pas de montant maximum de contribution défini. L'événement de génération de jeton est structuré en deux phases:

L'offre de jetons initiale est structurée en deux phases:

#### **1ère PHASE: PRÉVENTE**

- Cette phase du TGE est réservée aux premiers investisseurs.



- Jetons attribués: 350MM XRBT
- Valeur du compteur ETH: 25000
- Taux d'actualisation plus bonus: 5-30% \*
- Valeur XRBT: 10 000 XRBT = 1 ETH

\* Taux d'actualisation: 20% pour les contributions d'au moins 50 ETH + Taux de prime: 10% pour les contributions d'au moins 50 ETH

Taux de prime anticipée: 10% pour les contributions effectuées au cours des 10 premiers jours, moins de 50 ETH

Taux de prime anticipée: 5% pour les contributions versées dans les 10 jours suivants, moins de 50 ETH

## **2ème PHASE: PUBLIC-SALE**

- Cette phase du TGE sera ouverte au public.
- Jetons attribués: 350MM XRBT
- Valeur du compteur ETH: 25000
- Taux d'actualisation: 0%
- Valeur XRBT: 10 000 XRBT = 1 ETH

### Conseillers, marketing et gestion:

Xtribe a alloué des jetons XRBT de 100MM aux conseillers, au marketing et à l'équipe de gestion.

### Rewards distribution:

Une grande partie des jetons émis resteront avec Xtribe et seront exclusivement affecté à un programme de distribution de récompenses structuré comme suit:

- a) Récompense de transaction et gamification = 94%
- b) Récompense du portefeuille = 2%
- c) Achat de crédit = 4%

### Marketing et médias sociaux

Les utilisateurs et les investisseurs seront contactés par le biais de canaux de marketing et de médias sociaux tels que:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- Github.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Autre mineur.

Tous les comptes mentionnés ci-dessus sont actifs.

Simultanément, une campagne de communication est en cours grâce au parrainage d'internautes influents et de «crypto-évangélistes» qui ont une influence déterminante sur la communauté cryptographique des pays amis des TGE.

### Allocation of value raised

Le montant total des jetons XRBT vendus, dans le cas où le seuil de limitation logicielle est atteint, sera utilisé pour appliquer la feuille de route définie par Xtribe et sera attribué aux fonctions suivantes:

Plan d'expansion:

- Marketing Web et médias sociaux: 40%
- Autres médias: 20%

Xtribe's Team:

- Force de vente primaire / agents: 13%
- Management: 7%

Développement informatique et logiciel:

- Amélioration de l'expérience utilisateur: 10%
- Infrastructure technique et mise en place de jetons 10%

### des échanges

XRBT sera bientôt disponible pour le trading après cotation.

## C. Modèle de jeton

Le jeton bientôt disponible sur la plate-forme Xtribe («XRBT») sera utilisé par les «magasins» et les «utilisateurs» pour mettre en œuvre diverses fonctions de la plate-forme susmentionnée.

Ces fonctions comprendront:

- Le troc de biens (utilisateurs / magasins).
- Le rachat des crédits de la plate-forme Xtribe (Utilisateurs / Magasins).
- Les abonnements Store dans l'environnement Xtribe App (Stores).
- L'accès aux enchères en ligne.

L'intégration du portefeuille dans la plate-forme sera réalisée au troisième trimestre de 2018. Par conséquent, l'utilisation du jeton pour les activités de l'application sera possible.

#### Modèle de tarification XRBT

XRBT a été tarifé selon les critères suivants:

En portant une attention particulière au marché et à la valorisation de l'éther, un modèle de prix symbolique a été estimé à:

#### Achat de crédit

Il est dans l'intérêt de chaque utilisateur souhaitant vendre régulièrement des biens à l'achat afin que ses produits bénéficient d'une visibilité accrue sur la plate-forme.

Le modèle de jeton considère l'hypothèse suivante:

- a. Le nombre d'utilisateurs est identique à celui indiqué dans le plan commercial de Xtribe.
- b. Valeur moyenne de la transaction d'achat de crédits égale à 2,99 USD.
- c. Le nombre moyen de transactions effectuées annuellement par chaque utilisateur est égal à 6.
- d. Pour chaque dollar dépensé en crédits, l'utilisateur recevra un bonus égal à 20% de la valeur du compte en XRBT Token.

#### Récompense de magasin

Le modèle économique Xtribe comprend un type d'abonnement:

- Stocker avec une visibilité accrue.

Store Reward permet aux magasins de recevoir des jetons XRBT en tant que récompense («bonus»). Le bonus s'élèvera à 25% du prix d'achat des abonnements.

#### Récompense de transaction

Chaque transaction réalisée et vérifiée générera un bonus en jetons XRBT en faveur de l'acheteur égal à 5% du prix d'achat, à condition que la transaction soit vérifiée.

- Seules les transactions effectuées dans XRBT bénéficieront de la récompense de transaction. La transaction sera vérifiée via l'analyse de l'application Xtribe.
- Les transactions vérifiées auront droit à Transaction Rewards dans la limite de la valeur maximale cumulée de 5 000 USD par utilisateur et par mois.

#### Portefeuille Récompense

Pour encourager les utilisateurs à ouvrir un portefeuille en ligne leur permettant de recevoir des récompenses en XRBT, Xtribe fournira un bonus supplémentaire lors de la confirmation d'ouverture.

La récompense s'élèvera à la contre-valeur de 3 \$ en XRBT Token.

#### Gamification

La dernière version de l'application comprendra un système de gamification. Les utilisateurs seront récompensés par un paquet XRBT Token pour l'exécution d'une série de tâches liées au profilage de l'utilisateur (fournissant des informations utilisateur plus précises et plus spécifiques) et à l'utilisation active de l'application.

Ces tâches comprendront:

- Classement des produits (système 5 étoiles).
- Examen des produits (avec texte, vidéo ou photos).
- Compléter les informations manquantes sur leur profil.
- Enregistrement en tant que nouveaux utilisateurs.
- Recruter de nouveaux utilisateurs via un lien d'invitation (la récompense est déverrouillée lorsque les utilisateurs invités effectuent leur premier achat ou leur première vente).
- Évaluez et commentez l'application sur l'App Store et / ou le Play Store.
- Un système de badges: des récompenses pour les utilisateurs actifs.

Estimation du besoin monétaire

Le modèle de jeton décrit ci-dessus pourrait être mis en œuvre pour estimer le nombre optimal de jetons à émettre, mais certaines mesures de précaution doivent être prises en compte: le nombre de jetons doit être considéré comme le besoin global de jetons requis par toutes les parties constituant Xtribe (magasin, utilisateurs, acheteurs).

il est considéré probable que les magasins utiliseront le XRBT acquis pour racheter des abonnements, rendant ainsi à Xtribe les jetons XRBT donnés sous forme de «Store Rewards». Cela générera des liquidités XRBT, à redistribuer via «Transaction Rewards».

Le tableau suivant présente les résultats obtenus lors de la mise en œuvre du modèle Token:

## 10. Plans actuels et futurs de Xtribe

Q1 2014 - Fondation de Xtribe

Q4 2015 - Lancement de Xtribe

Q4 2016 - 100 000 utilisateurs

Q4 2017 - 4 500 magasins

Q4 2017 - 500 000 utilisateurs

Q2 2018 - Préparation pour TGE, conseiller sécurisé et partenaires marketing

Q3 / Q4 2018 - Prévente & TGE

Q1 2019 - Introduction en bourse sur le marché boursier américain

Mise en œuvre des jetons Q1 / Q2 2019

### A. Feuille de route pour l'expansion

Xtribe existe dans les quatre villes les plus densément peuplées d'Italie: Turin, Milan, Rome et Naples. Le marché américain représente la plus grande opportunité disponible pour Xtribe. En 2015, 69% des adultes américains connectés à Internet faisaient régulièrement des achats en ligne, en particulier dans les zones urbaines les plus densément peuplées. Par conséquent, Xtribe approchera le marché américain par le biais de sa filiale Xtribe US Corp en suivant ces étapes.

2018 - Expansion sur le marché américain

2019 - New York, New Jersey, Connecticut et Pennsylvanie

2020 - Baie de San Francisco et Californie

2021 - Région métropolitaine de Chicago

2022 - Toutes les grandes régions métropolitaines des États-Unis

Ces villes, qui comptent parmi les plus densément peuplées, représentent des zones idéales à la fois pour la cible des consommateurs et pour les perspectives du marché car il est possible de conserver un noyau important d'entreprises avec un nombre limité de représentants. En supposant que la vente de jetons soit un succès, le délai de mise sur le marché de Xtribe sera réduit.

## Feuille de route technique

3ème / 4ème trimestre 2018: Intégration du portefeuille dans la plateforme native. Mise en œuvre complète des jetons sur la plate-forme Xtribe.

4ème trimestre 2018: nouvelle version de l'application IOS / Android avec de nouvelles fonctionnalités. Optimisation de la gestion de la relation client pour la gestion centralisée des plateformes Xtribe.

1er trimestre 2019: Implémentation et optimisation de la plateforme de gestion Big Data.

3ème trimestre 2019: Développement d'API propriétaires pour le développement d'applications tierces.

4ème trimestre 2019: Extension de la capacité de charge de la structure du serveur et de la sécurité de la gestion des données.

## 11. Plans actuels et futurs de Xtribe

En ce qui concerne les modèles commerciaux directement concurrents des nôtres et malgré l'absence actuelle de concurrents directs, les autres acteurs étant soit

En utilisant des systèmes de courtage ou n'offrant pas de fonctionnalités telles que la location ou le troc, nous avons identifié quelques opérateurs de la catégorie macro qui sont actifs sur notre marché. Xtribe est un "Geomarketplace" en ce sens qu'il s'agit d'une application utilisant les fonctionnalités largement disponibles de la technologie actuelle (Smartphones, géolocalisation et connexions Internet) pour soutenir la vente, le troc ou la location de produits et services en temps réel dans la zone locale de l'utilisateur. . Cette innovation surmonte les deux principaux obstacles; le coût et le retard de livraison. Grâce à la participation des utilisateurs et des entreprises locales, Xtribe met le progrès technologique au service de l'utilisateur et du territoire. Ces aspects nous confortent dans notre observation initiale: Xtribe n'a pas de concurrents directs.

### A. Analyse de la compétition

**Subito** - Site Web contenant des avis d'achat et de vente, actif depuis 2007. Ils publient des annonces pour vendre des biens. Le portail a été créé par le groupe norvégien Schibsted (groupe éditorial scandinave basé à Oslo, actif dans plus de 20 pays). Ces dernières années, la popularité de Subito.it a considérablement augmenté - ils peuvent se vanter de 5 millions de visiteurs uniques par mois et de plus de 4,2 millions d'avis actifs publiés. La valeur totale des biens proposés dépasse 6 milliards d'euros. L'utilisation de Subito.it est facile et immédiate, et la "disposition" est facile à faire défiler. Leur «cœur de métier» dépend du site Web, bien que l'entreprise investisse maintenant beaucoup d'énergie dans leur application.

Utilisateurs Premium: à partir de 49 € par mois <http://subito.it/pro>

Bannières publicitaires sur le site.

**Kijiji** - La version en ligne sans enchères du modèle Ebay classique. Ils sont en concurrence directe avec

Subito.it. Les caractéristiques techniques des annonces Ebay sont les mêmes que celles notées pour Subito.it

**Depop** - Une application smartphone pour acheter et vendre des choses. Les graphismes sont entièrement inspirés d'Instagram (comme l'ont déclaré les fondateurs de la société). Le modèle de revenus Depop est basé sur des commissions sur les ventes (10%).

**Wallapop** - Ceci est une application espagnole pour acheter, vendre et troquer des articles d'occasion. Son modèle d'entreprise repose sur les revenus publicitaires et sur la gestion du trafic de ses utilisateurs.

**Craigslist** - Site d'annonces classées avec des rubriques consacrées aux emplois, au logement, aux rencontres, à la vente, aux objets recherchés, aux services, à la communauté, aux concerts, aux emplois et aux forums de discussion

**Etsy** - Site de commerce électronique peer-to-peer (P2P) axé sur les articles et fournitures faits main ou vintage, ainsi que sur des articles manufacturés uniques

**OfferUp** - Fondé en 2011, OfferUp est une place de marché principalement dédiée aux échanges de seconde main. Son objectif est de reproduire les achats et les ventes typiques entre voisins grâce à l'utilisation d'une plateforme en ligne.



## 12. L'équipe Xtribe

### **Enrico Dal Monte**

PDG et cofondateur

Enrico est titulaire d'un diplôme en commerce et économie de l'université L. Bocconi de Milan et d'un master en banque et finance de l'USI Suisse. Il a travaillé pour une société de courtage financier à Lugano, en Suisse, puis pour Ambrosetti Asset Management, avant de devenir actif dans la promotion de jeunes motards italiens prometteurs dans le cadre d'un projet qu'il a mis sur pied, intitulé «Adopt a Rider».

Il est le C.E.O. de Xtribe où il s'occupe de l'administration financière et commerciale ainsi que des relations avec les investisseurs.

### **Mattia Sistigu**

Directeurs généraux et cofondateurs

Mattia Sistigu a fréquenté la faculté des sciences économiques de l'Université polytechnique des Marches d'Ancona (Italie) à partir de 2004, spécialisée en marketing et en gestion des ventes. Il a été responsable du marketing et du marketing Web chez Music Tools de 2006 à 2010 avant de créer sa propre agence de conseil spécialisée dans le développement de stratégies et de dynamiques pour le commerce électronique. En outre, il collabore avec le directeur général Enrico Dal Monte sur le projet Adoptez un pilote depuis 2012. Chez Xtribe, il est directeur de l'exploitation, gérant les phases de coordination et d'optimisation de toutes les activités de planification, d'innovation et d'exploitation.

### **Marco Paolucci**

Chief Technical Officers et cofondateur

Marco Paolucci a fréquenté la faculté d'études juridiques de l'université Carlo Bo d'Urbino (Italie) entre 2001 et 2006. Il a été développeur Web et chef de projet indépendant entre 2008 et 2013, avant de créer sa propre agence spécialisée dans le marketing Web, le commerce Vente sociale.

Chez Xtribe, il est le CTO et est responsable de la surveillance, de l'évaluation et de la mise en œuvre des nouvelles technologies.

## **Stojan Dragovich**

Président Xtribe US Corp

Après des études en commerce et économie à l'Université de Trieste, en Italie, spécialisé en droit international et en commerce international, il a d'abord axé sa carrière sur le conseil pour des entreprises souhaitant se développer à l'international. Lorsqu'il a déménagé à New York en 1999, il a finalement noué un partenariat avec un fabricant italien de produits de consommation et développé son activité. Il a développé le marché de la vente au détail en approvisionnant les principaux détaillants américains en brique et mortier, ainsi que le commerce électronique et le premier marché mondial systèmes. Passionné de technologie et entrepreneur dans l'âme, il participe à la création de la marque, au développement des startups et à la mise en œuvre stratégique d'entreprises innovantes.

Chez Xtribe US Corp, il supervise tous les aspects du développement du marché américain.

## **B. Board of Directors**

Nicola Gagliardi

Réalisateur

Nicola Gagliardi est titulaire d'un diplôme en administration des affaires de l'Université Cà Foscari de Venise (Italie). De 2002 à 2005, il a été CPA chez Attiva Consulenza (société de conseil). De 2006 à 2012, il a été associé associé de Sinthema Professionisti Associati, une société de droit fiscal et de sociétés offrant une gamme complète et complète de services professionnels aux entreprises italiennes et opérer au niveau international. Depuis 2013, il est partenaire fondateur d'Enumera (société d'impôts et de sociétés) et intervient également dans le conseil et l'assistance en matière d'opérations de fusion et d'acquisition et de rachat par la direction. Il est également administrateur et commissaire aux comptes de sociétés financières et financières.

## **Cristian Lorenzin**

Légal

Cristian est titulaire d'une maîtrise en droit international avancé de l'Université de Vérone, avec la thèse «Accession de la Chine à l'OMC». Il est spécialisé en droit international privé, en contrats internationaux et en droit des affaires, ainsi qu'en commerce international. Il est partenaire de Studio L2B Partners (Vicenza et Padoue) et est responsable des mandats relevant du droit des sociétés. Au cours des deux dernières années, il a souvent été impliqué

dans des affaires juridiques liées au monde du TGE. Il parle couramment l'espagnol, l'italien et l'anglais.

### **Yogesh Gaikwad**

Conseiller

Yogesh Gaikwad est un entrepreneur en série qui dirige et conseille des sociétés de technologie financière et d'informatique dans le monde entier. Yogesh a 7 ans d'expérience et est encadré par des vétérans de Harvard / Stanford et d'anciens responsables de la sécurité. Yogesh s'intéresse principalement à la défense, à la sécurité, à la blockchain, à l'intelligence artificielle et à toute nouvelle technologie émergente et révolutionnaire. Yogesh a récemment fondé le projet Pillar, qui a permis de recueillir 33 millions de dollars en 60 heures.

### **Angela Brasington**

Conseiller en marketing

Avec 15 ans d'expérience dans la navigation dans plusieurs industries, Angela Brasington excelle dans la formulation de stratégies créatives pour les entreprises cherchant à lancer, développer et améliorer leurs efforts de marketing.

Les principaux domaines d'Angela sont les chaînes de blocs et les crypto-monnaies, l'IA, la gamification, les soins de santé et la chaîne logistique.

### **Gianluca Vallotto**

Conseiller

Gianluca est un amoureux de la scène Crypto, un partisan convaincu de la technologie Blockchain comme une opportunité d'amélioration sociale et économique. Expert et investisseur de nombreux bureaux de pays, il voit dans ce nouveau monde un tournant décisif pour tout entrepreneur qui a de bonnes idées, mais qui n'a pas besoin de qualifications spéciales ni de ressources économiques.

### **Donald Keating**

Conseiller

Donald Keating est titulaire d'un MBA en finance de l'Université Bellevue. Impliqué dans les crypto-monnaies depuis 2016, Donald dirige des projets crédibles en utilisant son expertise financière pour franchir des étapes importantes. Il a aidé de nombreux jetons et projets à

atteindre leurs objectifs de collecte de fonds grâce à la vidéo et au marketing des médias sociaux.

## 13. Xtribe - Divulgation légale

### Informations générales

La TGE sera lancée et réalisée par Xtribe Suisse SA conformément à la loi suisse et aux directives FINMA ICO du 16 février 2018. Afin de lever des fonds pour le développement de l'écosystème Xtribe, des jetons seront vendus au public en échange de cryptomonnaies et USD. Le jeton XRBT permettra à l'utilisateur d'accéder aux services fournis sur la plate-forme XTRIBE. Les contributeurs qui ont l'intention d'acheter des jetons XRBT sont soumis aux vérifications KYC et AML. Le jeton XRBT ne peut pas être qualifié de sécurité et n'est pas une sécurité, car il ne confère aucun droit aux dividendes, intérêts ou droit de participer à tout processus de prise de décision de Xtribe et / ou de ses sociétés affiliées. Les jetons XRBT ne sont pas des actions et ne confèrent aucun droit de participer à l'assemblée générale de XTRIBE Suisse SA. Les jetons XRBT ne peuvent avoir une performance ou une valeur particulière en dehors de la plate-forme XTRIBE. Les jetons XRBT ne doivent donc pas être utilisés ou achetés à des fins spéculatives ou d'investissement. Les jetons XRBT ne seront pas inscrits sur un marché ou une bourse réglementés. Ce livre blanc, ainsi que tout autre document relatif au TGE, à la plate-forme XTRIBE ou aux jetons XRBT, n'a jamais été ou ne sera jamais déposé en ce qui concerne les normes juridiques en vertu du droit suisse. Par conséquent, les lois et actes garantissant la vente aux investisseurs d'investissements qui incluent toutes les informations appropriées et sont soumis à un contrôle réglementaire pour la protection des investisseurs, ne sont pas applicables en l'espèce. Chaque acheteur du jeton XRBT doit demander conseil afin de savoir si l'achat du jeton leur convient ou non. Toute personne achetant des jetons XRBT reconnaît et déclare expressément avoir examiné

attentivement le présent livre blanc et comprendre parfaitement les risques, les coûts et les avantages associés à l'achat de jetons XRBT.

#### Connaissance Requise

L'acheteur de jetons XRBT s'engage à comprendre et à posséder une expérience significative en matière de crypto-monnaie, de systèmes blockchain et de services, et à comprendre parfaitement les risques associés à la vente de masse ainsi que les mécanismes liés à l'utilisation de crypto-devises ( y compris le stockage). XTRIBE Swiss SA et ses sociétés affiliées ne sauraient être tenus responsables des pertes de jetons XRBT ni des situations rendant impossible l'accès ou l'utilisation de jetons XRBT et / ou l'utilisation des jetons sur la plate-forme, qui pourraient résulter d'actions ou d'omissions du Contributeur et / ou tiers (y compris les pirates), ou toute personne entreprenant l'acquisition de XRBT Tokens, ainsi que dans les cas de force majeure.

#### Risque

Avant de détenir des jetons XRBT, tout utilisateur doit examiner attentivement les risques, les coûts et les avantages de la détention de jetons XRBT dans le contexte de la vente sur site et, si nécessaire, obtenir un avis indépendant à cet égard. Toute personne intéressée qui n'est pas en mesure d'accepter ou de comprendre les risques associés au TGE (y compris les risques liés au non développement de la plate-forme XTRIBE ou tout autre risque tel qu'indiqué dans les Conditions générales du vente, ne devrait pas contenir de jetons XRBT.

#### Avertissement important

Ce livre blanc ne doit pas et ne peut pas être considéré comme une invitation à investir. Il ne constitue ni ne se rapporte en aucune manière, et ne devrait pas être considéré comme une offre de valeurs mobilières dans quelque juridiction que ce soit. Ce livre blanc n'inclut ni ne contient aucune information ou indication pouvant être considérée comme une recommandation ou pouvant servir de base à une décision d'investissement. Les jetons XRBT sont des jetons utilitaires qui ne peuvent être utilisés que sur la plate-forme XTRIBE et ne sont pas destinés à être émis, achetés et / ou utilisés à des fins d'investissement. L'inclusion de jetons XRBT sur une plate-forme de négociation ne modifie pas les qualifications juridiques des jetons, qui restent un moyen simple d'utiliser la plate-forme XTRIBE et ne constituent pas une sécurité. L'inclusion sur une plate-forme d'échange sera faite et limitée uniquement dans la mesure et dans le but de lancer le TGE et donc pour l'émission initiale, la vente et l'attribution des jetons. Par la suite, les jetons ne seront échangés sur aucune plate-forme d'échange. XTRIBE Suisse SA ne doit pas être considéré comme un conseiller pour des questions juridiques, fiscales ou financières. Toute information contenue dans le livre blanc est fournie à titre d'information générale uniquement et XTRIBE Suisse SA ne fournit aucune garantie quant à l'exactitude et à l'exhaustivité de cette information. XTRIBE Suisse SA n'est pas un intermédiaire financier et n'est pas tenu d'obtenir une autorisation aux fins de la lutte contre le blanchiment d'argent. La détention de jetons XRBT ne confère aucun droit ni aucune influence sur l'organisation et la gouvernance de XTRIBE aux Contributeurs. Les autorités de réglementation examinent attentivement les activités et les opérations associées aux crypto-monnaies dans le monde. À

cet égard, des mesures réglementaires, des enquêtes ou des actions peuvent avoir une incidence sur les activités de XTRIBE Suisse SA et même les limiter ou l'empêcher de développer ses activités à l'avenir. Toute personne s'engageant à acquérir des jetons XRBT doit savoir que le modèle commercial, le livre blanc ou les conditions générales d'XTRIBE Suisse SA peuvent changer ou doivent être modifiés en raison de nouvelles exigences en matière de réglementation et de conformité, conformément à la législation en vigueur dans tous les pays. De tels changements peuvent survenir à tout moment avant, pendant et après le TGE. Dans ce cas, les acheteurs et toute personne s'engageant à acquérir des jetons XRBT reconnaissent et comprennent que ni XTRIBE Suisse SA ni aucune de ses filiales ne peuvent être tenus responsables des dommages directs ou indirects causés par ces modifications. XTRIBE Suisse SA mettra tout en œuvre pour lancer ses activités et développer la plate-forme XTRIBE conformément aux étapes définies dans le présent livre blanc. Quiconque s'engage à acquérir XRBT Tokens reconnaît et comprend que XTRIBE Suisse SA ne fournit aucune garantie quant à sa réalisation. Ils reconnaissent et comprennent donc que XTRIBE Suisse SA (y compris ses organes et ses employés) n'assume aucune responsabilité pour les pertes ou dommages qui résulteraient de l'incapacité à utiliser les jetons XRBT décrits dans le présent livre blanc. sauf en cas de faute intentionnelle ou de négligence grave.

#### Représentation et garanties

En participant au GET, le contributeur accepte ce qui précède et, en particulier, il représente et garantit qu'il: a lu attentivement les termes du présent livre blanc; accepte leur contenu et accepte d'être légalement lié par eux; sont autorisés et ont les pleins pouvoirs pour acheter des jetons XRBT conformément aux lois en vigueur dans leur pays de résidence; ne sont pas un citoyen américain, un résident ou une entité (une «personne américaine»), ni n'achètent XTRIBE ni ne signent pour le compte d'une personne américaine; ne résident pas en Chine, au Canada, en Israël, au Vietnam ou en Corée du Sud, n'achetez pas XTRIBE ni ne signe au nom d'une personne ou résidant en Chine, au Canada, en Israël, au Vietnam ou en Corée du Sud; résider dans une juridiction qui autorise XTRIBE Suisse SA à vendre des jetons XRBT et les achats nécessaires à l'achat de jetons XRBT par le biais d'une vente de masse, sans nécessiter d'autorisation préalable locale; sont familiarisés avec tous les règlements en vigueur dans la juridiction spécifique dans laquelle ils sont basés et que l'achat de jetons cryptographiques dans cette juridiction n'est pas interdit, limité ou soumis à des conditions supplémentaires de quelque nature que ce soit; n'utilisera la vente de masse pour aucune activité illégale, y compris, mais sans s'y limiter, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme; avoir une connaissance suffisante de la nature des jetons cryptographiques et une expérience significative, et une compréhension fonctionnelle, de l'utilisation des symboles et des subtilités du traitement des jetons cryptographiques et des monnaies ainsi que des systèmes et des services basés sur la chaîne de blocs; acheter des jetons XRBT car ils souhaitent avoir accès à la plate-forme XTRIBE; n'achetez pas de jetons XRBT à des fins d'investissement ou d'utilisation spéculative. L'acheteur reconnaît que les fonds utilisés pour l'achat des jetons ont une origine légale. L'acheteur a la capacité juridique d'utiliser ces fonds et d'acheter les jetons. L'acheteur confirme qu'il a plus de 18 ans. Tous les investisseurs qualifiés doivent contacter le support technique Xtribe pour obtenir de l'aide à l'adresse [info@xtribe.io](mailto:info@xtribe.io).

## Loi applicable et arbitrage

Les acheteurs de jetons XRBT reconnaissent et acceptent que l'opération XTRIBE TGE se déroule dans un environnement juridique suisse encore en développement. Les parties conviennent de rechercher un règlement amiable avant d'engager toute action judiciaire. Tous les litiges liés aux documents fournis doivent être réglés conformément au droit suisse, qui s'applique au TGE dans son intégralité, et pas seulement aux revendications.

## AVERTISSEMENT

Il existe des risques et des incertitudes liés à l'utilisation des jetons XRBT sur la plate-forme XTRIBE et / ou le distributeur, ainsi que de leurs activités et opérations respectives: les jetons XRBT, le XTRIBE TGE (chacun étant mentionné dans le présent livre blanc). Vous trouverez une description du risque lié au TGE à la section 15 du livre blanc, sous Informations légales, Risque, à lire attentivement. Ce livre blanc, ainsi que toute partie de celui-ci et toute copie de celui-ci, ne doivent pas être pris ni transmis à un pays où la distribution ou la diffusion d'informations TGE, y compris l'émission, la vente, le transfert, l'échange, la mise en œuvre et l'utilisation de jetons, ainsi que le lancement, l'organisation et La gestion d'un TGE, telle que celle décrite dans ce livre blanc, est interdite et restreinte. Les jetons XRBT ne sont pas destinés à constituer des valeurs mobilières dans quelque juridiction que ce soit. Les jetons XRBT sont des utilitaires et ne peuvent avoir une performance ou une valeur particulière en dehors de la plate-forme XTRIBE. Par conséquent, le présent livre blanc ne peut constituer un prospectus ou un document d'offre d'investissement en valeurs mobilières. Le présent Livre blanc ne constitue ni ne fait partie d'aucun avis sur un conseil de vente ni d'une sollicitation d'une offre quelconque de XTRIBE Suisse SA d'acheter des jetons XRBT ou de fournir une aide à une décision d'investissement. Vous n'êtes pas admissible et ne pouvez pas acheter de jetons XRBT dans le cadre de la vente de jetons XRBT (mentionnée dans le présent livre blanc) si vous êtes citoyen, résident (fiscal ou autre) ou détenteur de la carte verte des États-Unis d'Amérique, ou si vous: sont résidents de la République populaire de Chine, du Canada, d'Israël, du Vietnam ou de la Corée du Sud.

<b>Aspects du marché</b>	<b>Aspects du marché</b>	<b>Marché traditionnel</b>
Modèle de réseau	Décentralisé. Pris en charge par les utilisateurs ou les nœuds qui apportent leur puissance de calcul au réseau, assurant une disponibilité et une maintenance 24h / 24 et 7j / 7.	Détenue et réglementée par un tiers. Les utilisateurs de la plate-forme doivent se conformer aux conditions définies par le tiers

Paiement et frais	<p>Paiement direct par crypto-monnaie (Token), qui peut être échangé contre BitToken ou fiat.</p> <p>Peut offrir des frais minimes (environ 0,0001 BTC ~ 1 USD) pour la validation des transactions, voire ne pas facturer de frais</p>	<p>Systèmes de paiement ou transactions par carte de crédit.</p> <p>Charge un pourcentage de chaque transaction, ce qui est différent pour chaque marché:</p> <p>Amazon ~ 15%</p> <p>Ebay ~ 10%</p> <p>Etsy ~ 2,5–3,5%</p>
Délai de traitement du paiement	<p>Les paiements sont instantanés et ne nécessitent aucun intermédiaire.</p>	<p>Les paiements passent par des services financiers tiers.</p>
Transparence	<p>Une place de marché blockchain permet aux utilisateurs de vendre des produits et des services de manière transparente et d'obtenir des commentaires.</p>	<p>Les marchés traditionnels manquent parfois de transparence pour les vendeurs: les algorithmes de vente, les exigences et les statistiques des vendeurs ne sont pas disponibles.</p>
Sécurité de l'information	<p>Les données sont immuables, elles ne peuvent donc pas être supprimées ou modifiées.</p> <p>La validation par le réseau empêche la fraude.</p>	<p>Les informations personnelles peuvent être piratées et volées.</p>
Intimité	<p>Les informations personnelles ne sont pas nécessaires.</p>	<p>Les informations personnelles sont obligatoires.</p>
les accords	<p>Signé numériquement les contrats intelligents.</p> <p>Les contrats sont incassables.</p> <p>Aucun intermédiaire requis, car les contrats intelligents sont exécutés automatiquement.</p>	<p>Les termes des accords peuvent changer.</p> <p>Réglementation par un tiers.</p>



## 14. Définitions

- App: application mobile conçue pour fonctionner sur les smartphones et autres appareils mobiles
- Bonus: jetons supplémentaires pour les investisseurs débutants et importants
- Consommateur: une personne qui paie pour utiliser les services de l'application Xtribe
- Contributeur: personne qui contribue à la vente de jetons via ETH
- Utilisateurs gratuits: un utilisateur utilisant l'application pour acheter, vendre, louer ou échanger des biens / services. Un utilisateur gratuit peut également acheter des crédits dans l'application.
- Geomarketplace: marché localisé à l'aide d'une application mobile
- Hard Cap: montant maximum de USD à collecter pendant TGE
- Plate-forme: ensemble intégré d'applications packagées et personnalisées offrant la vision
- Soft Cap: montant minimum de USD à collecter pendant TGE
- Utilisateurs de magasins: vendeurs de biens / services dans les magasins
- Magasins: marchés en ligne vendant des biens / services via l'application Xtribe
- TGE / Token Generation Event: Vente de jetons pour mettre en œuvre la technologie et la vision
- Token: pièce de monnaie native pour améliorer l'écosystème de l'application actuelle
- Livre blanc: document expliquant la vision et la portée du projet