

XTRIBE

KOMUNITAS YANG DI TETAPKAN SEJAK 2015

BEROPERASI DI 4 PASAR

Italia
Swiss
Inggris
Amerika Serikat

DENGAN MODEL BISNIS YANG TERVALIDASI
DAN TERUKUR

KAMI ADALAH



XTRIBE

XTRIBE - Blockchain M-commerce:

“Untuk mendorong pertumbuhan pertukaran terutamanya antara masyarakat dan produk, tetapi tidak eksklusif di daerah setempat tanpa perantara dan tanpa biaya pihak ketiga”.

Ringkasan Eksekutif

Xtribe adalah perusahaan M-Commerce yang memanfaatkan teknologi geolokasi untuk mencocokkan penawaran dan permintaan Penggunanya. Sampai hari ini, kami telah berhasil dalam disintermediasi dan desentralisasi pasar. Tujuan kami selanjutnya adalah membawa model bisnis kami selangkah lebih maju dengan bantuan Teknologi Blockchain.

Layanan Xtribe ini ditawarkan melalui Aplikasi smartphone gratis (saat ini tersedia dalam bahasa Italia dan Inggris) yang menggunakan alat geolokasi aktif. Transaksi dilakukan secara langsung antara kelompok dan mitra pengimbang. Kedekatan antara pembeli dan penjual memungkinkan Xtribe untuk menjalankan bisnisnya tanpa memerlukan perantara atau komisi. Sebagai perusahaan yang terus berkembang, kami menyadari bahwa interaksi di Aplikasi kami bisa lebih efisien dengan integrasi teknologi blockchain. Saat ini, pembayaran tidak dapat diselesaikan dalam Aplikasi. Sebaliknya, mereka diselesaikan secara langsung, langsung antara pihak yang terlibat dalam transaksi. Mengintegrasikan blockchain akan memungkinkan kami mempertahankan tanpa biaya perantara, meningkatkan keamanan dan kecepatan kami, dan sebagai hasilnya, meningkatkan skalabilitas dan jangkauan layanan kami.

Tim Xtribe saat ini bekerja dengan beberapa Pakar Blockchain dan Penasihat Pemasaran terkemuka di seluruh dunia, untuk menerapkan model bisnis terpadu Blockchain sepenuhnya. Di samping potensi Blockchain ini, Xtribe memiliki dua faktor keberhasilan yang signifikan pada sisinya.

Pertama, rencana ekspansi perusahaan. Tingkat pertumbuhan E-commerce dan versi terbarunya, M-commerce, di AS merupakan peluang yang unik. Rencana ekspansi Xtribe selama 2018-19 memfokuskan pada wilayah Metropolitan New York, pada 2020 di San Francisco Bay Area dan di pusat perkotaan California dan pada 2021 di wilayah Metropolitan Chicago. Populasi yang tinggal di daerah-daerah ini total lebih dari 60 juta orang. Dalam 12 bulan ke depan, target Xtribe adalah meraih 1,2 M Pengguna di NYC (5%) dan 9,5k bisnis. Kedua, sejarah dan pengalaman Xtribe. Xtribe adalah perusahaan yang nyata, berdiri dan berjalan. Xtribe beroperasi di Inggris, Swiss, Italia (dibawah naungan X-solution srl) begitu juga di AS. Xtribe Plc bertindak sebagai perusahaan induk. Memegang totalitas saham (100%) dari Xtribe Suisse SA serta Xtribe US Corp Selama kuartal ke-3 tahun 2018, yang kemudian akan membeli kembali totalitas saham X-solution, yang kemudian akan mengubah nama perusahaannya di Xtribe Italia. Modal saham Xtribe Plc, yang berkantor pusat di London (Inggris), adalah sebesar USD 306.000, yang mewakili 9 juta saham dibagi di antara 28 Pemegang Saham. Manajemen memegang 66,05% saham.

Selain itu, Mitra telah mengumpulkan lebih dari USD 3,5 juta dalam dana ekuitas untuk perusahaan.

Pendapatan berasal dari layanan B2B yang ditawarkan di bawah langganan Xtribe Store (didedikasikan untuk bisnis), Pengguna yang membayar biaya bulanan. Mulai hari ini, lebih dari 500 ribu pengguna dan 4,5 k bisnis di Italia, berlokasi di Milan, Turin, Roma, dan Napoli menggunakan Aplikasi kami. Target 2018 kami adalah menjangkau lebih dari 1M Pengguna dan 7.5k bisnis.

Tim Manajemen Eksekutif: Enrico dal Monte (CEO), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (Presiden Xtribe US Corp).

Mengapa berinvestasi di Xtribe TGE

- Pasar digital yang cepat dan berkembang dengan tingkat pertumbuhan Pengguna.
- Tingkat pertumbuhan akuisisi pengguna yang tinggi, dengan anggaran investasi terbatas.
- Keahlian dalam pengelolaan Aplikasi seluler dan e-niaga.
- Aplikasi berkinerja tinggi (kecepatan, pengalaman pengguna).
- Model bisnis cash-positif dengan tingkat profitabilitas tinggi.
- Manajemen dengan lebih dari 30 tahun pengalaman di bidang keuangan.

Isi :

1. Pendahuluan - Xtribe: Bagaimana Terbentuknya Xtribe?	5
2. Xtribe: Apa itu dan apa keunggulannya	6
3. Tujuan Kami	8
4. Tujuan TGE	9
5. Peluang Pasar	10
6. Xtribe: Model pendapatan	14
7. Master Plan Pemasaran	16
8. Sistem Insentif Pemasaran & Konsumen	19
9. Xtribe Emisi dan Token Model	21
10. Xtribe saat ini dan rencana masa depan	27

11. Xtribe dan kompetitor	29
12. Tim Xtribe	31
13. Xtribe - Pengungkapan Hukum	34
14. Definisi	38

Internet mengubah hidup kita dengan mendesentralisasikan akses dan arus informasi. Fase selanjutnya kini telah dimulai. Menyebabkan pergeseran paradigma, teknologi blockchain benar-benar dapat mempengaruhi industri dan membuat proses lebih demokratis, aman, transparan, dan efisien. Implikasi potensial dari teknologi blockchain bagi masyarakat dan bisnis kami sangat jauh jangkauannya ”.

- Blockchain Blog -

Alasan menggunakan Xtribe :

- Pengguna yang diberdayakan: dengan Xtribe, Pengguna tetap mengontrol semua informasi dan transaksi mereka.
- Menghapus risiko pihak ketiga: Pengguna dapat melakukan pertukaran tanpa intermediasi pihak ketiga, sehingga menghilangkan risiko.
- Biaya transaksi lebih rendah: dengan menghilangkan perantara pihak ketiga serta biaya pengiriman dan pengiriman untuk menukar barang, Xtribe sangat mengurangi biaya transaksi.

1. Pendahuluan - Xtribe: Bagaimana Terbentuknya?

Xtribe App adalah gagasan dari tiga wiraswasta muda - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu dan Marco Paolucci, yang dikembangkan pada tahun 2014. Idenya adalah untuk menyediakan Aplikasi smartphone gratis yang memungkinkan Pengguna untuk menjual, membeli, menukar, dan menyewakan objek atau layanan yang menggunakan layanan GPS aktif. Yang terakhir menempatkan semua penjual potensial dalam target geografis tertentu. Setelah peluncurannya di pasar Italia pada tahun 2015, Aplikasi Xtribe mengumpulkan serangkaian ulasan positif, yang mendorong perkembangan lebih jauh: total 100.000 Pengguna yang menggunakan Aplikasi tercapai pada tahun 2016. Tingkat perkembangan bahkan lebih mengejutkan di bulan-bulan berikutnya. : hanya satu tahun kemudian jumlah Pengguna melampaui 500.000. Kesuksesan Xtribe App yang pesat di Italia, sejauh ini merupakan salah satu bidang yang paling sulit untuk ditembus dengan solusi e-commerce yang inovatif, memperkuat kepercayaan dari tiga pendiri muda serta penasihat keuangan yang bergabung dengan perusahaan yang membawa lebih dari 30 tahun pengalaman. Bagi mereka, dengan cepat menjadi jelas bahwa inisiatif mereka diperlukan untuk memperluas melewati batas-batas lokal dan memasuki pasar yang lebih besar. Pada tahun 2017, XTRIBE menjadi perusahaan publik AS dan beberapa bulan kemudian, anak perusahaan AS, Xtribe US Corp, 100% dimiliki oleh Xtribe PLC didirikan, untuk mengatur kondisi yang diperlukan untuk menembus pasar Amerika Utara pada tahun 2018. Kemungkinan sukses di Amerika Utara seperti di Italia sangat realistis. Integrasi inovasi blockchain dalam Platform tidak hanya akan meningkatkan karakteristik yang memenangkan Xtribe App, mempercepat peningkatan App dan layanan itu sendiri, tetapi juga akan meningkatkan tingkat keamanan keseluruhan sistem secara eksponensial.

2. Xtribe: Apa itu dan apa kelebihannya

Xtribe adalah perubahan - Platform digital yang merevolusi perdagangan elektronik!

Inovasi ini terdiri dari kemampuan untuk secara konstan menginformasikan Pengguna secara real time dari semua produk dan layanan yang ditawarkan di daerah sekitarnya. Setelah calon pembeli tertarik pada suatu barang atau dalam layanan yang ditawarkan melalui Xtribe's Platform, penjual dapat langsung dihubungi pada obrolan langsung. Mereka kemudian dapat mengatur pertemuan di antara mereka sendiri dan akhirnya menandatangani transaksi. Di sisi lain, penjual hanya harus meng-upload foto dan menyebutkan harga item dan kemudian menunggu untuk dihubungi. Xtribe's Platform memberikan visibilitas besar-besaran terhadap apa pun yang ditawarkan kepada para Pengguna, tanpa mereka harus melakukan investasi sama sekali. Xtribe menyediakan jembatan langsung antara ranah maya dan dunia nyata - teknologi mendorong hubungan antara orang-orang yang ingin menjual, membeli, bertukar atau menyewa barang atau jasa. Xtribe adalah "Pengalaman Pengguna" tercepat yang dapat dibayangkan - baik bagi pembeli maupun penjual, melewati kerugian waktu yang merepotkan yang khas dari perdagangan elektronik. Xtribe mudah dan user friendly; dari tata letaknya hingga warnanya, Aplikasi telah dikembangkan secara khusus untuk kemudahan penggunaan. Dengan Xtribe App, proses masuk, menjalankan pencarian, membuat sisipan mereka sendiri dan mengelola akun mereka adalah intuitif dan mudah. Xtribe berarti teknologi yang mendukung komunitas lokal. Ini menyatukan aktivitas lokal nyata dan Pengguna. Xtribe adalah "sosial" karena setiap transaksi bisnis mendukung interaksi pribadi. Ini memungkinkan Pengguna untuk bertemu orang lain, untuk terlibat dalam percakapan dan mungkin juga untuk menemukan kepentingan bersama. Xtribe menggerakkan serangkaian kegiatan interaktif yang menarik untuk Pengguna, yaitu meninggalkan ulasan dan umpan balik tentang penjualan dan pembelian, penilaian kontak yang dibuat, berbagi minat dan perasaan sosial, serta pemberian

lencana yang dipersonalisasi untuk Pengguna yang paling aktif. Xtribe adalah disintermediasi karena transaksi dapat diselesaikan tanpa diperlukannya pihak ketiga. Oleh karena itu, tidak ada biaya komisi atau pembayaran tambahan pihak ketiga. Xtribe App adalah "geomarketplace". Sambil mempromosikan perpotongan antara pasokan dan permintaan produk dan layanan yang dilokalkan di sekitar pengguna, Aplikasi Xtribe tidak mengabaikan aspek komersial yang lebih personal: perasaan, keinginan, dan harapan.

Bahasa Aplikasi ini diatur sesuai dengan pengaturan bahasa dan wilayah geografis perangkat. Area geografis yang tidak dicakup oleh bahasa Italia secara default dalam bahasa Inggris.

Ringkasan Xtribe :

- Visibilitas penawaran penjual meningkat secara eksponensial, meningkatkan tingkat penjualan. Storekeeper memperoleh serangkaian alat inovatif untuk menarik Pengguna.
- Pengguna dapat dengan mudah menemukan apa yang mereka cari.
- Kedua belah pihak dalam kesepakatan dapat mengoptimalkan faktor waktu dan menghemat biaya.
- Menghindari biaya pengiriman dan penundaan
- Tidak ada biaya transaksi
- Interaksi sosial menjadi mudah. Mendorong hubungan interpersonal antara pengguna.
- Token XRBT memperkuat keamanan transaksi. Sistem hadiah akan memberi penghargaan kepada Pengguna yang memiliki Token XRBT.
- Pengalaman perdagangan langsung adalah inovatif, efektif dan menawan.

3. Tujuan kami

Tujuan kami adalah menambahkan dimensi baru pada pasar. Pengenalan Token XRBT akan mendorong kerja sama yang kuat antara Pengguna, pengecer dan rekanan menuju tujuan bersama - menciptakan pasar empat dimensi yang terintegrasi. Pasar yang lebih aman, lebih cerdas, dan lebih murah.

Tujuan kami dibangun di atas 3 pilar utama, yaitu sebagai berikut:

- Untuk menawarkan platform e-commerce yang ramah pengguna yang inovatif. Melalui kepekaan kami untuk mendeteksi tren teknologi yang dengan cepat akan menjadi standar industri baru serta perhatian kami yang teliti terhadap detail, merupakan kebijakan kami untuk mengimplementasikan permintaan Pengguna yang paling sering serta permintaan "Toko", kami bertujuan untuk menjadi pemain kunci dalam arena e-commerce.
- Untuk mengkonsolidasikan posisi terdepan kami di pasar Italia dan berkembang di AS. Pertama di pasar Italia dan pasar AS sesudahnya telah diidentifikasi sebagai bidang referensi utama kami. Pertumbuhan signifikan profil toko Xtribe di satu sisi dan Pengguna Xtribe di sisi lain adalah indikasi yang tak terbantahkan tentang penetrasi pasar Xtribe yang kuat itu membenarkan rencana ekspansi kami di luar Eropa, tetapi tanpa mengabaikan "rumah" pasar kami. Pada akhir tahun ini target kami adalah

1.000.000+ Pengguna "Gratis" dan 7.500+ akun "Store" di Italia, terutama terletak di daerah metropolitan dengan kepadatan tinggi dengan populasi setidaknya 1 juta, seperti Milan, Roma, Napoli dan Turin. In the US we will initially focus on the urban and Di AS kami awalnya akan fokus pada daerah perkotaan dan pinggiran kota NYC. Target kami di tahun pertama operasi adalah mencapai hingga 5% dari populasi New York yang lebih besar, atau 1,2 juta Pengguna gratis serta 9.500 akun Store.

- Untuk terus meningkatkan kinerja Platform dan pengalaman pengguna.
- Dengan diperkenalkannya Token XRBT kami berencana untuk mempercepat interaksi antara semua pihak yang terlibat. Sementara itu, di antara fitur-fitur lainnya, kami akan tetap fokus pada waktu Aplikasi untuk memuat, untuk terus meningkatkan kinerja kami. Dengan diperkenalkannya Token XRBT kami berencana untuk mempercepat interaksi antara semua pihak yang terlibat. Sementara itu, di antara fitur-fitur lainnya, kami akan tetap fokus pada waktu Aplikasi untuk memuat, untuk terus meningkatkan kinerja kami. Kami yakin bahwa waktu memuat untuk Aplikasi Xtribe akan terus menjadi yang tercepat di industri ini, yaitu di bawah 5 detik. Strategi sistem notifikasi push juga merupakan salah satu prioritas utama kami.

4. Tujuan TGE

Berkat terciptanya dan pemakaian dari Tokens, Xtribe akan mampu menciptakan ekosistem yang unik. Kesuksesan yang diambil di Italia menunjukkan potensi penetrasi pasar Xtribe di area yang lebih besar sambil menunjukkan profesionalisme dan pengalaman timnya dalam perdagangan digital. Ekspansi di pasar AS mewakili tantangan - tidak hanya untuk mengukur kemampuan kami untuk memenuhi harapan Pengguna kami, tetapi juga dalam hal mengkonsolidasikan karakter internasional dan multidimensional dari Aplikasi. Hasil yang dihasilkan melalui TGE akan menjadi bahan bakar untuk mempercepat perluasan wilayah di satu sisi dan untuk meneguhkan perangkat lunak dan infrastruktur di sisi lain. NYC dan California hanyalah beberapa area yang kami rencanakan untuk ditembus di AS. Tempat untuk mempercepat menembus pasar AS yang sudah ada. Kami sekarang membutuhkan sumber keuangan yang memadai untuk mempercepat pertumbuhan. Model bisnis Xtribe mencerminkan beberapa fitur utama dari revolusi blockchain. Tidak ada perantara, tidak ada transaksi pihak ketiga, tanpa biaya.

Selain itu, kami mengamati bahwa TGE Xtribe adalah pemutaran perdana di panorama TGE, karena alasan berikut:

- Xtribe aktif sejak 2015; Tim manajemen kami telah membuktikan pengalamannya.
- Kami beroperasi di 4 pasar: Italia, Swiss, Inggris dan Amerika Serikat.
- Model bisnis kami telah diuji oleh pasar dan siap untuk ditingkatkan.

Tulang punggung proyek Token XRBT adalah untuk memperkuat hubungan antara Pengguna (peer-to-peer) dan vendor serta di antara anggota komunitas kami. Loyalitas pengguna juga memainkan peran penting. Di dalam Platform kami ada sistem kredit yang dapat digunakan untuk membeli paket khusus untuk meningkatkan visibilitas, yang telah dilaksanakan jauh sebelum proyek TGE lahir. XRBT tidak hanya berfungsi untuk membiayai pengembangan dan perluasan Platform, tetapi juga membantu manajemen internal dan memperkuat hubungan komunitas. Sementara nilai Token XRBT akan bergantung pada beberapa faktor - persediaan dan permintaan, reputasi Platform, berita perusahaan, Tren pasar tentang cryptocurrency dan sebagainya, osilasi Token tentunya akan berkorelasi dengan fluktuasi harian dari pasar mata uang, apakah itu fiat atau Ethereum. Namun demikian, mereka juga dapat diskalakan untuk menormalkan biaya internal Xtribe. Dengan memperkenalkan sistem hadiah, Pengguna akan mendapat penghargaan, baik untuk partisipasi mereka dalam komunitas dan kesetiaan mereka kepada pasar. Kami diinduksi untuk percaya bahwa Token pada dasarnya akan menciptakan efek spiral jaringan positif dan karenanya permintaan akan Token yang meningkat, akan berakibat ke dalam pertumbuhan arus kas Platform.

5. Peluang Pasar

Dalam hal itu, beberapa perkembangan terakhir di bidang teknologi meletakkan dasar untuk membangun sistem cryptocurrency baru kami - Xtribe Token XRBT Hanya untuk beberapa nama:

Digitalisasi ekonomi. XRBT adalah evolusi alami dari strategi bisnis kami. Bahkan, jauh sebelum gagasan menciptakan XRBT, filosofi Xtribe berfokus pada keinginan untuk memungkinkan orang membeli, menjual, bertukar dan menyewakan barang dan jasa dengan cara yang paling sederhana, cepat, dan nyaman: secara digital. Dengan diperkenalkannya XRBT, kami melakukan langkah tambahan dalam realisasi ekosistem Xtribe. Pada saat yang sama, perdagangan digital mengalami pertumbuhan eksponensial. E-commerce tumbuh hampir 4 kali

lebih cepat daripada di toko ritel. Namun di dalam sektor ini, rising star adalah mobile commerce (M-commerce). Bahkan, Muncul bahwa dengan perkiraan pendapatan mendekati 350B, pada tahun 2021 M-commerce akan mencapai hampir 50% dari total penjualan E-commerce di AS.

Seluruh dunia konjungtur untuk Aplikasi E-commerce tampaknya bahkan lebih cerah. Mengutip perkiraan terbaru dari eMarketer:

“Pada 2017, penjualan e-niaga ritel di seluruh dunia mencapai 2,304 triliun USD, meningkat 24,8% dibanding tahun sebelumnya, perkiraan eMarketer. Mobile adalah faktor kunci, karena M-commerce menyumbang 58,9% dari penjualan digital.”

Bahkan, e-commerce tumbuh hampir 4x lebih cepat daripada ritel di toko di Amerika Serikat, seperti yang dilaporkan oleh Biro Sensus AS.

Masyarakat tanpa uang tunai. Bagian belanja orang secara online bertambah secara eksponensial, sementara penggunaan uang tunai secara proporsional ambruk. Dalam sebuah survei yang dilakukan oleh ING International pada April 2017 di 15 negara, persentase orang yang mengharapkan yang terus mengurangi penggunaan kas mencapai 78%, sementara 34% akan benar-benar kehabisan uang tunai..

Menurut penelitian terbaru oleh konsultan manajemen A.T. Kearney, jumlah transaksi pembayaran tanpa uang tunai di 27 negara Uni Eropa akan meningkat dari perkiraan nilai USD 90B saat ini menjadi lebih dari 175 miliar dolar AS pada tahun 2020. Ini menunjukkan tingkat pertumbuhan tahunan sebesar 8%.

Sesuai dengan tren yang tidak dapat dihindari ini, Xtribe bermaksud menunggang ombak: tanpa uang tunai, tapi bagaimana caranya? Jawaban kami adalah pengenalan XRBT. Kami akan memberikan Pengguna kami solusi segera: sebuah cryptocurrency yang dapat diandalkan untuk bertukar barang dan jasa dan untuk sepenuhnya menikmati berbagai kemungkinan yang ditawarkan oleh Platform kami.

Platform Seluler. Mobile web USGE mencapai kematangan dan smartphone terus berkembang. Dalam berita: Global Commerce Review untuk Amerika Serikat yang dibuat oleh Criteo membuka halamannya dengan fakta yang mencolok bahwa aplikasi pengecer bertanggung jawab atas 44% dari semua transaksi e-commerce untuk Q4 2017, sementara web seluler dikendalikan 23% dan desktop menyumbang 33%.

Dengan melihat tolak ukur 2016 untuk eMarketer di Italia, kita dapat melihat bagaimana tren yang sama Berlaku untuk negara ini. Bahkan, 30% dari transaksi E-commerce dilakukan pada perangkat seluler. Selain itu, tingkat pertumbuhannya cukup cepat untuk mendukung strategi Xtribe yang ambisius.

(Tingkat pertumbuhan untuk penggunaan perangkat seluler melebihi 13% antara tahun 2016 dan 2017)

Tren pasar tidak memberikan ruang untuk keraguan: E-commerce menjadi tren menuju digitalisasi. Namun, Muncul bahwa pengiriman fisik barang masih merupakan hambatan bagi E-commerce. Konsumen tampaknya tertarik pada cara-cara baru untuk memperoleh barang, lebih cepat dan tanpa biaya tambahan. Pengiriman yang cepat dan gratis adalah medan perang baru dari tantangan E-commerce. Dalam hal itu, model bisnis Xtribe Muncul memiliki keuntungan besar sehubungan dengan pesaing yang lebih tradisional.

"Peluang Pasar AS": pasar AS mewakili peluang besar bagi Xtribe. Pada tahun 2015, 69% orang dewasa yang terhubung internet di AS berbelanja online secara teratur, terutama di daerah perkotaan yang paling padat penduduknya.

New York telah digambarkan oleh penulis EB White sebagai "terbuat dari unit lingkungan kecil" dalam esainya klasiknya tahun 1949 "Here is New York". White mengamati bahwa banyak orang New York menghabiskan seumur hidup dalam batas-batas wilayah yang lebih kecil dari desa negara. Namun, selama beberapa tahun terakhir, ribuan pengecer kecil telah tutup, dan digantikan oleh rantai nasional.

Sebuah survei baru-baru ini oleh anggota dewan New York Helen Rosenthal menemukan 12% toko di satu hamparan Upper West Side tidak berpenghuni dan disewakan. Pada bulan Oktober di AS, jumlah toko yang diambil alih bahkan lebih tinggi daripada setelah krisis keuangan tahun 2008.

Namun, ini tidak berarti bahwa pengecer kecil dan bisnis mereka hancur. Pengguna modern masih menghargai kontak dan interaksi pribadi, tetapi mereka harus didekati dengan cara yang berbeda, karena: Pengguna modern sangat cerdas dan menuntut.

Mengepul dulu hanya merupakan cara untuk melakukan penjualan, sekarang ini semua tentang pemasaran, mendorong orang dari internet dan membantu mereka memahami produk Anda.

Xtribe menyediakan cara yang efektif untuk mengatasi tantangan ini. Dengan membawa Pengguna ke toko menggunakan kekuatan internet, Xtribe menjembatani dunia online dengan dunia fisik.

Kesempatan lain untuk Xtribe diwakili oleh kebangkitan M-commerce. Bahkan, E-commerce telah meningkat secara besar-besaran dalam beberapa tahun terakhir, tetapi ini mungkin bukan batas sejati berikutnya untuk berbelanja. Studi LexisNexis baru-baru ini mendemonstrasikan bagaimana M-commerce berada di titik puncak menjadi kebiasaan bagi pembeli.

Tapi apa itu M-commerce, dan bagaimana kita membandingkan E-commerce vs. M-commerce?

Secara sederhana, M-commerce melibatkan belanja melalui perangkat seluler (biasanya smartphone), sedangkan E-commerce melibatkan belanja online melalui komputer.

Pengguna menjadi sangat frustrasi ketika mencoba berbelanja di ponsel mereka sehingga mereka sering meninggalkan proses. Pada kuartal kedua tahun 2015, populasi Orang Dewasa Amerika menghabiskan 59% waktu mereka di seluler dan 41% di desktop, tetapi hanya 15% dari uang mereka di seluler dan 85% dari dolar mereka di desktop.

Beberapa faktor berkontribusi pada pengalaman belanja seluler yang buruk ini.

- Ukuran layar kecil ponsel cerdas. Hal ini membuat detail produk sulit dibaca dan informasi pembayaran membuat frustrasi, terutama karena banyak situs tidak dioptimalkan untuk perangkat seluler. Ini adalah alasan utama Pengguna menyerah: menyelesaikan pembelian di ponsel hanya membutuhkan terlalu banyak pekerjaan.
- Keamanan. Pengguna merasa kurang aman saat memasukkan informasi pembayaran mereka di ponsel ketika dibandingkan dengan desktop atau laptop.

Xtribe menangani semua masalah di atas. Ukuran layar kecil menjadi masalah marjinal, karena pengguna akan dapat memeriksa produk fisik sebelum membelinya, ini juga relevan dari sudut pandang keamanan, karena pengguna hanya akan membayar setelah melihat sendiri produk tersebut, dengan demikian secara substansial mengurangi kemungkinan ditipu.

“Pengalaman belanja seluler saat ini adalah mimpi buruk. Misi Xtribe adalah mengubahnya menjadi impian”.

Karena persaingan yang menjanjikan antara kekuatan Xtribe dan peluang Pasar AS, kami akan Mendekati pasar AS melalui anak perusahaan kami Xtribe US Corp sesuai dengan peta jalan berikut:

1. Pada 2018-2019: wilayah New York Metropolitan yang meliputi New York, New Jersey, Connecticut, dan Pennsylvania, dengan total populasi lebih dari 24 juta;
2. Pada 2020: San Francisco Bay Area dan California (28M);
3. Pada tahun 2021: Chicago Metropolitan Area (10M).
4. Pada 2022: Semua Wilayah Metropolitan Utama AS.

Karena daerah-daerah ini termasuk yang paling padat penduduknya, mereka mewakili daerah ideal baik untuk target konsumen dan untuk prospek pasar karena dimungkinkan untuk mempertahankan inti bisnis yang kuat dengan jumlah tenaga penjualan yang terbatas.

Xtribe US Corp: Pada Q4 2017 Xtribe PLC mendirikan anak perusahaan AS, Xtribe US Corp Pada Mei 2017 Xtribe PLC menjadi perusahaan publik, prasyarat untuk terdaftar di AS. Pada Januari 2018 Xtribe PLC menyerahkan Formulir 211 ke FINRA.

Xtribe telah menetapkan beberapa hubungan dan kemitraan dengan pemain utama dalam sektor pemasaran dan akuisisi pengguna dan telah memulai kampanye perluasannya di New York City melalui pemasaran digital (termasuk media sosial, influencer, iklan online dan kampanye email), pemasaran OOH (papan iklan, TV lokal, hub transportasi media lokal, Public Relations, Street Teams, dan beberapa Acara). Melalui strategi di atas serta penetrasi jalan, tujuan Xtribe adalah memperoleh, pada 2021, 25 juta Pengguna bulanan dan 1.000.000 Pengguna (toko) profesional.

6. Xtribe: Model Pendapatan

A. Sistem Kredit

Aplikasi ini mencakup sistem kredit yang dapat dibeli dalam paket. Kredit menawarkan kemungkinan untuk mengakses serangkaian opsi tambahan. Mengapa kredit? Sistem ini memungkinkan Pengguna untuk membeli paket kredit, yang memfasilitasi transaksi melalui Xtribe's Platform. Sistem ini menyederhanakan pengeluaran dan membuatnya lebih cepat dan lebih mudah untuk membuat paket komersial baru. Paket kredit tersedia dalam tiga format:

Ini adalah rangkaian periklanan dalam Aplikasi yang menyoroti produk dan layanan sesuai geolokasi melalui penandaan ekstrim dengan biaya rendah. Hub "Showcase" khusus non aplikasi memberikan visibilitas tinggi untuk produk dan layanan tertentu untuk waktu terbatas di area geografis tertentu. Iklan Showcase tersedia di Xtribe Free dan Xtribe Store.

Model pendapatan Xtribe didasarkan pada penyediaan akses berlangganan untuk Pengguna profesional serta pada penempatan paket kredit untuk pembelian layanan tambahan yang difokuskan pada Pengguna profesional dan orang lain. Ada dua model dalam Platform Xtribe: yang pertama didasarkan pada jenis profil Gratis dan Menyimpan (dan peningkatannya), dan yang kedua didasarkan pada sistem kredit yang dibeli dalam paket dan yang memberikan akses ke fungsi tambahan dan lebih tinggi visibilitas.

B. Fitur dan manfaat berlangganan

Xtribe Free: ini adalah profil yang didedikasikan untuk semua orang yang ingin menjual properti atau layanan mereka dengan bebas dan dengan cara yang paling sederhana.

Fitur:

Memungkinkan hingga 3 produk dan 3 layanan pada saat yang bersamaan. Slot ini secara permanen tersedia secara gratis. Misalnya, jika pengguna memiliki tiga item untuk dijual pada saat yang sama dan salah satunya dibeli, slot itu secara otomatis menjadi tersedia bagi penjual untuk menawarkan item lain.

Xtribe Store: ini adalah profil yang didedikasikan untuk perusahaan dan merek yang ingin menjual produk dan layanan mereka di tingkat toko dengan visibilitas tinggi. Profil ini berharga \$ 99,00 / bulan.

Fitur:

Kemampuan untuk mengunggah dan mengelola iklan menggunakan CMS Web.
Statistik terperinci tersedia melalui Web CMS.

Situs web yang didedikasikan disinkronkan dengan dan diindeks ke profil Xtribe.

Manajemen multistore melalui CMS Web.

Visibilitas yang lebih tinggi untuk produk dalam ekosistem asli Xtribe.

Visibilitas yang lebih tinggi untuk produk dan layanan melalui Google SEO.

Visibilitas yang lebih tinggi untuk produk dan layanan di Platform iklan Google dan Facebook.

- Tidak ada batasan jumlah iklan yang dapat Anda publikasikan.
- Anda dapat menjual ke beberapa Pengguna dari iklan yang sama.
- Profil terperinci meliputi:
 - Kontak langsung dan nomor telepon yang dapat diklik.
 - Tautan yang dapat diklik ke Facebook dan Twitter.
 - Tautan situs web yang dapat diklik.
 - Tautan email yang dapat diklik.
 - Alamat yang dapat diklik.
 - Menyimpan waktu buka dan tutup.
- Pembaruan iklan otomatis gratis.
- Fungsi navigasi aktif untuk memudahkan akses Pengguna.
- Visibilitas lebih baik! Hingga 4 posting terlihat pada daftar.
- Petunjuk spesifik "Simpan" di peta.
- Buat penawaran khusus dengan harga dan diskon terpalang.
- Memungkinkan pembuatan penawaran waktu terbatas.
- Kemampuan untuk mengunggah dan mengelola iklan menggunakan CMS Web.

7. Rencana Utama Pemasaran

Xtribe bertujuan untuk melibatkan daerah perkotaan dan metropolitan dengan secara potensial mengambil semua produk dan layanan yang dapat ditemukan di dalam kota. Kita tahu bahwa secara antropologis, konsep kedekatan mendorong hubungan antara orang-orang dan akibatnya penjualan dan pertukaran produk dan jasa adalah efek alami. Xtribe adalah jembatan instan antara virtual dan nyata.

Oleh karena itu, komunitas Xtribe menemukan bahwa "produk impian" tidak selalu ada di belahan dunia lain tetapi itu dijual oleh seseorang yang melangkah pergi, atau di toko atau mall terpercaya di lingkungan itu atau tersedia dari orang-orang yang tinggal di daerah yang sama. Untuk alasan ini, sangat aktif dan dinamis. Sifat instan dari iklan yang berlokasi geografis, merangsang Pengguna potensial untuk bertemu dengan penjual atau berjalan ke toko untuk menyelesaikan pembelian.

Rencana Pemasaran untuk pengembangan Xtribe adalah campuran alat pemasaran Web canggih yang dikombinasikan dengan alat Pemasaran Tradisional. Strategi ini diartikulasikan dalam 4 area makro spesifik yang saling terkait satu sama lain. Setiap bagian terhubung dengan yang lain dan sangat penting bagi yang lain.

Rencana Pemasaran Umum untuk pengembangan Xtribe adalah sistem yang didasarkan pada konsep efisiensi dan efektivitas maksimum.

A. Pengguna (Unduhan Gratis)

Semua alat dan strategi Pemasaran Web yang kami uji dan siapkan selama bertahun-tahun telah memungkinkan kami untuk bekerja pada pengoptimalan biaya per unduhan yang berkat perencanaan berkelanjutan dan hati-hati kami sangat rendah. Oleh karena itu, nilai dari pekerjaan yang dilakukan adalah pengumpulan angka-angka nyata dan terkonsolidasi yang memungkinkan kami mengalokasikan sumber daya secara efisien untuk mengembangkan Komunitas kami dengan sangat cepat, menjamin kualitas dan kontrol. Aktivitas Pemasaran Tradisional - yaitu penggunaan Media dampak tinggi tradisional, dapat secara signifikan meningkatkan dan mendukung semua strategi operasional Pemasaran Web.

Fase 1. Profil pengguna target kami (Pemasaran Web).

Fase 2. Pengoptimalan kampanye Pemasaran Web.

Fase 3. Tujuan yang dicapai:

- Tingkatkan Komunitas Xtribe
- Kualitas tinggi

Fase 4. Kampanye media berdampak tinggi (Pemasaran Tradisional).

Fase 5. Tujuan tercapai:

- Pertumbuhan eksponensial komunitas kami.
- Dampak eksponensial pada kesadaran, kepercayaan dan otoritas merek Xtribe.

Fase 6. Sistem skalabel.

B. Toko Unduh

Aspek dari Rencana Pemasaran ini secara ketat disesuaikan untuk mendukung semua saluran bisnis Xtribe, akuisisi Pengguna Toko dan oleh karena itu untuk meningkatkan pendapatan. Strategi ini merupakan perpaduan antara Pemasaran Web dan Pemasaran Tradisional: Pemasaran web memungkinkan kami untuk membuat profil dan menjangkau klien target ideal kami dengan cara bedah; dengan cara ini, klien potensial menerima pesan iklan yang ditargetkan berdasarkan kebutuhan khusus mereka dan segera dipaksa untuk mencari tahu apa Xtribe itu. Pemasaran Tradisional (OOH) dan penggunaan kampanye Media berdampak tinggi akan memungkinkan kami untuk mempromosikan merek Xtribe lebih banyak lagi dan akan memperkuat apa yang telah dilakukan pada tingkat Pemasaran Web.

Fase 1. Profil pengguna Target kami Store (Pemasaran Web).

Fase 2. Pengoptimalan kampanye Pemasaran Web.

Fase 3. Tujuan yang dicapai:

- Peningkatan pendapatan.
- Peningkatan Kesadaran Merek.

Fase 4. Kampanye media berdampak tinggi (Pemasaran Tradisional).

Fase 5. Tujuan tercapai:

- Pertumbuhan pendapatan eksponensial.
- Penetapan kembali yang menentukan dari Pengguna Store target yang sebelumnya dicapai melalui Web

Kampanye pemasaran dan peningkatan pendapatan langsung dan eksponensial.

- Dampak eksponensial pada kesadaran, kepercayaan dan otoritas Merek Xtribe.

Fase 6. Sistem skalabel.

C. Ekuitas merek dan kesadaran merek

Di bidang ini kami telah mengidentifikasi semua kegiatan Pemasaran Tradisional yang dapat membantu dengan cara yang sangat signifikan untuk meningkatkan kesadaran dan prestise Xtribe. Ini adalah alat yang sebagian besar difokuskan pada kampanye media berdampak tinggi tradisional. Penggunaan media semacam itu akan menghasilkan efek yang sangat penting: bukan hanya peningkatan eksponensial dalam kesadaran, persepsi, dan otoritas Xtribe tetapi juga akan membawa banyak unduhan Aplikasi baik Pengguna Gratis maupun Pengguna Toko yang, pada gilirannya, akan menghasilkan pendapatan paku.

Fase 1. Dampak eksponensial pada kesadaran, kepercayaan dan otoritas Merek Xtribe.

Fase 2. Efek "Rebound": peningkatan unduhan eksponensial (Pengguna Gratis).

Fase 3. "Rebound" efek: peningkatan eksponensial dari unduhan Store dan

D. Retensi

Area ini mencakup semua strategi yang bertujuan untuk melibatkan pengguna Aplikasi Xtribe dari waktu ke waktu. Strategi ini khusus untuk Pengguna dan Toko Gratis. Untuk yang pertama, kegiatan diatur secara eksklusif di App seperti pemberitahuan Push dan kegiatan Gamification, serta pengingat melalui Email atau SMS. Untuk Toko, alat yang sama yang digunakan untuk kesetiaan Pengguna Gratis akan digunakan (tetapi dengan berbagai pesan) dan strategi offline Layanan Pengguna, di mana operator kami akan secara berkala melakukan panggilan ke semua Pengguna Toko yang ada.

Setiap titik dapat beradaptasi sesuai dengan target pasar (Negara).

Lebih banyak data rahasia tersedia berdasarkan permintaan.

8. Sistem Insentif Pemasaran & Konsumen

Untuk mendorong penggunaan Token XRBT di seluruh Platform dan untuk meningkatkan retensi Pengguna, Xtribe telah mengembangkan 4 jenis hadiah Pengguna, didistribusikan dalam bentuk Token, kepada Pengguna untuk manfaat tambahan.

A. Hadiah Toko

Model bisnis Xtribe mencakup satu jenis langganan:

- Simpan dengan Visibilitas tinggi

Hadiah Toko memungkinkan Toko untuk menerima Token XRBT sebagai Bonus hadiah. Bonus akan berjumlah 25% dari harga yang dihabiskan untuk membeli langganan.

B. Pembelian Kredit

Setiap pengguna yang ingin menjual barang secara teratur, memiliki kesempatan untuk membeli "kredit" untuk meningkatkan visibilitas barang mereka di Platform.

Model Token mempertimbangkan hipotesis berikut:

- Jumlah Pengguna sama dengan yang dilaporkan dalam rencana bisnis Xtribe.
- Transaksi pembelian kredit rata-rata sama dengan \$ 2,99.
- Jumlah rata-rata transaksi yang dilakukan oleh setiap pengguna sama dengan 6.
- Untuk setiap dolar yang dihabiskan untuk kredit, pengguna akan menerima bonus sebesar 50% dari nilai counter dalam Token XRBT.

C. Hadiah Dompot

Untuk mendorong Pengguna membuka dompet online yang memungkinkan mereka menerima hadiah di Token XRBT, Xtribe akan memberikan Bonus dalam XRBT setelah konfirmasi pembukaan Wallet.

D. Gamification

Versi Aplikasi terbaru akan menyertakan sistem gamification. Pengguna akan dihadiah dengan paket Token XRBT untuk penyelesaian serangkaian tugas yang terkait dengan profil pengguna (memberikan informasi pengguna yang lebih akurat dan spesifik) dan penggunaan aktif Aplikasi. Tugas ini mungkin termasuk:

- Rating produk (sistem Bintang 5).
- Meninjau produk (dengan teks, video, atau foto).
- Menyelesaikan informasi yang hilang di profil mereka.
- Mendaftar sebagai Pengguna baru.
- Merekrut Pengguna baru melalui tautan undangan (hadiah dibuka ketika Pengguna yang diundang melakukan pembelian atau penjualan pertama mereka).
- Beri nilai dan Komentari Aplikasi di App Store dan / atau Play Store.
- Sistem lencana: hadiah untuk Pengguna aktif.
- Ini akan terus diperbarui dan ditingkatkan.

9. Xtribe Emisi dan Token Model

Teknologi Blockchain

Teknologi Blockchain, yang menjadi dasar operasi BitToken dan Ethereum, adalah penemuan fantastis yang diciptakan oleh Satoshi Nakamoto. Siapa pun ini, kami berterima kasih. Penemuan seperti ini tidak hanya muncul dari udara tipis sekalipun. Selalu ada proses penciptaan + pengetahuan.

Ini didasarkan pada jenis pengetahuan ilmiah tertentu, dan kemudian melangkah lebih jauh, memperluas teknologi. Ini juga yang dinamakan dengan cryptocurrency. Penemuan Blockchain adalah jumlah keseluruhan rangkaian teknologi yang telah dikombinasikan dengan beberapa tambahan baru, seperti "konsensus".

A. Penjualan Token XRBT

Tujuan utama dari Xtribe Token Generation Event (TGE) adalah untuk memungkinkan Xtribe untuk melanjutkan strategi perluasannya di pasar Amerika Utara dan mengembangkan lebih lanjut infrastruktur dan layanan yang ada.

Nama Token	XRBT Token
Nama Ticker	XRBT
Teknologi	ERC-20
Fitur Token	Utility Token
Jumlah persediaan	2,000,000,000 XRBT
Nilai Awal	10,000 XRBT = 1 ETH
Soft Cap	2,000 ETH

Hard Cap	50,000 ETH
Periode Pra-Penjualan	Agustus 9 - September 24, 2018
Tanggal Mulai Penjualan	November 15. 2018
Mata Uang yang Diterima	ETH

B. Xtribe TGE

Token XRBT akan dapat diakses untuk presale di Token Generation Event (TGE).

Acara pra-penjualan akan memungkinkan Xtribe mengumpulkan nilai yang diperlukan untuk mengejar pengembangan berbagai layanan yang termasuk dalam peta jalan.

Jumlah total Token yang akan dikeluarkan oleh Xtribe = 2B XRBT

Jumlah total akan dibagi menjadi tiga bagian berbeda:

- TGE = 700MM X RBT (500MM untuk TGE + 200MM untuk diskon dan bonus)
- Cadangan Token = 1200MM RBT (distribusi Rewards)
- Penasihat = 100MM XRBT

Rincian TGE

TGE menetapkan:

Soft Cap = 2000 ETH

Hard Cap = 50000 ETH

Partisipasi dalam TGE akan tersedia melalui kontribusi yang dibuat di Ethereum (ETH). Kontribusi dalam mata uang kripto lainnya tidak akan diterima.

Dalam contoh ini, kami ingin mengingatkan Kontributor bahwa Xtribe tidak bertanggung jawab atas kontribusi yang diproses melalui alamat yang salah.

Kami ingin menginformasikan kepada Kontributor bahwa kontribusi hanya akan diterima dari Dompet yang Kontributor memiliki kunci privat, oleh karena itu tidak termasuk donasi yang dilakukan melalui Platform Exchange.

Dalam kasus Soft Cap yang tidak mungkin tercapai, jumlah total kontribusi akan dikembalikan.

Nilai counter XRBT vs ETH akan dikomunikasikan setelah akhir TGE. Tidak ada jumlah kontribusi maksimum yang ditetapkan. Peristiwa Token Generasi disusun dalam dua fase:

Penawaran Token Awal disusun dalam dua fase:

FASE 1: PRA PENJUALAN

- Fase ini dari TGE yang dicadangkan untuk Investor Awal..
- Token yang Di alokasikan: 350MM XRBT
- Nilai Counter ETH: 25000
- Tingkat diskonto plus bonus: 5-30% *
- Nilai XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH

* Tingkat diskon: 20% untuk kontribusi setidaknya 50 ETH + Tingkat bonus: 10% untuk kontribusi setidaknya 50 ETH

Tingkat Bonus Awal: 10% untuk kontribusi yang dibuat dalam 10 hari pertama, di bawah 50 ETH

Tingkat Bonus Awal: 5% untuk kontribusi yang dibuat dalam 10 hari kedua, di bawah 50 ETH

FASE 2 : PENJUALAN UMUM

- Fase TGE ini akan terbuka untuk umum.
- Token yang Di alokasikan: 350MM XRBT
- Nilai Counter ETH: 25000
- Tingkat diskon: 0%
- Nilai XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH

Penasihat, Pemasaran & Manajemen:

Xtribe mengalokasikan 100MM XRBT Token untuk penasehat, pemasaran, dan tim manajemen.

Pembahian Hadiah

Sebagian besar Token yang diterbitkan akan tetap dengan Xtribe dan akan eksklusif dialokasikan ke program distribusi hadiah terstruktur sebagai berikut:

- a) Hadiah Transaksi dan Gamification = 94%
- b) Wallet Reward = 2%
- c) Pembelian Kredit = 4%

Pemasaran dan Sosial Media

Pengguna dan Investor akan dihubungi melalui saluran Pemasaran & Media Sosial seperti:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- Github.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Dan tambahan lainnya.

Semua akun yang disebutkan di atas aktif.

Secara bersamaan, kampanye komunikasi sedang berlangsung berkat dukungan pengguna web yang berpengaruh dan "Crypto Evangelists" yang membawa pengaruh besar dalam komunitas crypto negara-negara yang menyambut-TGE.

Alokasi nilai meningkat

Jumlah total Token XRBT yang terjual, dalam hal ambang batas kapitalisasi lunak yang dicapai, akan digunakan untuk mengejar peta jalan yang ditetapkan oleh Xtribe dan akan dialokasikan masing-masing ke fungsi-fungsi berikut:

Rencana ekspansi:

- Web Pemasaran dan Sosial Media: 40%
- Media lainnya: 20%

Team Xtribe's:

- Tenaga penjual / Agen Utama: 13%
- Management: 7%

Pengembangan perangkat lunak dan TI:

- Meningkatkan pengalaman pengguna: 10%
- Infrastruktur teknis & implementasi Token 10%

Pertukaran

XRBT akan segera tersedia untuk perdagangan setelah penetapan.

C. Token Model

Token akan segera tersedia di Xtribe Platform ("XRBT") akan digunakan oleh "toko" dan "Pengguna" untuk mengimplementasikan berbagai fungsi pada Platform yang disebutkan di atas.

Fungsi ini termasuk :

- Barter barang (Pengguna / Toko).
- Penukaran kredit Platform Xtribe (Pengguna / Toko).
- Langganan Toko ke dalam lingkungan Aplikasi Xtribe (Toko).
- Akses ke lelang online.

Integrasi dompet ke Platform akan dilakukan pada kuartal ke-3 tahun 2018. Oleh karena itu, penggunaan Token untuk kegiatan dalam Aplikasi akan dimungkinkan.

Model Harga XRBT

XRBT telah diberi harga menggunakan kriteria berikut:

Dengan memperhatikan pasar dan penilaian ether, model harga token telah diperkirakan:
10.000 XRBT = 1 ETH

Pembelian Kredit

Adalah demi kepentingan setiap pengguna yang ingin menjual barang secara teratur untuk membeli sehingga barang-barangnya akan mendapat manfaat dari peningkatan visibilitas pada Platform.

Model Token mempertimbangkan hipotesis berikut:

- a. Jumlah Pengguna sama dengan yang dilaporkan dalam rencana bisnis Xtribe.
- b. Nilai transaksi pembelian rata-rata kredit sebesar \$ 2,99 USD.
- c. Jumlah rata-rata transaksi yang dilakukan setiap tahun oleh setiap pengguna menyamai 6 transaksi.
- d. Untuk setiap dolar yang dibelanjakan untuk kredit, pengguna akan menerima bonus sebesar 20% dari nilai counter dalam Token XRBT.

Hadiah Toko

Model bisnis Xtribe mencakup satu jenis langganan:

- Simpan dengan Visibilitas tinggi.

Toko Hadiah memungkinkan toko untuk menerima Token XRBT sebagai hadiah ("bonus"). Bonusnya akan berjumlah 25% dari harga yang dihabiskan untuk membeli langganan.

Hadiah Transaksi

Setiap transaksi disadari dan diverifikasi, akan menghasilkan bonus dalam Token XRBT yang menguntungkan pembeli sebesar 5% dari harga pembelian, dengan ketentuan bahwa transaksi telah diverifikasi.

- Hanya transaksi yang dibuat di XRBT yang akan mendapat manfaat dari Hadiah Transaksi. Transaksi ini akan diverifikasi melalui analisis App Xtribe.
- Transaksi terverifikasi akan berhak atas Hadiah Transaksi dalam batas nilai maksimum yang terakumulasi sebesar \$ 5.000 per Pengguna per bulan.

Wallet Reward

Untuk mendorong Pengguna membuka dompet online yang memungkinkan mereka menerima hadiah di XRBT, Xtribe akan memberikan bonus tambahan setelah konfirmasi.

Hadiah akan berjumlah nilai counter \$3 dalam Token XRBT.

Gamification

Versi Aplikasi terbaru akan menyertakan sistem gamification. Pengguna akan dihadiah dengan paket Token XRBT untuk penyelesaian serangkaian tugas yang terkait dengan profil pengguna (memberikan informasi pengguna yang lebih akurat dan spesifik) dan penggunaan aktif Aplikasi.

Tugas-tugas ini termasuk:

- Rating produk (sistem bintang 5).
- Meninjau produk (dengan teks, video, atau foto).
- Menyelesaikan informasi yang hilang di Profil mereka.
- Mendaftar sebagai Pengguna baru.
- Merekrut Pengguna baru melalui tautan undangan (hadiah dibuka ketika Pengguna yang diundang melakukan pembelian atau penjualan pertama mereka).
- Beri nilai dan Komentari Aplikasi di App Store dan / atau Play Store.
- Sistem lencana: hadiah untuk Pengguna aktif.

Perkiraan kebutuhan moneter

Model Token yang dijelaskan di atas dapat diterapkan untuk memperkirakan jumlah Token optimal yang akan diterbitkan tetapi beberapa langkah peringatan harus dipertimbangkan:

jumlah Token harus dianggap sebagai persyaratan Token keseluruhan yang dibutuhkan oleh semua pihak yang membentuk Xtribe (Store, Pengguna, Pembeli).

kemungkinan besar bahwa toko akan menggunakan XRBT yang diperoleh untuk membeli kembali langganan, sehingga memberikan kembali kepada Xtribe Token XRBT yang disumbangkan dalam bentuk "Hadiah Toko". Ini akan menghasilkan likuiditas XRBT, untuk didistribusikan kembali melalui "Hadiah Transaksi".

Tabel berikut melaporkan hasil yang diperoleh melalui penerapan model Token:

10. Xtribe saat ini dan rencana masa depan

Q1 2014 - Xtribe's Founding

Q4 2015 - Peluncuran Xtribe

Q4 2016 - 100.000 Pengguna

Q4 2017 - 4.500 Toko

Q4 2017 - 500.000 Pengguna

Q2 2018 - Persiapan untuk TGE, Penasihat aman dan mitra pemasaran

Q3 / Q4 2018 - Presale & TGE
Q1 2019 - IPO di Bursa Efek AS
Implementasi Token Q1 / Q2 2019

A. Roadmap Ekspansi

Xtribe ada di empat kota terpadat di Italia: Turin, Milan, Roma, dan Napoli. Pasar AS mewakili peluang terbesar yang tersedia untuk Xtribe. Pada tahun 2015, 69% orang dewasa yang terhubung internet di AS berbelanja online secara teratur, terutama di daerah perkotaan yang paling padat penduduknya. Oleh karena itu, Xtribe akan Mendekati pasar AS melalui anak perusahaannya Xtribe US Corp dengan mengikuti langkah-langkah ini.

2018 - Ekspansi ke Pasar AS
2019 - New York, New Jersey, Connecticut & Pennsylvania
2020 - San Francisco Bay Area & California
2021 - Wilayah Metropolitan Chicago
2022 - Semua Wilayah Metropolitan Utama AS

Kota-kota ini, yang termasuk yang paling padat penduduknya, mewakili daerah ideal baik untuk target konsumen dan untuk prospek pasar karena mungkin untuk mempertahankan inti bisnis yang kuat dengan jumlah tenaga penjualan yang terbatas. Dengan berasumsi bahwa penjualan Token berhasil, waktu Xtribe ke pasar akan berkurang.

Roadmap Teknis

Kuartal ke-3 / ke-4 2018: Integrasi dompet ke Platform asli. Implementasi penuh Token di Xtribe's Platform.

Kuartal ke-4 2018: Rilis Aplikasi IOS / Android baru dengan fitur baru. Optimalisasi CRM untuk manajemen terpusat dari Xtribe Platforms.

Kuartal 1 2019: Implementasi dan optimalisasi Platform Manajemen Data Besar.

Kuartal 3 2019: Pengembangan API eksklusif untuk pengembangan Aplikasi pihak ketiga.

Kuartal ke-4 2019: Perluasan kapasitas beban struktur server dan keamanan manajemen data.

11. Xtribe dan kompetisi

Berkeenan dengan model bisnis yang secara langsung bersaing dengan kami sendiri, dan meskipun saat ini tidak ada pesaing langsung, karena pemain lain juga menggunakan sistem pialang atau tidak menawarkan fitur seperti persewaan atau barter, kami telah mengidentifikasi beberapa operator dalam kategori makro yang aktif di pasar kami. Xtribe adalah "Geomarketplace" karena merupakan Aplikasi yang memanfaatkan fitur yang tersedia secara luas dari teknologi saat ini (Smartphone, geolokasi dan koneksi internet) untuk mendukung penjualan, barter, atau penyewaan produk dan layanan secara real time di area lokal Pengguna . Inovasi ini mengatasi kedua hambatan utama; biaya dan keterlambatan pengiriman. Berkat keterlibatan Pengguna dan bisnis lokal, Xtribe menempatkan kemajuan teknologi pada layanan pengguna dan wilayah. Aspek-aspek ini memberi kami kenyamanan dari pengamatan awal kami: Xtribe tidak memiliki pesaing langsung.

A. Analisis Persaingan

Subito - Situs web yang menampilkan pemberitahuan pembelian dan penjualan, aktif sejak 2007. Mereka menerbitkan iklan untuk menjual barang. Portal ini didirikan oleh kelompok Norwegia, Schibsted (kelompok editorial Skandinavia yang berbasis di Oslo, aktif di lebih dari 20 negara). Dalam beberapa tahun terakhir, popularitas Subito.it telah meningkat pesat - mereka dapat membanggakan 5 juta pengunjung tunggal per bulan dan lebih dari 4,2 juta

pemberitahuan aktif yang dipublikasikan. Nilai total barang yang ditawarkan melebihi 6 miliar euro. Menggunakan Subito.it mudah dan cepat, dan "tata letak" mudah digulir. Inti mereka bisnis "tergantung pada situs web, meskipun perusahaan sekarang menginvestasikan banyak energi di Aplikasi mereka.
Pengguna Premium: mulai dari € 49 per bulan <http://subito.it/pro>
Iklan spanduk di situs web

Kijiji - Versi online tanpa lelang dari model Ebay klasik. Mereka bersaing langsung dengan Subito.it. Fitur teknis dari Ebay Classifieds adalah sama dengan yang dicatat berkaitan dengan Subito.it

Depop - Aplikasi Ponsel Cerdas untuk membeli dan menjual sesuatu. Grafis sepenuhnya terinspirasi oleh Instagram (seperti yang dinyatakan oleh pendiri perusahaan). Model pendapatan Depop didasarkan pada komisi penjualan (10%).

Wallapop - ini adalah Aplikasi Spanyol untuk membeli, menjual dan barter barang bekas. Model bisnisnya didasarkan pada pendapatan iklan dan pada pengelolaan lalu lintas Pengguna.

Craigslist - Situs web iklan yang diklasifikasi dengan bagian-bagian yang ditujukan untuk pekerjaan, perumahan, pribadi, untuk dijual, barang yang dicari, layanan, komunitas, pertunjukan, pekerjaan, dan forum diskusi.

Etsy - Situs web e-commerce Peer-to-peer (P2P) berfokus pada barang-barang dan persediaan buatan tangan atau klasik, serta barang-barang yang diproduksi oleh pabrik yang unik.

OfferUp - Didirikan pada tahun 2011, OfferUp Adalah pasar yang terutama didedikasikan untuk pertukaran tangan kedua. Tujuannya adalah untuk meniru pembelian dan penjualan khas antar tetangga melalui penggunaan Platform online.

12. Team Xtribe

Enrico Dal Monte

Chief Executive Officers & Co-Founder

Enrico memiliki gelar dalam bidang Bisnis dan Ekonomi dari L. Bocconi University di Milan dan Magister Perbankan dan Keuangan dari USI Swiss. Dia bekerja di sebuah perusahaan pialang keuangan di Lugano, Swiss, dan kemudian untuk Ambrosetti Asset Management sebelum menjadi aktif dalam mempromosikan pembalap motor muda Italia yang menjanjikan dalam sebuah proyek yang dia dirikan yang disebut "Adopt Rider".

Dia adalah C.E.O. Xtribe di mana ia menangani administrasi keuangan dan komersial serta hubungan investor.

Mattia Sistigu

Chief Operating Officers & Co-Founder

Mattia Sistigu mengikuti Fakultas Ilmu Ekonomi di Universitas Politeknik Marche di Ancona (Italia) dari 2004, yang mengkhususkan diri dalam Pemasaran dan Manajemen Penjualan. Dia bertanggung jawab untuk Pemasaran dan Pemasaran Web di Alat Musik dari tahun 2006 hingga 2010 sebelum memulai badan konsultannya sendiri yang mengkhususkan diri dalam pengembangan strategi dan dinamika untuk E-commerce. Selain itu, dia telah bekerja dengan CEO Enrico Dal Monte pada proyek Adopt Rider sejak 2012. Di Xtribe dia adalah COO,

menangani fase koordinasi dan optimalisasi semua perencanaan, inovasi dan kegiatan operasional.

Marco Paolucci

Chief Technical Officers & Co-Founder

Marco Paolucci mengikuti Fakultas Studi Hukum di Universitas Carlo Bo di Urbino (Italia) antara tahun 2001 dan 2006. Dia adalah pengembang web lepas dan manajer proyek antara tahun 2008 dan 2013, sebelum memulai agensinya sendiri yang mengkhususkan diri dalam Pemasaran Web, E-commerce e Penjualan Sosial.

Di Xtribe dia adalah CTO dan bertanggung jawab untuk memantau, mengevaluasi dan menerapkan teknologi baru.

Stojan Dragovich

Presiden Xtribe US Corp

Setelah lulus dalam Bisnis dan Ekonomi dengan spesialisasi dalam hukum dan perdagangan internasional di Universitas Trieste, Italia, ia memfokuskan karir awalnya pada konsultasi untuk perusahaan yang tertarik untuk memperluas secara internasional. Ketika ia pindah ke New York City pada tahun 1999 ia akhirnya bermitra dengan produsen produk konsumen Italia dan membangun bisnis di tanah, mengembangkan pasar ritel dengan memasok pengecer besar batu bata dan mortir serta melalui e-commerce dan pasar online terkemuka di dunia. sistem. Dia adalah penggemar teknologi dan pengusaha di jantung dan terlibat dalam membangun merek, pengembangan startup dan implementasi strategis dari usaha inovatif.

Di Xtribe US Corp, ia mengawasi setiap aspek pengembangan pasar AS.

B. Jajaran direktur

Nicola Gagliardi

Direktur

Nicola Gagliardi memiliki gelar dalam bidang Administrasi Bisnis dari Cà Foscari University di Venice (Italia). Dari tahun 2002 hingga 2005 ia menjadi CPA di Attiva Consulenza (perusahaan

konsultan), dari 2006 hingga 2012 ia adalah Associate Partner di Sinthema Professionisti Associati, sebuah perusahaan pajak dan perusahaan yang menyediakan berbagai layanan profesional lengkap dan tinggi bagi kedua perusahaan Italia dan perusahaan yang beroperasi pada tingkat internasional. Sejak 2013 ia adalah Pendiri Mitra Enumera (perusahaan pajak dan perusahaan) dan juga ia bekerja di konsultan dan bantuan dalam operasi M & A dan transaksi pembelian Manajemen dan dia adalah direktur dan auditor hukum di perusahaan-perusahaan industri dan keuangan.

Cristian Lorenzin

Hukum

Cristian mendapatkan gelar Masternya dalam Studi Hukum Internasional Tingkat Lanjut di Universitas Verona, dengan tesis "Akses Cina ke WTO". Dia mengkhususkan diri dalam Hukum Perdata Internasional, Kontrak Internasional dan Hukum Bisnis serta Perdagangan Internasional. Dia adalah mitra Studio L2B Partners (Vicenza dan Padua), dengan tanggung jawab hukum Perusahaan. Dalam dua tahun terakhir dia sering terlibat dalam masalah hukum yang terkait dengan dunia TGE. Dia berbicara dengan lancar dalam bahasa Spanyol, Italia, dan Inggris.

Yogesh Gaikwad

Penasihat

Yogesh Gaikwad adalah pengusaha serial yang memimpin dan memberi saran kepada perusahaan fintech dan IT di seluruh dunia. Yogesh memiliki 7 tahun pengalaman dan dibimbing oleh veteran Harvard / Stanford dan mantan pejabat keamanan.

Yogesh terutama tertarik pada pertahanan, keamanan, blockchain, AI dan semua teknologi baru, game-changing. Baru-baru ini, Yogesh mendirikan proyek Pillar yang telah menghasilkan \$ 33 juta dalam 60 jam.

Angela Brasington

Chief Marketing Advisor

Dengan 15 tahun pengalaman menavigasi beberapa industri, Angela Brasington unggul dalam merumuskan strategi kreatif untuk perusahaan yang ingin memulai, memperluas dan meningkatkan upaya pemasaran mereka.

Area fokus utama Angela meliputi blockchain dan cryptocurrency, AI, gamification, perawatan kesehatan, dan rantai pasokan.

Gianluca Vallotto

Penasihat

Gianluca adalah pencinta adegan Crypto, pendukung teknologi Blockchain yang meyakinkan sebagai peluang untuk peningkatan sosial dan ekonomi. Ahli dan investor dari banyak ICO, dia melihat di dunia baru ini sebagai titik balik bagi wirausahawan manapun dengan ide-ide bagus, tetapi tanpa kebutuhan akan kualifikasi khusus dan sumber daya ekonomi.

Donald Keating

Penasihat

Donald Keating menerima gelar MBA di bidang Keuangan dari Universitas Bellevue. Terlibat dengan cryptocurrency sejak tahun 2016, Donald memandu proyek-proyek yang kredibel menggunakan keahlian keuangannya untuk membantu mencapai pencapaian. Dia membantu banyak token dan proyek mencapai tujuan penggalangan dana mereka melalui pemasaran video dan media sosial.

13. Xtribe - Pengungkapan Hukum

Informasi Umum

TGE akan diluncurkan dan dilaksanakan oleh Xtribe Suisse SA sesuai dengan Hukum Suisse dan Pedoman FINMA ICO 16 Februari 2018. Untuk menggalang dana bagi pengembangan ekosistem Xtribe, Token akan dijual kepada publik dengan imbalan cryptocurrency dan USD. Token XRBT akan memungkinkan Pengguna untuk mengakses layanan yang disediakan di Platform XTRIBE. Kontributor yang bermaksud membeli Token XRBT harus memenuhi pemeriksaan KYC dan AML. Token XRBT tidak dapat dikualifikasikan sebagai keamanan dan bukan merupakan jaminan, karena Token tidak memberikan hak apa pun atas dividen, kepentingan, atau hak untuk berpartisipasi dalam proses pengambilan keputusan apa pun dari Xtribe dan / atau perusahaan afliasinya. Token XRBT tidak dibagikan dan tidak memberikan

hak untuk berpartisipasi dalam rapat umum XTRIBE Suisse SA. Token XRBT tidak dapat memiliki kinerja atau nilai tertentu di luar Platform XTRIBE. Token XRBT karenanya tidak akan digunakan atau dibeli untuk tujuan spekulatif atau investasi. Token XRBT tidak akan terdaftar di pasar atau bursa saham yang diatur. Whitepaper ini atau materi lain yang berkaitan dengan TGE, XTRIBE Platform atau Token XRBT, pernah atau akan pernah diajukan berkenaan dengan standar hukum di bawah Suisse Law. Oleh karena itu, undang-undang dan tindakan yang memastikan bahwa investor dijual investasi yang mencakup semua pengungkapan yang tepat dan tunduk pada pengawasan peraturan untuk perlindungan investor, tidak berlaku dalam kasus ini. Setiap pembeli Token XRBT harus mencari saran yang tepat untuk memahami apakah pembelian Token sesuai untuk mereka atau tidak. Siapa pun yang membeli Token XRBT secara tegas mengakui dan menyatakan bahwa dia telah dengan saksama meninjau Buku Putih ini dan sepenuhnya memahami risiko, biaya, dan manfaat yang terkait dengan pembelian Token XRBT.

Pengetahuan diperlukan

Pembeli XRBT Token memastikan bahwa ia memahami dan memiliki pengalaman signifikan tentang cryptocurrency, sistem blockchain, dan layanan, dan bahwa ia sepenuhnya memahami risiko yang terkait dengan penjualan orang banyak serta mekanisme yang terkait dengan penggunaan cryptocurrency (termasuk penyimpanan). XTRIBE Swiss SA dan perusahaan afiliasinya tidak akan bertanggung jawab atas hilangnya Token XRBT, atau situasi yang membuat tidak mungkin untuk mengakses atau menggunakan Token XRBT, dan / atau menggunakan Token pada Platform, yang dapat dihasilkan dari tindakan atau kelalaian apa pun dari Kontributor dan / atau pihak ketiga (termasuk peretas), atau siapa pun yang melakukan akuisisi Token XRBT, serta dalam kasus peristiwa force majeure.

Resiko

Sebelum memegang Token XRBT, Pengguna mana pun harus mempertimbangkan risiko, biaya, dan manfaat dari memegang Token XRBT secara hati-hati dalam konteks penjualan keramaian dan, jika perlu, mendapatkan saran independen dalam hal ini. Setiap peminat yang tidak dalam posisi untuk menerima atau memahami risiko yang terkait dengan TGE (termasuk risiko yang terkait dengan non-pengembangan Platform XTRIBE atau risiko lainnya sebagaimana diindikasikan dalam Syarat & Ketentuan kerumunan- obral, jangan memegang Token XRBT.

Penolakan penting

Whitepaper ini tidak dan tidak dapat dianggap sebagai undangan untuk masuk ke dalam investasi. Ini bukan merupakan atau berhubungan dengan cara apa pun, tidak juga harus dianggap sebagai, penawaran efek dalam yurisdiksi manapun. Buku Putih ini tidak termasuk atau mengandung informasi atau indikasi apa pun yang dapat dianggap sebagai rekomendasi atau yang dapat digunakan sebagai dasar untuk setiap keputusan investasi. Token XRBT adalah token utilitas yang hanya dapat digunakan pada Platform XTRIBE dan tidak dimaksudkan untuk dikeluarkan, dibeli dan / atau digunakan sebagai investasi. Dimasukkannya

Token XRBT pada platform perdagangan tidak mengubah kualifikasi hukum Token, yang tetap merupakan sarana sederhana untuk penggunaan Platform XTRIBE dan bukan merupakan keamanan. Inklusi pada platform pertukaran akan dibuat dan dibatasi hanya sebatas dan untuk tujuan meluncurkan TGE dan karena itu untuk penerbitan awal, penjualan dan alokasi Token. Setelah itu Token tidak akan diperdagangkan pada platform pertukaran apa pun. XTRIBE Suisse SA tidak dapat dianggap sebagai penasihat dalam masalah hukum, pajak, atau keuangan apa pun. Setiap informasi dalam Whitepaper disediakan untuk tujuan informasi umum saja dan XTRIBE Suisse SA tidak memberikan jaminan apapun mengenai keakuratan dan kelengkapan informasi ini. XTRIBE Suisse SA bukan perantara keuangan dan tidak diperlukan untuk mendapatkan otorisasi untuk tujuan Anti-Pencucian Uang. Memegang Token XRBT tidak akan memberikan hak atau pengaruh apa pun atas organisasi dan tata kelola XTRIBE kepada Kontributor. Otoritas regulasi secara hati-hati meneliti bisnis dan operasi yang terkait dengan cryptocurrency di dunia. Dalam hal itu, tindakan pengaturan, investigasi atau tindakan dapat mempengaruhi bisnis XTRIBE Suisse SA dan bahkan membatasi atau mencegahnya mengembangkan operasinya di masa depan. Setiap orang yang melakukan untuk memperoleh Token XRBT harus menyadari bahwa model bisnis XTRIBE Suisse SA, White Paper, atau Syarat & Ketentuan dapat berubah atau perlu dimodifikasi karena peraturan baru dan persyaratan kepatuhan sesuai dengan hukum yang berlaku di setiap yurisdiksi. Perubahan semacam itu dapat terjadi kapan saja sebelum, selama, dan setelah TGE. Dalam kasus seperti itu, pembeli dan siapa pun yang melakukan untuk memperoleh Token XRBT mengakui dan memahami bahwa baik XTRIBE Suisse SA maupun afiliasinya tidak akan bertanggung jawab atas kerugian atau kerusakan langsung atau tidak langsung yang disebabkan oleh perubahan tersebut. XTRIBE Suisse SA akan melakukan yang terbaik untuk meluncurkan operasinya dan mengembangkan XTRIBE Platform sesuai dengan tonggak yang ditetapkan dalam Whitepaper ini. Siapa pun yang melakukan untuk memperoleh Token XRBT mengakui dan memahami bahwa XTRIBE Suisse SA tidak memberikan jaminan bahwa ia akan mencapainya. Oleh karena itu, mereka mengakui dan memahami bahwa XTRIBE Suisse SA (termasuk badan dan karyawannya) tidak bertanggung jawab atau bertanggung jawab atas kerugian atau kerusakan apa pun yang akan dihasilkan dari, atau berhubungan dengan, ketidakmampuan untuk memanfaatkan Token XRBT sebagaimana terwakili dalam Buku Putih ini, kecuali dalam kasus pelanggaran yang disengaja atau kelalaian besar.

Representasi dan Jaminan

Dengan berpartisipasi dalam TGE, Kontributor menyetujui hal-hal di atas dan khususnya, mereka menyatakan dan menjamin bahwa mereka: telah membaca dengan saksama ketentuan-ketentuan dalam Buku Putih ini; menyetujui isi penuh mereka dan menerima terikat secara hukum dengan mereka; berwenang dan memiliki kekuatan penuh untuk membeli Token XRBT menurut undang-undang yang Berlaku di yurisdiksi domisili mereka; bukan warga negara, penduduk, atau entitas AS ("Orang Asing") atau apakah mereka membeli XTRIBE atau masuk atas nama A.S. Orang; bukan penduduk di Cina, Kanada, Israel, Vietnam atau Korea Selatan, mereka juga tidak membeli XTRIBE atau menandatangani atas nama seseorang atau penduduk di Cina, Kanada, Israel, Vietnam atau Korea Selatan; tinggal di yurisdiksi yang memungkinkan XTRIBE Suisse SA menjual Token XRBT dan pembelian untuk membeli Token

XRBT melalui penjualan keramaian tanpa memerlukan otorisasi lokal; akrab dengan semua peraturan terkait di yurisdiksi spesifik di mana mereka berbasis dan bahwa pembelian Token kriptografis di yurisdiksi itu tidak dilarang, dibatasi atau tunduk pada kondisi tambahan dalam bentuk apa pun; tidak akan menggunakan penjualan keramaian untuk aktivitas ilegal apa pun, termasuk tetapi tidak terbatas pada pencucian uang dan pendanaan terorisme; memiliki pengetahuan yang cukup tentang sifat Token kriptografi dan memiliki pengalaman yang signifikan dengan, dan pemahaman fungsional tentang, Penggunaan dan kerumitan menangani Token kriptografi dan mata uang serta sistem dan layanan berbasis blok; membeli XRBT Token karena mereka ingin memiliki akses ke Platform XTRIBE; tidak membeli Token XRBT untuk tujuan investasi spekulatif atau penggunaan. Pembeli mengakui bahwa dana yang digunakan untuk pembelian Token adalah bukti hukum. Pembeli memiliki kapasitas hukum untuk menggunakan dana tersebut dan untuk membeli Token. Pembeli mengonfirmasi bahwa mereka berusia lebih dari 18 tahun. Semua investor terakreditasi harus menghubungi dukungan Xtribe untuk bantuan di info@xtribe.io

Hukum yang Berlaku dan Arbitrase

Pembeli Token XRBT mengakui dan menerima bahwa operasi TGE XTRIBE berlangsung dalam lingkungan hukum Swiss yang masih dalam pengembangan. Para Pihak setuju untuk mencari penyelesaian damai sebelum membawa tindakan hukum apa pun. Semua sengketa yang timbul dengan kertas yang disediakan harus diselesaikan sesuai dengan Hukum Suisse, yang berlaku untuk TGE secara keseluruhan, tidak hanya untuk klaim.

PENOLAKAN

Ada risiko dan ketidakpastian terkait dengan penggunaan Token XRBT pada Platform XTRIBE dan / atau distributor serta bisnis dan operasinya masing-masing: Token XRBT, TGE XTRIBE (masing-masing sebagaimana dimaksud dalam Buku Putih ini). Anda dapat menemukan deskripsi risiko yang terkait dengan TGE di bagian 15 dari Buku Putih, di bawah Pengungkapan Hukum, Risiko, yang harus dibaca dengan hati-hati. Whitepaper ini, bagian apa pun daripadanya dan setiap salinannya tidak boleh diambil atau dikirim ke negara manapun di mana distribusi atau penyebaran informasi TGE, termasuk penerbitan, penjualan, transfer, pertukaran, implementasi dan penggunaan Token serta peluncuran, organisasi dan manajemen TGE, seperti yang dijelaskan dalam Buku Putih ini dilarang dan dibatasi. Token XRBT tidak dimaksudkan untuk merupakan sekuritas di yurisdiksi mana pun. Token XRBT adalah Token utilitas dan tidak dapat memiliki kinerja atau nilai tertentu di luar Platform XTRIBE. Oleh karena itu, Whitepaper ini tidak dapat membentuk suatu prospektus atau dokumen penawaran untuk investasi dalam sekuritas. Whitepaper ini tidak merupakan, atau merupakan bagian dari, pendapat apa pun tentang saran apa pun untuk dijual, atau permintaan apa pun dari tawaran apa pun oleh XTRIBE Suisse SA untuk membeli Token XRBT apa pun, atau memberikan bantuan apa pun dalam keputusan investasi apa pun. Anda tidak memenuhi syarat dan tidak dapat membeli Token XRBT apa pun dalam Penjualan Token XRBT (sebagaimana disebut dalam Buku Putih ini) jika Anda adalah warga negara, penduduk (pajak atau sebaliknya) atau

pemegang kartu hijau dari Amerika Serikat, atau jika Anda adalah penduduk Republik Rakyat Tiongkok, Kanada, Israel, Vietnam atau Korea Selatan.

Aspek Pasar	Pasar Blockchain	Pasar Tradisional
Network Model	Desentralisasi. Didukung oleh Pengguna atau node yang menyumbangkan kekuatan komputasi mereka ke jaringan, memastikan ketersediaan dan pemeliharaan 24/7.	Dimiliki dan diatur oleh pihak ketiga. Pengguna Platform harus mematuhi ketentuan yang ditetapkan oleh pihak ketiga
Pembayaran & Biaya	Pembayaran langsung dengan cryptocurrency (Token), yang dapat ditukar dengan BitToken atau fiat. Dapat menawarkan biaya rendah (sekitar 0,0001 BTC ~ 1 USD) untuk validasi transaksi, atau bahkan tidak mengenakan biaya.	Sistem pembayaran atau transaksi kartu kredit. Menagih persentase dari setiap transaksi, yang berbeda untuk setiap pasar: Amazon ~ 15% Ebay ~ 10% Etsy ~ 2,5–3,5%
Waktu Pemrosesan Pembayaran	Pembayaran instan dan tidak memerlukan perantara apa pun.	Pembayaran melalui layanan keuangan pihak ketiga.
Transparansi	Sebuah pasar blockchain memungkinkan Pengguna untuk menjual produk dan layanan secara transparan dan mendapatkan umpan balik.	Pasar tradisional terkadang tidak memiliki transparansi untuk penjual: algoritme penjualan, persyaratan, dan metrik penjual tidak tersedia.
Informasi keamanan	Data tidak dapat diubah, sehingga tidak dapat dihapus atau diubah. Validasi oleh jaringan mencegah penipuan.	Informasi pribadi dapat diretas dan dicuri.
Privasi	Informasi pribadi tidak diperlukan.	Informasi pribadi diperlukan.
Persetujuan	Smart contract yang	Terms of agreements can

	<p>ditandatangani secara digital. Kontrak tidak bisa dipecahkan. Tidak diperlukan perantara, kontrak dijalankan secara otomatis.</p>	<p>change. Regulation by a third party.</p>
--	--	---

14. Definisi

- Aplikasi: aplikasi seluler yang dirancang untuk berjalan di ponsel cerdas dan perangkat seluler lainnya
- Bonus: Token tambahan untuk investor awal dan besar
- Konsumen: seseorang yang membayar untuk menggunakan layanan pada aplikasi Xtribe
- Kontributor: seseorang yang berkontribusi ETH untuk penjualan token
- Pengguna Gratis: satu menggunakan aplikasi untuk pembelian, penjualan, sewa atau barter barang / jasa. Pengguna gratis juga dapat membeli kredit di dalam aplikasi.
- Geomarketplace: pasar berlokasi secara geografis menggunakan aplikasi seluler
- Hard Cap: jumlah maksimal USD yang akan dibangkitkan selama TGE
- Platform: kumpulan aplikasi terpaket & khusus yang terintegrasi yang memberikan visi
- Soft Cap: jumlah minimum USD yang akan dibangkitkan selama TGE
- Pengguna Toko: penjual barang / jasa di Toko
- Toko: pasar online yang menjual barang / jasa melalui aplikasi Xtribe
- Event Generasi TGE / Token: Penjualan Token untuk mengimplementasikan teknologi & visi
- Token: koin asli untuk meningkatkan ekosistem aplikasi saat ini
- Whitepaper: dokumen untuk menjelaskan visi dan ruang lingkup proyek