

X TRIBE

2015年設立の確固たるコミュニティ

4つの市場で展開

イタリア

スイス

イギリス

アメリカ

素晴らしいビジネスモデルで

我々は

X TRIBE モバイルコマースのブロックチェーン

「人々と商品の交換を加速するために、特にネットもないような貧しい地域で、、、」

概略

Xtribe はユーザーの需要と供給を満たす地球規模なテクノロジーを先導する企業です。

これまでも市場の中抜きと分散化に貢献してきました。次なるゴールはブロックチェーン技術を使いビジネスモデルを更に引き上げることです。

Xtribe のサービスは無料スマホアプリ（現行イタリア語と英語）で提供される。トランザクションもきちんと行われる。売り手と買い手の距離が縮まったことで **Xtribe** は仲介費なくビジネスが進められる。会社が成長するにつれ、ブロックチェーン技術のおかげでアプリがますます効率的になっている。最近ではアプリで決済が完結しないが、トランザクションの中で個人間で直接行われる。ブロックチェーンにより中間費用をなくし、セキュリティとスピードを高め、スケーラビリティが高まっている。

Xtribe チームはブロックチェーン技術のスペシャリストや世界中のマーケティングプロと手を組み、ブロックチェーン技術の統合されたビジネスを展開している。ブロックチェーン技術の潜在的な力により **Xtribe** は2つの重要な成功を付け加えた。

1つは、会社の拡大プラン。アメリカにおけるEコマースそしてモバイルコマースの成長は独自の機会を表している。2018年から2019年にかけての **Xtribe** の拡大はNYのメトロポリタン地区、そして2020年のサンフランシスコ海岸エリアやカルフォルニアの都市地区、そして2021年のシカゴ市街地への展開を目論んでいる。これらの地域の人口は6000万人にもものぼる。1年以内に **Xtribe** は目標として120万人のNYCユーザー（5%）と9500人のビジネス獲得を目指す。

2つ目は **Xtribe** の歴史と経験。 **Xtribe** は成長しつづける会社である。アメリカと並び、イギリス、スイス、イタリア（X-solution sri という名で）に広がっていく。

Xtribe は、 **Xtribe Suisse SA** と **Xtribe US Corp** の株を100%保持している。2018年の7-9月で **Xtribe US Corp** は **X-solution** の株を買い戻し、 **Xtribe** イタリアと名前を変えた。 **Xtribe** 本体の資本金は306,000USDとなり、28株主に保持される900万株となる。経営陣は66.05%を持つ。

付け加えると。パートナーは会社のために3億5千万USD相当のファンドを立ち上げている。

かつての収入の柱は B to B サービスにより Xtribe Store のユーザーから毎月入るものであったが、今は 50 万人のユーザーと、ミラノ・トリノ・ローマ・ナポリの 4500 ビジネス人がアプリを使用している。

2018 年の目標は 100 万人のユーザーと 7500 人のビジネス人の獲得である。

経営陣 Enrico dal Monte (CEO) Mattia Sistigu (COO) Marco Paolucci (CTO) Stojan Dragovich (Xtribe US コーポレーション代表)

いまなぜ Xtribe なのか

- ・ユーザー急増によるデジタルマーケット拡大
- ・少ない投資予算で高い収入
- ・モバイルアプリやEコマースの経営専門知識
- ・アプリの使い勝手の良さ
- ・高い収益性をもったビジネスモデル
- ・マネー業界における 30 年以上の経営経験

内容

1、はじめに Xtribe の始まりとは？	5
2、Xtribe とは何か、その強みは	6
3、目的	8
4、T G E ゴール	9
5、マーケットのチャンス	10
6、Xtribe の収入モデル	14
7、マスターマーケティング計画	16
8、インセンティブシステム	19
9、Xtribe のトークンモデル	21
10、Xtribe の今と将来のプラン	27
11、Xtribe の競争	29
12、チームについて	31
13、法的開示	34
14、定義	38

インターネットは我々の生活における情報の流れを大きく変えた。そして次なる新しい時代が始まった。
ブロックチェーン技術は産業に影響を与え、プロセスをより革新的に、透明性高く、効率的にする。

ブロックチェーン ブログ

Xtribe を利用する理由

- ・ユーザーは情報とトランザクションを管理する。
- ・第三者を介するリスクなくしている
- ・トランザクション費用を安くしている

1、はじめに

Xtribe アプリは 3 人の若き起業家から始まった。Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu, Marco Paolucci この 3 人が 2014 年に立ち上げた。アイデアは無料のスマホアプリを通して、ユーザーが物やサービスを売買したり、交換や貸し借りをする地球規模の道具として利用できたら、というものだった。

2015 年のイタリアにおける立ち上げから、**Xtribe** のアプリはみるみる会員を増やして 2016 年には 10 万ユーザーとなった。その後も急増を続け 1 年後には 50 万人にも拡大。イタリアにおいて E コマースが最も厳しいと思われたエリアでの **Xtribe** アプリの成功により、3 人の起業家と新たに加わった 30 年以上の財務経験をもつアドバイザーたちに大きな自信を与えた。もう過去の壁をぶち壊して、より大きな市場へ打って出る必要があるのは明らかだった。2017 年、**Xtribe** はアメリカにおいて法人化し、数か月後に **Xtribe PLC** の 100% 子会社である **Xtribe US Corp** が 2018 年における北米市場開拓のため設立された。イタリア同様に北米市場でも成功することは現実的である。プラットフォームにおけるブロックチェーン技術は **Xtribe** アプリのスピードやサービスを高めるだけでなく、システム全体のセキュリティも高めることとなる。

2、Xtribe とは何か、その強みは

Xtribe は変化 E コマースに革命を起こすプラットフォーム

その変革においては、ユーザーが全ての物やサービスをリアルタイムで知れる。かつて、買い手は**Xtribe**のプラットフォームを通じて物やサービスに興味を持つと、売り手はライブなチャットで連絡を取り合った。相互に会ったりして交換が実現した。一方で売り手は写真をアップして、価格を提示して、連絡がくるのを待つしかなかった。**Xtribe**のプラットフォームは何千人ものユーザーが投資をすることもなく何が提供されるかはっきりと見える形にした。バーチャルと現実を橋渡ししたのである。

Xtribeは想像できる限り最速で、買い手と売り手のためにEコマース典型の時間ロスを省く橋渡しをした。**Xtribe**はロゴのレイアウトや色からユーザーに愛されてきた。アプリを使えばログインや検索、アカウント操作も簡単にしてきた。**Xtribe**は地域社会をサポートする存在とも言える。地域のリアルな活動とユーザーを結び付けるからだ。社会的なのだ。**Xtribe**によりユーザーは他人に会い、会話し、共通の趣味を見つけることができる。**Xtribe**はユーザーがレビューを残したり購買活動のフィードバックを送ったり、相互に結びつきを強める流れを作った。最も成果を出すユーザーにバッジが贈られ表彰されるような感覚さえ共有し合っているのだ。**Xtribe**は第3者に関わることなくトランザクションで中抜きを進め、余計なコストをカットしている。**Xtribe**は、ユーザーを取り巻く物品やサービスの需要と供給を近づけただけでなく、取引において無視することのできない側面、感情・欲望・期待も考慮した。

アプリの言語設定は、使う地域に従ってセットされる。イタリア語でカバーされない地域は英語でカバーされることとなる。

Xtribe とは、要約すると

- 売り手の売り方が飛躍的に高まった。店をもつ人はユーザーを惹きつける道具を得た。
- ユーザーは自分が何を探してるか明確となる
- 取引は相互に時間とお金の節約となる。
- 配達コストや遅延も避けられる。
- トランザクションは無料
- 社会的つながりは簡単で、ユーザー間の関係性も良い。
- XRBT トークンは安全性高く、トークン購入者への報酬システムも準備される。
- 直取引は革新的でとても効果的だ。

3、目的

我々の目的はマーケットに新たな面を付け加えること。XRBT トークンの導入はユーザーたちの協力を強め、共通の目的 - 4次元のマーケットを作らせる。安全で賢く、安いマーケットだ。

我々の目的は以下の3つの柱から成る。

- ・フレンドリーなEコマースプラットフォームを提供するため。ユーザーをEコマースの世界で主役にして実装させることがポリシーなのだ。

- ・イタリア市場そしてアメリカ市場に展開するトップの座を確立するため。この2つの市場は重要となっている。Xtribe のストアが急成長する一方、ユーザーもマーケットを築く。今年の終わりまでに我々の目標は100万人以上のユーザー獲得、7500人のイタリアにおけるストア獲得。ミラノや、ローマやナポリやトリノといった最低でも100万人いる都市において、それだけ獲得する。アメリカにおいては、まずNYCの中心と郊外にターゲットを絞る。1年目の目標はNY人口の5%を獲得すること、もしくは120万人のユーザーと9500人のストアを獲得することだ。

- ・プラットフォームおよびユーザー経験を改善し続けていくため。

- ・XRBT トークンの導入で全てが加速する。中でもアプリのロード時間に力を注いでいく。Xtribe アプリのロード時間は最速になると自負している。5秒以内で。プッシュ通知も最優先の作戦である。

4. TGEゴール

トークンの導入により、**Xtribe** は独自のエコシステムを作り出すことができる。イタリアにおいて成功したように、もっと大きな地域において **Xtribe** は経験も活かしながら拡大する。アメリカ市場における拡大は、THEチャレンジを表している。ユーザーを満足させるだけでなく、アプリの国際性や多次元的な面を統合するという点においても、TGEを通じて生まれた手法で地域的な拡大を加速し、ソフトウェアとインフラを強化する燃料となる。NYとカルフォルニアも、アメリカ市場を獲得する上での最初の1歩に過ぎない。アメリカ市場を獲得する準備は整った。早く成長するために十分な資金が必要となる。**Xtribe** のビジネスモデルはブロックチェーン革命の重要な面を表している。仲介なし、第三者トランザクションなし、余計な費用なし。

付け加えて分かる事は、**Xtribe** のTGEは第1である。以下の理由において

- ・ **Xtribe** は 2015 年に開始。マネジメントチームが経験を重ねてきた。
- ・ 4つの市場で展開している。イタリア、スイス、イギリス、アメリカ
- ・ ビジネスモデルはマーケットで試されており、拡大する準備は整った。

XRBT トークンの背景にはメンバー間だけでなく、ユーザーと売り手との関係性を強化している。ユーザーのロイヤリティも重要な役となる。プラットフォームにおいては、見やすくするための特別なパッケージ、それはTGEが生まれる前からあるものだが、を入手するために使うシステムを備えている。**XRBT** はプラットフォームの発展を財政面で支えるだけでなく、内部のマネジメント強化やコミュニティリンクを強める助けともなる。**XRBT** トークンの価値が関わっている側面には、需要と供給、プラットフォーム評判、企業ニュース、仮想通貨に対する市場の感情などがある一方、トークンの振動は、これがフラット通貨やイーサリアムとしても日々変動する仮想通貨市場と相まってくる。にもかかわらず、**Xtribe** 内部のコストを平常化することができ、報酬システムの導入によりユーザーは表彰され、トークンは新たな効果を生み出しプラットフォームのお金の流れを増加させることとなる。

5、市場のチャンス

その点で、最近のテックフィールドにおける開発が、我々の新しい仮想通貨システムを築きあげる土壌をつくった。 Xtribe トークンの XRBT。

経済のデジタル化。XRBT は我々のビジネス戦略の自然な進化系である。実際、ずっと前には Xtribe の哲学は人々が売買し交換し、貸し借りするのをもっともシンプルで早く便利にする希望であった。XRBT の導入により我々は Xtribe のエコシステムを実現するステップへ進んだ。Eコマースはインスタ小売りのほぼ4倍のスピードで成長している。実際明らかなのは、2021年までにアメリカにおけるEコマース市場の50%をモバイルコマースにより達成することである。約3500億と推計。

あるマーケッターの予言によると

「2017年には、世界の小売り額が2304兆ドルに達する、それは前年の24.8%アップである。モバイルがキーとなり、モバイルコマースはデジタル販売額の58.9%になるだろう」

実際、Eコマースはアメリカのインスタ小売りに比べて4倍の速さで成長している。アメリカのCensus Bureau が報じている通り。

キャッシュレスな社会。人々のオンラインショッピングは増えているが、現金使用は減少している。ING インターナショナルが2017年に15ヶ国で調査したところ、現金をなるべく使わないと望む人は78%に達し、34%が完全にキャッシュレスとなっている。

経営コンサルのA.T.Kearney の最近の研究によると、EUにおける27ヶ国におけるキャッシュレスな総額は900億ドルの予想から、2020年までに1750億ドルを超えると見られる。これは毎年8%の成長ということだ。

こうしたトレンドにしたがって、Xtribe は波に乗ろうと考える。しかしどうやって？

我々の答えはXRBTの導入である。我々はユーザーに即座な解決を提供する。物品を交換し、プラットフォームから提供される可能性をフルに享受するための信頼できる仮想通貨である

モバイルプラットフォーム。 モバイルでのネット使用は成熟し、スマホが成長している。ニュースによると、アメリカ向けの **Global Commerce Review** 調べによると小売アプリについては **2017 年の 10-12 月に全Eコマーストランザクションの 44%に責任があり、モバイルウェブは 23%、デスクトップは 33%**であった。

2016 年イタリアのEマーケッターによると、いかに同じトレンドがこの国でも見られるか、である。**30%**のEコマーストランザクションがモバイルで行われた。さらに成長率は **Xtribe** のモバイルオンリー戦略もサポートできる。

(**2016-17 年**にかけて、モバイル機器の利用増加は **13%**以上である)

マーケットのトレンドは疑いの余地がなく、Eコマースはデジタル化に向かっている。しかし配達業も依然Eコマースへのボトルネックを表している。消費者は商品を早く、安く手に入れたい新たな方法に興味があるようである。早くて無料のデリバリーは、Eコマースの挑戦の新たなバトル市場である。こうしてみると、**Xtribe** は大きな優位を昔ながらのライバルよりも持っている。

<**US** マーケット opportunity>によると、アメリカ市場は **Xtribe** に大きなチャンスを見ている。**2015 年**には **69%**のネット経験者が日常的にオンラインショッピングをしている。

NYは、E B ホワイト氏によって、**1949 年**の彼の著書「**Here is New York**」の中で、小さな隣人集合体と表現されている。ホワイト氏は多くのニュー Yorker が田舎よりもずっと小さなエリアで人生を過ごしているとも言う。しかし、ここ数年、何千人もの小さな小売が閉店し、チェーン店にとって代わられている。

NYのカウンセルメンバー**Helen Rosenthal** の最近の調査によると、**Upper West Side** の **12%**の店が閉めているかリースに出されている。10月のアメリカは、**2008 年**の大暴落よりも多くが閉まっている。しかしこれは、小さな小売りが終わりだということではない。平均的なユーザーは人間的な関わりを大事にしているが、彼らは非常に賢いので今までは違う手法でやりたいと考えるのだ。

Xtribe はこうしたチャレンジを克服させるだろう。ユーザーをインターネットの力を使って店へ向かわせることで、**Xtribe** はオンラインと現実の橋渡しをしている。

Xtribe の他のチャンスは、モバイルコマースの成長にも表れてくる。実際、Eコマースは、ここ数年目覚ましい成長を遂げたものの、ショッピングにおける新たな開拓者とはなっていない。最近の **lexisNexis** 調査によると、モバイルコマースがいかにかにショッパーたちの心を握れるかである。

だが、モバイルコマースとは何だろう？ Eコマースとどう比べるのだ？

単純に言えば、Eコマースがコンピューターでオンラインショッピングをするのに対し、モバイルコマースはスマホなどのモバイル機器でショッピングをするのだ。

ユーザーは、電話でショッピングをする時にあまりにストレスがあり、諦めることがある。2015年の4-6月にはアメリカの成人の**59%**がモバイルに時間を使い、**41%**をデスクトップに使う。しかしお金の面ではモバイルに費やすのはたった**15%**で、**85%**はデスクトップ取引に費やしている。

以下のいくつかの要因のせいで、モバイルショッピングがダメになっている。

- ・スマホの小さいスクリーン。このせいで商品の詳細を見るのが難しくなったり、購買情報をインプットするのに苦労する。なぜなら多くのサイトがモバイル対応になっていないから。これがユーザーが購買をやめてしまう主要原因なのだ。
- ・安全性。ユーザーは、デスクトップで決済する時よりもモバイルでする時の方が危ないと感じる。

Xtribe はこうした問題に取り組む。スクリーンの小ささの問題は些細なこととなり、ユーザーは買う前に触って見てチェックできるし、安全性の面からも商品を見てから支払いをして、騙されるようなことがなくなっているのだ。

「今モバイルショッピングは悪夢だ。Xtribe の使命はこれを夢に帰ることだ。」

Xtribe の強みとアメリカ市場のチャンスがタグを組んだことにより。我々は子会社である **Xtribe US Corp** を通じてアメリカ市場に、以下のロードマップに従いアプローチするだろう。

- 1、**2018-19**年には、NY、ニュージャージー、コネチカット、ペンシルベニアを含む総人口**2400**万人のNY都市圏
 - 2、**2020**年には、**2800**万人のサンフランシスコ沿岸部とカルフォルニア
 - 3、**2021**年には、**1000**万人のシカゴエリア
 - 4、**2022**年にはアメリカのすべての主要都市部
- こうした地域は人口密集都市なので、消費者ターゲットとマーケット見込みの両面から理想的な地域

と言えるし、それは少ない営業担当で強くビジネスのコアを握れることが可能だからだ。

Xtribe US Corp : 2017年の10-12月、アメリカの子会社として生まれ、5月には**Xtribe PLC**は会社として認可された。2018年の1月には**Xtribe PLC**はFINRAに対しフォーム211書面を提出した。

Xtribeはマーケティングの有力者やユーザー獲得部と手を組んできており、NYでデジタルマーケティング（ソーシャルメディア、インフルエンサー、ネットアドバイスやメールキャンペーンなど）やOOHマーケティング（ビルボード、ローカルTV、公共乗り物の放送など）でキャンペーンを行った。こうした戦略を通して**Xtribe**は2021年までに2500万人のユーザーと100万人のストアユーザーを獲得する目標がある。

6、Xtribe の収入モデル

A、クレジットシステム

アプリには、パッケージで買えるクレジットシステムがある。クレジットは様々な追加オプションにアクセスもできる。なぜクレジットか？ユーザーはクレジットパックを買うことができ、Xtribe のプラットフォームを通じてトランザクションを助けるのだ。システムは単純で早く簡単になって、このパックは3通りで入手できる。

タグ付けによるジオロケーションにより商品やサービスに強調されるアプリの中の仕組みである。専用「ショーケース」は離れたところでも短時間で物やサービスを見ることができる。ショーケース広告は、Xtribe FREE でも XtribeSTORE でも入手ができる。

Xtribe の収入モデルはプロフェッショナルユーザーのための加入アクセス規定による。Xtribe のプラットフォームには2つのモデルがある。1つは FREE と STORE のプロフィールタイプに基づき、2つ目はパック購入されたクレジットシステムと、より高機能ではっきり見えるクレジットシステムに基づいている。

B、加入の特徴と利点

Xtribe FREE : 自分の財産やサービスを自由にシンプルに売りたい人たちのためのもの。

特徴：3物品と3サービスまで同時に利用可。永久無料。もしユーザーが3物品を同時に売り、1つが売れた瞬間に、ユーザーにはもう1つ追加できる仕組み。

Xtribe STORE : 商品やサービスを見える形でストアレベルで売りたい会社やブランドのためのもの。月間99ドル。

特徴：

ウェブの CMS を使い、広告を打つことができる。

ウェブの CMS から得られる詳細な戦術。

Xtribe とリンクした専用ウェブサイト。

ウェブの CMS を通じて複数店舗の経営

Xtribe 固有のエコシステムによりはっきり見える商品

Google SEO によりはっきり見える物とサービス

Google と FACEBOOK の広告を使用しはっきり見える物とサービス

- ・無限に打てる広告
- ・同じ広告から他ユーザーにも売れる
- ・以下も含まれる
 - ・クリック可の直連絡や電話番号
 - ・クリック可の **FACEBOOK** や **Twitter** へのリンク
 - ・クリック可のウェブリンク
 - ・クリック可のメールアドレス
 - ・ストアの開店と閉店の時間
- ・無料自動の広告更新
- ・ナビ機能
- ・4つの投稿まで見られる大きさ
- ・地図上のストアポインター
- ・価格交渉可能
- ・ウェブの **CMS** を使い広告をうてる。

7、マーケティングプラン

Xtribe は市内で見つかる全て物品やサービスを把握することで都市部を結ぼうと考える。Xtribe はバーチャルとリアルの橋渡しをする。

Xtribe のコミュニティは、「夢の商品」とは世界の反対側にあるものではなく、ちょっと離れたところの馴染み商店や、近所のモールや、誰かが売ってるものだと分かった。瞬時に距離を超えて繋がる広告のおかげで、ユーザーは取引相手と会ったり、買い物を完結するためにストアに出向いたりできるようになった。

Xtribe のマーケティングプランは伝統的な方法と結びついた進化版ウェブマーケティングの混合である。この戦略は4つの相互で結びついたエリアにてはっきりしている。各パートは他とリンクし、重要となっている。

一般的マーケティングプランは、それゆえ最大限の効率と効果に基づいているシステムである。

A、ユーザー（フリーダウンロード）

何年もかけて我々がテストしてきたウェブマーケティングの戦略により、我々はダウンロードのコストを考えずに働くことができる。伝統的なマーケティングの、例えばメディアの使用などは、改良されウェブマーケティングの支えとなる。

局面1、 ターゲットユーザーのプロファイル（ウェブマーケティング）

局面2、 ウェブマーケティングの最適なキャンペーン

局面3、 目的達成

Xtribe コミュニティーの増加

ハイクオリティ

局面4、 強いインパクトのメディアキャンペーン（伝統的マーケティング）

局面5、 達成された目標

我々のコミュニティの急激な成長

Xtribe ブランドの信用と権威に対する激しいインパクト

局面6、 スケーラブルなシステム

B、ストアダウンロード

マーケティングプランのこの側面は、全てのビジネスチャンネル、そしてストアユーザーの獲得をサポートするようしっかり作られてきたし、それゆえ加入者を増やしている。戦略はウェブマーケティングと伝統的なマーケティングの融合である。ウェブマーケティングのおかげで我々はターゲット客をつかむことができるし、こうして顧客はニーズに応じたメッセージを受け取り、**Xtribe** とは何かを知るることとなる。伝統的なマーケティング（OOH）のおかげで我々は **Xtribe** ブランドをもっと広げることができるし、ウェブマーケティングで行われてきたことを強化するだろう。

局面 1、 我々が求めるストアユーザーのプロファイリング（ウェブマーケティング）

局面 2、 ウェブマーケティングキャンペーン

局面 3、 目的達成

加入者の増加

ブランドイメージの広がり

局面 4、 強いインパクトのメディアキャンペーン（伝統的マーケティング）

局面 5、 達成された目標

飛躍的な加入者増加

Xtribe ブランドの信用と権威に対する激しいインパクト

局面 6、 スケーラブルなシステム

C、ブランドの公義

我々は **Xtribe** の名誉を増進してくれるそうした伝統的なマーケティングについて認識を新たにした。それは伝統的なインパクトの強いメディアキャンペーンのための道具なのだ。そうしたメディアの利用は非常に重要である。**Xtribe** の気付き・知覚・権威を増加させてくれるばかりか、ユーザーに多くのダウンロードをもたらしてくれる。

局面 1、 **Xtribe** ブランドの信用や権威に対する強いインパクト

局面 2、 フリーユーザーのダウンロード増加

局面 3、 ストアダウンロードと加入者の増加

D、保有

Xtribe アプリのユーザーを繋げてくれるような戦略について。そうした戦略はフリーユーザーにもストアにも特別なものだ。フリーユーザーにはアプリの中で、例えばプッシュ通知のような機能があるし、ストアにはフリーユーザーのロイヤリティに使われる同じ道具があるし、オフラインではオペレーターがストアユーザーに電話したりする方法もある。

各々のポイントはマーケットや国により適応される。

より詳細はリクエストに応じる。

8、マーケティングと消費者のインセンティブシステム

XRBT トークンの利用と、ユーザー保持の改善を強化するため、Xtribe は4つのユーザー報酬プランを開発し、以下の要領で配布されることとする。

A、ストア報酬

Xtribe ビジネスモデルは1種類の申し込みを含む。

- ・はっきり見えるストア

ストア報酬とはストアが XRBT トークンを報酬としてもらえる。それは申込み購入額の25%である。

B、クレジット購入

物を売りたいユーザーは、プラットフォームにおいて商品の見かけを強化するために「クレジット」を購入するチャンスがある。トークンモデルは下記の通り。

- ・ユーザー数は Xtribe のビジネスプランの報告と同じ。
- ・クレジットトランザクションの平均購入額は2.99ドル。
- ・1ユーザーによる平均的なトランザクション数は6。
- ・クレジットに使われたドルのため、XRBT トークンの50%をボーナスとして受け取る。

C、ウォレット報酬

ユーザーが XRBT トークンを受け取るためのオンラインウォレットを開設するために、報酬を準備する。

D、ガミフィケーション（ゲーム要素を加えてユーザーの気持ちを高める）

最新のアプリバージョンにはガミフィケーションがある。ユーザーはプロファイリングやアプリの実稼働などいくつかのタスクをクリアすることで XRBT トークンを報酬として受け取る。タスクとは

- ・商品のレーティング（5スターシステム）
- ・商品のレビュー（文章、動画、写真）
- ・プロフィールの不足部分を埋める
- ・新規ユーザーとしてサインする。
- ・招待リンクを通じて、新たなユーザーを勧誘する（新規ユーザーが購入した時点で権利発生）
- ・アプリ上でのレートやコメント
- ・活動ユーザーへの報酬
- ・常にアップデート、改善される。

9、Xtribe の放出とトークンモデル

ブロックチェーン技術

BitToken やイーサリアムの基礎でもあるブロックチェーン技術は、ナカモトサトシ氏によって発明されたものだ。まあそれが誰であれ、感謝に値する。知識に創造性が加わって作られるものだ。ある種の科学的知識に基づくものだが、技術を超えて数歩先へいく。これが仮想通貨にも起こったことだ。ブロックチェーンの発明は様々な技術の結びつきで生まれた集合体である。

A, XRBT トークンのセール

TGE の初期の目標は、Xtribe がアメリカ市場で伸びて、インフラとサービスで存在感を高めることである。

トークン名	XRBT トークン
略称	XRBT
テクノロジー	ERC-20
トークン Features	ユーティリティ トークン
総供給数	20 億 XRBT
交換レート	10,000XRBT = 1 ETH
ソフトキャップ	2,000ETH
ハードキャップ	50,000ETH
プレセール期間	2018 年 8/9 ~ 9/24
セールスタート	2018 年 11/15
可能通貨	ETH

B、Xtribe TGE

XRBT トークンは、TGE (Token Generation Event) におけるプレセールで可能予定。

プレセールイベントにおいて Xtribe は、ロードマップに描かれる様々なサービスを開発するのに必要な価値を集める事ができる。

Xtribe により、総発行数として 20 億 XRBT が発行される。

その総発行数は下記の 3 つに分割される。

- ・ TGE = 7 億 XRBT (TGE 向け 5 億、ディスカウントとボーナス向け 2 億)
- ・ トークンリザーブ = 12 億 XRBT (報酬配布用)
- ・ アドバイザーズ = 1 億 XRBT

TGE の細分化

ソフトキャップ = 2,000 ETH

ハードキャップ = 50,000 ETH

TGE への参加は、イーサリアム (ETH) を通してとなる。

他の仮想通貨では受け入れできない。

Xtribe は、間違ったアドレス先への送付などには責任を負えない。

拋出は、秘密鍵を伴ったウォレットからのみ可能である。

考えにくいケースだが、もしソフトキャップに満たなかった場合は、全ての拠出金は返金される。

トークンの配布は以下の2つである、

第一局面 プレセール

- これは、初期投資家のためである。
- 割当トークン数： 3億5千万 XRBT
- ETH レート：25000
- ディスカウント プラス ボーナス：5-30% (注釈)
- XRBT 価値： 10,000XRBT= 1 ETH

(注釈) ディスカウントレート：20%は 50ETH 以上 + ボーナス 10%は 50ETH 以上の拠出者
早期ボーナス：10%は 50ETH 以下で最初の 10 日間以内の拠出者
早期ボーナス 2：5%は 50ETH 以下で 11~20 日間以内の拠出者

第二局面 パブリックセール

- TGEのこの局面は一般公開される。
- 割当トークン数： 3億5千万 XRBT
- ETH レート：25000
- ディスカウントレート：0%
- XRBT 価値： 10,000XRBT= 1 ETH

アドバイザーズ、マーケティング&マネジメント

Xtribe は、1億 XRBT をアドバイザーズ、マーケティング&マネジメントチームに割り当てる。

報酬配布

発行されるトークンの殆どは Xtribe に残るが、以下の報酬配布プログラムに応じて割当てられる。

- A) トランザクション報酬&ガミフィケーション=94%
- B) ウォレット報酬=2%
- C) クレジット購入=4%

マーケティングおよびソーシャルメディア

ユーザーと投資家は以下の SNS 等につながる。

- FACEBOOK
- Twitter
- Telegram
- Github
- BitToken Talk
- Token Telegraph
- その他

上記のすべてのアカウントはOKとなる。

影響力あるウェブユーザーやコイン伝道者のおかげでコミュニケーションキャンペーンは進んでいる。

割当て

ソフトキャップをクリアされると、XRBT トークンは、描かれたロードマップに向かって、以下のように割当てられる。

拡大プラン

- ウェブマーケティングとソーシャルメディア：40%
- その他メディア：20%

Xtribe チーム

- プライマリーセールス/エージェント：13%
- マネジメント：7%

IT&ソフトウェア開発

- ユーザー経験の強化：10%
- 技術インフラ&トークン実行：10%

交換

XRBT はすぐに交換可能となる。

C、トークンモデル

Xtribe プラットフォーム (XRBT) にて入手できるトークンは、上述した様々な機能を実行するストアやユーザー達により利用価値が生まれる。

機能は以下のように

- ・商品バーター
- ・Xtribe プラットフォームのクレジット償還
- ・Xtribe アプリ環境へのストア申込み
- ・オンラインオークションへのアクセス

プラットフォームへのウォレット統合は、2018年の7-9月に行う。それゆえ、アプリケーション内の活動のためのトークンは使用可能である。

XRBTのプライスマodel

以下のように価格決定された。

市場での価値を十分吟味した上で、 $10,000XRBT = 1 ETH$ と決定。

クレジット購入

トークンモデルは以下の仮説と考えられる。

- A、ユーザー数は Xtribe ビジネスプランのレポートと同じである。
- B、クレジットのトランザクション購入の平均は 2.99USD である。
- C、毎年の1ユーザーによる実行される平均数は6である。
- D、クレジットに使われるドルについて XRBT トークン価値に換算して 20%のボーナスとして受け取れる。

ストア報酬

Xtribe ビジネスモデルには下記の1点

- ・はっきり見えるストア

ストアは報酬ボーナスとして XRBT トークンをもらう。ボーナス額は購入された額の 25%である。

トランザクション報酬

購入額の 5%に相当する XRBT トークンがボーナスとして生まれる。

・XRBT にて行われたトランザクションのみが、この報酬の対象となる。トランザクションは Xtribe のアプリ分析にて確認される。

・確認されたトランザクションは1ユーザーにつき最大 5,000USD/月まで蓄積する上限にて報酬として認められる。

ウォレット報酬

ユーザーに XRBT 報酬を受け取るオンラインウォレット開設を促進させるため、Xtribe は追加ボーナスを提供する。報酬額は3ドル分の XRBT トークンとなる。

ガミフィケーション

最新アプリにはこの機能が付いている。ユーザーは指定のプロファイリングタスクをクリアすることで XRBT トークンのパッケージを報酬として受け取る。以下のタスクの通り。

- ・商品レーティング
- ・商品レビュー（文章、動画、写真）
- ・プロフィール不足部分を埋める。
- ・新規ユーザーとしてサインする。
- ・招待リンクを通じて、新たなユーザーを勧誘する（新規ユーザーが購入した時点で権利発生）
- ・アプリ上でのレートやコメント
- ・活動ユーザーへの報酬

マネタリーベース試算

上述されたトークンモデルは発行済みトークンの最適数を試算するよう実行されるが、いくつか注意すべき事項がある。トークン数とは、**Xtribe** を構成する全てのストア、ユーザー、買い手から必要とされる必要性と考えられるべきものである。ストアは獲得した **XRBT** を使おうと考えるだろうから、ストア報酬という形で寄付されたトークンを **Xtribe** へ返すだろう。こうして **XRBT** に流動性が生まれ、トランザクション報酬として再配布される。

次章は、トークンモデルの実行を通じて得られた結果のレポートである。

10、Xtribe の現在、将来プラン

2014年	第1四半期	Xtribe 設立
2015年	第4四半期	Xtribe 立ち上げ
2016年	第4四半期	10万ユーザー
2017年	第4四半期	4500ストア 50万ユーザー
2018年	第2四半期	TGE準備
	第3-4四半期	プレセール&TGE
2019年	第1四半期	アメリカにてIPO
	第1-2四半期	トークン実行

A、拡大ロードマップ

Xtribe はイタリアの4つの人口密集都市（トリノ、ミラノ、ローマ、ナポリ）に展開している。

アメリカ市場は **Xtribe** に最大のチャンスとうつつ。2015年には69%の人がよくオンラインショッピングをしている。それゆえ **Xtribe** はアメリカ市場に対して、以下のステップで子会社 **Xtribe US Corp** を作る。

2018年	アメリカ市場に拡大
2019年	NY、ニュージャージー、コネチカット、ペンシルベニア
2020年	サンフランシスコ海岸エリア、カルフォルニア
2021年	シカゴ都市部
2022年	その他大都市全て

これらの人口集中する都市は、消費者のターゲットと、マーケット見通しと両方にとって理想エリアといえる。なぜなら少数のセールス代表だけでビジネスの強いコアを作れるからだ。トークンセールが成功するという事は、**Xtribe** のマーケットの取り分が減ってくる、ということだ。

技術的ロードマップ

2018年の第3-4四半期にウォレットのネイティブプラットフォームへの統合

2018年の第4四半期に新IOS/androidアプリのリリース。

2019年の第1四半期にビッグデータ マネジメントプラットフォームの最適化

2019年の第3四半期に独自APIのアプリ開発

2019年の第4四半期にサーバー拡張とデータマネジメントセキュリティ

1 1、Xtribe と競合

競合というビジネスモデルに関しては、現在のところ直接的には存在しないようなものだ。Xtribe は、商品やサービスをリアルタイムで現地にて取引やレンタルを出来るようにしたスマホ等のテクノロジーに見られる特徴を利用できるアプリの中にある。この革新は大きな障害を乗り越えた、つまりコストとデリバリー遅れた。Xtribe はユーザーとテリトリーにおけるサービスで技術的進化をとげた。Xtribe は競合などいない。

A、競争分析

Subito : 2007 年から、購買情報を扱うウェブサイト。売る商品に広告をつける。ポータルはノルウェーのグループによるものだ（20ヶ国以上で活動するオスロを拠点とするスカンジナビアン編集グループ）。ここ数年で **Subito** の人気は伸びているようだ。月に5百万人の訪問者、4百万人以上のアクティブ、商品の合計は60億ユーロ。 **Subito** は使いやすく、レイアウトがスクロールしやすい。彼らの主たる開発は、ウェブサイトであり、今はアプリにもエネルギーを注いでいる。

プレミアムユーザー：月49ユーロからスタート。 <http://subito.it/pro>

Kijiji: **Ebay** のノーオークション版。 **Subito** と競合する。 **Ebay** のテクニカルな特徴は **Subito** に関して書かれたものと同じである。

Depop : 物を売る時のスマホアプリ。インスタグラムのグラフィックに影響を受けている。収入モデルはセールスコミッションの10%が元になる。

Wallapop : 中古品の売買に使うスペインのアプリ。ビジネスモデルは広告収入がメインである。

Craigslist : 職探し、住宅、商品売買、ディスカッションなど分類されたウェブサイト。

Etsy : ハンドメイドやヴィンテージに特化したEコマースウェブサイト。

OfferUp : 2011年開始。中古品の交換など。オンラインプラットフォームを通じて、昔ながらの隣人との売り買いを複製するコンセプトを目標とする。

12、Xtribe のチーム

Enrico Dal Monte

チーフエグゼクティブ オフィサー兼 共同創設者

氏は、ミラノの L. Bocconi 大学のビジネス&経済を卒業し、U S I スイスのバンキングと財政のマスターを取得。その後、ルガーノ、スイスでファイナンシャル仲介業として働き、Ambrosetti 資産経営を経て、若きイタリア人バイクレースのプロモーションで活動を始めた。氏が Xtribe の CEO であり、財政面や広告を手掛ける。

Mattia Sistigu

チーフオペレーティング オフィサー 兼 共同創設者

2004 年からマルシェの Polytechnic 大学で経済科学部に入学し、マーケティングと販売マネジメントを専門とした。2006 年から 2010 年にかけて MUSIC TOOLS においてマーケティングとウェブマーケティングを学び、E コマースの戦略開発のための独自のコンサルタントエージェントを始めた。2012 年より上述の Enrico 氏と Adopt ライダープロジェクトで共に働き、氏は Xtribe の COO として全てのプランニングや活動の最適化を担う。

Marco Paolucci

チーフテクニカル オフィサー兼 共同創設者

氏は 2001 年～2006 年にかけてウルビーノにある Carlo Bo 大学の法学部に学んだ。

2008 年～2013 年にかけてはフリーのウェブデベロッパーやプロジェクトマネージャーをして、ウェブマーケティングにおいて独自のエージェンシーを始めた。Xtribe では、氏は CTO となり、新しい技術のモニタリングや実行を担う。

Stojan Dragovich

Xtribe US Corp の代表

イタリアのトリエステ大学にて国際法と貿易を専門に学び、自分のキャリアを国際的に拡大する会社へのコンサルに注ごうと決めた。1999 年に NY に渡った後、イタリア人の消費財製造マンと出会い、ビジネスを始めた。そこではリテールマーケットの開発を行った。彼は熱く、起業精神が強い。ブランド立ち上げや、ベンチャーの実行、開発などを手掛ける。Xtribe US Corp においてはアメリカ市場の全てを見る。

B、ディレクター陣

Nicola Gagliardi

ディレクター

氏はベニスの Ca Foscari 大学にてビジネス行政の学位を取った。2002 年～2005 年まで、氏はコンサルタント会社にて CPA を務め、2006 年～2012 年には税金とコーポレート会社である Sinthema Professionaisti Associati にてアソシエイトパートナーを務めた。2013 年から Enumera の設立に関わり、コンサルタントや M&A の支援、およびファイナンシャル会社のディレクターなども務めた。

Cristian Lorenzin

法律家

ヴェローナ大学において国際法を学び、中国の WTO 加盟をテーマに論文を書いた。氏の専門は国際私法であり、国際契約やビジネス法である。最近 2 年間、しばしば T G E に関する法的なことに直面している。スペイン語とイタリア語と英語を自由に操る。

Yogesh Gaikwad

アドバイザー

氏はフィンテックや I T 企業にアドバイスする起業家である。彼はもともと、防衛、セキュリティー、ブロックチェーン、A I、そして新しい技術に興味があったが、最近、60 時間で 3300 万ドルを叩き出した Pillar プロジェクトを立ち上げた。

Angela Brasington

チーフマーケティングアドバイザー

15 年間にわたり複数の産業をナビゲートし、氏は会社に対する創造的な戦略作りに長けるようになった。氏の手掛けるのはブロックチェーン、仮想通貨、A I、ガミフィケーション、ヘルスケア、そしてサプライチェーンである。

Gianluca Vallotto

アドバイザー

氏はブロックチェーン技術のサポーターであり、様々な I C O 案件のエキスパートである。

Donald Keating

アドバイザー

氏は Bellevue 大学で財政学の M B A を取得。2016 年から仮想通貨に関わり、数々のトークンやプロジェクトを動画やソーシャルメディアマーケティングを通じて押し上げてきた。

13、Xtribe 法的開示

2018年の2月16日、Xtribe スイスS Aにより TGE はローンチされた、ファンドを集めるためトークンは仮想通貨と USD を交換するために市場で売られる。XRBT トークンのおかげでユーザーはプラットフォームで提供されるサービスを使える。XRBT トークンを買いたい人は KYC と AML チェックを行うよう求められる。XRBT トークンは株式ではなく、Xtribe スイスS Aのいかなるミーティングにも参加する権利はない。XRBT トークンはプラットフォーム外においては価値を持たない。それゆえ XRBT トークンは投資目的には買われたり使われたりすべきでない。どんな市場にもリスト化されない。このホワイトペーパーはスイス法の下での法的基準による。XRBT トークンの全ての購入者は、その購入が適切なのか否かを理解するためにアドバイスを求めるべき。XRBT トークンの購入者はこのホワイトペーパーをよく読み、リスクや、コスト、利益について理解すべきである。

必要な知識

XRBT トークンの購入者は仮想通貨、ブロックチェーンシステム、の重要な経験を活かし、クラウドセールスに関わるリスクを理解する。Xtribe スイスS Aも、そのアフィリエイト会社もトークン紛失には責任を持ってない。

リスク

XRBT トークンを持つ前に、ユーザーはクラウドセールにおいてなどリスクやコストや利益について注意深く考える必要がある。

重要免責事項

このホワイトペーパーは投資の勧誘ではない。この中には、推薦ととられるものや投資の決定ベースになるような情報や示唆を含んではない。XRBT トークンはプラットフォームでのみ使われるユーティリティトークンであり、投資として発行、購入、使用される意図はない。ホワイトペーパーにおけるどんな情報も一般的な情報提供の目的に限られ、Xtribe スイスS Aはこの情報の正確さに関してどんな保証も持たない。XRBT トークンを持つことは、Xtribe 組織や、拠出者の統治に対する権利や影響力を付与しない。規制当局は世界中の仮想通貨に関わるビジネスを精査している。XRBT トークンの獲得を考える人は、気づかないといけない、Xtribe スイスS Aビジネスモデルやホワイトペーパーは変わり、変えられる必要があると。そういった変化はTGEと前後して起きていた。Xtribe スイスS Aは意図的な不正や過失があった場合を除き、このホワイトペーパーにかかれた XRBT トークンの使用について無能化するようなどんなロスやダメージにも責任はない。

TGEへの参加により拠出者は上記に同意し、代表や保証をオーソライズされ、全力でXRBT トークンを

購入する。中国、カナダ、イスラエル、ベトナム、韓国、に住む人以外であれば購入できる。

購入者はトークン購入に使われた資金が法的な起源があると認識する。年齢は18才以上。

すべての認定される投資家は、サポートヘルプ info@xtribe.io に連絡するべき。

統治法と調停

XRBT トークンをの購入者は、Xtribe TGE オペレーションがスイスの法的環境で起きていると知るだろう。全ての紛争についてはスイス法によって解決されるだろう。

マーケットプレイス	ブロックチェーンマーケット	伝統的マーケット
ネットワークモデル	分権化。 ネットワークへのパワーに貢献するユーザーによるサポート 24/7 が入手できる。	第三者により保持される。 プラットフォームユーザーは 第三者により決められた用語に従わないといけない。
支払いと手数料	BitToken や fiat に換えられるコインでの直支払い。 0.0001BTC ~ 1 USD の安いトランザクション手数料	支払いシステムまたはクレジットカードトランザクション。チャージの%はマーケットプレイスにより変わる。 Amazon ~15% E bay~10% Etsy~2.5-3.5%
支払いプロセス時間	仲介を介さない即支払い	第三者を経由する支払い
透明性	ユーザーは商品やサービスを透明性の中で売れて、フィードバックも得られる。	時に透明性に欠ける。
インフォメーション安全性	データは不変。削除や変更もできない。	個人情報ハッキングされ、盗まれる。
プライバシー	個人情報は不要	個人情報は必要
同意	デジタル的にサインされた契約。 契約は破れない	合意条件は変更可。 第三者により規則化。

14、定義

- アプリ：スマホやその他モバイルデバイスで使われるモバイルアプリ
- ボーナス：早期、貢献度高い投資者への追加トークン
- 消費者：Xtribe アプリでサービスを使うためにお金を払う人
- 拠出者：トークンセールでETHを出す人
- フリーユーザー：商品やサービスを購入、レンタル等するためにアプリを使う人
アプリの中でクレジットを買うこともできる。
- ハードキャップ：TGEにおいて最大限のUSD
- プラットフォーム：パック化、カスタム化されたアプリの統合セット
- ソフトキャップ：TGEにおいて最低限のUSD
- ストアユーザー：ストアにおける商品やサービスを売る人
- ストア：Xtribe アプリを通して物やサービスをうるネット上の場所
- TGE：Token Generation Event
- トークン：アプリのエコシステムを強化するコイン
- ホワイトペーパー：プロジェクトのビジョンや視野を説明する書面