

XTRIBE - M 커머스(Mobile Commerce, 무선전자상거래)의 블록 체인 :

"중개인 및 제 3 자 수수료가 없는 지역에서만 사람과 제품 간의 거래를 촉진."

요약

Xtribe 는 사용자의 수요와 공급을 맞추기 위해 Geolocation 기술을 이용하는 M 상거래 회사입니다. 오늘날까지 우리는 시장을 분산시키고 탈중앙화시키는 데 성공했습니다. 우리의 다음 목표는 블록체인 기술과 함께 우리의 비즈니스 모델을 한 걸음 더 나아가는 것입니다.

Xtribe 의 서비스는 지리 활성 톨을 사용하는 무료 스마트 폰 응용 프로그램 (현재 이탈리아어 및 영어로 제공)을 통해 제공됩니다. 거래는 당신과 상대방 간에 직접 이루어집니다. 구매자와 판매자 사이의 접근성은 Xtribe 가 중개자 또는 수수료를 필요로 하지 않고 사업을 수행할 수 있게 했습니다. 회사가 계속 성장함에 따라, 우리는 우리 앱에서의 거래가 블록체인 기술과 통합하였을 때 더 효율적일 것이라는 것을 깨달았습니다. 현재는 앱 내에서 결제를 완료할 수 없습니다. 대신 거래에 참여한 당사자 간에 직접 완료됩니다. 블록 체인을 통합하면 중개 수수료 부담하지 않고, 보안 및 속도를 향상시켜 결과적으로 서비스의 확장성과 도달 범위를 확대할 수 있습니다. Xtribe 팀은 현재 블록체인과 통합된 비즈니스 모델을 실시하기 위해 전 세계의 최고 Blockchain Specialists 및 Marketing Advisors 와 협력하고 있습니다.

Blockchain 의 잠재력 외에도 Xtribe 는 두 가지 중요한 성공 요인을 가지고 있습니다. 첫째, 회사의 확장 계획. 미국에서의 전자 상거래와 전자 상거래의 최신버전인 M-commerce 의 성장률은 이것이 흔치않은 기회임을 보여줍니다. Xtribe 는 2018-19 년에 뉴욕 대도시 지역, 2020 년 샌프란시스코 만 지역과 캘리포니아 도심, 2021 년 시카고 대도시 지역에 확장 계획을 가지고 있습니다. 이 지역에 사는 인구는 6 천만 명이 넘습니다. 향후 12 개월 동안 Xtribe 의 목표는 9500 개의 사업들 중 뉴욕 인구수의 5%인 120 만명의 사용자에게 도달하는 것 입니다.

둘째, Xtribe 의 역사와 경험. Xtribe 는 실제로 운영되는 회사입니다. Xtribe 는 미국뿐만 아니라 영국, 스위스, 이탈리아 (X-solution srl 이라는 이름으로)에서도 운영됩니다. Xtribe Plc 는 지주 회사입니다. Xtribe Plc 는 Xtribe Suisse SA 와 Xtribe US Corp 의 주식 (100 %)지분의 전체를 보유하고 있습니다. 2018 년 3 분기에 Xtribe Suisse SA 는 X-solution 의 주식 지분의 전체를 다시 구매하고 회사명을 Xtribe Italy 로 변경할 것입니다. 런던에 본사가 있는 Xtribe Plc 의 자본금은 306,000 달러이며, 이는 28 명의 주주들 사이에서 9M 주를 나눈 값입니다. 경영진은 66.05 %의 지분을 보유하고 있습니다.

또한 파트너들은 회사에 3.5MM 이상의 주식형 펀드를 모금했습니다.

수입원은 주로 사용자가 월마다 지불하는 Xtribe 스토어 구독 (비즈니스 전용)에 따라 제공되는 B2B 서비스에서 발생하며. 현재 밀라노, 토리노, 로마 및 나폴리에 위치한 이탈리아에서 500,000 명이 넘는 사용자와 4.5k 비즈니스가 우리의 응용 프로그램을 사용합니다. 2018 년 목표는 100 만명의 사용자 및 7.5k 비즈니스에 도달하는 것입니다.

경영팀 : Enrico dal Monte (CEO), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (미국 Xtribe 사장)

Xtribe TGE 에 투자해야하는 이유

빠르게 성장하는 사용자 비율로 디지털 시장을 확장합니다.

한정된 투자 예산으로 높은 사용자 획득 증가율.

모바일 앱 및 전자 상거래 관리에 관한 전문 지식.

고성능 응용 프로그램 (속도, 사용자 경험).

수익성이 높은 현금 유동성이 높은 비즈니스 모델.

재무 분야에서 30 년 이상의 경험을 가진 경영.

목차 :

1. 소개 - Xtribe : 어떻게 시작 했습니까? 5
2. 엑스 트라이브 (Xtribe) : 그게 무엇이며, 그 강점은 무엇입니까?
3. 우리의 목표 8

4. TGE 골 9
5. 시장 기회 10
6. Xtribe : 수익 모델 14
7. 마스터 마케팅 계획 16
8. 마케팅 및 소비자 인센티브 제도 19
9. Xtribe 방출 및 토큰 모델 21
10. Xtribe 의 현재 및 미래 계획 27
11. Xtribe 와 경쟁 29
12. Xtribe 팀 31
13. Xtribe - 법적 공개 34
14. 정의 38

인터넷은 정보의 접근과 흐름을 탈중앙화함으로써 우리의 삶을 변화 시켰습니다. 이제 다음 단계가 시작되었습니다. 패러다임 전환으로 인해 블록 체인 기술은 진정으로 산업에 영향을 미치고 프로세스를 보다 민주적이며 안전하고 투명하게 효율적으로 만들 수 있습니다. 블록 체인 기술이 우리 사회와 사업에 미칠 수 있는 잠재적 영향은 훨씬 커졌습니다."

- 블록 체인 블로그 -

Xtribe 를 사용해야 하는 이유 :

능력있는 사용자 : Xtribe 를 통해 사용자는 모든 정보와 트랜잭션을 제어할 수 있습니다.
제 3 자 위험 제거 : 사용자는 제 3 자의 중재없이 교환을 할 수 있으므로 위험을 피할 수 있습니다.

낮은 거래 비용 : Xtribe 는 상품의 운반 배송비용 뿐만 아니라 제 3 자 중개인을 없앴으로써 거래 수수료를 크게 절감합니다.

1. 소개 - Xtribe : 어떻게 시작 되었습니까?

Xtribe App 은 2014 년에 개발 된 Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu 및 Marco Paolucci 의 세 젊은 entrepreneurs 의 아이디어입니다. 아이디어는 활성 스마트 폰을 사용하여 개체 또는 서비스를 판매, 구매, 교환 및 대여 할 수 있는 무료 스마트 폰 응용 프로그램을 제공하는 것이었습니다 위치 정보 도구. 후자는 특정 지리적 타겟 내의 모든 잠재적 판매자를 찾습니다. 2015 년 이탈리아 시장에 출시 된 Xtribe 's Application 은 일련의 긍정적 인 리뷰를 수집하여 성장을 더욱 가속화했습니다. 응용 프로그램을 사용하는 총 사용자 수는 2016 년에 도달했습니다. 그 다음 달에는 성장 속도가 훨씬 더 빨라졌습니다 : 1 년 후 사용자 수가 50 만 명을 돌파했습니다. 혁신적인 전자 상거래 솔루션으로 침투하기 가장 힘든 분야 중 하나 인 이탈리아의 Xtribe App 이 급속히 성공하면서 30 년 이상의 경험을 쌓은 재무 고문뿐만 아니라 세 젊은 창업자의 신뢰가 강화되었습니다. 그들에게 그들의 이니셔티브가 과거의 국경을 확장하고 더 큰 시장으로 확장해야 할 필요가 있음이 분명 해졌다. 2017 년에 XTRIBE 는 미국 상장 회사가 되었으며 몇 달 후, Xtribe PLC 가 100 % 소유 한 미국 자회사 인 Xtribe US Corp 가 설립되어 2018 년에 북미 시장 진출에 필요한 조건을 설정했습니다. 이탈리아와 마찬가지로 북미에서 성공하는 것은 매우 현실적입니다. 플랫폼에서의 블록 체인 혁신의 통합은 Xtribe App 의 승리 특성을 높이고 앱 및 서비스 자체의 개선 속도를 높일뿐만 아니라 전체 시스템의 보안 수준을 기하 급수적으로 향상시킬 것입니다.

2. Xtribe : Xtribe 는 무엇이고 장점은 무엇입니까?

Xtribe 는 전자 상거래에 혁명을 일으키는 디지털 플랫폼입니다.

혁신은 주변 지역에서 제공되는 모든 제품과 서비스를 실시간으로 사용자에게 지속적으로 알리는 기능입니다. 잠재적인 구매자가 Xtribe 의 플랫폼을 통해 제공되는 항목이나 서비스에 관심을 갖게되면 판매자는 실시간 채팅에서 직접 연락 할 수 있습니다. 그들은 그들 사이에 회의를 주선 할 수 있으며 결국 더 신속하게 거래를 끝낼 수 있습니다. 반면 판매자는 사진을 업로드하고 항목 가격을 언급 한 후 연락을 기다려야합니다. Xtribe 의 플랫폼은 어떠한 투자도 하지 않고도 사용자의 목소리에 무엇이 제공되고 있는지에 대해 엄청난 가시성을 제공합니다. Xtribe 는 가상 영역과 실제 세계를 즉각적으로 연결합니다. 기술을 통해 판매, 구매, 교환 또는 상품 또는 서비스를 임대하려는 사람들 간의 관계가 촉진됩니다. Xtribe 는 전자 상거래의 전형적인 번거로운 시간 낭비를 피하면서 구매자와 판매자 모두에게 가장 빠른 상상할 수 있는 "사용자 경험"입니다. Xtribe 는 쉽고 사용자 친화적입니다. 그것의 배치에서 그것의 색깔에, 신청은 사용 용이를 위해 명확하게 개발되었다. Xtribe App 을 사용하면 로그인, 검색 실행, 자체 삽입 작성 및 계정 관리 프로세스가 직관적이고 쉽습니다. Xtribe 는 지역 사회를 지원하는 기술을 의미합니다. 진정한 지역 활동과 사용자를 하나로 모으고 있습니다. Xtribe 는 각 비즈니스 거래가 개인적인 상호 작용을 선호하기 때문에 "사회적"입니다. 그것은 사용자가 다른 사람들을 만나고, 대화에 참여하고, 또한 공통 관심사를 발견 할 수 있게합니다. Xtribe 는 사용자에게 일련의 매력적인 대화 형 활동을 제안합니다. 즉, 판매 및 구매에 대한 리뷰 및 피드백, 작성한 연락처 평가, 관심사 및 느낌의 사회적 공유는 물론 가장 활동적인 사용자를위한 맞춤 배지 부여입니다. 트랜잭션이 제 3 자를 참조하지 않고 완료 될 수 있으므로 Xtribe 는 중개 (disintermediation)입니다. 따라서 커미션 수수료 또는 제 3 자 추가 지불이 없습니다. Xtribe 응용 프로그램은 "geomarketplace"입니다. Xtribe 의 App 은 사용자 주위에 위치하는 제품 및 서비스의 수요와 공급 간의 교차를 촉진하면서 상거래의보다 개인적인 측면, 즉 감정, 욕망 및 기대를 소홀히하지 않습니다.

앱의 언어는 기기의 언어 설정 및 지역에 따라 설정됩니다. 이탈리아어가 적용되지 않는 지역은 기본적으로 영어입니다.

Xtribe 을 요약하자면 :

판매자의 오퍼의 가시성이 기하 급수적으로 증가하여 판매율이 향상됩니다. 스토어 키퍼는 사용자를 유치하기 위해 일련의 혁신적인 도구를 사용합니다.

사용자는 찾고있는 것을 쉽게 찾을 수 있습니다.

거래의 양측은 시간 요인을 최적화하고 비용을 절감합니다.

일반적인 배달 비용과 빈번한 지연은 피할 수 있습니다.

거래 비용 없음.

사회적 상호 작용이 쉽게 이루어집니다. 사용자 간의 대인 관계가 권장됩니다.

XRBT 토큰은 트랜잭션 보안을 강화합니다. 보상 시스템은 XRBT 토큰을 채택하는 사용자에게 수여합니다.

직접 거래 경험은 혁신적이고 효과적이며 매력적입니다.

3. 우리의 목표

우리의 목표는 시장이 생각하는 방식에 새로운 차원을 추가하는 것입니다. XRBT 토큰의 도입은 통합 된 4 차원 시장을 창출하는 공통의 목표를 향해 사용자, 소매 업체 및 동료 간의 강력한 협력을 장려합니다. 더 안전하고 똑똑하고 저렴한 시장.

우리의 목표는 다음과 같은 3 가지 주요 축을 기반으로 합니다.

혁신적인 사용자 친화적 인 전자 상거래 플랫폼을 제공합니다. 새로운 업계 표준 및 세부 사항에 대한 엄격한 관심이 급속도로 증가하는 기술 동향을 감지 할 수 있는 감각을 통해 가장 재발하는 사용자 및 매장 요청을 구현하는 것이 우리 정책입니다. 전자 상거래 분야.

이탈리아 시장에서 우리의 선도적 위치를 확고히하고 미국 시장으로 확장하고자 합니다. 이후 이탈리아 시장과 미국 시장이 주요 참조 영역으로 확인되었습니다. 한 편에는 Xtribe 의 매장 프로필이, Xtribe 의 사용자는 다른 곳에서 크게 성장한 것은 Xtribe 의 강력한 시장 침투가 유럽 이외의 확장 계획을 정당화 할 수는 있지만, "가정"시장을 소홀히하지 않는다는 사실입니다. 현재 년 말까지 우리의 목표는 밀라노, 로마와 같은 인구 1 백만 이상의 고밀도 대도시 지역에 주로 위치한 이탈리아의 "무료"사용자 및 7.500+ "매장"계정입니다. , 나폴리와 토리노. 미국에서는 처음에 NYC 의 도시 및 교외 지역에 중점을 둘 것입니다. 운영 1 년차 목표는 뉴욕 인구의 5 %, 무료 사용자 1.2 백만 명, 매장 계정 9,500 개에 달하는 것입니다.

플랫폼 성능과 사용자 환경을 지속적으로 개선합니다.

XRBT 토큰이 도입됨에 따라 관련된 모든 당사자 간의 상호 작용을 가속화 할 계획입니다. 그 동안에 다른 기능들 중에서도 성능 향상을 위해 응용 프로그램로드 시간에 초점을 맞출 것입니다. 우리는 Xtribe 애플리케이션로드 시간이 업계에서 가장 빠른 속도, 즉 5 초 미만으로 계속 될 것이라고 확신합니다. 푸시 알림 시스템 전략도 Google 의 최우선 과제 중 하나입니다.

4. TGE 목표

토큰의 생성 및 채택 덕분에 Xtribe는 독특한 생태계를 만들 수 있습니다. 이탈리아에서 성공을 거둔 이유는 Xtribe의 시장 침투 가능성이 더 큰 분야에서 나타나고있는 반면 팀의 전문성과 디지털 상거래 경험을 나타냅니다. 미국 시장의 확장은 사용자의 기대를 충족시킬 수 있는 능력을 측정하는 것뿐만 아니라 앱의 국제적 및 다차원 적 특성을 통합하는 측면에서도 과제를 나타냅니다. TGE를 통해 얻은 수익은 한쪽의 영토 확장을 가속화하고 다른 쪽의 소프트웨어 및 인프라 스트럭처를 강화하는 연료가 될 것입니다. NYC와 캘리포니아는 우리가 미국에서 침투 할 계획에있는 영역 중 일부에 지나지 않습니다. 미국 시장 침투를 가속화하기위한 전제가 마련되어 있습니다. 우리는 성장을 가속화하기 위해 적절한 재원이 필요합니다. Xtribe 비즈니스 모델은 블록 체인 혁명의 주요 특징 중 일부를 반영합니다. 중개자 없음, 제 3 자 거래 없음, 수수료 없음.

또한 Xtribe의 TGE는 TGE 파노라마의 초연입니다. 그 이유는 다음과 같습니다.

Xtribe는 2015년부터 활성화되어 있습니다. 우리의 경영진은 입증 된 경험을 가지고 있습니다.

우리는 이탈리아, 스위스, 영국 및 미국의 4개 시장에서 사업을 운영합니다.

우리의 비즈니스 모델은 시장에 의해 테스트되었으며 확장 될 준비가되었습니다.

XRBT 토큰 프로젝트의 백본은 사용자 (피어 - 투 - 피어)와 공급 업체는 물론 커뮤니티 구성원 간의 관계를 강화하는 것입니다. 사용자 충성도 또한 중요한 역할을 합니다. 우리 플랫폼에는 TGE 프로젝트가 탄생하기 훨씬 전에 가시성을 높이기 위해 특별 패키지를 구입할 수 있는 크레딧 시스템이 있습니다. XRBT는 플랫폼의 개발 및 확장을 지원하는 기능뿐만 아니라 내부 관리를 도우며 커뮤니티 링크를 강화합니다. XRBT 토큰의 가치는 공급 및 수요, 플랫폼 평판, 기업 뉴스, cryptocurrencies에 대한 시장 심리 등 여러 요인에 좌우되지만 토큰 진동은 물론 외환 시장의 일별 변동과 상관 관계가 있습니다. 또는 Ethereum. 그럼에도 불구하고 Xtribe의 내부 비용을 정상화하기 위해 확장 할 수 있습니다. 보상 시스템을 도입함으로써 커뮤니티에 참여하고 시장에 대한 충성도를 높이기 위해 사용자가 수여됩니다. 우리는 토큰이 본질적으로 네트워크에 긍정적 인 나선 효과를 일으키고 따라서 토큰에 대한 수요 증가가 플랫폼의 현금 흐름의 성장을 반영 할 것이라고 믿게됩니다.

5. 시장 기회

이와 관련하여 기술 분야의 최근 개발 중 일부는 새로운 암호 방제 시스템 인 Xtribe Token XRBT 를 구축 할 근거를 마련했습니다. 몇가지 말하자면:
경제의 디지털화. XRBT 는 비즈니스 전략의 자연스러운 진화입니다. Xtribe 의 철학은 XRBT 를 만드는 아이디어가 나오기 훨씬 전에 사람들이 가장 쉽고 빠르고 편리하게 디지털 방식으로 상품과 서비스를 사고 팔고, 교환하고 임대 할 수있게하려는 욕망에 중점을 두었습니다. XRBT 가 도입됨에 따라 우리는 Xtribe 의 생태계 실현을위한 추가적인 단계를 수행합니다. 동시에 디지털 상거래는 기하 급수적으로 성장하고 있습니다. 전자 상거래는 매장 내 소매보다 거의 4 배 빠르게 성장하고 있습니다. 그러나이 분야에서 떠오르는 별은 모바일 상거래 (M-commerce)입니다. 실제로, 350 억에 가까운 수입으로 2021 년까지 전자 상거래가 미국에서 총 전자 상거래 매출의 거의 50 %를 차지할 것으로 보입니다.

전 세계적으로 전자 상거래 응용 프로그램에 대한 관심이 고조되고 있습니다.
eMarketer 의 업데이트 된 예측 인용 :

"2017 년 전세계 전자 상거래 소매 매출액은 2 조 3,200 억 달러로 전년 대비 24.8 % 증가했습니다. M-commerce 가 디지털 매출의 58.9 %를 차지하면서 모바일이 핵심 요소였습니다. "

실제로 미국 인구 조사국 (Census Bureau)에보고 된 바와 같이 전자 상거래는 미국 내 매장보다 약 4 배 더 빠르게 성장하고 있습니다.

무모한 사회. 온라인 쇼핑을하는 사람들의 점유율은 기하 급수적으로 증가하고 있으며, 현금 사용은 비례 적으로 무너지고 있습니다. ING International 이 2017 년 4 월 15 개국에서 실시한 설문 조사에서 현금 사용을 줄인 사람의 비율은 78 %에 달했고 34 %는 현금이 전혀 필요하지 않은 것으로 나타났습니다.

경영 컨설턴트 A.T.의 최근 연구에 따르면 Kearney 에 따르면 EU 27 개국의 현금없는 지불 거래 건수는 현재 90 억 달러에서 2020 년까지 175 억 달러 이상으로 증가 할 것으로 예상됩니다. 이는 연간 성장률 8 %를 의미합니다.

이러한 피할 수없는 추세에 따라 Xtribe 는 무자비한 파도를 타려합니다. 우리의 대답은 XRBT 의 소개입니다. 우리는 사용자에게 즉각적인 해결책을 제공 할 것입니다 : 상품 및

서비스를 교환하고 플랫폼에 의해 제공되는 다양한 가능성을 충분히 누릴 수 있는 신뢰할 수 있는 암호 해독 성 (cryptocurrency)을 제공 할 것입니다.

모바일 플랫폼. 모바일 웹 USge 는 성숙해지고 스마트 폰은 계속 성장합니다. Criteo 가 만든 미국의 글로벌 커머스 리뷰 (Global Commerce Review)는 2017 년 4 사분기 전자 상거래의 44 %를 차지하는 소매 업체의 앱이 모바일 웹에서 23 % 데스크톱은 33 %를 차지했습니다.

이탈리아의 eMarketers 에 대한 2016 벤치 마크를 살펴보면 같은 추세がい 나라에 어떻게 적용되는지 확인할 수 있습니다. 사실, 전자 상거래 거래의 30 %가 모바일 장치에서 수행되었습니다. 또한 성장 속도는 Xtribe 의 야심 찬 모바일 전용 전략을 지원할만큼 빠릅니다.

(모바일 기기 사용 증가율은 2016 년에서 2017 년 사이에 13 %를 초과했습니다)

시장 동향에는 의심의 여지가 없습니다. 전자 상거래는 디지털화 추세입니다. 그러나 전자 상거래의 경우 제품의 물리적 전달이 여전히 병목 현상을 나타냅니다. 소비자들은 새로운 비용을 들이지 않고 신속하게 상품을 얻는 새로운 방법에 관심이있는 것으로 보입니다. 신속하고 무료 배송은 전자 상거래의 새로운 도전 과제입니다. 그런 점에서 Xtribe 비즈니스 모델은보다 전통적인 경쟁자와 관련하여 큰 이점을 갖는 것으로 보입니다.

"미국 시장 기회": 미국 시장은 Xtribe 에게 큰 기회입니다. 2015 년 미국 인터넷 연결 성인 중 69 %가 정기적으로 인터넷을 정기적으로 쇼핑했습니다. 특히 인구 밀도가 가장 높은 도시 지역에서는 특히 그렇습니다.

뉴욕은 1949 년 에세이 "Here is New York"에서 저자 EB White 이 "작은 이웃 조직으로 만들었다"고 묘사되어 왔습니다. 화이트는 많은 뉴요커가 시골 마을보다 좁은 지역의 경계에서 평생을 보낸다는 것을 관찰했습니다. 그러나 지난 몇 년 동안 수천 개의 소규모 소매 업체가 폐쇄되어 국가 체인으로 교체되었습니다.

뉴욕 협의회 의원 Helen Rosenthal 이 실시한 최근 조사에 따르면 어퍼 웨스트 사이드 (Upper West Side)의 한 스트레치에있는 매장 중 12 %가 비어 있고 임대 용입니다. 미국의 10 월에 압류 된 상점의 규모는 2008 년의 재정적 인 붕괴 이후보다 더 높았습니다.

그러나 이것이 소규모 소매 업체와 비즈니스가 파멸한다는 의미는 아닙니다. 현대 사용자는 여전히 개인적인 접촉과 상호 작용을 소중하게 생각하지만, 다른 방식으로 접근해야 합니다. 현대 사용자는 매우 똑똑하고 까다롭습니다.

벽돌과 박격포는 판매를 하는 유일한 방법이었지만 이제는 마케팅에 관한 것이므로 사람들을 인터넷에서 몰아내고 제품을 이해하도록 돕습니다.

Xtribe 는 이러한 문제를 극복하는 효과적인 방법을 제공합니다. Xtribe 는 사용자를 인터넷의 힘으로 매장으로 데려다줌으로써 온라인 세계와 실제 세계를 연결합니다.

Xtribe 에 대한 또 다른 기회는 M 상거래의 등장입니다. 실제로 전자 상거래는 최근 몇 년 동안 엄청나게 증가했지만 쇼핑을 위한 다음 진정한 영역이 아닐 수도 있습니다. 최근의 LexisNexis 조사에 따르면 M-commerce 가 구매자의 구매 습관이되고있는 까닭이 무엇인지를 보여줍니다.

그러나 M-commerce 란 무엇이며 전자 상거래와 M-commerce 를 어떻게 비교할 수 있습니까?

간단히 말해서 전자 상거래는 컴퓨터를 통해 온라인 쇼핑을 하는 반면 전자 상거래는 모바일 장치 (일반적으로 스마트 폰)를 통한 쇼핑을 포함합니다.

사용자는 휴대폰으로 쇼핑을 할 때 너무 좌절감을 느껴 종종 프로세스를 포기합니다. 2015 년 2/4 분기에 미국 성인 인구는 모바일에서 59 %, 데스크톱에서 41 %를 소비했지만 모바일에서는 돈의 15 %, 데스크톱에서는 85 %의 엄청난 돈을 지출했습니다.

여러 가지 요소가 모바일 쇼핑 경험을 저하시킵니다.

스마트 폰의 작은 화면 크기. 따라서 많은 사이트가 휴대 기기에 최적화되어 있지 않기 때문에 특히 제품 정보를 읽기 어렵게 만들고 지불 정보를 입력하는 데 어려움을 겪습니다. 이것은 사용자가 포기하는 주된 이유입니다. 전화로 구매를 완료하는 것은 너무 많은 작업을 필요로 합니다.

보안. 사용자는 데스크톱이나 노트북과 비교할 때 전화로 지불 정보를 입력 할 때 안전성이 떨어집니다.

Xtribe 는 위의 모든 문제를 해결합니다. 작은 화면 크기는 사용자가 제품을 구입하기 전에 물리적 제품을 체크 아웃 할 수 있기 때문에 보안상의 관점에서 관련이 있습니다. 사용자는 제품을 직접보고 나서만 비용을 지불하기 때문에 작은 문제가됩니다. 사기의 가능성을 상당히 줄입니다.

"현재의 모바일 쇼핑 경험은 악몽입니다. Xtribe 의 사명은 그것을 꿈으로 바꾸는 것입니다."

Xtribe 의 강점과 미국 시장의 기회 간의 유망한 일치로 인해, 우리는 자회사 인 Xtribe US Corp 를 통해 미국 시장에 다음과 같은 로드맵에 따라 접근 할 것입니다.

2018-2019 년 : New York, New Jersey, Connecticut 및 Pennsylvania 를 포함하는 뉴욕 대도시. 총 인구는 2400 만 명 이상입니다.

2020 년 : 샌프란시스코 베이 지역 및 캘리포니아 (28M);

2021 년 : 시카고 대도시권 (10M).

2022 년 : 모든 주요 미국 수도권.

이 지역은 인구 밀도가 가장 높은 지역 중 하나이기 때문에 제한된 판매 담당자를 보유한 강력한 비즈니스 핵심을 유지할 수 있기 때문에 소비자의 목표 및 시장 전망에 이상적인 영역을 대표합니다.

Xtribe US Corp : 2017 년 4 분기에 Xtribe PLC 는 미국 지사 인 Xtribe US Corp.을 설립했습니다. 2017 년 5 월 Xtribe PLC 는 미국에 상장 될 공개 회사가되었습니다. 2018 년 1 월 Xtribe PLC 는 Form 211 을 FINRA 에 제출했습니다.

Xtribe 는 이미 마케팅 및 사용자 획득 분야의 주요 업체와 여러 관계 및 제휴 관계를 맺고 디지털 마케팅 (소셜 미디어, 영향력있는 사람, 온라인 광고 및 전자 메일 캠페인 포함), Ooh 마케팅 (게시판, 지역 TV, 교통 허브 지역 미디어, 홍보, 스트리트 팀 및 여러 이벤트). 위의 전략과 거리 침투를 통해 Xtribe 의 목표는 2021 년까지 매월 2,500 만 명의 사용자와 1,000,000 명의 전문 (매장) 사용자를 확보하는 것입니다.

6. Xtribe : 수익 모델

A. 신용 시스템

신청서에는 패키지로 구매할 수 있는 크레딧 시스템이 포함되어 있습니다. 크레딧은 일련의 추가 옵션에 액세스 할 수 있는 가능성을 제공합니다. 왜 크레딧을? 이 시스템을 통해 사용자는 Xtribe 플랫폼을 통해 거래를 용이하게하는 신용 패키지를 구입할 수 있습니다. 이 시스템은 지출을 단순화하고 새로운 상업용 패키지를 더 빠르고 쉽게 만들 수 있습니다. 크레딧 패키지는 세 가지 형식으로 제공됩니다.

극한의 태깅을 통해 지리적 위치에 따라 저렴한 비용으로 제품과 서비스를 강조하는 광고 회로입니다. 애플리케이션이 아닌 전용 "쇼케이스"허브는 특정 지역에서 제한된 시간 동안 특정 제품 및 서비스에 대한 가시성을 높입니다. Showcase Advertising 은 Xtribe Free 및 Xtribe Store 에서 사용할 수 있습니다.

Xtribe 수익 모델은 전문 사용자에게 대한 가입 액세스 제공 및 전문 사용자 및 기타 대상에 초점을 둔 추가 서비스 구매를위한 신용 패키지 배치에 기반합니다. Xtribe 플랫폼에는 두 가지 모델이 있습니다. 첫 번째 버전은 무료 및 스토어 프로필 유형 (및 업 그레 이드)을 기반으로하며, 두 번째 버전은 패키지로 구입 한 크레딧 시스템을 기반으로하며 추가 기능 및 상위 버전 시계.

B. 구독 기능 및 이점

Xtribe Free (Xtribe Free) : 재산이나 서비스를 자유롭게 간단한 방식으로 판매하고자하는 모든 사람들을위한 프로필입니다.

종모:

동시에 3 개의 제품과 3 개의 서비스를 허용합니다. 이 슬롯은 영구적으로 무료로 제공됩니다. 예를 들어, 사용자가 동시에 세 개의 판매 품목을 가지고 있고 그 중 하나를 구매하면 해당 슬롯이 자동으로 판매자가 다른 품목을 제공 할 수있게됩니다.

Xtribe 스토어 (Xtribe Store) : 매장 수준에서 제품 및 서비스를 판매하고자하는 회사 및 브랜드 전용 가시 프로필입니다. 이 프로필의 비용은 월 \$ 99.00 입니다.

종모:

웹 CMS 를 사용하여 광고를 업로드하고 관리 할 수있는 기능.

웹 CMS 를 통해 자세한 통계를 볼 수 있습니다.

Xtribe 프로필과 동기화되고 인덱싱 된 전용 웹 사이트.

웹 CMS 를 통한 멀티 스토어 관리. Xtribe 의 기본 생태계 내 제품에 대한 높은 가시성.

Google 검색 엔진 최적화를 통한 제품 및 서비스에 대한 높은 가시성.

Google 및 Facebook 광고 플랫폼에서 제품 및 서비스에 대한 높은 가시성.

게시 할 수있는 광고 수에 제한이 없습니다.

동일한 광고에서 여러 사용자에게 판매 할 수 있습니다.

세부 프로필에는 다음이 포함됩니다.

클릭 할 수있는 직접 연락처 및 전화 번호.

Facebook 및 Twitter 에 대한 클릭 가능한 링크.

클릭 가능한 웹 사이트 링크.

클릭 가능한 이메일 링크.

클릭 가능한 주소.

매장 개폐 시간.

무료 자동 광고 갱신.

손쉬운 사용자 액세스를위한 능동적 인 네비게이션 기능.

뛰어난 가시성! 최대 4 개의 게시물이 목록에 표시됩니다.

지도에 특정 "상점"포인트.

금지 가격 및 할인과 함께 특별 행사를 만드십시오.

제한된 시간에 제공 할 수 있습니다.

웹 CMS 를 사용하여 광고를 업로드하고 관리 할 수있는 기능.

7. 주 마케팅 계획

Xtribe 는 도시 내에서 발견 할 수있는 모든 제품과 서비스를 잠재적으로 포착하여 도시와 대도시를 관여시키는 것을 목표로합니다. 우리는 인류 학적으로 근접성의 개념이 사람과 사람과의 연결을 촉진함으로써 결과적으로 제품과 서비스의 판매와 교환이 자연스러운 결과임을 알게됩니다. 그러므로 Xtribe 는 가상과 실제 사이에 즉각적인 다리 역할을합니다.

따라서 Xtribe 의 공동체는 "꿈의 제품"이 항상 세계의 반대편에있는 것은 아니지만 다른 사람이 멀리 떨어져 있거나 신뢰할 수있는 상점이나 이웃의 쇼핑물 또는 같은 지역에 거주하는 사람들이 판매 할 수 있음을 발견했습니다. 이러한 이유로 매우 적극적이고 역동적입니다. 지리적으로 위치한 광고의 즉각적인 특성은 잠재 사용자가 판매자를 만나거나 상점을 걸어 구매를 완료하도록 유도합니다.

Xtribe 개발을위한 마케팅 계획에는 기존의 마케팅 도구와 결합 된 고급 웹 마케팅 도구가 혼합되어 있습니다. 이 전략은 엄격하게 상호 연결되는 4 개의 특정 매크로 영역에서 표현됩니다. 각 부분은 다른 부분과 연결되어 있으며 다른 부분에 필수적입니다.

따라서 Xtribe 개발을위한 일반 마케팅 계획은 최대 효율성 및 효율성이라는 개념에 기반한 시스템입니다.

A. 사용자 (무료 다운로드)

수년 동안 우리가 테스트하고 시행 한 웹 마케팅의 모든 도구와 전략을 통해 우리는 지속적이고 신중한 계획 덕분에 다운로드 당 비용 최적화가 제대로 이루어지지 않았습니 다. 따라서 수행 된 작업의 가치는 정확하고 실제 수치와 통합 수치를 수집하여 우리 커뮤니티를 매우 빠르게 성장시키고 자원을 효율적으로 할당함으로써 품질과 통제를 보장합니다. 전통적 마케팅 활동 - 즉, 기존의 영향력있는 매체를 사용하면 모든 웹 마케팅 운영 전략을 크게 향상시키고 지원할 수 있습니다.

1 단계. 우리의 목표 사용자 (웹 마케팅) 프로필 링.

2 단계. 웹 마케팅 캠페인 최적화.

3 단계. 달성 된 목표 :

- Xtribe 커뮤니티 확대

- 고품질

4 단계. 영향력있는 미디어 캠페인 (전통적 마케팅).

5 단계 : 달성 된 목표 :

- 우리 지역 사회의 기하 급수적 인 성장.
- Xtribe 브랜드의 인식, 신뢰 및 권한에 기하 급수적 인 영향.

단계 6. 확장 가능한 시스템.

B. 스토어 다운로드

마케팅 계획의 이 측면은 Xtribe 의 모든 비즈니스 채널을 지원하고 매장 사용자를 확보하여 수익을 증대시키기 위해 엄격하게 조정됩니다. 전략은 웹 마케팅과 전통 마케팅의 혼합입니다. 웹 마케팅을 통해 외과 적 방식으로 이상적인 타겟 클라이언트를 프로파일 링하고 도달 할 수 있습니다. 이런 식으로 잠재 고객은 자신의 구체적인 필요에 따라 타겟 광고 메시지를 받고 바로 Xtribe 가 무엇인지 알아 내야합니다. 전통적인 마케팅 (OOH)과 영향력있는 미디어 캠페인을 사용하면 Xtribe 브랜드를 더욱 널리 알리고 웹 마케팅 레벨에서 수행 된 작업을 강화할 수 있습니다.

단계 1. 우리의 목표 상점 사용자 프로파일 링 (웹 마케팅).

2 단계. 웹 마케팅 캠페인 최적화.

3 단계 : 달성 된 목표 :

- 수익 증가.
- 브랜드 인지도 증가.

4 단계. 영향력있는 미디어 캠페인 (전통적 마케팅).

5 단계 : 달성 된 목표 :

- 기하 급수적 인 매출 성장.
- 이전에 웹을 통해 도달 한 목표 매장 사용자의 결정적 재 참여 마케팅 캠페인 및 그에 따른 기하 급수적 및 직접 매출 증가.
- Xtribe 브랜드의 인식, 신뢰 및 권한에 대한 지수 적 영향.

6 단계 : 확장 가능한 시스템.

C. 브랜드 자산 및 브랜드 인지도

이 분야에서 우리는 Xtribe의 인지도와 명성을 높이는 데 매우 중요한 방법으로 도움이 되는 모든 전통적 마케팅 활동을 확인했습니다. 이러한 도구는 주로 영향력이 큰 기존의 미디어 캠페인에 중점을 둡니다. 이러한 미디어를 사용하면 Xtribe의 인식, 인식 및 권한이 기하 급수적으로 증가할 뿐만 아니라 무료 앱과 스토어 사용자가 많은 앱 다운로드를 가져와 결과적으로 수익이 발생하게 됩니다 스파이크.

1 단계. Xtribe 브랜드의 인식, 신뢰 및 권한에 대한 지수 적 영향.

2 단계 : "리바운드"효과 : 다운로드가 기하 급수적으로 증가합니다 (무료 사용자).

3 단계 : "리바운드"효과 : 스토어 다운로드 및 수익의 기하 급수적 인 증가.

D. 보유

이 영역에는 Xtribe 앱의 사용자를 지속적으로 참여시키기 위한 모든 전략이 포함됩니다. 이 전략은 자유 사용자와 상점 모두에게 해당됩니다. 전자의 경우 전자 메일이나 SMS를 통한 미리 알림뿐만 아니라 푸시 알림 및 Gamification 활동과 같은 응용 프로그램에서 독점적으로 활동이 설정됩니다. 상점의 경우 무료 사용자의 충성도에 사용되는 것과 동일한 도구가 사용되지만 (메시지는 다를 수 있음) 사용자 서비스의 오프라인 전략에 따라 운영자가 정기적으로 모든 기존 상점 사용자에게 전화를 겁니다.

각 포인트는 목표 시장 (국가)에 따라 적응할 수 있습니다.

요청에 따라 더 많은 비밀 데이터를 이용할 수 있습니다.

8. 마케팅 및 소비자 인센티브 제도

플랫폼 전체에서 XRBT 토큰 사용을 장려하고 사용자 보증을 개선하기 위해 Xtribe은 추가 혜택을 위해 토큰 형식으로 배포되는 4 가지 유형의 사용자 보상을 개발했습니다.

A. 매장 보상

Xtribe 비즈니스 모델에는 다음과 같은 한 가지 유형의 구독이 포함되어 있습니다.

향상된 가시성으로 저장

Store Reward를 통해 스토어는 보상 보너스 형태로 XRBT 토큰을 받을 수 있습니다. 보너스 총액은 구독료를 구매하는 데 드는 비용의 25%에 해당합니다.

B. 신용 구매

정기적으로 제품을 판매하고자 하는 각 사용자는 플랫폼에서 제품의 가시성을 높이기 위해 "credits"를 구매할 수 있습니다.

토큰 모델은 다음 가설을 고려합니다.

사용자 수는 Xtrib의 비즈니스 계획에 보고된 사용자 수와 동일합니다.

신용거래의 평균거래는 2.99 달러이다.

각 사용자가 수행하는 평균 트랜잭션 수는 6 개입니다.

크레딧에 사용된 각 달러마다 XRBT 토큰의 카운터 값의 50%에 해당하는 보너스를 받게 됩니다.

C. 지급 보상

사용자가 XRBT 토큰으로 보상을 받을 수 있는 온라인 지급을 열도록 장려하기 위해 Xtribe은 Wallet의 오프닝이 확인되면 XRBT의 Bonus를 제공합니다.

D. 재미화

최신 앱 버전에는 생식 시스템이 포함되어 있습니다. 사용자는 사용자 프로파일링(더 정확하고 구체적인 사용자 정보 제공) 및 앱의 적극적인 사용과 관련된 일련의 작업을 완료하기 위해 XRBT 토큰 패키지를 받게 됩니다. 이러한 작업에는 다음이 포함될 수 있습니다.

등급 제품(5성 시스템)

제품 검토(텍스트, 비디오 또는 사진 포함)

프로파일에서 누락된 정보를 완성하고 있습니다

새 사용자로 등록합니다.

초대 링크를 통해 새 사용자를 다시 초대합니다(초대받은 사용자가 처음 구매 또는 판매를 할 때 보상은 잠금 해제됩니다).

앱 스토어 및/또는 플레이 스토어의 앱에 대한 평가 및 설명.

배지 시스템: 활성 사용자에 대한 보상.

지속적으로 업데이트되고 개선될 것입니다.

9. Xtribe 방출 및 토큰 모델

블록 체인 기술

BitToken 및 Ethereum 작업의 기초가 되는 Blockchain 기술은 Satoshi Nakamoto 가 창안한 환상적인 발명품입니다. 이것이 누구든지, 우리는 감사합니다. 이 같은 발명품은 얇은 공기에서 나타나지 않습니다. 항상 지식 + 창조 과정이 있습니다.

이것은 특정 유형의 과학 지식을 기반으로 한 다음 기술을 확장하여 한 단계 더 나아갔습니다. 이것은 또한 cryptocurrency 를 적용한 것입니다. Blockchain 의 발명은 "합의"와 같은 몇 가지 새로운 추가 사항과 결합 된 일련의 기술을 합한 것입니다.

A. XRBT 토큰 세일

Xtribe 토큰 생성 이벤트 (TGE)의 주 목표는 Xtribe 가 북미 시장에서 확장 전략을 추구하고 기존 인프라 및 서비스를 더욱 발전시키는 것입니다.

| | |
|-------------|-------------------------------|
| 토큰명 | XRBT Token |
| 종목명 | XRBT |
| 기술 | ERC-20 |
| 토큰 특징 | Utility Token |
| 총 공급량 | 2,000,000,000 XRBT |
| 최초 비율 | 10,000 XRBT = 1 ETH |
| 소프트캡 | 2,000 ETH |
| 하드캡 | 50,000 ETH |
| Pre-Sale 기간 | August 9 - September 24, 2018 |
| 판매시작일 | November 15, 2018 |
| 용인 통화 | ETH |

B. Xtribe TGE

XRBT 토큰은 TGE (Token Generation Event)에서 프리 세일에 액세스 할 수 있습니다.

사전 판매 이벤트를 통해 Xtribe 는 로드맵에 포함 된 다양한 서비스 개발을 위해 필요한 가치를 수집 할 수 있습니다.

Xtribe 에서 발행 할 총 토큰 양 = 2B XRBT

총 금액은 다음 세 부분으로 나뉩니다.

TGE = 700MM XRBT (TGE 의 경우 500MM + 할인 및 보너스의 경우 200MM)

토큰 예약 = 1200MM XRBT (보상 배포)

고문 = 100MM XRBT

TGE 의 고장

TGE 는 다음을 확립했습니다.

소프트 캡 = 2000 ETH

하드 캡 = 50000 ETH

TGE 에의 참여는 Ethereum (ETH)에서의 기고를 통해 얻을 수 있습니다. 다른 암호화폐에서 기부금은 받아 들여지지 않을 것입니다.

이 경우, Xtribe 는 잘못된 주소를 통해 처리된 기여에 대해 어떠한 책임도 지지 않습니다.

기여자가 기여자가 개인 키를 보유한 지갑에서만 기부가 허용되므로 Exchange 플랫폼을 통해 기탁 된 기부는 제외됩니다.

Soft Cap 에 도달하지 못했을 경우 총 기부액이 환급됩니다.

XRBT 대 ETH 의 카운터 값은 TGE 가 끝난 후에 전달됩니다. 최대 기부 금액이 설정되지 않았습니다. 토큰 생성 이벤트는 두 단계로 구성됩니다.

초기 토큰 오퍼링은 두 단계로 구성됩니다.

1 단계 : 사전 판매

TGE 의이 단계는 초기 투자자에게 유보됩니다.

할당 된 토큰 : 350MM XRBT

ETH 카운터 값 : 25000

할인율 + 보너스 : 5-30 % *

XRBT 값 : 10,000 XRBT = 1 ETH

* 할인율 : 최소 50 ETH + 보너스 률 : 최소 50 ETH 의 기부금의 경우 10 %

조기 보너스 비율 : 처음 10 일 동안 기부금을 지불 한 경우 10 %, 50 세 미만인 경우 10 %

조기 보너스 비율 : 50 ETH 미만 두 번째 10 일간 기부금 5 %

제 2 단계 : 공공 판매

TGE 의이 단계는 일반에게 공개 될 것입니다.

할당 된 토큰 : 350MM XRBT

ETH 카운터 값 : 25000

할인율 : 0 %

XRBT 값 : 10,000 XRBT = 1 ETH

고문, 마케팅 및 관리 :

Xtribe 는 고문, 마케팅 및 관리 팀을 위해 100MM XRBT 토큰을 할당했습니다.

보상 배포 :

발급 된 토큰의 상당 부분은 Xtribe 와 함께 유지되며 독점적으로

다음과 같이 구조화 된 보상 분배 프로그램에 할당된다.

- a) 거래 보상 및 감정 = 94 %
- b) 월렛 리워드 = 2 %
- c) 신용 구매 = 4 %

마케팅 및 소셜 미디어

사용자 및 투자자는 다음과 같은 마케팅 및 소셜 미디어 채널을 통해 연락을 받게됩니다.

페이스 북.

지저귀다.

전보.

기등.

BitToken Talk.

토큰 텔레그래프.

다른 사소한.

위에서 언급 한 모든 계정이 활성화되어 있습니다.

동시에, TGE 친화적 인 국가의 암호화 공동체에 영향력있는 영향력을 행사하는 유력한 웹 사용자와 "Crypto Evangelists"의 후원 덕분에 통신 캠페인이 진행 중입니다.

가치 배분

판매 된 XRBT 토큰의 총량은 소프트 뚜껑 임계 값에 도달 한 경우 Xtribe 가 설정 한 로드맵을 추적하는 데 사용되며 각각 다음 기능에 할당됩니다.

확장 계획 :

웹 마케팅 및 소셜 미디어 : 40 %

기타 매체 : 20 %

Xtribe 팀 :

주요 판매원 / 대리인 : 13 %

관리 : 7 %

IT 및 소프트웨어 개발 :

사용자 경험 향상 : 10 %

기술 인프라 및 토큰 구현 10 %

교류

XRBT 는 곧 견적을 통해 거래가 가능할 것입니다.

C. 토큰 모델

조만간 Xtribe 플랫폼에서 사용할 수 있는 토큰 ("XRBT")은 위에서 언급 한 플랫폼에서 다양한 기능을 구현하기 위해 "상점"및 "사용자"에 의해 활용됩니다.

이 기능에는 다음이 포함됩니다.

상품 교환 (사용자 / 상점).

Xtribe 플랫폼 크레딧 (사용자 / 상점)의 사용.

스토어는 Xtribe 앱 환경 (스토어)에 가입합니다.

온라인 경매에 대한 액세스.

플랫폼에 대한 월렛 통합은 2018 년 3 분기에 수행됩니다. 따라서 응용 프로그램 내에서 활동을 위해 토큰을 사용할 수 있습니다.

XRBT 가격 모델

XRBT 는 다음 기준을 사용하여 가격이 책정되었습니다.

시장 및 에테르 평가에 신중한주의를 기울이면 토큰 가격 모델은 $10,000 \text{ XRBT} = 1 \text{ ETH}$

신용 구매

구매할 제품을 정기적으로 판매하고자하는 각 사용자의 이익을 위해 상품이 플랫폼에 대한 가시성 향상으로 이익을 얻습니다.

토큰 모델은 다음 가설을 고려합니다.

에이. 사용자 수는 Xtribe 의 사업 계획에서보고 된 것과 같습니다.

비. 크레딧의 구매 거래 평균 가치는 2.99 달러입니다.

기음. 각 사용자가 annually 를 수행 한 평균 트랜잭션 수는 6 입니다.

디. 크레딧에 사용 된 1 달러당 사용자는 XRBT 토큰의 카운터 값의 20 %와 동일한 보너스를 받게됩니다.

스토어 리워드

Xtribe 비즈니스 모델에는 하나의 구독 유형이 포함됩니다.

시야가 확보 된 매장.

Store Reward 는 점포가 XRBT 토큰을 보상 ("보너스")으로받을 수있게합니다. 보너스는 구독 구매 비용의 25 %에 해당합니다.

거래 보상

거래가 확인되고 확인 된 각 거래는 거래가 확인 된 조건하에 구매 가격의 5 %에 해당하는 구매자를 위해 XRBT 토큰에 보너스를 생성합니다.

XRBT 로 이루어진 트랜잭션 만 트랜잭션 보상의 혜택을받습니다. 트랜잭션은 Xtribe 의 App 분석을 통해 확인됩니다.

검증 된 거래는 누적 된 최대 금액 인 사용자 당 월 5,000 달러의 한도 내에서 거래 보상을받을 수 있습니다.

월렛 리워드

사용자가 XRBT 로 보상을받을 수있는 온라인 지갑을 열도록 유도하기 위해 Xtribe 는 개봉 확인시 추가 보너스를 제공합니다.

보상은 XRBT 토큰의 카운터 값인 3 달러입니다.

감정

최신 App 버전에는 게임 시스템이 포함됩니다. 사용자는 사용자 프로파일 링 (보다 정확하고 구체적인 사용자 정보 제공) 및 응용 프로그램의 활성 사용과 관련된 일련의 작업을 완료하기 위해 XRBT 토큰 패키지로 보상을받습니다.

이러한 작업에는 다음이 포함됩니다.

등급 제품 (5 등급 시스템).

제품 검토 (텍스트, 비디오 또는 사진 포함).

프로필에 누락 된 정보를 입력하십시오.

새로운 사용자로 등록.

초대 링크를 통해 새 사용자를 모집합니다 (초대 된 사용자가 처음 구매하거나 판매 할 때 보상이 해제됩니다).

앱 스토어 및 / 또는 플레이 스토어의 앱 평가 및 댓글 달기.

배지 시스템 : 활성 사용자에 대한 보상.

금전적 인 필요 견적

위에 설명 된 토큰 모델은 발행 될 최적 토큰 수를 계산하기 위해 구현 될 수 있지만 몇 가지주의 사항을 고려해야 합니다.

토큰 수는 Xtribe (상점, 사용자, 구매자)를 구성하는 모든 당사자가 필요로 하는 전체 토큰 요구 사항으로 간주되어야 합니다.

상점은 구독을 환대하기 위해 구입 한 XRBT 를 사용할 것이므로 "상점 보상"의 형태로 기부 된 XRBT 토큰을 Xtribe 에 돌려 줄 가능성이 높습니다. 이것은 "거래 보상"을 통해 재분배 될 XRBT 유동성을 생성합니다.

다음 표는 토큰 모델 구현을 통해 얻은 결과를 보여줍니다.

10. Xtribe 의 현재 및 향후 계획

2014 년 1 분기 - Xtribe 창립

Q4 2015 - Xtribe 출시

2016 년 4/4 분기 - 사용자 100,000 명

Q4 2017 - 4,500 점포

2017 년 4/4 분기 - 500,000 명의 사용자

Q2 2018 - TGE, 보안 고문 및 마케팅 파트너 준비

2018 년 3/4 분기 Q3 / 4 분기 - 프리 세일 & TGE

Q1 2019 - 미국 증권 거래소 상장

Q1 / Q2 2019 토큰 구현

A. 확장 로드맵

Xtribe 는 이탈리아에서 가장 인구 밀도가 높은 네 도시 : 토리노, 밀라노, 로마, 나폴리에 존재합니다. 미국 시장은 Xtribe 가 제공 할 수 있는 가장 큰 기회입니다. 2015 년 미국 인터넷 연결 성인 중 69 %가 정기적으로 인터넷을 정기적으로 쇼핑했습니다. 특히 인구 밀도가 가장 높은 도시 지역을 방문했습니다. 따라서 Xtribe 는 다음 단계에 따라 자회사 인 Xtribe US Corp 를 통해 미국 시장에 접근합니다.

2018 - 미국 시장으로의 확장

2019 - 뉴욕, 뉴저지, 코네티컷 및 펜실베이니아

2020 - 샌프란시스코 베이 지역 및 캘리포니아

2021 - 시카고 대도시권

2022 - 모든 주요 대도시 지역

인구 밀도가 가장 높은 도시 중 하나 인이 도시는 제한된 판매 담당자를 보유한 강력한 비즈니스 핵심을 유지할 수 있기 때문에 소비자의 목표와 시장 전망에 이상적인 영역을 대표합니다. 토큰 판매가 성공했다고 가정하면 Xtribe 의 출시시기가 단축됩니다.

기술 로드맵

3 분기 / 4 분기 2018 : 지갑을 기본 플랫폼에 통합합니다. Xtribe 의 플랫폼에서 토큰을 완벽하게 구현합니다.

2018 년 4 분기 : 새로운 기능의 새로운 IOS / Android 애플리케이션 출시. Xtribe 플랫폼의 중앙 집중식 관리를위한 CRM 최적화.

1 사분기 2019 : 빅 데이터 관리 플랫폼의 구현 및 최적화

3 분기 2019 : 타사 응용 프로그램 개발을위한 독점 API 개발

4 분기 2019 : 서버 구조로드 용량 및 데이터 관리 보안 확장

11. Xtribe 와 경쟁

직접적인 경쟁자의 부재에도 불구하고 우리 자신과 직접 경쟁하는 비즈니스 모델과 관련하여, 다른 플레이어는 중개 시스템을 사용하거나 임대 또는 물물 교환과 같은 기능을 제공하지 않는 경우, 우리는 시장에서 활동하는 매크로 카테고리의 소수 운영자를 확인했습니다. Xtribe 는 사용자의 지역에서 실시간으로 제품, 서비스의 판매, 물물 교환 또는 대여를 지원하기 위해 현재 기술 (스마트 폰, 위치 정보 및 인터넷 연결)의 널리 사용 가능한 기능을 활용하는 응용 프로그램이라는 점에서 "Geomarketplace"입니다. . 이 혁신은 두 가지 주요 장애를 극복합니다. 배달의 비용과 지연. Xtribe 는 사용자와 지역 비즈니스가 참여함으로써 사용자 및 지역 서비스에 기술적 진보를 돕니다. 이러한 측면은 초기 관찰의 편안함을 제공합니다. Xtribe 에는 직접적인 경쟁자가 없습니다.

A. 경쟁 분석

Subito - 2007 년부터 활동중인 구매 및 판매 고지를 표시하는 웹 사이트. 상품 판매 광고를 게시합니다. 이 포털은 노르웨이 그룹 Schibsted (오슬로에 본부를 둔 스칸디나비아 편집 그룹, 20 개국 이상에서 활동 중)가 설립했습니다. 최근 몇 년 동안 Subito.it 의 인기가 크게 증가했습니다. 이들은 월 500 만 명의 단일 방문자를 자랑 할 수 있고 게시 된 420 만 건의 활동 알림을 게시 할 수 있습니다. 제공되는 상품의 총 가치는 60 억 유로를 초과합니다. Subito.it 을 사용하면 쉽고 즉각적이며 "레이아웃"은 스크롤하기 쉽습니다. 그들의 "핵심 비즈니스"는 웹 사이트에 의존하고 있지만, 회사는 현재 앱에 많은 에너지를 투자하고 있습니다.

프리미엄 사용자 : 월 49 유로부터 시작 <http://subito.it/pro>

웹 사이트에 배너 광고.

Kijiji - 클래식 Ebay 모델의 온라인 경매 버전입니다. 그들은

Subito.it. Ebay Classifieds 의 기술적 특징은 Subito.it 와 관련하여 언급 된 것과 동일합니다.

Depop - 물건을 사고 파는 스마트 폰 앱. 그래픽은 Instagram 에서 영감을 얻었습니다 (회사 창립자가 선언 한대로). Depop 수익 모델은 판매 수수료 (10 %)를 기반으로 합니다.

Wallapop - 이것은 중고품을 사고 팔고, 물물 교환하는 스페인어 앱입니다. 비즈니스 모델은 광고 수입과 사용자 트래픽 관리를 기반으로합니다.

크레이그리스트 (Craigslist) - 직업, 주택, 사생활, 판매, 아이템, 서비스, 커뮤니티, 공연, 일자리 및 토론 포럼에 헌정 된 섹션으로 분류 된 광고 웹 사이트.

Etsy - 수제 또는 빈티지 아이템 및 소모품뿐만 아니라 독창적 인 공장 제조 품목에 초점을 맞춘 피어 - 투 - 피어 (P2P) 전자 상거래 웹 사이트.

OfferUp - 2011 년에 설립 된 OfferUp 은 주로 간접 거래 전용 시장입니다. 그 목표는 온라인 플랫폼을 사용하여 이웃 간의 전형적인 구매 및 판매를 재현하는 것입니다.

12. Xtribe 팀

엔리코 달 몬테

최고 경영자 및 공동 창립자

Enrico 는 밀라노의 L. Bocconi University 에서 비즈니스 및 경제학 학위를, USI Switzerland 에서 금융 및 금융 석사 학위를 취득했습니다. 그는 Lugano, 스위스의 금융 중개 회사에서 근무한 후 Ambrosetti Asset Management 에서 "Adopt a Rider"라는 프로젝트에서 유망한 젊은 이탈리아 오토바이 경주자를 홍보하기 시작했습니다. 그는 C.E.O 입니다. 그는 Xtribe 에서 재무 및 상업 행정뿐만 아니라 투자 관계를 담당합니다.

마티아 시스 티구

최고 운영 책임자 겸 공동 창립자

Mattia Sistigu 는 2004 년부터 Ancona (이탈리아)의 Marche Polytechnic University 에서 경제학을 전공했으며 마케팅 및 영업 관리 분야의 전문가입니다. 그는 전자 상거래를 위한 전략 및 역학 개발 전문 컨설턴트 기관을 시작하기 전에 2006 년부터 2010 년까지 Music Tools 에서 마케팅 및 웹 마케팅을 담당했습니다. 또한 2012 년부터 Enrico Dal Monte CEO 와 함께 라이더 프로젝트를 채택했습니다. Xtribe 에서 그는 모든 계획, 혁신 및 운영 활동의 조정 단계 및 최적화를 처리하는 COO 입니다.

마르코 파올루치

최고 기술 책임자 및 공동 창립자

Marco Paolucci 는 2001 년부터 2006 년까지 Urbino (이탈리아)의 Carlo Bo University 에서 법학부에 다녔습니다. 그는 웹 마케팅, 전자 상거래 전자 전문 기관을 시작하기 전에 2008 년에서 2013 년까지 프리랜서 웹 개발자이자 프로젝트 관리자였습니다 사회적 판매.

Xtribe 에서 그는 CTO 이며 신기술의 모니터링, 평가 및 구현을 담당합니다.

스토 잔 드라고 비치

회장 Xtribe US Corp

이탈리아 트리 에스테 대학 (University of Trieste)에서 국제법과 무역을 전문으로하는 비즈니스 및 경제학을 전공 한 후 그는 국제적으로 확장하려는 기업을 위해 컨설팅을 시작했습니다. 그는 1999 년 뉴욕으로 이사를하면서 결국 이탈리아 소비자 제품 제조업체와 파트너 관계를 맺고 전자 상거래 및 세계 우수 온라인 온라인 시장을 통해 주요 벽돌 및 박격포 미국 소매 업체에 소매 시장을 공급함으로써 사업 기반을 구축했습니다. 시스템. 그는 열광적 인 기술 애호가이자 기업가이며 브랜드 구축, 벤처 기업 개발 및 혁신적인 벤처 기업의 전략적 구현에 참여하고 있습니다.

Xtribe US Corp 에서 그는 미국 시장 발전의 모든 측면을 감독합니다.

이사회

니콜라 갈리아 디

감독

Nicola Gagliardi 는 베니스 (이탈리아)의 Cà Foscari University 에서 경영학 학위를 취득했습니다. 2002 년부터 2005 년까지 그는 Attiva Consulenza (컨설팅 회사)에서 CPA 를 받았으며, 2006 년부터 2012 년까지 그는 이탈리아 회사와 그 회사들 모두에게 안전하고 높은 전문 서비스 범위를 제공하는 세금 및 법인 회사 인 Sinthema

Professionisti Associati 의 준 파트너였습니다. 국제 수준에서 운영됩니다. 2013 년부터 그는 Enumera (세금 및 기업체)의 설립 파트너이며 M & A 운영 및 관리 매입 거래에 대한 컨설팅 및 지원을 담당하고 있으며 산업 및 금융 회사의 이사 및 법무사입니다.

크리스티안 로렌 진

적법한

Cristian 은 Verona 대학의 Advanced International Legal Studies 에서 "WTO 에 대한 중국의 가입"이라는 논문을 통해 석사 학위를 받았습니다. 그는 국제 사법, 국제 계약 및 비즈니스 법률 및 국제 무역 전문 회사입니다. Studio L2B Partners (Vicenza 및 Padua)와 파트너 관계를 맺고 회사법의 의무를 담당합니다. 지난 2 년 동안 그는 TGE 의 세계와 관련된 법률 문제에 자주 관여했습니다. 그는 스페인어, 이탈리아어 및 영어를 유창하게 구사합니다.

요제스 가이 콰드

고문관

Yogesh Gaikwad 는 전세계의 fintech 및 IT 회사를 이끌고 조언하는 연속 기업입니다. Yogesh 는 7 년의 경력을 보유하고 있으며 하버드 / 스탠포드 참전 용사 및 전직 보안 공무원이 멘토링하고 있습니다.

Yogesh 는 주로 방위, 보안, 블록 체인, 인공 지능 및 모든 새로운 떠오르는 게임 변화 기술에 관심이 있습니다. 최근 Yogesh 는 60 시간 만에 3300 만 달러를 모금 한 Pillar 프로젝트를 설립했습니다.

안젤라 브라 세튼

최고 마케팅 고문

Angela Brasington 은 여러 산업 분야에서 15 년의 경험을 쌓아온 경험을 바탕으로 마케팅 활동을 시작, 확장 및 향상하려는 기업을 위해 창의적인 전략을 수립하는 데 탁월합니다.

안젤라의 주요 초점 분야는 블록 체인 및 암호화폐, AI, 게임, 의료 및 공급망입니다.

지안루카 발로 토

고문관

Gianluca 는 Blockchain 기술을 사회적 경제적 개선의 기회로 확신하는 Crypto 장면을 좋아합니다. 많은 ICO 의 전문가이자 투자자 인 그는이 새로운 세상에서 특별한 자격과 경제적 자원이 필요없는 좋은 아이디어를 가진 모든 기업가에게 전환점을 제시합니다.

도날드 키팅

고문관

Donald Keating 은 Bellevue University 에서 재무학 석사 학위를 받았습니다. Donald 는 2016 년 이후 cryptocurrencies 와 관련하여 재무 전문 지식을 활용하여 신뢰할 수 있는 프로젝트를 이끌어 이정표를 달성하도록 지원합니다. 그는 비디오 및 소셜 미디어 마케팅을 통해 많은 토큰 및 프로젝트가 기금 모금 목표를 달성하도록 도왔습니다.

13. Xtribe - 법적 공개

일반 정보

TGE 는 Suisse Law 및 FINMA ICO Guidelines (2018 년 2 월 16 일)에 따라 Xtribe Suisse SA 에 의해 착수되고 시행됩니다. Xtribe 생태계 개발을위한 기금 마련을 위해 토큰은 cryptocurrencies 와 교환하여 대중에게 판매 될 것입니다. USD. XRBT 토큰은 사용자가 XTRIBE 플랫폼에서 제공되는 서비스에 액세스하도록 허용합니다. XRBT 토큰을 구입하려는 기고자는 KYC 및 AML 수표를 완료해야 합니다. XRBT 토큰은 Xtribe 및 / 또는 그 계열사의 의사 결정 과정에 배당, 이익 또는 권리 행사를 할 수 있는 권리를 부여하지 않기 때문에 보안 성이 보장되지 않으며 보안 성이 보장되지 않습니다. XRBT 토큰은 주식이 아니며 XTRIBE Suisse SA 총회에 참여할 권리가 없습니다. XRBT 토큰은 성능 또는 XTRIBE 플랫폼 외부의 특정 값을 가질 수 없습니다. 따라서 XRBT 토큰은 투기 또는 투자 목적으로 사용되거나 구매되지 않습니다. XRBT 토큰은 규제 시장이나 증권 거래소에 상장되지 않습니다. 이 백서 또는 TGE, XTRIBE 플랫폼 또는 XRBT 토큰과 관련된 기타 자료는 스위스 법에 의거하여 법적 기준과 관련하여 또는 지금까지 제출되지 않았습니다. 따라서 모든 적절한 공개를 포함하고 투자자의 보호를 위해 규제 조사를 받는 투자자가 투자자에게 판매되도록 보장하는 법과 행위는 이 경우 적용 할 수 없습니다. XRBT 토큰을 구매할 때마다 적절한 토큰을 구입했는지 여부를 이해하기 위해 적절한 조언을 구해야 합니다. XRBT 토큰을 구입하는 모든 사람은 이 백서를 주의 깊게 검토하고 XRBT 토큰 구입과 관련된 위험, 비용 및 이점을 완전히 이해하고 있음을 명시 적으로 인정하고 표명합니다.

필요한 지식

XRBT 토큰의 구매자는 cryptocurrencies, blockchain 시스템 및 서비스를 이해하고 상당한 경험을 쌓았으며 cryptocurrencies 사용과 관련된 메커니즘뿐만 아니라 군중 판매와 관련된 위험을 충분히 이해하고 있음을 보증합니다 (저장 용량 포함). XTRIBE Suisse SA 와 그 계열사는 XRBT 토큰의 손실 또는 XRBT 토큰에 액세스하거나 사용할 수 없게 만드는 상황 및 / 또는 플랫폼상의 토큰 사용에 대해 책임을 지지 않습니다. 불가항력 사건의 경우와 마찬가지로 기여자 및 / 또는 제 3 자 (해커 포함) 또는 XRBT 토큰 획득을 시도하는 사람.

위험

XRBT 토큰을 보유하기 전에 모든 사용자는 군중 판매의 맥락에서 XRBT 토큰을 보유 할 때의 위험, 비용 및 이점을 신중하게 고려해야 하며, 필요한 경우 이 점에 관해 독립적

인 자문을 구해야 합니다. TGE 와 관련된 위험을 수용하거나 이해할 수 있는 위치에 있지 않은 관심있는 사람 (XTRIBE 플랫폼의 비 개발 또는 군중의 이용 약관에 명시된 기타 위험을 포함) XRBT 토큰을 보유해서는 안 됩니다.

중요한 면책 조항

이 백서는 투자를 위한 초청으로 간주되어서는 안 되며 그렇게 할 수 없습니다. 이는 어떠한 방식으로든 구성되거나 관련되지 않으며, 어떠한 관할권의 유가 증권 제의 것으로도 간주되어서는 안 됩니다. 이 백서에는 권장 사항으로 간주되거나 투자 결정을 위한 기초 자료로 사용될 수 있는 정보 나 표시가 포함되거나 포함되지 않습니다. XRBT 토큰은 XTRIBE 플랫폼에서만 사용할 수 있는 유틸리티 토큰이며 발급, 구매 및 / 또는 투자 목적으로 사용되지 않습니다. 거래 플랫폼에 XRBT 토큰을 포함해도 토큰의 법적 자격은 변경되지 않으며 XTRIBE 플랫폼을 사용하기 위한 간단한 수단으로 남아 있으며 보안이 아닙니다. 교환 플랫폼에 포함되는 것은 TGE 발사의 범위와 목적에 따라 그리고 따라서 토큰의 최초 발행, 판매 및 할당에 대해서만 만들어지고 제한됩니다. 이후 토큰은 교환 플랫폼에서 거래되지 않습니다. XTRIBE Suisse SA 는 법적, 세금 또는 재정적 문제에 대해 고문으로 간주되어서는 안 됩니다. 백서의 모든 정보는 일반 정보 용으로 만 제공되며 XTRIBE Suisse SA 는 이 정보의 정확성과 완전성에 대해 어떠한 보증도 하지 않습니다. XTRIBE Suisse SA 는 재정적 중개 기관이 아니므로 자금 세탁 방지 목적으로 승인을 받을 필요는 없습니다. XRBT 토큰을 보유하는 것은 XTRIBE 의 조직 및 기여자에 대한 관리에 대해 어떠한 권리 나 영향력을 부여해서는 안 됩니다. 규제 당국은 세계의 cryptocurrencies 와 관련된 사업과 운영을 면밀히 조사하고 있습니다. 이와 관련하여 규제 조치, 조사 또는 조치가 XTRIBE Suisse SA 사업에 영향을 미칠 수 있으며 미래에도 사업 운영을 제한하거나 금지 할 수 있습니다.

따라서 XTRIBE Suisse SA (해당 기관 및 직원 포함)는 본 백서에 명시된 바와 같이 XRBT 토큰을 사용할 수 없거나 이로 인해 발생하는 손실이나 손해에 대해 책임을 지지 않습니다 단, 의도적 인 위법 행위 또는 중과실의 경우는 예외입니다.

진술 및 보증

TGE 에 참여함으로써 기고자는 위에 언급 한 내용에 동의하며 특히 다음을 대표하고 보증합니다 : 이 백서의 내용을 주의 깊게 읽었습니다. 그들의 전체 내용에 동의하고 그들에 의해 법적 구속을 받는다; 거주지 관할 구역에 적용되는 법률에 따라 XRBT 토큰을 구입할 권한을 가지며 전권을 갖습니다. 미국 시민권 자, 거주자 또는 법인체 ('미국인')가 아니며 XTRIBE 를 구매하거나 미국인을 대신하여 서명하지 않습니다. 중국, 캐나다, 이스라엘, 베트남 또는 한국에 거주하지 않으며 XTRIBE 를 구입하거나 중국,

캐나다, 이스라엘, 베트남 또는 한국의 사람 또는 거주자를 대신하여 서명하지 않습니다. XTRIBE Suisse SA 가 지역 승인없이 군중 판매를 통해 XRBT 토큰을 구입하고 XRBT 토큰을 구입할 수있게하는 관할 구역에 거주하십시오. 해당 관할 지역의 모든 관련 규정을 숙지하고 해당 관할 지역의 암호화 토큰을 구매하는 것이 금지되거나 제한되거나 추가 조건이 적용될 수 없다는 것; 자금 세탁 및 테러 자금 조달을 포함하되 이에 국한되지 않는 모든 불법 활동에 군중 판매를 사용하지 않을 것입니다. 암호 토큰의 성격에 대한 충분한 지식을 갖고 있으며 암호 토큰 및 통화 및 블록 체인 기반 시스템 및 서비스를 다루는 USge 및 복잡한 업무에 대한 상당한 경험과 기능적 이해를 가지고 있어야합니다. XTRIBE 플랫폼에 액세스하고자하므로 XRBT 토큰을 구입하십시오. 투기적 투자 또는 사용을 목적으로 XRBT 토큰을 구입하지 않습니다. 구매자는 토큰을 구입할 때 사용한 자금이 법적으로 출처가 있음을 인정합니다. 구매자는 그러한 자금을 사용하고 토큰을 구입할 수 있는 법적 능력이 있습니다. 구매자는 18 세 이상임을 확인합니다. 모든 공인 투자자는 info@xtribe.io 에서 Xtribe 의 지원을 받아야합니다.

준거법 및 중재

XRBT 토큰 구매자는 아직 개발중인 스위스 법률 환경에서 XTRIBE TGE 작업이 진행되고 있음을 인정하고 동의합니다. 양 당사국은 법적 조치를 취하기 전에 우호적 인 해결을 추구한다는 데 동의한다. 제공된 서류로 인해 발생하는 모든 분쟁은 TGE 에 전체적으로 적용되는 스위스 법에 따라 해결되어야합니다.

기권

XTRIBE 플랫폼 및 / 또는 배급 업체 및 각각의 사업과 운영에 대한 XRBT 토큰의 사용과 관련된 위험과 불확실성이 있습니다 : XRBT 토큰, XTRIBE TGE (각각이 백서에 언급 됨). TGE 관련 위험에 대한 설명은 Legal Disclosure, Risk 에있는 백서의 15 조에서주의 깊게 읽어야합니다. 본 백서, 그 일부 및 사본은 토큰의 발급, 판매, 이전, 교환, 구현 및 사용은 물론 출입국, 조직 및 서비스를 포함하여 TGE 정보의 배포 또는 보급이있는 모든 국가로 가져 가거나 전달되어서는 안됩니다. 이 백서에 설명 된 것과 같은 TGE 관리는 금지되어 있으며 제한되어 있습니다. XRBT 토큰은 모든 관할 지역의 유가 증권을 구성하기위한 것이 아닙니다. XRBT 토큰은 유틸리티 토큰이며 XTRIBE 플랫폼 외부에서 성능이나 특정 값을 가질 수 없습니다. 따라서이 백서는 투자 설명서를 작성하거나 증권 투자 문서를 제공 할 수 없습니다. 이 백서는 XTRIBE Suisse SA 가 XRBT 토큰을 구입하거나 XRBT Suisse SA 가 모든 투자 결정에 도움을주기위한 제안을 권유하거나 판매 권유에 대한 의견을 구성하거나 그 일부를 구성하지 않습니다. 아메리카 합중국 시민, 거주자 (세금 또는 기타 방식) 또는 영주권 보유자이거나 미국 영주권 카드 소지자 인 경우 XRBT 토큰 세일 (XRBT 토큰 세일)에서 XRBT 토큰을

구입할 수 없으며 중화 인민 공화국, 캐나다, 이스라엘, 베트남 또는 대한민국의 거주자입니다.

| 시장의 측면 | 블록체인 시장 | 기존의 시장 |
|----------|--|--|
| 네트워크 모델 | 분산됨 네트워크에 컴퓨팅 성능을 제공하는 사용자 또는 노드에서 지원, 연중무휴 24x7 가용성 및 유지 보수 보장 | 제 3자가 소유하고 규제합니다. 플랫폼 사용자는 제 3자가 설정한 조건을 준수해야 합니다. |
| 지불 & 비용 | 비트코인 또는 피아트와 교환할 수 있는 암호화에 의한 직접 지불. 거래 유효성 확인을 위해 낮은 수수료(0.0001 BTC ~ 1 USD)를 제공하거나 심지어 수수료를 청구하지 않을 수 있다. | 결제 시스템 또는 신용카드 거래. 모든 거래의 비율을 청구하며, 각 시장마다 다릅니다. 아마존 15% 이베이 ~ 10% Etsy ~ 2.5-3.5% |
| 지불 처리 시간 | 지불은 즉각적이고 어떤 중개인도 필요하지 않다. | 지불은 제 3자의 금융 서비스를 통해 이루어집니다. |
| 투명성 | 블록체인 시장을 통해 사용자는 제품과 서비스를 투명하게 판매하고 피드백을 받을 수 있습니다. | 기존 시장에서는 판매자에게 투명성이 부족한 경우가 있습니다. 판매 알고리즘, 요구 사항 및 판매자 메트릭스는 제공되지 않습니다. |
| 정보보안 | 데이터는 변경할 수 없으므로 삭제하거나 변경할 수 없습니다. 네트워크를 통한 검증은 사기를 방지합니다. | 개인정보가 해킹되거나 도난당할 수 있음 |
| 개인정보 | 개인 정보는 필요하지 않습니다. | 개인 정보 필요 |

| | | |
|----|---|--------------------------------|
| 약관 | 디지털 서명된 스마트 계약. 계약서는 깨지지 않는다. 스마트 계약이 자동으로 실행되므로 중재자가 필요하지 않습니다. | 약관은 변경될 수 있습니다. 제 3자에 의한 규정 |
|----|---|--------------------------------|

14. 용어

앱 : 스마트 폰 및 기타 휴대 기기에서 실행되도록 설계된 모바일 앱

보너스 : 초기 및 대규모 투자자를 위한 추가 토큰

소비자 : Xtribe 앱에서 서비스 사용료를 지불하는 사람

기여자 : 토큰 판매에 ETH 를 기여한 사람

무료 사용자 : 제품, 서비스의 구매, 판매, 임대 또는 물물 교환을 위해 앱을 사용하는 사용자. 무료 사용자는 앱 내에서 크레딧을 구매할 수도 있습니다.

Geomarketplace : 모바일 앱을 사용하는 지리적으로 위치한 마켓

하드캡 : TGE 도중 올릴 최대 USD 금액

플랫폼 : 비전을 제공하는 통합 패키지 및 맞춤형 앱 세트

연약한 모자 : TGE 동안 올릴 최소 금액

스토어 사용자 : 상점에서 상품 / 서비스의 판매자

상점 : Xtribe 앱을 통해 상품 / 서비스를 판매하는 온라인 마켓

TGE / Token Generation 이벤트 : 기술 및 비전 구현을 위한 토큰 판매

토큰 : 현재 앱의 생태계를 향상시키는 기본 동전

백서 : 프로젝트 비전과 범위를 설명하는 문서