

XTRIBE

UMA COMUNIDADE FIRMEMENTE ESTABELECIDADA
DESDE 2015

OPERAÇÃO EM 4 MERCADOS

Itália
Suíça
Reino Unido

COM UM VALIDADO E ESCALÁVEL
MODELO DE NEGÓCIOS

ESTAMOS



XTRIBE

XTRIBE - o Blockchain do M-commerce:

“Incrementar o intercâmbio entre pessoas e produtos, particularmente, mas não exclusivamente, em áreas locais sem intermediários e sem taxas de terceiros”.

Sumário executivo:

A Xtribe é uma empresa de M-Commerce que aproveita a tecnologia de geolocalização para atender à oferta e à demanda de seus usuários. Até hoje, tivemos sucesso na desintermediação e na descentralização do mercado. Nosso próximo objetivo é levar nosso modelo de negócios um passo adiante com o auxílio da tecnologia Blockchain.

O serviço do Xtribe é oferecido através de um aplicativo de smartphone gratuito (atualmente disponível em italiano e inglês) que usa uma ferramenta de geolocalização ativa. As transações são feitas diretamente entre a parte e a contraparte. A proximidade entre o comprador e os vendedores permitiu que a Xtribe conduzisse seus negócios sem a necessidade de intermediários ou comissões. Conforme a empresa continuava a crescer, percebemos que as interações em nosso aplicativo poderiam ser mais eficientes com a integração da tecnologia blockchain. Atualmente, os pagamentos não podem ser concluídos no aplicativo. Em vez disso, eles são concluídos pessoalmente, diretamente entre as partes envolvidas na transação. A integração do blockchain nos permitirá manter taxas intermediárias nulas, aumentar nossa segurança e velocidade, e como resultado, aumentar a escalabilidade e alcance do nosso serviço.

A equipe do Xtribe está trabalhando atualmente com alguns dos principais especialistas em blockchain e consultores de marketing em todo o mundo, a fim de implantar um modelo de negócio totalmente integrado Blockchain.

Juntamente com o potencial do Blockchain, O Xtribe tem mais dois fatores de sucesso significativos do seu lado.

Primeiro, o plano de expansão da empresa. A taxa de crescimento do E-commerce e de sua versão mais atual, M-commerce, nos Estados Unidos representa uma oportunidade única. O plano de expansão do Xtribe durante 2018-19 focaliza a área metropolitana de Nova York, em 2020 na área da baía de São Francisco e nos centros urbanos da Califórnia e em 2021 na área metropolitana de Chicago. A população que vive nessas áreas totaliza mais de 60 milhões de pessoas. Nos próximos 12 meses, o objetivo do Xtribe é alcançar 1,2 M Usuários em Nova York (5%) e 9,5 mil empresas.

Em segundo lugar, a história e a experiência do Xtribe. Xtribe é uma empresa real, funcionando. A Xtribe está operacional no Reino Unido, na Suíça, na Itália (sob o nome de X-solution srl), bem como nos EUA.. A Xtribe Plc atua como uma holding. Ele detém a totalidade das ações (100%) da Xtribe Suisse SA, bem como da Xtribe US Corp. Durante o 3º trimestre de 2018, este último recomprou a totalidade das ações da solução X, que mudará o nome da empresa no Xtribe Itália. O capital social da Xtribe Plc, com sede em Londres (Reino Unido), é de US \$ 306.000., que representa 9 milhões de ações divididas entre 28 acionistas.

Administração detém 66,05% das ações.

Além disso, os parceiros levantaram mais de US \$ 3,5 milhões em fundos de ações para a empresa.

As receitas derivam principalmente dos serviços B2B oferecidos sob as assinaturas da Loja Xtribe (dedicado às empresas), cujos usuários pagam uma taxa mensal. A partir de hoje, mais de 500 mil usuários e 4,5 mil empresas na Itália, localizadas em Milão, Turim, Roma e Nápoles, fazem uso de nosso Aplicativo. Nossa meta para 2018 é atingir mais de 1 milhão de usuários e 7,5 mil empresas.

Equipa de Gestão Executiva : Enrico dal Monte (CEO), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (Presidente Xtribe US Corp).

Por que investir em Xtribe TGE :

- Mercado digital em rápida expansão, com uma taxa crescente de usuários.
- Alta taxa de crescimento de aquisição de usuários, com um orçamento de investimento limitado.
- Expertise no gerenciamento de aplicativos móveis e e-commerce.
- Aplicativo de alto desempenho (velocidade, experiência do usuário).
- Modelo de negócios com caixa positivo com altas taxas de rentabilidade.
- Gestão com mais de 30 anos de experiência em finanças.

Conteúdo:

1. Introdução - Xtribe: Como começou?	5
2. Xtribe: O que é isso e quais são seus pontos fortes	6
3. Nossos objetivos	8
4. TGE Objetivos	9
5. A oportunidade do mercado	10
6. Xtribe: Modelo de receita	14
7. Plano de Marketing Master	16
8. Marketing & Sistema de Incentivo ao Consumidor	19
9. Xtribe Modelo de Emissão e Token	21
10. Xtribe's planos atuais e futuros	27
11. Xtribe e a competição	29

12. A equipe do Xtribe	31
13. Xtribe - Divulgação Legal	34
14. Definições	38

A Internet transformou nossas vidas descentralizando o acesso e o fluxo de informações. A próxima fase já começou. Causando a mudança de paradigma, tecnologia blockchain pode realmente influenciar indústrias e tornar os processos mais democráticos, seguro, transparente, e eficiente. As implicações potenciais da tecnologia blockchain para nossa sociedade e os negócios estão alcançando”.

- Blog do Blockchain -

O motivo para usar o Xtribe :

- **Usuários capacitados:** com o Xtribe, Os usuários mantêm o controle de todas as suas informações e transações.
- **Removendo riscos de terceiros:** Os usuários podem fazer uma troca sem a intermediação de um terceiro, eliminando assim o risco.
- **Custos de transação mais baixos:** eliminando intermediários de terceiros, bem como os custos de envio e entrega da troca de mercadorias, O Xtribe reduz muito as taxas de transação.

1. Introduction - Xtribe: How did it Start?

Xtribe App é a ideia de três jovens empreendedores - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu and Marco Paolucci, desenvolvido em 2014. A ideia era fornecer um aplicativo de smartphone gratuito que permitisse aos usuários vender, comprar, trocar e alugar objetos ou serviços utilizando uma ferramenta de geolocalização ativa. Este último localiza todos os vendedores potenciais dentro de qualquer alvo geográfico especificado. Após o seu lançamento no mercado italiano em 2015, O aplicativo do Xtribe coletou uma série de avaliações positivas, que empurrou ainda mais o seu crescimento: um total de 100.000 usuários usando o aplicativo foram alcançados em 2016. A taxa de crescimento foi ainda mais surpreendente nos meses seguintes: apenas um ano depois, o número de usuários ultrapassou 500.000. O rápido sucesso do Xtribe App na Itália, de longe, uma das áreas mais difíceis de penetrar com soluções inovadoras de e-commerce, fortaleceu a confiança dos três jovens fundadores, bem como um consultor financeiro que se juntou à empresa, trazendo mais de 30 anos de experiência. Para eles, tornou-se rapidamente evidente que sua iniciativa precisava expandir as fronteiras locais e penetrar em mercados maiores. Em 2017, a XTRIBE tornou-se uma empresa pública dos EUA e, alguns meses depois, uma subsidiária americana, Xtribe US Corp, detida a 100% pela Xtribe PLC, foi incorporada, estabelecer as condições necessárias para penetrar no mercado norte-americano em 2018. As chances de ser tão bem sucedido na América do Norte como na Itália são muito realistas. A integração da inovação blockchain na Plataforma não só aumentará as características vencedoras do Xtribe App, acelerando a melhoria do App e serviço em si, mas também incrementará exponencialmente o nível de segurança de todo o sistema.

2. Xtribe: O que é isso e quais são seus pontos fortes

Xtribe é mudança - uma plataforma digital que revoluciona o comércio eletrônico!

A inovação consiste na capacidade de informar constantemente os usuários em tempo real sobre todos os produtos e serviços oferecidos em sua área circundante..Quando um comprador em potencial se interessa por um item ou por um serviço oferecido pela plataforma Xtribe, o vendedor pode ser contatado diretamente no chat ao vivo. Eles podem então organizar uma reunião entre si e, eventualmente, concluir a transação mais rapidamente. Por outro lado, o vendedor deve simplesmente carregar a foto e mencionar o preço do item e, em seguida, esperar para ser contatado. A plataforma do Xtribe fornece visibilidade massiva para o que está sendo oferecido a milhares de usuários, sem que eles tenham que fazer qualquer investimento. O Xtribe fornece uma ponte imediata entre a esfera virtual e o mundo real - a tecnologia promove conexões entre pessoas que desejam vender, comprar, trocar ou alugar bens ou serviços. O Xtribe é a experiência do usuário mais rápida imaginável” – para ambos, compradores e vendedores, contornando a problemática perda de tempo típica do comércio eletrônico.O Xtribe é fácil e amigável;do seu layout às suas cores, o aplicativo foi desenvolvido especificamente para facilidade de uso. Com o aplicativo Xtribe, os processos de login, pesquisas em execução, criar suas próprias inserções e gerenciar sua conta é intuitivo e fácil. Xtribe significa tecnologia de suporte à comunidade local. Reúne atividades locais reais e usuários. O Xtribe é “social” porque cada transação comercial favorece a interação pessoal.Ele permite que os usuários conheçam outras pessoas, participem de conversas e talvez também descubram interesses comuns. O Xtribe inicia uma série de atividades interativas envolventes para seus usuários, ou seja, deixar comentários e feedback sobre vendas e compras, avaliações de contatos feitos, partilha social de interesses e sentimentos, bem como atribuição de crachás personalizados para os usuários mais ativos.O Xtribe é desintermediação, pois as transações podem ser concluídas sem referência a terceiros.Portanto, não há comissões ou pagamentos adicionais de terceiros. Xtribe App é um "lugar de geomarket". Promovendo a interseção entre oferta e demanda de produtos e serviços localizados em torno do usuário, O aplicativo do Xtribe não negligencia os aspectos mais pessoais do comércio :sentimentos, desejos e expectativas.

O idioma do aplicativo é definido de acordo com a configuração de idioma e a área geográfica do dispositivo. Áreas geográficas não cobertas pelo idioma italiano são por padrão em inglês.

Xtribe em resumo:

- A visibilidade das ofertas dos vendedores aumenta exponencialmente, aumentando a taxa de vendas. Lojistas adquirem uma série de ferramentas inovadoras para atrair usuários.
- Os usuários podem encontrar facilmente o que procuram.
- Ambos os lados do acordo otimizam o fator tempo e economizam dinheiro.
- Custos de entrega comuns e atrasos frequentes são evitados.
- Nenhum custo de transação
- A interação social é facilitada. As relações interpessoais entre os usuários são incentivadas.
- Token XRBT reforça a segurança das transações. Um sistema de prêmios premiará os Usuários que adotarem o Token XRBT.
- A experiência de negociação direta é inovadora, eficaz e cativante.

3. Nossos objetivos

Nosso objetivo é adicionar uma nova dimensão à forma como o mercado é concebido. A introdução do XRBT Token incentivará uma forte cooperação entre os usuários, varejistas e associados para um objetivo comum- criando um mercado de quatro dimensões integrado. Um mercado mais seguro, mais inteligente e mais barato.

Nossos objetivos são construídos em 3 pilares principais, que são os seguintes:

- Oferecer uma plataforma de e-commerce inovadora e amigável ao usuário. Através da nossa sensibilidade para detectar tendências tecnológicas que rapidamente se tornarão os novos padrões da indústria, bem como a nossa rigorosa atenção aos detalhes, é nossa política implementar as solicitações mais recorrentes de usuários e de "lojas", Nosso objetivo é nos tornarmos um participante importante na arena do comércio eletrônico.
- Consolidar nossa posição de liderança no mercado italiano e expandir nos EUA. O mercado italiano primeiro e o mercado norte-americano foram identificados como nossas principais áreas de referência. O crescimento significativo dos perfis de loja do Xtribe de um lado e dos Usuários Xtribe do outro é uma indicação inegável da poderosa penetração de mercado do Xtribe que justifica nosso plano de expansão fora da Europa, mas sem negligenciar nosso mercado "doméstico". Até o final do ano em curso, nossa meta é de 1.000.000 de usuários "gratuitos" e 7.500+ contas de "lojas" na Itália, localizadas principalmente em áreas metropolitanas de alta densidade com uma população de pelo menos 1 milhão, como Milão, Roma Nápoles e Turim. Nos EUA, nos concentraremos inicialmente nas áreas urbanas e suburbanas de Nova York. Nossa meta no primeiro ano de operação é alcançar até 5% da população maior de Nova York, ou 1.2M de usuários gratuitos, além de 9.500 contas de loja.
- Melhorar constantemente o desempenho da plataforma e a experiência do usuário.
- Com a introdução do XRBT Tokens, planejamos acelerar a interação entre todas as partes envolvidas. Enquanto isso, entre outros recursos, manteremos nosso foco no tempo do aplicativo para carregar, a fim de continuar melhorando nosso desempenho. Estamos confiantes de que o tempo de carregamento do aplicativo Xtribe continuará entre os mais rápidos do setor, ou seja, abaixo de 5 segundos. Uma estratégia de sistema de notificação por push é também uma das nossas principais prioridades.

4. TGE objetivos:

Graças à criação e adoção de Tokens, O Xtribe será capaz de criar um ecossistema único. O sucesso obtido na Itália demonstra o potencial de penetração de mercado da Xtribe em áreas maiores, ao mesmo tempo em que denota o profissionalismo e a experiência da equipe no comércio digital. A expansão no mercado dos EUA representa o desafio - não apenas para medir nossa capacidade de satisfazer as expectativas de nossos usuários, mas também em termos de consolidar o caráter internacional e multidimensional do aplicativo. As receitas geradas pelo TGE serão o combustível para acelerar a expansão territorial de um lado e fortalecer o software e as infraestruturas do outro. NYC e Califórnia são apenas algumas das áreas que planejamos penetrar nos EUA. As premissas para acelerar a penetração no mercado dos EUA estão em vigor. Agora precisamos de recursos financeiros adequados para acelerar o crescimento. O modelo de negócios do Xtribe reflete alguns dos principais recursos da revolução do blockchain. Sem intermediários, sem transações de terceiros, sem taxas.

Além disso, observamos que o TGE do Xtribe é uma estreia no panorama do TGE, pelos seguintes motivos:

- O Xtribe está ativo desde 2015; nossa equipe de gerenciamento tem experiência comprovada.
- Nós operamos em 4 mercados: Itália, Suíça, Reino Unido e EUA.
- Nosso modelo de negócios foi testado pelo mercado e está pronto para ser ampliado.

A espinha dorsal do projeto XRBT Token é fortalecer os relacionamentos entre usuários (peer-to-peer) e fornecedores, bem como entre os membros de nossa comunidade. A lealdade do usuário também desempenha um papel significativo. Dentro da nossa Plataforma existe um sistema de créditos que pode ser usado para comprar pacotes especiais para aumentar a visibilidade, que foi implementado muito antes do nascimento do projeto TGE. O XRBT não tem apenas a função de financiar o desenvolvimento e expansão da Plataforma, também ajudará a gestão interna e fortalecerá os laços comunitários. Enquanto o valor dos Tokens XRBT dependerá de vários fatores – oferta e demanda, reputação da plataforma, notícias corporativas, sentimento do mercado sobre criptomoedas e assim por diante, as oscilações do Token serão correlacionadas com as flutuações diárias do mercado de moedas, se isso é fiat ou Ethereum. No entanto, eles também podem ser dimensionados para normalizar os custos internos do Xtribe. Ao introduzir um sistema de recompensas, os usuários serão premiados, tanto por sua participação na comunidade quanto por sua lealdade ao mercado. Somos induzidos a acreditar que o Token estará essencialmente criando um efeito espiral positivo de rede e, portanto, um aumento na demanda pelo Token, refletirá em um crescimento do fluxo de caixa da Plataforma.

5. A oportunidade do mercado

A esse respeito, alguns dos desenvolvimentos recentes no campo da tecnologia prepararam o nosso novo sistema de criptomoedas - o Xtribe Token XRBT. Só para citar alguns:

Digitalização da economia. O XRBT é uma evolução natural da nossa estratégia de negócios. De fato, muito antes da ideia de criar o XRBT, a filosofia do Xtribe concentrou-se no desejo de permitir que as pessoas comprem, vendam, troquem e aluguem bens e serviços da maneira mais simples, rápida e conveniente: o caminho digital. Com a introdução do XRBT, realizamos uma etapa adicional na realização do ecossistema do Xtribe. Ao mesmo tempo, o comércio digital está experimentando um crescimento exponencial. O comércio eletrônico está crescendo quase 4 vezes mais rápido que o varejo na loja. Mas dentro do setor, a estrela em ascensão é o comércio móvel (M-commerce). Na verdade, parece que com uma receita estimada próxima a 350B, em 2021 M-commerce será responsável por quase 50% do total de vendas de comércio eletrônico em os EUA.

Em todo o mundo, a conjunção para aplicativos de comércio eletrônico parece ser ainda mais otimista. Citando uma previsão atualizada do eMarketer:

“Em 2017, as vendas de comércio eletrônico no varejo em todo o mundo atingiram 2.304 trilhões de dólares, um aumento de 24,8% em relação ao ano anterior, estima a eMarketer.. O mobile foi um fator chave, já que o M-commerce representou 58,9% das vendas digitais. ”

De fato, o comércio eletrônico está crescendo quase 4 vezes mais rápido do que o varejo nas lojas nos Estados Unidos, conforme relatado pela sociedade sem dinheiro dos EUA.

A parcela de pessoas que compram on-line está aumentando exponencialmente, enquanto o uso de dinheiro está proporcionalmente em colapso. Em uma pesquisa conduzida pelo ING International em abril de 2017 em 15 países, a porcentagem de pessoas que esperavam que continuassem a reduzir o uso de dinheiro chegou a 78%, enquanto 34% iriam completamente sem dinheiro. Isso representa uma taxa de crescimento anual de 8%.

De acordo com essas tendências inevitáveis, a Xtribe pretende aproveitar a onda: sem dinheiro, mas como? Nossa resposta é a introdução do XRBT. Nós forneceremos aos nossos usuários uma solução imediata: uma criptomoeda confiável para trocar bens e serviços e desfrutar plenamente do leque de possibilidades oferecidas pela nossa Plataforma.

O uso da web móvel atinge a maturidade e o smartphone continua crescendo. Está nas notícias: a Global Commerce Review para os Estados Unidos feita pela Criteo abre suas

páginas com o fato marcante de que os aplicativos varejistas eram responsáveis por 44% de todas as transações de comércio eletrônico no quarto trimestre de 2017, enquanto a web móvel controlava 23% e desktop representava 33% .

Ao olhar para os benchmarks de 2016 para e-Marketers na Itália, podemos ver como as mesmas tendências se aplicam a este país. De fato, 30% das transações de comércio eletrônico foram realizadas em dispositivos móveis. Além disso, a taxa de crescimento é rápida o suficiente para suportar a ambiciosa estratégia somente para dispositivos móveis do Xtribe.

(A taxa de crescimento do uso de dispositivos móveis ultrapassou 13% entre 2016 e 2017)

As tendências do mercado não deixam dúvidas: O comércio eletrônico está tendendo para a digitalização. Contudo, Aparece que a entrega física de mercadorias ainda representa um gargalo para o E-commerce. Os consumidores parecem interessados em novas formas de obter bens, mais rapidamente e sem custos adicionais. Entrega rápida e gratuita são os novos campos de batalha do desafio do comércio eletrônico. A esse respeito, o modelo de negócios Xtribe parece ter uma grande vantagem em relação aos seus concorrentes mais tradicionais.

A "oportunidade do mercado dos EUA": o mercado dos EUA representa uma grande oportunidade para o Xtribe. Em 2015, 69% dos adultos conectados à internet nos EUA faziam compras on-line regularmente, principalmente nas áreas urbanas mais densamente povoadas.

Nova York foi descrita pelo autor EB White como sendo "feita de pequenas unidades de bairro" em seu ensaio clássico de 1949: "Here is New York". White observou que muitos nova-iorquinos passam a vida inteira dentro dos limites de uma área menor do que uma aldeia rural. No entanto, nos últimos anos, milhares de pequenos varejistas fecharam e foram substituídos por redes nacionais.

Uma pesquisa recente da conselheira de Nova York, Helen Rosenthal, descobriu que 12% das lojas em um trecho do Upper West Side estão desocupadas e para locação. Em outubro, nos EUA, a quantidade de lojas que fecharam foi ainda maior do que após o colapso financeiro de 2008.

No entanto, isso não significa que pequenos varejistas e seus negócios estejam condenados. Os usuários modernos ainda valorizam o contato pessoal e a interação, mas precisam ser abordados de uma maneira diferente, porque: o usuário moderno é muito inteligente e exigente. O tijolo e argamassa costumava ser a única maneira de realizar vendas, agora é tudo sobre marketing, direcionar pessoas da Internet e ajudá-las a entender seu produto.

O Xtribe fornece uma maneira eficaz de superar esses desafios. Ao levar os usuários à loja usando o poder da Internet, o Xtribe está conectando o mundo on-line com o mundo físico.

Another opportunity for Xtribe is represented by the rise of M-commerce. In fact, E-commerce has been on the rise massively in recent years, but it may not be the next true frontier for shopping. A recent LexisNexis study demonstrated how M-commerce is on the cusp of becoming the go-to habit for shoppers.

Mas o que é o M-commerce e como podemos comparar o E-commerce ao M-commerce?

Simplificando, o M-commerce envolve compras por meio de um dispositivo móvel (normalmente um smartphone), enquanto o E-commerce envolve compras on-line por meio de um computador.

Os usuários ficam tão frustrados quando tentam comprar em seus telefones que frequentemente abandonam o processo. No segundo trimestre de 2015, a população adulta americana passou 59% do seu tempo em dispositivos móveis e 41% em computadores, mas apenas 15% do seu dinheiro em dispositivos móveis e 85% dos seus dólares no desktop.

Múltiplos fatores contribuem para essa fraca experiência de compra móvel.

- Tamanho pequeno do ecrã dos smartphones. Isso torna os detalhes do produto difíceis de ler e as informações de pagamento são frustrantes, especialmente porque muitos sites não são otimizados para dispositivos móveis. Essa é a principal razão pela qual os usuários desistem: a conclusão de uma compra em um telefone exige muito trabalho.
- Segurança. Os usuários se sentem menos seguros ao inserir suas informações de pagamento em um telefone quando comparados a um computador ou laptop.

O Xtribe aborda todos os problemas acima. O pequeno tamanho da tela se torna um problema marginal, já que o usuário poderá verificar os produtos físicos antes de comprá-lo, isso também é relevante do ponto de vista da segurança, já que o usuário só pagará depois de ver pessoalmente o produto, reduzindo substancialmente a chance de ser enganado.

“A atual experiência de compra móvel é um pesadelo. A missão do Xtribe é transformá-lo em um sonho”.

Devido à promissora correspondência entre os pontos fortes do Xtribe e as oportunidades do mercado dos EUA, abordaremos o mercado dos EUA por meio de nossa subsidiária Xtribe US Corp, de acordo com o seguinte roteiro:

1. Em 2018-2019: Nova York área metropolitana que inclui Nova York, Nova Jersey, Connecticut e Pensilvânia, com uma população total de mais de 24 milhões;
2. Em 2020: Área da Baía de São Francisco e Califórnia (28M);
3. Em 2021: Área Metropolitana de Chicago (10M).
4. Em 2022: todas as principais áreas metropolitanas dos EUA.

Como essas regiões estão entre as mais densamente povoadas, elas representam as áreas ideais tanto para a meta dos consumidores quanto para as perspectivas de mercado, porque é possível manter um núcleo forte de negócios com uma quantidade limitada de representantes de vendas.

Xtribe US Corp: No quarto trimestre de 2017, a Xtribe PLC estabeleceu sua subsidiária nos EUA Xtribe US Corp. Em maio de 2017, a Xtribe PLC tornou-se uma empresa pública, um pré-requisito para ser listado nos EUA.

Em janeiro de 2018, a Xtribe PLC apresentou o Formulário 211 à FINRA.

A Xtribe já estabeleceu vários relacionamentos e parcerias com grandes players no setor de marketing e aquisição de usuários e iniciou sua campanha de expansão na cidade de Nova York através de marketing digital (incluindo mídia social, influenciadores, publicidade on-line e campanhas por e-mail), marketing da OOH. TV local, centros de transporte, mídia local, relações públicas, equipes de rua e vários eventos). Através da estratégia acima, bem como da penetração nas ruas, o objetivo da Xtribe é adquirir, até 2021, 25 milhões de usuários mensais e 1.000.000 de usuários profissionais (lojas).

6. Xtribe: Modelo de receita

A. Sistema de Crédito

O aplicativo inclui um sistema de créditos que podem ser comprados em pacotes. Os créditos oferecem a possibilidade de acessar uma série de opções adicionais. Por que créditos? O sistema permite que os usuários comprem pacotes de crédito, o que facilita as transações através da plataforma Xtribe. O sistema simplifica os gastos e torna mais rápido e fácil a criação de novos pacotes comerciais. Os pacotes de crédito estão disponíveis em três formatos:

Este é um circuito de publicidade dentro do aplicativo que destaca produtos e serviços de acordo com a geolocalização através de marcação extrema a um baixo custo. O hub "Showcase" dedicado, e não o aplicativo, dá maior visibilidade a produtos e serviços específicos por um tempo limitado em áreas geográficas específicas. O Showcase Advertising está disponível no Xtribe Free e no Xtribe Store.

O modelo de receita da Xtribe é baseado na provisão de acesso assinado para usuários profissionais, bem como na colocação de pacotes de crédito para a compra de serviços adicionais focados em usuários profissionais e outros. Existem dois modelos dentro da Plataforma Xtribe: o primeiro é baseado nos tipos de perfil Free e Store (e seus upgrades), e o segundo é baseado em um sistema de créditos que são comprados em pacotes e que dão acesso a funções adicionais e superiores visibilidade.

B. Recursos e benefícios de assinatura:

Xtribe grátis: Este é um perfil dedicado a todos aqueles que desejam vender sua propriedade ou serviços livremente e da maneira mais simples possível.

Características:

Permite até 3 produtos e 3 serviços ao mesmo tempo. Esses slots estão permanentemente disponíveis gratuitamente. Por exemplo, se um usuário tiver três itens para venda ao mesmo tempo e um deles for comprado, esse espaço ficará automaticamente disponível para o vendedor oferecer outro item.

Xtribe Loja : Este é um perfil dedicado a empresas e marcas que desejam vender seus produtos e serviços em um nível de loja com maior visibilidade. Este perfil custa US \$ 99,00 / mês.

Características:

Capacidade de fazer upload e gerenciar anúncios usando o CMS da Web.
Estatísticas detalhadas disponíveis através do Web CMS.

Site dedicado sincronizado e indexado ao perfil do Xtribe.

Gerenciamento de vários estágios através do Web CMS.

Maior visibilidade de produtos no ecossistema nativo do Xtribe.

Maior visibilidade de produtos e serviços através do Google SEO.

Maior visibilidade de produtos e serviços nas plataformas de publicidade do Google e do Facebook.

- Não há limite para o número de anúncios que você pode publicar.
- Você pode vender para vários usuários do mesmo anúncio.
- Perfil detalhado inclui:
 - Contatos diretos e números de telefone clicáveis.
 - Links clicáveis para o Facebook e o Twitter.
 - Link do site clicável.
 - Link de email clicável.
 - Endereço clicável.
 - Armazene os horários de abertura e fechamento.
- Renovação automática de anúncios gratuita.
- Função de navegação ativa para facilitar o acesso do usuário.
- Maior visibilidade! Até 4 publicações visíveis nas listagens.
- Ponteiro específico de "Loja" no mapa.
- Crie ofertas especiais com preços e descontos proibidos.
- Permite a criação de ofertas por tempo limitado.
- Capacidade de fazer upload e gerenciar anúncios usando o CMS da Web.

7.Plano de Marketing Master

O Xtribe visa engajar áreas urbanas e metropolitanas potencialmente capturando todos os produtos e serviços que podem ser encontrados dentro de uma cidade. Sabemos que, antropologicamente, o conceito de proximidade promove a conexão entre as pessoas e, conseqüentemente, a venda e troca de produtos e serviços é um efeito natural. O Xtribe é, portanto, uma ponte instantânea entre virtual e real.

A comunidade do Xtribe descobriu, portanto, que um "produto de sonho" nem sempre está do outro lado do mundo, mas vendido por alguém a passos de distância, ou em uma loja ou shopping confiável no bairro ou disponível de pessoas que moram na mesma área. Por esse motivo, é muito ativo e dinâmico. A natureza instantânea dos anúncios geolocalizados estimula os possíveis usuários a encontrar-se com o vendedor ou ir até uma loja para concluir a compra.

O Plano de Marketing para o desenvolvimento do Xtribe é uma combinação de ferramentas avançadas de Web Marketing combinadas com ferramentas de Marketing Tradicional. Essa estratégia é articulada em quatro macro áreas específicas que estão estritamente interconectadas entre si. Cada parte está ligada ao outro e é vital para o outro.

O Plano Geral de Marketing para o desenvolvimento do Xtribe é, portanto, um sistema baseado no conceito de máxima eficiência e eficácia.

A. Usuário (Free Download):

Todas as ferramentas e estratégias de Web Marketing que testamos e implementamos ao longo dos anos nos permitiram trabalhar na otimização do custo por download que, graças ao nosso planejamento contínuo e cuidadoso, é definitivamente baixo. Portanto, o valor do trabalho realizado é justamente a coleta de números reais e consolidados que nos permitem alocar recursos de maneira eficiente para o crescimento da nossa Comunidade, garantindo qualidade e controle. As atividades tradicionais de Marketing - ou seja, o uso de mídias tradicionais de alto impacto - podem melhorar significativamente e dar suporte a todas as estratégias operacionais de Web Marketing.

Fase 1. Perfil do nosso usuário alvo (Web Marketing).

Fase 2. Otimização de campanhas de Web Marketing.

Fase 3. Metas alcançadas:

- Aumentar a comunidade Xtribe
- Alta qualidade

Fase 4. Campanhas de mídia de alto impacto (Marketing Tradicional).

Fase 5. Metas alcançadas:

- Crescimento exponencial da nossa comunidade.
- Impacto exponencial na consciência, confiança e autoridade da marca Xtribe.

Fase 6. Sistema escalonável.

B. Download da Loja:

Este aspecto do Plano de Marketing é estritamente adaptado para suportar todos os canais de negócios da Xtribe, a aquisição de Usuários da Loja e, portanto, para aumentar a receitas estratégias são uma mistura de Marketing na Web e Marketing Tradicional: o marketing na Web nos permite traçar o perfil e atingir nosso cliente alvo ideal de maneira cirúrgica; Dessa forma, o cliente em potencial recebe uma mensagem publicitária direcionada com base em suas necessidades específicas e é imediatamente obrigado a descobrir o que é o Xtribe. O Marketing Tradicional (OOH) e o uso de campanhas de mídia de alto impacto nos permitirão promover ainda mais a marca Xtribe e fortalecer o que já foi feito no nível de Web Marketing.

Fase 1. Criação de perfil de nossos usuários da loja de destino (Web Marketing).

Fase 2. Otimização de campanhas de Web Marketing.

Fase 3. Metas alcançadas:

- aumento de receita.
- Maior conscientização de marca.

Fase 4. Campanhas de mídia de alto impacto (Marketing Tradicional).

Fase 5. Metas alcançadas:

- Crescimento exponencial de receita.
- Reengajamento reativo do usuário da loja de destino anteriormente acessado pela Web Campanha de marketing e posterior aumento de receita direta e exponencial.
- Impacto exponencial na conscientização, confiança e autoridade da Marca Xtribe.

Fase 6. Sistema escalonável.

C. Equidade de marca e conhecimento de marca:

Nesta área, identificamos todas as atividades de Marketing Tradicional que podem ajudar de forma significativa a aumentar a conscientização e o prestígio do Xtribe. Estas são ferramentas que são principalmente focadas em campanhas tradicionais de mídia de alto impacto. O uso de tais mídias produzirá um efeito muito importante: não apenas o aumento exponencial na percepção, percepção e autoridade do Xtribe, mas também trará muitos downloads de aplicativos tanto para usuários gratuitos quanto para usuários de lojas, o que, por sua vez, resultará em receita Espigão.

Fase 1. Impacto exponencial na conscientização, confiança e autoridade da Marca Xtribe.

Fase 2. Efeito “Rebote”: aumento exponencial de downloads (Usuários Livres).

Fase 3. Efeito “rebote”: aumento exponencial de downloads e receitas da loja.

D. Retenção:

Esta área inclui todas as estratégias destinadas a envolver ao longo do tempo o usuário do aplicativo Xtribe. As estratégias são específicas para usuários e lojas gratuitos. Para o primeiro, as atividades são criadas exclusivamente no aplicativo, como notificações push e atividades Gamification, bem como lembretes via e-mail ou SMS. Para as Lojas, as mesmas ferramentas usadas para a lealdade dos Usuários Livres serão usadas (mas com mensagens diferentes) e estratégias offline do Serviço de Usuário, onde nossos operadores periodicamente farão chamadas para todos os Usuários de Lojas existentes.

Cada ponto é adaptável de acordo com o mercado alvo (país).

Mais dados confidenciais disponíveis mediante solicitação

8. Marketing & Sistema de Incentivo ao Consumidor

Para incentivar o uso de tokens XRBT em toda a plataforma e melhorar a retenção de usuários, o Xtribe desenvolveu 4 tipos de recompensas do usuário, distribuídas na forma de tokens, para os usuários, para benefícios adicionais.

A. Recompensa da Loja:

O modelo de negócios do Xtribe inclui um tipo de assinatura:

- Armazenar com visibilidade aumentada:

Recompensa da loja permite que as Lojas recebem Tokens XRBT como um bônus de recompensa. O bônus será de 25% do preço gasto para comprar assinaturas.

B. Aquisição de crédito:

Cada usuário que deseja vender mercadorias regularmente, tem a chance de comprar “créditos” para aumentar a visibilidade de seus produtos na Plataforma.

O modelo Token considere a seguinte hipótese:

- O número de usuários é o mesmo que o informado no plano de negócios do Xtribe.
- A transação de compra média de créditos é igual a \$ 2,99.
- O número médio de transações realizadas por cada usuário é igual a 6.
- Para cada dólar gasto em créditos, o usuário receberá um bônus equivalente a 50% do valor do contador no Token XRBT.

C. Recompensa da Carteira:

Para incentivar os usuários a abrir uma carteira on-line que permitiria que eles recebam recompensas em fichas XRBT, a Xtribe fornecerá um bônus em XRBT após a confirmação da abertura do Google Wallet.

D. Gamification

A última versão do aplicativo incluirá um sistema de gamificação. Os usuários serão recompensados com um pacote XRBT Token para a conclusão de uma série de tarefas relacionadas ao perfil do usuário (fornecendo informações mais precisas e específicas ao usuário) e uso ativo do App. Essas tarefas podem incluir:

- Produtos de classificação (sistema de 5 estrelas).
- Revendo produtos (com texto, vídeo ou fotos).
- Completando informações ausentes em seu perfil.
- Inscrevendo-se como novos usuários.
- Recrutando novos usuários através de um link de convite (a recompensa é desbloqueada quando os usuários convidados fazem sua primeira compra ou venda).
- Avalie e comente o aplicativo na App Store e / ou na Play Store.
- Um sistema de crachás: recompensas para usuários ativos.
- Será constantemente atualizado e melhorado.

9. Emissão e modelo de token do Xtribe

Blockchain Tecnologia:

Blockchain Tecnologia, que é a base para as operações BitCoin e Ethereum, é uma invenção fantástica criada por Satoshi Nakamoto. Quem quer que seja, somos gratos. Invenções como essa não aparecem apenas no ar. Há sempre um processo de conhecimento + criação.

Baseia-se em certo tipo de conhecimento científico e, em seguida, dá um passo adiante, expandindo a tecnologia. Este é também o que aconteceu com a criptomoeda. A invenção do Blockchain é a soma de toda uma série de tecnologias que foram combinadas com algumas novas adições, como “consenso”

A. Venda de Token XRBT:

O principal objetivo do Xtribe Token Generation Event (TGE) é permitir que o Xtribe siga sua estratégia de expansão no mercado norte-americano e desenvolva ainda mais suas infraestruturas e serviços existentes.

Nome do Token	Token XRBT
Nome do Ticker	XRBT
Tecnologia	ERC-20
Recursos de token	Token Utilitário
Oferta total	2,000,000,000 XRBT
Taxa Inicial	10,000 XRBT = 1 ETH
Tampão Macio	2,000 ETH
Tampa dura	50,000 ETH
Período de Pré-Venda	9 de agosto - 24 de setembro, 2018
Data de início da venda	15 de novembro, 2018
Moedas Aceitas	ETH

B. Xtribe TGE

O Token XRBT estará acessível para pré-venda no Token Generation Event (TGE).

O evento de pré-venda permitirá à Xtribe reunir o valor necessário para buscar o desenvolvimento da ampla variedade de serviços incluídos no roteiro.

Quantidade total de fichas a serem emitidas pelo Xtribe = 2B XRBT

O montante total será dividido em três partes distintas:

- TGE = 700MM XRBT (500MM para TGE + 200MM para descontos e bônus)
- Reserva de Token = 1200MM XRBT (distribuição de recompensas)
- Assessores = 100MM XRBT

Desagregação da TGE

A TGE estabelece :

Tampão Macio = 2000 ETH

Tampa dura = 50000 ETH

A participação no TGE estará disponível através da contribuição feita no Ethereum (ETH). Contribuições em outras criptomoedas não serão aceitas.

Neste caso, gostaríamos de lembrar aos Colaboradores que o Xtribe não é de forma alguma responsável pelas contribuições processadas através de endereços incorretos.

Gostaríamos de informar aos Colaboradores que as contribuições só serão aceitas nas Carteiras das quais o Colaborador possui a chave privada, excluindo, portanto, qualquer doação realizada por meio de Plataformas do Exchange.

No caso improvável de o Soft Cap não ser alcançado, o valor total das contribuições será reembolsado.

O valor do contador de XRBT vs ETH será comunicado após o final do TGE. Não há um valor máximo de contribuição definido. O evento de geração de token é estruturado em duas fases:

A Oferta Inicial de Token está estruturada em duas fases:

1ª FASE: PRÉ-VENDA

- Esta fase do TGE é reservada aos primeiros investidores.
- Fichas Alocadas: 350MM XRBT
- Valor do Contador ETH: 25000
- Taxa de desconto mais bônus: 5-30% *
- Valor de XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH
-

*Taxa de desconto: 20% para contribuições de pelo menos 50 ETH + Taxa de bônus: 10% para contribuições de pelo menos 50 ETH.

Taxa de bônus antecipado: 10% para contribuições feitas nos primeiros 10 dias, abaixo de 50 ETH.

Taxa de bônus antecipado: 5% para contribuições feitas nos segundos 10 dias, abaixo de 50 ETH.

2ª FASE: PÚBLICA VENDA

- Esta fase do TGE será aberta ao público.
- Tokens Alocados: 350MM XRBT
- Valor do contador ETH: 25000
- Taxa de desconto: 0%
- Valor de XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH.

Assessores, Marketing & Gestão:

Xtribe alocou Tokens XRBT de 100MM para assessores, marketing e equipe de gerenciamento.

Distribuição de recompensas:

Uma grande parte dos Tokens emitidos permanecerá com o Xtribe e será exclusivamente atribuído a um programa de distribuição de recompensas estruturado da seguinte forma:

- a) Recompensa de Transação e Gamification = 94%
- b) Recompensa da Carteira = 2%
- c) Compra de crédito = 4%

Marketing e Mídias Sociais

Usuários e investidores serão contatados através de canais de Marketing e Mídias Sociais, tais como:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegrama.
- Github.
- Conversa BitToken.
- Token Telegraph.
- Outro menor.

Todas as contas mencionadas acima estão ativas.

Simultaneamente, uma campanha de comunicação está em andamento graças ao patrocínio de influentes usuários da web e "Evangelistas Criptográficos" que exercem um peso influente na comunidade de criptografia dos países amigos do TGE.

Atribuição de valor levantado

A quantidade total de Tokens XRBT vendidos, no caso de o limite mínimo ser atingido, será utilizada para seguir o roteiro estabelecido pelo Xtribe e será alocado respectivamente para as seguintes funções:

Plano de expansão:

- Web Marketing e Mídias Sociais: 40%
- Outras mídias: 20%

Equipe do Xtribe:

- Força de vendas primária / Agentes: 13%
- Gestão: 7%

TI e desenvolvimento de software:

- Melhorando a experiência do usuário: 10%
- Infraestrutura técnica e implementação de token 10%

Trocas

O XRBT estará disponível em breve para negociação após a cotação.

C. Modelo do Token

O Token que em breve estará disponível na Plataforma Xtribe ("XRBT") será utilizado pelas "lojas" e "Usuários" para implementar uma variedade de funções na Plataforma mencionada acima.

Essas funções incluem:

- A troca de mercadorias (usuários / lojas).
- O resgate dos créditos da Plataforma Xtribe (Usuários / Lojas).
- As assinaturas da Loja no ambiente do Aplicativo Xtribe (Lojas).
- O acesso a leilões online.

A integração de carteira na Plataforma será realizada no 3º trimestre de 2018. Portanto, o uso do Token para atividades dentro do Aplicativo será possível.

Modelo de precificação XRBT

XRBT foi precificado usando os seguintes critérios:

Com atenção cuidadosa ao mercado e à avaliação do éter, um modelo de preço simbólico foi estimado como: 10,000 XRBT = 1 ETH

Compra de créditos

É do interesse de cada usuário que deseja vender produtos regularmente para comprar, para que seus bens possam se beneficiar da visibilidade aprimorada na Plataforma.

O modelo Token considere a seguinte hipótese:

- a. O número de usuários é o mesmo que o informado no plano de negócios do Xtribe.
- b. Valor médio da transação de compra de créditos igual a US \$ 2,99.
- c. Número médio de transações realizadas anualmente por cada usuário é igual a 6.
- d. Para cada dólar gasto em créditos, o usuário receberá um bônus igual a 20% do valor do contador no XRBT Token.

Recompensa da loja

O modelo de negócios do Xtribe inclui um tipo de assinatura:

- Armazenar com visibilidade aumentada.

Recompensa da loja permite que as lojas recebem Tokens XRBT como recompensa ("bônus"). O bônus será de 25% do preço gasto para comprar assinaturas.

Recompensa de transação

Cada transação realizada e verificada, gerará um bônus em Tokens XRBT em favor do comprador igual a 5% do preço de compra, sob a condição de que a transação tenha sido verificada.

- Apenas as transações feitas no XRBT serão beneficiadas pelo Prêmio de Transação. A transação será verificada por meio da análise de aplicativos do Xtribe.
- As transações verificadas terão direito ao Transaction Rewards no limite de valor máximo acumulado de US \$ 5.000 por usuário por mês.

Recompensa da Carteira

Para incentivar os usuários a abrir uma carteira on-line que lhes permitiria receber recompensas em XRBT, o Xtribe oferecerá um bônus adicional após a confirmação da abertura.

A recompensa será equivalente ao valor do contador de US \$ 3 no XRBT Token.

Gamification

A última versão do aplicativo incluirá um sistema de gamificação. Os usuários serão recompensados com um pacote XRBT Token para a conclusão de uma série de tarefas relacionadas ao perfil do usuário (fornecendo informações mais precisas e específicas ao usuário) e uso ativo do aplicativo.

Essas tarefas incluirão:

- Produtos de classificação (sistema de 5 estrelas).
- Revendo produtos (com texto, vídeo ou fotos).
- Completando informações perdidas em seu perfil.
- Registrando como novos usuários.
- Recrutando novos usuários através de um link de convite (a recompensa é desbloqueada quando os usuários convidados fazem sua primeira compra ou venda).
- Avalie e comente o aplicativo na App Store e / ou na Play Store.
- Um sistema de crachás: recompensas para usuários ativos.

Monetary need estimate

The Token model described above could be implemented to estimate the optimal number of Tokens to be issued but some cautionary steps have to be taken into account:

the number of Tokens has to be considered as the overall Token requirement needed by all parties constituting Xtribe (Store, Users, Buyers).

it is considered probable that stores will use the XRBT acquired to repurchase subscriptions, therefore giving back to Xtribe the XRBT Tokens donated in the form of "Store Rewards". This will generate XRBT liquidity, to be redistributed through "Transaction Rewards".

The following table reports the results obtained through the implementation of the Token model:

10. Planos atuais e futuros do Xtribe

Q1 2014 - Fundação Xtribe

Q4 2015 - Lançamento do Xtribe

Q4 2016 - 100,000 Comercial

Q4 2017 - 4,500 Lojas

Q4 2017 - 500,000 Comercial

Q2 2018 - Preparação para TGE, consultor Secure e parceiros de marketing

Q3/Q4 2018 - Pré-venda & TGE

Q1 2019 - IPO na Bolsa de Valores dos EUA

Q1/Q2 2019 - Implementação de Token

A. Roteiro de Expansão

O Xtribe existe nas quatro cidades mais densamente povoadas da Itália: Turim, Milão, Roma e Nápoles. O mercado dos EUA representa a maior oportunidade disponível para a Xtribe. Em 2015, 69% dos adultos conectados à internet nos EUA faziam compras on-line regularmente, principalmente nas áreas urbanas mais densamente povoadas. Portanto, a Xtribe se aproximará do mercado dos EUA por meio de sua subsidiária Xtribe US Corp seguindo estas etapas.

2018 - Expansão para o mercado dos EUA

2019 - Nova York, Nova Jersey, Connecticut e Pensilvânia

2020 - Área da Baía de São Francisco e Califórnia

2021 - Área Metropolitana de Chicago

2022 - Todas as principais áreas metropolitanas dos EUA

Essas cidades, que estão entre as mais densamente povoadas, representam as áreas ideais para a meta dos consumidores e para as perspectivas de mercado, porque é possível manter um núcleo forte de negócios com uma quantidade limitada de representantes de vendas. Supondo que a venda do Token seja bem-sucedida, o tempo de comercialização do Xtribe será reduzido.

Roteiro Técnico

3º / 4º trimestre 2018: Integração da carteira na plataforma nativa. Implementação completa dos Tokens na plataforma do Xtribe.

4º trimestre de 2018: nova versão do IOS / Android Application com novos recursos. Otimização de CRM para gerenciamento centralizado de plataformas Xtribe.

1º trimestre de 2019: Implementação e otimização da plataforma de gerenciamento de Big Data.

3º trimestre de 2019: Desenvolvimento de APIs proprietárias para desenvolvimento de aplicativos de terceiros.

4º trimestre de 2019: Expansão da capacidade de carga da estrutura do servidor e segurança do gerenciamento de dados.

11. Xtribe e a concorrência

No que diz respeito aos modelos de negócios que são diretamente competitivos com os nossos, e apesar da atual ausência de concorrentes diretos, uma vez que os outros

Ao usar sistemas de corretagem ou não oferecer recursos como aluguéis ou troca, identificamos alguns operadores na categoria macro que estão ativos em nosso mercado.

O Xtribe é um “Geo Marketplace”, pois é um aplicativo que utiliza recursos amplamente disponíveis da tecnologia atual (smartphones, geolocalização e conexões de internet) para apoiar a venda, troca ou aluguel de produtos e serviços em tempo real no local dos usuários. Essa inovação supera os dois principais obstáculos; o custo e o atraso da entrega. Graças ao envolvimento de usuários e empresas locais, a Xtribe coloca o progresso tecnológico a serviço do usuário e do território. Esses aspectos nos dão o conforto de nossa observação inicial: a Xtribe não tem concorrentes diretos.

A. Análise da Competição

Subito - Um site que exibe avisos de compra e venda, ativos desde 2007. Eles publicam anúncios para venda de mercadorias. O portal foi fundado pelo grupo norueguês Schibsted (um grupo editorial escandinavo baseado em Oslo, ativo em mais de 20 países). Nos últimos anos, a popularidade do Subito.it aumentou consideravelmente - eles podem se orgulhar de 5 milhões de visitantes únicos por mês e mais de 4,2 milhões de avisos ativos publicados. O valor total das mercadorias em oferta é superior a 6 bilhões de euros. Usar o Subito.it é fácil e imediato, e o “layout” é fácil de rolar. Seu “core business” depende do site, embora a empresa agora esteja investindo muita energia em seu App.

Usuários Premium: a partir de € 49 por mês <http://subito.it/pro>

Anúncios de banner no site.

Kijiji - A versão online sem leilão do modelo clássico Ebay. Eles competem diretamente com Subito.it.

As características técnicas do Ebay Classifieds são as mesmas que as observadas em relação ao Subito.it

Depop - Um aplicativo para smartphone para comprar e vender coisas. TOs gráficos são inteiramente inspirados pelo Instagram (como declarado pelos fundadores da empresa). O modelo de receita do Depop é baseado em comissões de vendas (10%).

Wallapop - Este é um aplicativo espanhol para compra, venda e troca de itens em segunda mão. Seu modelo de negócios é baseado na receita de publicidade e na gestão do tráfego de seus usuários.

Craigslist - Web site de anúncios classificados com seções dedicadas a empregos, habitação, personals, para venda, itens desejados, serviços, comunidade, shows, empregos e fóruns de discussão.

Etsy - Web site de e-commerce peer-to-peer (P2P) focado em itens e suprimentos artesanais ou vintage, bem como itens exclusivos fabricados na fábrica.

OfferUp - Fundada em 2011, a Offer Up é um mercado dedicado principalmente a trocas de segunda mão. Seu objetivo é replicar a típica compra e venda entre vizinhos através do uso de uma plataforma on-line.

12. Equipe Xtribe

Enrico Dal Monte

CEOs & Co-Fundador

Enrico é bacharel em Administração e Economia pela Universidade L. Bocconi em Milão e mestre em Bancos e Finanças pela USI Suíça. Ele trabalhou para uma corretora financeira em Lugano, na Suíça, e depois para a Ambrosetti Asset Management antes de se tornar ativo na promoção de jovens pilotos italianos promissores em um projeto que ele criou chamado "Adote um Cavaleiro".

Ele é o C.E.O. da Xtribe, onde ele lida com a administração financeira e comercial, bem como as relações com investidores.

Mattia Sistigu

Chief Operating Officers & Co-fundador

Mattia Sistigu frequentou a Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Politécnica de Marche em Ancona (Itália) a partir de 2004, especializada em Marketing e Gestão de Vendas. Foi responsável pelo Marketing e Marketing Web na Musictools de 2006 a 2010 antes de iniciar sua própria agência de consultoria especializada no desenvolvimento de estratégias e dinâmicas para o E-commerce. Além disso, ele trabalhou com o CEO Enrico Dal Monte no projeto Adote um Cavaleiro desde 2012. Na Xtribe ele é o COO, lidando com as fases de coordenação e otimização de todas as atividades de planejamento, inovação e operacionais.

Marco Paolucci

Diretoria Técnica & Co-fundador

Marco Paolucci cursou a Faculdade de Estudos Jurídicos da Universidade Carlo Bo em Urbino (Itália) entre 2001 e 2006. Foi desenvolvedor web freelancer e gerente de projetos entre 2008 e 2013, antes de abrir sua própria agência especializada em Web Marketing, E-commerce e Venda Social.

Na Xtribe ele é o CTO e é responsável por monitorar, avaliar e implementar novas tecnologias.

Stojan Dragovich

Presidente Xtribe US Corp

Depois de se formar em Negócios e Economia, especializado em direito internacional e comércio na Universidade de Trieste, na Itália, ele concentrou sua carreira em consultoria para empresas interessadas em expandir se internacionalmente. Ao se mudar para a cidade de Nova York em 1999, ele se associou a um fabricante italiano de produtos de consumo e construiu o negócio, desenvolvendo o mercado de varejo fornecendo grandes varejistas norte-americanos, como e-commerce e o principal mercado on-line do mundo sistemas. Ele é um entusiasta de tecnologia e empreendedor no coração e está envolvido na construção de marcas, desenvolvimento de startups e implementação estratégica de empreendimentos inovadores.

Na Xtribe US Corp, Ele supervisiona todos os aspectos do desenvolvimento do mercado dos US

B. Conselho Administrativo

Nicola Gagliardi

Diretor

Nicola Gagliardi é graduado em Administração de Empresas pela Universidade Cà Foscari de Veneza (Itália). De 2002 a 2005 foi CPA na Attiva Consulenza (consultoria), de 2006 a 2012 foi sócio da Sinthema Professionisti Associati, uma empresa tributária e corporativa que oferece uma gama completa e profissional de serviços tanto para empresas italianas quanto para aquelas que operar a nível internacional. Desde 2013 é sócio-fundador da Enumera (empresa tributária e societária) e atua também em consultoria e assessoria em operações de fusões e aquisições e operações de compra e administração e é diretor e auditoria estatutário em empresas industriais e financeiras.

Cristian Lorenzin

Legal

Cristian obteve seu mestrado em Estudos Jurídicos Internacionais Avançados na Universidade de Verona, com a tese "A adesão da China à OMC". Ele é especialista em Direito Internacional Privado, Contratos Internacionais e Direito Empresarial, bem como em Comércio Internacional. Ele é sócio do Studio L2B Partners (Vicenza e Pádua), com a responsabilidade dos mandatos da Lei das Sociedades. Nos últimos dois anos ele esteve freqüentemente envolvido em questões legais ligadas ao mundo da TGE. Ele fala fluentemente espanhol, italiano e inglês.

Yogesh Gaikwad

Orientador

Yogesh Gaikwad é um empreendedor em série que está liderando e aconselhando empresas de tecnologia da informação e TI em todo o mundo. Yogesh tem 7 anos de experiência e é orientado por veteranos de Harvard / Stanford e ex-funcionários de segurança.

A Yogesh está interessada principalmente em defesa, segurança, blockchain, AI e em toda a nova tecnologia revolucionária de mudança de jogo. Recentemente, Yogesh fundou o projeto Pillar, que arrecadou US \$ 33 milhões em 60 horas.

Angela Brasington

Assessor Chefe de Marketing

Com 15 anos de experiência em várias indústrias, a Angela Brasington se destaca na formulação de estratégias criativas para empresas que desejam iniciar, expandir e aprimorar seus esforços de marketing.

As principais áreas de foco da Angela incluem blockchain e cryptocurrencies, AI, gamification, saúde e cadeia de suprimentos.

Gianluca Vallotto

Orientador

Gianluca é um amante da cena Crypto, um defensor convicto da tecnologia Blockchain como uma oportunidade para melhoria social e econômica. Especialista e investidor de muitas OICs, ele vê neste novo mundo um ponto de virada para qualquer empreendedor com boas idéias, mas sem a necessidade de qualificações especiais e recursos econômicos.

Donald Keating

Orientador

Donald Keating recebeu um MBA em Finanças pela Bellevue University. Envolvido com criptocorrências desde 2016, Donald orienta projetos confiáveis usando seu conhecimento financeiro para ajudar a alcançar marcos. Ele ajudou muitos tokens e projetos a atingir suas metas de captação de recursos por meio de marketing em vídeo e mídia social.

13. Xtribe -Divulgação Legal

Informação geral:

O TGE será lançado e executado pela Xtribe Suisse SA de acordo com a Lei Suisse e as Diretrizes da OIC da FINMA de 16 de fevereiro de 2018. Para levantar fundos para o desenvolvimento do ecossistema Xtribe, os Tokens serão vendidos ao público em troca de criptomoedas e USD. O token XRBT permitirá ao usuário acessar os serviços fornecidos na plataforma XTRIBE. Os colaboradores que pretendem comprar fichas XRBT estão sujeitos aos cheques KYC e AML. O Token XRBT não pode ser qualificado como uma segurança e não é uma garantia, uma vez que não concede quaisquer direitos a dividendos, interesses ou o direito de participar em qualquer processo de tomada de decisão da Xtribe e / ou das suas empresas afiliadas. XRBT Tokens não são ações e não dão direito a participar da assembléia geral da XTRIBE Suisse SA. Os tokens XRBT não podem ter um desempenho ou um valor específico fora da plataforma XTRIBE. Tokens XRBT não devem, portanto, ser usados ou comprados para fins especulativos ou de investimento. Tokens XRBT não serão listados em qualquer mercado regulamentado ou bolsa de valores. Este Whitepaper, ou qualquer outro material relacionado à TGE, XTRIBE Platform ou XRBT Tokens, nunca foi e jamais será arquivado com relação aos padrões legais sob a Lei Suisse. Portanto, leis e atos que garantam que os investidores são vendidos investimentos que incluem todas as divulgações adequadas e estão sujeitos a escrutínio regulatório para a proteção dos investidores, não são aplicáveis neste caso. Todo comprador do Token XRBT deve buscar orientação adequada para entender se a compra do Token é apropriada para eles ou não. Qualquer um que comprar XRBT Tokens reconhece e declara expressamente que ele / ela reviu cuidadosamente este White Paper e compreende completamente os riscos, custos e benefícios associados à compra do XRBT Token.

Conhecimento requerido:

O comprador da XRBT Tokens compromete-se a entender e ter experiência significativa em criptomoedas, sistemas blockchain e serviços, e compreende plenamente os riscos associados à venda coletiva, bem como o mecanismo relacionado ao uso de criptomoedas (incl. armazenamento). XTRIBE Swiss SA e suas empresas afiliadas não serão responsáveis por qualquer perda de Tokens XRBT, ou situações que tornem impossível acessar ou usar Tokens XRBT, e / ou usar os Tokens na Plataforma, que podem resultar de quaisquer ações ou omissões do Colaborador e / ou terceiros (incluindo hackers), ou qualquer pessoa que realize a aquisição de Tokens XRBT, bem como no caso de eventos de força maior.

Risco:

Antes de realizar Tokens XRBT, qualquer Usuário deve considerar cuidadosamente os riscos, custos e benefícios de manter Tokens XRBT no contexto da venda coletiva e, se necessário,

obter aconselhamento independente a esse respeito. Qualquer pessoa interessada que não esteja em posição de aceitar ou compreender os riscos associados ao TGE (incluindo os riscos relacionados ao não desenvolvimento da Plataforma XTRIBE ou quaisquer outros riscos, conforme indicado nos Termos e Condições da multidão). venda, não deve conter Tokens XRBT.

Isenção de responsabilidade importante:

Este White Paper não é e não pode ser considerado como um convite para entrar em um investimento. Ele não constitui ou se relaciona de qualquer forma, nem deve ser considerado uma oferta de valores mobiliários em qualquer jurisdição. Este White Paper não inclui ou contém informações ou indicações que possam ser consideradas como uma recomendação ou que possam ser usadas como base para qualquer decisão de investimento. Tokens XRBT são tokens de utilidade que podem ser usados somente na Plataforma XTRIBE e não devem ser emitidos, comprados e / ou usados como investimento. A inclusão de Tokens XRBT em uma plataforma de negociação não altera as qualificações legais dos Tokens, que permanecem como um meio simples para o uso da Plataforma XTRIBE e não são uma segurança. A inclusão em uma plataforma de troca será feita e limitada apenas na medida e com a finalidade de lançar o TGE e, portanto, para a emissão inicial, venda e alocação dos Tokens. Depois disso, os Tokens não serão negociados em nenhuma plataforma de troca. A XTRIBE Suisse SA não deve ser considerada como consultora em questões legais, fiscais ou financeiras. Qualquer informação no Whitepaper é fornecida apenas para fins de informação geral e a XTRIBE Suisse SA não fornece nenhuma garantia quanto à exatidão e integridade desta informação. A XTRIBE Suisse SA não é um intermediário financeiro e não é obrigada a obter qualquer autorização para fins de Prevenção à Lavagem de Dinheiro. A retenção de Tokens XRBT não concede qualquer direito ou influência sobre a organização e governança da XTRIBE aos Colaboradores. As autoridades reguladoras estão examinando cuidadosamente as empresas e operações associadas às criptomoedas no mundo. A esse respeito, medidas regulatórias, investigações ou ações podem afetar os negócios da XTRIBE Suisse SA e até mesmo limitar ou impedir que ela desenvolva suas operações no futuro. Qualquer pessoa que se comprometa a adquirir Tokens XRBT deve estar ciente de que o modelo comercial XTRIBE Suisse SA, o White Paper ou os Termos e Condições podem mudar ou precisar ser modificados devido a novos requisitos regulatórios e de conformidade de acordo com as leis aplicáveis em qualquer jurisdição. Tais mudanças podem ocorrer a qualquer momento antes, durante e depois do TGE. Nesse caso, os compradores e qualquer pessoa que se comprometa a adquirir XRBT Tokens reconhecem e entendem que nem a XTRIBE Suisse SA nem qualquer de suas afiliadas serão responsabilizadas por qualquer perda ou dano direto ou indireto causado por tais alterações. A XTRIBE Suisse SA fará o máximo para lançar suas operações e desenvolver a Plataforma XTRIBE de acordo com os marcos definidos neste White Paper. Qualquer pessoa que se comprometa a adquirir a XRBT Tokens reconhece e compreende que a XTRIBE Suisse SA não oferece nenhuma garantia de que irá alcançá-la. Eles reconhecem e entendem, portanto, que XTRIBE Suisse SA (incluindo seus corpos e funcionários) não assume nenhuma responsabilidade por qualquer perda ou dano que resultaria de, ou se relacione com,

a incapacidade de fazer uso dos Tokens XRBT conforme representado neste documento. , exceto no caso de má conduta intencional ou negligência grave.

Representação e Garantias:

Ao participar do TGE, o Colaborador concorda com o acima exposto e, em particular, eles representam e garantem que: tenham lido atentamente os termos contidos neste Whitepaper; concordar com todo o seu conteúdo e aceitar estar legalmente vinculado a eles; são autorizados e têm plenos poderes para comprar Tokens XRBT de acordo com as leis que se aplicam em sua jurisdição de domicílio; não são cidadãos, residentes ou entidades dos EUA (uma "pessoa dos EUA") nem compram XTRIBE ou assinam em nome de uma pessoa dos EUA; não residem na China, Canadá, Israel, Vietnã e Coréia do Sul, nem compram XTRIBE ou assinam em nome de uma pessoa ou residente na China, Canadá, Israel, Vietnã e Coréia do Sul; viver em uma jurisdição que permita à XTRIBE Suisse SA vender XRBT Tokens e as compras para comprar Tokens XRBT através de uma venda coletiva sem a necessidade de qualquer autorização local; estão familiarizados com todos os regulamentos relacionados na jurisdição específica em que se baseiam e que a compra de Fichas criptográficas nessa jurisdição não é proibida, restrita ou sujeita a condições adicionais de qualquer tipo; não utilizará a venda coletiva para qualquer atividade ilegal, incluindo, mas não se limitando à, lavagem de dinheiro e financiamento do terrorismo; ter conhecimento suficiente sobre a natureza dos Tokens criptográficos e ter experiência significativa e compreensão funcional do uso e complexidades de lidar com tokens e moedas criptográficas e sistemas e serviços baseados em blockchain; comprar Tokens XRBT porque desejam ter acesso à Plataforma XTRIBE; não estão comprando Tokens XRBT para fins de investimento ou uso especulativo. O comprador reconhece que os fundos usados para a compra dos Tokens são de proveniência legal. O comprador tem a capacidade legal de usar esses fundos e comprar os Tokens. O Comprador confirma que tem mais de 18 anos de idade. Todos os investidores credenciados devem entrar em contato com o suporte do Xtribe para obter ajuda em info@xtribe.io

Lei Aplicável e Arbitragem

Compradores de Tokens XRBT reconhecem e aceitam que a operação XTRIBE TGE está ocorrendo dentro de um ambiente legal na Suíça que ainda está em desenvolvimento. As Partes concordam em buscar uma solução amigável antes de iniciar qualquer ação legal. Todos os litígios emergentes dos documentos fornecidos serão resolvidos de acordo com a Lei Suisse, que se aplica à TGE em sua totalidade, não apenas às reivindicações.

AVISO LEGAL:

Existem riscos e incertezas associados ao uso de Tokens XRBT na Plataforma XTRIBE e / ou ao distribuidor e seus respectivos negócios e operações: os Tokens XRBT, o XTRIBE TGE (cada um conforme referido neste White Paper). Você pode encontrar uma descrição do risco relacionado ao TGE na seção 15 do White Paper, em Legal Disclosure, Risk, que deve ser lido com atenção. Este Whitepaper, qualquer parte do mesmo e qualquer cópia do mesmo não deve ser tirado ou transmitido para qualquer país onde a distribuição ou disseminação de informações da TGE, incluindo a emissão, venda, transferência, troca, implementação e uso de Tokens, bem como o lançamento, organização e O gerenciamento de um TGE, como o

descrito neste Whitepaper, é proibido e restrito. Os Tokens XRBT não se destinam a constituir títulos em qualquer jurisdição. Os Tokens XRBT são Token do utilitário e não podem ter um desempenho ou um valor específico fora da Plataforma XTRIBE. Portanto, este White Paper não pode constituir um prospecto ou documento de oferta para investimento em títulos. Este White Paper não constitui, ou faz parte de, qualquer opinião sobre qualquer recomendação de venda, ou qualquer solicitação de qualquer oferta pela XTRIBE Suisse SA para comprar quaisquer Tokens XRBT, ou dar qualquer ajuda em qualquer decisão de investimento. Você não é elegível e não pode comprar quaisquer Tokens XRBT na Venda de Tokens XRBT (como referido neste Documento Técnico) se você é cidadão, residente (tributário ou não) ou portador de green card dos Estados Unidos da América, ou se você são residentes da República Popular da China, Canadá, Israel, Vietnã e Coréia do Sul.

Aspectos do mercado	Mercado Blockchain	Mercado Tradicional
Modelo de rede	Descentralizado Suportado por usuários ou nós que contribuem com sua capacidade de computação para a rede, garantindo disponibilidade e manutenção 24 horas por dia, 7 dias por semana.	Possuído e regulado por terceiros. Os usuários da plataforma devem obedecer aos termos definidos pelo terceiro
Pagamento e taxas	Pagamento direto por cryptocurrency (Token), que pode ser trocado por BitToken ou fiat. Pode oferecer taxas baixas (cerca de 0.0001 BTC ~ 1 USD) para validação da transação ou até mesmo cobrar taxas.	Sistemas de pagamento ou transações com cartão de crédito. Charges a percentage of every transaction, which is different for each marketplace: Amazon ~15% Ebay ~ 10% Etsy ~ 2.5–3.5%
Tempo de Processamento de Pagamento	Os pagamentos são instantâneos e não exigem um intermediário.	Os pagamentos passam por serviços financeiros de terceiros.
Transparência	Um mercado blockchain permite aos usuários vender produtos e serviços de forma transparente e obter feedback.	Mercados tradicionais às vezes não têm transparência para os vendedores: os algoritmos de vendas, os requisitos e as métricas de vendas não são

		disponibilizados.
Segurança da Informação	Os dados são imutáveis, por isso não podem ser excluídos ou alterados. A validação pela rede evita fraudes.	Informações pessoais podem ser invadidas e roubadas.
Privacidade	Informações pessoais não são necessárias.	Informações pessoais são necessárias.
Acordos	Assinatura digital de contratos inteligentes. Contratos são inquebráveis. Não são necessários intermediários, pois os contratos inteligentes são executados automaticamente.	Termos de acordos podem mudar. Regulação por terceiros.

14. Definições

- App: aplicativo móvel projetado para ser executado em smartphones e outros dispositivos móveis.
- Bônus: fichas adicionais para investidores iniciais e grandes.
- Consumidor: uma pessoa que paga para usar os serviços no aplicativo Xtribe.
- Colaborador: uma pessoa contribuindo com o ETH para a venda de tokens.
Usuários Grátis: um utilizando o aplicativo para a compra, venda, aluguel ou permuta de bens / serviços. Um usuário gratuito também pode comprar crédito dentro do aplicativo.
- Mercado geográfico: mercado geograficamente localizado usando aplicativo para dispositivos móveis.
- Tampa Dura: quantidade máxima de USD a ser levantado durante a TGE.
- Plataforma: conjunto integrado de aplicativos personalizados e importados que oferecem a visão.
- Soft Cap: quantidade mínima de USD a ser levantado durante a TGE.
- Usuários da Loja: vendedores de bens / serviços nas Lojas.
- Lojas: mercados on-line que vendem bens / serviços através do aplicativo Xtribe.
- Evento TGE / Geração de Token: Venda de Tokens para implementar tecnologia e visão.
- Token: moeda nativa para melhorar o ecossistema do aplicativo atual.

- WhitePaper: documento para explicar a visão e o escopo do projeto.