

XTRIBE

COMUNITATE PUTERNICĂ CONSTITUITĂ DIN 2015

OPEREAZĂ ÎN 4 PIEȚE

Italia
Elveția
Regatul Unit

CU UN MODEL DE AFACERI VALIDAT ȘI SCALABIL

Suntem



XTRIBE

XTRIBE - Blockchain-ul M-commerce-ului:

"Sporirea schimbului între oameni și produse, în special dar nu exclusiv în zonele locale, fără intermediari și cu zero taxe terțe".

Sumar executiv

Xtribe este o companie M-Commerce care profită de tehnologia de geolocație pentru a potrivi oferta cu cererea utilizatorilor săi. Până în prezent, am reușit să dezintermediem și să descentralizăm piața. Următorul nostru obiectiv este să ducem modelul nostru de afaceri cu un pas mai departe cu ajutorul tehnologiei Blockchain.

Serviciul Xtribe este oferit printr-o aplicație gratuită pentru smartphone-uri (disponibilă în prezent în italiană și engleză) care utilizează un instrument de localizare activă. Tranzacțiile se fac direct între părți. Apropierea dintre cumpărător și vânzător a permis companiei Xtribe să își desfășoare afacerea fără a fi nevoie de intermediari sau comisioane. Pe măsură ce compania a continuat să crească, am realizat că interacțiunile pe aplicația noastră ar putea fi mai eficiente odată cu integrarea tehnologiei de tip blockchain. În prezent, plățile nu pot fi finalizate în cadrul aplicației. În schimb, acestea sunt completate în persoană, direct între părțile implicate în tranzacție. Integrarea blockchain-ului ne va permite să păstrăm taxele intermediare zero, să creștem securitatea și viteza noastră și, ca rezultat, să creștem scalabilitatea și disponibilitatea serviciilor noastre.

Echipa Xtribe lucrează în momentul de față cu unii dintre cei mai buni specialiști în domeniul blockchain și unii dintre cei mai buni consultanți de marketing din întreaga lume, pentru a implementa un model de business integral bazat pe blockchain.

Alături de potențialul Blockchain, Xtribe are alți doi semnificativi factori de succes de partea sa. În primul rând, planul de expansiune al companiei. Rata de creștere a comerțului electronic și a celei mai actuale versiuni a acestuia, M-commerce, reprezintă o oportunitate unică. Planul de expansiune al lui Xtribe în perioada 2018-19 se concentrează asupra zonei metropolitane din New York, în 2020, în zona San Francisco Bay și în centrele urbane din California și în 2021 în zona metropolitană Chicago. Populația care trăiește în aceste zone este de peste 60 de milioane de persoane. În următoarele 12 luni, obiectivul companiei Xtribe este să ajungă la utilizatori de 1,2 M din New York (5%) și 9,5k de companii .

În al doilea rând, istoria și experiența lui Xtribe. Xtribe este o companie reală, în desfășurare. Xtribe funcționează în Regatul Unit, Elveția, Italia (sub numele de X-solution srl), precum și în SUA. Xtribe Plc acționează ca o companie de holding. Acesta deține totalitatea acțiunilor (100%) ale Xtribe Suisse SA, precum și a Xtribe US Corp. În al treilea trimestru din 2018, acesta din urmă va cumpăra totalitatea acțiunilor X-solution, și va schimba apoi numele companiei în Xtribe Italia. Capitalul social al Xtribe Plc, cu sediul în Londra (Marea Britanie), este de 306.000 USD, reprezentând 9 milioane de acțiuni împartite între 28 de acționari. Conducerea deține 66,05% din acțiuni.

În plus, partenerii au crescut peste 3,5 milioane USD în fonduri de capital pentru companie.

Veniturile provin în primul rând din serviciile B2B oferite în cadrul abonamentelor Xtribe Store (dedicate întreprinderilor), ale căror utilizatori plătesc o taxă lunară. În acest moment, peste 500.000 de utilizatori și peste 4.5k de întreprinderi din Italia, situate în Milano, Torino, Roma și Napoli, utilizează aplicația noastră. Obiectivul nostru din 2018 este de a ajunge la mai mult de 1 milion de utilizatori și mai mult de 7.5k întreprinderi.

Echipa de management executiv: Enrico dal Monte (CEO), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (președintele Xtribe US Corp).

De ce să investești în Xtribe TGE

- Rapiditate în extinderea pieței digitale cu un număr de utilizatori în creștere .
- Rata de creștere ridicată a achiziției utilizatorilor, cu un buget limitat al investițiilor.
- Expertiză în gestionarea aplicațiilor mobile și a comerțului electronic.
- Aplicație de înaltă performanță (viteză, experiență utilizator).
- Model de afaceri pozitiv în numerar, cu rate ridicate de rentabilitate.
- Management cu o experiență de peste 30 de ani în domeniul finanțelor.

Cuprins:

1. Introducere - Xtribe: Cum a început?	5
2. Xtribe: Ce este și care sunt punctele forte	6
3. Obiectivele noastre	8
4. Obiectivele TGE	9
5. Oportunitatea pieței	10
6. Xtribe: Modelul veniturilor	14
7. Planul de Marketing Master	16
8. Sistemul de stimulare a marketingului și a consumatorilor	19
9. Modelul Xtribe și Modelul de Token	21
10. Planurile actuale și viitoare ale Xtribe	27
11. Xtribe și competiția	29
12. Echipa Xtribe	31
13. Xtribe - Informații legale	34
14. Definiții	38

Internetul ne-a transformat viața prin descentralizarea accesului și fluxul de informații. Următoarea fază a început acum. Ca urmare a schimbării paradigmei, tehnologia blockchain poate influența cu adevărat industriile și face procesele mai democratice, sigure, transparente și eficiente. Implicațiile potențiale ale tehnologiei de blocare asupra societății și a afacerilor noastre sunt foarte importante ".

- Blockchain Blog -

Motivul folosirii Xtribe:

- Utilizatori împuterniciți: cu Xtribe, Utilizatorii păstrează controlul asupra tuturor informațiilor și tranzacțiilor lor.
- Eliminarea riscurilor terților: Utilizatorii pot efectua un schimb fără intermedierea unei terțe părți, eliminând astfel riscul.
- Costuri reduse ale tranzacțiilor: prin eliminarea intermediarilor terți, precum și prin costurile de transport și de livrare a mărfurilor, Xtribe reduce foarte mult comisioanele de tranzacție.

1. Introducere - Xtribe: Cum a început?

Xtribe App este creația a trei tineri întreprinzători - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu și Marco Paolucci, dezvoltată în 2014. Ideea era să ofere o aplicație gratuită pentru smartphone-uri care permite utilizatorilor să vândă, să cumpere, să schimbe și să închirieze obiecte sau servicii folosind instrumentul de geolocalizare. Acesta din urmă localizează toți potențialii vânzători în cadrul oricărei ținte geografice specificate. În urma lansării sale pe piața italiană în 2015, aplicația Xtribe a colectat o serie de recenzii pozitive, ceea ce a determinat o creștere mai accentuată a acesteia: în 2016 a fost atins numărul de 100.000 de utilizatori care au beneficiat de aplicație. Ritmul de creștere a fost chiar mai uimitor în lunile următoare : cu doar un an mai târziu, numărul de utilizatori a depășit 500.000. Succesul rapid al aplicației Xtribe App din Italia, de departe una dintre cele mai dificile zone de penetrare a soluțiilor inovatoare de comerț electronic, a întărit încrederea celor trei tineri fondatori, precum și a unui consilier financiar cu peste 30 de ani de experiență care s-a alăturat companiei. Pentru ei a devenit evident faptul că inițiativa lor ar trebui să se extindă peste granițele locale și pe piețele mai mari. În 2017, XTRIBE a devenit o companie publică americană și câteva luni mai târziu a fost încorporată o filială americană, Xtribe US Corp, 100% deținută de Xtribe PLC, pentru a crea condițiile necesare penetrării pieței nord-americane în 2018. Șansele ideii de a fi la fel de reușită în America de Nord ca și în Italia, sunt foarte realiste. Integrarea inovației de tip blockchain în Platformă nu numai că va spori caracteristicile câștigătoare ale Xtribe App, accelerarea îmbunătățirii aplicației și a serviciilor în sine, dar va și crește incremental nivelul de securitate al întregului sistem.

2. Xtribe: Ce este și care sunt punctele sale forte

Xtribe se schimbă - o platformă digitală care revoluționează comerțul electronic!

Inovația constă în capacitatea de a informa în permanență utilizatorii în timp real despre toate produsele și serviciile oferite în zona înconjurătoare. Odată ce un potențial cumpărător devine interesat de un element sau de un serviciu oferit prin platforma Xtribe, vânzătorul poate fi contactat direct în chat-ul live. Ei pot aranja o întâlnire între ei și pot încheia tranzacția mai rapid. Pe de altă parte, vânzătorul trebuie doar să încarce fotografia și să menționeze prețul articolului și apoi să aștepte să fie contactat. Platforma platformei Xtribe oferă o vizibilitate masivă pentru ceea ce se oferă utilizatorilor, fără a fi nevoiți să facă nicio investiție. Xtribe oferă o punte imediată între sfera virtuală și lumea reală - tehnologia promovează legăturile dintre persoanele care doresc să vândă, să cumpere, să facă schimb sau să închirieze bunuri sau servicii. Xtribe este cea mai rapidă imaginabilă "Experiență utilizator" - atât pentru cumpărători, cât și pentru vânzători, evitând pierderea inutilă a timpului tipic comerțului electronic. Xtribe este ușor și ușor de utilizat; de la aspectul său la culorile sale, aplicația a fost dezvoltată special pentru ușurința utilizării. Cu aplicația Xtribe, procesele de conectare, de rulare a căutărilor, crearea propriilor inserturi și gestionarea contului sunt intuitive și ușoare. Xtribe înseamnă tehnologie care sprijină comunitatea locală. Reunește activități locale reale și Utilizatori. Xtribe este "social", deoarece fiecare tranzacție de afaceri favorizează interacțiunea personală. Permite utilizatorilor să se întâlnească cu alți oameni, să se implice în conversație și, probabil, să descopere interese comune. Xtribe pune în mișcare o serie de interese interactive pentru utilizatorii săi, și anume lăsând recenzii și feedback privind vânzările și achizițiile, evaluarea contactelor făcute, partajarea socială a intereselor și sentimentelor, precum și acordarea de insigne personalizate pentru cei mai activi utilizatori. Xtribe este o acțiune de dez-intermediere deoarece tranzacțiile pot fi încheiate fără a se referi la o terță parte. Prin urmare, nu există comisioane sau plăți suplimentare ale terților. Xtribe App este un "geomarketplace". În timp ce promovează intersecția dintre ofertă și cerere de produse și servicii localizate în jurul utilizatorului, aplicația lui Xtribe nu neglijează aspectele mai personale ale comerțului: sentimente, dorințe și așteptări.

Limba aplicației este stabilită în funcție de setarea limbii și de aria geografică a dispozitivului. Zonele geografice care nu sunt acoperite de limba italiană sunt în mod implicit în limba engleză.

Xtribe pe scurt:

- Vizibilitatea ofertelor vânzătorilor este sporită exponențial, sporind rata de vânzări. Vânzătorii dobândesc o serie de instrumente inovatoare pentru a atrage Utilizatorii.
- Utilizatorii pot găsi cu ușurință ceea ce caută.
- Ambele părți în acord optimizează factorul de timp și economisesc bani.
- Costurile de livrare comune și întârzierile frecvente sunt evitate.
- Nu sunt costuri de tranzacție.
- Interacțiunea socială este ușoară. Relațiile interpersonale dintre utilizatori sunt încurajate.
- Token-ul XRBT consolidează securitatea tranzacțiilor. Un sistem de recompense va încuraja Utilizatorii în adoptarea tokenului XRBT.
- Experiența de tranzacționare directă este inovatoare, eficientă și captivantă.

3. Obiectivele noastre

Scopul nostru este de a adăuga o nouă dimensiune modului în care piața este concepută. Introducerea Token-ului XRBT va încuraja o cooperare puternică între utilizatori, comercianții cu amănuntul și asociații în vederea atingerii unui obiectiv comun - crearea unei piețe integrate patru-dimensionale. O piață mai sigură, mai inteligentă și mai ieftină.

Obiectivele noastre sunt construite pe trei piloni principali, care sunt după cum urmează:

- Oferirea unei platforme inovatoare de utilizare a comerțului electronic. Prin sensibilitatea noastră de a detecta tendințele tehnologice care vor deveni rapid noi standarde ale industriei, precum și atenția noastră riguroasă la detalii, este politica noastră să punem în aplicare cele mai recurente cerințe ale Utilizatorilor, precum și cererile "Vânzătorilor", ne propunem să devenim un jucător cheie în stadiul de comerț electronic.
- Pentru a ne consolida poziția de lider pe piața italiană și pentru a ne extinde în USA. Întâi piața italiană și ulterior piața americană au fost identificate ca fiind principalele noastre domenii de referință. Creșterea semnificativă a profilurilor de magazine (in platforma Xtribe) pe de o parte și a Utilizatorilor Xtribe pe de altă parte reprezintă un indiciu incontestabil al pătrunderii puternice pe piața a Xtribe, care ne justifică planul de extindere în afara Europei, dar fără a neglija piața noastră "de origine". Până la sfârșitul anului curent, obiectivul nostru este de 1.000.000+ Utilizatori "gratuit" și 7.500+ conturi "Store/Magazin/Vânzator" in Italia, situate în principal în zone metropolitane cu densitate mare, cu o populație de cel puțin 1 milion, precum Milano, Roma , Napoli și Torino. În SUA ne vom concentra inițial pe zonele urbane și suburbane din New York. Obiectivul nostru în primul an de funcționare este de a ajunge până la 5% din populația New York-ului, sau 1.2M Utilizatori liberi, precum și 9.500 de conturi "Store/Magazin/Vânzator".
- Pentru a îmbunătăți în mod constant performanța platformei și experiența utilizatorului.
- Odată cu introducerea tokenului XRBT, intenționăm să accelerăm interacțiunea dintre toate părțile implicate. Între timp, printre alte caracteristici, ne vom concentra atenția asupra timpului de încărcare a Aplicației, pentru a ne îmbunătăți în continuare performanța. Suntem convinși că timpul de încărcare al aplicației Xtribe va continua să fie printre cele mai rapide din industrie, adică sub 5 secunde. O strategie de sistem de notificare push (push notification) este, de asemenea, una dintre prioritățile noastre de top.

4. Obiectivele TGE

Datorită creării și adoptării token-urilor, Xtribe va putea crea un ecosistem unic. Succesul realizat în Italia demonstrează potențialul de penetrare a pieței Xtribe pe piețe mai mari, în același timp denotând profesionalismul și experiența echipei sale în domeniul comerțului digital. Extinderea pe piața americană reprezintă Provocarea - nu numai pentru ca va măsura capacitatea noastră de a satisface așteptările utilizatorilor, ci și de a consolida caracterul internațional și multidimensional al aplicației. Veniturile generate prin TGE vor fi combustibilul pentru a accelera expansiunea teritorială pe de o parte și pentru a întări software-ul și infrastructurile pe de altă parte. NYC și California sunt doar câteva dintre zonele pe care intenționăm să le pătrundem în SUA. Premisele pentru accelerarea penetrării pe piața americană sunt în vigoare. Acum avem nevoie de resurse financiare adecvate pentru a accelera creșterea economică. Modelul de afaceri Xtribe reflectă unele dintre caracteristicile cheie ale revoluției blocului. Fără intermediari, fără tranzacții terțe, fără taxe.

În plus, observăm că TGE Xtribe este o premieră în panorama TGE, din următoarele motive:

- Xtribe este activ din 2015; echipa noastră de management are experiență dovedită.
- Lucrăm pe 4 piețe: Italia, Elveția, Marea Britanie și SUA.
- Modelul nostru de afaceri a fost testat de piață și este gata să fie scalat.

Coloana vertebrală a proiectului XRBT Token este de a consolida relațiile dintre utilizatori (peer-to-peer) și furnizori, precum și printre membrii comunității noastre. De asemenea, loialitatea utilizatorilor joacă un rol semnificativ. În cadrul platformei noastre există un sistem de credite care poate fi utilizat pentru a cumpăra pachete speciale de vizibilitate, care a fost implementat cu mult înainte de nașterea proiectului TGE. XRBT are nu numai funcția de finanțare a dezvoltării și extinderii platformei, ci va contribui și la gestionarea internă și la consolidarea legăturilor comunitare. Deși valoarea mărcilor XRBT va depinde de câțiva factori - oferta și cererea, reputația platformei, știrile corporative, sentimentul pieței despre criptocuritate și așa mai departe, oscilațiile Token vor fi corelate, desigur, cu fluctuațiile zilnice ale pieței valutare, fie că este vorba despre fiat sau Ethereum. Cu toate acestea, acestea pot fi reduse și pentru a normaliza costurile interne ale Xtribe. Prin introducerea unui sistem de recompense, utilizatorii vor fi premiați atât pentru participarea lor la comunitate, cât și pentru loialitatea lor față de piață. Credem că Tokenul va crea în esență un efect de spirală pozitiv și, prin urmare, o cerere crescută pentru Token, ce se va reflecta într-o creștere a fluxului de numerar al Platformei.

5. Oportunitatea de piață

În această privință, unele dintre evoluțiile recente din domeniul tehnic au pus bazele pentru a stabili noul nostru sistem de cryptomoneda - Token-ul Xtribe XRBT. Doar pentru a numi câteva: Digitalizarea economiei. XRBT este o evoluție naturală a strategiei noastre de afaceri. De fapt, cu mult înainte de ideea de a crea XRBT, filozofia Xtribe s-a concentrat pe dorința de a permite oamenilor să cumpere, să vândă, să facă schimb și să închirieze bunuri și servicii în modul cel mai simplu, rapid și convenabil: calea digitală. Odată cu introducerea XRBT, efectuăm un pas suplimentar în realizarea ecosistemului Xtribe. În același timp, comerțul digital se confruntă cu o creștere exponențială. Comerțul electronic crește de aproape 4 ori mai rapid decât în magazinele tradiționale ("pe pământ"). Dar, în cadrul sectorului, steaua în ascensiune este comerțul mobil (M-commerce). De fapt, se pare că, cu un venit estimat la aproape 350 miliarde, până în 2021, M-commerce va reprezenta aproape 50% din totalul vânzărilor de comerț electronic în SUA.

La nivel mondial, conjunctura pentru aplicațiile de comerț electronic pare a fi chiar mai favorabilă. Citând o prognoză actualizată a eMarketer:

"În 2017, vânzările de comerț electronic cu amănuntul la nivel mondial au atins 2.304 trilioane USD, o creștere de 24,8% față de anul precedent, estimează eMarketer. Mobile-ul a fost un factor cheie, deoarece M-commerce a reprezentat 58,9% din vânzările digitale. "

De fapt, comerțul electronic crește aproape 4 ori mai repede decât magazinele tradiționale ("pe pământ") din Statele Unite, după cum a raportat Biroul de recensământ al SUA.

Societatea fără numerar. Cota persoanelor care fac cumpărături online crește exponențial, în timp ce utilizarea numerarului se prăbușește proporțional. Într-un sondaj efectuat de ING International în aprilie 2017 în 15 țări, procentul persoanelor care se așteptau și care au continuat să reducă consumul de numerar a ajuns la 78%, în timp ce 34% ar renunța la numerar.

Potrivit unui studiu recent realizat de consultanții de management AT Kearney, numărul tranzacțiilor de plată fără numerar în cele 27 de țări ale Uniunii Europene va crește de la o valoare estimată de 90 miliarde USD în prezent la peste 175 miliarde USD până în anul 2020. Aceasta reprezintă o rată anuală de creștere de 8%.

În concordanță cu aceste tendințe inevitabile, Xtribe intenționează să conducă valul: fără numerar, dar cum? Răspunsul nostru este introducerea XRBT. Vom oferi utilizatorilor noștri o soluție imediată: o cryptomoneda fiabilă pentru schimbul de bunuri și servicii și pentru a vă bucura pe deplin de gama de posibilități oferite de Platforma noastră.

Platforme mobile. Utilizarea web-ului pe Mobile ajunge la maturitate, iar smartphone-ul continuă să crească. Este în știri: "Global Commerce Review: pentru Statele Unite, făcută de Criteo, își deschide paginile cu faptul notabil că aplicațiile comercianților cu amănuntul au fost responsabile pentru 44% din toate tranzacțiile de comerț electronic pentru Q4 2017, în timp ce web-ul mobil a controlat 23% în timp ce desktop-ul a reprezentat 33%.

Uitându-ne la valorile de referință din 2016 pentru eMarketerii din Italia, putem vedea cum se aplică aceleași tendințe și în această țară. De fapt, 30% din tranzacțiile de comerț electronic au fost efectuate pe dispozitive mobile. În plus, rata de creștere este suficient de rapidă pentru a sprijini strategia ambițioasă a companiei Xtribe numai pentru telefoane mobile.

(Rata de creștere pentru utilizarea dispozitivelor mobile a depășit 13% între 2016 și 2017)

Tendințele pieței nu lasă loc de îndoială: Comerțul electronic se îndreaptă spre digitalizare. Cu toate acestea, se pare că livrarea fizică de bunuri reprezintă încă o piedică în calea comerțului electronic. Consumatorii par să fie interesați de noi modalități de a obține bunuri, mai rapid și fără costuri suplimentare. Livrarea rapidă și gratuită reprezintă noile câmpuri de luptă ale provocării comerțului electronic. În acest sens, modelul de afaceri Xtribe pare să aibă un mare avantaj față de concurenții săi mai tradiționali.

"Oportunitatea pieței din SUA": piața americană reprezintă o mare oportunitate pentru Xtribe. În 2015, 69% dintre adulții conectați la internet din Statele Unite au făcut cumpărături online în mod regulat, în special în cele mai dens populate zone urbane.

New York a fost descris de autorul EB White, în eseuul său clasic din 1949 "Aici este New York", ca fiind "făcut din unități de cartier mic". White a observat că mulți oameni din New York petrec o viață în limitele unei zone mai mici decât un sat de țară. Cu toate acestea, în ultimii ani, mii de comercianți cu amănuntul mici au închis și au fost înlocuiți de lanțuri naționale.

Un sondaj recent realizat de membrul consiliului de la New York, Helen Rosenthal, a constatat că 12% din magazinele dintr-o zonă din Upper West Side sunt neocupate și sunt închiriate. În octombrie, în SUA, numărul de magazine care au fost blocate a fost chiar mai mare decât după căderea financiară din 2008.

Cu toate acestea, acest lucru nu înseamnă că micilor comercianți cu amănuntul și afacerile lor sunt sortiți falimentului. Utilizatorii moderni încă prețuiesc contactul și interacțiunea personală, dar trebuie abordați într-un mod diferit, deoarece: Utilizatorul modern este foarte inteligent și pretențios.

"Cărămizile și mortarul" (magazinele tradiționale - "pe pământ") au fost unicul mod de a efectua vânzări, acum este vorba de marketing, de a conduce oamenii de pe internet și de a-i ajuta să înțeleagă produsul.

Xtribe oferă o modalitate eficientă de a depăși aceste provocări. Prin aducerea utilizatorilor la magazin cu ajutorul puterii internetului, Xtribe intersectează lumea online cu lumea fizică.

O altă oportunitate pentru Xtribe este reprezentată de creșterea M-commerce. De fapt, comerțul electronic a crescut în mod masiv în ultimii ani, dar nu poate fi următoarea reală frontieră pentru

cumpărături. Un studiu recent LexisNexis a demonstrat cum M-commerce se află pe punctul de a deveni "mod obișnuit" pentru cumpărători.

Dar ce este M-commerce, și cum putem compara comerțul electronic (E-commerce) cu M-commerce?

Pur și simplu, M-commerce implică cumpărăturile prin intermediul unui dispozitiv mobil (de obicei, un smartphone), în timp ce comerțul electronic implică cumpărături on-line prin intermediul unui computer.

Utilizatorii sunt atât de frustrați atunci când încearcă să cumpere pe telefoanele lor că abandonează adesea procesul. În al doilea trimestru al anului 2015, populația americană Adult a petrecut 59% din timpul petrecut pe telefonul mobil și 41% pe desktop, dar doar 15% din bani a cheltuit pe telefonul mobil și 85% din bani a cheltuit pe desktop.

Factori multipli contribuie la această experiență slabă de cumpărături mobile.

- Dimensiunea ecranului pentru telefoanele mobile. Acest lucru face ca detaliile produsului să fie dificil de citit și să nu se poată introduce informații de plată, mai ales că multe site-uri nu sunt optimizate pentru dispozitivele mobile. Acesta este motivul principal pentru care utilizatorii renunță: realizarea unei achiziții pe telefon durează prea mult.
- Securitate. Utilizatorii se simt mai puțin siguri când introduc informațiile despre plăți pe un telefon în comparație cu un desktop sau laptop.

Xtribe abordează toate problemele de mai sus. Dimensiunea mică a ecranului devine o problemă marginală, deoarece utilizatorul va putea să verifice produsele fizice înainte de a-l cumpăra, acest lucru este, de asemenea, relevant din punct de vedere al securității, deoarece utilizatorul va plăti numai după ce a văzut produsul în persoană, reducând substanțial șansa de a fi păcălit.

"Experiența curentă privind cumpărăturile mobile este un coșmar. Misiunea lui Xtribe este transformarea acesteia într-un vis".

Datorită potrivirii promițătoare dintre punctele forte ale Xtribe și oportunitățile pieței americane, vom aborda piața americană prin intermediul filialei noastre Xtribe US Corp în conformitate cu următoarea foaie de parcurs:

1. în 2018-2019: Zona New York Metropolitan care include New York, New Jersey, Connecticut , și Pennsylvania, cu o populație totală de peste 24 milioane;
2. În 2020: San Francisco Bay Area și California (28M);
3. În 2021: Zona Metropolitană din Chicago (10M).
4. În 2022: toate marile zone metropolitane din SUA.

Dat fiind că aceste regiuni sunt printre cele mai dens populate, ele reprezintă zonele ideale atât pentru obiectivul consumatorilor, cât și pentru perspectivele pieței, deoarece este posibil să se păstreze un nucleu puternic de întreprinderi cu o cantitate limitată de reprezentanți de vânzări.

Xtribe US Corp: În Q4 2017 Xtribe PLC și-a înființat subsidiara americană Xtribe US Corp. În mai 2017, Xtribe PLC a devenit o companie publică, o condiție prealabilă pentru a fi listată în SUA.

În ianuarie 2018, Xtribe PLC a trimis Formularul 211 către FINRA.

Xtribe a stabilit deja mai multe relații și parteneriate cu principalii jucători din sectorul marketingului și achiziției de utilizatori și și-a inițiat campania de expansiune în New York prin intermediul marketingului digital (inclusiv mass-media sociale, influențatori, campanii de publicitate online și de e-mail) televiziunea locală, hub-urile de transport locale, relațiile cu publicul, echipele de stradă și mai multe evenimente). Prin strategia de mai sus, precum și prin pătrunderea pe stradă, scopul companiei Xtribe este de a achiziționa, până în 2021, 25 de milioane de utilizatori lunari și 1.000.000 de utilizatori profesioniști ("Store").

6. Xtribe: Modelul veniturilor

A. Sistemul de credite

Aplicația include un sistem de credite care pot fi achiziționate în pachete. Creditele oferă posibilitatea de a accesa o serie de opțiuni suplimentare. De ce credite? Sistemul permite Utilizatorilor să cumpere pachete de credit, ceea ce facilitează tranzacțiile prin platforma Xtribe. Sistemul simplifică cheltuielile și face mai rapid și mai ușor să creeze noi pachete comerciale. Pachetele de credit sunt disponibile în trei formate:

Acesta este un circuit publicitar în cadrul aplicației, care evidențiază produsele și serviciile în funcție de geolocalizare prin etichetarea extremă la un cost redus. Aplicația dedicată "Showcase" oferă o vizibilitate sporită produselor și serviciilor specifice pentru o perioadă limitată de timp în anumite zone geografice. Showcase Advertising este disponibil atât pe Xtribe Free, cât și pe Xtribe Store.

Modelul de venituri Xtribe se bazează pe furnizarea accesului la abonament pentru utilizatorii profesioniști, precum și pe plasarea pachetelor de credit pentru achiziționarea de servicii suplimentare destinate utilizatorilor profesioniști și altora. Există două modele în cadrul platformei Xtribe: prima se bazează pe tipurile de profiluri gratuite și de magazin (și actualizările acestora), iar al doilea se bazează pe un sistem de credite care sunt achiziționate în pachete și care oferă acces la funcții suplimentare și mai mare vizibilitate.

B. Caracteristici și beneficii ale abonamentului

Xtribe Free: acesta este un profil dedicat tuturor celor care doresc să-și vândă bunurile sau serviciile în mod liber și în cel mai simplu mod posibil.

Caracteristici:

Permite până la 3 produse și 3 servicii în același timp. Aceste sloturi sunt disponibile permanent gratuit. De exemplu, dacă un utilizator are trei elemente de vânzare simultan și unul dintre ele este achiziționat, acel slot devine automat disponibil pentru ca vânzătorul să ofere un alt element.

Magazinul Xtribe: acesta este un profil dedicat companiilor și brandurilor care doresc să-și vândă produsele și serviciile la un nivel de magazin cu o vizibilitate sporită. Acest profil costă 99,00 USD / lună.

Caracteristici:

Posibilitatea de a încărca și gestiona anunțuri utilizând Web CMS.

Statistici detaliate disponibile prin Web CMS.

Site dedicat sincronizat cu și indexat la profilul Xtribe.

Gestiune multi-store prin Web CMS.

Vizibilitate mai mare pentru produsele din ecosistemul nativ al Xtribe.

Vizibilitate mai mare pentru produse și servicii prin Google SEO.

Vizibilitate mai mare pentru produse și servicii pe platformele de publicitate Google și Facebook.

- Nicio limită a numărului de anunțuri pe care le puteți publica.
- Puteți să vindeți mai multor utilizatori din același anunț.
- Profilul detaliat include:
 - Contacte și numere de telefon cu link.
 - Link-uri către Facebook și Twitter.
 - Link către site.
 - Adresă de e-mail clickabilă.
 - Adresă clickabilă.
 - Orarul magazinului (ora de deschidere și închidere).
- Reînnoire automată a anunțului gratuit.
- Funcție de navigare activă pentru accesul utilizatorului mai ușor.
- Vizibilitate mai mare! Până la 4 postări vizibile pe listă.
- Afisarea prin pointer specific a "Store-ului/Magazinului" pe hartă.
- Creare de oferte speciale cu prețuri reduse și discounturi.
- Permite crearea de oferte cu timp limitat.
- Abilitatea de a încărca și de a gestiona anunțuri utilizând Web CMS.

7. Master Planul de Marketing

Xtribe își propune să angajeze zone urbane și metropolitane prin captarea potențială a tuturor produselor și serviciilor care pot fi găsite în cadrul unui oraș. Știm că, din punct de vedere antropologic, conceptul de proximitate promovează legătura dintre oameni și, în consecință, vânzarea și schimbul de produse și servicii este un efect natural. Prin urmare, Xtribe este o punte instantanee între virtuale și cele reale.

Prin urmare, comunitatea Xtribe a descoperit că un "produs de vis" nu este întotdeauna pe cealaltă parte a lumii, ci că este vândut de cineva aflat la câțiva pași, sau într-un magazin sau mall de încredere din cartier sau este disponibil de la persoane care locuiesc în aceeași zonă. Din acest motiv, este foarte activ și dinamic. Natura instantanee a anunțurilor geografice, stimulează utilizatorii potențiali să se întâlnească cu vânzătorul sau să meargă la un magazin pentru a finaliza achiziția.

Planul de marketing pentru dezvoltarea Xtribe este un mix de instrumente de marketing Web avansate, combinate cu instrumentele de marketing tradițional. Această strategie este articulată în 4 zone macro specifice care sunt strict interconectate una cu cealaltă. Fiecare parte este legată de cealaltă și este vitală pentru cealaltă parte.

Planul general de marketing pentru dezvoltarea Xtribe este, prin urmare, un sistem bazat pe conceptul de eficiență și eficacitate maximă.

A. Utilizator (Descărcare gratuită)

Toate instrumentele și strategiile de marketing pe Web pe care le-am testat și le-am pus în aplicare de-a lungul anilor ne-au permis să lucrăm la optimizarea costului per descărcare, datorită faptului că planificarea noastră continuă și atentă este cu siguranță scăzută. Prin urmare, valoarea lucrărilor efectuate este tocmai strângerea unor numere reale și consolidate, care ne permit să alocăm eficient resursele pentru a ne dezvolta rapid comunitatea, garantând calitatea și controlul. Activitățile tradiționale de marketing - adică utilizarea media tradițională cu impact mare, pot îmbunătăți și sprijini în mod semnificativ toate strategiile operaționale de marketing web.

Faza 1. Profilarea utilizatorului nostru țintă (Web Marketing).

Etapa 2. Optimizarea campaniilor de marketing web.

Faza 3. Obiective realizate:

- Creșterea comunității Xtribe
- Calitate înaltă

Faza 4. Campanii media cu impact ridicat (marketing tradițional).

Etapa 5. Obiective realizate:

- Creșterea exponențială a comunității noastre.
- Impact exponențial asupra conștientizării, încrederii și autorității mărcii Xtribe.

Etapa 6. Sistem scalabil.

B. Store/Magazin (Descărcare)

Acest aspect al Planului de Marketing este strict adaptat pentru a sprijini toate canalele de afaceri ale Xtribe, achiziționarea de Utilizatori Store și, prin urmare, pentru a crește veniturile. Strategiile sunt o combinație de marketing web și marketing tradițional: marketingul web ne permite să ne profilăm și să ajungem la clientul țintă ideal într-o manieră chirurgicală; în acest fel, potențialul client primește un mesaj publicitar orientat pe baza nevoilor specifice și este imediat obligat să afle ce este Xtribe. Marketingul tradițional (OOH) și utilizarea campaniilor media cu impact ridicat ne vor permite să promovăm chiar mai mult brandul Xtribe și vom întări ceea ce s-a făcut la nivel de marketing pe Web.

Faza 1. Profilarea utilizatorilor magazinului țintă (Web Marketing).

Etapa 2. Optimizarea campaniilor de marketing web.

Etapa 3. Obiective realizate:

- Creșterea veniturilor.
- Creșterea gradului de conștientizare a mărcii.

Etapa 4. Campanii media cu impact ridicat (marketing tradițional).

Etapa 5. Obiective realizate:

- Creșterea exponențială a veniturilor.
- Re-angajarea decisivă a Utilizatorului magazinului țintă atins anterior prin campania de web-marketing și creșterea ulterioară exponențială și directă a veniturilor.
- Impactul exponențial asupra conștientizării, încrederea și autoritatea mărcii Xtribe.

Etapa 6. Sistem scalabil.

C. Capitalul brandului și gradul de conștientizare a mărcii

În acest domeniu am identificat toate acele activități de marketing tradițional care pot ajuta într-un mod foarte semnificativ pentru a spori gradul de conștientizare și prestigiul al Xtribe. Acestea sunt instrumente care se concentrează în cea mai mare parte pe campaniile media tradiționale cu impact ridicat. Utilizarea unor astfel de suporturi va produce un efect foarte important: nu numai creșterea exponențială a gradului de conștientizare, percepție și autoritate a Xtribe, ci și aducerea multor Descărcări de aplicații atât pentru utilizatorii gratis, cât și pentru utilizatorii de magazine care, la rândul lor, vor produce o creștere a veniturilor.

Etapa 1. Impactul exponențial asupra conștientizării, încrederea și autoritatea mărcii Xtribe.

Etapa 2. Efectul "Rebound": creșterea exponențială a descărcărilor (Utilizatori gratis).

Etapa 3. Efectul "Rebound": creșterea exponențială a descărcărilor Store/Magazin și a veniturilor.

D. Retenția

Această zonă include toate strategiile care vizează angajarea în timp a utilizatorului aplicației Xtribe. Strategiile sunt specifice atât Utilizatorilor liberi, cât și Store-urilor/Magazinelor. Pentru cei dintâi, activitățile sunt create exclusiv în aplicație, cum ar fi notificările Push și activitățile Gamification, precum și mementouri prin e-mail sau SMS. Pentru Store-uri/Magazine, aceleași instrumente utilizate pentru loialitatea utilizatorilor gratis vor fi utilizate (dar cu mesaje diferite) și strategiile offline ale Serviciului Utilizator, unde operatorii noștri vor efectua periodic apeluri către toți utilizatorii Store/Magazin existenți.

Fiecare punct este adaptabil în funcție de piața țintă (țară).

Mai multe date confidențiale sunt disponibile la cerere.

8. Sistemul de stimulare a marketingului și a consumatorilor

Pentru a încuraja folosirea tokenurilor XRBT pe platformă și pentru a îmbunătăți rata de retenție a utilizatorilor, Xtribe a dezvoltat 4 tipuri de recompense ale utilizatorilor, distribuite sub formă de tokenuri, utilizatorilor pentru beneficii suplimentare.

A. Recompensarea Store-ului/Magazinului

Modelul de afaceri Xtribe include un tip de abonament:

- Magazinul cu o vizibilitate crescută

Recompensarea Store-ului/Magazinului permite magazinelor să primească XRBT Tokens ca un bonus de recompensă. Bonusul va fi de 25% din prețul cheltuit pentru achiziționarea abonamentelor.

B. Achiziționarea de credite

Fiecare utilizator care dorește să vândă în mod regulat bunuri are șansa de a achiziționa "credite" pentru a spori vizibilitatea bunurilor lor pe platformă.

Modelul Token ia în considerare următoarea ipoteză:

- Numărul de utilizatori este același cu cel raportat în planul de afaceri al Xtribe.
- Tranzacția medie de achiziție a creditelor este de 2,99 USD.
- Numărul mediu de tranzacții efectuate de fiecare utilizator este egal cu 6.
- Pentru fiecare dolar cheltuit pe credite, utilizatorul va primi un bonus egal cu 50% din contravaloarea în Tokenul XRBT.

C. Răsplata portofelului

Pentru a încuraja utilizatorii să deschidă un portofel online care să le permită să primească recompense în Tokenul XRBT, Xtribe va oferi un Bonus în XRBT după confirmarea deschiderii Portofelului.

D. Gamificare

Ultima versiune a aplicației va include un sistem de gamificare. Utilizatorii vor fi recompensați cu un pachet XRBT Token pentru a finaliza o serie de sarcini legate de profilul utilizatorilor (furnizarea de informații mai precise și specifice utilizatorului) și utilizarea activă a aplicației. Aceste sarcini pot include:

- Rating de produse (sistem de 5 stele).
- Revizuirea produselor (cu text, video sau fotografii).
- Completarea informațiilor lipsă despre profilul lor.
- Înscriere ca utilizatori noi.
- Recrutarea de noi utilizatori printr-un link de invitație (recompensa este deblocată atunci când utilizatorii invitați fac prima achiziție sau vânzare).
- Evaluați și comentați aplicația din App Store și / sau Magazin Play.
- Un sistem de insigne: recompense pentru utilizatorii activi.
- Acesta va fi constant actualizat și îmbunătățit.

9. Emitere Xtribe și Token

Tehnologia Blockchain

Tehnologia Blockchain, care este baza operațiunilor BitToken și Ethereum, este o invenție fantastică creată de Satoshi Nakamoto. Oricine ar fi, îi suntem recunoscători. Invenții ca asta nu apar doar din aer subțire. Există întotdeauna un proces de cunoaștere + creație.

Se bazează pe un anumit tip de cunoștințe științifice, apoi se face un pas mai departe, extinderea tehnologiei. Acest lucru este, de asemenea, ceea ce s-a întâmplat și cu cryptocurrency. Invenția Blockchain este suma unei întregi serii de tehnologii care au fost combinate cu câteva adăugiri noi, precum "consensul".

A. Vânzarea Token-ului XRBT

Scopul principal al Evenimentului de Generare a Tokenului Xtribe (TGE) este de a permite companiei Xtribe să își continue strategia de expansiune pe piața din America de Nord și să-și dezvolte în continuare infrastructurile și serviciile existente.

Numele de Token	XRBT Token
Ticker Nume	XRBT
Tehnologia	ERC-20
Token Caracteristici	Token de Utilitate
Totalul ofertei	2,000,000,000 XRBT
Rata inițială	10,000 XRBT = 1 ETH
Soft CapCap	2.000ETH
Hard	50,000 ETH
Perioada de pre-vânzare	9 august - 24 septembrie 2018

Vânzare Data de început	15 noiembrie 2018
Monedele acceptate	ETH

B. Xtribe TGE

Tokenul XRBT va fi accesibil pentru pre-vânzare la Evenimentul de Generare de Token (TGE).

Evenimentul pre-vânzare va permite companiei Xtribe să adune valoarea necesară pentru a urmări dezvoltarea diverselor servicii incluse în foaia de parcurs.

Suma totală a jetoanelor care vor fi emise de Xtribe = 2 miliarde XRBT

Suma totală va fi împărțită în trei părți distincte:

- TGE = 700 milioane XRBT (500 milioane pentru TGE + 200 milioane pentru reduceri și bonusuri)
- Rezerva Token = 1200 milioane XRBT (Distribuție recompense)
- Advisors = 100 milioane XRBT

Defalcare TGE

TGE a stabilit:

Soft Cap = 2000 ETH

Hard Cap = 50000 ETH

Participarea la TGE va fi disponibilă prin contribuția făcută în Ethereum (ETH). Contribuțiile în alte cryptomonede nu vor fi acceptate.

În acest caz, dorim să reamintim colaboratorilor că Xtribe nu este în niciun fel responsabil pentru contribuțiile procesate prin adrese incorecte.

Dorim să îi informăm pe contribuabili că contribuțiile vor fi acceptate numai din portofele ale căror Contributor posedă cheia privată, excluzând astfel orice donare efectuată prin platforme de schimb (Exchange Platforms).

În cazul în care Soft Cap nu este atins, sumele totale vor fi rambursate.

Contra-valoarea XRBT vs ETH va fi comunicată după terminarea TGE. Nu există o sumă maximă de contribuție stabilită. Evenimentul de Generare de Token este structurat în două etape:

Oferta Inițială de Token este structurată în două etape:

Faza 1: PRE-VÂNZARE

- Această fază a TGE este rezervată pentru investitorii timpurii.
- Tokene alocate: 350 milioane XRBT
- ETH Contra Valoare: 25000
- Rata de reducere plus bonus: 5-30% *
- Valoarea XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH

* Rata de reducere: 20% pentru contribuții de cel puțin 50 ETH + Rata de bonus: 10% cel puțin 50 ETH

Rata Bonus Subscripție Timpurie: 10% pentru contribuțiile făcute în primele 10 zile, sub 50 ETH

Rata Bonus Subscripție Timpurie: 5% pentru contribuțiile făcute în următoarele 10 zile, sub 50 ETH

FAZA 2: VÂNZARE PUBLICĂ

- Această fază a TGE va fi deschisă publicului.
- Etichete alocate: 350 milioane XRBT contului
- ETH Valoarea: 25000
- Rata de reducere: 0%
- Valoarea XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH

Advisors, Marketing & Management:

Xtribe a alocat 100 milioane XRBT Tokens pentru consilieri, marketing și echipa de management.

Distribuție Recompense:

O mare parte a token-elor emise vor rămâne ale Xtribe și vor fi exclusiv alocate unui program de distribuție recompensă structurat astfel:

- a) Recompensă Tranzacții & Gamificare = 94%
- b) Reompensă Portofel = 2%
- c) Achiziționare credit = 4%

Marketing și social media

Utilizatorii și investitorii vor fi contactați prin intermediul canalelor de marketing și social media cum ar fi:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- GitHub.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Alte minore.

Toate conturile menționate mai sus sunt active.

În același timp, o campanie de comunicare este în curs de desfășurare grație patronajului utilizatorilor web influenți și a "crypto-evangheliștilor", care au o pondere importantă în comunitatea cryptografică a țărilor favorabile TGE.

Alocarea valorii acumulate

Valoarea totală a tokenelor XRBT vândute, în cazul atingerii pragului maxim al capacității, va fi utilizată pentru a urmări foaia de parcurs stabilită de Xtribe și va fi alocată respectiv următoarelor funcții:

Planului de extindere:

- Web Marketing și Social Media: 40%
- Alte media: 20%

Echipeia Xtribe:

- Forța vânzări primară / agenți: 13%
- Management: 7%

IT și dezvoltare software:

- Îmbunătățirea experienței de utilizare: 10%
- Infrastructura tehnică și implementare token: 10%

Case de Schimb

XRBT vor fi curând, după cotare, disponibile pentru tranzacționare.

C. Modelul Token

Token-ul care urmează să fie disponibil pe platforma Xtribe ("XRBT") va fi utilizat de "Magazine" și "Utilizatori" pentru a implementa o varietate de funcții pe platforma menționată mai sus.

Aceste funcții vor include:

- Barterul bunurilor (Utilizatori / Magazine).
- Răscumpărarea creditelor Platformei Xtribe (Utilizatori / Magazine).
- Achiziționare abonamente în mediul Xtribe App (Magazine).
- Accesul la licitațiile online.

Integrarea portofelului în platformă va fi efectuată în trimestrul 3 al anului 2018. Prin urmare, utilizarea Token-ului pentru activitățile din cadrul aplicației va fi posibilă.

XRBT Modelul preturilor

XRBT a fost evaluat utilizând următoarele criterii:

Cu o atenție deosebită pentru piață și evaluarea eterului, un model de preț simbolic a fost estimat astfel: 10.000 XRBT = 1 ETH

Achiziționare Credit

Este în interesul fiecărui utilizator care dorește să vândă bunurile în mod regulat să cumpere, astfel încât bunurile sale să beneficieze de o vizibilitate sporită pe platformă.

Modelul Token ia în considerare următoarea ipoteză:

- a. Numărul utilizatorilor este același cu cel raportat în planul de afaceri al companiei Xtribe.
- b. Valoarea tranzacției de achiziție medie a creditelor este egală cu 2,99 USD.
- c. Numărul mediu de tranzacții efectuate anual de către fiecare utilizator este egal cu 6.
- d. Pentru fiecare dolar cheltuit pe credite, utilizatorul va primi un bonus egal cu 20% din contravaloarea în XRBT Token.

Recompensarea Magazinului

Modelul de afaceri Xtribe include un tip de abonament:

- Magazin cu vizibilitate sporită.

Recompensa Store permite magazinelor să primească Tokens XRBT ca recompensă ("bonus"). Bonusul va fi de 25% din prețul cheltuit pentru achiziționarea abonamentelor.

Recompensarea tranzacției

Fiecare tranzacție realizată și verificată va genera un bonus în Tokenul XRBT în favoarea cumpărătorului, egal cu 5% din prețul de achiziție, cu condiția ca tranzacția să fi fost verificată.

- Numai tranzacțiile făcute în XRBT vor beneficia de Recompensa de Tranzacție. Tranzacția va fi verificată prin intermediul analizei aplicațiilor Xtribe.
- Tranzacțiile verificate vor avea dreptul la recompensele tranzacției în limita valorii maxime cumulate de 5.000 USD per utilizator pe lună.

Recompensa Portofelului

Pentru a încuraja utilizatorii să deschidă un portofel online care să le permită să primească recompense în XRBT, Xtribe va oferi un bonus suplimentar la confirmarea deschiderii.

Recompensa va ajunge la contravaloarea de 3 \$ în Tokenul XRBT.

Gamificare

Ultima versiune a aplicației va include un sistem de gamificare. Utilizatorii vor fi recompensați cu un pachet XRBT Token pentru a finaliza o serie de sarcini legate de profilul utilizatorilor (oferind informații mai precise și specifice utilizatorului) și utilizarea activă a aplicației.

Aceste sarcini vor include:

- Rating de produse (sistem de 5 stele).
- Revizuirea produselor (cu text, video sau fotografii).
- Completarea informațiilor lipsă despre profilul lor.
- Înregistrarea ca utilizatori noi.
- Recrutarea de noi utilizatori printr-un link de invitație (recompensa este deblocată atunci când utilizatorii invitați fac prima achiziție sau vânzare).
- Evaluare și comentare aplicație din App Store și / sau Magazin Play.
- Un sistem de insigne: recompense pentru utilizatorii activi.

Nevoi monetare estimate

Modelul Token descris mai sus ar putea fi implementat pentru a estima numărul optim de Tokene care urmează să fie emise, dar trebuie luate în considerare pașii preventivi:

numărul de Tokene trebuie considerat ca fiind cerința generală de token necesar tuturor părților care constituie Xtribe (Magazin, Utilizatori, Cumpărători).

este considerat probabil ca magazinele să utilizeze XRBT achiziționat pentru a răscumpăra abonamentele, oferind astfel Xtribe token-urile XRBT donate sub formă de "Recompense Store". Aceasta va genera lichiditate XRBT, care va fi redistribuită prin "Recompense de tranzacție".

Următorul tabel raportează rezultatele obținute prin implementarea modelului Token:

10. Planurile actuale și viitoare ale Xtribe

Q1 2014 - Fondarea Xtribe

Q4 2015 - Lansarea Xtribe

Q4 2016 - 100.000 utilizatori

Q4 2017 - 4.500 Magazine

Q4 2017 - 500.000 Utilizatori

Q2 2018 - Pregătire pentru TGE, consilieri și parteneri de marketing

Q3 / Q4 2018 - Presale & TGE

Q1 2019 - IPO pe Bursele de Valori din SUA

Q1 / Q2 2019 Implementarea Tokenului

A. Detaliere Foaie de parcurs

Xtribe există în cele patru orașe cele mai dens populate din Italia: , Roma și Napoli. Piața americană reprezintă cea mai mare oportunitate disponibilă pentru Xtribe. În 2015, 69% dintre adulții conectați la internet din Statele Unite au făcut cumpărături online în mod regulat, în special în cele mai dens populate zone urbane. Prin urmare, Xtribe va aborda piața americană prin intermediul filialei sale Xtribe US Corp, urmând acești pași.

2018 - Extindere în America de Nord

2019 - New York, New Jersey, Connecticut & Pennsylvania

2020 - San Francisco Bay Area & California

2021 - Zona Metropolitană din Chicago

2022 - Toate zonele metropolitane majore ale SUA

Aceste orașe, care sunt printre cele mai dens populate, reprezintă zonele ideale atât pentru obiectivul consumatorilor, cât și pentru perspectivele pieței, deoarece este posibil să se păstreze un nucleu puternic de întreprinderi cu un număr redus de reprezentanți de vânzări.

Presupunând că vânzarea de Token este de succes, perioada de timp în care Xtribe accede la piață va scădea.

Foaie de parcurs tehnică

Trimestrele 3/4 2018: Integrarea portofelului în platforma nativă. Implementarea completă a tokenelor pe platforma Xtribe.

Trimestrul al 4-lea 2018: Lansare de aplicații noi iOS / Android cu caracteristici noi. Optimizarea CRM pentru gestionarea centralizată a platformelor Xtribe.

Trimestrul 1 2019: Implementarea și optimizarea Platformei de gestionare a datelor.

Trimestrul 3 2019: Dezvoltarea API-urilor proprietare pentru dezvoltarea de aplicații terțe.

Trimestrul 4 2019: Extinderea capacității de încărcare a structurii serverului și a securității managementului datelor.

11. Xtribe și concurența

În ceea ce privește modelele de afaceri care sunt direct competitive cu cele ale noastre și în ciuda absenței actuale a concurenților direcți, deoarece ceilalți jucători folosesc sisteme de brokeraj sau nu oferă caracteristici precum chirile sau barterul, am identificat câțiva operatori din categoria macro care sunt activi pe piața noastră. Xtribe este un "Geomarketplace" prin faptul că este o aplicație care utilizează caracteristici disponibile pe scară largă din tehnologia actuală (smartphone-uri, geolocație și conexiuni la internet) pentru a sprijini vânzarea, barterul sau închirierea de produse și servicii în timp real în zona locală a utilizatorilor. Această inovație depășește ambele obstacole principale: costul și întârzierea livrării. Datorită implicării atât a utilizatorilor, cât și a întreprinderilor locale, Xtribe plasează progresul tehnologic în serviciul utilizatorului și al teritoriului. Aceste aspecte ne conferă confortul observației noastre inițiale: Xtribe nu are concurenți direcți.

A. Analiza competiției

Subito - Un site care afișează anunțuri de cumpărare și vânzare, active începând cu anul 2007. Ele publică anunțuri pentru vânzarea de bunuri. Portalul a fost fondat de grupul norvegian Schibsted (un grup editorial scandinav cu sediul în Oslo, care activează în mai mult de 20 de țări). În ultimii ani, popularitatea Subito.it a crescut considerabil - se pot lăuda cu 5 milioane de vizitatori unici pe lună și au publicat peste 4,2 milioane de anunțuri active. Valoarea totală a bunurilor oferite depășește 6 miliarde de euro. Utilizarea Subito.it este ușoară și imediată, iar "layoutul" este ușor de derulat. "Afacerea lor de bază" depinde de site-ul web, deși compania acum investeste o mulțime de energie în App. Utilizatorii premium: începând de la 49 € pe lună <http://subito.it/pro>
Bannere pe site.

Kijiji - versiunea online fără licitații a modelului clasic Ebay. Ei concurează direct cu Subito.it. Caracteristicile tehnice ale Ebay Classifieds sunt aceleași cu cele observate cu privire la Subito.it

Depop - O aplicație Smartphone pentru cumpărarea și vânzarea de lucruri. Grafica este inspirată în întregime de Instagram (așa cum au declarat și fondatorii companiei). Modelul veniturilor Depop se bazează pe comisioane de vânzări (10%).

Wallpop - Aceasta este o aplicație spaniolă pentru cumpărarea, vânzarea și comercializarea produselor second-hand. Modelul său de afaceri se bazează pe venitul din publicitate și pe gestionarea traficului utilizatorilor.

Craigslist - Anunțuri clasificate site cu secțiuni dedicate locurilor de muncă, locuințelor, personale, de vânzare, articole dorite, servicii, comunitate, concerte, locuri de muncă și forumuri de discuții.

Etsy - Site-ul web e-commerce- peer-to-peer (P2P) s-a concentrat pe articole și consumabile realizate manual sau de epocă, precum și pe articole fabricate unic în fabrică.

OfferUp - Fondată în 2011, OfferUp este o piață dedicată în principal schimburilor de mâna a doua. Obiectivul său este de a reproduce cumpărăturile și vânzările tipice între vecini prin utilizarea unei platforme online.

12. Echipa Xtribe

Enrico Dal Monte

Director executiv și Co-fondator

Enrico are o diplomă în afaceri și economie de la Universitatea L. Bocconi din Milano și un Master in Banking and Finance de la USI Elveția. A lucrat pentru o firmă de brokeraj financiar din Lugano, Elveția, apoi pentru Ambrosetti Asset Management înainte de a deveni activ în promovarea tinerilor motocicliști italieni promițători într-un proiect pe care l-a înființat numit "Adopt a Rider".

El este directorul executiv al Xtribe, unde gestionează administrația financiară și comercială, precum și relațiile cu investitorii.

Mattia Sistigu

Sef Operational & Co-fondator

Mattia Sistigu a studiat la Facultatea de Științe Economice la Universitatea Politehnică din Marche din Ancona (Italia) din 2004, specializat în marketing și managementul vânzărilor. A fost responsabil pentru Marketing și Web Marketing la "Instrumente de Muzică" din 2006 până în 2010, înainte de a-și începe propria agenție de consultanță specializată în dezvoltarea de strategii și dinamici pentru comerțul electronic. În plus, el a lucrat cu CEO-ul Enrico Dal Monte la proiectul "Adopt a Rider" din 2012. La Xtribe este COO, gestionând fazele de coordonare și optimizând toate activitățile de planificare, inovare și operaționale.

Marco Paolucci

Directorul tehnic și Co-fondator

Marco Paolucci a studiat la Facultatea de Studii Juridice de la Universitatea Carlo Bo din Urbino (Italia) în perioada 2001-2006. A fost web designer independent și manager de proiect între 2008 și 2013, înainte de a-și începe propria agenție specializat în Web Marketing, E-commerce și vânzări sociale.

La Xtribe este CTO și este responsabil cu monitorizarea, evaluarea și implementarea noilor tehnologii.

Stojan Dragovich

Președinte Xtribe US Corp

După absolvirea Facultății de Afaceri și Economie specializată în drept internațional și comerț la Universitatea din Trieste, Italia, și-a concentrat cariera timpurie pe consultanță pentru companiile interesate de extinderea la nivel internațional. Pe măsură ce s-a mutat în New York în 1999, el a colaborat în cele din urmă cu un producător italian de produse de consum și a construit baza de afaceri, dezvoltând piața cu amănuntul furnizând marilor comercianți americani cu magazine de tipul "cărămidă și mortar" sisteme de e-commerce. Este entuziast și antreprenor în spirit și este implicat în construirea de brand-uri, în dezvoltarea și implementarea strategică a unor inițiative inovatoare.

La Xtribe US Corp, el supraveghează fiecare aspect al dezvoltării pieței americane.

B. Consiliul de Administrație

Nicola Gagliardi

Director

Nicola Gagliardi are o diplomă în administrarea afacerilor de la Universitatea Cà Foscari din Veneția (Italia). Din 2002 până în 2005 a fost CPA la Attiva Consulenza (firmă de consultanță), iar în perioada 2006 - 2012 a fost partener asociat la Sinthema Professionisti Associati, o firmă de consultanță fiscală și corporativă care oferă o gamă completă și profesională de servicii atât pentru companiile italiene, funcționează la nivel internațional. Din 2013 este partener fondator al Enumera (companie fiscală și corporativă) și, de asemenea, lucrează în consultanță și asistență în operațiuni de fuziuni și achiziții și tranzacții de răscumpărare în management și este director și auditor statutar în companii industriale și financiare.

Cristian Lorenzin

Legal

Cristian și-a obținut diploma de masterat în Studii juridice internaționale avansate la Universitatea din Verona, cu teza "Aderarea Chinei la OMC". Este specializat în dreptul internațional privat, contractele internaționale și dreptul afacerilor, precum și în comerțul internațional. Este partener al Studio L2B Partners (Vicenza și Padua), cu responsabilitatea legii Corporate Law. În ultimii doi ani, el a fost implicat frecvent în probleme juridice legate de lumea TGE. Vorbește fluent spaniolă, italiană și engleză.

Yogesh Gaikwad

Advisor

Yogesh Gaikwad este un antreprenor de serie care conduce și consiliază companii fintech și IT din întreaga lume. Yogesh are 7 ani de experiență și este mentorat de veterani de la Harvard / Stanford și de oficialii de securitate ex-post.

Yogesh este în primul rând interesat de apărare, securitate, blockchain, AI și toate noile tehnologii cu potențial de schimbare a paradigmei jocului. Recent Yogesh a înființat proiectul Pilonul care a ridicat 33 milioane de dolari în 60 de ore.

Angela Brasington

Chief Marketing Advisor

Cu 15 ani de experiență în navigarea în mai multe industrii, Angela Brasington excelează în formularea unei strategii creative pentru companiile care doresc să inițieze, să își extindă și să-și intensifice eforturile de marketing.

Domeniile principale de acțiune ale Angelei sunt blockchain și cryptosecuritate, AI, gamificare, asistență medicală și lanțul de aprovizionare.

Gianluca Vallotto

Consilier

Gianluca este un iubitor al scenei Crypto, un susținător convins al tehnologiei Blockchain ca o oportunitate de îmbunătățire socială și economică. Expert și investitor al multor ICO, el vede în această nouă lume un punct de cotitură pentru orice antreprenor cu idei bune, dar fără a avea nevoie de calificări speciale și de resurse economice.

Donald Keating

Consilier

Donald Keatinga obținut un MBA în Finanțe la Universitatea Bellevue. Implicat cu cryptocurrencies din 2016, Donald ghidează proiecte credibile folosind expertiza sa financiară pentru a ajuta la atingerea etapelor. El a ajutat multe tokene și proiecte să atingă obiectivele de strângere de fonduri prin intermediul marketingului video și social media.

13. Xtribe - Informații legale

Informații generale

TGE va fi lansat și realizat de Xtribe Suisse SA în conformitate cu Legea Suisse și cu Ghidul FINMA ICO din 16 februarie 2018. Pentru a strânge fonduri pentru dezvoltarea ecosistemului Xtribe, vor fi vândute token-urile către public în schimbul cryptomonedelor și USD. Tokenul XRBT va permite utilizatorului să acceseze serviciile furnizate pe platforma XTRIBE. Contribuitorii care intenționează să cumpere mărci XRBT sunt supuși efectuării controalelor KYC și AML. Tokenul XRBT nu poate fi calificat drept titlu de valoare și nu reprezintă o garanție, deoarece nu conferă drepturi la dividende, interese sau dreptul de a participa la orice proces decizional al Xtribe și / sau al companiilor sale afiliate. XRBT Tokens nu sunt acțiuni și nu oferă niciun drept de participare la adunarea generală a XTRIBE Suisse SA. XRBT Tokens nu poate avea o performanță sau o valoare particulară în afara platformei XTRIBE. Prin urmare, mărcile XRBT nu pot fi utilizate sau achiziționate în scopuri speculative sau investiționale. XRBT Tokens nu vor fi listate pe nici o piață reglementată sau pe bursă. Acest document "Carte Albă" și nici alte materiale referitoare la TGE, XTRIBE Platform sau XRBT Tokens nu au fost vreodată sau vor fi depuse vreodată cu privire la standardele legale în conformitate cu Legea Suisse. Prin urmare, legile și actele care garantează că investitorilor le sunt vândute investiții care includ toate informațiile corecte și sunt supuse controlului de reglementare pentru protecția investitorilor nu sunt aplicabile în acest caz. Fiecare cumpărător al Token-ului XRBT ar trebui să solicite consultanță adecvată pentru a înțelege dacă achiziționarea Token-ului este adecvată pentru ei sau nu. Orice persoană care achiziționează Tokens XRBT recunoaște și exprimă în mod expres că a revizuit cu atenție această "Carte Albă" și înțelege pe deplin riscurile, costurile și beneficiile asociate achiziționării de Token XRBT.

Cunoștințe necesare

Cumpărătorul mărcilor XRBT Tokens se angajează să înțeleagă și să aibă o experiență semnificativă în domeniul cryptomonedelor, al sistemelor blockchain și al serviciilor și să înțeleagă pe deplin riscurile asociate cu "vânzarea către mulțime", precum și mecanismul de utilizare a criptocuritate (inclusiv stocare). XTRIBE Swiss SA și companiile sale afiliate nu vor fi responsabile de pierderea mărcilor XRBT sau de situațiile care fac imposibilă accesarea sau folosirea token-urilor XRBT și / sau utilizarea Token-urilor pe platformă, care pot rezulta din orice acțiuni sau omisiuni ale Contributorului și / sau terți (inclusiv hackeri) sau orice persoană care efectuează achiziționarea de mărci XRBT, precum și în cazul unor evenimente de forță majoră.

Risc

Înainte de a deține mărcile XRBT, orice utilizator trebuie să ia în considerare cu atenție riscurile, costurile și beneficiile deținerii mărcilor XRBT în contextul "vânzării către mulțimi" și, dacă este necesar, să obțină consiliere independentă în această privință. Orice persoană interesată care nu este în măsură să accepte sau să înțeleagă riscurile asociate cu TGE (inclusiv riscurile legate de nedezvoltarea Platformei XTRIBE sau de orice alte riscuri, așa cum este indicat în Termenii și condițiile "vânzării către mulțime"- nu trebuie să dețină tokenuri XRBT. Răspuns

Anunt important

Această "Cartă albă" nu trebuie considerată și nu poate fi considerată ca o invitație de a participa la o investiție, nu constituie sau nu se referă, în nici un fel și nici nu trebuie considerată o ofertă de valori mobiliare oricare jurisdicție. Această "Cartă Albă" nu include nici o informație sau indicație care ar putea fi considerată ca o recomandare sau care ar putea fi utilizată ca bază pentru orice decizie de investiție. XRBT Tokens sunt tokene de utilitate care pot fi utilizate numai pe Platforma XTRIBE și nu sunt destinate a fi emise, achiziționate și / sau utilizate ca investiție. Includerea tokenelor XRBT pe o platformă de tranzacționare nu modifică calificările legale ale Token-urilor, care rămân un simplu mijloc de utilizarea platformei XTRIBE și nu reprezintă o garanție. Includerea pe o platformă de schimb va fi făcută și limitată numai în măsura și în scopul lansării TGE și, prin urmare, a emiterii, vânzării și alocării inițiale a Token-urilor. Ulterior, Token-urile nu vor fi tranzacționate pe nicio platformă de schimb. XTRIBE Suisse SA nu trebuie considerată consultant în niciun fel de probleme juridice, fiscale sau financiare. Orice informație din "Carta Albă" este furnizată numai în scopuri informative și XTRIBE Suisse SA nu oferă nicio garanție cu privire la exactitatea și caracterul complet al acestor informații. XTRIBE Suisse SA nu este un intermediar financiar și nu este obligat să obțină nicio autorizație pentru scopuri de combatere a spălării banilor. Holding-ul XRBT Tokens nu va acorda nici un drept sau influență asupra organizării și guvernantei XTRIBE către Contribuabili. Autoritățile de reglementare examinează cu atenție întreprinderile și operațiunile asociate cu cryptomonedele din lume. În acest sens, măsurile de reglementare, investigații sau acțiuni pot avea o influență asupra afacerii XTRIBE Suisse SA și chiar pot limita sau împiedica dezvoltarea activităților sale în viitor. Orice persoană care se angajează să achiziționeze mărci XRBT trebuie să fie conștientă de faptul că modelul de afaceri XTRIBE Suisse SA, Cartea albă sau Termenii și condițiile se pot modifica sau trebuie modificate din cauza noilor cerințe de reglementare și de conformitate, în conformitate cu orice legi aplicabile din orice jurisdicție. Astfel de modificări ar putea apărea în orice moment înainte, în timpul și după TGE. Într-un astfel de caz, cumpărătorii și oricine se angajează să achiziționeze Tokens XRBT confirmă și înțelege că nici XTRIBE Suisse SA, nici niciuna dintre afiliații săi nu sunt răspunzători pentru nici o pierdere directă sau indirectă cauzată de astfel de modificări. XTRIBE Suisse SA va depune toate eforturile pentru a și lansa operațiunile și pentru a dezvolta platforma XTRIBE în conformitate cu etapele stabilite în acest document. Oricine se angajează să achiziționeze XRBT Tokens recunoaște și înțelege că XTRIBE Suisse SA nu oferă nici o garanție că o va realiza. Prin urmare, ei recunosc și înțelege că XTRIBE Suisse SA (inclusiv organismele și angajații săi) nu își asumă nicio răspundere sau răspundere pentru nici o pierdere sau daună care ar rezulta din incapacitatea de a utiliza Tokenele XRBT prezentate în această lucrare, cu excepția cazurilor de abatere intenționată sau neglijență gravă.

Reprezentare și garanții

Prin participarea la TGE, Contributorul este de acord cu cele de mai sus și, în special, ele reprezintă și garantează că: au citit cu atenție termenii din cadrul acestei "Carte Albe"; să accepte conținutul lor complet și să accepte legătura dintre ei; sunt autorizați și au puterea deplină de a achiziționa Tokens XRBT în conformitate cu legile aplicabile în jurisdicția lor de domiciliu; nu sunt cetățeni, rezidenți sau entități ale SUA (o "Persoană din SUA") și nici nu

cumpără XTRIBE sau nu semnează în numele unei Persoane din SUA; nu sunt rezidenți în China, Canada, Israel, Vietnam sau Coreea de Sud și nici nu cumpără XTRIBE sau nu semnează în numele unei persoane sau rezidenți în China, Canada, Israel, Vietnam sau Coreea de Sud; locuiesc într-o jurisdicție care permite companiei XTRIBE Suisse SA să vândă mărci XRBT și achizițiile pentru a cumpăra Token-urile XRBT printr-o “vânzare către mulțime” fără a solicita nici o autorizație locală; sunt familiarizați cu toate reglementările conexe din jurisdicția specifică pe care se bazează și că achiziționarea de Tokenuri criptografice în acea jurisdicție nu este interzisă, restricționată sau supusă condițiilor suplimentare de orice fel; nu vor folosi “vânzarea către mulțimi” pentru orice activitate ilegală, inclusiv, dar fără a se limita la, spălarea banilor și finanțarea terorismului; să aibă cunoștințe suficiente cu privire la natura Token-urilor criptografice și să aibă o experiență semnificativă și înțelegere funcțională a utilizării și complicațiile de a trata cu Token-urile criptografice și cu monedele și sistemele și serviciile bazate pe blockchain; achiziționează tokene XRBT pentru că doresc să aibă acces la platforma XTRIBE; nu cumpără mărci XRBT în scopul investițiilor speculative sau alte utilizării. Cumpărătorul recunoaște că fondurile utilizate pentru achiziționarea de Token sunt de proveniență legală. Cumpărătorul are capacitatea juridică de a utiliza astfel de fonduri și de a cumpăra Token-urile. Cumpărătorul confirmă că are mai mult de 18 ani. Toți investitorii acreditați ar trebui să contacteze serviciul Xtribe pentru asistență la adresa info@xtribe.io.

Legea aplicabilă și arbitrii

Cumpărătorii de tokene XRBT cunosc și acceptă faptul că operațiunea XTRIBE TGE are loc într-un mediu juridic din Elveția, care este încă în curs de dezvoltare. Părțile convin să solicite o soluționare amiabilă înainte de a introduce o acțiune în justiție. Toate litigiile care apar cu documentele furnizate vor fi soluționate în conformitate cu Legea Suisse, care se aplică în totalitate TGE, nu numai creanțelor.

REDUCEREA RESPONSABILITĂȚII

Există riscuri și incertitudini asociate cu utilizarea mărcilor XRBT pe Platforma XTRIBE și / sau distribuitor și a operațiunilor și operațiunilor lor respective: XRBT Tokens, XTRIBE TGE (fiecare în felul în care se face referire în acest Whitepaper). Puteți găsi o descriere a riscului legat de TGE în secțiunea 15 din “Cartea Alba”, în conformitate cu Legal Disclosure, Risk, care trebuie citită cu atenție. Această versiune, orice parte a acesteia și orice copie a acesteia nu trebuie să fie preluate sau transmise către nicio țară în care distribuirea sau difuzarea informațiilor TGE, inclusiv emiterea, vânzarea, transferul, schimbul, implementarea și utilizarea Token-urilor, precum și lansarea, gestionarea unui TGE, precum cea descrisă în acest document, este interzisă și restricționată. Tokenul XRBT nu are intenția de a constitui titluri în orice jurisdicție. Tokenele XRBT sunt tokene de utilitate și nu pot avea o performanță sau o valoare specială în afara platformei XTRIBE. Prin urmare, prezenta Carte Albă nu poate constitui un prospect sau un document de ofertă pentru investiții în valori mobiliare. Această Carte Albă nu constituie sau nu face parte din nicio opinie cu privire la orice sfat de vânzare sau orice solicitare a oricărei oferte oferită de XTRIBE Suisse SA pentru a achiziționa orice Tokens XRBT sau pentru a oferi vreun ajutor în orice decizie de investiție. Nu sunteți eligibil (ă) și nu puteți cumpăra niciun token XRBT în vânzarea tokenului XRBT (așa cum se menționează în această Carte Albă) dacă sunteți cetățean, rezident (fiscal sau altfel) sau titular al cărții verzi din Statele Unite ale Americii

sau dacă sunt rezidenți ai Republicii Populare Chineze, Canada, Israel, Vietnam sau Coreea de Sud.

Aspecte privind piața	Piața Blockchain	Piața tradițională
Model rețea	Descentralizat. Suportat de utilizatori sau de noduri care contribuie cu putere de calcul la rețea, asigurând disponibilitatea și întreținerea non-stop.	Deținută și reglementată de o terță parte. Utilizatorii platformelor trebuie să respecte termenii stabiliți de terță parte
Plata și taxe	Plata directă prin cryptmonedă (Token), care poate fi schimbată pentru BitToken sau fiat. Poate oferi taxe reduse (în jur de 0,0001 BTC ~ 1 USD) pentru validarea tranzacțiilor sau chiar să nu perceapă taxe.	Sisteme de plată sau tranzacții cu carduri de credit. Percepe un procent din fiecare tranzacție, care este diferită pentru fiecare piață: Amazon ~ 15% Ebay ~ 10% Etsy ~ 2.5-3.5%
Procesarea plății	Plățile sunt instantanee și nu necesită nici un intermediar.	Plățile se realizează prin intermediul serviciilor financiare terțe.
Transparență	O piață blockchain permite utilizatorilor să vândă în mod transparent produse și servicii și să obțină feedback.	În cazul piețelor tradiționale, uneori nu există transparență pentru vânzătorii: algoritmi de vânzări, cerințele și valorile vânzătorului nu sunt disponibile.
Securitatea datelor	Datele sunt imuabile, deci nu pot fi șterse sau modificate. Validarea prin rețea împiedică fraudă.	Informațiile personale pot fi hack-uite și furate.
Confidențialitate	Nu sunt necesare informații personale.	Sunt necesare informații personale.
Acorduri Contracte	inteligente semnate digital. Contractele sunt indestructibile. Nu sunt necesari intermediari, deoarece contractele inteligente sunt executate automat.	Termenii de înțelegere se pot schimba. Regulamentul de către o terță parte.

14. Definiții

- App: aplicație mobilă concepută pentru a rula pe smartphone-uri și alte dispozitive mobile
- Bonus: Token-uri suplimentare pentru investitori timpurii și mari
- Consumator: o persoană care plătește să utilizeze serviciile pe aplicația Xtribe
- Contribuitor: o persoană care contribuie cu ETH la vânzarea token
- Free Utilizatori: unul care utilizează aplicația pentru cumpărarea, vânzarea, închirierea sau schimbul de bunuri / servicii. Un utilizator gratuit poate achiziționa, de asemenea, credit în interiorul aplicației.
- Geomarketplace: piață localizată geografic cu aplicație mobilă
- Hard Cap: suma maximă de USD care urmează a fi ridicată în timpul TGE
- Platforma: set integrat de aplicații ambalate și personalizate care oferă viziunea
- Soft Cap: suma minimă de USD va fi ridicată în timpul utilizării TGE
- Utilizator Store/Magazin: vânzatori de bunuri / servicii în Magazine
- Store/Magazine: piețe on-line de vânzare a bunurilor / serviciilor prin intermediul aplicației Xtribe
- TGE / Eveniment Generare Token: vânzarea de Token pentru a pune în aplicare tehnologia și viziunea
- Token: monedă nativă pentru a îmbunătăți ecosistemul aplicației actuale
- Carta Alba: document pentru a explica viziunea proiectului și scopul