

XTRIBE

СОПРОВОЖДЕННОЕ СООБЩЕСТВО НА СРОЧНО С  
2015 ГОДА

ЭКСПЛУАТАЦИЯ В 4 РЫНКАХ

Italy  
Switzerland  
United Kingdom  
United States

С ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМ И СКОЛЬЖЕНИЕ  
БИЗНЕС МОДЕЛЬ

МЫ



**XTRIBE**

## XTRIBE - Blockchain из М-коммерции

«Усилить обмен между людьми и продуктами, особенно, но не исключительно в местных районах без посредников и нулевых сторонних сборов».

### Управляющее резюме

Xtribe - компания M-Commerce, которая использует технологию геолокации, чтобы соответствовать спросу и требованию своих пользователей. По сей день мы добились успеха в дезинтеграции и децентрализации рынка. Наша следующая цель - сделать нашу бизнес-модель еще на один шаг с помощью технологии Blockchain.

Услуга Xtribe предлагается через бесплатное приложение для смартфонов (в настоящее время доступно на итальянском и английском языках), которое использует активный инструмент геолокации. Сделки осуществляются непосредственно между стороной и контрагентом. Близость между покупателем и продавцом позволила Xtribe вести свою деятельность без необходимости посредников или комиссий. Поскольку компания продолжала расти, мы поняли, что взаимодействие с нашим приложением может быть более эффективным с интеграцией технологии blockchain. В настоящее время платежи не могут быть выполнены в приложении. Вместо этого они завершаются лично, непосредственно между сторонами, участвующими в транзакции. Интеграция blockchain позволит нам поддерживать нулевые посреднические платежи, повышать нашу безопасность и скорость и, как следствие, увеличивать масштабируемость и доступность нашего сервиса.

Команда Xtribe в настоящее время работает с некоторыми из лучших специалистов Blockchain и консультантов по маркетингу во всем мире, чтобы развернуть полностью интегрированную бизнес-модель Blockchain.

Наряду с потенциалом Blockchain, Xtribe имеет еще два важных фактора успеха на своей стороне.

Во-первых, план расширения компании. Скорость роста электронной коммерции и ее самой последней версии M-commerce в США представляет собой уникальную возможность. План расширения Xtribe в 2018-19 гг. Фокусируется на Нью-Йоркской столичной области, в 2020 году в районе залива Сан-Франциско и в городских центрах Калифорнии и в 2021 году в столичном районе Чикаго. Население, живущее в этих районах, насчитывает более 60 миллионов человек. В ближайшие 12 месяцев цель Xtribe состоит в том, чтобы достичь 1,2 М пользователей в NYC (5%) и 9,5 тыс.

Бизнес-приложений.

Во-вторых, история и опыт Xtribe. Xtribe - настоящая компания, работающая и работающая. Xtribe работает в Великобритании, Швейцарии, Италии (под названием X-solution srl), а также в США. Xtribe Plc выступает в качестве холдинговой компании. Он содержит совокупность акций (100%) Xtribe Suisse SA, а также корпорации Xtribe US Corp.

В третьем квартале 2018 года последний выкупит совокупность акций X-решения, которая затем изменит название своей компании в Xtribe Италия. Уставный капитал Xtribe Plc со штаб-квартирой в Лондоне (Великобритания) составляет 306 000 долл. США, что представляет собой 9 млн. Акций, разделенных на 28 Акционеров. Руководство владеет 66,05% акций.

Кроме того, партнеры привлекли более 3,5 млн долларов США в фонды акций компании.

Доходы основаны главным образом на услугах B2B, предлагаемых под подписками Xtribe Store (посвященных предприятиям), чьи пользователи платят ежемесячную плату. На сегодняшний день более 500 тыс. Пользователей и 4,5 тыс. Фирм в Италии, расположенных в Милане, Турине, Риме и Неаполе, используют наше приложение. Наша цель 2018 года - охватить 1М пользователей и 7,5 тыс. Компаний.  
Исполнительная команда: Энрико дал Монте (CEO), Маттиа Систигу (COO), Марко Паолуччи (CTO), Стоян Драгович (президент Xtribe US Corp).

Зачем инвестировать в Xtribe TGE

- Быстрый, расширяющийся цифровой рынок с растущей скоростью пользователей.
- Высокие темпы роста приобретения пользователей с ограниченным инвестиционным бюджетом.
- Экспертиза в области управления мобильными приложениями и электронной коммерцией.
- Высокопроизводительное приложение (скорость, пользовательский опыт).
- Денежно-позитивная бизнес-модель с высокими показателями рентабельности.
- Менеджмент с более чем 30-летним опытом в области финансов.

**Содержание:**

<b>1. Введение - Xtribe: Как это началось?</b>	<b>5</b>
<b>2. Xtribe: Что это и каковы его сильные стороны</b>	<b>6</b>
<b>3. Наши цели</b>	<b>8</b>
<b>4. TGE цели</b>	<b>9</b>
<b>5. Возможности рынка</b>	<b>10</b>
<b>6. Xtribe: Модель дохода</b>	<b>14</b>

<b>7. Мастер-план маркетинга</b>	<b>16</b>
<b>8. маркетинг &amp; Потребительская система стимулирования</b>	<b>19</b>
<b>9. Xtribe излучение и маркерная модель</b>	<b>21</b>
<b>10. Xtribe текущий и планы на будущее</b>	<b>27</b>
<b>11. Xtribe и конкуренция</b>	<b>29</b>
<b>12. Команда Xtribe</b>	<b>31</b>
<b>13. Xtribe - Юридическое раскрытие</b>	<b>34</b>
<b>14. Определения</b>	<b>38</b>

Интернет трансформировал нашу жизнь путем децентрализации доступа и потока информации. Следующий этап начался. Вызывая сдвиг парадигмы, технология blockchain может действительно влиять на индустрию и сделать процессы более демократичными, безопасными, прозрачными и эффективными. Потенциальные последствия технологии блокчейна для нашего общества и бизнеса далеко идущие ».

- Blockchain Blog -

Причина использования Xtribe:

- Уполномоченные пользователи: с Xtribe пользователи контролируют всю свою информацию и транзакции.
- Удаление сторонних рисков: пользователи могут осуществлять обмен без посредничества сторонней стороны, тем самым устраняя риск.
- Снижение транзакционных издержек: исключая сторонние посредники, а также расходы на доставку и доставку товаров, Xtribe значительно снижает транзакционные сборы.

# 1. Введение - Xtribe: Как это началось?

Приложение Xtribe является детищем трех молодых предпринимателей - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu и Marco Paolucci, разработанных в 2014 году. Идея заключалась в предоставлении бесплатного приложения для смартфонов, которое позволяет пользователям продавать, покупать, обменивать и сдавать в аренду объекты или услуги, используя активную геолокационный инструмент. Последний находит всех потенциальных продавцов в пределах любой заданной географической цели. После запуска на итальянском рынке в 2015 году приложение Xtribe's собрало ряд положительных отзывов, которые еще больше увеличили его рост: в 2016 году было достигнуто 100 000 пользователей, использующих приложение, но в следующем месяце темпы роста были еще более удивительными : всего через год количество пользователей превысило 500 000. Быстрый успех приложения Xtribe в Италии, безусловно, является одной из самых сложных областей для внедрения инновационных решений в области электронной коммерции, укрепил доверие трех молодых основателей, а также финансового консультанта, который присоединился к компании, приносящей более 30 лет опыта. Им быстро стало ясно, что их инициативам необходимо расширить границы за границей и на более крупные рынки. В 2017 году XTRIBE стала публичной компанией в США, а через несколько месяцев была зарегистрирована дочерняя компания Xtribe US Corp, 100% принадлежащая Xtribe PLC, чтобы создать необходимые условия для проникновения на североамериканский рынок в 2018 году. Шансы будучи столь же успешными в Северной Америке, как и в Италии, очень реалистичны. Интеграция

инноваций blockchain в платформу не только повысит выигрышные характеристики приложения Xtribe, ускоряя совершенствование самого приложения и сервиса, но также будет экспоненциально увеличивать уровень безопасности всей системы.

## 2. Xtribe: Что это такое и каковы его сильные стороны

Xtribe - это изменение - цифровая платформа, которая революционизирует электронную коммерцию!

Инновация заключается в способности постоянно информировать пользователей в режиме реального времени о всех продуктах и услугах, предлагаемых в их окрестностях. Как только потенциальный покупатель заинтересован в товаре или услуге, предлагаемой через платформу Xtribe, продавец может напрямую связаться с чатом в режиме реального времени. Затем они могут организовать встречу между собой и в конечном итоге заключить сделку более быстро. С другой стороны, продавец должен просто загрузить фотографию и указать цену товара, а затем ждать, чтобы с ним связались. Платформа Xtribe обеспечивает широкую видимость того, что предлагается для пользователей, без необходимости делать какие-либо инвестиции. Xtribe обеспечивает непосредственный мост между виртуальной сферой и реальным миром - технология способствует связям между людьми, которые хотят продать, купить, обменять или арендовать товары или услуги. Xtribe - это самый быстрый воображаемый

«пользовательский опыт» - как для покупателей, так и для продавцов, минуя хроническую потерю времени, типичную для электронной коммерции. Xtribe легко и удобно; от его макета до его цветов, приложение было специально разработано для удобства использования. С приложением Xtribe процессы входа в систему, выполнения запросов, создания собственных вложений и управления их учетной записью являются интуитивно понятными и легкими. Xtribe означает технологию, поддерживающую местное сообщество. Он объединяет реальные местные действия и пользователей. Xtribe является «социальным», потому что каждая бизнес-транзакция способствует личному взаимодействию. Это позволяет Пользователям встречаться с другими людьми, участвовать в разговоре и, возможно, также открывать общие интересы. Xtribe вводит в действие ряд интерактивных занятий для своих пользователей, т. Е. Оставляя отзывы и отзывы о продажах и покупках, оценки контактов, социальный обмен интересами и чувствами, а также присуждение персонализированных значков для наиболее активных пользователей. Xtribe является дезинтерминацией, так как транзакции могут быть завершены без обращения к третьей стороне. Таким образом, комиссионные или сторонние дополнительные платежи отсутствуют. Приложение Xtribe - это «геомаркет». Поддерживая пересечение спроса и предложения продуктов и услуг, локализованных вокруг пользователя, приложение Xtribe не пренебрегает более личными аспектами коммерции: чувствами, желаниями и ожиданиями.

Язык приложения устанавливается в соответствии с настройкой языка и географической зоной устройства. Географические области, не охватываемые итальянским языком, по умолчанию на английском языке.

Xtribe вкратце:

- Видимость предложений продавцов увеличивается экспоненциально, что повышает темпы продаж. Хранители приобретают ряд инновационных инструментов для привлечения пользователей.
- Пользователи могут легко найти то, что они ищут.
- Обе стороны в сделке оптимизируют фактор времени и экономят деньги.
- Избегаются общие затраты на доставку и частые задержки.
- Без транзакционных издержек.
- Социальное взаимодействие упрощается. Межличностные отношения между пользователями поощряются.

- XRBT Token усиливает безопасность транзакций. Система вознаграждений будет награждать пользователей, принимающих токен XRBT.
- Опыт прямой торговли является инновационным, эффективным и увлекательным.

### 3. Наши цели

Наша цель - добавить новое измерение к тому, как рынок задуман. Внедрение XRBT Token будет способствовать сильному сотрудничеству пользователей, розничных торговцев и ассоциированных компаний с общей целью - создания интегрированного четырехмерного рынка. Более безопасный, умный и дешевый рынок.



Наши цели построены на трех основных принципах:

- Предложить инновационную удобную платформу для электронной коммерции. Благодаря нашей чувствительности для выявления технологических тенденций, которые быстро станут новыми отраслевыми стандартами, а также нашего пристального внимания к деталям, наша политика заключается в том, чтобы внедрять самые повторяющиеся запросы пользователей, а также «Магазины», мы стремимся стать ключевым игроком в арене электронной коммерции.
- Укрепление наших лидирующих позиций на итальянском рынке и расширение в США. Сначала на итальянском рынке и на рынке США были определены наши основные направления. Значительный рост профилей магазина Xtribe с одной стороны и пользователей Xtribe's с другой - неоспоримый признак мощного проникновения Xtribe на рынок, который оправдывает наш план расширения за пределами Европы, но без пренебрежения нашим «домашним» рынком. К концу текущего года наша цель - 1.000.000+ «бесплатных» пользователей и 7.500+ учетных записей «Store» в Италии, в основном расположенных в крупных городах с населением не менее 1 миллиона человек, таких как Милан, Рим, Неаполь и Турин. В США мы сначала сосредоточимся на городских и пригородных районах Нью-Йорка. Наша цель в первый год работы состоит в том, чтобы охватить до 5% большего населения Нью-Йорка, или 1,2 миллиона бесплатных пользователей, а также 9 500 учетных записей в Магазине.
- Постоянно улучшать производительность платформы и пользовательский интерфейс.
- С введением токенов XRBT мы планируем ускорить взаимодействие между всеми вовлеченными сторонами. В то же время среди других функций мы будем уделять основное внимание времени приложения для загрузки, чтобы продолжать улучшать нашу производительность. Мы уверены, что время загрузки Xtribe App будет оставаться одним из самых быстрых в отрасли, то есть менее 5 секунд. Стратегия системы push-уведомлений также является одним из наших главных приоритетов.

## 4. TGE цели

Благодаря созданию и принятию токенов, Xtribe сможет создать уникальную экосистему. Успех, достигнутый в Италии, демонстрирует потенциал проникновения на рынок Xtribe в больших районах, обозначая его профессионализм и опыт работы в цифровой торговле. Расширение на американском рынке представляет собой задачу - не только измерить нашу способность удовлетворять ожидания наших пользователей, но и в плане консолидации международного и многомерного характера приложения. Прибыль, полученная через TGE, будет топливом для ускорения территориальной экспансии с одной стороны и для ускорения разработки программного обеспечения и инфраструктур - с другой. NYC и California - это лишь некоторые из областей, которые мы планируем внедрить в США. Помещения для ускорения проникновения на рынок США существуют. Теперь нам нужны адекватные финансовые ресурсы для ускорения роста. Бизнес-модель Xtribe отражает некоторые из ключевых особенностей революции блокчейнов. Никаких посредников, никаких транзакций третьих лиц, никаких комиссионных.

Кроме того, мы отмечаем, что TGE Xtribe является премьерой в панораме TGE по следующим причинам:

- Xtribe действует с 2015 года; наша управленческая команда испытала опыт.
- Мы работаем на 4 рынках: в Италии, Швейцарии, Великобритании и США.
- Наша бизнес-модель была протестирована рынком и готова к расширению.

Основой проекта Token XRBT является усиление отношений между пользователями (одноранговыми) и поставщиками, а также среди членов нашего сообщества. Лояльность пользователей также играет значительную роль. В нашей Платформе есть система кредитов, которая может быть использована для покупки специальных пакетов для повышения видимости, которая была реализована задолго до начала проекта TGE. XRBT имеет не только функцию финансирования развития и расширения Платформы, но также поможет внутреннему управлению и укреплению связей с сообществом. В то время как стоимость токенов XRBT будет зависеть от нескольких факторов: спроса и предложения, репутации платформы, корпоративных новостей, настроений на рынке криптовалют и т. Д., Колебания токена, конечно же, будут коррелированы с ежедневными колебаниями валютного рынка, независимо от того, fiat или Ethereum. Тем не менее, они также могут быть масштабированы для нормализации внутренних затрат Xtribe. Внедряя систему вознаграждений, Пользователи будут награждены как за участие в сообществе, так и за их лояльность к рынку. Мы вынуждены полагать, что токен будет по существу создавать

сетевой положительный спиральный эффект и, следовательно, увеличивать спрос на токен, отразится на росте денежного потока платформы.

## 5. Возможности рынка

В связи с этим некоторые из недавних разработок в области технологий заложили основу для создания нашей новой системы криптовалюты - Xtribe Token XRBT. Просто назвать несколько:

Цифровизация экономики. XRBT - это естественная эволюция нашей бизнес-стратегии. Фактически, еще до идеи создания XRBT философия Xtribe была сосредоточена на стремлении людей покупать, продавать, обменивать и арендовать товары и услуги самым простым, быстрым и удобным способом: цифровым способом. С введением XRBT мы выполняем дополнительный шаг в реализации экосистемы Xtribe. В то же время цифровая коммерция переживает экспоненциальный рост. Электронная коммерция растет почти в 4 раза быстрее, чем в магазине. Но в этом секторе восходящая звезда - это мобильная коммерция (M-commerce). На самом деле, похоже, что с приблизительным доходом, близким к 350B, к 2021 году M-commerce будет составлять почти 50% от общего объема продаж электронной торговли в США.

По всему миру конъюнктура для приложений электронной коммерции кажется даже более розовой. Цитирование обновленного прогноза eMarketer:

«В 2017 году продажи розничной электронной торговли во всем мире достигли 2,304 трлн долларов США, что на 24,8% больше, чем в предыдущем году, по оценкам eMarketer. Мобильность была ключевым фактором, так как на M-commerce приходилось 58,9% цифровых продаж».

Фактически, электронная коммерция растет почти в 4 раза быстрее, чем розничные продажи в магазинах в Соединенных Штатах, о чем сообщает Бюро переписи населения США.

Безналичное общество. Доля пользователей, совершающих покупки в Интернете, увеличивается экспоненциально, а использование наличных средств пропорционально сворачивается. В опросе, проведенном ING International в апреле 2017 года в 15 странах, процент людей, ожидающих, что продолжат сокращать использование наличных средств, достиг 78%, а 34% - полностью безналичным.

Согласно недавнему исследованию консультантов по управлению A.T. Kearney, количество безналичных платежных операций в 27 странах Европейского союза

увеличится с оценочной стоимости в 90 долларов США в настоящее время до более 175 долларов США к 2020 году. Это ежегодный темп роста 8%.

В соответствии с этими неизбежными тенденциями Xtribe намеревается покататься на волне: безналичным, но как? Наш ответ - введение XRBT. Мы предоставим нашим пользователям немедленное решение: надежную криптовалюту для обмена товарами и услугами и в полной мере использовать возможности, предлагаемые нашей Платформой.

Мобильные платформы. Мобильный веб-сайт USge достигает зрелости, а смартфон продолжает расти. Именно в новостях: глобальная торговая проверка для Соединенных Штатов, сделанная Criteo, открывает свои страницы с поразительным фактом, что приложения для розничной торговли отвечают за 44% всех транзакций электронной торговли для Q4 2017, в то время как мобильная сеть контролирует 23% и на настольный компьютер приходится 33%.

Изучая ориентиры 2016 года для eMarketers в Италии, мы можем видеть, как те же тенденции применяются к этой стране. Фактически, 30% транзакций электронной торговли было выполнено на мобильных устройствах. Более того, темпы роста достаточно быстры, чтобы поддержать амбициозную мобильную стратегию Xtribe.

(Темп роста использования мобильных устройств превысил 13% в период между 2016 и 2017 годами)

Тенденции рынка не оставляют сомнений: электронная коммерция имеет тенденцию к цифровизации. Однако, как представляется, физическая поставка товаров по-прежнему представляет собой узкое место для электронной коммерции. Потребители, похоже, заинтересованы в новых способах получения товаров, быстрее и без каких-либо дополнительных затрат. Быстрая и бесплатная доставка - новые битвы в сфере электронной коммерции. В этом отношении бизнес-модель Xtribe обладает большим преимуществом по сравнению с ее более традиционными конкурентами.

«Возможности рынка США»: рынок США представляет прекрасную возможность для Xtribe. В 2015 году 69% взрослых, подключенных к Интернету в США, регулярно посещали Интернет, особенно в наиболее густонаселенных городских районах.

Нью-Йорк был описан автором Е. Б. Уайтом как «сделанный из крошечных кварталов» в его классическом эссе 1949 года «Здесь Нью-Йорк». Белый заметил, что многие жители Нью-Йорка проводят всю жизнь в пределах территории, меньшей, чем деревня страны. Однако за последние несколько лет тысячи мелких ритейлеров закрылись и были заменены национальными сетями.

Недавний опрос члена совета Нью-Йорка Хелен Розенталь обнаружил, что 12% магазинов на одном участке Верхнего Уэст-Сайда не заняты и сданы в аренду. В октябре

в США количество магазинов, которые были исключены, было даже выше, чем после финансового кризиса 2008 года.

Однако это не означает, что мелкие ритейлеры и их предприятия обречены. Современные пользователи по-прежнему ценят личные контакты и взаимодействие, но к ним нужно подходить по-другому, потому что: современный пользователь очень умный и требовательный.

Кирпич и раствор раньше были только способом продажи, теперь речь идет о маркетинге, вождении людей из Интернета и помогающих им понять ваш продукт.

Xtribe обеспечивает эффективный способ преодоления этих проблем. Привлекая пользователей в магазин, используя мощь Интернета, Xtribe соединяет мир онлайн с физическим миром.

Другая возможность для Xtribe представлена ростом М-торговли. Фактически, в последние годы электронная коммерция растет массово, но это, возможно, не будет следующей истинной границей для покупок. Недавнее исследование LexisNexis продемонстрировало, как М-торговля находится на пороге становления привычкой для покупателей.

Но что такое М-commerce и как мы сравниваем электронную коммерцию и М-коммерцию?

Проще говоря, М-commerce включает в себя покупки через мобильное устройство (как правило, смартфон), в то время как электронная коммерция включает в себя покупки через Интернет через компьютер.

Пользователи так расстраиваются при попытке совершить покупки на своих телефонах, что они часто отказываются от процесса. Во втором квартале 2015 года американское взрослое население потратило 59% своего времени на мобильные и 41% на рабочем столе, но только 15% их денег на мобильных устройствах и ошеломляющие 85% своих долларов на рабочем столе.

Многим факторам способствует этот плохой опыт мобильных покупок.

- Размер экрана для смартфонов. Это затрудняет чтение сведений о продукте и затрудняет их ввод информации о платежах, особенно потому, что многие сайты не оптимизированы для мобильных устройств. Это основная причина, по которой пользователи отказываются: завершение покупки на телефоне требует слишком большой работы.
- Безопасность. Пользователи чувствуют себя менее защищенными при вводе их платежной информации на телефоне по сравнению с настольным компьютером или ноутбуком.

Xtribe решает все вышеперечисленные проблемы. Маленький размер экрана становится краевой проблемой, так как пользователь сможет проверить физические продукты перед его покупкой, это также актуально с точки зрения безопасности, поскольку пользователь будет платить только после того, как лично увидит продукт, тем самым существенно уменьшая вероятность мошенничества.

«Текущий мобильный шоппинг - это кошмар. Миссия Xtribe - превратить ее во сне».

Из-за многообещающего матча между сильными сторонами Xtribe и возможностями американского рынка мы будем приближаться к рынку США через нашу дочернюю компанию Xtribe US Corp в соответствии со следующей дорожной картой:

1. В 2018-2019 годах: Нью-Йоркская столичная область, которая включает Нью-Йорк, Нью-Джерси, Коннектикут и Пенсильвания, с общей численностью населения более 24 млн. Человек;
2. В 2020 году: район залива Сан-Франциско и Калифорния (28 м);
3. In 2021: Чикагский столичный район (10M).
4. In 2022: Все основные столичные районы США.

Поскольку эти регионы являются одними из самых густонаселенных, они представляют собой идеальные области как для целевой аудитории, так и для рыночных перспектив, поскольку можно сохранить сильное ядро предприятий с ограниченным количеством торговых представителей.

Xtribe US Corp: В четвертом квартале 2017 года Xtribe PLC основала свою дочернюю компанию в США Xtribe US Corp. В мае 2017 года Xtribe PLC стала публичной компанией, которая является обязательным условием для перечисления в США.

В январе 2018 года Xtribe PLC представила Форму 211 FINRA.

Xtribe уже установила несколько отношений и партнерских отношений с основными игроками в секторе маркетинга и приобретения пользователей и инициировала свою кампанию по расширению в Нью-Йорке посредством цифрового маркетинга (включая социальные сети, влиятельные лица, рекламные кампании в Интернете и электронные кампании), маркетинг ООН (рекламные щиты, местное телевидение, транспортные узлы местных СМИ, общественные отношения, уличные команды и несколько мероприятий). Благодаря вышеупомянутой стратегии, а также проникновению улиц, цель Xtribe состоит в том, чтобы к 2021 году получить 25 миллионов ежемесячных пользователей и 1 000 000 профессиональных (магазинов) пользователей.

## 6. Xtribe: Модель дохода

### А. Кредитная система

Приложение включает в себя систему кредитов, которые можно приобрести в пакетах. Кредиты предоставляют возможность доступа к ряду дополнительных опций. Почему кредиты? Система позволяет пользователям покупать кредитные пакеты, что облегчает транзакции через платформу Xtribe. Система упрощает расходы и упрощает и упрощает создание новых коммерческих пакетов. Кредитные пакеты доступны в трех форматах:

Это рекламная схема в приложении, которая выделяет продукты и услуги в соответствии с геолокацией посредством экстремальной маркировки по низкой цене.

Специализированный концентратор «Витрина» без приложения обеспечивает повышенную видимость определенных продуктов и услуг в течение ограниченного времени в определенных географических зонах. Реклама на витрине доступна как на Xtribe Free, так и на Xtribe Store.

Модель дохода Xtribe основана на предоставлении подписного доступа для профессиональных пользователей, а также на размещении кредитных пакетов для покупки дополнительных услуг, ориентированных на профессиональных пользователей и других. На платформе Xtribe есть две модели: первая основана на типах Free и Store (и их обновлениях), а вторая основана на системе кредитов, которые приобретаются в пакетах и которые предоставляют доступ к дополнительным функциям и выше видимость.

**В. Возможности и преимущества подписки**

**Xtribe Свободно:** это профиль, посвященный всем, кто хочет продать свою собственность или услуги свободно и самым простым способом.

Особенности:

Позволяет одновременно получать до 3 продуктов и 3 услуги. Эти слоты постоянно доступны бесплатно. Например, если у пользователя есть три предмета для продажи в одно и то же время, и один из них приобретен, этот слот автоматически становится доступным для продавца, чтобы предлагать другой товар.

**Магазин Xtribe:** это профиль, посвященный компаниям и брендам, которые хотят продавать свои продукты и услуги на уровне магазина с повышенной видимостью. Этот профиль стоит 99,00 долларов США в месяц.

Особенности:

Возможность загрузки и управления объявлениями с помощью веб-CMS.

Подробная статистика доступна через веб-CMS.

Выделенный сайт синхронизирован и проиндексирован в профиль Xtribe.

Управление несколькими устройствами через веб-CMS. Более высокая видимость для продуктов в родной экосистеме Xtribe.

Повышенная видимость продуктов и услуг с помощью Google SEO.

Более высокая видимость для продуктов и услуг на платформах Google и Facebook.

- Нет ограничений на количество объявлений, которые вы можете публиковать.
- Вы можете продать нескольким Пользователям из того же объявления.
- Детальный профиль включает:
  - Доступные прямые контакты и номера телефонов.
  - Доступные ссылки на Facebook и Twitter.
  - Ссылка на доступный сайт.
  - Нажмите ссылку по электронной почте.



- Кликаемый адрес.
- Время открытия и закрытия магазина.
- Бесплатное автоматическое обновление рекламы.
- Активная функция навигации для упрощения доступа пользователей.
- Большая видимость! В списках видно до 4 сообщений.
- Конкретный указатель «Сохранить» на карте.
- Создавайте специальные предложения с закрытыми ценами и скидками.
- Позволяет создавать предложения с ограниченным сроком.
- Возможность загрузки и управления объявлениями с помощью веб-CMS.

## 7. Мастер-план маркетинга

Xtribe стремится привлечь городские и столичные районы, потенциально захватив все продукты и услуги, которые можно найти в городе. Мы знаем, что антропологически концепция близости способствует установлению связи между людьми, и, следовательно, продажа и обмен продуктами и услугами является естественным эффектом. Таким образом, Xtribe является мгновенным мостом между виртуальным и реальным.

Поэтому сообщество Xtribe обнаружило, что «продукт мечты» не всегда находится на другой стороне мира, но он продается кем-то в нескольких шагах или в надежном магазине или торговом центре по соседству или доступен людям, живущим в том же районе. По этой причине он очень активен и динамичен. Мгновенный характер объявлений, размещенных в геолокации, стимулирует потенциальных пользователей встретиться с продавцом или ходить в магазин, чтобы завершить покупку.

Маркетинговый план развития Xtribe - это сочетание передовых инструментов веб-маркетинга в сочетании с инструментами традиционного маркетинга. Эта стратегия сформулирована в 4 конкретных макрообъектах, которые строго взаимосвязаны друг с другом. Каждая часть связана с другой и имеет жизненно важное значение для другого.

Таким образом, общий маркетинговый план развития Xtribe - это система, основанная на концепции максимальной эффективности и эффективности.

#### A. Пользователь (бесплатная загрузка)

Все инструменты и стратегии веб-маркетинга, которые мы тестировали и внедряем на протяжении многих лет, позволили нам работать над оптимизацией стоимости за загрузку, что благодаря нашему непрерывному и тщательному планированию определенно низкое. Таким образом, ценность проделанной работы - это сбор реальных и консолидированных номеров, которые позволяют нам эффективно распределять ресурсы для быстрого развития нашего сообщества, гарантируя качество и контроль. Традиционная маркетинговая деятельность - то есть использование традиционных высокоэффективных СМИ, может значительно улучшить и поддерживать все стратегические стратегии веб-маркетинга.

Фаза 1. Профилирование нашего целевого пользователя (веб-маркетинг).

Фаза 2. Оптимизация рекламной кампании в Интернете.

Этап 3. Достигнутые цели:

- Увеличьте сообщество Xtribe
- Высокое качество

Этап 4. Кампании с высоким уровнем воздействия (традиционный маркетинг).

Этап 5. Достигнутые цели:

- Экспоненциальный рост нашего сообщества.
- Экспоненциальное влияние на осведомленность, доверие и авторитет бренда Xtribe.

Фаза 6. Масштабируемая система.

#### B. Сохранить

Этот аспект Маркетингового плана строго адаптирован для поддержки всех бизнес-каналов Xtribe, приобретения пользователей магазина и, следовательно, для увеличения доходов. Стратегии - это сочетание веб-маркетинга и традиционного

маркетинга: веб-маркетинг позволяет нам анализировать и достигать нашего идеального целевого клиента хирургическим способом; таким образом, потенциальный клиент получает целевое рекламное сообщение, основанное на их конкретных потребностях, и немедленно вынужден выяснить, что такое Xtribe. Традиционный маркетинг (ООН) и использование рекламных кампаний с высоким уровнем воздействия позволят нам продвигать бренд Xtribe еще больше и укрепить то, что было сделано на уровне веб-маркетинга.

Фаза 1. Профилирование наших целевых пользователей магазина (веб-маркетинг).

Фаза 2. Оптимизация рекламной кампании в Интернете.

Этап 3. Достигнутые цели:

- Увеличение выручки.
- Повышенная осведомленность о бренде.

Этап 4. Кампании с высоким уровнем воздействия (традиционный маркетинг).

Этап 5. Достигнутые цели:

- Экспоненциальный рост выручки.
- Решающее повторное привлечение целевого пользователя магазина, ранее достигнутого через Интернет

Маркетинговая кампания и последующий экспоненциальный и прямой рост доходов.

- Экспоненциальное влияние на осведомленность, доверие и авторитет бренда Xtribe.
- Фаза 6. Масштабируемая система.

### С. Соблюдение бренда и узнаваемость бренда

В этой области мы определили все те традиционные маркетинговые мероприятия, которые могут помочь очень важно повысить осведомленность и престиж Xtribe. Это инструменты, которые в основном ориентированы на традиционные кампании с высоким уровнем воздействия. Использование таких носителей будет иметь очень важный

эффект: не только экспоненциальное увеличение осведомленности, восприятия и авторитета Xtribe, но также принесет много загрузок приложений как пользователям, так и пользователям магазина, что, в свою очередь, приведет к получению дохода шип.

Этап 1. Экспоненциальное влияние на осведомленность, доверие и авторитет бренда Xtribe.

Фаза 2. Эффект «Отскок»: экспоненциальное увеличение загрузки (бесплатные пользователи).

Фаза 3. Эффект «Отскок»: экспоненциальное увеличение загрузок и доходов магазина.

#### D. Сохранение

Эта область включает в себя все стратегии, направленные на то, чтобы со временем использовать пользователя приложения Xtribe. Стратегии специфичны как для бесплатных пользователей, так и для магазинов. Для первых, действия настраиваются исключительно в приложении, такие как Push-уведомления и действия Gamification, а также напоминания по электронной почте или SMS. Для магазинов используются те же инструменты, которые используются для лояльности Свободных пользователей (но с разными сообщениями) и автономных стратегий User Service, где наши операторы будут периодически звонить всем существующим пользователям Магазинов.

Каждая точка адаптируется в соответствии с целевым рынком (Страна).

Более конфиденциальные данные доступны по запросу.

## 8. Маркетинговая и потребительская система стимулирования

Чтобы поощрять использование токенов XRBT на платформе и улучшать удержание пользователей, Xtribe разработала 4 типа вознаграждений пользователей, распространяемых в виде токенов, для пользователей для дополнительных преимуществ.

### A. Награда за магазин

Бизнес-модель Xtribe включает в себя один тип подписки:

- Магазин с повышенной видимостью

Store Reward позволяет магазинам получать XRBT Tokens в качестве бонуса за награду. Бонус составит 25% от цены, потраченной на покупку подписки.

### B. Закупка кредитов

Каждый пользователь, желающий продавать товары на регулярной основе, имеет возможность приобрести «кредиты», чтобы повысить наглядность своих товаров на Платформе.

Модель Token рассматривает следующую гипотезу:

- Число пользователей совпадает с количеством, указанным в бизнес-плане Xtribe.
- Средняя сделка по покупке кредитов составляет 2,99 долл. США.
- Среднее количество транзакций, выполняемых каждым пользователем, равно 6.
- За каждый доллар, потраченный на кредиты, пользователь получит бонус, равный 50% от значения счетчика в токене XRBT.

### C. Вознаграждение Кошелька

Чтобы побудить Пользователей открыть онлайн-кошелек, который позволит им получать вознаграждение в токенах XRBT, Xtribe предоставит бонус в XRBT после подтверждения открытия Кошелька.

## D. Gamification

Последняя версия приложения будет включать систему геймификации. Пользователи будут награждены пакетом Token XRBT для выполнения ряда задач, связанных с профилированием пользователей (предоставление более точной и конкретной информации пользователя) и активное использование приложения. Эти задачи могут включать:

- Рейтинг продуктов (5 звезд).
- Просмотр продуктов (с текстом, видео или фотографиями).
- Заполнение отсутствующей информации об их профиле.
- Регистрация новых пользователей.
- Рекрутинг новых пользователей через ссылку приглашения (вознаграждение разблокируется, когда приглашенные пользователи совершают первую покупку или продажу).
- Оцените и добавьте комментарий к приложению в App Store и / или Play Store.
- Система значков: вознаграждение для активных пользователей.
- Он будет постоянно обновляться и улучшаться.

## 9. Модель выброса и токена Xtribe

### Технология Blockchain

Технология Blockchain, которая является основой для операций BitToken и Ethereum, является фантастическим изобретением, созданным Сатоши Накамото. Кто бы это ни был, мы благодарны. Изобретения вроде этого не просто появляются из воздуха. Всегда есть процесс познания + творения.

Он основан на определенном типе научных знаний, а затем сделал шаг вперед, расширив технологию. Это также связано с криптовалютой. Изобретение Blockchain представляет собой сумму целого ряда технологий, которые были объединены с несколькими новыми дополнениями, такими как «консенсус».

### A. Продажа токенов XRBT

Основная цель Xtribe Token Generation Event (TGE) - позволить Xtribe продолжить свою стратегию расширения на североамериканском рынке и продолжить развитие существующих инфраструктур и услуг.

Название токена	XRBT токен
Название Тикера	XRBT
Технологии	ERC-20
Функции токена	Полезный токен
Общий запас	2,000,000,000 XRBT
Начальная ставка	10,000 XRBT = 1 ETH
Soft Cap	2,000 ETH

Hard Cap	50,000 ETH
Период предварительной продажи	9 августа - 24 сентября 2018 г.
Дата начала продаж	15 ноября 2018 года
Принятые валюты	ETH

## V. Xtribe TGE

Ток XRBT будет доступен для предпродажной обработки на событии генерации токенов (TGE).

Предпродажное мероприятие позволит Xtribe собрать необходимое значение для развития широкого спектра услуг, включенных в дорожную карту.

Общее количество токенов, выдаваемых Xtribe = 2B XRBT

Общая сумма будет разбита на три отдельные части:

- TGE = 700MM XRBT (500MM для TGE + 200MM для скидков и бонусов)
- Token Reserve = 1200MM XRBT (распределение вознаграждений)
- Advisors = 100MM XRBT

### Повреждение TGE

TGE установил:

Мягкая крышка = 2000 ETH

Жесткий колпачок = 50000 ETH

Участие в TGE будет доступно благодаря вкладу в Ethereum (ETH). Взносы в других криптовалютных валютах не принимаются.

В этом случае мы хотели бы напомнить вкладчикам, что Xtribe никоим образом не несет ответственности за взносы, обработанные по неправильным адресам.

Мы хотели бы сообщить вкладчикам, что взносы будут приниматься только из кошельков, из которых Contributor владеет личным ключом, поэтому исключая любые пожертвования, осуществляемые через платформы Exchange.



В маловероятном случае, когда Soft Cap не будет достигнута, общая сумма взносов будет возвращена.

Значение счетчика XRBT против ETH будет сообщено после окончания TGE. Максимальная сумма вклада не установлена. Событие генерации токенов структурировано в два этапа:

Первоначальное назначение токенов структурировано в два этапа:

#### **1-я ФАЗА: ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОДАЖА**

- Эта фаза TGE зарезервирована для ранних инвесторов.
- Выделенные токены: 350MM XRBT
- Значение счетчика ETH: 25000
- Ставка дисконтирования плюс бонус: 5-30% \*
- Значение XRBT: 10 000 XRBT = 1 ETH

\* Ставка дисконтирования: 20% при взносах не менее 50 ETH + Бонусная ставка: 10% для вкладов не менее 50 ETH

Ставка раннего бонуса: 10% за взносы, внесенные за первые 10 дней, менее 50 ETH

Ставка раннего бонуса: 5% за взносы, внесенные за последние 10 дней, менее 50 ETH

#### **2-я ФАЗА: ОБЩЕСТВЕННАЯ ПРОДАЖА**

- Этот этап TGE будет открыт для общественности.
- Выделенные токены: 350MM XRBT
- Значение счетчика ETH: 25000
- Ставка дисконтирования: 0%
- Значение XRBT: 10 000 XRBT = 1 ETH

#### Советники, маркетинг и менеджмент:

Xtribe выделил 100MM XRBT Tokens для консультантов, маркетинга и управленческой команды.

#### Распределение вознаграждений:

Большая часть выпущенных токенов останется с Xtribe и будет исключительно распределенная по программе распределения вознаграждения, структурированная следующим образом:

- а) Вознаграждение за транзакцию и повышение эффективности = 94%
- б) Вознаграждение Кошелька = 2%
- с) Закупка кредита = 4%

#### Маркетинг и социальные медиа

С пользователями и инвесторами будут связаны каналы маркетинга и социальных медиа, такие как:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- Github.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Другие незначительные.

Все упомянутые выше учетные записи активны.

Одновременно осуществляется коммуникационная кампания благодаря патронажу влиятельных веб-пользователей и «Крипто-евангелистов», несущих влиятельный вес в криптовалютном сообществе стран, дружественных к TGE.

#### Выделение ценности

Общее количество проданных токенов XRBT, в случае достижения порога мягкой крышки, будет использоваться для реализации дорожной карты, установленной Xtribe, и будет распределяться соответственно на следующие функции:

План расширения:

- Веб-маркетинг и социальные медиа: 40%

- Другие средства массовой информации: 20%

Команда Xtribe:

- Основная сила продаж / агенты: 13%
- Управление: 7%

Разработка ИТ и ПО:

- Повышение удобства работы: 10%
- Техническая инфраструктура и реализация токена 10%

### Обмены

XRBT скоро будет доступен для торговли после котировки.

### С. Модель токена

Токен, который скоро будет доступен на платформе Xtribe («XRBT»), будет использоваться «магазинами» и «пользователями» для реализации множества функций на упомянутой выше платформе.

Эти функции будут включать:

- Бартер товаров (Пользователи / Магазины).
- Выкуп кредитов платформы Xtribe (Пользователи / магазины).
- Подписки магазина в среду приложений Xtribe (магазины).
- Доступ к онлайн-аукционам.

Интеграция кошелька в Платформу будет осуществляться в третьем квартале 2018 года. Поэтому использование Token для действий в рамках Приложения будет возможно.

### Модель ценообразования XRBT

XRBT оценивается по следующим критериям:

При внимательном рассмотрении рыночной и эфирной оценки модель цены на токены оценивалась как: 10 000 XRBT = 1 ETH

### Покупка кредита

В интересах каждого пользователя, желающего продавать товары на регулярной основе, чтобы купить, чтобы его / ее товары выиграли от улучшения видимости на Платформе.

Модель Token рассматривает следующую гипотезу:

- а. Число пользователей совпадает с количеством, указанным в бизнес-плане Xtribe.
- б. Средняя стоимость сделки по покупке составляет 2,99 долл. США.

с. Среднее количество транзакций, выполняемых каждый год каждым пользователем, равно 6.

д. Для каждого доллара, потраченного на кредиты, пользователь получит бонус, равный 20% от значения счетчика в токене XRBT.

#### Награда за транзакцию

Бизнес-модель Xtribe включает в себя один тип подписки:

- Хранить с повышенной видимостью.

Store Reward позволяет магазинам получать XRBT Tokens в качестве вознаграждения («бонус»). Бонус составит 25% от цены, потраченной на покупку подписки.

#### Вознаграждение за транзакцию

Каждая транзакция, реализованная и проверенная, будет генерировать бонус в токенах XRBT в пользу покупателя, равную 5% от покупной цены, при условии, что транзакция была подтверждена.

- Только транзакции, сделанные в XRBT, выиграют от вознаграждения за транзакцию. Транзакция будет проверена с помощью аналитики App Store Xtribe.
- Проверенные транзакции будут иметь право на вознаграждение за транзакцию в пределе кумулятивного максимального значения в размере 5000 долларов США за пользователя в месяц.

#### Вознаграждение Кошелька

Чтобы побудить Пользователей открыть онлайн-кошелек, который позволит им получать вознаграждение в XRBT, Xtribe предоставит дополнительный бонус при подтверждении открытия.

Награда будет равна значению счетчика \$ 3 в токене XRBT.

#### Gamification

Последняя версия приложения будет включать систему геймификации. Пользователи будут вознаграждены пакетом Token XRBT для выполнения ряда задач, связанных с профилированием пользователей (предоставление более точной и конкретной информации пользователя) и активное использование приложения.

Эти задачи будут включать:

- Рейтинг продуктов (система 5 звезд).
- Просмотр продуктов (с текстом, видео или фотографиями).
- Заполнение отсутствующей информации об их профиле.
- Регистрация в качестве новых пользователей.
- Рекрутинг новых пользователей через ссылку приглашения (вознаграждение разблокируется, когда приглашенные пользователи совершают первую покупку или продажу).
- Оцените и добавьте комментарий к приложению в App Store и / или Play Store.
- Система значков: вознаграждение для активных пользователей.

Оценка денежной потребности

Модель Token, описанная выше, может быть реализована для оценки оптимального количества токенов, подлежащих выпуску, но необходимо принять во внимание некоторые предостерегающие шаги:

количество токенов должно рассматриваться как общее требование токена, необходимое всем сторонам, составляющим Xtribe (магазин, пользователи, покупатели).

считается, что магазины будут использовать XRBT, приобретенный для выкупа подписки, поэтому возвращает Xtribe XRBT Tokens, пожертвованные в виде «Хранительных вознаграждений». Это создаст ликвидность XRBT, которая будет перераспределена посредством «вознаграждений за транзакцию».

В следующей таблице представлены результаты, полученные с помощью реализации модели Token:

## 10. Текущие и будущие планы Xtribe

Q1 2014 - Основание Xtribe

Q4 2015 - запуск Xtribe

Q4 2016 - 100 000 пользователей

Q4 2017 - 4500 магазинов

Q4 2017 - 500 000 пользователей

Q2 2018 - Подготовка к TGE, Безопасному консультанту и партнерам по маркетингу

Q3 / Q4 2018 - Предпродажная & TGE

Q1 2019 - IPO на фондовой бирже США

Ток реализации Q1 / Q2 2019

А. Дорожная карта расширения

Xtribe существует в четырех наиболее густонаселенных городах Италии: в Турине, Милане, Риме и Неаполе. Рынок США представляет собой самую большую возможность для Xtribe. В 2015 году 69% взрослых, подключенных к Интернету в США, регулярно посещали Интернет, особенно в наиболее густонаселенных городских районах. Поэтому Xtribe будет ориентироваться на американский рынок через свою дочернюю корпорацию Xtribe US Corp, выполнив следующие шаги.

2018 - Расширение рынка США

2019 - Нью-Йорк, Нью-Джерси, Коннектикут и Пенсильвания

2020 - Область залива Сан-Франциско и Калифорния

2021 - Чикагский столичный район

2022 - Все основные столичные районы США

Эти города, которые относятся к числу наиболее густонаселенных, представляют собой идеальные районы как для целевой аудитории, так и для рыночных перспектив, поскольку можно сохранить сильное ядро предприятий с ограниченным количеством торговых представителей. Предполагая, что продажа Token будет успешной, время Xtribe на рынке будет уменьшено.

Техническая дорожная карта

3-й / 4-й квартал 2018 года: интеграция кошелька в собственную платформу. Полная реализация токенов на платформе Xtribe.

4-й квартал 2018: новый выпуск приложений IOS / Android с новыми функциями.

Оптимизация CRM для централизованного управления платформами Xtribe.

1-й квартал 2019 года: внедрение и оптимизация платформы управления большими данными.

3-й квартал 2019 года: разработка собственных API-интерфейсов для разработки приложений сторонних разработчиков.

4-й квартал 2019 года: расширение нагрузки на серверную структуру и безопасность управления данными.

## 11. Xtribe и конкуренция

Что касается бизнес-моделей, которые прямо конкурируют с нашими собственными, и, несмотря на отсутствие прямых конкурентов, поскольку другие игроки либо используя брокерские системы или не предлагая такие функции, как аренда или бартер, мы определили несколько операторов в макро категории, которые активны на нашем рынке. Xtribe - это «Geomarketplace» в том смысле, что это приложение, которое использует широко доступные функции от существующих технологий (смартфонов, геолокации и интернет-соединений) для поддержки продажи, бартера или аренды продуктов и услуг в режиме реального времени в локальной зоне пользователей , Это

нововведение преодолевает и основные препятствия; стоимость и задержка доставки. Благодаря участию как пользователей, так и местных предприятий, Xtribe предлагает технологический прогресс на службе пользователя и территории. Эти аспекты дают нам комфорт нашего первоначального наблюдения: у Xtribe нет прямых конкурентов.

#### А. Анализ конкурса

**Subito** - веб-сайт, на котором отображаются уведомления о покупке и продаже, которые действуют с 2007 года. Они публикуют объявления о продаже товаров. Портал был основан норвежской группой Schibsted (скандинавская редакционная группа, базирующаяся в Осло, которая работает более чем в 20 странах). В последние годы популярность Subito.it значительно возросла - они могут похвастаться 5 миллионами одиночных посетителей в месяц и более 4,2 миллиона активных уведомлений. Общая стоимость предлагаемых товаров превышает 6 миллиардов евро. Использование Subito.it легко и быстро, а «макет» прост в прокрутке. Их «основной бизнес» зависит от веб-сайта, хотя сейчас компания вкладывает много энергии в свое приложение.

Премиум-пользователи: от € 49 в месяц <http://subito.it/pro>

Баннерная реклама на веб-сайте.

**Kijiji** - онлайн-версия без аукциона классической модели Ebay. Они конкурируют напрямую с

Subito.it. Технические характеристики Ebay-объявлений те же, что и в отношении Subito.it

**Depop** - приложение для смартфонов для покупки и продажи вещей. Графика полностью вдохновлена Instagram (как заявили основатели компании). Модель дохода Депо основана на комиссиях по продажам (10%).

**Wallpop** - это испанское приложение для покупки, продажи и обмена товарами из вторых рук. Его бизнес-модель основана на доходах от рекламы и управлении движением пользователей.

**Craigslist** - Объявил рекламный сайт с разделами, посвященными рабочим местам, жилью, персонам, на продажу, предметам, услугам, сообществу, концертам, рабочим местам и дискуссионным форумам.

**Etsy** - Peer-to-peer (P2P), посвященный продуктам ручной работы или винтажу, а также уникальным фабричным изделиям.

**OfferUp** - Основанная в 2011 году, OfferUp - это базар, в основном посвященный обмену поддержанными сделками. Его цель - повторить типичную покупку и продажу между соседями с помощью онлайн-платформы.



## 12. Команда Xtribe

### **Enrico Dal Monte**

Главный исполнительный директор и соучредитель

Энрико имеет степень в области бизнеса и экономики в Университете Л. Боккони в

Милане и степень магистра в области банковского дела и финансов из USI Switzerland.

Он работал в финансовой брокерской фирме в Лугано, Швейцария, а затем на Ambrosetti

Asset Management, прежде чем стал активным в продвижении перспективных молодых итальянских гонщиков мотоциклов в проекте, который он создал под названием «Adopt the Rider».

Он является С.Е.О. Xtribe, где он занимается финансовым и коммерческим администрированием, а также отношениями с инвесторами.

### **Mattia Sistigu**

Основные операционные директора и соучредитель

Маттия Систигу посещала экономический факультет Политехнического университета в Марке в Анконе (Италия) с 2004 года, специализируясь на маркетинге и управлении продажами. Он отвечал за маркетинг и веб-маркетинг в Music Tools с 2006 по 2010 год, прежде чем начать собственное агентство-консультант, специализирующееся на разработке стратегий и динамики для электронной коммерции. Кроме того, он работает с генеральным директором Энрико Дал Монте на проекте Adopt a Rider с 2012 года. В Xtribe он является операционным директором, занимающимся этапами координации и оптимизацией всех мероприятий по планированию, инновациям и операциям.

### **Marco Paolucci**

Основные технические работники и соучредитель

Марко Паолуччи посещал юридический факультет Университета Карло Бо в Урбино (Италия) в период с 2001 по 2006 год. Он был независимым веб-разработчиком и менеджером проектов в период с 2008 по 2013 год, прежде чем начать собственное агентство, специализирующееся на веб-маркетинге, электронной коммерции и Социальные продажи.

В Xtribe он является техническим директором и отвечает за мониторинг, оценку и внедрение новых технологий.

### **Stojan Dragovich**

Президент Xtribe US Corp

После окончания в области бизнеса и экономики, специализирующегося в области международного права и торговли в Университете Триеста, Италия, он сосредоточил свою раннюю карьеру на консалтинге для компаний, заинтересованных в расширении на международном уровне. Когда он переехал в Нью-Йорк в 1999 году, он в конечном итоге

вступил в партнерство с итальянским производителем потребительских товаров и построил бизнес-центр, развивая розничный рынок, поставляя крупные розничные торговцы из кирпича и миномета, а также через электронную коммерцию и ведущий мировой рынок онлайн системы. Он энергичный энтузиаст и предприниматель в глубине души и участвует в создании бренда, разработке стартапов и стратегической реализации инновационных проектов.

В Xtribe US Corp он контролирует каждый аспект развития американского рынка.

## **В. совет директоров**

### **Nicola Gagliardi**

директор

Никола Гальярди имеет степень в области делового администрирования Университета Каса Фоскари в Венеции (Италия). С 2002 по 2005 год он был CPA в Attiva Consulenza (консалтинговой фирме), с 2006 по 2012 год он был ассоциированным партнером в Sinthema Professionisti Associati, налоговой и корпоративной фирме, которая предоставляет полный и высокий профессиональный спектр услуг как итальянским компаниям, так и тем, кто действуют на международном уровне. С 2013 года он является партнером-учредителем Enimera (налоговая и корпоративная фирма), а также работает консультантом и оказывает помощь в операциях по слияниям и операциям с операциями с выкупом, а также является директором и официальным аудитором в отраслевых и финансовых компаниях.

### **Cristian Lorenzin**

легальный

Кристиан получил степень магистра в области передовых международных правовых исследований в Университете Вероны, с тезисом «Вступление Китая в ВТО». Он специализируется на международном частном праве, международных договорах и бизнес-праве, а также в международной торговле. Он является партнером партнеров Studio L2B Partners (Виченца и Падуя), которые отвечают за мандаты корпоративного права. За последние два года он часто занимался юридическими вопросами, связанными с миром TGE. Он свободно говорит по-испански, по-итальянски и по-английски.

### **Yogesh Gaikwad**

советник

Yogesh Gaikwad - это серийный предприниматель, который возглавляет и консультирует финтех и ИТ-компании по всему миру. Йогеш обладает 7-летним опытом и наставником ветеранов Гарварда и Стэнфорда и должностных лиц Ex-security.

Йогеш в первую очередь интересуется защитой, безопасностью, блокчейном, искусственным интеллектом и всеми новыми современными технологиями. Недавно Йогеш основал проект Pillar, который за 60 часов собрал 33 миллиона долларов.

### **Angela Brasington**

Главный консультант по маркетингу

Обладая 15-летним опытом работы с несколькими отраслями, Анджела Бразингтон выделяется в разработке креативной стратегии для компаний, которые хотят инициировать, расширять и совершенствовать свои маркетинговые усилия.

Главными областями Анжелы являются блокировка и криптовыделения, ИИ, гамификация, здравоохранение и цепочка поставок.

### **Gianluca Vallotto**

советник

Gianluca - любитель сцены Crypto, убежденный сторонник технологии Blockchain как возможность для социального и экономического улучшения. Эксперт и инвестор многих ИОС, он видит в этом новом мире поворотный момент для любого предпринимателя с хорошими идеями, но без необходимости специальной квалификации и экономических ресурсов.

### **Donald Keating**

советник

Дональд Китинг получил степень MBA в области финансов из Университета Бельвю.

Участвуя с криптотерминами с 2016 года, Дональд руководит надежными проектами, используя свои финансовые знания, чтобы помочь в достижении контрольных точек. Он помог многим токенам и проектам достичь своих целей по сбору средств посредством маркетинга видео и социальных сетей.

## 13. Xtribe - Юридическое раскрытие

### Основная информация

TGE должен быть запущен и выполнен Xtribe Suisse SA в соответствии с законом Suisse и директивами FINMA ICO от 16 февраля 2018 года. Чтобы собрать средства для развития экосистемы Xtribe, токены будут продаваться населению в обмен на криптовалюты и ДОЛЛАР США. Ток XRBT позволит пользователю получить доступ к услугам, предоставляемым на платформе XTRIBE. Участники, которые намерены приобрести токены XRBT, подлежат заполнению чеков KYC и AML. Ток XRBT не может быть квалифицирован как ценная бумага и не является ценной бумагой, поскольку он не дает никаких прав на дивиденды, интересы или право участвовать в любом процессе принятия решений Xtribe и / или его дочерних компаний. Токены XRBT не являются акциями и не дают права участвовать в общем собрании XTRIBE Suisse SA. Токены XRBT не могут иметь производительность или определенное значение вне платформы XTRIBE. Поэтому токены XRBT не должны использоваться или приобретаться в спекулятивных или инвестиционных целях. Токены XRBT не будут отображаться на любом регулируемом рынке или бирже. Настоящий документ или любой другой материал, относящийся к TGE, XTRIBE Platform или XRBT Tokens, когда-либо был или когда-либо подан в отношении правовых норм в соответствии с законом Suisse. Таким образом, законы и акты, которые гарантируют, что инвесторы продают инвестиции, которые включают все надлежащие раскрытия и подлежат нормативному контролю за защитой инвесторов, в этом случае не применимы. Каждый покупатель токена XRBT должен искать правильные рекомендации, чтобы понять, подходит ли покупка Token для них или нет. Любой, кто покупает токены XRBT, прямо признает и представляет, что он / она внимательно изучил этот документ и полностью понимает риски, издержки и выгоды, связанные с покупкой токена XRBT.

### Необходимые знания

Покупатель жетонов XRBT обязуется понимать и иметь значительный опыт криптоконкурентности, системных цепочек и сервисов и что он / она полностью понимает риски, связанные с продажей толпы, а также механизм, связанный с использованием криптоконверсий (например, включая хранение). XTRIBE Swiss SA и ее дочерние компании не несут ответственности за любую потерю токенов XRBT или ситуаций, которые делают невозможным доступ или использование токенов XRBT и / или использование токенов на платформе, что может быть результатом любых действий или бездействия Сторонник и / или третьей стороны (включая хакеров) или любое лицо, участвующее в приобретении токенов XRBT, а также в случае форс-мажорных событий.

риск

Перед проведением токенов XRBT любой пользователь должен тщательно учитывать риски, издержки и выгоды, связанные с хранением XRBT Tokens в контексте продажи толпы и, при необходимости, получать независимую консультацию в этом отношении. Любое заинтересованное лицо, которое не в состоянии принять или понять риски, связанные с TGE (включая риски, связанные с неразвитием платформы XTRIBE или любыми другими рисками, указанными в Условиях и условиях, продажи, не должны содержать токены XRBT.

#### Важное Отказ от ответственности

Настоящая Белая книга не должна рассматриваться и не может рассматриваться как приглашение для инвестиций. Он никоим образом не является или не имеет отношения к нему и не должен рассматриваться как предложение ценных бумаг в любой юрисдикции. В этом «Белой книге» не содержится или не содержится никакой информации или указаний, которые могут рассматриваться как рекомендация или которые могут быть использованы в качестве основы для любого инвестиционного решения. Токены XRBT - это токены утилиты, которые могут использоваться только на платформе XTRIBE и не предназначены для выпуска, приобретения и / или использования в качестве инвестиций. Включение токенов XRBT на торговой платформе не изменяет юридическую квалификацию токенов, которые остаются простым средством для использования платформы XTRIBE и не являются безопасностью. Включение на платформу обмена будет производиться и ограничиваться только масштабом и с целью запуска TGE и, следовательно, для первоначальной выдачи, продажи и распределения токенов. После этого токены не будут продаваться на любой биржевой платформе. XTRIBE Suisse SA не может рассматриваться в качестве консультанта по любым юридическим, налоговым или финансовым вопросам. Любая информация в Техническом документе предоставляется только для общих информационных целей, и XTRIBE Suisse SA не предоставляет никаких гарантий относительно точности и полноты этой информации. XTRIBE Suisse SA не является финансовым посредником и не требует получения разрешения на борьбу с отмыванием денег. Холдинг XRBT Tokens не должен предоставлять никаких прав или влияния на организацию и управление XTRIBE Участникам. Регулирующие органы тщательно изучают предприятия и операции, связанные с криптотерминами в мире. В этом отношении регламентирующие меры, расследования или действия могут повлиять на бизнес XTRIBE Suisse SA и даже ограничить или предотвратить его развитие в будущем. Любое лицо, которое обязуется приобретать токены XRBT, должно знать, что бизнес-модель XTRIBE Suisse SA, «Белая книга» или «Положения и условия» могут измениться или нуждаться в изменении из-за новых нормативных требований и требований соответствия в соответствии с любыми применимыми законами в любой юрисдикции. Такие изменения могут произойти в любое время до, во время и после TGE. В таком случае покупатели и любой, кто обязуется приобретать токены XRBT, признают и понимают, что ни XTRIBE Suisse SA, ни какие-либо из его аффилированных лиц не несут ответственности за любые прямые или косвенные убытки или ущерб, вызванные такими изменениями. XTRIBE Suisse SA сделает все возможное, чтобы начать свою деятельность и разработать платформу XTRIBE в соответствии с вехами, изложенными в

этом документе. Любой, кто обязуется приобретать токены XRBT, подтверждает и понимает, что XTRIBE Suisse SA не предоставляет никаких гарантий, что он достигнет этого. Таким образом, они признают и понимают, что XTRIBE Suisse SA (включая его органы и служащие) не несет никакой ответственности или ответственности за любые потери или ущерб, которые могут возникнуть или связаны с неспособностью использовать токены XRBT, представленные в настоящем документе, за исключением случаев преднамеренного проступка или грубой халатности.

#### Представительство и гарантии

Участвуя в TGE, Участник соглашается с вышеизложенным и, в частности, представляет и гарантирует, что они: внимательно прочитали термины в этом Техническом документе; соглашались на их полное содержание и соглашались на их юридическое закрепление; уполномочены и имеют полную право на покупку токенов XRBT в соответствии с законами, которые применяются в их юрисдикции по месту жительства; не являются гражданином США, резидентом или юридическим лицом («лицо США»), и они не приобретают XTRIBE или не подписываются от лица США. не являются резидентами в Китае, Канаде, Израиле, Вьетнаме или Южной Корее, и они не покупают XTRIBE или не подписываются от имени лица или жителя Китая, Канады, Израиля, Вьетнама или Южной Кореи; жить в юрисдикции, которая позволяет XTRIBE Suisse SA продавать токены XRBT и покупки для покупки токенов XRBT через продажу толпы, не требуя каких-либо локальных полномочий; знакомы со всеми соответствующими правилами в конкретной юрисдикции, в которой они основаны, и что покупка криптографических токенов в этой юрисдикции не запрещена, не ограничена или не подлежит дополнительным условиям; не будет использовать продажу толпы для любой незаконной деятельности, включая, помимо прочего, отмывание денег и финансирование терроризма; иметь достаточные знания о характере криптографических токенов и иметь значительный опыт и функциональное понимание USge и тонкости работы с криптографическими токенами и валютами и системами и службами на основе блокчейнов; приобретать токены XRBT, потому что они хотят иметь доступ к платформе XTRIBE; не покупают токены XRBT для спекулятивных инвестиций или использования. Покупатель признает, что средства, используемые для покупки токенов, являются законными. Покупатель имеет право использовать такие средства и приобретать токены. Покупатель подтверждает, что им больше 18 лет. Все аккредитованные инвесторы должны обратиться в службу поддержки Xtribe за помощью на [info@xtribe.io](mailto:info@xtribe.io)

#### Применимое право и арбитраж

Покупатели токенов XRBT признают и согласны с тем, что операция XTRIBE TGE проходит в правовой среде Швейцарии, которая все еще находится в разработке. Стороны соглашаются добиваться мирного урегулирования до подачи каких-либо судебных исков. Все споры, возникающие в связи с предоставленными документами, разрешаются в соответствии с законом Suisse, который распространяется на TGE в целом, а не только на претензии.

## ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Существуют риски и неопределенности, связанные с использованием токенов XRBT на платформе XTRIBE и / или дистрибьютора, а также их соответствующих предприятий и операций: токены XRBT, XTRIBE TGE (каждый из которых упоминается в этом документе). Вы можете найти описание риска, связанного с TGE в разделе 15 Технического документа, в разделе «Правовое раскрытие информации, риск», который следует внимательно прочитать. Настоящий Технический документ, любая его часть и любая его копия не должны приниматься или передаваться в любую страну, в которой распространяются или распространяются информация ТГЭ, включая выдачу, продажу, передачу, обмен, реализацию и использование Токенов, а также запуск, организацию и управление TGE, как описано в этом документе, запрещено и ограничено. Токены XRBT не предназначены для создания ценных бумаг в любой юрисдикции. Токены XRBT - это токены утилиты и не могут иметь производительность или определенное значение вне платформы XTRIBE. Таким образом, эта Белая книга не может представлять собой проспект или документ, предлагаемый для инвестиций в ценные бумаги. Настоящая «Белая книга» не является выражением какого-либо мнения о каких-либо советах по продаже или не является предметом каких-либо предложений со стороны XTRIBE Suisse SA о покупке каких-либо XRBT-токенов или какой-либо помощи в любом инвестиционном решении. Вы не имеете права и не можете приобрести какие-либо XRBT-токены в продаже токена XRBT (как указано в этом документе), если вы являетесь гражданином, резидентом (налогом или иным лицом) или держателем зеленой карты Соединенных Штатов Америки, или если вы являетесь жителями Китайской Народной Республики, Канады, Израиля, Вьетнама или Южной Кореи.

Аспекты рынка	Blockchain базарная площадь	Традиционный рынок
Сетевая модель	Децентрализованное. Поддерживается пользователями или узлами, которые вносят свою вычислительную мощность в сеть, обеспечивая 24/7 доступность и обслуживание.	Владеет и регулируется третьей стороной. Платформа Пользователи должны соблюдать условия, установленные третьей стороной
Оплата и оплата	Прямой платеж сryptocurrency (Token), который можно обменять на BitToken или fiat. Может предлагать низкие	Платежные системы или операции с кредитными картами. Рассчитывает процент от каждой транзакции, которая



	комиссионные (около 0,0001 BTC ~ 1 USD) для подтверждения транзакции или даже не взимать комиссию.	различна для каждой торговой площадки: Amazon ~ 15% Ebay ~ 10% Etsy ~ 2,5-3,5%
Время обработки платежа	Платежи мгновенно и не требуют никакого посредника.	Платежи проходят через сторонние финансовые услуги.
прозрачность	Рынок блокчейнов позволяет пользователям прозрачно продавать продукты и услуги и получать обратную связь.	Традиционным рынкам иногда не хватает прозрачности для продавцов: алгоритмы продаж, требования и показатели продавца недоступны.
Информационной безопасности	Данные неизменяемы, поэтому их нельзя удалить или изменить. Валидация сетью предотвращает мошенничество.	Личная информация может быть взломана и украдена.
Конфиденциальность	Личная информация не требуется.	Требуется личная информация.
Соглашения	Дигитально подписанные смарт-контракты. Контракты нерушимы. Никаких посредников не требуется, поскольку интеллектуальные контракты выполняются автоматически.	Условия соглашений могут измениться. Регулирование третьей стороной.

## 14. Определения

- Приложение: мобильное приложение, предназначенное для работы на смартфонах и других мобильных устройствах

- Бонус: дополнительные токены для ранних и крупных инвесторов
- Потребитель: человек, который платит за использование услуг в приложении Xtribe
- Участник: человек, вносящий ETH в продажу токенов
- Бесплатные пользователи: один использует приложение для покупки, продажи, аренды или обмена товаров / услуг. Бесплатный пользователь может также приобрести кредит внутри приложения.
- Геомаркетинг: географически размещенная торговая площадка с использованием мобильного приложения
- Hard Cap: максимальная сумма доллара США будет повышена во время TGE
- Платформа: интегрированный набор упакованных и пользовательских приложений, обеспечивающих видение
- Мягкая крышка: минимальная сумма доллара США должна быть увеличена во время TGE
- Пользователи магазина: продавцы товаров / услуг на Магазины
- Магазины: онлайн-магазины, продающие товары / услуги через приложение Xtribe
- TGE / Token Generation Event: продажа токенов для внедрения технологий и видения
- Токен: оригинальная монета для улучшения экосистемы текущего приложения
- Технический документ: документ для объяснения проектного видения и сферы охвата