

XTRIBE

2015 YILINDA TEMELLERİ ATILAN BİR TOPLULUK

FAALİYETTE BULUNDUĐU PAZARLAR

İtalya
İsviçre
Birleşik Krallık
Birleşik Devletler

GEÇERLİLİĞİ ONAYLANMIŞ VE GELİŞMEYE AÇIK BİR
İŞ MODELİ

WE ARE



XTRIBE

XTRIBE – Mobil Ticaretin Blok Zinciri :

“Yerel bölgelerde aracı ve üçüncü taraf ücretleri olmadan son kullanıcı ile ürünler arasındaki değişimi hızlandırmak için XTRIBE”.

Yönetici Özeti

Xtribe, konum belirleme teknolojilerinden faydalanarak kullanıcıların arz ve talebini bir araya getiren bir mobil ticaret şirketidir. Bugüne kadar markette aracı olmadan ve bağımsız bir şekilde çalışarak başarılı olduk. Bir sonraki hedefimiz, Blockchain Teknolojisinin de yardımıyla sahip olduğumuz iş modelini daha ileriye taşımaktır.

Xtribe, hizmetini konum belirleme özelliği olan bir akıllı telefon uygulaması (şu an için İngilizce ve İtalyanca dil seçeneği mevcut) üzerinden hizmetini sunmaktadır. İşlemler doğrudan alıcı ve satıcı arasında gerçekleşmektedir. Alıcı ve satıcı arasındaki yakınlık, aracı veya komisyoncuya ihtiyaç duymadan hizmetimizi sunmaya imkan vermektedir. Bir taraftan şirketimiz büyümeye devam ederken, Blockchain teknolojisi entegrasyonunun uygulamamız (Xtribe App) ile olan etkileşimi daha efektif bir hale getirebileceğinin farkına vardık. Şu an için uygulama üzerinden ödeme imkanı bulunmayıp işlemler alıcı ile satıcı arasında karşılıklı tamamlanmaktadır.

Blockchain entegrasyonu aracı ücretleri olmadan yola devam etmemize olanak sağlayacak, hızımızı ve güvenliğimizi yükseltecek ve sonuç olarak hizmetimizin ulaşılabilirliğini artıracaktır.

Xtribe ekibi, tamamen Blockchain entegrasyonuna dayanan iş modelini faaliyete geçirmek için dünya genelinde önemli Blockchain uzmanları ve pazarlama danışmanlarıyla çalışmaktadır.

Blockchain teknolojisinin potansiyeli yanısıra, Xtribe’in kendi adına 2 önemli başarı faktörü bulunmaktadır;

Birincisi: Şirketin Büyüme Planı. E-ticaret ve mobil ticaretin Amerika’daki büyüme oranı eşsiz bir fırsat sunmaktadır. Xtribe büyüme planı, odak alanı olarak 2018 – 2019 yılları boyunca New York bölgesini, 2020 yılında San Francisco Körfezini ve California şehir merkezlerini ve 2021 yılında Chicago bölgesini hedefine almıştır ki bu bölgelerde 60 milyondan fazla insan yaşamaktadır. Gelecek 12 ay boyunca New York şehrinde 1.2 milyon kullanıcı ve 9500 iş ortağına ulaşmayı hedefliyoruz.

İkincisi: Xtribe’in Geçmişi ve Tecrübesi. Xtribe sağlam temellere dayanan güçlü bir şirkettir. Xtribe, Amerika’daki operasyonunun yanısıra Birleşik Krallık, İsviçre ve İtalya’da (X-Solution Srl) faaliyet göstermektedir. Ana şirketimiz Xtribe Plc, Xtribe Suisse SA ve Xtribe US Corp hisselerinin tamamını elinde bulundurmaktadır. Merkezi İngiltere’de bulunan Xtribe Plc’nin paylara bölünmüş sermayesi 306.000 dolar olup 9 milyon hissesi, 28 ortak arasında bölüştürülmüştür. Yönetim bu hisselerin %66.05’ini elinde bulundurmaktadır.

Ek olarak, iş ortaklarımız şirketin öz sermayesine ilave 3.5 milyon dolarlık fon sağlamıştır.

Gelirlerimiz öncelikli olarak aylık ücretli Xtribe Store üyeliklerinden sağlanmaktadır. Bugün İtalya'da Milan, Torino, Roma ve Napoli şehirlerinde uygulamamızı kullanan 500 bin kullanıcı ve 4500 iş ortağı mevcuttur.

Yönetim Ekibi : Enrico dal Monte (CEO), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (Xtribe US Corp Başkanı).

Neden Xtribe ?

- Artan kullanıcı sayısı ile hızlı büyüyen bir dijital pazar.
- Sınırlı bir yatırım bütçesiyle yüksek oranda kazanç.
- E-ticaret ve mobil uygulama yönetimi uzmanlığı.
- Yüksek performans sunan bir uygulama. (hız, kullanıcı deneyimi)
- Finans sektöründe 30 yılın üzerinde deneyim.

“Internet, bilgiye ulaşım ve bilgi akışını bağımsızlaştırarak hayatımızı tamamen değiştirdi. Bir sonraki aşama daha yeni başladı. Paradigma kaymasına sebep olan Blockchain teknolojisi gerçek anlamda birçok sektörü etkileyebilir ve süreçlerin daha demokratik, güvenli, şeffaf ve etkili olmasını sağlayabilir. Blockchain teknolojisinin hayatımıza ve yaptığımız işlere etki etmeye başlaması yakındır”.

- Blockchain Blog -

Xtribe’ı Kullanma Sebepleri :

- Yetkili Kullanıcılar: Xtribe ile birlikte kullanıcılar kendilerine ait bilgileri ve işlemleri kontrol edebileceklerdir.
- Üçüncü taraf riskinin ortadan kalkması: Kullanıcılar üçüncü bir tarafın aracılığı olmadan değişim gerçekleştirip riski elemine etmektedirler.
- Düşük işlem maliyeti: Xtribe, aracı ve komisyoncuları devre dışı bıraktığı gibi postalama ve taşıma maliyetlerini de ortadan kaldırarak işlem ücretlerini oldukça düşürmektedir.

Contents

1. Giriş - Xtribe: Başlangıç Hikayesi	6
2. Xtribe: Nedir ve güçlü yönleri nelerdir?	7
3. Hedeflerimiz	9
4. TGE (Token Generation Event) Amaçları	10
5. Pazar Fırsatları	11
6. Xtribe: Gelir Modeli	15
7. Pazarlama Master Planı	17
8. Pazarlama & Tüketici Teşvik Sistemi	20
9. Xtribe İhracı ve Token Modeli	22
10. Güncel Planlar ve Gelecek Planları	28
11. Xtribe ve Rekabet	30
12. Xtribe Kadrosu	32
13. Xtribe – Yasal Uyarı	35
14. Açıklamalar	39

1. Giriş - Xtribe: Başlangıç Hikayesi

Xtribe, 3 genç girişimcinin - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu ve Marco Paolucci – buluşu olarak 2014 yılında ortaya çıktı. Kullanıcılara ürün ve hizmetleri alıp satmak, takas etmek, kiralamak gibi alternatif hizmetleri bulunan ve konum belirleme özelliği olan bir akıllı telefon uygulaması sunma fikriyle yol çıkıldı. 2015 yılında İtalya pazarına girmesiyle birlikte, Xtribe uygulaması olumlu görüşler almaya başladı ve bu durum büyümeyi tetikleyerek 2016 yılında 100.000 kullanıcıya ulaşılmasını sağladı. Büyüme oranı ilerleyen aylarda daha şaşılacak bir düzeye ulaştı; sadece bir yıl sonra kullanıcı sayısı 500.000'i aşmıştı. İnovatif e-ticaret çözümleriyle en çetin piyasalardan birisine girmesine rağmen Xtribe uygulamasının İtalyadaki hızlı başarısı, tecrübeli finansal danışmanların da katılımıyla birlikte bu iç girişimcinin şirkete olan güvenini daha da güçlendirdi. Bu durum kurdukları şirketin yerel sınırlardan çıkarak daha büyük pazarlara yayılması için büyük bir gösterge oldu. 2017 yılında Kuzey Amerika pazarında faaliyet göstermek üzere Xtribe Plc'nin sahibi olduğu Xtribe US Corp kuruldu. Şu an için İtalya'da olduğu gibi Kuzey Amerika'da da başarı olmak oldukça gerçekçi gözükmektedir. Blockchain entegrasyonu ile birlikte sadece Xtribe uygulamasının kazanma karakteristiği artmayacak ayrıca tüm sistemin güvenlik seviyesinde de önemli bir artış gerçekleşecektir.

2. Xtribe: Nedir ve güçlü yanları nelerdir?

Xtribe deęişimin kendisi – E-ticarette devrim yapan bir dijital platform!

İnovasyon, sunulan ürünlerin ve hizmetlerin gerçek zamanlı olarak kullanıcı sürekli bilgilendirme yeteneğine dayanır. Potansiyel bir alıcı herhangi bir ürün yada Xtribe Platformu üzerinden sunulan bir hizmet ile ilgilenmeye başladığında, satıcıyla doğrudan iletişime geçebilir. Daha sonra kendi aralarında bir görüşme ayarlayıp sonunda alışveriş işlemini daha hızlı gerçekleştirirler. Diğer yandan satıcı sadece ürünüyle ilgili resimleri yükleyip fiyat bilgisini de girerek kendisiyle iletişime geçilmesini bekler. Xtribe, sanal dünya ve gerçek dünya arasında hazır bir köprü görevi yapar. Teknoloji, ürün veya hizmetleri alıp satmayı yada kiralamayı düşünen insanlar arasındaki bağlantıya katkıda bulunur. Xtribe, hem alıcılar hem de satıcılar için tipik bir e-ticaret işlemindeki zaman kaybetme sorununu ortadan kaldırarak hayallerin de ötesinde bir kullanıcı deneyimi sağlar. Xtribe uygulaması tasarımından rengine kadar kullanım kolaylığı sağlayacak şekilde geliştirilmiştir. Xtribe uygulamasıyla; log in, arama yapma, ilan ekleme ve hesabını yönetme gibi işlemler oldukça kolay bir arayüzle gerçekleştirilmektedir. Teknoloji destekli yerel topluluk anlamına gelen Xtribe; gerçek yerel faaliyetler ile kullanıcıları bir araya getirmektedir. Her bir ticari işlem karşılıklı etkileşime dayandığı için Xtribe, sosyal bir uygulamadır; kullanıcıların diğer insanlarla tanışmasını, iletişim içinde olmalarını ve ortak ilgi alanlarını keşfetmesini sağlar. Xtribe, üçüncü bir taraf olmaksızın aracısız bir ortam sağlayarak işlemlerin gerçekleşmesini sağlar. Bu nedenle uygulamada ne komisyon ücreti ne de üçüncü taraf masrafları bulunmamaktadır.

Xtribe uygulaması bir geopazar özelliği gösterir. Ürünlerin ve hizmetlerin arz ve taleplerinin kullanıcının etrafında kesişmesini desteklerken, aynı zamanda duygular, arzular ve beklentiler gibi ticaretin kişisel tarafını da ihmal etmemektedir.

Uygulamanın dili, kullanılan telefonun dil ayarları ve coğrafi bölgesine göre ayarlanmaktadır. İtalyanca'nın geçerli olmadığı bölgelerde dil, otomatik olarak İngilizce gelmektedir.

Kısaca Xtribe :

- Satıcıların tekliflerinin görülebilir olması, satış oranlarını yükseltiyor.
- Kullanıcılar aradıklarını rahatça bulabiliyor.
- Anlaşmanın iki tarafı da zaman kavramını optimize ederek kazanç sağlıyor.
- Ortak teslimat maliyetlerinden ve sıklıkla gerçekleşen geç sevkiyattan kaçınılıyor.
- İşlem ücreti ortadan kalkıyor.
- Sosyal etkileşim kolaylaşıyor; kullanıcılar arasında kişisel ilişkiler cesaretlendiriliyor.
- XRBT Token, işlem güvenliğini sağlamlaştırıyor. Ödül sistemiyle kullanıcının XRBT Token'ı benimsemesi sağlanacaktır.
- Ticaret deneyimi inovatif, efektif ve büyüleyici bir hale geliyor.

3. Hedeflerimiz

Hedefimiz, pazara yeni bir boyut kazandırma; XRBT Token'ın piyasaya girmesi, bütünleşik dört boyutlu bir pazar yaratarak kullanıcılar, perakendeciler ve iş ortakları arasındaki güçlü işbirliğini cesaretlendirecektir.

Hedeflerimiz aşağıda sunulan 3 ana temel dayanmaktadır:

- **Kullanışlı ve inovatif bir e-ticaret platformu sunmak.** Detaylara olan dikkatimiz ve endüstrinin standartlarını oluşturan teknolojik trendleri yakalama hassasiyetimizle, e-ticaret alanında önemli bir oyuncu olmayı hedefliyoruz.
- **İtalya pazarındaki liderliğimizi pekiştirmek ve Amerika pazarında büyüme.** Öncelikle İtalya pazarı ve sonrasında Amerika pazarını esas referans bölgeleri olarak görüyoruz. Bir yandan Xtribe mağaza profilindeki önemli artış diğer yandan kullanıcı sayısındaki artışlar, Avrupa'nın dışına yayılma planımızın haklı gerekçesini ortaya koymaktadır. Tabii ki iç pazarı da unutmuyoruz. Bu yılın sonu itibarıyla nüfusun en az 1 milyon olduğu Milan, Roma, Torino ve Napoli gibi metropollerde 1 milyon kullanıcı ve 7500 mağaza hedefliyoruz. Amerika pazarında ise ilk olarak New York şehrinin merkez ve banliyölerine odaklanmayı düşünüyoruz. Hedefimiz ilk operasyon yılında New York nüfusunun %5'ine ulaşmak ya da 1.2 milyon kullanıcıya ve 9500 mağazaya ulaşmak.
- **Platform performansını ve kullanıcı deneyimini sürekli iyileştirmek.** XRBT Token'ın piyasaya girmesiyle birlikte taraflar arasındaki etkileşimi daha da hızlandırmayı planlıyoruz. Bu süre içerisinde, performansımızı iyileştirmek için esas olarak uygulamanın açılma hızına (loading time) odaklanacağız. Xtribe uygulamasının açılma hızı, endüstride en hızlılar arasında olmaya devam edecektir. Ayrıca kullanıcılar için bir anlık bildirim sistemi oluşturmak, önceliklerimiz arasında.

4. TGE Amaçları

XRBT Token'ın ortaya çıkmasıyla, Xtribe eşsiz bir ekosisteme sahip olacaktır. İtalya'da erişilen başarı, Xtribe ekibinin dijital ticaretteki profesyonelliğini ve tecrübesini gösterirken aynı zamanda Xtribe'in daha büyük alanlarda pazara nüfuz etme potansiyelini kanıtlamaktadır. Token satışından elde edilecek getiri, bir taraftan bölgesel yayılmayı hızlandıracak diğer taraftan da yazılım ve altyapıyı güçlendirecektir. New York ve California Amerikada yayılmak istediğimiz bölgelerinden biridir. Amerika pazarında ilerleyebilmek için Xtribe kendi payına düşen sorumluluklarını yerine getirip gerekli ortamın oluşmasını sağlamıştır. Ve şu an bu ilerlemeyi hızlandırabilmek için gerekli finansal kaynağı temin etmek bizim için oldukça önemlidir.

Ayrıca, aşağıda belirtilen sebeplerden dolayı Xtribe'in gerçekleştireceği token etkinliğinin bir prömiyer olacağını düşünüyoruz;

- Xtribe, tecrübesini kanıtlamış yönetici ekibiyle 2015 yılından beri faaliyet göstermektedir.
- İtalya, İsviçre, Birleşik Krallık ve Birleşik Devletler olmak üzere 4 pazarda operasyonları bulunmaktadır.
- Xtribe iş modeli pazar tarafından daha önce test edilmiştir ve ilerlemeye elverişlidir.

XRBT Token projesinin temeli, topluluk üyeleri arasındaki ilişkileri olduğu kadar kullanıcı ve tedarikçiler arasındaki ilişkiyi de güçlendirmeye dayanmaktadır. Ayrıca kullanıcı sadakati, bizim için önem arz eden konuların başında gelmektedir. Platformda bulunabilirliği artıracak özel paketler satın alabilmek için bir kredi sistemi bulunmaktadır. XRBT sadece finansal kaynak sağlayıp platformun yayılmasına katkıda bulunmakla kalmayacak, aynı zamanda içi yönetime yardımcı olarak topluluk iletişimini de güçlendirecektir. XRBT Token'ın pozitif bir etki ağı yaratarak kendisine olan talebi artıracığına ve bunun sonucunda büyümeyle birlikte platforma önemli bir nakit girişi sağlanacağına olan inancımız tamdır.

5. Pazar Fırsatları

Son zamanlarda yaşanan gelişmeler düşünüldüğünde, kendimize ait bir kriptopara sistemi – XRBT Token- oluşturmanın isabetli bir karar olacağını düşündük. Gördüğümüz fırsatların birkaçından bahsetmek gerekirse;

Dijital ekonomi. XRBT, iş modelimizin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Aslında XRBT'yi oluşturma fikrinden çok daha önce Xtribe olarak insanların ürün veya hizmetleri satın alırken veya kiralarken en basit, en hızlı ve en uygun yöntemin dijital yöntem olduğu felsefesine odaklanmıştık. XRBT Token'ın hayata girmesiyle Xtribe ekosisteminin gerçekliğini bir adım ileri taşımış olduk. Bu arada, dijital ticaret katlanarak büyümeye devam etmektedir. E-ticaret, geleneksel mağazacılıktan 4 kat daha fazla büyümüştür. Fakat sektörün yükselen yıldızı, tartışmasız mobil ticarettir. 350 milyar dolarlık bir piyasaya yaklaşan mobil ticaret, 2012 yılından itibaren Amerika'daki e-ticaret satışlarının neredeyse yüzde 50'sini karşılayacaktır.

Dünya genelindeki e-ticaret uygulamalarına bakıldığında ise durum daha parlak gözükmektedir. Aşağıda eMarketer sitesinden bir alıntı paylaşılmıştır:

“2017 yılında perakende e-ticaret satışları dünya genelinde bir önceki yıla göre yüzde 24,8 artarak 2.3 trilyon dolar seviyesine ulaştı. Bu satışların yüzde 58,9'u ise mobil ticaret aracılığıyla gerçekleşti.”

Nakitsiz bir toplum. Nakit para ile alışveriş yapanların sayısı önemli oranda azalırken, online alışveriş yapan insanların sayısı katlanarak artmaktadır. ING International tarafından 2017 Nisan ayında 15 ülkede gerçekleştirilen bir ankette; katılanların yüzde 78'i nakit kullanımını azaltmayı düşündüğünü söylerken yüzde 34'ü ise tamamen nakit kullanmayı bırakacağını söylemiştir.

A.T. Kearney Yönetim Danışmanlığı tarafından yapılan çalışmada, Avrupa Birliği üye ülkelerinde gerçekleşen online alışverişlerin mevcut değeri 90 milyar dolar iken bu rakamın 2020 yılında 175 milyar dolar seviyesine çıkacağı belirtilmiştir. Bu durum yıllık yüzde 8 artışa tekabül etmektedir.

Bu kaçınılmaz trendlere bakılınca, Xtribe olarak biz de aynı gemide olmak istiyoruz; nakitsiz bir sistem, ama nasıl? Cevabımız XRBT. Kullanıcılarımıza ürün ve hizmet alımlarında güvenebilecekleri bir kriptopara birimi sunacağız.

Mobil platformlar. Mobil internet kullanımı önemli bir seviyeye ulaştı ve büyümeye devam ediyor. Aşağıda Criteo web sitesinin 2018 Dünya Ticaret Görünümü adlı makalesinden bir alıntı yapılmıştır:

“2017'nin son çeyreğinde gerçekleşen e-ticaret işlemlerinin yüzde 44'ü perakende uygulamalarından, yüzde 23'ü mobil internetten, yüzde 33'ü masaüstü bilgisayar üzerinden gerçekleştirilmiştir.”

İtalya'ya baktığımızda benzer durumu bu ülke için de görebiliyoruz. E-ticaret işlemlerinin yüzde 30'u mobil uygulamalar üzerinden gerçekleşmektedir.

Marketin durumu şüpheye yer bırakmıyor; e-ticaretin trendi giderek artmaktadır. Bununla birlikte, ürünlerin fiziki olarak teslim edilmesi hala e-ticaretin en önemli sorunu olarak görülmektedir. Tüketiciler artık satın aldıkları ürünü ekstra bir maliyet olmadan hızlı bir şekilde temin etmenin yollarını aramaktadır. Hızlı ve ücretsiz teslimat, e-ticaret alanının yeni savaş alanı olacaktır. Bu bakımdan Xtribe'in iş modeli geleneksel rakiplerine göre fazlasıyla avantajlı gözükmektedir.

“Amerikan Pazarı” fırsatı. Amerika pazarı, Xtribe için büyük bir fırsatı temsil etmektedir. 2015 yılında şehir merkezlerinde internet kullanan yetişkinlerin yüzde 69'u düzenli olarak online alışveriş gerçekleştirmiştir.

New York, EB White tarafından “küçük mahallelerden oluşan bir birim” olarak ifade edilmiştir. White, New York sakinlerinin birçoğunun hayatının büyük bir kısmını bir taşra köyünden daha küçük bir alanda idame ettirdiğini gözlemlemiştir. Son birkaç yılda New York şehrinde binlerce küçük perakende şirketi kapanıp yerlerine büyük mağaza zincirleri açılmıştır.

Bu tabii ki küçük perakendecilerin tamamen bittiği anlamına gelmemektedir. Modern kullanıcılar hala kişisel iletişim ve etkileşime önem vermektedir; fakat bu kullanıcılara artık daha farklı bir şekilde yaklaşmak gerekmektedir, çünkü modern kullanıcılar oldukça akıllı ve fazlasıyla talepkar olabilmektedir.

Eskiden geleneksel yöntemler satışı gerçekleştirmek için yeterli oluyordu, ama şu an durum tamamen pazarlama, insanları ürünüze yöneltmek ve onlara ürünü anlatılabilmek ile ilgili.

Xtribe, müşterilerin isteklerine etkili bir şekilde cevap vermektedir. Xtribe, internetin gücünü kullanarak kullanıcıları mağazalara yöneltip fiziksel dünya ile online dünya arasında köprü görevi yapmaktadır.

Mobil ticaretin yükselmesi, Xtribe için kaçırılmayacak bir fırsatı temsil etmektedir. Aslında, e-ticaret son yıllarda oldukça yükselmiştir fakat geleceği noktaya henüz ulaşmamıştır. Son dönemde LexisNexis tarafından yapılan çalışma, mobil ticaretin daha zirvenin başında olduğunu ortaya koymuştur.

Ama önce mobil ticaret nedir ve e-ticaret ile arasındaki fark nedir bir bakalım:

Basitçe anlatmak gerekirse; e-ticaret bir bilgisayar üzerinden online alışverişi simgelerken, mobil ticaret akıllı telefon aracılığıyla yapılan alışverişi simgelemektedir.

Kullanıcılar akıllı telefonları aracılığıyla alışveriş yapmaya çalıştıklarında çabuk sıkılmakta ve sıklıkla işlemi tamamlamadan alışverişten vazgeçmektedirler. 2015'in ikinci çeyreğinde Amerikan yetişkin nüfusu, zamanının yüzde 59'unu akıllı telefonuyla geçiriyorken bunlardan sadece yüzde 15'i akıllı telefonunu alışveriş için kullanmıştır.

Birçok faktör, mobil alışverişte kötü deneyime sebep olmaktadır:

- **Akıllı telefonların ekran küçüklüğü.** Ekran küçüklüğü, ürün özelliklerinin okunmasını zorlaştırdığı gibi birçok site mobil uyumlu olmadığı için ödeme bilgilerini girmeyi de sıkıcı hale getirmektedir.
- **Güvenlik.** Bilgisayar veya laptop ile karşılaştırıldığında kullanıcılar mobil cihaz üzerinden ödeme yapmayı daha az güvenli bulmaktadır.

Xtribe yukarıda bahsedilen tüm sorunların üstesinden gelmektedir. Kullanıcılar bir ürünü almadan önce iyice kontrol etme isteği duydukları için küçük ekran önemli bir sorun haline gelmektedir. Ayrıca güvenlik açısından düşünülecek olursa, kullanıcılar dolandırılma ihtimallerini düşürmek için ürünü yerinde fiziksel olarak görüp daha sonra satın alma yolunu tercih etmektedirler.

"Mevcut mobil alışveriş deneyimi tamamen bir kabus fakat Xtribe bunu rüyaya dönüştürmeyi hedefliyor".

Xtribe'in güçlü yönleri ile Amerika pazarının sunduğu fırsatlar, birbiriyle tamamen eşleştiği için Amerikan pazarına yan kuruluşumuz Xtribe US Corp aracılığıyla aşağıdaki yol haritasını izleyerek yaklaşacağız:

1. 2018-2019: 24 milyonun üzerindeki nüfusuyla New York, New Jersey, Connecticut ve Pennsylvania şehirlerinden oluşan New York Metropol Bölgesi
2. 2020: San Francisco Bay Körfezi ve California (28M)
3. 2021: Chicago Metropol Bölgesi (10M)
4. 2022: Tüm büyük metropol bölgeleri

Yukarıda bahsedilen bölgeler, yoğun nüfusa sahip oldukları için hem tüketici hedefi hem de market beklentileri açısından ideal alanları temsil etmektedir.

Xtribe US Corp: Xtribe Plc'nin yan kuruluşu olarak 2017'nin son çeyreğinde kuruldu. 2017 Mayıs ayında kamuya açık bir şirket haline geldi ve Ocak 2018'de onay almak için FINRA'ya (Financial Industry Regulatory Authority) başvurusunu yaptı.

Xtribe daha şimdiden Amerikan pazarı için pazarlama sektöründe çeşitli ilişkiler ve ortaklıklar kurmuştur. Ayrıca New York şehrinde sosyal medya, online reklam ve e-mail ilanlarını kullanarak dijital pazarlama kampanyası başlattığı gibi billboardlar, yerel televizyonlar ve medya aracılığıyla da OOH (Out-of-Home) pazarlama kampanyasını sürdürmektedir. Bu pazarlama stratejileri çerçevesinde Xtribe, 20121 yılına kadar 25 milyon kullanıcı ve 1 milyon mağazayı hedeflemektedir.

6. Xtribe: Gelir Modeli

A. Kredi Sistemi

Uygulama, paketler halinde alınabilen bir kredi sistemine sahiptir. Krediler, uygulama için bir dizi ek seçenekler sunmaktadır. Sistem, kredi satın alarak Xtribe platformu üzerinden yapılan işlemleri kolaylaştıracak şekilde çalışmaktadır. Kredi paketleri 3 farklı şekilde sunulmaktadır;



Xtribe Vitrin Hizmeti

Bu hizmet düşük maliyetle ürünleri ve hizmetleri ön plana çıkararak etiketleme yoluyla uygulama içinde ilanın dolaşımını sağlamaktadır. Vitrin özelliği belirli bir coğrafi alanda sunulan ürünlerin ve hizmetlerin görünebilme olasılığını artırmaktadır. Vitrin ilanı özelliği, Xtribe Free ve Xtribe Store'da bulunmaktadır.

Xtribe'in gelir modeli profesyoneller için ücretli üyelik sistemine ve ek servisler için satın alınan kredi paketlerine dayanmaktadır. Xtribe platformunda 2 çeşit model vardır; ilki Free ve Store seçeneklerini içeren profil tiplerine dayanmaktadır. İkincisi ise ek özellikler ve yüksek görüntüleme sağlayan paketler içeren kredi sistemine dayanır.

B. Üyelik özellikleri ve faydaları

Xtribe Free: Bu profil, sahip olduğu ürün ve hizmeti özgürce ve mümkün olduğu kadar basit bir şekilde satmak isteyenler için oluşturulmuştur.

Özellikler:

Aynı anda en fazla 3 ürün ve 3 hizmete kadar satış yapılabilir.

Bu hizmet sürekli olarak ücretsiz sunulacaktır.

Örneğin bir kullanıcı aynı anda 3 ürününü satışa çıkarır ve bunlardan birisini satarsa, otomatik olarak 1 ürününü daha satışa çıkarma hakkı olur.

Xtribe Store: Bu profil, ürünlerini ve hizmetlerini mağaza seviyesinde yüksek görüntüleme seçeneğiyle satmak isteyen şirketler ve markalar için oluşturulmuştur. Profilin aylık ücreti 99 dolardır.

Özellikler:

Web CMS (Content Management System) üzerinden ilan yükleme ve ilan yönetimi.

Web CMS aracılığıyla detaylı istatistik paylaşımı.

Web CMS üzerinden birden fazla mağaza yönetimi.

Xtribe ekosistemi sayesinde yüksek görüntülenme.

Google SEO aracılığıyla yüksek görüntülenme.

Google ve Facebook ilan platformları aracılığıyla yüksek görüntülenme.

- İstedığınız sayıda ilan ekleyebilirsiniz.
- Aynı ilan üzerinden birden fazla kullanıcıya satış yapabilirsiniz.
- Detaylı bir profilin içeriği:
 - İletişim bilgileri.
 - Facebook ve twitter bağlantıları
 - Web sitesi bağlantısı
 - Elektronik posta bağlantısı
 - Adres bilgileri
 - Mağazanın açılış ve kapanış saatleri
- Ücretsiz otomatik yenileme
- Daha kolay erişim için aktif navigasyon özelliği.
- Daha iyi görüntüleme
- Haritada mağazanızın konumunun görülmesi
- Özel teklifler ve indirimler sunma imkanı
- Zaman kısıtlı teklif sunabilme

7. Pazarlama Master Planı

Xtribe bir şehirde bulunabilecek bütün ürün ve hizmetleri kapsayacak şekilde kentsel bölgelere ve metropol bölgelerine odaklanmayı hedeflemektedir. Coğrafi yakınlık konsepti, antropolojik olarak insanlar arasındaki ilişkiyi düzenlemekte ve bunun doğal bir sonucu olarak ürün ve hizmetlerin satışı gerçekleşmektedir. Bu sebepten ötürü Xtribe, sanal ve gerçek arasında anlık bir köprü görevi yapmaktadır.

Xtribe topluluğu, arzulanan bir ürünün dünyanın herhangi bir ucunda değil de güvenilir bir mağazada ya da etrafınızdaki bir alışveriş merkezinde ve hatta sizinle aynı yerde yaşayan birisi tarafından satılabileceğinin farkına varmıştır.

Xtribe'in ilerlemesi için yapılan pazarlama planı, geleneksel pazarlama araçlarıyla gelişmiş web pazarlaması araçlarının karışımından oluşmaktadır. Bu strateji 4 spesifik makro alan içinde birbirine sıkı sıkıya bağlıdır. Her bir parça bir diğerine bağlıdır ve diğeri için hayati önem taşımaktadır.

Xtribe'in gelişimi için yapılan genel pazarlama planı ise maksimum verimlilik ve etkililik konseptine dayalı bir siteme dayanmaktadır.

A. Kullanıcı (Free Download)

Yıllardır üzerinde çalıştığımız ve test ettiğimiz web pazarlama stratejileri, her bir indirmenin (download) maliyetini iyileştirme konusunda çalışmamıza imkan vermiştir ki sürekli ve dikkatli planlamamız sayesinde indirme maliyetini azalttık. Yapılan bu iş, gerçek ve sağlam rakamlara ulaşmamızı sağlayarak topluluğumuzu büyümek ve kontrol altında tutabilmek için kaynakları doğru paylaşırma konusunda faydalı olmuştur. Geleneksel pazarlama aktiviteleri, web pazarlama stratejilerini önemli bir şekilde geliştirip destekleyebilir.

1.Aşama Hedef kullanıcı profili oluşturma (Web Pazarlama)

2.Aşama Web Pazarlama kampanya optimizasyonu

3.Aşama Erişilen hedefler:

- Xtribe'in yükselmesi
- Yüksek kalite

4.Aşama Etkili medya kampanyaları (Geleneksel pazarlama)

5.Aşama Erişilen hedefler:

- Topluluğun hızlı büyümesi
- Xtribe markasına olan güven ve bilinirliğin artması

6.Aşama Yeniden şekillendirilebilir bir sistem

B. Store Download

Pazarlama planının bu tarafı, mağaza kullanıcısı kazanılması ve böylece gelirin artırılmasına yönelik ticaret kanallarının desteklenmesiyle ilgilidir. Web pazarlama ve geleneksel pazarlamanın karışımından oluşan stratejiler; web pazarlaması yoluyla ideal hedef kitemize ulaşmayı düşünüyoruz. Bu stratejide potansiyel müşteri ihtiyaçları doğrultusunda bizden reklam mesajı alıyor ve derhal Xtribe'in ne olduğunu bulmaya çalışıyor. Geleneksel pazarlama ve etkili medya kampanyaları, Xtribe markasının bilinilirliğini artıracak ve web pazarlamasının etkisini daha da artıracaktır.

1.Aşama Hedef mağaza kullanıcılarını belirleme (Web pazarlama)

2.Aşama Web pazarlama kampanya optimizasyonu

3.Aşama Erişilen hedefler:

- Gelirde yükselme
- Marka bilinilirliğinde artış

4.Aşama Etkili medya kampanyaları (Geleneksel pazarlama)

5.Aşama Erişilen hedefler:

- Gelirde hızlı büyüme
- Daha önce web pazarlama kampanyası aracılığıyla ulaşılan hedef mağaza kullanıcılarıyla tekrar anlaşma ve direkt gelir artışı
- Xtribe markasına olan güven ve bilinilirliğin artması

6.Aşama Yeniden şekillendirilebilir bir sistem

C. Marka değeri ve marka bilinilirlięi

Bu alanda Xtribe hakkında farkındalık yaratmak ve prestijini artırmak için kullanılabilir tüm geleneksel pazarlama yöntemleri belirlenmiştir. Bu yöntemlerin çoğu geleneksel medya kampanyalarına dayanmaktadır. Geleneksel medya kullanımı şüphesiz önemli bir etki yaratacaktır.

1.Aşama Xtribe markasına olan güven ve farkındalığın artması

2.Aşama "Rebound effect: Uygulamanın indirme sayısında artış

3.Aşama "Rebound" effect: Xtribe Store uygulamasının indirilme sayısında artış ve gelirdede yükselme

D. Müşteriyi elde tutma

Bu alan, Xtribe uygulaması kullanıcılarını elde tutmaya yönelik stratejileri içermektedir. Stratejiler kullanıcı profiline göre değişmektedir. Free Users profili için uygulama üzerinden anlık bildirim, e-posta ya da sms yoluyla hatırlatmalar kullanılarak müşteri sadakati yaratılmaya çalışılacaktır. Stores profili için de Free Users profilinde kullanılan araçlar kullanılacak (fakat farklı mesaj içerikleri olacak) ve ayrıca operatörlerimiz belli periyotlarla müşteri memnuniyeti için kullanıcılarımızı arayacaklardır.

Her amaç hedef markete göre ayarlanabilir olmalıdır. (Country)

Talep üzerine daha fazla bilgi verilebilir.

8. Pazarlama ve Müşteri Teşvik Sistemi

Platformda XRBT Token'ın kullanımını özendirmek ve mevcut kullanıcıları elde tutabilmek için Xtribe, 4 çeşit ödül mekanizması geliştirmiştir.

A. Mağaza Ödülü

Xtribe iş modeli tek tip üyelik içermektedir:

- Yüksek görüntüleme özelliği içeren mağaza

Mağazalara ödül olarak üyelik satın alırken harcadığı tutarın yüzde 25'i oranında XRBT token verilir.

B. Kredi Satın Alma

Ürünlerini satmak isteyen her bir kullanıcı kredi satın alarak ürünlerinin görünürlüğünü artırma şansına sahiptir.

Token modeli aşağıdaki varsayımlara dayanır:

- a. Kullanıcı sayısı, Xtribe'in iş planında bahsettiği sayıyla aynıdır.
- b. Ortalama kredi satın alma işlemi 2,99 dolardır.
- c. Gerçekleştirilen ortalama işlem sayısı 6'dır.
- d. Kredilere harcanan her bir dolar için kullanıcı yüzde 50 oranında XRBT token'ı bonus olarak kazanacaktır.

C. Cüzdan Ödülü

Online cüzdan hesabı açan kullanıcıları cesaretlendirmek için Xtribe cüzdan hesabının açılmasının ardından cüzdanlara bonus olarak XRBT token verilecektir.

D. Oyunlaştırma

Uygulamanın son versiyonu, bir oyunlaştırma sistemi içerecektir. Uygulamayı aktif kullanan ve profillerine uygun olarak kendisine verilen gevleri tamamlayan kullanıcılar XRBT token ile ödüllendirilecektir. Bu görevler şunları içerebilir;

- rnlere puan vermek
- rnleri değerlendirmek
- Profilindeki eksik bilgileri tamamlamak
- Sisteme yeni kullanıcı getirmek
- Davetiye linki üzerinden yeni kullanıcılar yetiştirmek
- Uygulamaya Appstore veya Playstore üzerinden puan vermek
- Aktif kullanıcılar için daha fazla dl
- Bu dl sistemi sürekli güncellenerek geliřtirilecektir.

9. Xtribe İhracı ve Token Modeli

Blockchain Teknolojisi

Blockchain teknolojisi, Satoshi Nakamoto tarafından ortaya atılan, Bittoken ve Ethereum operasyonlarına dayanan harika bir buluştur. Blockchain, belli bir bilimsel bilgiyi esas alan bir teknolojidir. Bu noktadan itibaren bir adım öteye gidildiğinde teknoloji giderek yayılmaya başlamaktadır. Kriptopara birimlerinde gerçekleşen tam da budur. Blockchain, tıpkı consensus gibi, bir dizi teknolojinin bir araya getirilip üzerine bir takım yenilikler eklenmesiyle ortaya çıkan bir durumdur.

A. XRBT Token Satışı

Xtribe token etkinliğini (TGE) öncelikli amacı Kuzey Amerika pazarında büyüme stratejisini devam ettirmek ve mevcut altyapı ve hizmetlerini geliştirmektir.

Token Adı	XRBT Token
Kısaltılmış İsmi	XRBT
Teknoloji	ERC-20
Token Türü	Utility (Hizmet) Token
Arz Miktarı	2,000,000,000 XRBT
Başlangıç Fiyatı	10,000 XRBT = 1 ETH
Soft Cap (Satılması gereken minimum miktar)	2,000 ETH
Hard Cap (Satılacak maksimum miktar)	50,000 ETH
Ön Satış Tarihi	9 Ağustos – 24 Eylül, 2018
Satış Başlangıç Tarihi	15 Kasım 2018
Geçerli kriptopara birimi	ETH

B. Xtribe TGE

XRBT Token, token etkinliğinden sonra ön satış için hazır hale gelecektir.

Ön satış, Xtribe'in yol haritasında belirttiği hizmet çeşitliliğini geliştirmek için gerekli katkıyı sağlayacaktır.

Çıkarılacak toplam token sayısı = 2 milyar XRBT

Toplam sayı 3 ayrı bölüme ayrılacaktır:

- TGE = **700 milyon XRBT (500 milyon TGE için + 200 milyon bonuslar ve indirimler için)**
- Rezerv Token = **1200 milyon XRBT (Ödül dağıtımı)**
- Danışmanlar = **100 milyon XRBT**

TGE'nin dağılımı

Soft Cap (Satılması gereken minimum miktar) = 2000 ETH

Hard Cap (Satılacak maksimum tutar) = 50000 ETH

TGE etkinliğine katılmak isteyenler sadece Ethereum üzerinden yatırım yapabilir. Diğer kriptopara birimleri kabul edilmeyecektir.

Yanlış adresler üzerinden gerçekleşen işlemlerden Xtribe'in herhangi bir şekilde sorumlu tutulamayacağını katılımcılara hatırlatmak isteriz.

Ayrıca katılımcılar, borsalar aracılığıyla yapacakları bağışlar hariç, sadece sahip oldukları cüzdanlar vasıtasıyla yatırım yapabileceklerdir.

Eğer soft cap seviyesine ulaşılamazsa, tüm elde edilmiş sermaye yatırımcılara iade edilecektir.

XRBT'nin Ethereum cinsinden değeri TGE etkinliğinden sonra belirlenecektir. TGE etkinliğinde yapılacak yatırım için herhangi bir üst limit belirlenmemiştir.

TGE etkinliği 2 aşamalı olarak şekillenecektir:

1.Aşama: Ön Satış

- Ön satış aşamasında öncelikli satın alma hakkı projeye ilk yatırımı yapanlara verilecektir.
- Ayrılan Token Sayısı: **350 milyon XRBT**
- ETH Değeri: **25000**
- Bonuslar dahil indirim oranı: **5-30%***
- XRBT değeri: **10,000 XRBT = 1 ETH**

*İndirim oranı: En az 50 eth miktarında yatırım yapanlara %20 indirim

Bonus oranı : En az 50 eth miktarında yatırım yapanlara %10 bonus

Erken Bonus Oranı: 50 eth altında fakat ilk 10 gün yatırım yapanlara %10 bonus

Erken Bonus Oranı: 50 eth altında fakat ikinci 10 gün yatırım yapanlara %5 bonus

2.Aşama

- Bu aşamada token satışı herkese açık olacaktır.
- Ayrılan Token Sayısı: **350 milyon XRBT**
- ETH Değeri: **25000**
- İndirim oranı: **0%**
- XRBT değeri: **10,000 XRBT = 1 ETH**

Danışmanlar, Pazarlama&Yönetim:

Xtribe; danışmanlar, pazarlama ve yönetim ekibi için 100 milyon token tahsis etmiştir.

Ödül Dağıtım

Çıkarılan tokenların önemli bir kısmı aşağıda belirtilen şekilde ödül olarak dağıtılacaktır:

- a) Oyunlaştırma ve işlem ödülü = **94%**
- b) Cüzdan ödülü = **2%**
- c) Kredi satın alma = **4%**

Pazarlama ve Sosyal Medya

Kullanıcılar ve yatırımcılar ile aşağıdaki pazarlama ve sosyal medya kanallarından iletişime geçilecektir:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- Github.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Ve diğer iletişim kanalları

Yukarıda bahsedilen iletişim kanallarının hepsi aktif durumdadır.

Ayrıca, Xtribe olarak kripto topluluğunda etkili olan isimlerin de desteğini alan bir iletişim kampanyası yürütmekteyiz.

Satış hasılatının bölüşümü

Soft cap alt sınırına ulaşılması durumunda XRBT token satışından elde edilen tüm hasılat, Xtribe tarafından belirlenen yol haritasını takip etmek için kullanılacak ve sırasıyla aşağıdaki gibi bölüştürülecektir:

Büyüme Planı:

- Web Pazarlama ve Sosyal Medya: 40%
- Diğer Medya: 20%

Xtribe Ekibi:

- Satış temsilcileri: 13%
- Yönetim: 7%

Bilişim ve Yazılım Geliştirme:

- Kullanıcı deneyimini artırma: 10%
- Teknik altyapı ve donanım: 10%

Borsalar

XRBT, kotasyon işleminden sonra borsalarda alım-satım için hazır hale gelecektir.

C. Token Modeli

XRBT Token, daha önce bahsedilen çeşitli fonksiyonların mağazalar ve kullanıcılar tarafından gerçekleştirilebilmesi için platform üzerinde kullanıma açılacaktır.

Bu fonksiyonlar şunları içermektedir:

- Ürünlerin takası (Kullanıcılar/Mağazalar)
- Kredilerin paraya çevrilmesi (Kullanıcılar/Mağazalar)
- Store profil üyeliği (Mağazalar)
- Online müzayedelere erişim

Cüzdan entegrasyonu 3. çeyreğin sonunda gerçekleştirilecektir. Böylece uygulama üzerinden token kullanımı mümkün olacaktır.

XRBT Fiyatlandırma Modeli

XRBT aşağıdaki kritere göre fiyatlandırılmıştır:

Pazarın durumu ve Ethereum'un değeri göz önünde bulundurularak, token fiyatı aşağıdaki tutarda takdir edilmiştir:

$$10,000 \text{ XRBT} = 1 \text{ ETH}$$

Kredi Satın Alma

Ürünlerini satmak isteyen her bir kullanıcının yeni kredi satın alması, ürünlerinin görüntülenmesini artıracak ve kendisine fayda sağlayacaktır.

Token modeli aşağıdaki varsayımları göz önünde bulundurmaktadır:

- a. Kullanıcı sayısı, Xtribe'in iş planında bahsettiği sayıyla aynıdır.
- b. Ortalama kredi satın alma işlemi 2,99 dolardır.
- c. Gerçekleştirilen ortalama işlem sayısı 6'dır.
- d. Kredilere harcanan her bir dolar için kullanıcı yüzde 20 oranında XRBT token'ı bonus olarak kazanacaktır.

Mağaza Ödülü

Xtribe iş modeli tek tip üyelik içermektedir:

- Yüksek görüntüleme özelliği içeren mağaza

Mağazalara ödül olarak üyelik satın alırken harcadığı tutarın yüzde 25'i oranında XRBT token verilir.

İşlem Ödülü

İşlemin doğrulanması şartıyla gerçekleştirilmiş her işlem, satın alınan bedelin yüzde 5'i oranında bonus kazandıracaktır.

- Sadece XRBT cinsinden yapılan işlemler bonus kazandıracaktır. İşlemler Xtribe uygulaması tarafından doğrulanacaktır.
- Her bir kullanıcının kazanabileceği işlem bonusu aylık 5000 dolar ile sınırlıdır.

Cüzdan Ödülü

Online cüzdan hesabı açan kullanıcıları cesaretlendirmek için Xtribe cüzdan hesabının açılmasının ardından cüzdanlara bonus olarak XRBT token verilecektir. Ödül, 3 dolar değeri kadar XRBT token olacaktır.

Oyunlaştırma

Uygulamanın son versiyonu, bir oyunlaştırma sistemi içerecektir. Uygulamayı aktif kullanan ve profillerine uygun olarak kendisine verilen görevleri tamamlayan kullanıcılar XRBT token ile ödüllendirilecektir.

Bu görevler şunları içerebilir;

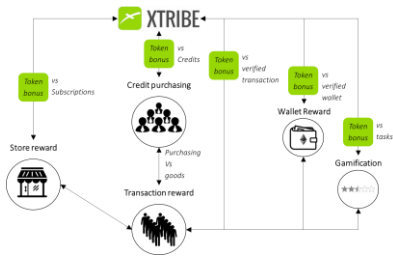
- Ürünlere puan vermek
- Ürünleri değerlendirmek
- Profilindeki eksik bilgileri tamamlamak
- Sisteme yeni kullanıcı getirmek
- Davetiye linki üzerinden yeni kullanıcılar yetiştirmek
- Uygulamaya Appstore veya Playstore üzerinden puan vermek
- Aktif kullanıcılar için daha fazla ödül

Token dolaşımı

Daha önce bahsedilen Token modeli, çıkarılacak optimum token sayısını hesaplamaktadır ancak bazı uyarıların dikkate alınması gereklidir:

1. Token sayısı belirlenirken Xtribe'ı teşkil eden tüm tarafların ihtiyacı düşünülerek hareket edilmektedir.
2. Mağazalar, tekrar üyelik başvurularında büyük olasılıkla XRBT token kullanacaklardır. Böylece dağıtılan mağaza ödülleri tekrar Xtribe'a geri dönecektir. Bu durum XRBT token için likidite yaratacaktır.

Aşağıdaki şema token modelinin uygulanmasıyla gerçekleşecek XRBT token dolaşımını göstermektedir:



10. Mevcut ve Gelecek Planlar

Q1 2014 - Kuruluş

Q4 2015 - Piyasaya Giriş

Q4 2016 - 100,000 Kullanıcı

Q4 2017 - 4,500 Mağaza

Q4 2017 - 500,000 Kullanıcı

Q2 2018 – Token Etkinliğine Hazırlık

Q3/Q4 2018 – Ön Satış ve TGE

Q1 2019 – Halka Açılma

Q1/Q2 2019 Token Sürecinin Tamamlanması

A. Büyüme Planı

Xtribe İtalya'da yoğun nüfusa sahip Torino, Milan, Roma ve Napoli gibi şehirlerde faaliyetine devam etmektedir. Amerikan pazarı Xtribe için büyük fırsatlar sunmaktadır. 2015 yılında özellikle kalabalık nüfuslu şehirlerde yaşayan yetişkinlerin yüzde 69'u düzenli olarak internetten alışveriş yapmıştır. Bundan dolayı Xtribe, yan kuruluşu olan Xtribe US Corp aracılığıyla Amerikan pazarına aşağıdaki adımları izleyerek yaklaşacaktır:

2018 – Amerikan pazarında büyüme

2019 - New York, New Jersey, Connecticut & Pennsylvania

2020 - San Francisco Körfezi & California

2021 - Chicago Metropol Bölgesi

2022 - Tüm Metropol Bölgeleri

Yukarıda bahsedilen bölgeler, yoğun nüfusa sahip oldukları için hem tüketici hedefi hem de market beklentileri açısından ideal alanları temsil etmektedir.

Teknik İlerleme

2018 3.ve 4.çeyrek: Uygulama için cüzdan entegrasyonu. Xtribe platformu üzerinde token uyumunun tamamlanması.

2018 4.çeyrek: Xtribe uygulamasının yeni sürümünün (IOS/Android) çıkarılması. Xtribe platformunun yönetimi için CRM optimizasyonu.

2019 1.çeyrek: Büyük veri yönetimi platformunun tamamlanması

2019 3.çeyrek: Uygulama arayüzünün geliştirilmesi

2019 4.çeyrek: Yükleme kapasitesi, servis yapısı ve veri güvenliğinin iyileştirilmesi.

11. Xtribe ve Rekabet

Piyasadaki diğer oyuncular komisyon sistemi kullandıkları ve kiralama ya da takas hizmeti sunmadıkları için Xtribe'ın sunduğu ürün ve hizmetlerle rekabet edebilecek durumda olan firma sayısı yok denecek kadar azdır. Yine de makro çerçeveden baktığımızda piyasada faaliyette olan birkaç firmayı kendimize rakip olarak belirlemiş durumdayız. Xtribe, mevcut teknolojinin özelliklerini kullanarak ürün ve hizmetlerin gerçek zamanlı olarak ve kullanıcıların yaşadıkları bölgelerde satışını, kiralanmasını ve takasını gerçekleştiren bir uygulamadır. Teknolojiyle birlikte gelen bu yenilik; maliyet ve geç teslimat gibi iki önemli engelin üstesinden gelmektedir. Bütün bunlar birlikte düşünöldüğünde Xtribe'ın doğrudan bir rakibi olmadığı aşıkardır.

A. Rekabet Analizi

Subito – Schibsted isimli Norveçli bir şirket tarafından 2007 yılında kurulan Subito; satın alma ve satış ilanlarını gösteren bir web sitesidir. Son yıllarda popülaritesi, şaşırtıcı şekilde yükselmiştir. Site, aylık 5 milyon kullanıcıya ve 4.2 milyon ilan sayısına ulaşmıştır. Yaptıkları işin ana elementi web sitesine dayanmakta olsa da şirket şu an bir mobil uygulama üzerinde çalışmaktadır.

Premium kullanıcı ücreti, aylık 49 euro'dan başlamaktadır.

Kijiji – Ebay'in açık artırma olmayan versiyonudur. Doğrudan Subito ile rekabet halindedir.

Depop – Eşyaları alıp satmaya yarayan bir mobil uygulamadır. Uygulamanın tasarımı tamamen Instagram'dan esinlenmiştir. Depop'un gelir modeli yüzde 10 satış komisyonuna dayanmaktadır.

Wallapop – İkinci eşyaları alıp satmak ve takas etmek için yapılan bir İspanyol mobil uygulamasıdır. Kullanıcı işlemleri ve reklamlardan gelir sağlamaktadır.

Craigslist – Çok çeşitli bölümlere ait sınıflandırılmış ilanlardan oluşan bir web sitesidir.

Etsy – El yapımı ve klasik eşya odaklı bir P2P e-ticaret sitesidir.

OfferUp – 2011 yılında kurulan Offerup, ikinci el eşyaların el değiştirdiği bir piyasadır. Komşular arasında gerçekleşen tipik bir alışveriş işleminin aynısı online bir platformda gerçekleşmektedir.

12. Xtribe Ekibi

A. Yöneticiler

Enrico Dal Monte

CEO ve Kurucu Ortak

L. Bocconi Üniversitesi İşletme diploması ve USI Switzerland Bankacılık ve Finans alanında yüksek lisansı bulunan Enrico Dal Monte, İsviçre’de bir broker firmasında çalışmış, daha sonra da Ambrosetti Varlık Yönetimi şirketinde görev almıştır. Ayrıca genç İtalyan motosiklet yarışçıları için “Adopt a Rider” isimli bir proje yönetmiştir.

Xtribe’in CEO’luğunu yapan Enrico Dal Monte aynı zamanda finansal – ticari yönetimden ve yatırımcı ilişkilerinden sorumludur.

Mattia Sistigu

Operasyon Direktörü ve Kurucu Ortak

Üniversite eğitimine Polytechnic Üniversitesinde Ekonomi üzerine başlayan Mattia Sistigu, daha sonra Pazarlama ve Satış Yönetimi dalında uzmanlaşmıştır. E-ticaret stratejileri alanında danışmanlık hizmeti veren bir şirket kurmadan önce 2006 – 2010 yılları arasında Music Tool isimli bir firmada Web Pazarlama Sorumlusu olarak çalışmıştır. Ayrıca, şirket CEO’su Enrico Dal Monte ile Adopt a Rider projesinde birlikte çalışmıştır. Operasyon direktörü olarak koordinasyon, planlama, inovasyon ve operasyonel faaliyetlerden sorumludur.

Marco Paolucci

Teknoloji Yöneticisi ve Kurucu Ortak

2001 – 2006 yılları arasında Carlo Bo Üniversitesinde Yasal Çalışmalar Fakültesinde eğitimini tamamlamıştır. 2008 – 2013 yılları arasında proje yöneticisi ve web geliştirici olarak çalışmıştır. Daha sonra Web pazarlama, e-ticaret ve sosyal satış alanlarında uzmanlaşmış bir şirket kurmuştur.

Teknoloji yöneticisi olarak yeni teknolojilerin izlenmesi, değerlendirilmesi ve uygulanmasından sorumludur.

Stojan Dragovich**Xtribe US Corp Başkanı**

İşletme bölümünden mezun olduktan sonra Trieste Üniversitesinde Uluslar arası Hukuk ve Ticaret üzerine uzmanlaşmıştır. Kariyerinin ilk dönemlerinde uluslar arası şirketlere danışmanlık yapmıştır. 1999 yılında New York şehrine taşınarak bir İtalyan üretim firmasıyla ortaklık kurmuştur.

Xtribe US Corp Başkanı olarak şirketin Amerikan pazarındaki gelişimini her açıdan izlemektedir.

B. Yönetim Kurulu**Nicola Gagliardi****Directör**

Foscari Üniversitesi İşletme bölümü mezunu olan Nicola Gagliardi, 2002 – 2005 yılları arasında Attiva Consulenza firmasında Mali Müşavir olarak çalışmış, 2006 – 2012 yılları arasında Sinthema Professionisti Associati şirketiyle ortaklık kurmuştur. Kurucu ortağı olduğu Enumera şirketindeki görevinin yanı sıra Xtribe'da direktör olarak görevini sürdürmektedir.

Cristian Lorenzin**Hukuk İşleri**

Verona Üniversitesinde Uluslar arası Hukuki Çalışmalar alanında master yapmıştır. Uluslararası Ticaret dalında olduğu kadar Uluslararası Özel Hukuk, Uluslararası Sözleşmeler ve İş Hukuku dallarında da uzmanlaşmıştır. Studio L2B şirketinin ortaklarından birisidir. Son iki yıldır Xtribe ailesine hukuk danışmanlığı yapan Cristian Lorenzin, akıcı bir seviyede İspanyolca, İngilizce ve İtalyanca konuşmaktadır.

C. Danışmanlar

Yogesh Gaikwad

Danışman

Dünya genelinde bilişim teknolojileri şirketlerine danışmanlık yapan Yogesh Gaikwad, Harvard ve Stanford veteranları tarafından yetiştirilmiştir.

İlgi alanları arasında savunma ve güvenlik teknolojileri ve blockchain teknolojisi bulunmaktadır. Son dönemlerde 60 saat gibi kısa bir sürede 33 milyon dolar toplayan Pillar isimli bir projesiyle adından söz ettirmiştir.

Angela Brasington

Pazarlama Danışmanı

Farklı sektörlerde 15 yıllık bir tecrübeye sahip olan Angela Brasington, özellikle piyasada büyümek ve yayılmak isteyen şirketler için yaratıcı stratejiler oluşturmaktadır.

Gianluca Vallotto

Danışman

Bir kripto aşığı olan Gianluca Vallotto, Blockchain teknolojisini sosyal ve ekonomik gelişme için bir fırsat olarak görmektedir. Birçok ICO projesine danışmanlık yapan Gianluca Vallotto, Blockchain teknolojisinin aklını kullanan girişimciler için bir dönüm noktası olacağını düşünmektedir.

Donald Keating

Danışman

Bellevue Üniversitesinde Finans alanında master yapmıştır. 2016 yılından beri kriptopara piyasası ile ilgilenmektedir. Birçok projeye fon sağlama hususunda yardımcı olmuştur.

13. Xtribe – Yasal Uyarı

Genel Bilgilendirme

TGE etkinliği, 16 Şubat 2018'de yayımlanan FINMA prensiplerine ve İsviçre kanunlarına uygun olarak Xtribe Suisse SA tarafından gerçekleştirilecektir. Xtribe ekosisteminin geliştirilmesine fon sağlayabilmek için tokenlar, Amerikan doları ve kriptopara birimleri karşılığında kamuya satılacaktır. XRBT Token, kullanıcılara Xtribe platformunda sunulan hizmetlere erişimi sağlayacaktır. XRBT Token satın almayı düşünene katılımcıların KYC (kullanıcı doğrulaması) ve AML (para aklanmasını önleme) kontrollerini tamamlamaları zorunludur. XRBT Token, bir menkul kıymet değildir ve menkul kıymet olarak değerlendirilemez çünkü sahibine herhangi bir hak vermediği gibi Xtribe ve şirketlerinin herhangi bir karar alma sürecine katılma hakkı da vermez. XRBT Token bir hisse senedi değildir ve Xtribe Suisse SA'nın genel kurul toplantılarına katılma hakkı vermez. XRBT Token spekülative amaçlarla veya spekülative yatırım amacıyla satın alınamaz. XRBT Token regüle edilmiş herhangi bir markette veya menkul kıymet borsasında listelenmeyecektir. Bu belge veya Xtribe Platformu, XRBT Token ve TGE etkinliğini ilgilendiren herhangi bir belgeye karşı açılan veya açılacak herhangi bir davada İsviçre kanunları geçerli olacaktır. XRBT Token'ı satın alacak kişilerin, token satın alımının kendileri için uygun olup olmadığını anlamak için finansal tavsiye almaları gerekir. XRBT Token'ı satın alan herkes bu belgeyi dikkatlice incelediğini ve XRBT Token'ı satın almasıyla karşılaşacağı riskleri ve bedelleri anladığını açıkça kabul etmiş ve onaylamış olur.

Bilgi Gereksinimi

XRBT Token'ı satın alan taraf; kriptopara kullanımından kaynaklanabilecek riskleri anladığını, Blockchain sistemi ve servisleri ile ilgili yeterli deneyime sahip olduğunu taahhüt etmiş sayılır. Hackerlar dahil katılımcı veya üçüncü kişilerin aksiyonları sonucu, XRBT tokenlara ulaşmanın imkansız hale gelmesi ve tokenların kaybolması gibi durumlarda Xtribe Suisse Sa ve iştirakçi şirketleri sorumlu tutulamaz.

Risk

Her kullanıcı XRBT token'a yatırım yapmadan önce, bu projeye yatırım yapmanın maliyetini, risklerini ve faydalarını dikkatlice düşünmeli ve gerekirse bir uzmana danışarak fikir almalıdır. Token satışına katılan bir kimse bu etkinliğin risklerini anlamış ve kabul etmiş sayılır; aksi takdirde elinde XRBT token projesine yatırım yapmamalıdır.

Önemli Uyarılar

Bu belge, yatırıma davet olarak düşünülemez ve düşünülmemelidir. Bu belge herhangi bir yatırım kararı için dayanak olarak kullanılabilir veya tavsiye olarak düşünülebilecek hiçbir bilgi içermemektedir. XRBT Token, Xtribe platformu üzerinde kullanılması için çıkarılmıştır; yatırım aracı olarak kullanılamaz ve satın alınamaz. XRBT Token'ın herhangi bir borsada listelenmesi, XRBT'nin yasal niteliğini değiştirmez. Sadece token'ın çıkarılma amaçlarını gerçekleştirmek fikriyle herhangi bir borsaya katılım sağlanabilir. Ancak bu amaçlar gerçekleştirildikten sonra XRBT tokenlar hiçbir borsada işlem görmeyecektir. Xtribe Suisse SA; finansal, yasal ve vergi konularında bir danışman olarak düşünülemez. Bu belgedeki herhangi bir bilgi, sadece genel bilgilendirme amacı taşımaktadır ve Xtribe Suisse SA bu bilgilerin doğruluğunun ve kesinliğinin garantisini vermemektedir. XRBT token'a sahip olmak, Xtribe organizasyonu üzerinde ve katılımcıların yönetiminde herhangi bir hak sağlamamaktadır. Denetleme ve Düzenleme kuruluşları, dünya genelindeki kriptopara birimleri ile ilgili operasyonları ve faaliyetleri dikkatli bir şekilde incelemektedir. Bu yüzden mevzuat tedbirleri, soruşturmalar veya kuruluşlarca alınacak aksiyonlar; yakın gelecekte Xtribe Suisse'in ticari faaliyetlerini etkileyebilir ve hatta büyümesini engelleyip sınırlayabilir. XRBT Token satın alacak herkesin; bağlı olunan kanunların ve düzenlemelerin yüzünden Xtribe Suisse SA'nın iş modelinin, bu belgenin ya da hüküm ve koşulların değişebileceğinin farkında olması gerekir. Bu değişiklikler TGE etkinliğinden önce veya sonra gerçekleşebilir. Bu durumda XRBT token'ı satın alan veya almayı düşünen kişilerin şunu bilmesi gerekir ki; gerçekleşen değişikliklerden kaynaklanan kayıp veya zararlardan Xtribe Suisse SA ve iştirakleri hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz. Xtribe Suisse SA, bu belgede belirtilen hedefleri gerçekleştirmek ve platformu geliştirmek için elinden gelenin en iyisini yapacaktır ancak Xtribe Suisse SA bunu başaracağına garantisini vermemektedir. Kasıtlı kötü yönetim veya ağır ihmâl durumları hariç, XRBT token'ın bu belgede anlatıldığı şekilde kullanılmasının gerçekleştirilememesi durumunda doğacak kayıp ve zararlardan Xtribe Suisse SA sorumlu tutulamayacaktır.

Beyanlar ve Taahhütler

Yatırımcılar, TGE etkinliğine katılarak yukarıda bahsedilen şartları onayladığını; bu belgedeki koşulları dikkatlice okuduğunu; kendi ülkelerindeki yasalar ve düzenlemelerin müsaade etmesi halinde XRBT token'ı satın alma hakkı olacağını; Amerikan vatandaşlarının XRBT token'ı satın alamayacağını; Amerika, Çin, Kanada, İsrail, Vietnam ve Kuzey Kore'de ikamet edenlerin XRBT token satın alamayacağını ve bu kişiler adına hesap açılmayacağını; ikamet ettiği ülkede yasaların ve düzenlemelerin kriptoparayı yasaklamamak kaydı ile yatırım yapabileceğini; terörizmin finansı ve para aklama dahil herhangi bir illegal bir faaliyeti desteklemek amacıyla token satışına katılmayacağını; kriptoparalarla ilgili yeterli bilgiye sahip olduğunu ve bunların kullanımı, fonksiyonları ve servisleriyle ilgili tecrübesi bulunduğunu; XRBT token'ı spekülatif yatırım için değil Xtribe platformu üzerinden kullanmak amacıyla satın aldığını; **kabul eder.**

Geçerli Kanun ve Mahkeme

Yatırımcılar, Xtribe TGE'nin İsviçre yasalarının geçerli olduğu bir çevrede operasyonunu yürüttüğünü kabul eder. Taraflar dava yoluna gitmeden önce anlaşmazlığın sulh yoluyla çözümünü ararlar. Sunulan belgelerden kaynaklanan anlaşmazlıklar, İsviçre yasalarına göre çözümlenecektir.

YASAL UYARI

Xtribe platformu üzerinden olsun veya olmasın XRBT token'ın kullanımına ilişkin belirsizlikler ve riskler vardır. Bu belgenin 13. bölümünde, yasal uyarı başlığı altında, TGE satışıyla ilgili riskler belirtilmiştir. Bu belgenin herhangi bir bölümü veya kopyasının herhangi bir şekilde dağıtımı veya yayımlanması yasaktır. XRBT tokenlar, Xtribe platformundan bağımsız olarak kullanılamaz ve kendi başına bir değer ifade etmezler. Ayrıca bu belge kıymetli evraklara yatırım için bir doküman veya broşür olarak esas teşkil edemez. Bu belge herhangi bir yatırım kararına yardımcı olmaya ve XRBT token satın almayı teşvik etmeye dair herhangi bir görüş veya tavsiye içermemektedir. Eğer Amerikan vatandaşıysanız, Amerika'da ikamet ediyorsanız, Yeşil Kart sahibiyse veya Çin, Kanada, İsrail, Vietnam ve Kuzey Kore'de yaşıyorsanız; XRBT token satışına katılamazsınız ve token satın alamazsınız.

Özellikler	Blockchain Piyasası	Geleneksel Piyasa
Network Modeli	Tamamen bağımsız ve regülasyona tabi değil. 7/24 erişilebilirlik ve koruma sağlayan kullanıcılar veya nodlar tarafından desteklenmektedir.	Üçüncü bir tarafça düzenlenir. Platform kullanıcıları, üçüncü tarafın belirlediği şartları kabullenmek zorundadır.
Ödeme ve Ücretler	Kriptopara birimi ile direk ödeme. Ücretler ya çok düşüktür (0.0001 BTC ~ 1 dolar) ya da herhangi bir ücret talep edilmez.	Ödeme sistemleri veya kredi kartı ile ödeme. Her işlemde farklı oranlarda komisyon alınır ve piyasaya göre bu oran değişir: Amazon ~15% Ebay ~ 10% Etsy ~ 2.5–3.5%
Ödeme Süreci	Ödeme anlık gerçekleşir ve aracıya gerek yoktur.	Ödeme, üçüncü tarafın sunduğu finansal bir hizmet üzerinden gerçekleşir.
Şeffaflık	Blockchain piyasası, kullanıcıların ürünlerini şeffaf bir şekilde satmasına olanak sağlar.	Geleneksel piyasalar çoğu zaman şeffaf değildir.
Bilgi Güvenliği	Veri sabittir; silinemez ve değiştirilemez. Doğrulamanın ağ tarafından yapılması dolandırıcılığı engeller.	Kişisel bilgiler hacklenebilir veya çalınabilir.
Gizlilik	Kişisel bilgiye ihtiyaç yoktur.	Kişisel bilgi gereklidir.
Sözleşmeler	Dijital olarak imzalanmış akıllı sözleşmeler. Sözleşmeler hacklenemez. Aracıya gerek yoktur.	Sözleşme şartları değişebilir. Üçüncü bir tarafça düzenlenir.

14. Açıklamalar

- App: Akıllı telefonlar ve diğer mobil cihazlar için tasarlanmış uygulama
- Bonus: Yatırımcılara verilen ek miktarlar
- Tüketici: Xtribe'in sunduğu hizmeti kullanıp bedelini ödeyen kimse
- Katılımcı: Token satışına iştirak eden kişi
- Free Users: Uygulamayı ürün ve hizmetleri satın almak, satmak, kiralamak ve takas etmek için kullanan kimse.
- Geopazar: Mobil uygulama kullanılarak coğrafi olarak yeri belirlenmiş piyasa
- Hard Cap: TGE etkinliği sırasında toplanan maksimum miktar
- Platform: Vizyonu ortaya koyan bir dizi paket uygulaması
- Soft Cap: TGE etkinliği sırasında toplanması gereken minimum tutar
- Store Users: Mağazalarda ürün ve hizmetleri satanlar
- Mağazalar: Xtribe uygulaması üzerinden ürün ve hizmet satan online pazar alanları
- TGE/Token Generation Event: Token satışı
- Token: Mevcut uygulamanın ekosistemini geliştirmek için kullanılacak olan temel para birimi
- Whitepaper: Projenin vizyonu ve faaliyet alanını açıklayan belge