

XTRIBE

CỘNG ĐỒNG THÀNH CÔNG NĂM 2015

ĐIỀU HÀNH TẠI 4 KHU CHỢ

Italy

Switzerland

United Kingdom

United States

CÙNG VỚI MÔ HÌNH KINH DOANH CÓ HIỆU LỰC

CHÚNG TÔI LÀ XTRIBE



XTRIBE

XTRIBE - công nghệ chuỗi khối của thương mại điện tử:

“Tăng cường việc trao đổi giữa mọi người và các sản phẩm đặc biệt nhưng không độc quyền ở những khu vực địa phương không cần trung gian hay phí giao dịch từ bên thứ ba”.

Tóm tắt về điều hành

Xtribe là công nghệ thương mại điện tử tận dụng công nghệ của họ để đạt cung và cầu cho người dùng của họ. Cho đến hiện tại, chúng tôi đã thành công trong việc phá vỡ và phân hóa thị trường. Mục tiêu tiếp theo của chúng tôi là đưa mô hình kinh doanh của chúng tôi tiến xa hơn với sự trợ giúp của công nghệ chuỗi khối.

Dịch vụ của Xtribe được cung cấp qua ứng dụng điện thoại thông minh (hiện có sẵn bằng tiếng Ý và tiếng Anh) sử dụng công nghệ định vị vị trí. Giao dịch được thực hiện trực tiếp giữa hai bên đối tác. Sự thân thiết giữa người mua và người bán cho phép Xtribe tiến hành hoạt động kinh doanh của mình mà không cần trung gian hay tiền hoa hồng. Khi tiếp tục phát triển công ty, chúng tôi nhận ra rằng tương tác trên ứng dụng của chúng tôi có thể hiệu quả hơn với việc tích hợp công nghệ chuỗi khối. Hiện tại, không thể giao dịch nếu không có ứng dụng. Thay vào đó, giao dịch được diễn ra trực tiếp giữa các bên liên quan tới cuộc giao dịch. Việc sử dụng công nghệ chuỗi khối sẽ giúp chúng tôi không cần phí trung gian, tăng độ bảo mật và tốc độ, và kết quả là tăng khả năng mở rộng và tiếp cận dịch vụ của chúng tôi.

Nhóm của Xtribe hiện đang làm việc với một số chuyên gia về công nghệ chuỗi khối và những chuyên gia tiếp thị hàng đầu thế giới, để triển khai một mô hình kinh doanh tích hợp công nghệ chuỗi khối đầy đủ.

Cùng với tiềm năng về blockchain, Xtribe có hai yếu tố thành công khác.

Đầu tiên, là kế hoạch mở rộng công ty. Tỷ lệ tăng trưởng của thương mại điện tử và phiên bản mới nhất của nó, thương mại điện tử, ở Hoa Kỳ là cơ hội duy nhất. Kế hoạch mở rộng của Xtribe trong năm 2018-2019 tập trung vào khu vực New York Metropolitan, vào năm 2020 trên Khu vực Vịnh San Francisco và các trung tâm đô thị của California và vào năm 2021 trên khu vực Chicago Metropolitan. Dân số sống ở những khu vực này tổng cộng hơn 60 triệu người. Trong 12 tháng tới, mục tiêu của Xtribe là tiếp cận 1,2 triệu người dùng ở NYC (5%) và 9.5k doanh nghiệp.

Thứ hai, lịch sử và kinh nghiệm của Xtribe. Xtribe là một công ty thực sự, nâng cấp và hoạt động. Xtribe hoạt động tại Vương quốc Anh, Thụy Sĩ, Ý (dưới tên của X-solution srl) cũng như ở Mỹ. Xtribe Plc hoạt động như một công ty cổ phần. Nó nắm giữ toàn bộ cổ phần (100%) của XtribeSuisse SA cũng như của Xtribe US Corp. Trong quý 3 năm 2018, công ty này sẽ mua lại toàn bộ cổ phần của X-solution, sau đó đổi tên công ty thành Xtribe Italy. Vốn cổ phần của Xtribe Plc, có trụ sở tại London (Anh), là 306.000 USD, đại diện cho 9 triệu cổ phiếu được chia cho 28 Cổ đông. Ban lãnh đạo nắm giữ 66,05% cổ phần.

Ngoài ra, các đối tác đã huy động được hơn 3,5 triệu USD vốn cổ phần cho công ty.

Doanh thu xuất phát chủ yếu từ các dịch vụ B2B được cung cấp theo đăng ký Xtribe Store (dành riêng cho các doanh nghiệp), Người dùng của họ trả phí hàng tháng. Tính đến hôm nay, hơn 500 nghìn người dùng và 4,5 nghìn doanh nghiệp ở Ý, Milan, Turin, Rome và Naples sử dụng ứng dụng của chúng tôi. Mục tiêu 2018 của chúng tôi là tiếp cận hơn 1 triệu người dùng và 7,5 nghìn doanh nghiệp.

Tại sao nên đầu tư vào Xtribe TGE?

- Nhanh chóng, mở rộng thị trường kỹ thuật số với một tỷ lệ sử dụng ngày càng tăng của người dùng.
- Tỷ lệ tăng trưởng cho chuyển đổi người dùng cao, với ngân sách đầu tư hạn chế.
- Chuyên môn trong việc quản lý các ứng dụng di động và thương mại điện tử.
- Ứng dụng có hiệu suất cao (tốc độ, trải nghiệm người dùng).
- Mô hình kinh doanh tích cực với hiệu suất cao
- Quản lý với hơn 30 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính.

Nội dung

1. Giới thiệu Xtribe : Cách nó bắt đầu	5
2. Xtribe : Nó là gì và sức mạnh của nó ra sao	6
3. Mục tiêu của chúng tôi	8
4. Mục tiêu TGE	9
5. Cơ hội thị trường	10
6. Xtribe: Mô hình doanh thu	14
7. Kế hoạch tiếp thị chính	16
8. Hệ thống khuyến khích tiếp thị và người tiêu dùng	19
9. Xtribe Emission and Token Model	21
10. Các kế hoạch hiện tại và tương lai của Xtribe	28
11. Xtribe và cuộc thi	30
12. Nhóm Xtribe	32
13. Xtribe - Tiết lộ pháp lý	35
14. Tổng hợp lại các định nghĩa	39

Internet đã thay đổi cuộc sống của chúng tôi bằng cách phân cấp quyền truy cập và lưu lượng thông tin. Giai đoạn tiếp theo đã bắt đầu. Cùng với sự thay đổi mô hình, công nghệ blockchain thực sự có thể ảnh hưởng đến các ngành công nghiệp và làm cho các quy trình trở nên dân chủ, an toàn, minh bạch và hiệu quả hơn. Ý nghĩa tiềm năng của công nghệ blockchain đối với xã hội và doanh nghiệp của chúng ta đang vươn xa ”.

- Blockchain Blog -

Lý do nên sử dụng Xtribe :

- Người dùng được hỗ trợ: với Xtribe, Người dùng kiểm soát tất cả thông tin và giao dịch của họ.
- Loại bỏ rủi ro của bên thứ ba: Người dùng có thể thực hiện trao đổi mà không cần trung gian , do đó loại bỏ rủi ro.
- Chi phí giao dịch thấp hơn: bằng cách loại bỏ trung gian bên thứ ba cũng như chi phí giao hàng và việc giao hàng của hàng hóa trao đổi, Xtribe giảm đáng kể phí giao dịch.

1. Giới thiệu Xtribe : Cách nó bắt đầu

Xtribe App là sản phẩm trí tuệ của 3 thành viên trẻ - Enrico Dal Monte, Mattia Sistigu và Marco Paolucci, được phát triển vào năm 2014. Ý tưởng là cung cấp ứng dụng điện thoại thông minh miễn phí cho phép Người dùng bán, mua, trao đổi và thuê các đối tượng hoặc dịch vụ sử dụng công cụ định vị địa lý. Vị trí thứ hai xác định tất cả những người bán tiềm năng trong bất kỳ mục tiêu địa lý cụ thể nào. Sau khi ra mắt trên thị trường Ý vào năm 2015, Ứng dụng của Xtribe đã thu thập một loạt các đánh giá tích cực, đẩy mạnh sự phát triển của nó hơn nữa: đã đạt được tổng cộng 100.000 Người dùng sử dụng Ứng dụng trong năm 2016. Tốc độ tăng trưởng thậm chí còn đáng kinh ngạc hơn trong những tháng tiếp theo : chỉ một năm sau, số lượng Người dùng vượt 500.000. Sự thành công nhanh chóng của Xtribe App ở Ý, đến nay là một trong những lĩnh vực khó khăn nhất để thâm nhập với các giải pháp thương mại điện tử sáng tạo, tăng cường sự kiên định của ba nhà sáng lập trẻ cũng như một cố vấn hôn phu gia nhập công ty. Đối với họ nó nhanh chóng trở nên rõ ràng rằng sáng kiến của họ cần thiết để mở rộng biên giới địa phương và vào các thị trường lớn hơn. Vào năm 2017, XTRIBE trở thành một công ty đại chúng của Mỹ và một vài tháng sau, một công ty con của Mỹ, Xtribe US Corp, được sở hữu 100% bởi Xtribe PLC được thành lập, để thiết lập các điều kiện cần thiết để thâm nhập thị trường Bắc Mỹ vào năm 2018. thành công ở Bắc Mỹ như ở Ý rất thực tế. Sự tích hợp của đổi mới blockchain trong nền tảng sẽ không chỉ làm tăng các đặc tính chiến thắng của ứng dụng Xtribe, tăng tốc độ cải thiện ứng dụng và dịch vụ, mà còn tăng cấp độ bảo mật của toàn bộ hệ thống theo cấp số nhân.

2. Xtribe : Nó là gì và sức mạnh của nó ra sao

Xtribe là sự thay đổi - một nền tảng kỹ thuật số cách mạng hóa thương mại điện tử!

Sự đổi mới này bao gồm khả năng thông báo cho Người dùng trong thời gian thực của tất cả các sản phẩm và dịch vụ được khắc phục trong khu vực xung quanh họ. Người mua tiềm năng trở nên quan tâm đến một mặt hàng hoặc dịch vụ bị tắt thông qua Nền tảng của Xtribe, có thể liên hệ người bán trực tiếp trên trò chuyện trực tiếp. Sau đó, họ có thể sắp xếp cuộc gặp giữa họ và cuối cùng kết thúc giao dịch nhanh hơn. Mặt khác, người bán chỉ cần tải lên ảnh và đề cập đến giá của mặt hàng và sau đó đợi để được liên lạc. Nền tảng của Xtribe cung cấp khả năng hiển thị lớn cho bất kỳ thứ gì đang bị xóa bỏ cho hàng ngàn người dùng, mà không cần phải đầu tư chút nào. Xtribe cung cấp một cầu nối giữa thế giới ảo và thế giới thực - công nghệ thúc đẩy các kết nối giữa những người muốn bán, mua, trao đổi hoặc cho thuê hàng hóa hoặc dịch vụ. Xtribe là "Trải nghiệm người dùng" có thể tưởng tượng nhanh nhất - cho cả người mua và người bán, bỏ qua sự lãng phí thời gian của thương mại điện tử. Xtribe mới rất dễ dàng sử dụng và thân thiện với người dùng; từ cách bố trí đến màu sắc, Ứng dụng đã được phát triển đặc biệt để dễ sử dụng. Với ứng dụng Xtribe, quá trình đăng nhập, chạy tìm kiếm, tạo chèn của riêng họ và quản lý tài khoản của họ là trực quan và dễ dàng. Xtribe là công nghệ hỗ trợ cộng đồng địa phương. Nó tập hợp các hoạt động và người dùng địa phương thực sự. Xtribe là "xã hội" bởi vì mỗi giao dịch kinh doanh đều ủng hộ sự tương tác cá nhân. Nó cho phép người dùng gặp gỡ những người khác, tham gia vào những cuộc trò chuyện và có lẽ cũng để khám phá những lợi ích chung. Xtribe đề xuất một loạt các hoạt động tương tác hấp dẫn cho Người dùng, tức là để lại đánh giá và phản hồi về bán hàng và mua hàng, đánh giá địa chỉ liên hệ được thực hiện, chia sẻ lợi ích và cảm xúc xã hội cũng như trao huy hiệu được cá nhân hóa cho Người dùng hoạt động tích cực nhất. Xtribe xóa bỏ trung gian vì các giao dịch có thể được hoàn thành mà không đề cập đến một bên thứ ba. Do đó, không có phí hoa hồng hoặc một phí nào khác của bên thứ ba Xtribe App là một "thị trường địa lý". Trong khi quảng bá giao lộ giữa cung và cầu các sản phẩm và dịch vụ được bản địa hóa xung quanh người dùng, Ứng dụng của Xtribe không bỏ qua các khía cạnh cá nhân của thương mại: cảm xúc, mong muốn và kỳ vọng.

Ngôn ngữ của ứng dụng được đặt theo cài đặt ngôn ngữ và khu vực địa lý của thiết bị. Các khu vực địa lý không sử dụng tiếng Ý mặc định bằng tiếng Anh.

Giới thiệu về Xtribe ngắn gọn :

- Mức độ hiển thị của người bán hàng được tăng lên theo cấp số nhân, thúc đẩy tỷ lệ bán hàng. Người lưu trữ có được một loạt các công cụ sáng tạo để thu hút người dùng.
- Người dùng có thể dễ dàng che dấu những thứ họ đang tìm kiếm.
- Cả hai bên trong thỏa thuận tối ưu thời gian và tiết kiệm tiền.
- Tránh phí giao hàng và sự chậm trễ.
- Không phí giao dịch.
- Tương tác xã hội được thực hiện dễ dàng. Mối quan hệ cá nhân giữa các người dùng rất được khuyến khích.
- Mã XRBT củng cố an ninh giao dịch. Một hệ thống phần thưởng sẽ trao cho Người dùng sử dụng Mã thông báo XRBT.
- Kinh nghiệm giao dịch trực tiếp là sáng tạo, hiệu quả và quyền rũ.

3. Mục tiêu của chúng tôi

Mục tiêu của chúng tôi là thêm một chiều hướng mới cho cách thức thị trường được hình thành. Việc giới thiệu Mã XRBT sẽ khuyến khích sự hợp tác mạnh mẽ giữa Người dùng, các nhà bán lẻ và các cộng sự hướng tới một mục tiêu chung - tạo ra một thị trường bốn chiều tích hợp. Thị trường an toàn hơn, thông minh hơn và rẻ hơn.

Mục tiêu của chúng tôi được xây dựng trên 3 mục tiêu chính như sau:

- Để tạo ra một nền tảng thương mại điện tử thân thiện với người dùng. Chúng tôi sẽ phát hiện xu hướng công nghệ thông qua sự nhạy bén của chúng tôi và sẽ biến nó trở thành tiêu chuẩn công nghiệp mới, và thông qua sự quản lý nghiêm ngặt của chúng tôi, chính sách của chúng tôi là thực hiện các yêu cầu thường xuyên nhất của Người dùng cũng như “Cửa hàng” thương mại điện tử.
- Để củng cố vị trí hàng đầu của chúng tôi tại thị trường Ý và mở rộng tại Hoa Kỳ. Thị trường Ý và thị trường Mỹ sau đó đã được xác định là các lĩnh vực chính của chúng tôi tham khảo. Sự tăng trưởng đáng kể của cửa hàng Xtribe ở một bên và người dùng của Xtribe là một dấu hiệu không thể phủ nhận về sự thâm nhập thị trường mạnh mẽ của Xtribe, đó là kế hoạch mở rộng của chúng tôi bên ngoài châu Âu, nhưng không bỏ qua thị trường “nhà” của chúng tôi. Đến cuối năm nay, mục tiêu của chúng tôi là 1.000.000+ Người dùng “Miễn phí” và 7.500+ tài khoản “Cửa hàng” ở Ý, chủ yếu nằm ở các khu vực đô thị có mật độ dân số tối thiểu là 1 triệu người, như Milan, Rome, Naples và Turin. Ở Mỹ, ban đầu chúng tôi sẽ tập trung vào các khu vực đô thị và ngoại thành của NYC. Mục tiêu của chúng tôi trong năm hoạt động đầu tiên là đạt tới 5% dân số New York hoặc 1,2 triệu người dùng miễn phí cũng như 9.500 tài khoản Cửa hàng.
- Để không ngừng nâng cao hiệu suất Nền tảng và trải nghiệm người dùng.
- Với việc giới thiệu các thẻ XRBT, chúng tôi dự định tăng tốc độ tương tác giữa tất cả các bên liên quan. Trong khi chờ đợi, một số các tính năng khác, chúng tôi sẽ tiếp tục tập trung vào Thời gian đăng ký để tải, để tiếp tục cải thiện hiệu suất của chúng tôi. Chúng tôi rất biết rằng thời gian tải ứng dụng Xtribe sẽ tiếp tục nằm trong số nhanh nhất trong ngành, tức là dưới 5 giây. Một chiến lược hệ thống thông báo đẩy cũng là một trong những ưu tiên hàng đầu của chúng tôi.

4. Mục tiêu TGE

Nhờ sự sáng tạo và thông qua những Mã XTribe, Xtribe sẽ có thể tạo ra một hệ sinh thái độc đáo. Thành công được lấy tại Ý thể hiện tiềm năng thâm nhập thị trường của Xtribe ở các khu vực rộng lớn hơn trong khi biểu thị tính chuyên nghiệp và kinh nghiệm của nhóm trong thương mại điện tử. Việc mở rộng tại thị trường Mỹ đại diện cho thách thức - không chỉ để đo lường khả năng của chúng tôi để đáp ứng mong đợi của người dùng mà còn về việc củng cố nhân vật quốc tế và đa chiều của ứng dụng. Số tiền thu được tạo ra thông qua TGE sẽ là nhiên liệu để đẩy nhanh việc mở rộng lãnh thổ ở một bên và để ngăn chặn phần mềm và cơ sở hạ tầng ở bên kia. NYC và California chỉ là một vài trong số những khu vực chúng tôi dự định thâm nhập vào Mỹ. Các cơ sở để đẩy nhanh thâm nhập thị trường Mỹ được đưa ra. Bây giờ chúng ta cần đủ nguồn lực hôn phu để tăng tốc độ tăng trưởng. Mô hình kinh doanh Xtribe phản ánh một số tính năng chính của cuộc cách mạng blockchain. Không có trung gian, không có giao dịch của bên thứ ba, không mất phí.

Ngoài ra, chúng tôi nhận thấy rằng TGE của Xtribe là một buổi ra mắt trong toàn cảnh của TGE, vì những lý do sau:

- Xtribe hoạt động từ năm 2015; đội ngũ quản lý của chúng tôi đã chứng minh được kinh nghiệm.
- Chúng tôi đã có 4 khu chợ : Italy, Switzerland, United Kingdom và US.
- Mô hình kinh doanh của chúng tôi đã được thị trường thử nghiệm và sẵn sàng để tăng quy mô.

Mục tiêu chính của dự án XRBT Token là tăng cường mối quan hệ giữa Người dùng (peer-to-peer) và các nhà cung cấp cũng như giữa các thành viên trong cộng đồng của chúng tôi. Lòng trung thành của người dùng cũng đóng vai trò quan trọng. Bên trong Nền tảng của chúng tôi có một hệ thống tín dụng có thể được sử dụng để mua các gói đặc biệt để tăng khả năng hiển thị, đã được triển khai trước khi dự án TGE ra đời. XRBT không chỉ tài trợ cho sự

phát triển và mở rộng của Công nghệ, nó cũng giúp quản lý nội bộ và tăng cường các liên kết cộng đồng. Trong khi giá trị của XRBT Tokens sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố - cung và cầu, uy tín nền tảng, tin tức của công ty, tâm lý thị trường về tiền điện tử và vân vân, các dao động Token sẽ tương quan với sự dao động hàng ngày của thị trường tiền tệ, cho dù đây là thị trường hay Ethereum. Tuy nhiên, giá trị cũng có thể được thu nhỏ để bình thường hóa chi phí nội bộ của Xtribe. Bằng cách giới thiệu một hệ thống phần thưởng, Người dùng sẽ được trao tặng, cho cả sự tham gia của họ vào cộng đồng và sự trung thành của họ đối với thị trường. Chúng tôi cảm thấy tin rằng Mã thông báo về cơ bản sẽ tạo ra hiệu ứng tích cực mạng và do đó nhu cầu về Mã thông báo tăng lên, sẽ phản ánh vào sự tăng trưởng tiền mặt của Nền tảng.

5. Cơ hội thị trường

Số hóa của nền kinh tế. XRBT là một sự tiến hóa tự nhiên trong chiến lược kinh doanh của chúng tôi. Trên thực tế, trước ý tưởng tạo ra XRBT, triết lý của Xtribe tập trung vào mong muốn cho phép mọi người mua, bán, trao đổi và cho thuê hàng hóa và dịch vụ một cách đơn giản, nhanh chóng và thuận tiện nhất: theo cách kỹ thuật số. Với việc giới thiệu XRBT, chúng tôi thực hiện một bước bổ sung trong việc thực hiện hệ sinh thái của Xtribe. Đồng thời, thương mại điện tử đang trải qua sự tăng trưởng theo cấp số mũ. Thương mại điện tử đang tăng nhanh gấp gần 4 lần so với bán lẻ tại cửa hàng. Nhưng trong lĩnh vực này, ngôi sao đang lên là thương mại di động (M-commerce). Trong thực tế, nó Xuất hiện với doanh thu ước tính gần 350B, đến năm 2021 thương mại điện tử sẽ chiếm gần 50% tổng doanh số thương mại điện tử ở Mỹ.

Trên toàn thế giới, các liên kết cho các ứng dụng thương mại điện tử dường như tốt hơn. Trích dẫn dự báo được cập nhật của eMarketer:

“Trong năm 2017, doanh số bán hàng thương mại điện tử bán lẻ trên toàn thế giới đạt 2,304 nghìn tỷ USD, tăng 24,8% so với năm trước, eMarketer ước tính. Điện thoại di động là một yếu tố quan trọng, vì thương mại điện tử chiếm 58,9% doanh số bán hàng kỹ thuật số.”

Trên thực tế, thương mại điện tử đang tăng gấp gần 4 lần so với bán lẻ tại cửa hàng ở Hoa Kỳ, theo báo cáo của Cục điều tra dân số Hoa Kỳ.

Xã hội không dùng tiền mặt. Chia sẻ của người mua sắm trực tuyến đang tăng thêm theo cấp số nhân, trong khi việc sử dụng tiền mặt bị thu hẹp theo tỷ lệ. Trong một cuộc khảo sát được tiến hành bởi ING International vào tháng 4 năm 2017 tại 15 quốc gia, tỷ lệ người mong đợi giảm sử dụng tiền mặt đạt 78%, trong khi 34% sẽ hoàn toàn không dùng tiền mặt.

Theo một nghiên cứu gần đây của các chuyên gia tư vấn quản lý A.T. Kearney, số lượng giao dịch thanh toán không dùng tiền mặt tại 27 quốc gia thuộc Liên minh châu Âu sẽ tăng từ giá trị ước tính 90 tỷ USD hiện tại lên hơn 175 tỷ USD vào năm 2020. Mức tăng này là 8%.

Phù hợp với những xu hướng không thể tránh khỏi này, Xtribe dự định cuối cùng: không dùng tiền mặt, nhưng làm thế nào? Câu trả lời của chúng tôi là sự ra đời của XRBT. Chúng tôi sẽ cung cấp cho Người dùng một giải pháp ngay lập tức: một tiền điện tử đáng tin cậy để trao đổi hàng hóa và dịch vụ và tận hưởng đầy đủ các khả năng mà nền tảng của chúng tôi đã vượt qua.

Nền tảng di động. Sử dụng web di động đạt đến độ trưởng thành và điện thoại thông minh tiếp tục phát triển. Đó là tin tức: Đánh giá thương mại toàn cầu của Hoa Kỳ do Criteo thực hiện với thực tế nổi bật rằng ứng dụng của nhà bán lẻ chịu trách nhiệm cho 44% tất cả giao dịch thương mại điện tử trong Q4 2017, trong khi web di động chiếm 23% và máy tính để bàn chiếm 33%. Bằng cách xem xét các tiêu chuẩn năm 2016 cho nhà tiếp thị điện tử ở Ý, chúng tôi có thể thấy các xu hướng tương tự Áp dụng cho quốc gia này như thế nào. Trên thực tế, 30% giao dịch thương mại điện tử được thực hiện trên thiết bị di động. Hơn nữa, tốc độ tăng trưởng đủ nhanh để hỗ trợ chiến lược chỉ dành cho điện thoại di động đầy tham vọng của Xtribe.

(Tốc độ tăng trưởng sử dụng thiết bị di động vượt quá 13% từ năm 2016 đến năm 2017)
Xu hướng thị trường không còn chỗ cho những nghi ngờ: Thương mại điện tử đang có xu hướng hướng tới số hóa. Tuy nhiên, nó Xuất hiện rằng việc phân phối vật lý hàng hóa vẫn là một khó khăn cho thương mại điện tử. Người tiêu dùng dường như quan tâm đến những cách thức mới để có được hàng hóa, nhanh hơn và không có thêm chi phí. Giao hàng nhanh chóng và miễn phí là những trận chiến mới trong thử thách thương mại điện tử. Về khía cạnh đó, mô hình kinh doanh Xtribe Xuất hiện để có một lợi thế lớn đối với các đối thủ cạnh tranh truyền thống của nó.

Cơ hội thị trường Mỹ : thị trường Mỹ là cơ hội lớn cho Xtribe. Trong năm 2015, 69% người lớn kết nối Internet ở Hoa Kỳ mua sắm trực tuyến thường xuyên, đặc biệt là ở các khu vực đô thị đông dân nhất.

New York đã được mô tả bởi tác giả EB White như là "ngang bằng các đơn vị lân cận nhỏ" trong bài luận năm 1949 kinh điển của mình "Đây là New York". White quan sát thấy rằng nhiều người New York đã dành một đời trong vòng một khu vực nhỏ hơn một làng quê. Tuy nhiên, trong vài năm qua, hàng ngàn nhà bán lẻ nhỏ đã đóng cửa, và được thay thế bởi các chuỗi quốc gia.

Một cuộc khảo sát gần đây của thành viên hội đồng thành phố New York Helen Rosenthal tìm thấy 12% các cửa hàng trên một đoạn của Upper West Side trống và đang cho thuê. Vào tháng 10 ở Mỹ, số lượng cửa hàng bị tịch thu thậm chí còn cao hơn sau cuộc khủng hoảng kinh tế của năm 2008.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là các nhà bán lẻ nhỏ và doanh nghiệp của họ đang phải chịu số phận. Người dùng hiện đại vẫn đánh giá cao liên hệ cá nhân và tương tác, nhưng họ cần phải được Tiếp cận theo cách khác, bởi vì: Người dùng hiện đại rất thông minh và vô cùng đòi hỏi.

Gạch và vữa được sử dụng là cách duy nhất để tiến hành bán hàng, giờ đây tất cả là về tiếp thị, thúc đẩy mọi người từ internet tới mua hàng và giúp họ hiểu sản phẩm của bạn.

Xtribe cung cấp một cách hiệu quả để vượt qua những thách thức này. Bằng cách đưa Người dùng đến cửa hàng bằng khả năng của Internet, Xtribe đang nối kết thế giới trực tuyến với thế giới vật chất.

Một cơ hội khác cho Xtribe là sự gia tăng của thương mại điện tử. Trong thực tế, thương mại điện tử đang dần phát triển hơn trong những năm gần đây, nhưng nó không phải là trực tiếp cho việc mua sắm. Một nghiên cứu gần đây của LexisNexis đã chứng minh cách thức thương mại điện tử dần tiếp cận người mua sắm.

Nói một cách đơn giản, thương mại điện tử liên quan đến việc mua sắm thông qua thiết bị di động (thường là điện thoại thông minh), trong khi thương mại điện tử liên quan đến việc mua sắm trực tuyến thông qua máy tính.

Người dùng cảm thấy thất vọng khi cố gắng mua sắm trên điện thoại của họ mà họ thường từ bỏ quy trình. Trong quý II năm 2015, người Mỹ trưởng thành dành 59% thời gian trên thiết bị di động và 41% trên máy tính để bàn, nhưng chỉ 15% tiền của họ trên thiết bị di động và 85% tiền trên máy tính để bàn.

Nhiều yếu tố góp phần vào trải nghiệm mua sắm di động không được tốt này.

- Kích thước của màn hình điện thoại thông minh khá nhỏ. Điều này làm cho chi tiết sản phẩm trở nên khác biệt khi đọc và thanh toán thông tin, để khiến cho mọi người bực bội, đặc biệt là vì nhiều trang web không tương thích với thiết bị di động. Đây là lý do chính khiến Người dùng bỏ cuộc: hoàn tất mua hàng trên điện thoại mất quá nhiều công sức.
- Bảo vệ. Người dùng cảm thấy kém an toàn hơn khi nhập thông tin thanh toán trên điện thoại khi so sánh với máy tính để bàn hoặc máy tính xách tay.

Xtribe giải quyết tất cả các vấn đề trên. Kích thước màn hình nhỏ trở thành vấn đề đơn giản, vì người dùng sẽ có thể kiểm tra các sản phẩm vật lý trước khi mua, điều này cũng có liên quan từ quan điểm bảo mật, vì người dùng sẽ chỉ thanh toán sau khi gặp trực tiếp sản phẩm, từ đó giảm đáng kể cơ hội bị lừa.

“Trải nghiệm mua sắm di động hiện tại là một cơn ác mộng. Nhiệm vụ của Xtribe là biến nó thành một giấc mơ”.

Do sự phù hợp đầy hứa hẹn giữa các thế mạnh của Xtribe và các cơ hội của thị trường Mỹ, chúng tôi sẽ tiếp cận thị trường Mỹ thông qua công ty con Xtribe US Corp của chúng tôi theo lộ trình :

1. Trong năm 2018-2019: khu vực New York Metropolitan bao gồm New York, New Jersey, Connecticut và Pennsylvania, với tổng dân số trên 24 triệu;
2. Vào năm 2020: Khu vực Vịnh San Francisco và California (28M);
3. Vào năm 2021 : khu vực Chicago Metropolitan Area (10M).
4. Vào năm 2022 : Tất cả các khu vực đô thị lớn của Hoa Kỳ.

Do các khu vực này nằm trong số những khu vực đông dân cư nhất nên chúng đại diện cho các khu vực lý tưởng cho cả mục tiêu của người tiêu dùng và triển vọng thị trường bởi vì có thể duy trì một cốt lõi mạnh mẽ của các Doanh nghiệp với số lượng đại diện bán hàng hạn chế.

Xtribe US Corp: Vào quý 4 năm 2017 Xtribe PLC đã thành lập công ty con của mình Xtribe US Corp. Vào tháng 5 năm 2017 Xtribe PLC đã trở thành một công ty đại chúng, một điều kiện tiên quyết được liệt kê ở Mỹ. Vào tháng 1 năm 2018 Xtribe PLC đã nộp Mẫu 211 cho FINRA.

Xtribe đã thiết lập một số mối quan hệ đối tác với những nhà đầu tư lớn trong lĩnh vực tiếp thị & mua lại người dùng và đã bắt đầu chiến dịch mở rộng của mình ở Thành phố New York thông qua tiếp thị kỹ thuật số (bao gồm truyền thông xã hội, truyền thông, quảng cáo trực tuyến và chiến dịch email), tiếp thị OOH (biển quảng cáo, TV địa phương, trung tâm giao thông, phương tiện truyền thông địa phương, Quan hệ công chúng, Nhóm Đường phố và một số Sự kiện). Thông qua chiến lược trên cũng như sự quảng bá trên đường phố, mục tiêu của Xtribe là thu được, vào năm 2021, 25 triệu Người dùng hàng tháng và 1.000.000 Người dùng chuyên nghiệp (cửa hàng).

6. Xtribe: Mô hình doanh thu

A. Hệ thống tín dụng

Ứng dụng bao gồm một hệ thống các khoản tín dụng có thể được mua trong các gói. Các khoản tín dụng có thể truy cập một loạt các tùy chọn bổ sung. Tại sao lại là tín dụng? Hệ thống cho phép Người dùng mua gói tín dụng, tạo điều kiện cho các giao dịch thông qua Nền tảng của Xtribe. Hệ thống này đơn giản hóa chi tiêu và giúp bạn tạo các gói thương mại mới nhanh hơn và dễ dàng hơn. Các gói tín dụng có sẵn trong ba định dạng:

Đây là một mạch quảng cáo trong Ứng dụng làm nổi bật các sản phẩm và dịch vụ theo vị trí địa lý thông qua gắn thẻ cục, với chi phí thấp. Trung tâm "Trưng bày" chuyên dụng trên Ứng dụng cho khả năng hiển thị cao đối với các sản phẩm và dịch vụ cụ thể trong một thời gian giới hạn ở các khu vực địa lý cụ thể. Quảng cáo trưng bày có sẵn trên cả Xtribe Free và Xtribe Store.

Mô hình doanh thu của Xtribe dựa trên việc cung cấp quyền truy cập đã đăng ký cho người dùng chuyên nghiệp cũng như việc đặt gói tín dụng để mua các dịch vụ bổ sung tập trung vào người dùng chuyên nghiệp và những người khác. Có hai mô hình trong nền tảng Xtribe: nắm tay dựa trên các loại profile miễn phí và cửa hàng (và nâng cấp của chúng) và thứ hai dựa trên hệ thống tín dụng được mua trong gói và cung cấp quyền truy cập vào các chức năng bổ sung và cao hơn khả năng hiển thị.

B. Các tính năng đăng ký và lợi ích

Xtribe Miễn phí: đây là một thông tin cá nhân dành riêng cho tất cả những ai muốn bán tài sản hoặc dịch vụ của họ một cách tự do và theo cách đơn giản nhất có thể.

Tính năng, đặc điểm:

Cho phép lên đến 3 sản phẩm và 3 dịch vụ cùng một lúc. Các vị trí này có sẵn miễn phí vĩnh viễn. Ví dụ: nếu người dùng có ba mặt hàng để bán cùng một lúc và một trong số họ được mua, thì vị trí đó sẽ tự động có sẵn để người bán cung cấp một mặt hàng khác.

Xtribe Store: đây là một trang dành riêng cho các công ty và thương hiệu, những người muốn bán sản phẩm và dịch vụ của họ trên một cấp cửa hàng với khả năng hiển thị cao. Trang này có giá 99,00 đô la / tháng.

Tính năng, đặc điểm:

Khả năng tải lên và quản lý quảng cáo bằng Web CMS.

Thống kê chi tiết có sẵn thông qua Web CMS.

Trang web chuyên dụng được đồng bộ hóa và lập chỉ mục cho Xtribe profile.

Quản lý đa cấp thông qua Web CMS.

Khả năng hiển thị cao hơn cho các sản phẩm trong hệ sinh thái bản địa của Xtribe.

Khả năng hiển thị cao hơn cho các sản phẩm và dịch vụ thông qua Google SEO.

Khả năng hiển thị cao hơn cho các sản phẩm và dịch vụ trên nền tảng quảng cáo của Google và Facebook.

- Không giới hạn số lượng quảng cáo
- Bạn có thể bán cho nhiều người trong cùng 1 quảng cáo
- Trang thông tin chi tiết bao gồm :
 - Số liên lạc trực tiếp có thể nhấp và số điện thoại.
 - Liên kết có thể nhấp vào Facebook và Twitter.
 - Liên kết trang web có thể nhấp.
 - Liên kết email có thể nhấp.
 - Địa chỉ có thể nhấp.
 - Thời gian mở và đóng cửa hàng.
- Tự động làm mới quảng cáo miễn phí
- Chức năng điều hướng hoạt động để truy cập Người dùng dễ dàng hơn.
- Khả năng hiển thị lớn hơn! Lên tới 4 bài đăng hiển thị trên danh sách.
- Con trỏ “Store” cụ thể trên bản đồ.
- Tạo ưu đãi đặc biệt với giá và giảm giá không giới hạn
- Cho phép tạo thời gian giới hạn.
- Khả năng tải lên và quản lý quảng cáo bằng Web CMS.

7. Kế hoạch tiếp thị chính

Tiếp thị chính của Xtribe nhằm mục đích thu hút các khu vực đô thị và đô thị bằng khả năng thu thập tất cả các sản phẩm và dịch vụ có thể được tìm thấy trong một thành phố. Chúng ta biết rằng sự gần gũi thúc đẩy kết nối giữa con người và do đó việc bán và trao đổi các sản phẩm và dịch vụ là một hiệu ứng tự nhiên. Xtribe là một cầu nối tức thời giữa ảo và thật.

Do đó, cộng đồng của Xtribe đã phát hiện ra rằng “sản phẩm mơ ước” không phải lúc nào cũng ở phía bên kia của thế giới nhưng nó được bán bởi một vài bước, hoặc trong một cửa hàng hoặc trung tâm mua sắm đáng tin cậy trong khu phố hoặc những người sống trong cùng khu vực. Vì lý do này, nó rất năng động và năng động. Bản chất tức thời của quảng cáo được định vị địa lý, kích thích Người dùng tiềm năng gặp gỡ người bán hoặc đi bộ đến cửa hàng để hoàn tất giao dịch mua.

Kế hoạch tiếp thị cho sự phát triển của Xtribe là một kết hợp của các công cụ tiếp thị web tiên tiến kết hợp với các công cụ tiếp thị truyền thống. Chiến lược này được trình bày trong 4 lĩnh vực vĩ mô cụ thể được kết nối chặt chẽ với nhau. Mỗi phần được liên kết với nhau và rất quan trọng với nhau.

Kế hoạch tiếp thị chung cho sự phát triển của Xtribe do đó là một hệ thống dựa trên khái niệm hiệu quả tối đa và hiệu quả.

A. Người dùng (Tài xuống miễn phí)

Tất cả các công cụ và chiến lược của Web Marketing mà chúng tôi đã thử nghiệm và đưa ra trong những năm qua đã cho phép chúng tôi làm việc để tối ưu hóa chi phí mỗi lần tải xuống nhờ lập kế hoạch liên tục và cẩn thận của chúng tôi. Do đó, giá trị của công việc được thực hiện chính xác là tập hợp các con số thực và hợp nhất cho phép chúng tôi phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả để phát triển Cộng đồng của mình rất nhanh, đảm bảo chất lượng và kiểm soát. Các hoạt động tiếp thị truyền thống - tức là việc sử dụng Truyền thông có tác động cao truyền thống, có thể cải thiện đáng kể và hỗ trợ tất cả các chiến lược hoạt động tiếp thị trên Web.

Giai đoạn 1. Thông tin của người dùng mục tiêu của chúng tôi (Web Marketing).

Phase 2. Giai đoạn 2. Tối ưu hóa chiến dịch tiếp thị web.

Giai đoạn 3. Mục tiêu đạt được:

- Tăng Cộng đồng Xtribe
- Chất lượng cao

Giai đoạn 4. Chiến dịch truyền thông có tác động cao (Tiếp thị truyền thống).

Giai đoạn 5. Mục tiêu đạt được:

- Tăng trưởng theo cấp số nhân cho cộng đồng
- Tác động theo cấp số nhân đối với nhận thức, sự tin tưởng và uy quyền của thương hiệu Xtribe.

Giai đoạn 6. Hệ thống có thể mở rộng.

B. Store tải về:

Khía cạnh này của Kế hoạch tiếp thị được thiết kế riêng để hỗ trợ tất cả các kênh kinh doanh của Xtribe, việc mua lại Người dùng cửa hàng và do đó tăng doanh thu. Các chiến lược là sự kết hợp giữa Tiếp thị Web và Tiếp thị Truyền thống: Tiếp thị trên web cho phép chúng tôi profile và tiếp cận khách hàng mục tiêu lý tưởng của chúng tôi một cách tích cực; theo cách này, khách hàng tiềm năng sẽ nhận được thông điệp quảng cáo được nhắm mục tiêu dựa trên nhu cầu cụ thể của họ và ngay lập tức bắt buộc Xtribe phải nêu ra. Tiếp thị truyền thống (OOH) và việc sử dụng các chiến dịch Truyền thông có tác động cao sẽ cho phép chúng tôi quảng bá thương hiệu Xtribe nhiều hơn và sẽ tăng cường những gì đã được thực hiện ở cấp độ Tiếp thị web.

Giai đoạn 1. Thu hút người dùng cửa hàng mục tiêu của chúng tôi (Tiếp thị trên web).

Giai đoạn 2. Tối ưu hóa chiến dịch tiếp thị Web.

Giai đoạn 3. Mục tiêu đạt được:

- Tăng doanh thu.
- Tăng nhận thức về thương hiệu.

Giai đoạn 4. Chiến dịch truyền thông có tác động cao (Tiếp thị truyền thống).

Giai đoạn 5. Mục tiêu đạt được:

- Tăng trưởng doanh thu theo hàm mũ.
- Tương tác lại của Người dùng cửa hàng mục tiêu trước đây đã đạt được thông qua Web
- Chiến dịch tiếp thị và tăng doanh thu trực tiếp theo cấp số nhân và tiếp theo.
- Tác động theo cấp số nhân đối với nhận thức, sự tin tưởng và thẩm quyền của thương hiệu Xtribe.

Xtribe.

Giai đoạn 6. Hệ thống có thể mở rộng.

C. Vốn chủ sở hữu thương hiệu và nhận thức về thương hiệu

Trong lĩnh vực này, chúng tôi đã xác định tất cả các hoạt động Marketing truyền thống có thể giúp đỡ một cách tích cực để nâng cao nhận thức và uy tín của Xtribe. Đây là những công cụ chủ yếu tập trung vào các chiến dịch truyền thông có tác động cao. Việc sử dụng các phương tiện như vậy sẽ tạo ra một hiệu ứng rất quan trọng: không chỉ gia tăng nhận thức và thẩm quyền của Xtribe theo cấp số nhân mà còn mang lại nhiều lượt tải xuống ứng dụng cho cả Người dùng và Người dùng miễn phí.

Giai đoạn 1. Tác động theo cấp số nhân đối với nhận thức, sự tin tưởng và thẩm quyền của thương hiệu Xtribe.

Giai đoạn 2. Hiệu ứng “Phục hồi”: tăng số lần tải xuống theo cấp số nhân (Người dùng miễn phí).

Giai đoạn 3. Hiệu ứng “Phục hồi”: tăng theo cấp số nhân của số lần tải xuống và doanh thu của Cửa hàng.

D. Duy trì

Khu vực này bao gồm tất cả các chiến lược nhằm thu hút thời gian người dùng ứng dụng Xtribe. Các chiến lược cụ thể cho cả Người dùng và Cửa hàng miễn phí. Đối với các hoạt động trước đây, các hoạt động được thiết lập riêng trong Ứng dụng như thông báo Đầy và hoạt động

Gamification cũng như lời nhắc qua Email hoặc SMS. Đối với Cửa hàng, các công cụ tương tự được sử dụng cho lòng trung thành của Người dùng miễn phí sẽ được sử dụng (nhưng với các thông điệp khác nhau) và các chiến lược ngoại tuyến của Dịch vụ người dùng, nơi các nhà khai thác của chúng tôi định kỳ thực hiện cuộc gọi tới tất cả Người dùng cửa hàng hiện có.

Mỗi điểm có thể thích ứng theo thị trường mục tiêu (Quốc gia).
Dữ liệu bí mật hơn có sẵn theo yêu cầu.

8. Hệ thống khuyến khích tiếp thị và người tiêu dùng

Để khuyến khích việc sử dụng các thẻ XRBT trên nền tảng và để cải thiện tỷ lệ giữ chân người dùng, Xtribe đã phát triển 4 loại phần thưởng Người dùng, được phân phối dưới dạng Mã thông báo, cho Người dùng để có thêm lợi ích.

A. Phần thưởng cửa hàng

Mô hình kinh doanh Xtribe bao gồm một loại đăng ký:

- Lưu trữ với khả năng hiển thị cao

Phần thưởng của hàng cho phép các cửa hàng nhận được XRBT Tokens như một phần thưởng. Tiền thưởng sẽ chiếm tới 25% giá được sử dụng để mua đăng ký.

B. Mua tín dụng

Mỗi người dùng có nhu cầu bán hàng thường xuyên, có cơ hội mua "tín dụng" để tăng cường khả năng hiển thị hàng hóa của họ trên Nền tảng.

Mô hình Token xem xét giả thuyết sau:

- Số lượng Người dùng giống với số lượng Người dùng được báo cáo trong kế hoạch kinh doanh của Xtribe.
- Giao dịch mua trung bình của các khoản tín dụng là \$ 2,99.
- Số lượng giao dịch trung bình được thực hiện bởi mỗi người dùng là 6.
- Đối với mỗi đô la chi cho tín dụng, người dùng sẽ nhận được một phần thưởng bằng 50% giá trị bộ đếm trong Mã XRBT.

C. Phần thưởng của Wallet

Để khuyến khích Người dùng mở ví trực tuyến cho phép họ nhận phần thưởng bằng Thẻ XRBT, Xtribe sẽ cung cấp Tiền thưởng trong XRBT sau khi xác nhận việc mở Wallet.

D. Gamification

Phiên bản ứng dụng mới nhất sẽ bao gồm hệ thống trò chơi. Người dùng sẽ được thưởng gói XRBT Token để hoàn thành một loạt các tác vụ liên quan đến hồ sơ người dùng (cung cấp thông tin người dùng chính xác và cụ thể hơn) và sử dụng tích cực các nhiệm vụ của App. These có thể bao gồm:

- Đánh giá sản phẩm (hệ thống 5 sao).

- Xem xét các sản phẩm (với văn bản, video hoặc hình ảnh).
- Hoàn thành thông tin còn thiếu trên hồ sơ của họ.
- Đăng ký làm Người dùng mới.
- Tuyển dụng Người dùng mới thông qua liên kết mời (phần thưởng được mở khóa khi Người dùng được mời thực hiện giao dịch mua hoặc bán đầu tiên của họ).
- Xếp hạng và nhận xét trên ứng dụng trên App Store và / hoặc Cửa hàng Play.
- Hệ thống huy hiệu: phần thưởng cho Người dùng đang hoạt động.
- Nó sẽ được cập nhật liên tục và cải tiến.

9. Xtribe Emission and Token Model

Công nghệ Blockchain

Công nghệ Blockchain, là cơ sở cho các hoạt động BitToken và Ethereum, là một phát minh tuyệt vời được tạo ra bởi Satoshi Nakamoto. Bất cứ ai có thể hiểu, chúng tôi rất biết ơn. Tuy nhiên, những phát minh như thế này không chỉ xuất hiện từ không khí mỏng. Luôn luôn có một quá trình kiến thức + sáng tạo.

Nó dựa trên một loại kiến thức khoa học nhất định, và sau đó tiến thêm một bước nữa, mở rộng công nghệ. Đây cũng là những gì đã xảy ra với tiền. Sáng chế của Blockchain là tổng của một loạt các công nghệ đã được kết hợp với một vài bổ sung mới, chẳng hạn như "sự đồng thuận".

A. Bán thẻ XRBT

Mục tiêu chính của Xtribe Token Generation Event (TGE) là cho phép Xtribe theo đuổi chiến lược mở rộng của mình tại thị trường Bắc Mỹ và phát triển hơn nữa các cơ sở hạ tầng và dịch vụ hiện có của nó.

Tên	XRBT Token
Tên vé	XRBT
Công nghệ	ERC-20
Tính năng, đặc điểm	Utility Token
Tổng cung	2,000,000,000 XRBT
Giá	10,000 XRBT = 1 ETH
Mục tiêu nhỏ nhất	2,000 ETH
Mục tiêu lớn	50,000 ETH
Thời gian trước khi bán	9 Tháng tám - 24 Tháng tám, 2018
Thời gian bắt đầu bán	15 Tháng mười một. 2018
Chấp nhận mua bằng	ETH

B. Xtribe TGE

Mã thông báo XRBT sẽ có thể truy cập được để cài đặt trước tại sự kiện Token Generation Event (TGE).

Sự kiện trước khi bán sẽ cho phép Xtribe thu thập giá trị cần thiết để theo đuổi sự phát triển của nhiều loại dịch vụ khác nhau trong lộ trình.

Tổng số lượng thẻ được phát hành bởi Xtribe = 2B XRBT

Tổng số tiền sẽ được chia thành ba phần riêng biệt:

- TGE = 700MM XRBT (500MM cho TGE + 200MM để được giảm giá và thưởng)
- Token Reserve = 1200MM XRBT (Phân phối phần thưởng)
- Cổ vốn = 100MM XRBT

Phân tích TGE

TGE đã thành lập:

Mục tiêu nhỏ nhất = 2000 ETH

Mục tiêu lớn = 50000 ETH

Việc tham gia vào TGE sẽ có sẵn thông qua các đóng góp được thực hiện trong Ethereum (ETH). Các khoản đóng góp bằng tiền điện tử khác sẽ không được chấp nhận.

Trong trường hợp này, chúng tôi muốn nhắc nhở Người đóng góp rằng Xtribe không chịu trách nhiệm về các khoản đóng góp được xử lý thông qua các địa chỉ không chính xác.

Chúng tôi muốn thông báo cho những người đóng góp rằng những đóng góp sẽ chỉ được chấp nhận từ Ví tiền mà người đóng góp sở hữu khóa riêng, do đó loại trừ bất kỳ khoản đóng góp nào được thực hiện thông qua Exchange Platforms.

Trong trường hợp không đạt được mục tiêu thấp nhất, tổng số tiền đóng góp sẽ được hoàn lại.

Giá trị bộ đếm của XRBT và ETH sẽ được thông báo sau khi kết thúc TGE. Không có số tiền đóng góp tối đa được đặt. Sự kiện Token Generation được cấu trúc theo hai giai đoạn:

Cung cấp mã thông báo ban đầu được cấu trúc theo hai giai đoạn:

GIAI ĐOẠN 1: BÁN TRƯỚC

- Giai đoạn này của TGE được dành riêng cho các nhà đầu tư ban đầu.
- Mã thông báo phân bổ: 350MM XRBT
- Giá trị truy cập ETH: 25000
- Tỷ lệ chiết khấu cộng với tiền thưởng: 5-30% *
- Giá trị XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH

* Tỷ lệ chiết khấu: 20% cho các khoản đóng góp tối thiểu 50 ETH + Tỷ lệ thưởng: 10% cho các khoản đóng góp ít nhất 50 ETH

Tỷ lệ thưởng sớm: 10% cho các khoản đóng góp được thực hiện trong 10 ngày đầu tiên, dưới 50 ETH

Tỷ lệ thưởng sớm: 5% cho các khoản đóng góp được thực hiện trong 10 ngày thứ hai, dưới 50 ETH

GIAI ĐOẠN 2: BÁN CÔNG CỘNG

- Giai đoạn này của TGE sẽ được mở cho công chúng.
- Mã thông báo phân bổ: 350MM XRBT
- Giá trị truy cập ETH: 25000
- Tỷ lệ chiết khấu: 0%
- Giá trị XRBT: 10.000 XRBT = 1 ETH

Cổ vấn, Tiếp thị & Quản lý:

Xtribe phân bổ 100MM XRBT Tokens cho các cổ vấn, tiếp thị và đội ngũ quản lý.

Phân phối phần thưởng:

Một phần lớn các Thẻ đã ban hành sẽ vẫn còn với Xtribe và sẽ độc quyền được phân bổ cho chương trình phân phối phần thưởng được cấu trúc như sau:

- a) Phần thưởng & Gamification giao dịch = 94%
- b) Phần thưởng bằng Wallet = 2%
- c) Mua tín dụng = 4%

Tiếp thị và truyền thông xã hội

Người dùng và Nhà đầu tư sẽ được liên hệ qua các kênh Truyền thông và Truyền thông xã hội như:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- Github.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Một số kênh khác.

Tất cả các tài khoản được đề cập ở trên đều hoạt động.

Đồng thời, một chiến dịch truyền thông đang được tiến hành nhờ vào sự bảo trợ của người dùng web có ảnh hưởng và “Người truyền bá mật mã” mang trọng lượng có ảnh hưởng trong cộng đồng mật mã của các quốc gia thân thiện với TGE.

Phân bổ giá trị tăng

Tổng số lượng Thẻ XRBT được bán, trong trường hợp đạt ngưỡng giới hạn mềm, sẽ được sử dụng để theo đuổi lộ trình do Xtribe đặt ra và sẽ được phân bổ tương ứng cho các chức năng sau:

Kế hoạch mở rộng:

- Tiếp thị web và truyền thông xã hội: 40%
- Truyền thông khác: 20%

Nhóm của Xtribe:

- Lực lượng / Đại lý bán hàng chính: 13%
- Quản lý: 7%

Phát triển phần mềm và CNTT:

- Nâng cao trải nghiệm người dùng: 10%
- Hạ tầng kỹ thuật & triển khai mã thông báo 10%

Sàn giao dịch

XRBT sẽ sớm được lên sàn sau khi bán xong.

C. Mô hình mã thông báo

Mã thông báo sẽ sớm có mặt trên nền tảng Xtribe (“XRBT”) sẽ được sử dụng bởi “cửa hàng” và “Người dùng” để thực hiện nhiều chức năng khác nhau trên Nền tảng được đề cập ở trên.

Các chức năng này sẽ bao gồm:

- Việc trao đổi hàng hóa (Người dùng / Cửa hàng).
- Việc mua lại tín dụng của Nền tảng Xtribe (Người dùng / Cửa hàng).
- Đăng ký Store vào môi trường ứng dụng Xtribe (Cửa hàng).
- Quyền truy cập vào phiên đấu giá trực tuyến.

Việc tích hợp Wallet vào Nền tảng sẽ được thực hiện trong quý 3 năm 2018. Do đó, việc sử dụng Mã thông báo cho các hoạt động trong Ứng dụng sẽ có thể thực hiện được.

Mô hình định giá XRBT

XRBT đã được định giá bằng các tiêu chí sau:

Với sự chú ý cẩn thận đến thị trường và định giá ether, mô hình giá mã thông báo được ước tính là: 10.000 XRBT = 1 ETH

Mua tín dụng

Đó là vì lợi ích của mỗi người dùng muốn bán hàng hóa thường xuyên để mua hàng hóa của họ sẽ được hưởng lợi từ khả năng hiển thị nâng cao trên Nền tảng.

Mô hình Token xem xét giả thuyết sau:

- a. Số lượng Người dùng giống với số lượng Người dùng được báo cáo trong kế hoạch kinh doanh của Xtribe.
- b. Giá trị giao dịch mua trung bình của các khoản tín dụng bằng \$ 2,99 USD.
- c. Số lượng giao dịch trung bình được thực hiện hàng năm cho mỗi người dùng bằng 6.
- d. Đối với mỗi đô la chi cho tín dụng, người dùng sẽ nhận được một phần thưởng bằng 20% giá trị số lượt truy cập trong Mã XRBT.

Phần thưởng cửa hàng

Mô hình kinh doanh Xtribe bao gồm một loại đăng ký:

- Lưu trữ với khả năng hiển thị cao.

Phần thưởng cửa hàng cho phép các cửa hàng nhận được XRBT Tokens làm phần thưởng (“tiền thưởng”). Tiền thưởng sẽ chiếm 25% giá được sử dụng để mua đăng ký.

Phần thưởng giao dịch

Mỗi giao dịch được thực hiện và xác minh, sẽ tạo ra một khoản tiền thưởng trong Thẻ XRBT cho người mua bằng 5% giá mua, trong điều kiện giao dịch đã được xác minh.

- Chỉ các giao dịch được thực hiện trong XRBT mới được hưởng lợi từ Phần thưởng giao dịch. Giao dịch sẽ được xác minh thông qua Phân tích ứng dụng của Xtribe.
- Giao dịch được xác minh sẽ được hưởng Điểm thưởng giao dịch trong giới hạn giá trị tối đa được cộng dồn là 5.000 đô la cho mỗi Người dùng mỗi tháng.

Phần thưởng bằng Wallet

Để khuyến khích Người dùng mở ví trực tuyến cho phép họ nhận phần thưởng trong XRBT, Xtribe sẽ cung cấp thêm tiền thưởng khi mở.

Phần thưởng sẽ được tính vào giá trị bộ đếm là \$ 3 trong Mã XRBT.

Gamification

Phiên bản ứng dụng mới nhất sẽ bao gồm hệ thống trò chơi. Người dùng sẽ được thưởng gó XRBT Token để hoàn thành một loạt các tác vụ liên quan đến hồ sơ người dùng (cung cấp thông tin người dùng chính xác và cụ thể hơn) và sử dụng ứng dụng tích cực.

Các tác vụ này sẽ bao gồm:

- Đánh giá sản phẩm (hệ thống 5 sao).
- Xem xét các sản phẩm (với văn bản, video hoặc hình ảnh).
- Hoàn thành thông tin còn thiếu trên Hồ sơ của họ.
- Đăng ký làm Người dùng mới.
- Tuyển dụng Người dùng mới thông qua liên kết mời (phần thưởng được mở khóa khi Người dùng được mời thực hiện giao dịch mua hoặc bán đầu tiên của họ).
- Xếp hạng và nhận xét trên ứng dụng trên App Store và / hoặc Cửa hàng Play.
- Hệ thống huy hiệu: phần thưởng cho Người dùng đang hoạt động.

Ước tính nhu cầu tiền tệ

Mô hình Thẻ được mô tả ở trên có thể được thực hiện để ước tính số lượng thẻ tối ưu sẽ được đưa ra nhưng một số bước cảnh báo phải được tính đến:

số lượng Tokens phải được coi là yêu cầu Thẻ tổng thể cần thiết cho tất cả các bên cấu thành Xtribe (Store, Người dùng, Người mua).

nó được coi là có thể xảy ra mà các cửa hàng sẽ sử dụng XRBT mua lại để mua lại đăng ký, do đó trả lại cho Xtribe các XRBT Tokens quyền góp dưới hình thức "Phần thưởng cửa hàng".

Điều này sẽ tạo ra thanh khoản XRBT, được phân phối lại thông qua "Phần thưởng giao dịch".

Bảng sau đây báo cáo kết quả thu được thông qua việc thực hiện mô hình Thẻ:

10. Các kế hoạch hiện tại và tương lai của Xtribe

Q1 2014 - Sáng lập của Xtribe

Q4 2015 - Ra mắt Xtribe

Q4 2016 - 100.000 người dùng

Q4 2017 - 4.500 cửa hàng

Q4 2017 - 500.000 người dùng

Q2 2018 - Chuẩn bị cho TGE, cố vấn an toàn và các đối tác tiếp thị

Q3 / Q4 2018 - Chuẩn bị bán & TGE

Q1 2019 - IPO trên sàn giao dịch chứng khoán Mỹ

Triển khai mã thông báo Q1 / Q2 2019

A. Lộ trình mở rộng

Xtribe tồn tại ở bốn thành phố đông dân nhất ở Ý: Turin, Milan, Rome và Naples. Thị trường Mỹ là cơ hội lớn nhất cho Xtribe. Trong năm 2015, 69% người lớn kết nối Internet ở Hoa Kỳ mua sắm trực tuyến thường xuyên, đặc biệt là ở các khu vực đô thị đông dân nhất. Do đó, Xtribe sẽ tiếp cận thị trường Mỹ thông qua công ty con Xtribe US Corp bằng cách làm theo các bước sau.

2018 - Mở rộng thị trường Mỹ

2019 - New York, New Jersey, Connecticut và Pennsylvania

2020 - Khu vực Vịnh San Francisco & California

2021 - Khu vực đô thị Chicago

2022 - Tất cả các khu vực đô thị lớn của Hoa Kỳ

Những thành phố này là một trong những thành phố đông dân nhất, đại diện cho các khu vực lý tưởng cho mục tiêu của người tiêu dùng và cho triển vọng thị trường bởi vì có thể duy trì một cốt lõi mạnh mẽ của các Doanh nghiệp với số lượng đại diện bán hàng hạn chế. Giả sử rằng việc bán Mã thông báo thành công, thời gian để thị trường của Xtribe phát triển sẽ giảm.

Lộ trình kỹ thuật

Quý 3 năm 2018: Tích hợp ví vào nền tảng gốc. Triển khai đầy đủ các Thẻ trên Nền tảng của Xtribe.

Quý 4 năm 2018: phát hành ứng dụng IOS / Android mới với các tính năng mới. Tối ưu hóa CRM để quản lý tập trung các Nền tảng Xtribe.

Quý 1 năm 2019: Triển khai và tối ưu hóa Nền tảng quản lý dữ liệu lớn.

Quý 3 năm 2019: Phát triển các API độc quyền để phát triển Ứng dụng của bên thứ ba.

Quý 4 năm 2019: Mở rộng khả năng tải cấu trúc máy chủ và bảo mật quản lý dữ liệu.

11. Xtribe và cuộc thi

Đối với các mô hình kinh doanh có tính cạnh tranh trực tiếp với chính chúng ta và mặc dù sự vắng mặt hiện tại của các đối thủ cạnh tranh trực tiếp, vì những người chơi khác sử dụng hệ thống môi giới hoặc không cung cấp các tính năng như cho thuê hoặc đổi hàng, chúng tôi đã xác định một vài nhà khai thác trong danh mục vĩ mô đang hoạt động trong thị trường của chúng tôi. Xtribe là một "xác định vị trí cửa hàng" ở chỗ nó là một ứng dụng sử dụng rộng rãi các tính năng sẵn có từ công nghệ hiện tại (điện thoại thông minh, định vị và kết nối internet) để hỗ trợ việc bán, trao đổi hoặc cho thuê sản phẩm và dịch vụ trong thời gian thực trong khu vực của người dùng. Sự đổi mới này vượt qua cả hai trở ngại chính; chi phí và chậm trễ giao hàng. Nhờ sự tham gia của cả Người dùng và doanh nghiệp địa phương, Xtribe đặt tiến bộ công nghệ vào dịch vụ của người dùng và của lãnh thổ. Những khía cạnh này cung cấp cho chúng tôi sự thoải mái của quan sát ban đầu của chúng tôi: Xtribe không có đối thủ cạnh tranh trực tiếp.

A. Phân tích cạnh tranh

Subito - Trang web hiển thị thông báo mua và bán, hoạt động từ năm 2007. Họ xuất bản quảng cáo để bán hàng hóa. Cổng thông tin được thành lập bởi nhóm người Na Uy, Schibsted (một nhóm biên tập của Scandinavia có trụ sở tại Oslo, hoạt động tại hơn 20 quốc gia). Trong những năm gần đây, sự phổ biến của Subito.it đã tăng đáng kể - họ có thể tự hào 5 triệu khách truy cập mỗi tháng và hơn 4,2 triệu thông báo hoạt động được xuất bản. Tổng giá trị của hàng hóa trên cung cấp vượt quá 6 tỷ euro. Sử dụng Subito.it rất dễ dàng và ngay lập tức và "bố cục" rất dễ cuộn. "Doanh nghiệp cốt lõi" của họ phụ thuộc vào trang web, mặc dù công ty hiện đang đầu tư rất nhiều năng lượng vào ứng dụng của họ.

Người dùng cao cấp: bắt đầu từ € 49 mỗi tháng <http://subito.it/pro>

Quảng cáo biểu ngữ trên trang web.

Kijiji - Phiên bản trực tuyến không có phiên đấu giá của mẫu Ebay cổ điển. Họ cạnh tranh trực tiếp với Subito.it. Các tính năng kỹ thuật của Phân loại Ebay cũng giống như các tính năng được ghi nhận liên quan đến Subito.it

Depop - Một ứng dụng điện thoại thông minh để mua và bán mọi thứ. Đồ họa hoàn toàn được lấy cảm hứng từ Instagram (theo tuyên bố của những người sáng lập công ty). Mô hình doanh thu Depop dựa trên hoa hồng bán hàng (10%).

Wallpop - Đây là một ứng dụng Tây Ban Nha để mua, bán và trao đổi các mặt hàng cũ. Mô hình kinh doanh của nó dựa trên thu nhập quảng cáo và quản lý lưu lượng truy cập của Người dùng.

Craigslist - Trang web quảng cáo rao vặt với các phần dành cho công việc, nhà ở, cá nhân, để bán, các mặt hàng muốn, dịch vụ, cộng đồng, hợp đồng biểu diễn, công việc và diễn đàn thảo luận.

Trang web thương mại điện tử Etsy - Peer-to-peer (P2P) tập trung vào các mặt hàng và vật dụng thủ công hoặc cổ điển, cũng như các mặt hàng do nhà máy sản xuất độc đáo.

OfferUp - Được thành lập vào năm 2011, OfferUp Là một thị trường chủ yếu dành riêng cho trao đổi tay thứ hai. Mục tiêu của nó là để nhân rộng việc mua và bán diễn hình giữa các nước láng giềng thông qua việc sử dụng Nền tảng trực tuyến.

12. Nhóm Xtribe

Enrico Dal Monte

Giám đốc điều hành và đồng sáng lập

Enrico có bằng về Kinh doanh và Kinh tế của Đại học L. Bocconi ở Milan và bằng Thạc sĩ về Tài chính và Ngân hàng của USI Switzerland. Ông đã làm việc cho một công ty môi giới tài chính ở Lugano, Thụy Sĩ, và sau đó cho Ambrosetti Asset Management trước khi trở thành hoạt động trong việc quảng bá tay đua xe máy Ý trẻ đầy triển vọng trong một dự án mà ông đã thiết lập có tên là “Thông qua một Rider”.

Anh ấy là C.E.O. của Xtribe, nơi ông quản lý việc quản lý tài chính và thương mại cũng như quan hệ nhà đầu tư.

Mattia Sistigu

Giám đốc điều hành và đồng sáng lập

Mattia Sistigu đã tham dự Khoa Khoa học Kinh tế tại Đại học Bách khoa Marche ở Ancona (Ý) từ năm 2004, chuyên về Quản trị Tiếp thị và Bán hàng. Ông chịu trách nhiệm tiếp thị và tiếp thị web tại Music Tools từ 2006 đến 2010 trước khi bắt đầu cơ quan tư vấn riêng của mình chuyên về phát triển chiến lược và động lực cho thương mại điện tử. Ngoài ra, ông đã làm việc với Giám đốc điều hành Enrico Dal Monte về dự án Adopt a Rider từ năm 2012. Tại Xtribe ông là Giám đốc điều hành, xử lý các giai đoạn phối hợp và tối ưu hóa tất cả các hoạt động quy hoạch, đổi mới và hoạt động.

Marco Paolucci

Giám đốc kỹ thuật và đồng sáng lập

Marco Paolucci đã tham dự Khoa Nghiên cứu Pháp lý tại Đại học Carlo Bo ở Urbino (Ý) từ năm 2001 đến 2006. Ông là nhà phát triển web tự do và quản lý dự án từ năm 2008 đến năm 2013, trước khi bắt đầu cơ quan của mình chuyên về Tiếp thị Web, Thương mại Điện tử Bán hàng xã hội.

Tại Xtribe, ông là Giám đốc Công nghệ và chịu trách nhiệm giám sát, đánh giá và triển khai các công nghệ mới.

Stojan Dragovich

Tổng thống Xtribe US Corp

Sau khi tốt nghiệp ngành Kinh doanh và Kinh tế chuyên về luật và thương mại quốc tế tại Đại học Trieste, Ý, ông tập trung đầu tư vào việc tư vấn cho các công ty quan tâm đến việc mở rộng quốc tế. Khi chuyển đến thành phố New York năm 1999, cuối cùng ông đã hợp tác với một nhà sản xuất sản phẩm tiêu dùng Ý và xây dựng nền tảng kinh doanh, phát triển thị trường bán lẻ bằng cách cung cấp các nhà bán lẻ lớn của Mỹ và thương hiệu điện tử và thị trường trực tuyến hàng đầu thế giới hệ thống. Ông là một người đam mê công nghệ và doanh nhân trong tâm và tham gia xây dựng thương hiệu, phát triển khởi động và thực hiện chiến lược của các liên doanh sáng tạo.

Tại Xtribe US Corp, ông giám sát mọi khía cạnh của sự phát triển của thị trường Mỹ.

B. Ban giám đốc

Nicola Gagliardi

Giám đốc

Nicola Gagliardi có bằng Quản trị Kinh doanh của Đại học Cà Foscari ở Venice (Ý). Từ năm 2002 đến 2005, ông là CPA tại Attiva Consulenza (từ năm 2006 đến 2012), ông là đối tác liên kết của Sinthema Professionisti Associati, một công ty thuế và doanh nghiệp cung cấp một loạt dịch vụ chuyên nghiệp và đầy đủ cho cả hai công ty Ý và hoạt động ở cấp độ quốc tế. Kể từ năm 2013, ông là đối tác sáng lập của Enumera (công ty thuế và doanh nghiệp) và cũng làm việc trong lĩnh vực tư vấn và hỗ trợ trong hoạt động mua bán và quản lý M & A và quản lý và kiểm toán theo luật định trong các công ty tài chính và công nghiệp.

Cristian Lorenzin

Hợp pháp

Cristian có bằng Thạc sĩ về Nghiên cứu pháp lý quốc tế nâng cao tại Đại học Verona, với luận án “Gia nhập WTO của Trung Quốc”. Ông chuyên về Luật Tư nhân Quốc tế, Hợp đồng Quốc tế và Luật Kinh doanh cũng như trong Thương mại Quốc tế. Ông là đối tác của Studio L2B Partners (Vicenza và Padua), chịu trách nhiệm về các nhiệm vụ của Luật Doanh nghiệp. Trong hai năm qua, ông đã thường xuyên tham gia vào các vấn đề pháp lý liên quan đến thế giới của TGE. Ông nói thông thạo tiếng Tây Ban Nha, tiếng Ý và tiếng Anh.

Yogesh Gaikwad

Cố vấn

Yogesh Gaikwad là một doanh nhân nổi tiếp đang dẫn đầu và tư vấn cho các công ty CNTT và công nghệ thông tin trên khắp thế giới. Yogesh có 7 năm kinh nghiệm và được cố vấn bởi các cựu chiến binh Harvard / Stanford và cựu quan chức an ninh.

Yogesh chủ yếu quan tâm đến quốc phòng, an ninh, blockchain, AI và tất cả các công nghệ thay đổi trò chơi mới và sắp tới. Gần đây, Yogesh đã thành lập dự án Pillar, đã huy động được 33 triệu đô la trong 60 giờ.

Angela Brasington

Cố vấn trưởng

Với 15 năm kinh nghiệm điều hướng nhiều ngành, Angela Brasington vượt trội trong việc xây dựng chiến lược sáng tạo cho các công ty muốn bắt đầu, mở rộng và nâng cao nỗ lực tiếp thị của họ.

Các lĩnh vực trọng tâm của Angela bao gồm blockchain và cryptocurrencies, AI, gamification, chăm sóc sức khỏe và chuỗi cung ứng.

Gianluca Vallotto

Cố vấn

Gianluca là một người tốt của tiền ảo, một người ủng hộ thuyết phục của công nghệ Blockchain như một cơ hội để cải thiện xã hội và kinh tế. Chuyên gia và nhà đầu tư của nhiều ICO, ông thấy trong thế giới mới này là một bước ngoặt cho bất kỳ doanh nhân nào có ý tưởng tốt, nhưng không cần đến trình độ chuyên môn và nguồn lực kinh tế.

Donald Keating

Cố vấn

Donald Keating nhận bằng MBA về Tài chính của Đại học Bellevue. Tham gia với tiền điện tử từ năm 2016, Donald hướng dẫn các dự án đáng tin cậy bằng cách sử dụng chuyên môn tài chính của mình để hỗ trợ đạt được các mốc quan trọng. Ông đã giúp nhiều thẻ và dự án đạt được mục tiêu gây quỹ của họ thông qua tiếp thị video và truyền thông xã hội.

13. Xtribe - Tiết lộ pháp lý

Thông tin chung

TGE sẽ được đưa ra và thực hiện bởi Xtribe Suisse SA theo Luật Suisse và Hướng dẫn ICMA FINMA ngày 16 tháng 2 năm 2018. Để gây quỹ cho sự phát triển hệ sinh thái Xtribe, Thẻ sẽ được bán cho công chúng để đổi lấy tiền điện tử và ĐỒ LA MỸ. Mã XRBT sẽ cho phép Người dùng truy cập các dịch vụ được cung cấp trên Nền tảng XTRIBE. Những người đóng góp có ý định mua Thẻ XRBT phải tuân thủ kiểm tra KYC và AML hoàn thành. Mã XRBT không thể đủ tiêu chuẩn như bảo mật và không phải là bảo mật, vì nó không trao quyền cho cổ tức, lợi ích hoặc quyền tham gia vào bất kỳ quá trình ra quyết định nào của Xtribe và / hoặc các công ty liên kết của nó. Thẻ XRBT không phải là cổ phiếu và không có quyền tham gia vào cuộc họp chung của XTRIBE Suisse SA. Thẻ XRBT không thể có hiệu suất hoặc giá trị cụ thể bên ngoài Nền tảng XTRIBE. Do đó, các mã XRBT không được sử dụng hoặc mua cho mục đích đầu cơ hoặc đầu tư. Thẻ XRBT sẽ không được liệt kê trong bất kỳ thị trường chứng khoán hoặc thị trường chứng khoán nào. Sách trắng này cũng như bất kỳ tài liệu nào khác liên quan đến TGE, Công nghệ XTRIBE hoặc Mã XRBT, chưa bao giờ được hoặc sẽ được nộp liên quan đến các tiêu chuẩn pháp lý theo Luật Suisse. Do đó, luật và hành vi đảm bảo rằng các nhà đầu tư được bán các khoản đầu tư bao gồm tất cả các tiết lộ phù hợp và phải chịu sự giám sát quy định để bảo vệ nhà đầu tư, không áp dụng trong trường hợp này. Mỗi người mua mã XRBT nên tìm kiếm lời khuyên thích hợp để hiểu xem việc mua Mã thông báo có phù hợp với họ hay không. Bất cứ ai mua Mã XRBT đều thừa nhận và tuyên bố rằng cô / anh ta đã xem xét cẩn thận Tài liệu trắng này và hiểu đầy đủ các rủi ro, chi phí và lợi ích liên quan đến việc mua Mã XRBT.

Yêu cầu kiến thức

Người mua Thẻ XRBT cam kết rằng họ hiểu và có kinh nghiệm đáng kể về tiền điện tử, hệ thống blockchain và dịch vụ, và cô / anh ta hoàn toàn hiểu được những rủi ro liên quan đến việc bán hàng cũng như cơ chế liên quan đến việc sử dụng tiền điện tử (bao gồm lưu trữ). XTRIBE Suisse SA và các công ty liên kết của nó sẽ không chịu trách nhiệm cho bất kỳ mất Thẻ XRBT, hoặc các tình huống làm cho nó không thể truy cập hoặc sử dụng Thẻ XRBT, và / hoặc sử dụng Thẻ trên Nền tảng, có thể là do bất kỳ hành động hoặc thiếu sót nào của Cộng tác viên và / hoặc bên thứ ba (bao gồm cả tin tặc), hoặc bất kỳ người nào thực hiện việc mua lại Thẻ XRBT, cũng như trong trường hợp các sự kiện bất khả kháng.

Rủi ro

Trước khi nắm giữ các thẻ XRBT, bất kỳ Người dùng nào cũng nên xem xét cẩn thận các rủi ro, chi phí và lợi ích của việc giữ các thẻ XRBT trong bối cảnh bán hàng của đám đông và, nếu

cần, có được lời khuyên độc lập về vấn đề này. Bất kỳ người quan tâm nào không có quyền chấp nhận hoặc hiểu những rủi ro liên quan đến TGE (bao gồm các rủi ro liên quan đến việc không phát triển Nền tảng XTRIBE hoặc bất kỳ rủi ro nào khác như được nêu trong Điều khoản & Điều kiện của đám đông- bán, không nên giữ thẻ XRBT.

Tuyên bố từ chối trách nhiệm quan trọng

Giấy trắng này không được và không thể được coi là lời mời tham gia đầu tư. Nó không cấu thành hoặc liên quan dưới bất kỳ hình thức nào, cũng không nên được coi là, việc chào bán chứng khoán ở bất kỳ khu vực pháp lý nào. Giấy trắng này không bao gồm hoặc chứa bất kỳ thông tin hoặc chỉ dẫn nào có thể được coi là đề xuất hoặc có thể được sử dụng làm cơ sở cho bất kỳ quyết định đầu tư nào. Thẻ XRBT là các mã thông báo tiện ích chỉ có thể được sử dụng trên Nền tảng XTRIBE và không được dự định phát hành, mua và / hoặc sử dụng như một khoản đầu tư. Việc bao gồm các thẻ XRBT trên một sàn giao dịch không làm thay đổi trình độ pháp lý của các Mã thông báo, mà vẫn là một phương tiện đơn giản để sử dụng Nền tảng XTRIBE và không phải là một bảo mật. Việc đưa vào một sàn giao dịch sẽ được thực hiện và chỉ giới hạn ở mức độ và với mục đích tung ra TGE và do đó cho việc phát hành, bán và cấp phát ban đầu của các Tokens. Sau đó các Tokens sẽ không được giao dịch trên bất kỳ sàn giao dịch nào. XTRIBE Suisse SA không được coi là cố vấn trong bất kỳ vấn đề pháp lý, thuế hoặc tài chính nào. Bất kỳ thông tin nào trong Sách trắng chỉ được cung cấp cho mục đích thông tin chung và XTRIBE Suisse SA không cung cấp bất kỳ bảo hành nào về tính chính xác và đầy đủ của thông tin này. XTRIBE Suisse SA không phải là trung gian tài chính và không bắt buộc phải có bất kỳ sự ủy quyền nào cho mục đích Chống Rửa Tiền. Việc giữ các Thẻ XRBT sẽ không trao bất kỳ quyền hoặc ảnh hưởng nào đối với tổ chức và quản trị của XTRIBE cho các Cộng tác viên. Cơ quan quản lý đang xem xét cẩn thận các doanh nghiệp và hoạt động liên quan đến tiền điện tử trên thế giới. Về mặt này, các biện pháp quản lý, điều tra hoặc hành động có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của XTRIBE Suisse SA và thậm chí hạn chế hoặc ngăn chặn việc phát triển các hoạt động của nó trong tương lai. Bất kỳ người nào cam kết mua Thẻ XRBT phải biết rằng mô hình kinh doanh XTRIBE Suisse SA, Giấy trắng hoặc Điều khoản & Điều kiện có thể thay đổi hoặc cần phải sửa đổi vì các yêu cầu về tuân thủ và quy định mới theo bất kỳ luật áp dụng nào tại bất kỳ khu vực pháp lý nào. Những thay đổi này có thể xảy ra bất cứ lúc nào trước, trong và sau TGE. Trong trường hợp này, người mua và bất kỳ ai cam kết mua Thẻ XRBT xác nhận và hiểu rằng cả XTRIBE Suisse SA lẫn bất kỳ chi nhánh nào của nó cũng không chịu trách nhiệm cho bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại trực tiếp hoặc gián tiếp nào gây ra bởi những thay đổi đó. XTRIBE Suisse SA sẽ làm hết sức mình để khởi động hoạt động của mình và phát triển Nền tảng XTRIBE theo các mốc quan trọng được nêu trong Sách trắng này. Bất cứ ai thực hiện để có được Thẻ XRBT thừa nhận và hiểu rằng XTRIBE Suisse SA không cung cấp bất kỳ đảm bảo rằng nó sẽ đạt được nó. Họ thừa nhận và hiểu rằng XTRIBE Suisse SA (bao gồm cả các cơ quan và nhân viên) không chịu trách nhiệm hoặc trách nhiệm đối với bất kỳ tổn thất hoặc thiệt hại nào phát sinh từ hoặc không liên quan đến việc sử dụng Thẻ XRBT như được trình bày trong Sách Trắng này , ngoại trừ trong trường hợp hành vi sai trái cố ý hoặc sơ suất.

Đại diện và bảo đảm

Bằng cách tham gia vào TGE, Cộng tác viên đồng ý với những điều trên và cụ thể, họ đại diện và đảm bảo rằng họ: đã đọc kỹ các điều khoản trong Sách trắng này; đồng ý với nội dung đầy đủ của họ và chấp nhận bị ràng buộc về mặt pháp lý bởi họ; được ủy quyền và có toàn quyền mua Thẻ XRBT theo luật áp dụng trong thẩm quyền của họ về nơi cư trú; không phải là công dân, cư dân hoặc thực thể Hoa Kỳ (“Người Mỹ”) cũng như họ không mua XTRIBE hoặc ký thay mặt cho một Người Mỹ; không phải là cư dân ở Trung Quốc, Canada, Israel, Việt Nam hoặc Hàn Quốc, cũng không phải họ mua XTRIBE hoặc ký thay mặt cho một người hoặc cư dân tại Trung Quốc, Canada, Israel, Việt Nam hoặc Hàn Quốc; sống trong một khu vực pháp lý cho phép XTRIBE Suisse SA bán các thẻ XRBT và mua hàng để mua Thẻ XRBT thông qua một đám đông bán mà không yêu cầu bất kỳ sự ủy quyền địa phương nào; đã quen thuộc với tất cả các quy định liên quan trong phạm vi quyền hạn cụ thể mà họ dựa vào và mua Tokens mã hóa trong khu vực pháp lý đó không bị cấm, hạn chế hoặc tuân theo các điều kiện bổ sung dưới bất kỳ hình thức nào; sẽ không sử dụng đám đông bán cho bất kỳ hoạt động bất hợp pháp, bao gồm nhưng không giới hạn rửa tiền và tài trợ cho chủ nghĩa khủng bố; có đầy đủ kiến thức về bản chất của các Tokens mã hóa và có kinh nghiệm quan trọng, và hiểu biết về chức năng, USGe và phức tạp trong việc xử lý các Tokens và tiền tệ mã hóa và các hệ thống và dịch vụ dựa trên blockchain; mua Thẻ XRBT vì họ muốn có quyền truy cập vào Nền tảng XTRIBE; không mua Thẻ XRBT cho mục đích đầu tư hoặc sử dụng đầu cơ. Người mua thừa nhận rằng số tiền được sử dụng để mua Tokens là chứng minh hợp pháp. Người mua có khả năng pháp lý để sử dụng các khoản tiền đó và mua Thẻ. Người mua xác nhận rằng họ trên 18 tuổi. Tất cả các nhà đầu tư được công nhận nên liên hệ với bộ phận hỗ trợ Xtribe để được trợ giúp tại info@xtribe.io

Luật điều chỉnh và Trọng tài

Người mua XRBT Tokens thừa nhận và chấp nhận rằng hoạt động XTRIBE TGE đang diễn ra trong môi trường pháp lý Thụy Sĩ vẫn đang được phát triển. Các Bên đồng ý tìm kiếm một khu định cư thân thiện trước khi đưa ra bất kỳ hành động pháp lý nào. Tất cả các tranh chấp phát sinh từ các giấy tờ được cung cấp sẽ được giải quyết theo Luật Suisse, áp dụng cho toàn bộ TGE, không chỉ đối với các yêu cầu bồi thường.

TỪ BỎ

Có những rủi ro và sự không chắc chắn liên quan đến việc sử dụng các thẻ XRBT trên nền tảng XTRIBE và / hoặc nhà phân phối và các hoạt động và hoạt động tương ứng của họ: XRBT Tokens, TĂNG XTRIBE (mỗi được đề cập trong Sách Trắng này). Bạn có thể tìm thấy mô tả về rủi ro liên quan đến TGE trong phần 15 của Sách trắng, theo Tiết lộ pháp lý, Rủi ro, cần được đọc kỹ. Sách trắng này, bất kỳ phần nào của chúng và bất kỳ bản sao nào cũng không được lấy hoặc truyền tới bất kỳ quốc gia nào nơi phân phối hoặc phổ biến thông tin TGE, bao gồm phát hành, bán, chuyển nhượng, trao đổi, thực hiện và sử dụng Tokens cũng như khởi chạy, tổ chức và quản lý một TGE, giống như mô tả trong Sách Trắng này bị cấm và hạn chế. Thẻ XRBT không được dự định tạo thành chứng khoán ở bất kỳ khu vực tài phán nào. Thẻ XRBT là mã thông báo tiện ích và không thể có hiệu suất hoặc giá trị cụ thể bên ngoài Nền tảng XTRIBE. Do đó, Giấy trắng này không thể tạo thành bản cáo bạch hoặc cung cấp tài liệu đầu tư chứng khoán. Giấy trắng này không cấu thành hoặc tạo thành một phần, bất kỳ ý kiến nào về bất kỳ lời

khuyến nào để bán, hoặc bất kỳ lời mời nào của XTRIBE Suisse SA để mua bất kỳ Thẻ XRBT nào, hoặc đưa ra bất kỳ trợ giúp nào trong bất kỳ quyết định đầu tư nào. Bạn không đủ điều kiện và không thể mua bất kỳ Thẻ XRBT nào trong Bán mã XRBT (như được đề cập trong Giấy Trống này) nếu bạn là công dân, cư dân (thuế hoặc bằng cách khác) hoặc chủ thẻ xanh của Hoa Kỳ hoặc nếu bạn là cư dân của Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa, Canada, Israel, Việt Nam hoặc Hàn Quốc.

Các khía cạnh thị trường	Thị trường Blockchain	Thị trường truyền thống
Mô hình mạng	Phân cấp. Được hỗ trợ bởi Người dùng hoặc các nút đóng góp sức mạnh tính toán của họ cho mạng, đảm bảo tính khả dụng và bảo trì 24/7.	Thuộc sở hữu và được quản lý bởi bên thứ ba. Người dùng nền tảng phải tuân thủ các điều khoản được đặt bởi bên thứ ba.
Thanh toán & phí	Thanh toán trực tiếp bằng tiền điện tử (Mã thông báo), có thể được trao đổi cho BitToken hoặc fiat. Có thể cung cấp phí thấp (khoảng 0,0001 BTC ~ 1 USD) để xác thực giao dịch hoặc thậm chí không tính phí.	Hệ thống thanh toán hoặc giao dịch thẻ tín dụng. Tính phí một tỷ lệ phần trăm của mỗi giao dịch, khác nhau đối với mỗi thị trường: Amazon ~ 15% Ebay ~ 10% Etsy ~ 2.5–3.5%
Thời gian xử lý thanh toán	Thanh toán ngay lập tức và không yêu cầu bất kỳ trung gian nào.	Thanh toán đi qua dịch vụ tài chính của bên thứ ba.
Tính minh bạch	Một thị trường blockchain cho phép Người dùng bán sản phẩm và dịch vụ một cách minh bạch và nhận phản hồi.	Thị trường truyền thống đôi khi thiếu tính minh bạch cho người bán: thuật toán bán hàng, yêu cầu và chỉ số người bán không được cung cấp.
Bảo mật thông tin	Dữ liệu không thay đổi được, vì vậy không thể xóa hoặc thay đổi dữ liệu. Xác nhận bằng mạng ngăn chặn gian lận.	Thông tin cá nhân có thể bị tấn công và đánh cắp.
Riêng tư	Thông tin cá nhân không bắt buộc.	Thông tin cá nhân là bắt buộc.

Thỏa thuận	Hợp đồng thông minh đã ký kỹ thuật số. Hợp đồng không thể phá vỡ. Không yêu cầu trung gian, vì hợp đồng thông minh được thực hiện tự động.	Điều khoản của thỏa thuận có thể thay đổi. Quy định của bên thứ ba.
------------	--	--

14. Tổng hợp lại các định nghĩa

- Ứng dụng: ứng dụng dành cho thiết bị di động được thiết kế để chạy trên điện thoại thông minh và các thiết bị di động khác
- Tiền thưởng: Thẻ bổ sung cho nhà đầu tư lớn và đầu tư lớn
- Người tiêu dùng: một người trả tiền để sử dụng các dịch vụ trên ứng dụng Xtribe
- Người đóng góp: một người đóng góp ETH vào việc bán mã thông báo
- Người dùng miễn phí: một người sử dụng ứng dụng để mua, bán, cho thuê hoặc trao đổi hàng hóa / dịch vụ. Người dùng miễn phí cũng có thể mua tín dụng bên trong ứng dụng.
- Geomarketplace: thị trường địa lý sử dụng ứng dụng di động
- Hard Cap: số tiền tối đa USD được huy động trong TGE
- Nền tảng: tập hợp các ứng dụng đóng gói và tùy chỉnh cung cấp tầm nhìn
- Soft Cap: số tiền tối thiểu USD được huy động trong TGE
- Người dùng cửa hàng: người bán hàng hóa / dịch vụ trên Cửa hàng
- Cửa hàng: thị trường trực tuyến bán hàng hóa / dịch vụ thông qua ứng dụng Xtribe
- Sự kiện thể hệ TGE / Token: Bán thẻ để triển khai công nghệ & tầm nhìn
- Mã thông báo: đồng xu bản địa để nâng cao hệ sinh thái của ứng dụng hiện tại
- Whitepaper: tài liệu để giải thích tầm nhìn và phạm vi dự án