

XTRIBE

**UNA COMUNIDAD FIRMEMENTE ESTABLECIDA
DESDE EL 2015.**

OPERANDO EN 4 MERCADOS

Italia
Suiza
Reino Unido

CON UN MODELO DE NEGOCIOS VALIDADO Y ESCALABLE.

SOMOS



XTRIBE

XTRIBE - la Blockchain de Comercio Móvil:

“Para impulsar el intercambio entre personas y productos, particularmente, pero no exclusivamente, en áreas locales sin intermediarios y sin tarifas pagadas a terceros”.

Resumen Ejecutivo

Xtribe es una compañía de M-Comercio (comercio móvil o comercio desde un celular) que le saca provecho a la tecnología de geolocalización para emparejar la oferta y demanda de sus usuarios. A la fecha de hoy, hemos sido exitosos en la desintermediación y descentralización del mercado. Nuestra próxima meta es llevar nuestro modelo de negocios un paso más allá gracias a la ayuda de la tecnología de cadena de bloques.

El servicio de Xtribe se oferta a través de una aplicación gratuita para teléfonos inteligentes (actualmente disponible en italiano e inglés) la cual usa una herramienta de geolocalización. Las transacciones se realizan directamente entre ambas partes. La proximidad entre el comprador y los vendedores le permitió a Xtribe llevar a cabo su negocio sin la necesidad de intermediarios ni comisiones. A medida que la compañía sigue creciendo, nos hemos dado cuenta que las interacciones a través de nuestra aplicación podrían ser más eficientes con la integración de la tecnología de cadena de bloques. En la actualidad, los pagos no se pueden completar dentro de la aplicación. En cambio, son completadas en persona, directamente entre las partes involucradas en la transacción. La integración de la cadena de bloques nos permitirá mantener cero comisiones por intermediación, aumentar nuestra seguridad y velocidad, y como resultado de esto, incrementar la escalabilidad y alcance de nuestro servicio.

El equipo de Xtribe actualmente está trabajando con algunos de los mejores especialistas de Blockchain y asesores de mercadeo de todo el mundo, para así poder implementar un modelo de negocios completamente integrado con la tecnología Blockchain.

Junto al potencial de la tecnología de cadena de bloques, Xtribe tiene dos factores de éxito significativos de su lado.

Primeramente, el plan de expansión de la empresa. La tasa de crecimiento del Comercio Electrónico, y de su versión más actual M-Comercio, en los Estados Unidos de América, representa una oportunidad única. El plan de expansión de Xtribe para 2018-2019 se centra en el área metropolitana de Nueva York, en 2020 en el área de la bahía de San Francisco y en los centros urbanos de California y en 2021 en el área metropolitana de Chicago. La población que vive en estas zonas es de más de 60 millones de personas. Durante los próximos 12 meses el objetivo de Xtribe es alcanzar 1.2 millones de usuarios en la ciudad de Nueva York (5%) y 9.5k negocios.

En segundo lugar, la historia y experiencia de Xtribe. Xtribe es una empresa real y en funcionamiento. Xtribe es operacional en el Reino Unido, Suiza, Italia (bajo el nombre de X-Solution srl) así como en los Estados Unidos. Xtribe PLC actúa como una empresa Holding. Posee la totalidad de las acciones (100%) de Xtribe Suisse, S.A. así como de Xtribe US Corp. Durante el tercer trimestre del 2018, este comprará de nuevo la totalidad de las acciones de X-Solution, empresa que luego cambiará su nombre a Xtribe Italia. El capital social de Xtribe PLC, con sede principal en Londres (Reino Unido), es de 306,000 USD, el

cual está representado en 9 millones de acciones divididas entre 28 accionistas. El equipo de dirección posee el 66.05% de las acciones.

Adicionalmente, los socios han recaudado más de 3.5 millones de dólares en fondos de capital para la compañía.

Los ingresos provienen principalmente de los servicios B2B (business to business, o de comercio a comercio) ofrecidos por las suscripciones a la tienda Xtribe (dedicado a las empresas), cuyos usuarios pagan una cuota mensual. Al día de hoy, más de 500k usuarios y 4.5k empresas en Italia, localizadas en Milán, Turín, Roma y Nápoles hacen uso de nuestra aplicación. Nuestra meta del 2018 es alcanzar más de 1 millón de usuarios y 7.5k negocios.

Equipo de gestión ejecutiva: Enrico dal Monte (CEO), Mattia Sistigu (COO), Marco Paolucci (CTO), Stojan Dragovich (Presidente de Xtribe US Corp)

¿Por qué invertir en Xtribe?

- Rápido, expandiendo el mercado digital con un porcentaje creciente de usuarios.
- Alta tasa de crecimiento de adquisición de usuarios, con un presupuesto de inversión limitado.
- Experiencia en el manejo de aplicaciones móviles y comercio electrónico.
- Aplicación de alto rendimiento (velocidad, experiencia del usuario)
- Modelo de negocios efectivo-positivo con altas tasas de rentabilidad.
- Equipo de dirección con más de 30 años de experiencia en Finanzas.

Contenido:

<u>1. Introducción - Xtribe: ¿Cómo comenzó?</u>	<u>6</u>
<u>2. Xtribe: Qué es y cuáles son sus fortalezas</u>	<u>6</u>
<u>3. Nuestros objetivos</u>	<u>7</u>
<u>4. Objetivos Evento de Generación del Token</u>	<u>8</u>
<u>5. La oportunidad de mercado</u>	<u>9</u>
<u>6. Xtribe: Modelo de ingresos</u>	<u>132</u>
<u>7. Plan Maestro de Mercadeo</u>	<u>14</u>
<u>8. Sistema de incentivos al consumidor y de mercadeo</u>	<u>16</u>
<u>9. Xtribe Emisión y modelo del token</u>	<u>18</u>
<u>10. Planes actuales y futuros de Xtribe</u>	<u>22</u>
<u>11. Xtribe y la competencia</u>	<u>23</u>
<u>12. El Equipo Xtribe</u>	<u>24</u>
<u>13. Xtribe - Divulgación legal</u>	<u>26</u>
<u>14. Definiciones</u>	<u>30</u>

El internet ha transformado nuestras vidas al descentralizar el acceso y flujo de información. La próxima fase justo acaba de empezar. Causando un cambio de paradigma, la tecnología de cadena de bloques puede verdaderamente influenciar en las industrias y hacer que los procesos sean más democráticos, seguros, transparentes y eficientes. Las potenciales implicaciones de la tecnología de cadena de bloques a nuestra sociedad y negocio son de gran alcance.

- Blockchain Blog -

La razón para usar Xtribe:

- Usuarios con poder: con Xtribe los usuarios mantienen control de toda su información e historial de transacciones.
- Eliminación de riesgos de terceros: los usuarios pueden realizar un intercambio sin la intermediación de un tercero, además de eliminar el riesgo que esto conlleva.
- Costos más bajos: con la eliminación de los terceros, así como de los costos de envío y entrega de los bienes, Xtribe reduce en gran manera los costos por transacciones.

1. Introducción – Xtribe: ¿Cómo comenzó?

La aplicación Xtribe es la creación de tres jóvenes emprendedores – Enrico dal Monte, Mattia Sistigu y Marco Paolucci, desarrollada en el 2014. La idea era proporcionar una aplicación gratuita para teléfonos inteligentes que permitiera a los usuarios vender, comprar, intercambiar y rentar objetos o servicios usando una herramienta activa de geolocalización. Esta última localiza a todos los vendedores potenciales dentro de un específico objetivo geográfico. Después de su lanzamiento en el mercado italiano en el año 2015, la aplicación de Xtribe ha recolectado una serie de opiniones positivas, las cuales impulsaron su crecimiento aún más. Un total de 100,000 usuarios usando la aplicación fueron los alcanzados durante el año 2016. El porcentaje de crecimiento fue aún más asombroso durante los próximos meses: solamente un año después el número de usuarios sobrepasó los 500,000. El rápido éxito de la aplicación Xtribe en Italia, por mucho una de las áreas más difíciles de penetrar con soluciones innovadoras de comercio electrónico, fortaleció la confianza de los tres jóvenes fundadores, así como de un asesor financiero que se unió a la compañía trayendo consigo más de 30 años de experiencia. Para ellos, se volvió rápidamente evidente que su iniciativa necesitaba expandirse más allá de sus fronteras, hacia mercados más grandes. En 2017, XTRIBE se convirtió en una empresa pública Estadounidense, y unos meses después, una subsidiaria Estadounidense, Xtribe US Corp, 100% propiedad de Xtribe PLC fue incorporada, para establecer las condiciones necesarias para penetrar en el mercado Norte Americano en 2018. Las posibilidades de ser tan exitosos en Norte América como en Italia son muy realistas. La integración de la innovación de la cadena de bloques en la plataforma no solamente incrementará las características ganadoras de la aplicación de Xtribe, aumentando la mejora de la aplicación y el servicio mismo, sino que también incrementará exponencialmente el sistema de seguridad de todo el sistema.

2. Xtribe: Qué es y cuáles son sus fortalezas.

Xtribe representa cambio – ¡Una plataforma digital que revoluciona el comercio electrónico!

La innovación consiste en la habilidad de informar constantemente y en tiempo real a los usuarios acerca de todos los productos y servicios ofertados en sus áreas aledañas. Una vez que un comprador potencial se ha interesado en un artículo o servicio ofertado a través de la plataforma Xtribe, el vendedor puede ser contactado directamente en el chat en vivo. Ellos pueden arreglar después un encuentro entre ellos y eventualmente concluir la transacción con mayor rapidez. Por el otro lado, el vendedor debe solamente subir la foto y mencionar el precio del artículo y después esperar a ser contactado. La plataforma

Xtribe provee visibilidad masiva a lo que sea que se oferta a los miles de usuarios, sin que ellos hagan siquiera una inversión. Xtribe proporciona un enlace inmediato entre la esfera virtual y el mundo real. La tecnología promueve conexiones entre gente que desea vender, comprar, intercambiar o rentar bienes o servicios. Xtribe es la “experiencia del usuario” más rápida que se pueda imaginar, para ambos, tanto compradores y vendedores, que evita la problemática pérdida de tiempo tan típica del comercio electrónico. Xtribe es fácil y amigable con el usuario, desde su diseño hasta sus colores. La aplicación ha sido diseñada específicamente para que sea fácil de usar. Con la aplicación Xtribe, los procesos de iniciar sesiones, realizar búsquedas, crear sus propias inserciones y administrar sus cuentas son intuitivos y fáciles. Xtribe es tecnología apoyando a la comunidad local. Reúne actividades locales reales y usuarios. Xtribe es “social” ya que cada transacción comercial favorece la interacción personal. Permite que los usuarios se reúnan con otra gente, para establecer conversaciones y quizás también descubrir intereses comunes. Xtribe pone en acción una serie de actividades interactivas atractivas para sus usuarios, como por ejemplo, dejar opiniones y comentarios acerca de ventas y compras, evaluaciones de los contactos realizados, intercambio social de intereses y sentimientos, así como premiación de distintivos personalizados para los usuarios más activos. Xtribe es la desintermediación, ya que las transacciones se pueden completar sin recurrir a un tercero. Por lo tanto, no hay comisiones o pagos adicionales a terceros. La aplicación Xtribe es un mercado global. Al promover la intersección entre la oferta y demanda de productos o servicios localizados en las cercanías del usuario. La aplicación no descuida los aspectos más personales del comercio: sentimientos, deseos y expectativas.

El idioma de la aplicación se establece de acuerdo a los ajustes de lenguaje y área geográfica del dispositivo móvil. Las áreas geográficas no cubiertas por el idioma italiano están predeterminadas en inglés.

Resumen de Xtribe:

- La visibilidad de las ofertas de los vendedores aumentan exponencialmente, incrementando la tasa de ventas. Las personas que atienden las tiendas adquieren una serie de herramientas innovativas para atraer usuarios.
- Los usuarios pueden encontrar fácilmente lo que buscan.
- Ambas partes en la transacción optimizan el factor tiempo y ahorran dinero.
- Costos comunes de repartición y demoras en las entregas son evadidos.
- No hay costos de transacción.
- La interacción social se hace fácil. Las relaciones interpersonales entre los usuarios son alentadas.
- El token XRBT refuerza la seguridad de las transacciones. Un sistema de premios premiará a los usuarios adoptando a los tokens XRBT.
- La experiencia de intercambio directo es innovativa, efectiva y cautivadora.

3. Nuestros objetivos.

Nuestra meta e añadir una nueva dimensión a la manera en la que el mercado es concebido. La introducción del Token XRBT alentará una fuerte colaboración entre usuarios, los minoristas y los asociados hacia un objetivo común: la creación de un

mercado integrado de cuatro dimensiones. Un mercado más seguro, más inteligente y más barato.

Nuestros objetivos se basan en 3 pilares principales, los cuales son:

- Ofrecer una plataforma innovativa de comercio electrónico amigable con el usuario. Gracias a nuestra sensibilidad para detectar tendencias tecnológicas que rápidamente se convierten en nuevos estándares de la industria, así como en nuestro riguroso detallismo, es nuestra política implementar las solicitudes de los usuarios más recurrentes y de las “tiendas”, nuestro objetivo es convertirnos en un jugador clave en el ámbito del comercio electrónico.
- Consolidar nuestra posición de liderazgo en el mercado italiano y expandirnos con rumbo a los Estados Unidos de América. El mercado italiano primero, y luego el mercado Estadounidense han sido identificados como nuestras principales áreas de referencia. El considerable aumento en los perfiles de la tienda Xtribe por un lado, y de usuarios por el otro lado es un indicador de la penetración de mercado que justifica nuestros planes de expansión fuera de Europa, pero sin descuidar nuestro mercado “doméstico”. Para el final del corriente año nuestro objetivo es alcanzar más de 1,000,000 de usuarios gratuitos y más de 7,500 cuentas de “tiendas” en Italia, localizadas principalmente en áreas metropolitanas de alta densidad con una población de al menos 1 millón de personas, como Milán, Roma, Nápoles, y Turín. En los Estados Unidos nos enfocaremos inicialmente en las áreas urbanas y suburbanas de la ciudad de Nueva York. Nuestro objetivo para el primer año de operaciones es alcanzar hasta el 5% de la población de Nueva York, o lo que equivaldría aproximadamente a 1.2 millones de usuarios gratuitos, así como 9,500 cuentas de tiendas.
- Mejorar constantemente el rendimiento de la plataforma y la experiencia del usuario.

Con la introducción de los Tokens XRBT planeamos acelerar la interacción entre todas las partes involucradas. Mientras tanto, entre otras características, mantendremos nuestro enfoque en el tiempo de carga de la aplicación, para continuar con la mejora de nuestro rendimiento. Confiamos en que el tiempo de carga de la aplicación Xtribe continuará siendo entre los más rápidos de la industria, es decir, por debajo de los 5 segundos. Una estrategia de sistema de notificación Push es también una de nuestras principales prioridades.

4. Objetivos del Evento de Generación del Token.

Gracias a la creación y adopción de los tokens, Xtribe será capaz de crear un ecosistema único. El éxito logrado en Italia demuestra la potencial penetración de mercado en áreas más grandes, mientras evidencian el profesionalismo y experiencia de su equipo en el comercio digital. La expansión en el mercado de los Estados Unidos representa “El Reto”. No solamente para medir la capacidad de satisfacer las expectativas de nuestros usuarios, sino que también en términos de

consolidar el carácter internacional y multidimensional de nuestra app. Los ingresos generados durante el evento de generación de los Tokens serán el combustible para acelerar la expansión territorial, por un lado, y para fortalecer el software y la infraestructura por el otro. Las ciudades de Nueva York y California son solamente un par de las áreas que planeamos penetrar en los Estados Unidos. Las premisas para acelerar la penetración en el mercado Estadounidense ya están en su lugar. Ahora necesitamos recursos financieros adecuados para acelerar el crecimiento. El modelo de negocios de Xtribe refleja algunas de las características principales de la revolución de la cadena de bloques. Sin intermediarios ni transacciones con terceros, ni comisiones.

Adicionalmente, observamos que el evento de generación del token de Xtribe es un estreno en el panorama de la generación de tokens, debido a las siguientes razones:

- Xtribe ha estado activa desde el 2015; nuestro equipo de dirección posee experiencia comprobada.
- Operamos en 4 mercados: Italia, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos.
- Nuestro modelo de negocios ha sido probado por el mercado y está listo para ser ampliado a una mayor escala.

La columna vertebral del Proyecto XRBT token es fortalecer la relación (de igual a igual) entre usuarios y los proveedores, así como entre nuestra comunidad. La lealtad del usuario también juega un papel importante. Dentro de nuestra plataforma hay un sistema de créditos que pueden ser usados para comprar paquetes especiales para aumentar la visibilidad, la cual se ha implementado mucho antes de que la idea del evento de generación del token fuera concebida. El XRBT no solamente tiene la función de financiar el desarrollo y expansión de nuestra plataforma, pues también ayudará al equipo de dirección y a fortalecer los vínculos de la comunidad. Mientras que el valor de los XRBT dependerá de muchos factores – oferta y demanda, reputación de la plataforma, noticias corporativas, sentimientos de mercado acerca de las criptomonedas, las oscilaciones del token se correlacionarán con las fluctuaciones diarias del mercado de divisas, ya sea fiat o Ethereum. Sin embargo, también se pueden escalar para normalizar los costos internos de Xtribe. Al introducir un sistema de recompensas los usuarios van a ser premiados tan por su participación como por su lealtad al mercado. Creemos que el token esencialmente creará un efecto en forma de espira positivo en la red y, por lo tanto, una mayor demanda del token. Esto se reflejará en un crecimiento del flujo de efectivo de la plataforma.

5. La oportunidad de mercado.

Con respecto a esto, algunos de los recientes desarrollos en el campo tecnológico sentaron las bases para establecer nuestro nuevo sistema de criptomoneda: el Xtribe Token XRBT. Solamente para nombrar unos pocos.

Digitalización de la economía. El XRBT es una evolución natural de nuestra estrategia de negocios. De hecho, mucho antes de la creación de la idea XRBT, la filosofía de Xtribe se enfocaba en el deseo de habilitar a la gente para comprar, vender, intercambiar, y rentar bienes o servicios de la manera más simple, rápida y conveniente: la manera digital. Con la introducción del XRBT llevamos a cabo un paso adicional en la realización del ecosistema Xtribe. Al mismo tiempo, el comercio electrónico se encuentra experimentando un crecimiento exponencial. El comercio electrónico está creciendo casi 4 veces más rápido que las tiendas físicas y minoristas. Pero dentro del sector la estrella creciente es el comercio móvil (M-Comercio). De hecho, parece que con un ingreso estimado de cerca 350B, para el 2021 el comercio móvil contará con casi el 50% de la totalidad del comercio electrónico de los Estados Unidos.

En todo el mundo, la coyuntura para las aplicaciones de comercio electrónico parece ser más optimistas. De acuerdo a un pronóstico actualizado de eMarketer:

“En 2017, las ventas minoristas de comercio electrónico en todo el mundo alcanzaron 2,304 trillones de dólares, un aumento de 24.8% con respecto al año anterior, de acuerdo a las estimaciones de eMarketer. El factor móvil fue determinante, ya que el comercio móvil representó el 58.90% de las ventas digitales.”

De hecho, el comercio móvil está creciendo casi 4 veces más rápido que las tiendas minoristas en los Estados Unidos, de acuerdo a reportes de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Una sociedad sin efectivo. La proporción de personas que compran en línea está aumentando exponencialmente, mientras que el uso del efectivo está proporcionalmente colapsando. En una encuesta realizada por ING International en Abril del 2017 en 15 países, el porcentaje de personas que esperan continuar reduciendo el uso de dinero en efectivo alcanzó 78%, mientras que el 34% preferiría no usar dinero en efectivo del todo.

De acuerdo a un estudio reciente realizado por Consultores de Gestión A.T. Kearney, el número de transacciones de pago sin efectivo en los 27 países miembros de la Unión Europea aumentará de un estimado de 90 billones de dólares actualmente a más de 175 billones de dólares para el año 2020. Esto representa un porcentaje anual de crecimiento del 8%.

De acuerdo a estas tendencias inevitables, Xtribe pretende montarse a la ola: sin efectivo, ¿pero cómo? Nuestra respuesta es la introducción del XRBT. Le daremos a nuestros usuarios una solución inmediata: una criptomoneda confiable para intercambiar bienes y servicios, y para poder disfrutar plenamente de la gama de posibilidades ofrecidas por nuestra plataforma.

Plataformas móviles: el uso de la web móvil alcanza madurez y los teléfonos inteligentes siguen aumentando. Está en las noticias: La Revisión del Comercio Global para los Estados Unidos, realizada por Criteo abre sus páginas con el sorprendente hecho de que las aplicaciones de los minoristas fueron las responsables del 44% de las transacciones de comercio electrónico para el 4to

trimestre del 2017, mientras que la web móvil controlaba el 23% y las realizadas desde las computadoras de escritorio un 33%.

Al observar a los puntos de referencia del 2016 para eMarketer en Italia podemos ver cómo la misma tendencia aplica a este país. De hecho, 30% de las transacciones de comercio electrónico fueron llevadas a cabo desde dispositivos móviles. Además, el porcentaje de crecimiento es lo suficientemente rápido como para respaldar la ambiciosa estrategia exclusiva para dispositivos móviles de Xtribe. (El porcentaje de crecimiento para el uso de dispositivos móviles excedió 13% entre 2016 y 2017) Las tendencias de mercado no dejan espacios para las dudas: el comercio electrónico se mueve hacia la digitalización. Sin embargo, parece que la entrega física de los bienes todavía representa un cuello de botella para el comercio electrónico. Los consumidores parecen estar interesados en nuevas formas de obtener bienes, más rápido y sin costos adicionales. Envíos rápidos y gratuitos son el nuevo campo de batalla en el reto del comercio electrónico. En ese sentido, el modelo de negocios de Xtribe parece tener una amplia ventaja con respecto a sus competidores más tradicionales.

La “Oportunidad del mercado Estadounidense”: el mercado Estadounidense representa una gran oportunidad para Xtribe. En 2015, el 69% de los adultos con acceso a internet realizaron compras en línea con regularidad, particularmente en las zonas urbanas con mayor densidad poblacional.

Nueva York ha sido descrita por el autor EB White como “hecha de pequeñas unidades vecinales” en su ensayo clásico de 1949 “Aquí está Nueva York”. White observó que muchos en Nueva York pasan su vida entera dentro de los confines de un área más pequeña que una aldea rural. Sin embargo, durante los últimos años, miles de pequeños minoristas han clausurado, y han sido reemplazados por cadenas nacionales.

Una encuesta reciente realizada por la miembro del consejo de Nueva York, Helen Rosenthal, arrojó que el 12% de las tiendas en un tramo del Upper West Side están desocupadas o se encuentran en alquiler. En Octubre, en los Estados Unidos la cantidad de tiendas que anularon sus hipotecas fue aún mayor que después del colapso financiero de 2008.

Sin embargo, esto no significa que los pequeños minoristas y sus negocios estén condenados. Los usuarios modernos todavía valoran el contacto personal y la interacción, pero necesitan diferentes maneras de acercamiento porque: el usuario moderno es muy inteligente y exigente.

El ladrillo y el mortero solían ser las únicas maneras de llevar a cabo las ventas, ahora se trata de mercadeo, de sacar a la gente del internet y ayudarles a entender el producto.

Xtribe provee una manera efectiva de superar estos retos, pues lleva a los usuarios a la tienda usando el poder del internet, Xtribe está construyendo un puente entre el mundo en línea y el mundo físico.

Otra oportunidad para Xtribe está representada en el auge del comercio móvil. De hecho, el comercio electrónico ha estado en masivo auge durante los últimos años, pero puede que no sea la próxima frontera real para las compras. Un estudio

reciente de LexisNexis demostró cómo el comercio móvil está a punto de convertirse en el hábito de los compradores.

Pero, ¿qué es exactamente el comercio móvil y cómo comparamos el comercio electrónico con el comercio móvil?

En pocas palabras, el comercio móvil involucra comprar a través de un dispositivo móvil (típicamente un teléfono inteligente), mientras que el comercio electrónico involucra comprar a través de un computador.

Los usuarios tienden a frustrarse cuando tratan de comprar a través de sus celulares y debido a esto abandonan el proceso. En el segundo trimestre del 2015, la población adulta Estadounidense gastó 59% de su tiempo desde el celular, y el 41 desde la computadora, pero solamente el 15% de su dinero en compras desde el celular y un asombroso 85% de su dinero desde sus computadoras.

Múltiples factores contribuyen a esta pobre experiencia de compras móviles.

- El tamaño de las pantallas de los teléfonos inteligentes. Esto hace que los detalles de los productos sean difíciles de leer y que la información de los pagos sea difícil de introducir. Especialmente debido a que muchos sitios web no están optimizados para los dispositivos móviles. Esta es la razón principal por la cual los usuarios se rinden. Completar una compra desde un celular resulta demasiado tedioso.
- Seguridad. Los usuarios se sienten menos seguros cuando ingresan su información de pagos a través de un celular en comparación con una laptop o computadora de escritorio.

Xtribe aborda todos los problemas mencionados con anterioridad. El pequeño tamaño de la pantalla se convierte en un problema marginal, ya que el usuario podrá ver el artículo mismo antes de comprarlo, y esto es también relevante desde el punto de vista de la seguridad, ya que el usuario solamente pagará hasta después de haber visto el producto en persona, reduciendo sustancialmente la posibilidad de ser estafado.

“La experiencia de compra móvil actual experimenta una pesadilla. Nuestra misión es convertir esa pesadilla en un sueño placentero.”

Debido al prometedor emparejamiento entre las fortalezas de Xtribe y las oportunidades del Mercado Estadounidense, nos acercaremos al mercado Estadounidense a través de nuestra subsidiaria Xtribe US Corp, de acuerdo al siguiente plan de trabajo.

- En 2018-2019: El área metropolitana de Nueva York, lo que incluye Nueva York, Nueva Jersey, Connecticut y Pennsylvania. Con una población total de 24 millones de habitantes;
- En 2020: El área de la bahía de San Francisco y California (28 millones de habitantes);
- En 2021: El área metropolitana de Chicago (10 millones de habitantes);
- En 2022: Todas las principales áreas metropolitanas de los Estados Unidos.

Como estas áreas se encuentran entre las más densamente pobladas, representan las áreas ideales tanto para el objetivo de los consumidores, como para las

perspectivas del mercado porque es posible mantener un núcleo sólido de negocios con una cantidad limitada de representantes de ventas.

Xtribe US Corp: en el 4to trimestre del 2017 Xtribe PLC estableció la subsidiaria estadounidense Xtribe US Corp. En Mayo 2017 Xtribe PLC se convirtió en una empresa pública, un prerequisite para ser listado en los Estados Unidos. En Enero 2018 Xtribe PLC entregó el formulario 211 a la FINRA.

Xtribe ya ha establecido muchas relaciones y asociaciones con los principales actores en el sector del mercadeo y la adquisición de usuarios y ha iniciado su campaña de expansión en Nueva York a través del mercadeo digital (incluyendo las redes sociales, influencers, publicidad en línea y campañas de correo electrónico), publicidad externa (vallas publicitarias, televisión local, medios de transporte, medios de comunicación locales, relaciones públicas, patrocinio a equipos locales y muchos eventos). A través de la estrategia anterior y la penetración de la calle, la meta de Xtribe es adquirir, para el 2021, 25 millones de usuarios mensuales y 1 millón de usuarios profesionales (tiendas).

6. Xtribe – Modelo de ingresos.

- Sistema de crédito.

La aplicación incluye un sistema de créditos que puede ser comprado en paquetes. Los créditos ofrecen la posibilidad de acceder a una serie de opciones adicionales. ¿Por qué créditos? El sistema habilita a los usuarios para comprar paquetes de créditos, lo que facilita las transacciones a través de la plataforma Xtribe. El sistema simplifica los gastos y hace más rápido y sencillo el crear nuevos paquetes comerciales. Los paquetes de créditos se encuentran disponibles en tres formatos:

Este es un circuito de publicidad dentro de la aplicación el cual destaca los productos y servicios de acuerdo a la geolocalización a través de un etiquetado extremo a bajo costo. El “escaparate” dedicado de la aplicación brinda mayor visibilidad a productos específicos y servicios por un tiempo limitado en áreas geográficas específicas. La publicidad en el escaparate está disponible en ambas, Xtribe Free y Xtribe Store.

El modelo de ingresos de Xtribe está basado en la provisión de acceso suscrito a usuarios profesionales, así como en la colocación de paquetes de créditos para la compra de servicios adicionales enfocados en usuarios profesionales y otros. Hay dos modelos dentro de la plataforma Xtribe: el primero se basa en los tipos de perfil (gratis y pagado) y sus actualizaciones, y el segundo se basa en un sistema de créditos; los cuales son comprados en paquetes y dan acceso a funciones adicionales y a mayor visibilidad.

- Características y beneficios de la suscripción.

Xtribe Free: Este es un perfil dedicado a todos aquellos que deseen vender sus propiedades o servicios de manera gratuita y de la manera más sencilla posible.

Características:

Permite hasta 3 productos y 3 servicios al mismo tiempo. Estos espacios se encuentran permanentemente disponibles de manera gratuita. Por ejemplo, si un usuario tiene a la venta 3 artículos a la venta al mismo tiempo y uno de ellos es comprado, ese espacio se vuelve automáticamente disponible para que el vendedor ofrezca otro producto.

Xtribe Store: Este es un perfil dedicado a compañías y marcas que deseen vender sus productos y servicios a nivel de tienda con mucha más visibilidad. El costo de este perfil es de 99 dólares al mes.

Características:

Habilidad de subir y administrar publicidad usando Web CMS.

Estadísticas detalladas disponibles a través de Web CMS.

Sitio web dedicado, sincronizado e indexado al perfil Xtribe.

Gestión multitiendas a través de Web CMS.

Mayor visibilidad para los productos dentro del ecosistema nativo de Xtribe.

Mayor visibilidad para bienes y servicios a través de Google SEO.

Mayor visibilidad para bienes y servicios en las plataformas de publicidad de Google y Facebook.

- No hay límites en la cantidad de anuncios que puedes publicar.
- Puedes vender a muchos usuarios desde el mismo anuncio.
- Perfiles detallados que incluyen:
 - Contactos directos seleccionables y números de teléfono.
 - Enlaces seleccionables a Facebook y Twitter.
 - Enlace seleccionable al sitio web.
 - Haga clic en el enlace de correo electrónico.
 - Enlace seleccionable a la dirección.
 - Detalle de los horarios de apertura y cierre de la tienda.
- Renovación automática de anuncios gratuita.
- Función de navegación activa para facilitar el acceso del usuario.
- ¡Mayor visibilidad! Hasta 4 publicaciones visibles en los listados.
- Indicador específico de “tienda” en el mapa.
- Creación de ofertas especiales con precios increíbles y descuentos.
- Permite la creación de ofertas de tiempo limitado.
- Habilidad para subir y administrar publicidad usando Web CMS.

7. Plan Maestro de Mercadeo.

Xtribe tiene como objetivo atraer áreas urbanas y metropolitanas al capturar potencialmente todos los productos y servicios que pueden encontrarse en una

ciudad. Sabemos que antropológicamente el concepto de proximidad promueve la conexión entre personas y consecuentemente la venta e intercambio de productos y servicios es un efecto natural de esa interacción. Xtribe es, por lo tanto, un puente instantáneo entre lo virtual y lo real.

Por lo tanto, la comunidad de Xtribe ha descubierto que un “producto soñado” no está siempre al otro lado del mundo, sino que lo puede vender alguien que está solamente a unos pasos de distancia, o en una tienda o centro comercial confiable en el vecindario o disponible en las manos de gente que vive en la misma zona. Por esta razón es muy activo y dinámico. La naturaleza instantánea de los avisos geo localizados estimula a los potenciales usuarios a encontrarse con el vendedor o a caminar rumbo a una tienda para completar la compra.

El plan de mercadeo para el desarrollo de Xtribe es una mezcla de herramientas de mercadeo en línea avanzado con herramientas tradicionales de mercadeo. Esta estrategia está articulada en 4 áreas macro que se encuentran estrictamente interconectadas una a la otra. Cada parte está ligada y es vital para la otra.

El plan general de mercadeo para el desarrollo de Xtribe es, por lo tanto, un sistema basado en el concepto de máxima eficiencia y efectividad.

A. Usuario (Descarga gratuita)

Todas las herramientas y estrategias de mercadeo en línea que hemos probado y puesto en práctica a lo largo de los años nos han permitido trabajar en la optimización del costo por descarga, que gracias a nuestra continua y cuidadosa planeación es definitivamente bajo. Por lo tanto, el valor del trabajo hecho es precisamente la recopilación de números reales y consolidados que nos permitan asignar recursos eficientemente para hacer que nuestra comunidad crezca rápidamente, garantizando la calidad y el control. Las actividades de marketing tradicional, por ejemplo, el uso de medios tradicionales de alto impacto, pueden mejorar significativamente y apoyar todas las estrategias operativas de marketing en línea.

Fase 1. Perfilar nuestro usuario meta (mercadeo en línea)

Fase 2. Optimización de la campaña de mercadeo digital.

Fase 3. Objetivos logrados:

- Incrementar la comunidad Xtribe.
- Alta calidad.

Fase 4. Campañas mediáticas de alto impacto (mercadeo en línea).

Fase 5. Objetivos logrados.

- Crecimiento exponencial de nuestra comunidad.
- Impacto exponencial en la concientización, confianza y autoridad de la marca Xtribe.

Fase 6. Sistema escalable.

B. Descarga de la tienda.

Este aspecto del plan de mercadeo está estrictamente diseñado para ser compatible con todos los canales de negocios de Xtribe, la adquisición de usuarios de la tienda y por lo tanto, para aumentar los ingresos. Las estrategias son una mezcla de mercadeo digital y

mercadeo tradicional: el mercadeo digital nos permite crear un perfil y llegar a nuestro cliente meta de manera quirúrgica; de esta manera, el cliente potencial recibe un mensaje publicitario dirigido a sus necesidades específicas y es inmediatamente obligado a descubrir lo que es Xtribe. Mercadeo tradicional (OHH) y el uso de campañas de mercadeo de alto impacto que nos permitan promover la marca Xtribe aún más y que fortalecerán lo que se ha hecho en el nivel de mercadeo en línea.

Fase 1. Perfilar a los usuarios meta de la tienda (mercadeo en línea).

Fase 2. Optimización de las campañas de mercadeo digital.

Fase 3. Logros alcanzados:

- Aumento en los ingresos.
- Aumentar la concientización de la marca.

Fase 4. Campañas mediáticas de alto impacto (mercadeo digital).

Fase 5. Logros alcanzados:

- Aumento exponencial en los ingresos.
- Compromiso decisivo de los usuarios meta de la tienda, previamente alcanzado a través de la web.
- Campaña de mercadeo y subsecuentemente aumento exponencial y directo en los ingresos.
- Aumento exponencial en la concientización, confianza y autoridad de la marca Xtribe.

Fase 6. Sistema escalable.

C. El valor de la marca y la concientización de la marca.

En esta área hemos identificado a todas las actividades de mercadeo tradicional que podrían ayudar de manera significativa a aumentar la concientización y prestigio de Xtribe. Estas son herramientas principalmente enfocadas en campañas de medios tradicionales de alto impacto. El uso de este tipo de medios producirá un efecto muy importante: no solamente el aumento exponencial en la concientización, percepción y autoridad de Xtribe, sino que también aumentará muchas descargas de la aplicación tanto para usuarios gratuitos como para usuarios de la tienda, lo que a su vez resultará en un aumento de los ingresos.

Fase 1. Impacto exponencial en la concientización, confianza y autoridad de la marca Xtribe.

Fase 2. Efecto “rebote”: incremento exponencial en las descargas (usuarios gratuitos)

Fase 3. Efecto “rebote”: incremento exponencial en las descargas de la tiendas y de los ingresos.

D. Retención.

Esta área incluye todas las estrategias dirigidas a comprometer con el paso del tiempo a los usuarios de la aplicación Xtribe. Las estrategias son específicas para ambos usuarios, los gratuitos y las tiendas. Para los primeros, las actividades se configuran exclusivamente en la aplicación, como notificaciones Push y actividades de gamificación, así como recordatorios mediante correo o mensaje de texto. Para las tiendas, las mismas herramientas usadas para la lealtad de los usuarios gratuitos (pero con diferentes mensajes) y estrategias fuera de línea de servicio de

usuario, donde nuestros operadores llamarán periódicamente a todos los existentes usuarios de la tienda.

Cada punto es adaptable de acuerdo al mercado meta (país).
Más información confidencial disponible bajo petición.

8. Sistema de incentivos del consumidor y de Mercadeo.

Para alentar el uso de los tokens XRBT a lo largo de la plataforma y para mejorar la retención de los usuarios, Xtribe ha desarrollado 4 tipos de recompensa de usuarios, distribuidos en la forma de tokens, a los usuarios para optar a beneficios adicionales.

✓ Recompensa de la tienda.

El modelo de negocios de Xtribe incluye un tipo de suscripción:

- Tienda con visibilidad aumentada.

Store Rewards permite a las tiendas recibir tokens XRBT como bonificación de recompensa. El bono será de 25% del precio gastado para comprar las suscripciones.

✓ Compras de crédito.

Cada usuario que desee vender bienes en forma regular tiene la oportunidad de comprar “créditos” para mejorar la visibilidad de sus bienes en la plataforma.

El modelo del token considera la siguiente hipótesis:

- El número de usuarios es el mismo que el reportado en el plan de negocios de Xtribe.
- La transacción promedio de compra de créditos será al menos 2.99 USD.
- El número promedio de transacciones realizadas por cada usuario será de al menos 6.
- Por cada dólar gastado en créditos, el usuario recibirá un bono igual al 50% del valor en tokens XRBT.

✓ Recompensa de la billetera.

Para alentar a los usuarios a abrir una billetera en línea que les permita recibir sus recompensas en tokens XRBT, Xtribe les dará un bono de XRBT una vez que se confirme la apertura de la billetera.

✓ Gamificación.

La última versión de la aplicación incluirá un sistema de gamificación. Los usuarios serán recompensados con un paquete de tokens XRBT para la finalización de una serie de tareas relacionadas con la creación de los perfiles de usuarios (proveyendo información del usuario más precisa y específica) y uso activo de la aplicación. Las tareas pueden incluir:

- Calificación de productos (sistema de 5 estrellas).
- Revisión de productos (con textos, vídeos o fotos).

- Completar información faltante en su perfil.
- Registrarse como nuevos usuarios.
- Reclutar nuevos usuarios a través de un enlace de invitado (la recompensa se desbloquea cuando los usuarios invitados realizan su primera compra o venta).
- Calificar y comentar acerca de la aplicación en la App Store y/o Play Store.
- Un sistema de credenciales: recompensas para usuarios activos.
- Será constantemente actualizada y mejorada.

9. Emisión y modelo del token Xtribe.

Tecnología de cadena de bloques.

La tecnología de cadena de bloques, que es la base de las operaciones de Bitcoin y Ethereum, es una maravillosa invención de Satoshi Nakamoto. Quienquiera que sea, estamos agradecidos. Sin embargo, las invenciones así no siempre aparecen de la nada. Hay siempre un proceso de conocimiento + creación.

Se trata de cierto tipo de conocimiento científico, y luego da un paso más y expande la tecnología. Esto es también lo que ha pasado con las criptomonedas. La invención de la cadena de bloques es la suma de toda una serie de tecnologías que han sido combinadas con unas nuevas adiciones, como “consenso”.

A. Venta del token XRBT.

La meta del evento de generación del token Xtribe es permitirle a Xtribe alcanzar su estrategia de expansión en el mercado Norteamericano y desarrollar aún más su existente infraestructura y servicios.

Nombre del Token	XRBT Token
Nombre del indicador	XRBT
Tecnología	ERC-20
Características del token	Token de utilidad
Suministro total	2,000,000,000 XRBT
Tasa inicial	10,000 XRBT = 1 ETH

Mínimo necesario	2,000 ETH
Hasta	50,000 ETH
Período de Pre-Venta	Agosto 9 – Septiembre 24, 2018
Fecha de inicio de la venta	Noviembre 15. 2018
Monedas aceptadas	ETH

B. Evento de Generación del Token Xtribe.

El token XRBT estará disponible para su venta en el evento de generación del token.

La Pre-Venta le permitirá a Xtribe reunir el valor necesario para continuar el desarrollo de la amplia gama de servicios incluidos en el plan de trabajo.

La cantidad de tokens a ser emitidos por Xtribe es: 2 billones de XRBT.

La cantidad total será distribuida en tres partes distintas:

- Evento = 700 Millones XRBT (500 Millones para el evento + 200 millones para descuentos y bonos)
- Reserva de tokens = 1200 millones de XRBT (distribución de recompensas).
- Asesores = 100 millones de XRBT.

Distribución del evento de generación del token:

El evento establece un:

Mínimo necesario = 2,000 ETH

Límite de recaudación = 50,000 ETH

La participación en el evento de generación estará disponible a través de contribuciones en Ethereum (ETH). Contribuciones en otras criptomonedas no serán aceptadas.

En este caso, nos gustaría recordarles a los contribuyentes que Xtribe no es responsable de ninguna manera por las contribuciones realizadas a direcciones de pago incorrectas.

Nos gustaría informar a nuestros contribuyentes que las contribuciones solamente serán aceptadas desde la dirección de la cual el contribuyente posea la llave privada, por lo tanto se excluye cualquier donación realizada a través de las plataformas de intercambio.

En el improbable caso de que el monto mínimo no se logre recaudar, procederemos con el reembolso de cada una de las contribuciones.

El valor del contador de XRBT vs ETH se comunicará después del final del evento de generación del token. No hay contribuciones máximas establecidas. El evento está estructurado en dos fases:

1RA FASE: PRE-VENTA.

- Esta etapa del evento está reservada para los inversores iniciales.

- Tokens asignados: 350 Millones de XRBT.
- Valor del contador ETH: 25,000
- Tasa de descuento más bono: 5-30%
- Valor del XRBT: 10,000 XRBT por cada ETH.

*Tasa de descuento: 20% para las contribuciones de al menos 50 ETH + tasa de bonificación: 10% para contribuciones de al menos 50 ETH.

Tasa de bonificación para inversores iniciales: 10% para las contribuciones hechas durante los primeros 10 días, por debajo de 50 ETH.

Tasa de bonificación para inversores iniciales: 5% para las contribuciones hechas en los segundos 10 días, por debajo de 50 ETH.

2DA FASE: VENTA AL PÚBLICO.

- Esta fase del evento estará abierta al público en general.
- Tokens asignados: 350 millones de XRBT.
- Valor del contador ETH: 25,000
- Tasa de descuento: 0%
- Valor del XRBT: 10,000 por cada ETH.

Asesores, mercadeo y gestión.

Xtribe ha asignado 100 millones de tokens para los asesores, el mercadeo y el equipo de administración.

Distribución de las recompensas.

Una gran porción de los tokens emitidos permanecerán con Xtribe y serán destinados exclusivamente a un programa de distribución de recompensas estructurado de la siguiente manera:

- Recompensas por transacciones y gamificación = 94%
- Recompensa de billetera = 2%
- Compra de créditos = 4%

Mercadeo y redes sociales.

Usuarios e inversores serán contactados a través de canales de mercadeo y redes sociales como:

- Facebook.
- Twitter.
- Telegram.
- Github.
- BitToken Talk.
- Token Telegraph.
- Otros canales.

Todas las cuentas mencionadas con anterioridad se encuentran activas.

Simultáneamente, una campaña de comunicación está en progreso gracias al patrocinio de los usuarios web influyentes y los “cripto evangelistas” que tienen un peso influyente en la cripto-comunidad de los países amigos de nuestro evento.

Asignación de los montos recaudados.

La cantidad total de tokens XRBT vendidos, en el caso de que se alcance el monto mínimo, será utilizado para seguir el plan de trabajo establecido por Xtribe y se asignará respectivamente de acuerdo a las siguientes funciones:

Plan de expansión.

- Mercadeo en línea y redes sociales = 40%
- Otros medios = 20%

Equipo de Xtribe.

- Fuerza de venta primaria / agentes = 13%
- Administración y gestión = 7%

TI y desarrollo de software.

- Mejora de la experiencia del usuario = 10%
- Infraestructura técnica e implementación del token = 10%

Intercambios.

XRBT pronto se encontrará disponible para el comercio después de la cotización.

C. Modelo del token.

El token que pronto estará disponible en la plataforma Xtribe (XRBT) será utilizado por las “tiendas” y los “usuarios” para implementar una variedad de funciones en la plataforma mencionada anteriormente.

Estas funciones incluirán:

- El intercambio de bienes (usuarios/tiendas)
- La redención de los créditos de la plataforma Xtribe (usuarios/ tiendas)
- Las suscripciones de la tienda en el ambiente de la aplicación Xtribe (tiendas).
- El acceso a subastas en línea.

La integración de la billetera a la plataforma será llevada a cabo en el tercer trimestre del 2018. Por lo tanto, el uso del token para actividades dentro de la aplicación será posible.

Modelo de precios XRBT.

XRBT ha sido tasado usando los siguientes criterios:

Con detallada atención a la evolución del mercado y del Ether, el modelo de precio del token se ha establecido en: 10,000 tokens por ETH.

Compras de créditos.

Es de interés para cada usuario que desee vender bienes con regularidad que lleve a cabo compra de créditos, para que sus bienes se vean beneficiados por la mayor visibilidad en la plataforma.

El modelo del Token considera las siguientes hipótesis:

- El número de usuarios es el mismo que el presentado en el plan de negocios de Xtribe.
- El valor de la compra promedio de créditos será igual a 2.99 dólares.
- El número promedio de transacciones realizadas por cada usuario de manera anual será igual a 6.
- Por cada dólar gastado en créditos el usuario recibirá un bono igual al 20% del total de tokens XRBT.

Recompensas en tienda.

El modelo de negocios de Xtribe incluye un tipo de suscripción:

- Tienda con alta visibilidad.

Las recompensas en tienda permiten que las tiendas reciban tokens XRBT como recompensa (Bono). El bono será del 25% del precio gastado en comprar las suscripciones.

Recompensas de transacción.

Cada transacción realizada y verificada generará un bono en XRBT a favor del comprador igual al 5% del precio de la compra, bajo la condición de que la transacción haya sido verificada.

- Solamente transacciones realizadas con XRBT se beneficiarán de las recompensas de transacciones. La transacción será verificada a través de la aplicación de análisis Xtribe.
- Transacciones verificadas tendrán derecho a recompensas de transacción en el límite del valor máximo acumulado de \$5,000 por usuario al mes.

Recompensas de billetera.

Para alentar que los usuarios abran una billetera en línea que les permita recibir recompensas en XRBT, Xtribe proveerá un bono adicional una vez que la apertura de nuevas cuentas se haya confirmado.

La recompensa ascenderá al valor de \$3 en tokens XRBT.

Gamificación.

La última versión de la aplicación incluirá un sistema de gamificación. Los usuarios serán premiados con un paquete de tokens XRBT por la finalización de una serie de tareas relacionadas con el perfil del usuario (proveer información del usuario más precisa y específica) y el uso activo de la aplicación. Estas tareas incluirán:

- Calificación de productos (sistema de 5 estrellas).
- Revisión de productos (con textos, vídeos o fotos).
- Completar información faltante en su perfil.
- Registrarse como nuevos usuarios.
- Reclutar nuevos usuarios a través de un enlace de invitado (la recompense se desbloquea cuando los usuarios invitados realizan su primera compra o venta).
- Calificar y comentar acerca de la aplicación en la App Store y/o Play Store.
- Un sistema de credenciales: recompensas para usuarios activos.

Necesidades monetarias estimadas.

El modelo del token descrito anteriormente podría ser implementado para estimar el número óptimo de tokens que se emitirán, pero algunos pasos de precaución deben ser tomados en cuenta:

- El número de tokens debe considerarse como el total de tokens necesario por todas las partes que constituyen Xtribe (tiendas, usuarios, compradores)
- Es considerado probable que las tiendas usen los XRBT adquiridos para recomprar suscripciones, por lo tanto, devuelven a Xtribe los XRBT donados como “recompensas de tienda”. Esto generará liquidez de XRBT, para que sean distribuidos como “recompensas de transacción”.

La siguiente tabla reporta los resultados obtenidos a través de la implementación del modelo del token:

10. Planes actuales y futuros de Xtribe.

Q1 2014 – Fundación de Xtribe.

Q4 2015 – Lanzamiento de Xtribe.

Q4 2016 – 100,000 usuarios.

Q4 2017 – 4,500 tiendas.

Q4 2017 – 500,000 tiendas.

Q2 2018 – Preparación para el evento de generación del Token. Asegurar asesores y aliados de mercadeo.

Q3/Q4 2018 – Pre-venta y Evento de generación del token.

Q1 2019 – Oferta pública de venta en el Mercado de acciones de los Estados Unidos.

Q1/Q2 2019 – Implementación del token.

Plan de trabajo de expansión.

Xtribe existe en las cuatro ciudades más densamente pobladas de Italia: Turín, Milán, Roma y Nápoles. El mercado Estadounidense representa la más grande oportunidad disponible para Xtribe. En el 2015 el 69% de los adultos con acceso a internet compraron en línea con regularidad, particularmente en las zonas urbanas más densamente pobladas. Por lo tanto, Xtribe se aproximará al mercado de los Estados Unidos a través de su subsidiaria Xtribe Corp US siguiendo los siguientes pasos:

2018 – Expansión al mercado Estadounidense.

2019 – Nueva York, Nueva Jersey, Connecticut y Pennsylvania.

2020 – Área de la bahía de San Francisco y California.

2021 – Área Metropolitana de Chicago.

2022 – Todas las principales áreas metropolitanas de los Estados Unidos.

Estas ciudades, que se encuentran entre las más densamente pobladas, representan las áreas ideales tanto para los objetivos de los consumidores como para los prospectos de mercado, porque es posible mantener un núcleo fuerte de negocios con un número limitado de representantes de ventas. Asumiendo que la venta del token es exitosa, el tiempo de comercialización del token se reducirá.

Plan de trabajo técnico.

3ro/4to trimestre 2018: integración de la plataforma dentro de la plataforma nativa. Implementación completa del token dentro de la plataforma Xtribe.

4to trimestre 2018: nuevo lanzamiento de la aplicación IOS/Android con nuevas características. Optimización de CRM para la gestión centralizada de las plataformas Xtribe.

1er trimestre 2019: Implementación y optimización de la plataforma de gestión Big Data.

3er trimestre 2019: desarrollo de API propietarias para el desarrollo de aplicaciones de terceros.

4to trimestre 2019: expansión de la capacidad de carga de la estructura del servidor y seguridad de la gestión de datos.

11. Xtribe y la competencia.

Con respecto a los modelos de negocios que son directamente competitivos con los nuestros, y a pesar de la ausencia actual de competidores directos, ya que los otros competidores usan sistemas de corretaje o no ofrecen funciones como alquileres o intercambio, hemos identificado algunos operadores en la categoría macro que se encuentran activos en nuestro mercado. Xtribe es un “geo-mercado” ya que es una aplicación que utiliza funciones ampliamente disponibles de la tecnología actual (teléfonos inteligentes, geolocalización y conexiones a internet) para respaldar la venta, intercambio, o renta de productos o servicios en tiempo real en el área local de los usuarios. Esta innovación supera los dos obstáculos principales: el costo y la demora de las entregas. Gracias a la participación tanto de los usuarios y los negocios locales, Xtribe pone el progreso tecnológico al servicio del usuario y del territorio. Estos aspectos nos dan la comodidad de nuestra observación inicial: Xtribe no posee competidores directos.

Análisis de la competencia.

SUBITO – Un sitio web que muestra avisos de compra y venta, activo desde el año 2007. Ellos publican anuncios de venta de bienes. El portal fue creado por un grupo Noruego: Schibsted (un grupo editorial Escandinavo con sede en Oslo, activo en más de 20 países). Durante los últimos años la popularidad de Subito ha incrementado considerablemente – pueden presumir de 5 millones de visitas al mes, y más de 4.2 millones de anuncios activos publicados. El valor total de los bienes que ofertan excede los 6 billones de Euros. Usar Subito es fácil e inmediato, y el diseño es de fácil desplazamiento. Su “negocio principal” es dependiente de la página web, aunque la empresa invierte actualmente mucha de su energía en su aplicación.

Usuarios Premium: a partir de 49 € al mes <http://subito.it/pro>

Kijiji – La versión en línea sin subasta del clásico modelo de eBay. Ellos compiten directamente con Subito.it. Las características técnicas de los clasificados de EBay son las mismas que las observadas con respecto a Subito.it

Depop – Una aplicación para teléfonos inteligentes dedicada a la compra y venta de bienes. Los gráficos están enteramente inspirados en Instagram (como los fundadores de la compañía han declarado). El modelo de ingresos de Depop se basa en las comisiones de ventas (10%).

Wallapop – Esta es una aplicación Española para la compra, venta y el intercambio de artículos de segunda mano. Su modelo de negocios se basa en ingresos por publicidad y en la administración del tráfico de sus usuarios.

Craigslist – Sitio web de anuncios clasificados con secciones dedicadas a trabajos, viviendas, personales, venta, artículos solicitados, servicios, comunidad, conciertos y foros de discusión.

Etsy – Sitio web de comercio electrónico de igual a igual, enfocado en artículos hechos a mano o vintage y suministros, así como unos artículos únicos hechos en fábricas.

OfferUp – Fundada en 2011, OfferUp es un Mercado dedicado principalmente a intercambios de segunda mano. Su meta es replicar la compra y venta típica entre vecinos a través del uso de una plataforma en línea.

12. El equipo Xtribe.

Enrico Dal Monte.

Director ejecutivo y Co-Fundador.

Enrico es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad L. Bocconi de Milán y tiene una Maestría en Banca y Finanzas por la USI Suiza. Trabajó para una firma de corretaje financiero en Lugano, Suiza, y luego para Ambrosetti Asset Management, antes de participar activamente en la promoción de jóvenes pilotos italianos prometedores en un proyecto que creó llamado "Adopte un jinete".

Él es el C.E.O. de Xtribe, donde maneja la administración financiera y comercial, así como las relaciones con los inversores.

Mattia Sistigu.

Director de Operaciones y Co-Fundador.

Mattia Sistigu asistió a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Politécnica March in Ancona (Italia) desde 2004, especializándose en Marketing y Gestión de ventas. Fue responsable de Marketing y Web Marketing en Music Tools desde 2006 hasta 2010 antes de comenzar su propia agencia de consultoría especializada en el desarrollo de estrategias y dinámicas para el comercio electrónico. Además, ha trabajado con el CEO Enrico Dal Monte en el proyecto "Adopte un jinete" desde 2012. En Xtribe es el Director de Operaciones, manejando las fases de coordinación y la optimización de toda la planificación, la innovación y las actividades operativas.

Marco Paolucci.

Jefe de oficiales técnicos y Co-Fundador.

Marco Paolucci asistió a la Facultad de Estudios Jurídicos en la Universidad Carlo Bo en Urbino (Italia) entre 2001 y 2006. Fue desarrollador web independiente y gerente de proyectos entre 2008 y 2013, antes de comenzar su propia agencia especializada en mercadeo web, comercio electrónico e ventas sociales. En Xtribe él es el CTO y es responsable de monitorear, evaluar e implementar nuevas tecnologías.

Stojan Dragovich.

Presidente Xtribe US Corp.

Después de graduarse en Economía y Negocios, especializándose en derecho internacional y comercio en la Universidad de Trieste, Italia, centró los inicios de su carrera en

consultoría para empresas interesadas en expandirse internacionalmente. Cuando se mudó a la ciudad de Nueva York en 1999, eventualmente se asoció con un fabricante italiano de productos de consumo y construyó una base comercial, desarrollando el mercado minorista al abastecer a los principales minoristas de EE. UU. A través del comercio electrónico y el sistema de mercado en línea líder en el mundo. Es un entusiasta de la tecnología y un emprendedor de corazón y está involucrado en la creación de marca, el desarrollo de nuevas empresas y la implementación estratégica de empresas innovadoras. En Xtribe US Corp, supervisa todos los aspectos del desarrollo del mercado Estadounidense.

Junta de directores

Nicola Gagliardi.

Director.

Nicola Gagliardi es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Cà Foscari de Venecia (Italia). De 2002 a 2005 fue contador público autorizado en Attiva Consulenza (empresa de consultoría), y de 2006 a 2012 fue socio asociado de Sinthema Professionisti Associati, una firma fiscal y corporativa que ofrece una gama completa y profesional de servicios tanto para empresas italianas como para aquellas empresas que operan a nivel internacional. Desde 2013, es socio fundador de Enumera (firma fiscal y corporativa) y también trabaja en consultoría y asistencia en operaciones de fusiones y adquisiciones y en operaciones de compra de administración, y también es director y auditor de cuentas en empresas industriales y financieras.

Cristian Lorenzin.

Legal.

Cristian obtuvo su Maestría en Estudios Jurídicos Internacionales Avanzados en la Universidad de Verona con la tesis "Adhesión de China a la OMC". Se especializa en derecho internacional privado, contratos internacionales y derecho comercial, así como en comercio internacional. Es socio de Studio L2B Partners (Vicenza y Padua), con la responsabilidad de los mandatos de Corporate Law. En los últimos dos años ha estado frecuentemente involucrado en asuntos legales relacionados con el mundo de TGE. Habla con fluidez español, italiano e inglés.

Yogesh Gaikwad.

Asesor.

Yogesh Gaikwad es un emprendedor en serie que lidera y asesora a empresas de tecnología financiera y tecnologías de la información en todo el mundo. Yogesh tiene 7 años de experiencia y es asesorado por veteranos de Harvard/Stanford y ex funcionarios de seguridad. Yogesh está principalmente interesado en defensa, seguridad, cadena de bloques, inteligencia artificial y toda la nueva tecnología existente y venidera que revoluciona el presente. Recientemente, Yogesh fundó el proyecto Pillar, que logró recaudar \$ 33 millones en 60 horas.

Angela Brasington.

Director de asesoría de Mercadeo.

Con 15 años de experiencia navegando múltiples industrias, Angela Brasington es excelente formulando estrategias creativas para compañías que buscan iniciar, expandir y mejorar sus esfuerzos de marketing. Las principales áreas de enfoque de Angela incluyen la cadena de bloques y criptomonedas, inteligencia artificial, gamificación, salud y cadena de suministro.

Gianluca Vallotto.

Asesor.

Gianluca es un amante de la escena Cripto, un partidario convencido de que la tecnología de cadena de bloques es una oportunidad para la mejora social y económica. Experto e inversor de muchas ICOs, ve en este nuevo mundo un punto de inflexión para cualquier emprendedor con buenas ideas, pero sin la necesidad de calificaciones especiales y recursos económicos.

Donald Keating.

Asesor.

Donald Keating recibió un MBA en Finanzas de la Universidad de Bellevue. Involucrado con las criptomonedas desde el año 2016, Donald guía proyectos creíbles utilizando su experiencia financiera para ayudar a alcanzar hitos. Ayudó a muchos tokens y proyectos a alcanzar sus objetivos de recaudación de fondos a través de videos y el mercadeo en las redes sociales.

13. Divulgación legal.

Información general:

El evento de generación de tokens será lanzado y ejecutado por Xtribe Suisse SA de conformidad con la legislación Suiza y las Directrices FINMA ICO del 16 de febrero de 2018. Para recaudar fondos para el desarrollo del ecosistema de Xtribe, los Tokens se venderán al público a cambio de criptomonedas y dólares Estadounidenses. El token XRBT permitirá al usuario acceder a los servicios provistos en la plataforma XTRIBE. Los contribuyentes que pretenden comprar tokens XRBT están sujetos a completar los chequeos Know Your Customer y Anti-Money Laundering. El token XRBT no puede calificarse como una seguridad y no es una seguridad, ya que no otorga ningún derecho a dividendos, intereses o el derecho a participar en cualquier proceso de toma de decisiones de Xtribe y/o sus compañías afiliadas. Los tokens XRBT no son acciones y no otorgan ningún derecho a participar en la reunión general de XTRIBE Suisse SA. Los tokens XRBT no pueden tener un rendimiento o un valor particular fuera de la plataforma XTRIBE. Por lo tanto, los tokens XRBT no deben usarse ni comprarse con fines especulativos o de inversión. Los tokens XRBT no se incluirán en ningún mercado regulado ni en la bolsa de valores. Este documento técnico ni ningún otro material relacionado con el evento de generación del token, la plataforma Xtribe o los tokens XRBT, nunca se ha presentado o se archivará con respecto a las normas legales en virtud de la legislación Suiza. Por lo tanto, las leyes y los actos que aseguran que las inversiones vendidas a los inversionistas que incluyen todas las revelaciones adecuadas y están sujetas a un control regulatorio para la protección de los inversionistas, no son aplicables en este caso. Todos los compradores del token XRBT deben buscar el asesoramiento adecuado para comprender si la compra del token es apropiada para ellos o no. Cualquiera que compre XRBT Tokens reconoce y declara que él/ella ha revisado cuidadosamente este documento técnico y comprende completamente los riesgos, costos y beneficios asociados con la compra de XRBT Token.

Conocimiento requerido.

El comprador de XRBT Tokens se compromete a que él/ella entiende y tiene una experiencia significativa en criptomonedas, sistemas de cadena de bloques y servicios, y que comprenda completamente los riesgos asociados con la venta masiva, así como el mecanismo relacionado con el uso de criptomonedas (incluido el almacenamiento). XTRIBE Suisse S.A. y sus compañías afiliadas no serán responsables por la pérdida de los

tokens XRBT, o las situaciones que imposibiliten el acceso o el uso de los tokens XRBT, y/o el uso de los tokens en la plataforma, que pueden resultar de acciones u omisiones del colaborador y/o terceros (incluidos piratas informáticos), o cualquier persona que realice la adquisición de XRBT Tokens, así como en el caso de eventos de fuerza mayor.

Riesgo.

Antes de poseer tokens XRBT, cualquier Usuario debe considerar cuidadosamente los riesgos, costos y beneficios de tener tokens XRBT en el contexto de la venta masiva y, si es necesario, obtener asesoramiento independiente con respecto a esto. Cualquier persona interesada que no esté en condiciones de aceptar o comprender los riesgos asociados con el evento de generación del token (incluidos los riesgos relacionados con el no desarrollo de la Plataforma XTRIBE) o cualquier otro riesgo como se indica en los Términos y Condiciones de la venta masiva), no debe poseer tokens XRBT.

Descarga de responsabilidad importante.

Este documento técnico no debe ni puede considerarse como una invitación a participar en una inversión. No constituye ni se relaciona de ninguna manera, ni debe considerarse como una oferta de valores en ninguna jurisdicción. Este documento técnico no incluye ni contiene ninguna información o indicación que pueda considerarse como una recomendación o que pueda usarse como base para cualquier decisión de inversión. Los tokens XRBT son tokens de utilidad que se pueden usar solo en la plataforma XTRIBE y no están destinados a ser emitidos, comprados y / o utilizados como una inversión. La inclusión de los tokens XRBT en una plataforma comercial no cambia las calificaciones legales de los tokens, que siguen siendo un medio simple para el uso de la plataforma XTRIBE y no son una seguridad. La inclusión en una plataforma de intercambio se realizará y limitará solo en la medida y con el propósito de lanzar el evento de generación del token y, por lo tanto, para la emisión, venta y asignación iniciales de los Tokens. Después, los tokens no se intercambiarán en ninguna plataforma de intercambio. XTRIBE Suisse SA no debe considerarse como asesor en ningún asunto legal, fiscal o financiero. Cualquier información en el documento técnico se proporciona únicamente con fines de información general y XTRIBE Suisse SA no proporciona ninguna garantía en cuanto a la exactitud y la integridad de esta información. XTRIBE Suisse SA no es un intermediario financiero y no está obligado a obtener ninguna autorización para fines de lavado de dinero. La posesión de tokens XRBT no otorgará ningún derecho o influencia sobre la organización y gobierno de XTRIBE a los contribuyentes. Las autoridades reguladoras están examinando cuidadosamente los negocios y las operaciones asociadas con las criptomonedas en el mundo. Con respecto a esto, las medidas reglamentarias, investigaciones o acciones pueden afectar el negocio de XTRIBE Suisse SA e incluso limitarlo o impedir que desarrolle sus operaciones en el futuro. Cualquier persona que se comprometa a adquirir los tokens XRBT debe tener en cuenta que el modelo comercial de XTRIBE Suisse SA, el documento técnico o los términos y condiciones pueden cambiar o deben modificarse debido a los nuevos requisitos normativos y de cumplimiento de conformidad con las leyes aplicables en cualquier jurisdicción. Dichos cambios podrían ocurrir en cualquier momento antes, durante y después del evento de generación del token. En tal caso, los compradores y cualquier persona que se comprometa a adquirir los tokens XRBT reconocen y entienden que ni XTRIBE Suisse SA ni ninguna de sus afiliadas serán responsables de ninguna pérdida o daño directo o indirecto causado por dichos cambios. XTRIBE Suisse SA hará todo lo posible para lanzar sus operaciones y desarrollar la Plataforma XTRIBE de acuerdo con los hitos establecidos en este documento técnico. Cualquiera que se comprometa a adquirir tokens XRBT reconoce y entiende que XTRIBE Suisse SA no ofrece ninguna garantía de que lo logrará. Reconocen y entienden, por lo

tanto, que XTRIBE Suisse SA (incluidos sus cuerpos y empleados) no asume ninguna responsabilidad por cualquier pérdida o daño que pudiera resultar de, o estar relacionado con la incapacidad de utilizar los token de XRBT como se representa en este documento técnico, excepto en el caso de mala conducta intencional o negligencia grave.

Representación y garantías.

Al participar en el evento de generación del token, el contribuyente acepta lo anterior y, en particular, declara y garantiza que: han leído atentamente los términos de este Informe técnico; aceptar su contenido completo y aceptar estar legalmente obligado por ellos; están autorizados y tienen poder total para comprar tokens XRBT de acuerdo con las leyes que se aplican en su jurisdicción de domicilio; no son ciudadanos, residentes o entidades de los EE. UU. (Una “persona de los EE. UU.”) Ni están comprando XTRIBE o firmando en nombre de una persona de los EE. UU.; no son residentes en China, Canadá, Israel, Vietnam o Corea del Sur, ni compran XTRIBE o firman en nombre de una persona o residente en China, Canadá, Israel, Vietnam o Corea del Sur; vive en una jurisdicción que le permite a XTRIBE Suisse SA vender Tokens XRBT y le permite comprar Tokens XRBT a través de una venta colectiva sin necesidad de ninguna autorización local; están familiarizados con todas las regulaciones relacionadas en la jurisdicción específica en la que se basan y que la compra de Tokens criptográficos en esa jurisdicción no está prohibida, restringida o sujeta a condiciones adicionales de ningún tipo; no utilizará la venta en masa para ninguna actividad ilegal, que incluye, entre otros, el lavado de dinero y la financiación del terrorismo; tener un conocimiento suficiente sobre la naturaleza de los Tokens criptográficos y tener una experiencia significativa con, y una comprensión funcional de, el uso y la complejidad de tratar con Tokens y monedas criptográficas y sistemas y servicios basados en cadena de bloques; comprar XRBT Tokens porque desean tener acceso a la plataforma XTRIBE; no están comprando tokens XRBT para fines de inversión o uso especulativo. El comprador reconoce que los fondos utilizados para la compra de los Tokens son de procedencia legal. El comprador tiene la capacidad legal para usar dichos fondos y comprar los Tokens. El comprador confirma que tienen más de 18 años. Todos los inversores acreditados deben ponerse en contacto con el soporte de Xtribe para obtener ayuda en info@xtribe.io

Ley aplicable y arbitraje.

Los compradores de tokens XRBT reconocen y aceptan que las operaciones del evento de generación del token de Xtribe se están llevando a cabo dentro de un marco legal Suizo que aún está en desarrollo. Las partes involucradas acuerdan buscar una solución amistosa antes de iniciar cualquier acción legal. Todas las disputas que surjan con los documentos proporcionados se resolverán de acuerdo con la Ley de Suiza, que se aplica al evento de generación del token en su totalidad, no solo a las reclamaciones.

Renuncia.

Existen riesgos e incertidumbres asociados con el uso de los tokens XRBT en la plataforma XTRIBE y/o el distribuidor y sus respectivos negocios y operaciones: los tokens XRBT, el evento de generación del token XTRIBE (cada uno como se menciona en este documento técnico). Puede encontrar una descripción del riesgo relacionado con el evento de

generación del token en la sección 15 del documento técnico, en Divulgación legal que debe leerse atentamente. Este documento técnico, cualquier parte del mismo y cualquier copia del mismo no deben llevarse ni transmitirse a ningún país donde se distribuya o divulgue información de eventos de generación de tokens, incluida la emisión, venta, transferencia, intercambio, implementación y uso de Tokens, así como el lanzamiento, organización y la gestión de un evento de generación de tokens, como la que se describe en este Informe técnico, está prohibida y restringida. Los tokens XRBT no pretenden constituir valores en ninguna jurisdicción. Los tokens XRBT son tokens de utilidad y no pueden tener un rendimiento o un valor particular fuera de la plataforma XTRIBE. Por lo tanto, este documento técnico no puede constituir un prospecto u documento de oferta para la inversión en valores. Este documento técnico no constituye, ni forma parte de ninguna opinión sobre ningún consejo para vender, ni ninguna solicitud de oferta por parte de XTRIBE Suisse SA para comprar tokens XRBT, o brindar ayuda en cualquier decisión de inversión. No es elegible y no puede comprar ningún token de XRBT en la venta de token de XRBT (como se menciona en este documento técnico) si es ciudadano, residente (con impuestos o de otro tipo) o titular de una tarjeta de residente permanente de los Estados Unidos de América, o si Son residentes de la República Popular China, Canadá, Israel, Vietnam o Corea del Sur.

Aspectos del mercado.	Mercado Blockchain	Mercado tradicional
Modelo de red.	Descentralizado. Soportados por usuarios o nodos que contribuyen con su potencia de cómputo a la red, asegurando disponibilidad y mantenimiento las 24 horas, todos los días de la semana.	De propiedad y regulados por un tercero. Los usuarios de la plataforma deben cumplir con los términos establecidos por el tercero, dueño de la plataforma.
Pagos y honorarios.	Pago directo por criptomoneda (Token), que puede ser intercambiado por Bitcoin o fiat. Puede ofrecer tarifas bajas (alrededor de 0,0001 BTC ~ 1 USD) para la validación de transacciones, o incluso no cobrar tarifas.	Sistemas de pago o transacciones con tarjeta de crédito. Cobra un porcentaje de cada transacción, que es diferente para cada mercado: Amazon ~ 15% EBay ~ 10% Etsy ~ 2.5-3.5%
Tiempo de procesamiento de pagos.	Los pagos son instantáneos y no se necesitan intermediarios.	Los pagos se realizan a través de servicios financieros de terceros.
Transparencia.	Un mercado de Blockchain permite a los usuarios vender productos y servicios de forma transparente y obtener retroalimentación.	Los mercados tradicionales a veces carecen de transparencia para los vendedores: los algoritmos de venta, los requisitos y las métricas del vendedor no están disponibles.

Seguridad de la información.	Los datos son inmutables, por lo que no se pueden eliminar ni modificar. La validación por red evita el fraude.	La información personal puede ser hackeada y robada.
Privacidad.	Información personal no es requerida.	Información personal es requerida.
Acuerdos.	Contratos inteligentes firmados digitalmente. Los contratos son irrompibles. No se requieren intermediarios, ya que los contratos inteligentes se ejecutan automáticamente.	Los términos de los acuerdos pueden cambiar. Regulación por un tercero.

14. Definiciones.

- **Aplicación:** aplicación móvil diseñada para ejecutarse en teléfonos inteligentes y otros dispositivos móviles
- **Bonificación:** Tokens adicionales para los primeros y grandes inversores.
- **Consumidor:** una persona que paga por usar los servicios en la aplicación Xtribe.
- **Colaborador/contribuyente:** una persona que contribuye con ETH a la venta de tokens.
- **Usuarios gratuitos:** uno que utiliza la aplicación para la compra, venta, alquiler o trueque de bienes / servicios. Un usuario gratuito también puede comprar crédito dentro de la aplicación.
- **Geo mercado:** mercado geográficamente ubicado mediante una aplicación móvil.
- **Monto máximo (Hard Cap):** cantidad máxima de USD que se recaudará durante el evento de generación del token.
- **Plataforma:** conjunto integrado de aplicaciones empaquetadas y personalizadas que ofrecen la visión del proyecto.
- **Monto mínimo (Soft Cap):** cantidad mínima de USD que se recaudará durante el evento de generación del token.
- **Usuarios de la tienda:** vendedores de bienes / servicios en las tiendas.
- **Tiendas:** mercados en línea que venden productos / servicios a través de la aplicación Xtribe.
- **Evento de generación de token / TGE:** Venta de tokens para implementar tecnología y visión.
- **Token:** moneda nativa para mejorar el ecosistema de la aplicación actual.
- **Documento técnico:** documento para explicar la visión y alcance del proyecto.