

STUFFGOGO

Hajautettu mobiili-verkkokauppa-alusta ilman seurantaa, kuluja tai rajoitteita

Vlad Tereshkov

Heinäkuussa 2017

WHITE PAPER

Lukijalle – Tämä white paper kirjoitettiin ja tuotettiin alkujaan englanniksi. Ellei erikseen mainita, tämän white paperin käännöksiä muille kielille ei ole täysin seulottu ja tarkastettu StuffGoGo:n puolesta. siispä emme vastaa näiden käännösten tarkkuudesta. Ristiriitatapauksissa, tämän käännöksen ja englanninkielisen white paper -version kanssa. voitte luottaa englanninkieliseen versioon.

SISÄLTÖ

Sisältö.....	2
Esittely.....	3
Mobiilikauppa.....	3
Mobiilikaupan haasteet ja ratkaisut.....	5
Keskittynyt Verkkokauppa.....	7
Kuinka StuffGoGo on ratkaisu ongelmiin.....	9
SGG ja OpenBazaar.....	10
ICO.....	11
ICO:n muuttajat.....	11
ICO:n varojen jakautumisrakenne.....	13
Huomioita kontribuutioista.....	13
Tulonlähteet.....	14
Etenemissuunnitelma.....	15
Korkean tason verkko.....	15
Tiimi.....	18

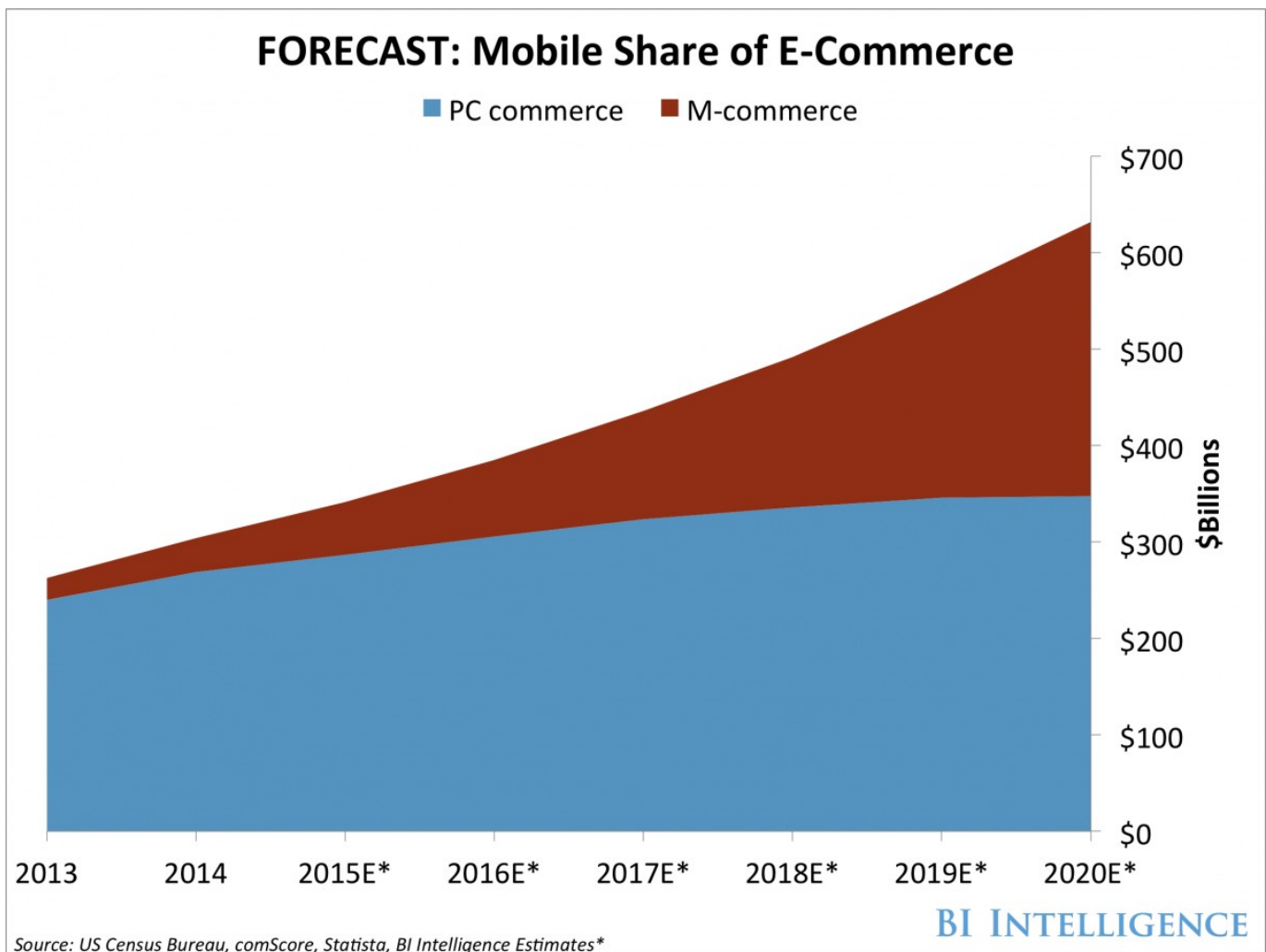
ESITTELY

Jo alkuhetkistä lähtien verkkokauppa on kokenut voimakasta kasvua. Suuri määrä verkkokauppa-sivustoja ja -alustoja on jo kehitetty, mukaan lukien ne jotka tarjoavat käyttäjilleen mahdollisuuden myydä heidän tuotteitaan ja palvelujaan, avata online-kauppoja ja tavoittaa kaukaisia asiakkaita napinpainalluksella. Yhdistyneiden kansakuntien kauppa- ja kehityskonferenssin mukaan online käyttäjien määrä kasvaa 1.623 miljardiin vuonna 2018 vuodesta 2013 jolloin se oli 1.079 miljardia.

Älypuhelinien ja tablettien suosion ja saatavuuden myötä paljastui mobiilikauppa, täysin uusi tapa shoppailla puhelimesta käsin..

MOBIILIKAUPPA

BI Intelligencen, Business Insiderin tutkimuspalvelun ennuste on että mobiilikauppa kasvaa \$284 miljardiin, ja hallitsee 45% yhdysvaltojen verkkokaupasta, 2020:n mennessä.



Uusi LexisNexis -tutkimus on osoittanut kuinka mobiilikauppa on käännekohtassaan ja tulossa hyvää vauhtia pääasialliseksi tavaksi shoppailla.

Tutkimuksessa haastateltiin enemmän kuin 1000 yhdysvaltalaisista kauppiasta ja saatiin selville että 16%:lla heistä on jo mobiilikauppa, kun taas 32% oli aikeissa hankkia sellaisen ensi vuonna.

Mobiilikaupan käyttöönotto on nosteessa myös verkkokaupoissa. 80% verkkokauppojen jälleenmyyjistä joilla on ainakin \$50 miljoonan vuosittainen myynti joko suunnittelevat tai

tarjoavat mobiilikauppaa. Tämä käy järkeen kun ottaa huomioon että nämä yhtiöt ovat jo raskaasti investoineet digitaalisuuteen, joten heille mobiilikauppa on luonteva looginen jatkumo.

Mobiilikaupan haasteet ja ratkaisut

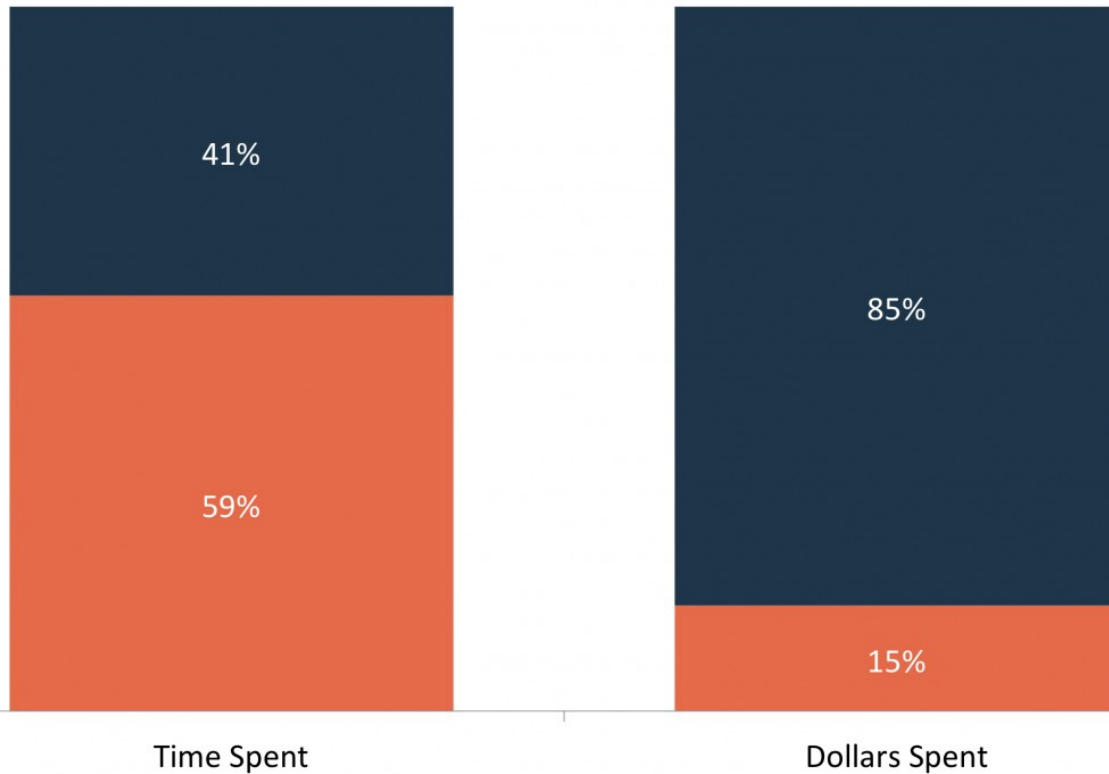
On selvää että mobiilikaupassa on verkkokaupan tulevaisuus ja että sillä on pontentiaalia tulla pääasialliseksi tavaksi shoppailla ja mahdollisuus muuttaa asiakkaiden shoppailutottumuksia, mutta useat mobiilikaupan ongelmat hidastavat tätä vaihtoa.

Käyttäjät turhautuvat yrittäessään shoppailla puhelimillaan niin paljon että useimmiten jättävät ostokset kesken. Vuoden 2015 toisella neljänneksellä yhdysvaltojen aikuiset kuluttivat 59% ajastaan mobiina ja 41% pöytäkoneilla, mutta vain 15% heidän rahoistaan mobiilina ja päätähuimaavat 85% rahoistaan pöytäkoneilla.

Time Spent Vs. Dollars Spent On Retail, By Device

US adults, Q2 2015

■ Mobile ■ Desktop



Source: comScore

BI INTELLIGENCE

Surkea mobiilikauppa-kokemus on monien tekijöiden summa. Vallitsevin näistä tekijöistä on älypuhelimien pieni ruutu. Tämä tekee tuotteen yksityiskohdat hankalasti luettaviksi, ja maksutietojen näpyttelyn turhauttavaksi. Erityisesti siksi koska monia sivustoja ei ole optimoitu mobiilikäyttöön. Tämä on pääsyy sille miksi asiakkaat jättävät ostokset kesken. Puhelimella ostaminen vain vaatii liikaa työtä.

Myös nopeus on ongelma. Mobiilikäyttäjät usein shoppailevat lennosta, mikä on tietty kätevää mutta asettaa heidät myös Wi-Fi:n ja LTE:n reikäisten verkkojen armoille.

Ja vielä viimeiseksi, yksi tärkeimpiä syitä on tietosuoja ja yksityisyys. Käyttäjät tuntevat olonsa turvattomiksi verrattuna kannettavalla tai pöytäkoneella maksamiseen. He tuntevat olonsa epämukaviksi antaessaan yksityistä tietoa sovelluksen sisällä, ilman tietoa siitä miten tätä informaatiota tullaan käyttämään, missä se säilytetään, ja mitä sille tapahtuu kun yhtiö hakkeroidaan tai iphone häviää.

Tilanne on vielä huonompi jos käyttäjä haluaa myydä tavaraa tai avata pienen online-kaupan. Myyjiä kiusataan isoilla kuluilla joka käännteessä ja näihin kuluihin uppoaa tehokkaasti heidän tuottoensa ja näin ollen tekevät kilpailun mahdottomaksi "isojen kauppojen" hinnoille.

Verkkokaupan keskitys

Juuri nyt, verkkokauppa tarkoittaa enimmäkseen keskitettyjä palveluita. Joko selaimella tai sovelluksella, käyttäjät yhdistetään online shoppailua tarjoavan yhtiön palvelimelle. eBay, Amazon, Craigslist ja lukemattomia muita verkkokauppa-palveluita toimivat tällä tavalla, tätä kutsutaan "pilveksi".

Keskitetyn palvelimen päätarkoitus on säilyttää kaikki data, toimeenpanna liiketoimintalogiikka kaikille tarjotuille palveluille ja tuottaa HTML and API käyttöliittymät, jotta käyttäjät voivat olla interaktiivisia joko browserin, sovelluksen, API:en, kolmannen osapuolen sovellusten ja työkalujen ja sivustojen avulla.

Keskittäminen vaikuttaa kätevältä tavalta pistää pystyyn verkkokauppa, saada käyttöönsä kaikki käyttäjätieto ja käyttää sitä / myydä se eteenpäin saadakseen lisätuloja. Mutta koska yhtiöt väärinkäyttävät käyttäjätietoja, asiakkaat ovat alkaneet etsiä vaihtoehtoisia

palveluita. Tässä pääallisia kipupisteitä jonka takia ihmiset siirtyvät pois keskitetyistä palveluista:

- Kaikki nämä palvelut vaativat henkilökohtaista tietoa ja keräävät tietoa. Tätä tietoa käytetään sekä sisäisesti että myymällä sitä toisille. Linjaukset yksityisyydestä ovat äärimmäisen mutkikkaita and ja pääasiallisesti vaativat kaikki yksityiset tiedot jotta käyttäjä pääsee käyttämään palveluita eli myymään / ostamaan.
- Keskitetyt palvelut ovat täydellisiä kohteita hakkereille. Joka päivä useat verkkokaupat joutuvat hakkeroinnin sekä tietovuotojen kohteiksi.
- Usimmat verkkokaupat omaavat hyvin rajoittavat säännöt ja korkeat kulut osto ja myynti ilmoituksille. Tämä on seurausta osittain korkeista kuluista, tietovarastoista, API palvelimista, F5's/gateway:stä sysadmineista ja lakimiehistä palkkalistoilla.
- Hyväksytyt maksuvaihtoehdot ovat rajattuja ja kalliita käyttää, hyvänä esimerkkinä Ebay/Paypal
- Ostajat ja myyjät eivät aina saa vapaasti vaihtaa tuotteita keskenään, koska yhtiöt rajoittavat kokonaisia tuotteiden kategoriaita.
- Asiakkaan online-kaupan saa sulkea välittömästi ja ilman varoitusta. Monet myyjät eBayssä joutuvat pitämään useita samanaikaisia tilejä, koska he eivät halua riskeerata koko yritystään yhden asiakkaan valituksen takia
- Jotkut palvelut, kuten Craigslist tai LetGo eivät käsittele online-maksuja ja sinun pitää fyysisesti tavata kaupantekijä, ja tämä voi saada sinut ryöstetyksi tai tapetuksi. Tämä on tapahtunut liian monta kertaa "social selling" sovellusten kanssa.

Kuinka StuffGoGo on ratkaisu ongelmiin ongelmat

StuffGoGo (SGG) on täysin erilainen lähestymistapa verkkokauppaan. Se on yhdistettyjen solmujen P2P ekosysteemi, palvelimia ei ole vaan tieto on täysin hajautettua. StuffGoGo sallii käyttäjien kanssakäymisen ja maksun tapahtua suoraan, ilman välikäsiä. Koska transaktioiden välissä ei ole ketään, ei ole myöskään palvelumaksuja, rajoitteita tai tunnuksia mitä tehdä. ja vain sinä itse päätät mitä tietoja itsestäsi haluat antaa.

- **SSG on Yksityisyys- ja turvallisuuskeskeinen.** Ei valvovaa isoveljeä, ei keskuspalvelinta, Ei henkilökohtaisien tietojen keruuta eikä datamainausta. Tietojasi ei voida varastaa tai ostaa koska kenelläkään muulla kuin sinulla ei ole niitä. Tieto on hajautettuna ympäriinsä kontekstipohjaisella dynaamisella salauksella
- **SGG Ekosysteemi on äärimmäisen vahva**, sitä ei voi kytkeä pois päältä tai lamauttaa. Sitä ei hallitse mikään eniteetti, ja sen pitävät pystyssä käyttäjät samaan tapaan kuin useat kryptovaluutat. Sinun kauppasi pysyy auki ja toiminnassa kunnes sinä ja vain sinä päätät sen sulkea.
- **Ei maksuja eikä rajoitteita.** Suurimmalle osalle käyttäjistä tuotteet ja palvelut ovat ilmaisia sekä myyjälle että ostajalle. Ei välityspalkkioita eikä kuluja. Järjestä nouto paikan päältä tai maksa verkossa haluamallasi tavalla, mukaan lukien SGG tokenit, tai vaihtoehtoiset kryptovaluutat. Koska datasi on vain sinulla, emme aseta mitään rajoitteita sille millaisia tuotteita voi ostaa tai myydä, vaan koko systeemiä hallitsee yhteisöpohjainen demokratia.
- **Käyttäjän kokemukseen painottuva.** Yksinkertainen, siisti, tehokas ja kaunis. Siitä vastaavat huippu UX expertit tiimissämme. Tulevaisuuden

etenemissuunnitelmamme sisältää snap-and-post super-helppoja myydään -ilmoituksia käyttäen kuvantunnistustekniikka-algoritmeja jotka olemme jo kehittäneet.

- **SGG / BTC lompakko integroituna.** Laskemme kynnystä käyttää kryptovaluuttaa ihmisille jotka eivät sitä normaalisti. Uskomme että lompakon integroiminen ja ystävällinen käyttöliittymä ovat avainasemassa sen omaksumisessa.
- **Sosiaalinen sitoutuminen** – SGG ekosysteemi ei sisällä ainoastaan “osta nyt” – listauksia, vaan myös moninaisia huutokauppoja – Hiljaisia, tavallisia ja laskevia. Se sisältää myös luokiteltuja ilmoituksia Craigslistin tyyliin. Tuhoamalla rajan tavallisen verkkokaupan ja yksinkertaisten ilmoituspalstojen välillä tekee SGG:stä “go-to” -paikan ostamiselle / myymiselle / vuokraukselle.

SGG ja OpenBazaar

Mitä SGG on OpenBazaarille on Ethereum Bitcoinille. OpenBazaar on hieno projekti joka pyrkii vapauttamaan P2P kaupan ja aiemmassa kehityksessämme olemmekin harkinneet kumppanuutta tämän projektin kanssa, mutta otimme toisenlaisen lähestymistavan OpenBazaarin rajoitteiden, eri prioriteettien ja tavoitteiden vuoksi.

Tärkeimmät kohdat joissa strategiamme eriytyvät toisistaan:

- SGG on mobiili ensin, PC seuraavaksi, jossa OB taas asettaa PC:n ensimmäiseksi.
- SGG käyttää koko ekosysteemin kauppasi tukemiseksi. Voit laittaa puhelimesi pois päältä mutta tavarasi ovat silti myynnissä. OB on hiljalleen ajautumassa myös tähän suuntaan
- SGG keskittyy käytettävyyteen, “Nörtteyttä ei tarvita”. OB ei näin tee.

- SGG on integroinut krypto-lompakoita, käyttäjän ei tarvitse tietää mikä bitcoin tai sgg token on käyttäköseen niitä. OB ei tarjoa tätä mahdollisuutta
- SGG:llä on sisäänrakennettu valuutta (SGG token) mahdollistaakseen huikean sisäisen kaistanopeuden, ei transaktiopalkkioita ja paljon muuta.
- SGG:n mukana tulee huutokauppoja sekä Craigslist-tyylisiä ilmoituksia.
- SGG:n mukana tulee intergoitu hakutoiminto.

ICO

SGG alustaa on kehitetty jo vuosi tekijöiden itsensä rahoittamana. alun perin polkaisimme kehityksen käyntiin jo olemassa olevasta tuloista sekä ohjelmistokehityksestä että konsultointihommista. Vauhdittaaksemme kehitystä, ja rakentaaksemme koko SGG yhteisön / ekosysteemin sekä lisätäksemme tarvittavan joustavuuden alustaamme tapahtuu SGG tokenin avulla. Joten jotta onnistuisimme ja ajoissa therefore achieve massive success by timely releasing full featured product to the market päätimme tuoda ulkoisia sijoituksia SGG Ethereum tokenin myynnillä.

SGG token on kriittinen osa SGG alustaa ja tulee kasvattamaan arvoaan sekä likviditeettiään alustan julkaisun ja kasvun myötä. Järjestelmä käyttää sitä sisäisesti mahdollistaakseen ison volyymin ei kuluja sisältävien transaktioiden kaistan. Ja asiakkaat voivat käyttää sitä myös ostoihin, promootioihin, listauksiin, mainosten julkaisuun, ajaakseen tehokkaita myyntityökaluja, lähettääköseen viestejä rajoitettuihin kaupallisiin osioihin (kuten autokauppa ja kiinteistöt) ja moneen muuhun.

ICO Parameters

ICO Alkamispäivämäärä: **Lauantaina, Elokuun 12. 2017 6:00 AM UTC**

ICO Loppuu: **Lauantaina, Syyskuun 9. 2017 6:00 AM UTC**

Liikkeelle laskettujen SGG Tokenien lopullinen määrä: **1 000 000 000**

Tokenien vaihtokurssi: **5 000 SGG = 1 ETH**

Pienin mahdollinen ostomäärä: **500 SGG (0.1 ETH)**

Suurin mahdollinen ostomäärä: **15 000 000 SGG (3 000 ETH)**

Bonus: **ensimmäisenä kahtena päivänä osallistujat saavat 20% bonuksen**

Bounty: **20 000 000 Tokenia (2% of liikkeelle lasketusta määrästä)**

Myyntin päämäärä: **100 000 ETH Minimal Sale goal: 1 ETH**

Tokenien liikkeellelasku ja jakoperiaate:

50% (500 miljoonaa tokenia) on saatavilla osallistujille;

2% (20 miljoonaa tokenia) varataan bounty varten

38% (380 miljoonaa tokenia) jää SGG Global Foundationille kunnes virallinen pörssi

avataan, tokeneita käytetään markkinoiden vakautukseen ja tulevaan kehitykseen yli viiden vuoden ajalle.

10% (100 miljoonaa tokenia) jaetaan tiimin jäsenten kesken;

Kaikki kerätty raha talletetaan multi-signature-lompakoihin.

ICO:n Varojen jakautumisrakenne

Huomioita Kontribuutioista

Liikkeelle laskettujen tokeneiden määrä rajataan 1 000 000 000 SGG:hen. Ylimääräinen liikkeellelasku kielletään. Kaikki myymättä jäävät tokenit tuhotaan.

Ensimmäisinä kahtena päivänä sijoittajat saavat 20% ylimääräistä boonusena.

Tokenien liikkeellelasku tapahtuu välittömästi SGG smart contractilla (asiaa voi tutkia GitHub --.sivullamme), joten odotusaikaa eikä kolmatta osapuolta tarvita.

ICO:n jälkeen aiomme toteuttaa SGG maksut/lompakon sisäänrakennetuksi StuffGoGo:n sovellukseen.

Ennustamme että StuffGoGo ekosysteemi tarjoaa kysyntää 50%:n asti kaikkien julkisesti kaupattavien tokenien kustannuksista.

Ennustamme hallitsevamme 10% henkilökohtaisesta verkkokaupan mobiilikaupasta (markkinaosuus arviolta \$1 miljardia). Joten, tokenien kysyntä voi potentiaalisesti ylittää kaupattavien tokenien hinnan nopeasti jopa satoja kertoja.

SGG:n ostaminen ICO:ssa antaa sinulle mahdollisuuden päästä hajautettuun ekosysteemi-projektiin pienellä hinnalla ja yli 100 kertaisella potentiaalisella kasvulla.

ICO:n jälkeen SGG on ostettavissa kryptovaluuttakaupoista.

Tulonlähteet

Normaalit osto- ja myyntipalvelut StuffGoGo:n ekosysteemissä ovat ilmaisia ostajille ja myyjille.

Seuraavat tulomallit ovat suunnitteilla rakennettavaksi järjestelmäämme:

- Craigslistin tyylliset ilmoitukset. Työ- ja asuntoilmoituksesta asetetaan erillinen kulu.
- Sisäiset "domain nimet" tai "vanity tagit" ovat huutokaupattavana brändäystarkoituksiin
- Myöhemmässä vaiheessa – Maksava mainonta ilmoituksillesi
- Myös myöhemmässä vaiheessa – Sisäänrakennetty mainostusjärjestelmä

Etenemissuunnitelma

Tämän ICO:n päätuotte on luoda StuffGoGo:n hajautettu ekosysteemi joka sisältää seuraavaa:

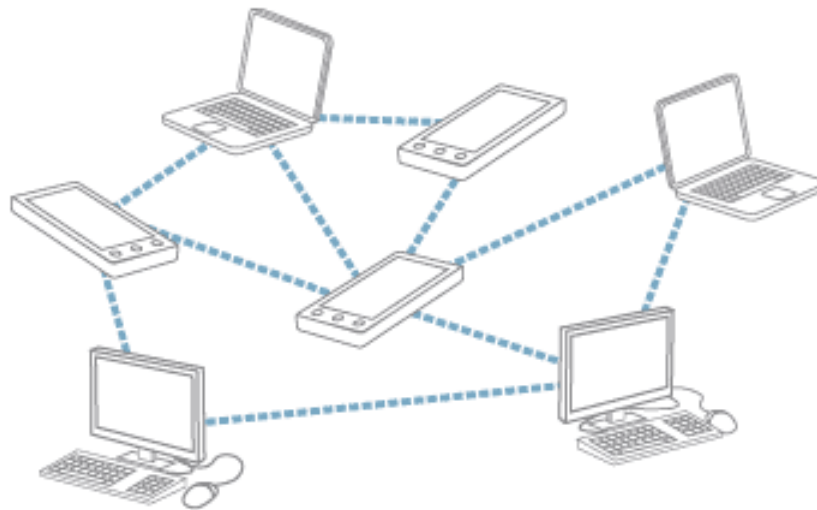
- iOS ja Android StuffGoGo sovellukset. Käyttäen native scripting technologyä. Sovellukset jakavat 95% samaa lähdekoodia
- Integroidut lompakot iOS/Android sovelluksiin (SGG, ETH, BTC)
- Hajautettu hakemistopalvelin etsintätoiminnolla. Eli kirjasto joka rakennetaan sovelluksiin.
- Selainpohjainen asiakasohjelma pöytäkoneisiin

- Imaget Linux-pohjaisista käynnistys-nodeista lukuisille alustoille (amd64, i386, arm), ja node-ohjelmisto alustavasti asennettuna mahdollistaaksemme verkon toimivuuden / kunnes tarpeellinen määrä käyttäjiä on saavutettu

Ensimmäinen MVP:mme on suunnitteilla julkaistavaksi Q1 2018.

KORKEAN TASON VERKKO

Jokaisella SGG ecosysteemiin osallistuva on järjestelmän täysi solmu (full node), joka toimii **Asiakkaana, palvelimena and a Reitittimenä** samaan aikaan. Jokainen solmu(node) on liitetty sovelluksen paikalliseen tallennustilaan, joka on integroitu yhteen hajautettuun tiedostojärjestelmään (kuten IPFS) Jokaisella solmulla on SGG-osoite, integroitu logiikka sekä käyttöliittymä maksutapahtumalle (Lompakko)



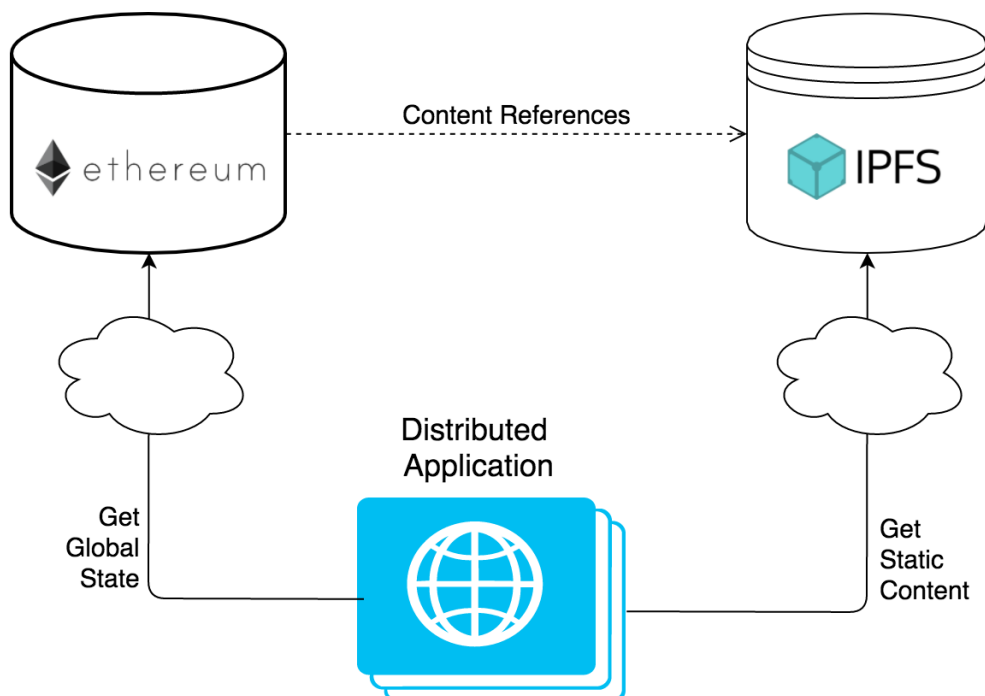
Jokainen verkossa toimiva sovellus koostuu kolmesta pääkomponentista:

1. yhdistettävyys, protokolla ja kuljetustaso suorittamassa I/O toimintoja
2. Liiketoiminnan logiikka avoimen lähdekoodin älykkäiden sopimusten muodossa
3. Jaettu tiedostojärjestelmä, paikallinen tallennustila ja kaikki vastaavat käyttöliittymät.

Jokainen sovellus ekosysteemissä sisältää avoimen lähdekoodin sopimuksia kuvaten liiketoiminnan logiikkaa seuraaville asioille:

- Perus osto/myynti transaktiot
- Huutokaupat: perus, hiljainen, käänteinen
- Palautukset ja työnkulut
- riidanratkaisut
- domainien osto sekä SGG DNS palvelut
- mainonta / maksetut listaukset / promootiot

Hajautettu tiedostojärjestelmä, jota käytetään kaikkien ekosysteemitietojen ylläpitoon, mukaan lukien profiilit, tallennukset, listat, kirjautumiset (anonyymit), hakuindeksit, SGG-DNS-indeksi ja paljon muuta.



TIIMI

StuffGoGo-projektiryhmä ei ole hiljattain rakennettu. Se on kasvanut orgaanisesti viimeisten 23 vuoden aikana, ja se koostuu innovaattoreista, jotka suhtautuvat intohimoisesti kryptovaluuttaan ja sen tulevaisuuteen. Heillä on useita menestyksekkäitä projekteja. ;ukaan lukien 1 miljardin dollarin IPO.



Vlad Tereshkov

Perustaja, Liiketoiminta ja teknologia

Insinööri, keksijä ja IP-asiantuntija. Tohtorinarvo fysiikassa, tiedemies, Fortune 500: n pääasiallinen ohjelmistokehittäjä, useiden startuppien perustaja ja teknologiapäällikkö biotekniikan verkkoturvallisuuden ja USAF:in keinoälyn tunnustuspalkinnon Koodannut ja luonut ohjelmistoja sekä yrityksiä vuodesta. Ohjelmistokehittäjä CaseOS LLC:n omistaja jo 12 vuotta



Yuliya Zlobina

Marketointi Mobiili ja UX

Insinööri, mobiili- ja käytettävyysasiantuntija. Tohtorinarvo fysiikassa, ratkaisuarkkitehti, mobiiliteknologian ja UX:n guru. Suunnitellut ja kehittänyt lukuisia FinTech ja yhteensopivuusratkaisuja asiakkaille kuten Oracle, Bank Of America, Merrill Lynch, PayPal, IBM



Vera Karmolina

Teknologia, Tuotteen toimitus

Insinööri, Sr. Developer, moniammatillisten kehitystiimien johtaja jo useita vuosia. FinTech-asiantuntija joka on kehittänyt ja ottanut käyttöön useita suuria yritystoiminnan kirjanpidon sovelluksia Venäjällä, mukaan lukien RUSAL



CaseOS LLC

Kehitysyhteistyökumppani

Ohjelmistoyritys, jonka Vlad Tereshkov perusti 12 vuotta sitten. CaseOS on erittäin motivoituneiden arkkitehtien, analyytikoiden, tutkijoiden, kehittäjien ja luovien ihmisten ryhmä, jolla on yli 17 vuoden huippuosaaminen avaimet käteen

-ratkaisujen tuottamisessa