

STUFFGOGO

Es ist eine dezentrale mobile eCommerce Plattform ohne großen Bruder und ohne Steuern und Beschränkungen

Vlad Tereshkov

July 2017

Translation:haxllega

WHITE PAPER

Information für Leser– Dieses White Paper ist ursprünglich in Englischer Sprache geschrieben worden. Wenn nicht anderswo angekündigt, wurde diese Übersetzung dieses White Papers in irgendeine andere Sprache nicht komplett von der StuffGoGo company korrigiert und laut dem kann keine Versicherung auf Richtigkeit und Komplettierung dieser Übersetzung garantiert werden. Unter allen Umständen bei einer Diskrepanz oder eines Konfliktes einer solchen Übersetzung und der englischen Übersetzung, überwiegt die Englische Version immer.

QUELLENVERZEICHNIS

Quellenverzeichnis.....	2
Einführung.....	3
M-Commerce.....	3
M-Commerce Schwierigkeiten und Lösungen.....	5
Zentralisierung von eCommerce.....	7
Wie StuffGoGo diese Probleme ändern will.....	9
SGG und OpenBazaar.....	10
ICO.....	11
ICO Parameters.....	12
ICO Verrechnungsschema.....	13
Berücksichtigung des Betrages.....	13
Quelle des Wertes.....	14
Roadmap.....	15
High Level Architektur.....	15
TEAM.....	18

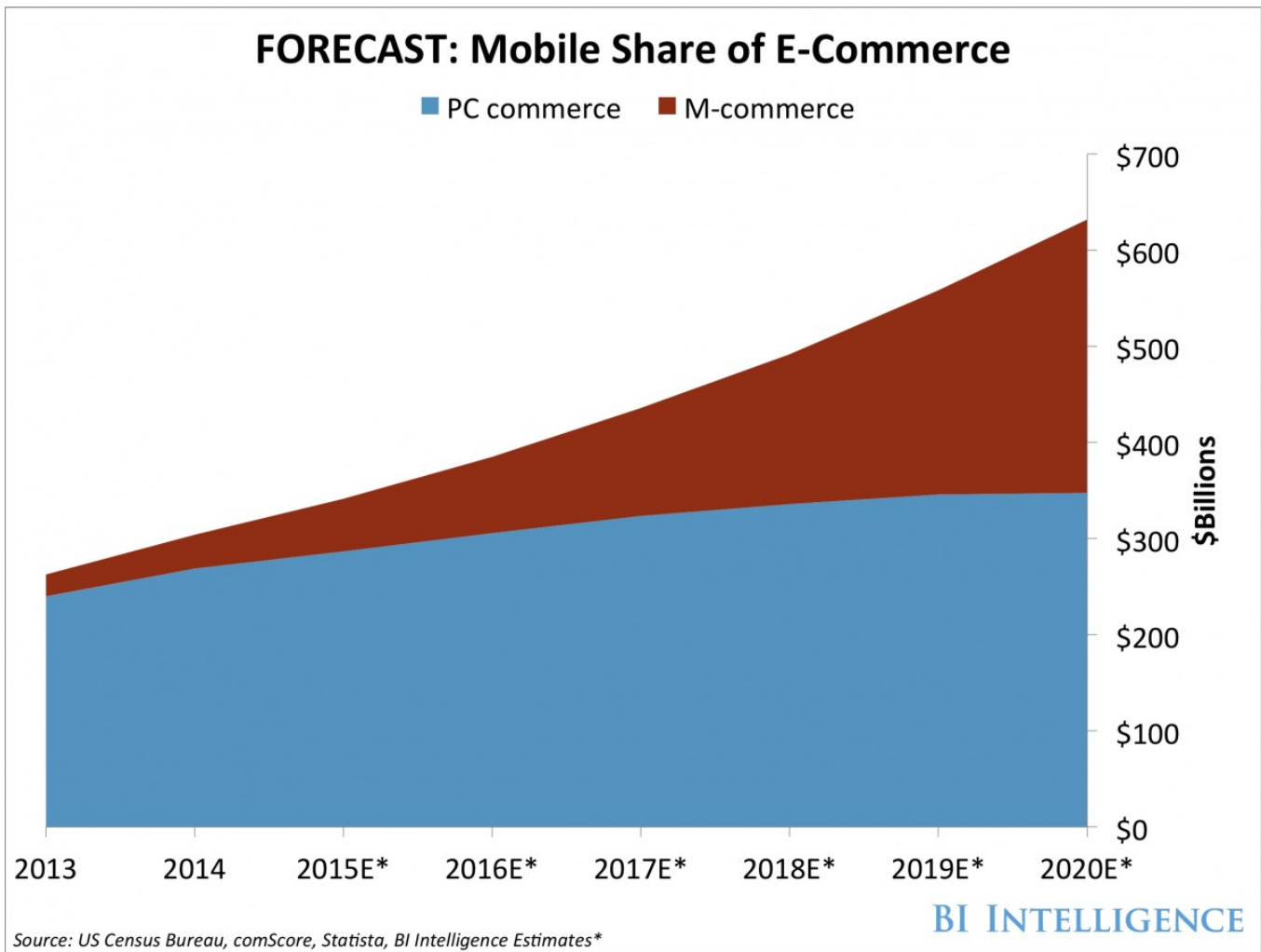
EINFÜHRUNG

Seit seinem Anfang hat E-Commerce riesiges Wachstum erfahren. Es wurden eine Menge an E-Commerce Seiten und Plattformen entwickelt, unter anderem auch jene die ihren Benutzern die Möglichkeit bieten ihre Produkte und Service zu verkaufen. Dadurch können diese selbst ihre entferntesten Kunden mit nur einem Klick erreichen. Die online Konsumenten sind von 1.623 Milliarden in 2018 auf 1.079 Milliarden in 2013, laut den United Nations Conference on Trade and Development gewachsen.

Mit der Popularität und Verbreitung von Smartphones and Tablets konnte M-Commerce so stark wachsen, was ein ganz neues Erlebnis von Einkaufen mit dem Smartphone möglich machte.

M-COMMERCE

BI Intelligence, Business Insider's premium Umfrageservice prophezeit das m-Commerce \$284 Milliarden, oder 45% des gesamten U.S. e-Commerce Marktes bis 2020 erobern wird.



Eine jüngste Studie von LexisNexis demonstriert wie M-Commerce am Scheitelpunkt ist, die neue Art des Einkaufens zu werden.

Die Studie befragte mehr als 1,000 U.S. Handelsvertreter und fand heraus, dass 16% von ihnen bereits einen Mobile Shopping Channel besitzen, während 32% von ihnen daran denken bis zum nächsten Jahr einen einzuführen.

M-Commerce Adoption ist auch unter Handelsvertretern hoch angesehen, 80% der E-Commerce Retailer mit mindestens \$50 Millionen an jährlichen Verkäufen, planen oder bieten M-Commerce bereits an. Dies macht auch Sinn, weil diese Unternehmen bereits

stark in die Digitalisierung investiert haben, also ist Einkaufen mit Smartphones der nächste Schritt für sie.

M-Commerce Schwierigkeiten und Lösungen

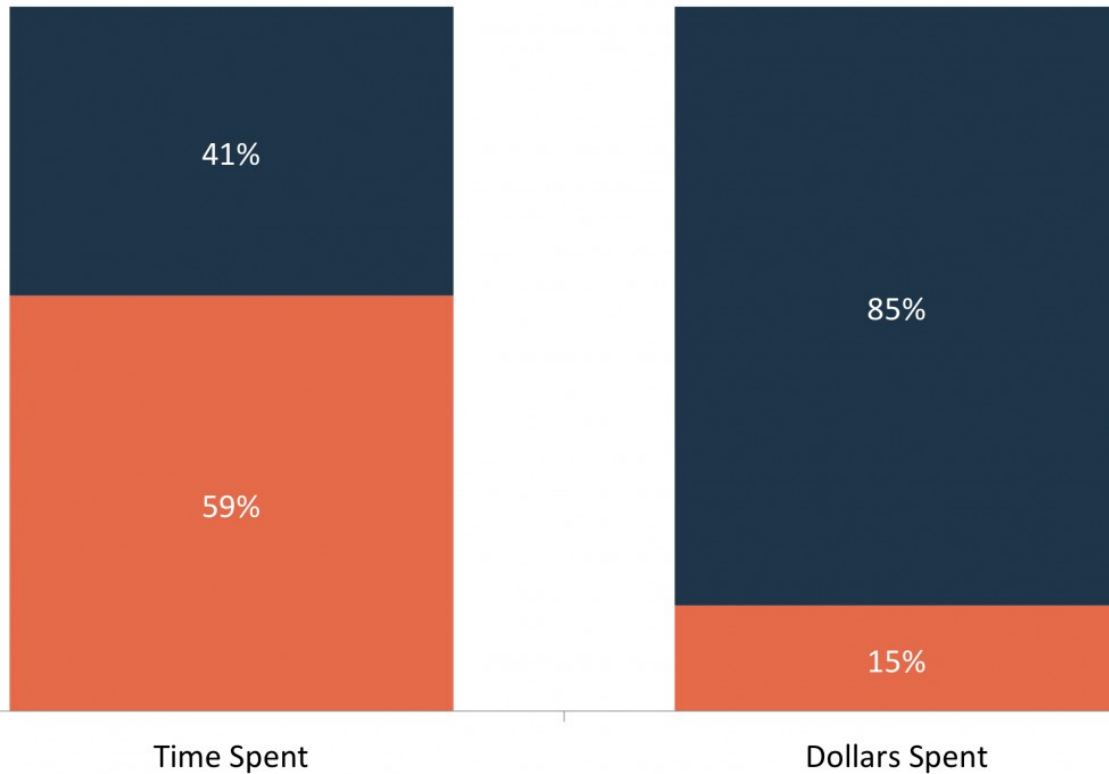
M-Commerce ist offensichtlich die Zukunft von online Commerce und hat das Potenzial die Hauptvariante für Shoppen zu werden und die shopping Gewohnheiten der Kunden zu verändern, jedoch wird dies noch durch einige Probleme verzögert.

Benutzer werden oft sehr frustriert, wenn sie versuchen mit ihren Handys zu shoppen, oft verzweifeln sie auch daran. Im zweiten Viertel von 2015 verbringen Amerikanische Erwachsene 59% ihrer Zeit mit Smartphones und nur 41% auf Desktoprechnern, aber sie geben nur 15% ihres Geldes für mobile Dinge, jedoch 85% ihres Geldes am PC aus.

Time Spent Vs. Dollars Spent On Retail, By Device

US adults, Q2 2015

■ Mobile ■ Desktop



Source: comScore

BI INTELLIGENCE

Viele Faktoren spielen bei dieser schlechten mobilen Shopping Erfahrung mit. Das Ausschlaggebendste hierbei ist jedoch, der kleine Bildschirm des Smartphones. Das macht es schwierig die Produkt Details zu lesen und Bezahl Informationen ein zu geben. Speziell weil viele Seiten nicht für Smartphones optimiert sind. Dies ist der Hauptgrund warum die Kunden aufgeben, weil das Kaufen auf dem Handy einfach zu umständlich ist. Nicht zu vergessen ist jedoch auch, das Problem mit der Geschwindigkeit. Mobile Nutzer kaufen oft auch unterwegs ein, was bequem ist ihnen jedoch aber auch Probleme bereitet, weil sie auf WIFI und LTE angewiesen sind.

Schlussendlich ist Informationssicherheit und Privatsphäre am wichtigsten. Die Benutzer fühlen sich, wenn sie ihre Bezahlinformationen eingeben am Smartphone weniger sicher als am Desktop oder Laptop. Sie haben auch Scheue, wenn sie private Informationen in einer App eingeben müssen, ohne Wissen wie und wo diese genutzt werden und was passiert wenn das Unternehmen gehackt wird oder das iPhone verloren geht.

Die Situation verschlimmert sich noch mehr, wenn der Benutzer sein Gerät verkaufen will oder einen kleinen online Store eröffnen will. Die Verkäufer bezahlen hohe Abgaben welche den Gewinn bei jedem Schritt verkleinern, was es unmöglich macht mit den "großen Fischen" zu konkurrieren.

Zentralisierung von eCommerce

Zurzeit bedeutet online Commerce hauptsächlich zentrale Services zu nutzen. Entweder mit dem Browser oder durch eine App, welche einen zu den Servern der Verkaufsplattformen verbindet. eBay, Amazon, Craigslist und Unmengen anderer eCommerce Produkte funktionieren auf diese Weise, sie sind das, was man "cloud" nennt.

Das Hauptziel zentraler Server ist es Daten aufzubewahren, Anwendungslogik für die Services bereithalten und HTML und API Interfaces mit denen der Benutzer interagieren kann anzubieten. Dies erfolgt entweder durch einen Browser, einer App oder durch eine Third-party App, einem Tool und einer Seite.

Zentralisierung scheint wie eine bequeme Art eine eCommerce Operation einzustellen, um dadurch all die Daten der Käufer zu bekommen um diese dann selbst zu benützen/ zu verkaufen und diese dann in eine Einnahmenquelle zu verwandeln. Aus diesem Grund, weil

die Unternehmen diese Praktiken missbrauchen, suchen die Kunden nach Alternativen. Die Recherchen der wichtigsten Argumente gegen zentralisierte Anbieter lauten:

- All diese Services benötigen personelle Informationen und speichern Daten ihrer Benutzer. Diese Daten werden intern benutzt aber auch an andere Unternehmen weitergegeben. Datenschutz Erklärungen sind extrem kompliziert und verschachtelt, sodass die User meistens dazu gebracht werden ihre privaten Daten auszuhändigen, um den Service nutzen zu können
- Zentralisierte Services sind perfekt für Hackerangriffe geeignet. Jeden Tag werden eCommerce Seiten gehackt.
- Die meisten eCommerce Unternehmen haben sehr strenge Richtlinien und verlangen hohe Steuern für das Listen von Waren. Das kommt zum einen wegen der hohen Laufkosten der Datenzentren, API Server und den F5' /Gateways, aber auch wegen jeder Menge System Admins und Rechtsanwälten.
- Die akzeptierten Bezahlmethoden sind sehr limitiert und teuer zu benutzen, ein gutes Beispiel ist Ebay/PayPal.
- Käufer und Verkäufer können nicht immer gegenseitig Waren und Dienstleistungen austauschen, weil Unternehmen gesamte Handelskategorien beschränken.
- Online Kundenstores können sofort ohne Warnung abgeschaltet werden. Viele Händler auf eBay müssen mehrere Accounts zur selben Zeit besitzen, weil sie es nicht riskieren können ihr gesamtes Geschäft durch eine einzige Beschuldigung eines Kunden zu verlieren.

- Einige Anbieter wie Craigslist oder LetGo bieten keine online Bezahlungen an, sodass du deinen Verkaufspartner physisch treffen must, wodurch Sie ausgeraubt oder im schlimmsten Fall sogar getötet werden können. Dies passiert leider zu oft mit “social selling” Apps.

Wie StuffGoGo diese Probleme ändern will

StuffGoGo (SGG) hat einen total anderen Ansatz für online Commerce. Es ist ein Ökosystem mit P2P Verbundenen Knotenpunkten, es gibt keine Servers und es ist ganz dezentralisiert. StuffGoGo erlaubt seinen Benutzern zu interagieren und Bezahlungen direkt ohne Mittelman auszutauschen. Weil nichts zwischen der Transaktion ist, gibt es keine Steuern, keine Beschränkungen, kein Account muss angemeldet werden und man muss nur so viel von sich selbst preisgeben wie man möchte.

- **SSG ist für Privatsphäre und Sicherheitsorientiert.** Kein großer Bruder, keine zentralen Server, keine gesammelten persönlichen Daten und kein Data Mining. Ihre Daten können nicht gestohlen oder verkauft werden, weil niemand anderer als Sie die Daten hat. Die Daten sind über die Knotenpunkte redundant verteilt und Kontext basiert dynamisch verschlüsselt.
- **SGG Ecosystem ist extrem Widerstandsfähig,** es kann nicht blockiert oder abgeschaltet werden. Niemand kontrolliert es und es wird wie die meisten anderen cryptocurrencies durch die Benutzer am Laufen gehalten. Ihr Produkt Store wird online bleiben bis Sie ihn selbst vom Internet nehmen.
- **Keine Fees und keine Beschränkungen.** Die meisten Produkte und Dienstleistungen sind für die Verkäufer und Käufer kostenlos. Keine Provisionen,

keine Steuern. Lokales Abholen oder online Bezahlungsmethode mit SGG Tokens, oder anderen Cryptocurrencies sind möglich. Weil Sie ihre Daten besitzen, bürgen wir Ihnen keine Limitierungen und Beschränkungen, auf Artikel die verkauft oder gekauft werden auf. Das System läuft wie eine Demokratie, die über die Community läuft.

- **Fokussiert auf Benutzererfahrung.** Simpel, sauber, effizient, Wunderschön. Wir haben top UX Experten in unserem Team. Unsere Zukunfts Roadmap inkludiert „snap-and-post“ super einfache „for-sale“ Postings die einen Computer Visions Algorithmus der schon von uns entwickelt wurde benutzen.
- **Integriertes SGG / BTC Wallet.** Wir glauben, dass ein Schlüsselfaktor für non-Crypto User sein wird, einen möglichst Barriere freien Einstieg für Transaktionen durch ein freundliches und wallet integriertes UI sein wird.
- **Soziales Engagement-** SGG Ökosystem beinhaltet nicht nur “Buy it Now” Listungen, sondern auch eine Menge an Auktionen – Leise, Regulär and Dutch. Es inkludiert außerdem online klassifizierte Materialien, im Craigslist Style. Um Grenzen zwischen regulären eCommerce und simple klassifizierte Services zu beseitigen werden SGG zu einem “go to” Place für eine Menge an verkäufliche/käufliche/und leasingbare Arbeitsabläufe gemacht.

SGG und OpenBazaar

SGG zu OpenBazaar ist wie Ethereum zu Bitcoin. OpenBazaar ist ein wundervolles Projekt welches die verfreiheitlichung von P2P Handel anstrebt und am Anfang unserer Entwicklung haben wir uns überlegt mit diesem Projekt eine Partnerschaft einzugehen,

leider mussten wir ein anderes Vorgehen wegen der Limitierungen der OpenBazaar Plattform und unserer unterschiedlichen Prioritäten und Ziele einschlagen.

Die wichtigsten Punkte unserer Strategien sind total unterschiedlich:

- SGG ist mobile als erstes, PC als zweites. OB ist jedoch umgekehrt
- SGG benützt sein ganzes Ökosystem um den Store zu unterstützen. Sie können ihr Handy ausschalten, aber ihre Gegenstände werden noch immer zum Verkauf angeboten werden. OB geht auch langsam in diese Richtung.
- SGG ist auf die Benutzerfreundlichkeit fokussiert, "kein Nerd erforderlich". Die OB ist dem nicht so.
- SGG hat integrierte crypto Wallets, der Benutzer muss um damit zu beginnen, nicht wissen was Bitcoin oder SGG Token sind. OB bietet das nicht an.
- SGG hat eine integrierte Währung (SGG Token) um große Bandweite zu erlangen, keine Transactions Kosten und viel mehr.
- SGG kommt mit beidem Auktionen und Craigslist-artige Klassifizierungen
- SGG wird integrierte Suche anbieten

ICO

SGG Plattform wurde bereits seit einem Jahr entwickelt, von Unterstützern finanziell unterstützt und durch das Geld der Software Entwickler und Beratungsfirmen finanziert. Um die Entwicklung zu beschleunigen, das Gesamte SGG Community/Ökosystem zu bauen und die benötigte Flexibilität unserer Plattform Architektur durch das Verwenden unserer SGG Token zu erreichen. Um hierfür massiven Erfolg zu erreichen und das gesamte Projekt pünktlich releasen zu können haben wir entschieden einen SGG Ethereum - basierten Token Sale zu initiieren.

SGG Token ist ein kritischer Teil der SGG Plattform und er wird seinen Wert und seine Liquidität durch den Plattform Release steigern können. Es wird durch ein System für das aktivieren hoher Liquidität mit einer kostenlosen Transaktions Bandbreite benutzt werden. Außerdem kann es von den Kunden benützt werden um einzukaufen, Listen zu bewerben, Werbung zu schalten, starke Verkaufs Tools zu benützen, in beschränkten Werbungssektionen (wie Autohändler, Händler) und für vieles mehr benutzt werden.

ICO Parameters

ICO Startdatum: **Samstag 12. August 2017 6:00 AM UTC**

ICO Enddatum: **Samstag 9. September 2017 6:00 AM UTC**

Gesamtanzahl an herausgegebenen SGG Tokens: **1 000 000 000**

Token Preis: **5 000 SGG = 1 ETH**

Minimale Transactions Menge: **500 SGG (0.1 ETH)**

Maximale Transactions Menge: **15 000 000 SGG (3 000 ETH)**

Bonus: **in den ersten zwei Tagen werden Teilnehmer einen 20% Token Bonus erhalten**

Bounty: **20 000 000 Tokens (2% of issuance)**

Gesamtes Sale Ziel: **100 000 ETH Minimales Sale Ziel: 1 ETH**

Token Ausstoß und Verteilungsregeln:

50% (500 Million Token) werden für Teilnehmer verfügbar sein;

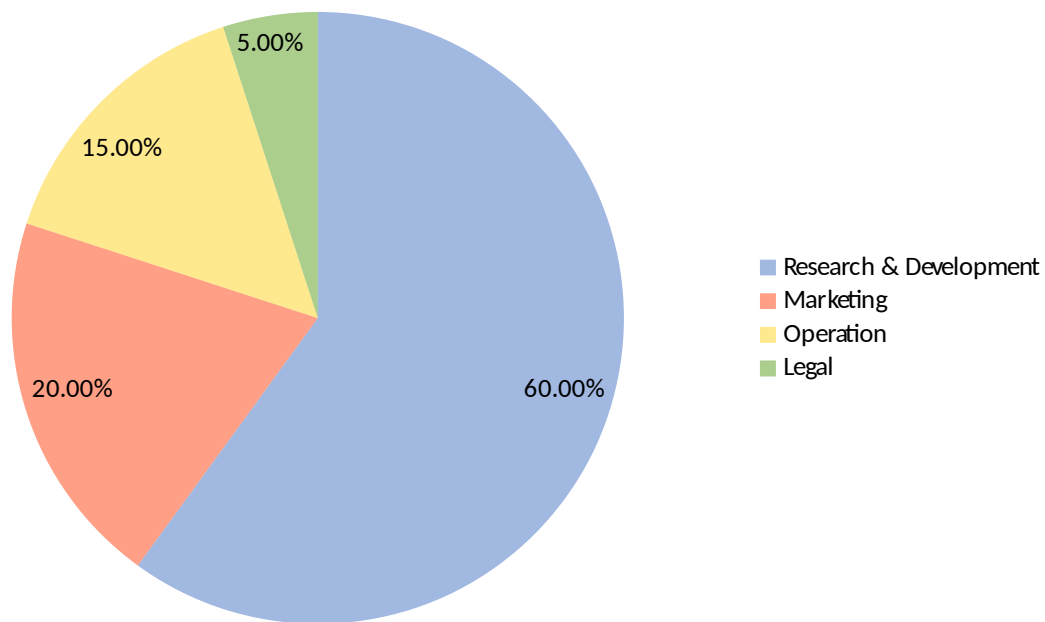
2% (20 Million Token) werden zugeteilt für bounty

38% (380 Million Token) werden in der SGG Global Foundation übrig bleiben bis der offizielle Exchange gelaunched ist, die Token werden von einem stabilen Markt und für die weitere Entwicklung für die nächsten fünf Jahre genutzt.

10% (100 Million Token) werden unter den Team Mitgliedern verteilt;

Alle gesammelten Einnahmen sollten erhalten und in Wallets mit multi-signaturen gehalten werden..

ICO Verrechnungsschema



Percentage of funds allocation by category

Berücksichtigung des Betrages

Die Anzahl an herausgegebenen Token ist bei 1 000 000 000 SGG limitiert. Zusätzliche Ausstoßung von Token ist verboten. Alle unverkauften Tokens werden zerstört.

In den ersten zwei Tagen werden Teilnehmer einen 20% Token Bonus erhalten. Die Tokens werden sofort durch den SGG smart Contract (bitte sehen Sie hierfür auf unserer GitHub Seite nach) herausgegeben, darum wird keine Wartezeit und kein Escrow benötigt.

Nach dem ICO planen wir Bezahlungen/das Wallet in SGG in die StuffGoGo apps zu implementieren.

Wir sagen voraus, dass das StuffGoGo Ökosystem die Nachfrage von bis zu 50% der Gesamtkosten der öffentlich gehandelten Token ausmachen wird.

Wir sagen außerdem voraus, 10% des personal eCommerce mobile Marktes zu dominieren (ungefähr \$1 Milliarde Marktgröße). Hierfür, kann die Nachfrage an Token die Anzahl der öffentlich gehandelten Token um über hundert Mal übertreffen.

Der Kauf von SGG während dem ICO gibt Ihnen die Möglichkeit ein verteiltes Ökosystem mit mehr als 100x Wachstumsraten zu niedrigen Preisen zu erwerben.

Nach dem ICO wird SGG in Cryptocurrency Exchanges verfügbar sein.

Quelle des Wertes

Normale Kauf und Verkauf Aktivitäten innerhalb des StuffGoGo Ökosystems sind für beide Seiten kostenlos.

Folgende Wert Modelle werden geplant in das System implementiert zu werden:

- Craigslist ist wie ein Modell mit Kleinanzeigen. Es gibt eine Steuer für Stellenanzeigen und das Listen von Apartments
- Interne "Domain Namen" oder Eitelkeits Tags können in Auktionen für Marken Zwecke gekauft werden.
- Zu einem späteren Zeitpunkt- bezahlte Promotion für das Listen

- Ebenfalls zu einem späteren Zeitpunkt – integriertes Werbungs System

Roadmap

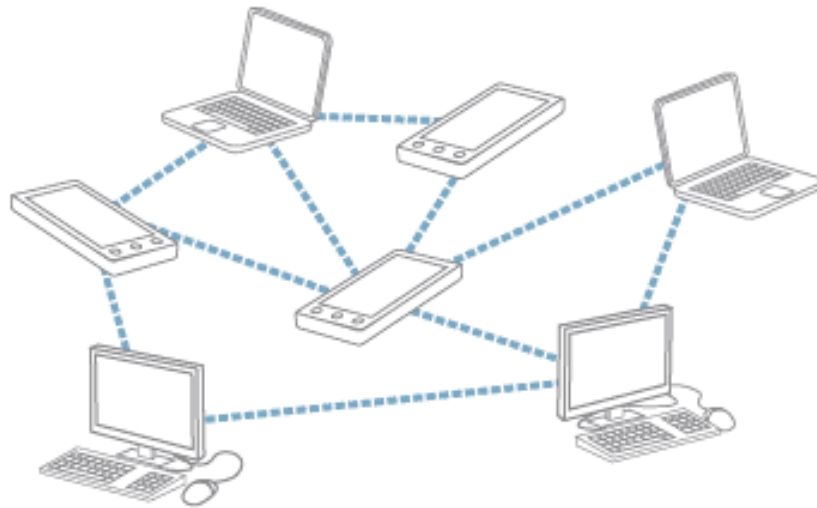
Unser Hauptprodukt dieses ICOs ist das Erschaffen des StuffGoGo verteilten Ökosystems welches folgendes verspricht:

- iOS und Android StuffGoGo Apps. Nutzen länderspezifische Scripting Technologie Applicationen welche 95% desselben Source Codes nutzen werden.
- Integrierte crypto Wallets für iOS/Android Apps (SGG, ETH, BTC)
- Verteilte indizierte Lagerung mit Suchfunktion. Wie eine integrierte Bücherei in den Apps.
- Desktop in-browser Client
- Bilder von Linux-basierten Bootstrapping Knotenpunkte für unterschiedliche Plattformen (amd64, i386, arm) mit installierter Knotensoftware, die die initial Network Funktionalität / Resistenz bietet, nachdem eine ausreichend hohe Anzahl an Benutzern erreicht wurde.

Unser erstes MVP ist geplant in Q1 2018 der Öffentlichkeit präsentiert zu werden.

HIGH LEVEL ARCHITEKTUR

Jeder Teilnehmer des SGG Ökosystems ist ein ganzer Knotenpunkt des Systems, der gleichzeitig als **Kunde, Server und Router** dient. Jeder Knotenpunkt interagiert mit dem lokalen Speicher der App welcher in ein einziges Distributed File System (IPFS alike) interagiert. Jeder Knotenpunkt interagiert mit der SGG Token Adresse und der integrierten Logik und des Interfaces für Bezahl Exchanges (Wallet)



Jede Anwendung die auf dem Netzwerk läuft umfasst folgende 3 Hauptkomponenten:

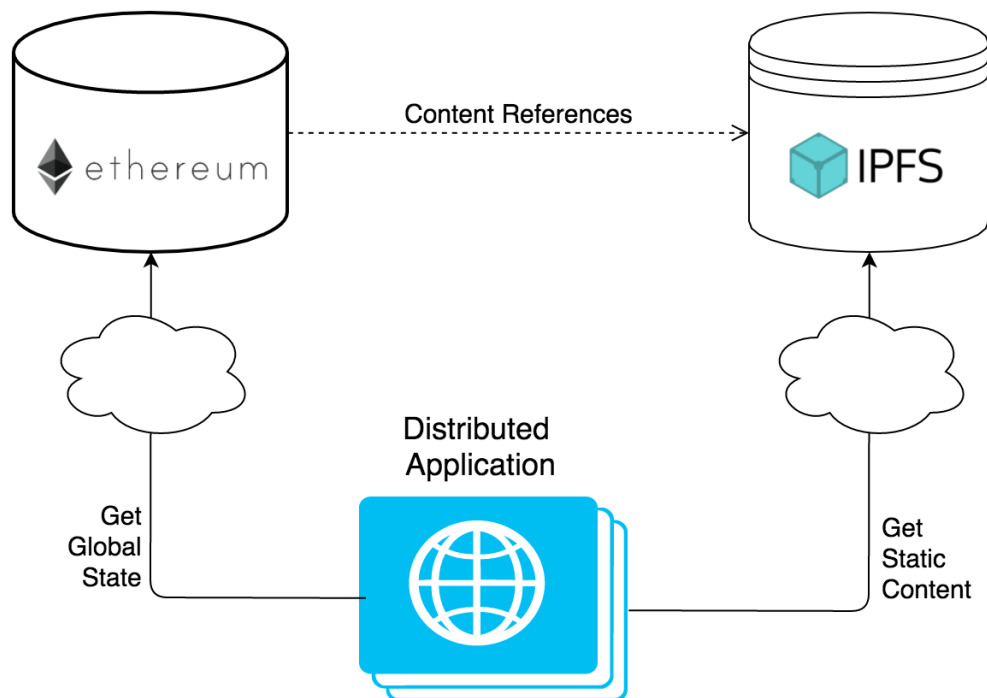
1. Verbindung, Protocol und Transport Layer Performing I/O Operationen
2. Business Logik in Form von open Source Smart Contracts
3. Verteilte Dateien Systeme, lokale Lagerung und alle dazugehörigen Oberflächen

Jede App im Ecosystem beinhaltet open sourced Verträge. Darunter finden sich folgende Arten:

- Normale kaufen/verkaufen von Transaktionen
- Auktionen: normal, leise oder umgekehrt
- Rückerstattungen und Rücksendungen
- Streit Schlichtungen
- Domain Einkaufe und SGG DNS Services

- Werbungen / Bezahlte Listen / Promotions

Verteiltes Dateien System für alle Ecosystem Daten, darunter Profile, Stores, Listen, Logins(anonymisiert), Suchindexe, SGG DNS Indexe und vieles mehr.



TEAM

Das Projektteam von StuffGoGo ist nicht seit kurzem entstanden, sondern sein über 23 Jahren natürlich gewachsen.

Im Team befinden sich Individuen, welche für crypto currency schwärmen.

Das Team hat bereits einige erfolgreiche Projekt hinter sich, unter anderem das Durchführen eines 1 Milliarde \$ IPO.



Vlad Tereshkov

Founder, Business and Technology

Techniker, Inventor und IP Experte. PhD

in Physik, Data Scientist, Hauptarchitekt der Software

für Fortune 500, Gründer und Technischer

Direktor von unzähligen Startups in

Biotechnik, Cybersecurity und AI.

Seit 12 Jahren Besitzer der Software

Entwicklungsfirma CaseOS



Yuliya Zlobina

Marketing, Mobile and UX

Technikerin, mobil and usability Expertin. PhD in Physik, solutions architect, mobile technology und UX guru. Sie hat einige

FinTech und Compliance Lösungen für Oracle, Bank Of America, Merrill Lynch,
PayPal und IBM designed.



Vera Karmolina
Technology, Product Delivery

Technikerin, Sr. Developer, Managerin des
seit einigen Jahren funktionsübergreifend
agierenden Entwicklungsteams.

FinTech Experte mit viel Erfahrung im

Durchführen der Rechnungslegung einiger

großer Projekte in Russland.

Unter anderem RUSAL.



CaseOS LLC
Entwicklungspartner

Software Entwicklungsfirma gegründet
von Vlad Tereshkov vor 12 Jahren. CaseOS ist
ein Team von hoch motivierten Informatikern,

Analysten, Wissenschaftler, Entwickler und
creative Köpfe mit mehr als 17 Jahren Erfahrung
in schlüsselfertige Komplettsysteme.