

STUFFGOGO

Platform eCommerce mobile yang terdesentralisasi tanpa Perantara, tidak ada biaya dan tidak ada batasan

Vlad Tereshkov

July 2017

WHITE PAPER INDONESIA

Catatan untuk Pembaca - Whitepaper ini pada awalnya ditulis dan diproduksi dalam bahasa Inggris. Kecuali dinyatakan lain, terjemahan dari kertas putih ini ke dalam bahasa lain belum sepenuhnya ditinjau oleh perusahaan StuffGoGo dan karena itu tidak ada kepastian yang dapat dibuat mengenai keakuratan dan kelengkapan terjemahan tersebut. Dalam semua kasus, di mana ada perbedaan atau pertentangan antara terjemahan dan versi bahasa Inggris dari kertas putih ini, versi bahasa Inggris akan selalu berlaku.

Daftar isi

Daftar Isi	2
Pengantar	3
M-Commerce	3
Tantangan dan solusi M-Commerce	5
Sentralisasi eCommerce	7
Bagaimana StuffGOGO Akan memperbaiki masalah ini	9
SGG dan OpenBazaar	10
ICO.....	11
Parameter ICO	11
Struktur Alokasi Dana ICO	13
Pertimbangan Kontribusi.....	13
Sumber Pendapatan	14
Roadmap	15
Arsitektur Tingkat Tinggi.....	15
TIM	18



PENGANTAR

Sejak awal E-commerce mengalami pertumbuhan yang luar biasa. Sejumlah besar situs dan platform E-Commerce telah dikembangkan termasuk yang menawarkan kesempatan kepada pengguna untuk menjual produk dan layanan mereka, membuka toko online mereka, menjangkau pelanggan jarak jauh mereka dengan satu klik tombol. Konsumen online akan tumbuh menjadi 1,623 miliar pada 2018 dari 1,079 miliar pada 2013, menurut Konferensi Perdagangan dan Pembangunan Perserikatan Bangsa-Bangsa.

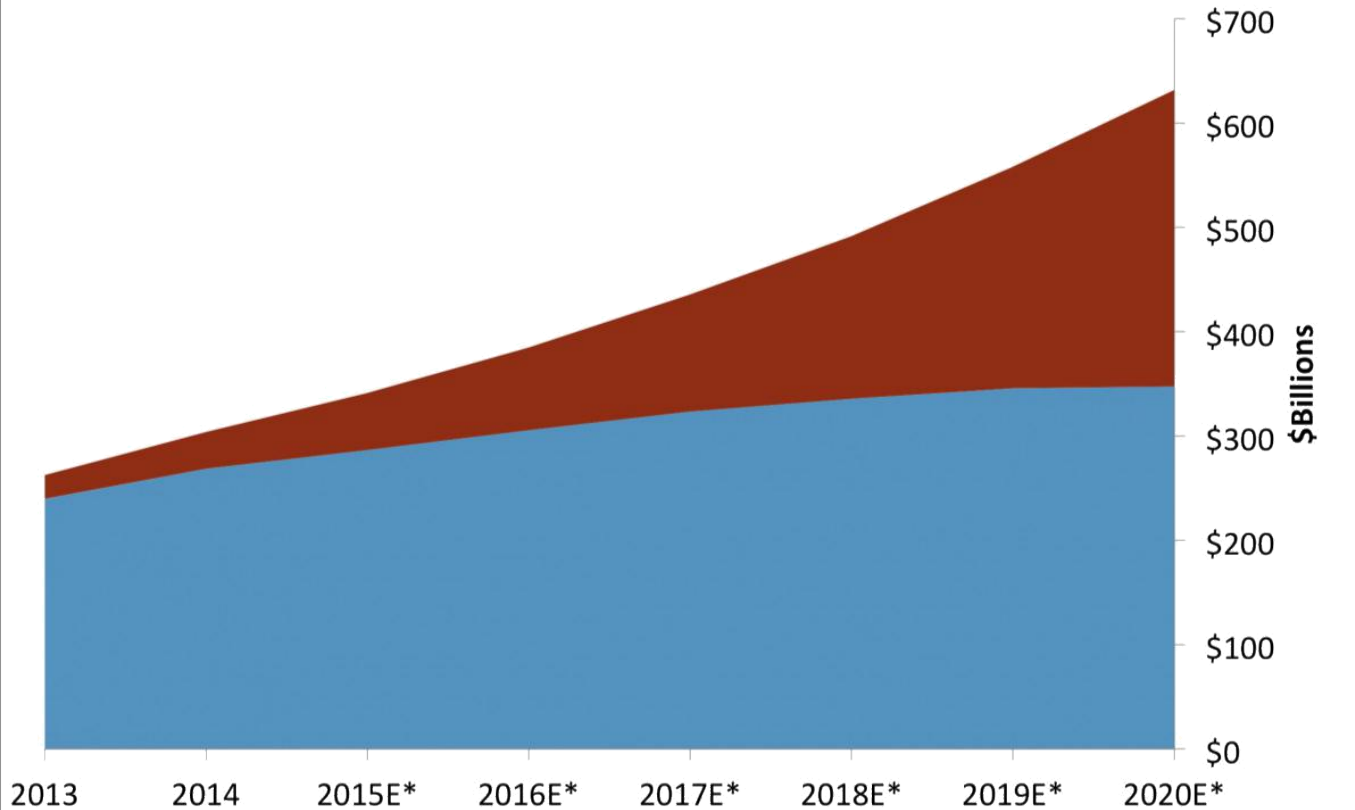
Dengan popularitas dan ketersediaan smartphone dan tablet M-Commerce muncul, sebuah frontier benar-benar baru belanja dari ponsel.

M-COMMERCE

Mencapai \$ 284 BI Intelligence, layanan riset premium Business Insider memperkirakan bahwa m-commerce akan mencapai miliar, atau 45% dari total pasar e-commerce A.S. pada tahun 2020.

FORECAST: Mobile Share of E-Commerce

■ PC commerce ■ M-commerce



Source: US Census Bureau, comScore, Statista, BI Intelligence Estimates*

BI INTELLIGENCE

Sebuah studi LexisNexis baru-baru ini menunjukkan bagaimana m-commerce berada di titik puncak menjadi kebiasaan pergi berbelanja.

Studi tersebut mensurvei lebih dari 1.000 pedagang A.S. dan menemukan bahwa 16% di antaranya telah memiliki saluran belanja seluler, sementara 32% berpikir untuk menambahkan di tahun depan.

M-commerce Adopsi tinggi di antara pedagang e-commerce, karena 80% pengecer e-commerce dengan setidaknya \$ 50 juta dalam penjualan tahunan saat ini menawarkan atau berencana menawarkan m-

commerce. Ini masuk akal karena perusahaan-perusahaan ini telah banyak berinvestasi dalam digital, jadi mobile akan menjadi langkah logis berikutnya untuk mereka.

Tantangan dan Solusi M-Commerce

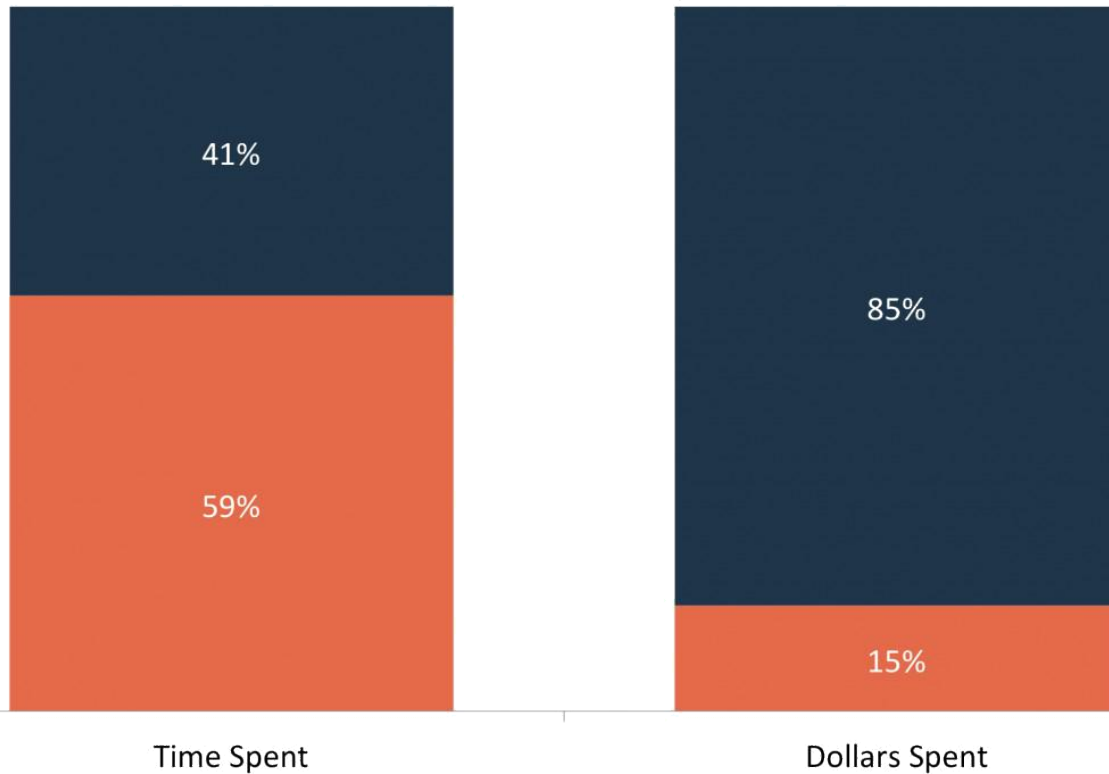
M-commerce Jelas adalah masa depan perdagangan online dan berpotensi menjadi saluran utama untuk berbelanja dan mengubah kebiasaan berbelanja konsumen, namun beberapa masalah dengan m-commerce memperlambat pergeseran ini.

Pengguna menjadi sangat frustrasi saat mencoba berbelanja di ponsel mereka sehingga mereka lebih sering tidak meninggalkan prosesnya. Pada kuartal kedua tahun 2015, orang dewasa A.S. menghabiskan 59% waktu mereka di seluler dan 41% di desktop, namun hanya 15% dari dolar mereka di seluler dan 85% dolar mengejutkan mereka di desktop.

Time Spent Vs. Dollars Spent On Retail, By Device

US adults, Q2 2015

Mobile Desktop



Source: comScore

BI INTELLIGENCE

Beberapa faktor berkontribusi pada pengalaman berbelanja mobile yang buruk ini. Yang paling menonjol adalah ukuran layar kecil smartphone. Hal ini membuat detail produk sulit dibaca dan informasi pembayaran frustrasi masuk, apalagi karena banyak situs yang tidak mobile dioptimalkan. Ini jauh dari alasan utama pelanggan berhenti: menyelesaikan pembelian di telepon hanya mengalami terlalu banyak pekerjaan.

Kecepatan juga menjadi masalah. Pengguna ponsel sering berbelanja saat bepergian, yang memberikan kemudahan, namun juga menempatkan mereka pada kemudahan koneksi Wi-Fi dan LTE.

Dan akhirnya, salah satu poin terpenting adalah keamanan informasi dan privasi. Pengguna merasa kurang aman saat memasukkan informasi pembayaran mereka ke ponsel bila dibandingkan dengan desktop atau laptop. Mereka juga merasa tidak nyaman untuk memberikan informasi pribadi mereka di dalam sebuah aplikasi, tanpa pengetahuan tentang bagaimana informasi ini akan digunakan, di mana akan disimpan dan apa yang akan terjadi saat situs perusahaan diretas atau iPhone mereka hilang.

Situasinya lebih buruk lagi jika pengguna ingin menjual barangnya atau membuka toko online bisnis kecil. Penjual dipukul dengan biaya tinggi pada setiap langkah efisien membakar keuntungan mereka dan membuat tidak mungkin menawarkan harga kompetitif ke "toko besar" kepada pembeli.

Sentralisasi eCommerce

Saat ini, perdagangan online kebanyakan menggunakan layanan terpusat. Entah melalui browser atau dengan pengguna aplikasi yang terhubung ke server perusahaan yang menyediakan belanja online. EBay, Amazon, Craigslist dan jutaan produk eCommerce lainnya berfungsi seperti ini, mereka itulah yang disebut dengan "awan".

Tujuan utama dari server pusat adalah untuk menyimpan semua data, menerapkan logika bisnis untuk semua layanan yang ditawarkan dan menyediakan antarmuka HTML dan API sehingga pengguna dapat berinteraksi dengannya melalui browser, atau dengan aplikasi atau melalui API dari aplikasi, alat, dan situs pihak ketiga.

Sentralisasi seperti ini cara mudah untuk menyiapkan operasi eCommerce dan mendapatkan semua data pelanggan dan menggunakannya / menjualnya kembali menjadi sumber pendapatan. Namun, karena perusahaan yang menyalahgunakan praktik ini, pelanggan mulai mencari solusi alternatif. Mengikuti poin penderitaan bagi pelanggan yang berasal dari layanan terpusat sebagai berikut:

- Semua layanan ini memerlukan informasi pribadi dan mengumpulkan semua data tentang pengguna. Data ini digunakan baik secara internal maupun dijual kembali ke perusahaan lain. Kebijakan privasi sangat berbelit-belit dan kebanyakan membuat pengguna menyerahkan semua data pribadi mereka agar mereka dapat menggunakan layanan jual / beli mereka
- Layanan terpusat merupakan target sempurna bagi para hacker. Setiap hari beberapa situs eCommerce mulai diretas dan data bocor.
- Sebagian besar perusahaan eCommerce memiliki kebijakan yang sangat ketat dan mengenakan biaya tinggi untuk daftar dan penjualan barang. Ini sebagian berasal dari biaya operasional yang sangat tinggi, gudang data, server API, gerbang F5 / dengan banyak sysadmin dan pengacara dalam daftar gaji.
- Metode pembayaran yang diterima sangat terbatas dan mahal untuk digunakan, contoh baiknya adalah Ebay / Paypal
- Pembeli dan penjual tidak selalu bebas untuk saling tukar barang dan jasa satu sama lain, karena perusahaan membatasi seluruh kategori perdagangan
- Toko online pelanggan bisa langsung shutdown dan tanpa peringatan. Banyak penjual di eBay harus mempertahankan banyak akun pada saat bersamaan, karena mereka tidak dapat membahayakan bisnis mereka setelah mendapat klaim palsu terhadap mereka dari salah satu pelanggan mereka.
- Beberapa layanan, seperti Craigslist atau LetGo tidak akan menangani pembayaran online dan Anda harus secara fisik memenuhi mitra transaksi Anda dan itu bisa membuat Anda dirampok atau bahkan terbunuh. Itu sayangnya terlalu sering terjadi dengan aplikasi "penjualan sosial".

Bagaimana StuffGoGo Akan Memperbaiki Masalah Ini

StuffGoGo (SGG) adalah pendekatan yang sama sekali berbeda terhadap perdagangan online. Ini adalah ekosistem dari node terhubung P2P, tidak ada server, itu sepenuhnya terdesentralisasi. StuffGoGo memungkinkan pengguna untuk berinteraksi dan menukar pembayaran secara langsung tanpa perantara. Karena tidak ada orang di tengah transaksi Anda tidak ada biaya, tidak ada batasan, tidak ada akun untuk dibuat, dan Anda hanya mengungkapkan informasi pribadi yang Anda pilih.

- **SSG adalah Privacy and Security Centric.** Tidak ada saudara, tidak ada server pusat, tidak ada informasi pribadi yang ditangkap dan tidak ada data mining. Data Anda tidak bisa dicuri atau dijual, karena tidak ada orang lain maka Anda memilikinya. Data didistribusikan di seluruh node dengan redundansi dan enkripsi dinamis berbasis konteks
- **Ekosistem SGG Sangat Tahan** , Itu tidak bisa dimatikan / dimatikan. Tidak ada entitas yang mengendalikannya dan dijalankan oleh pengguna dengan cara yang sama dengan kebanyakan kripto. Toko produk Anda akan online sampai Anda dan hanya Anda yang memutuskan untuk menutupnya.
- **Tidak ada biaya dan pembatasan.** Bagi kebanyakan pengguna, produk dan layanan gratis bagi pembeli dan penjual. Tidak ada komisi, tidak ada biaya. Atur pickup lokal atau bayar secara online dengan metode pembayaran pilihan Anda termasuk token SGG, atau kripto yang lainnya. Karena data Anda hanya milik Anda, kami tidak memaksakan batasan dan batasan pada item yang dapat dibeli dan dijual. Sistem demokrasi yang dioperasikan oleh masyarakat.
- **Pengalaman Pengguna Terfokus.** Sederhana, Tidy, Efisien, Cantik. Kami memiliki ahli UX teratas di tim kami. Peta jalan masa depan kami mencakup posting penjualan yang mudah dan cepat yang menggunakan algoritma penglihatan komputer yang telah kami kembangkan

- **Dompot SGG / BTC terintegrasi.**Kami percaya bahwa menurunkan hambatan masuk bagi pengguna non kripto untuk mulai menggunakan kripto untuk transaksi melalui integrasi dompet dan UI ramah adalah faktor adopsi kunci.
- **Keterlibatan Sosial** – Ekosistem SGG tidak hanya mencakup daftar "Beli Sekarang", tapi juga berbagai pelelangan - Diam, Biasa dan Belanda. Ini juga termasuk materi iklan baris online, dalam gaya Craigslist. Menghapus batas antara eCommerce reguler dan layanan iklan baris sederhana akan membuat SGG "masuk ke" untuk berbagai alur kerja jual beli / leasing.

SGG dan OpenBazaar

SGG ke OpenBazaar seperti Ethereum ke Bitcoin. OpenBazaar adalah proyek bagus yang mengejar pembebasan perdagangan P2P dan awal perkembangan kami, kami telah mempertimbangkan untuk bermitra dengan proyek ini, namun harus mengambil pendekatan terpisah karena keterbatasan platform OpenBazaar dan berbagai prioritas dan sasaran.

Poin terpenting dimana strategi kita berbeda sama sekali;

- SGG adalah ponsel pertama, PC kedua. Dimana OB adalah PC dulu
- SGG menggunakan keseluruhan ekosistem untuk mendukung toko Anda. Anda bisa mematikan ponsel Anda, namun barang Anda tetap akan dijual. OB perlahan masuk ke arah ini juga
- SGG fokus pada kegunaan, "tidak ada geek yang dibutuhkan". OB tidak ada disana
- SGG memiliki dompet kripto yang terintegrasi, pengguna tidak perlu tahu apa itu bitcoin atau token SGG untuk mulai menggunakannya. OB tidak menawarkan ini
- SGG memiliki mata uang built-in (token SGG) untuk memungkinkan bandwidth internal yang besar, tidak ada biaya transaksi dan masih banyak lagi

- SGG hadir dengan lelang dan iklan seperti Craigslist
- SGG hadir dengan pencarian terpadu

ICO

Platform SGG telah dikembangkan hampir setahun yang didanai oleh pendiri dan di-bootstrap dari pendapatan yang ada yang berasal dari pengembangan perangkat lunak dan bisnis konsultasi. Untuk mempercepat pembangunan, membangun komunitas / ekosistem SGG secara keseluruhan dan menambahkan fleksibilitas yang diperlukan untuk arsitektur platform kami melalui penggunaan token SGG kami sehingga mencapai kesuksesan besar dengan meluncurkan produk berfitur lengkap secara tepat waktu ke pasar kami memutuskan untuk membawa investasi eksternal dalam bentuk SGG Ethereum - berdasarkan token sale.

Token SGG adalah bagian penting dari platform SGG dan akan menjadi komoditas yang semakin berharga dan likuid dengan rilis dan pematangan platform. Ini akan digunakan secara internal oleh sistem untuk memungkinkan bandwidth transaksional tanpa biaya tinggi dan dapat juga digunakan oleh pelanggan untuk melakukan pembelian, mempromosikan cantuman, memasang iklan, menjalankan alat penjual yang hebat, memasang di bagian komersial terbatas (seperti untuk Dealer mobil, agen penjual) dan masih banyak lagi.

Parameter ICO

Tanggal mulai ICO: **Sabtu, 12 Agustus 2017 6:00 AM UTC**

ICO End Date: **Sabtu, 9 September 2017 6:00 AM UTC**

Total jumlah Token SGG yang dikeluarkan: **1 000 000 000**

Nilai tukar Token: **5 000 SGG = 1 ETH**

Jumlah transaksi Minimum: **500 SGG (0.1 ETH)**

Jumlah transaksi Maksimum: **15 000 000 SGG (3 000 ETH)**

Bonus: Dalam dua hari pertama peserta akan mendapatkan bonus token 20%

Karunia: 20 000 000 Token (2% dari penerbitan)

Total Tujuan Penjualan: 100 000 ETH Minimal Tujuan Penjualan: 1 ETH

Aturan emisi Token Distribusi:

50% (500 juta token) Akan tersedia bagi peserta;

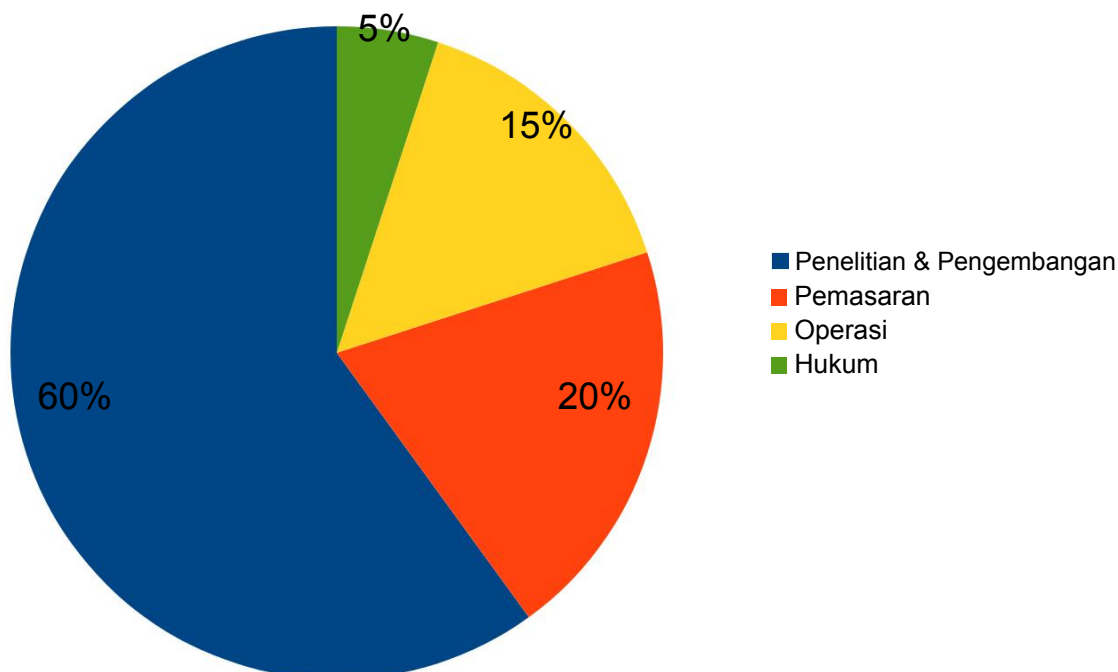
2% (20 juta token) Dialokasikan untuk karunia

38% (380 juta token) Akan tetap berada di SGG Global Foundation sampai bursa resmi diluncurkan, token tersebut akan digunakan untuk membentuk pasar yang stabil dan pengembangan lebih lanjut dalam lima tahun ke depan.

10% (100 juta token) Akan didistribusikan antar anggota tim;

Semua dana yang terkumpul harus diterima dan disimpan di dompet dengan tanda tangan multi

Struktur Alokasi Dana ICO



Persentase alokasi dana menurut kategori

Pertimbangan Kontribusi

Jumlah token yang dikeluarkan dibatasi oleh 1 000 000 000 SGG. Emisi token tambahan dilarang. Semua token yang tidak terisi harus dihancurkan.

Untuk kontributor dua hari pertama akan menerima tambahan 20% token sebagai bonus.

Token segera dikeluarkan oleh SGG smart contract (silahkan jelajahi di halaman GitHub kami), oleh karena itu tidak ada wait period dan tidak ada escrow yang dibutuhkan.

Setelah ICO kami berencana menerapkan pembayaran / dompet di SGG ke dalam aplikasi StuffGoGo.

Kami memperkirakan bahwa ekosistem StuffGoGo akan menawarkan permintaan hingga 50% dari total biaya token yang diperdagangkan.

Kami memperkirakan akan menguasai 10% pasar ponsel eCommerce pribadi (sekitar \$ 1 miliar pangsa pasar). Oleh karena itu, permintaan token berpotensi melampaui nilai token yang diperdagangkan secara publik hingga ratusan kali.

Pembelian SGG di ICO memberi Anda kesempatan untuk memasuki proyek ekosistem terdistribusi dengan nilai pertumbuhan potensial 100x lebih tinggi dengan biaya rendah.

Setelah ICO SGG akan tersedia untuk pembelian di bursa cryptocurrency.

Sumber Pendapatan

Aktivitas jual beli umum di dalam ekosistem StuffGoGo bebas untuk pembeli dan penjual.

Setelah model pendapatan direncanakan akan dibangun ke dalam sistem:

- Model seperti Craigslist di iklan baris. Ada biaya untuk lowongan pekerjaan dan daftar apartemen
- Internal "nama domain" atau tag keangkuhan dapat dibeli dalam lelang untuk tujuan pencitraan merek
- Pada tahap selanjutnya - promosi dibayar dari daftar
- Juga pada tahap selanjutnya - membangun sistem iklan

Roadmap

Produk utama kami di bawah ICO ini adalah menciptakan ekosistem terdistribusi

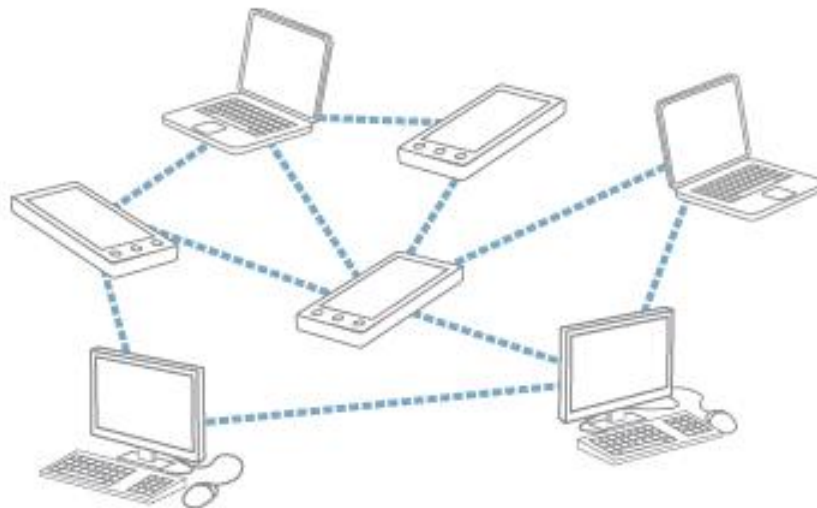
StuffGoGo yang terdiri dari berikut ini

- iOS dan Android StuffGoGo Apps. Menggunakan aplikasi teknologi native scripting akan berbagi 95% kode sumber yang sama
- Dompet crypto terintegrasi untuk iOS / Android Apps (SGG, ETH, BTC)
- Penyimpanan terindeks terdistribusi dengan pencarian. Sebagai perpustakaan yang akan dibangun di Apps
- Di dalam Desktop klien
- Gambar node bootstrap berbasis Linux untuk berbagai platform (amd64, i386, arm) dengan perangkat lunak node yang diinstal untuk mengaktifkan fungsi jaringan awal / ketekunan sampai jumlah pengguna yang memadai tercapai.

MVP pertama kami direncanakan akan diluncurkan ke publik pada Q1 2018

ARSITEKTUR TINGKAT TINGGI

Setiap peserta ekosistem SGG merupakan simpul penuh sistem, berfungsi sebagai klien, Server dan Router pada saat yang bersamaan. Setiap node telah dikaitkan dengan penyimpanan lokal aplikasi yang diintegrasikan ke dalam sistem file terdistribusi tunggal (mirip dengan IPFS). Setiap node telah menghubungkan alamat token SGG dan logika dan antarmuka terintegrasi untuk pertukaran pembayaran (Wallet)



Setiap aplikasi yang berjalan di jaringan terdiri dari 3 komponen utama:

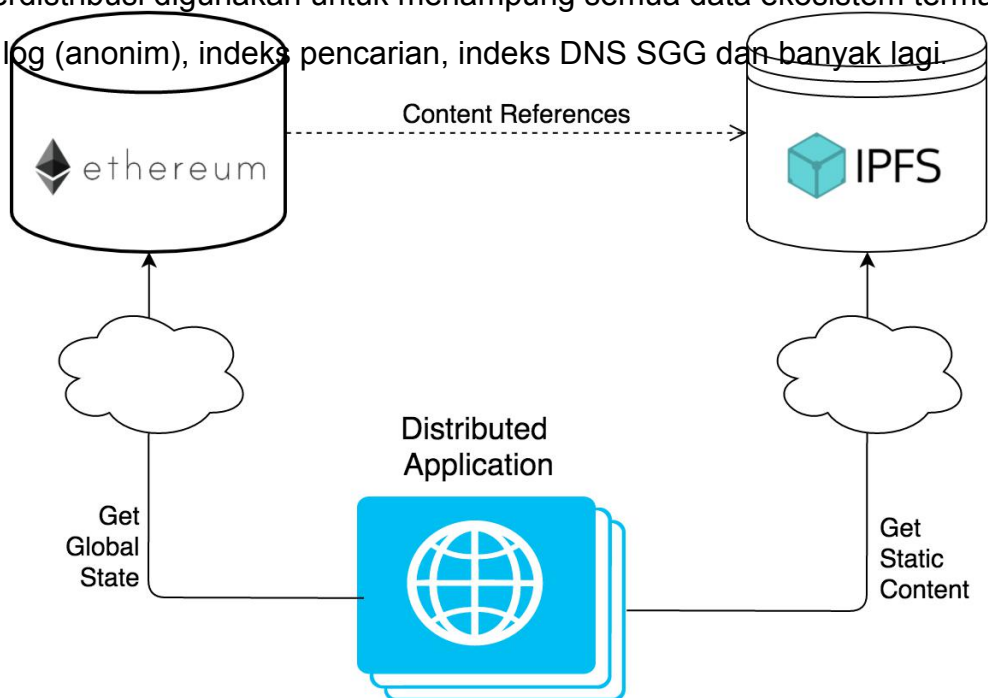
1. Konektivitas, protokol dan lapisan transport melakukan operasi I / O
2. Logika bisnis berupa open source smart contract
3. Sistem file terdistribusi, penyimpanan lokal dan semua antarmuka yang sesuai

Setiap aplikasi di ekosistem berisi kontrak sumber terbuka yang menjelaskan logika bisnis dari::

- transaksi jual beli dasar

- pelelangan: dasar, diam, sebaliknya
- mengembalikan dan mengembalikan alur kerja
- resolusi perselisihan
- domain pembelian dan layanan DNS SGG
- iklan / daftar / promosi berbayar

Sistem file terdistribusi digunakan untuk menampung semua data ekosistem termasuk profil, toko, daftar, log (anonim), indeks pencarian, indeks DNS SGG dan banyak lagi.



TIM

Tim proyek StuffGoGo bukan hanya yang baru saja dibangun. Ini tumbuh secara organik selama 23 tahun terakhir dan terdiri dari inovator yang sangat menyukai kripto dan masa depannya dengan beberapa proyek sukses di masa lalu termasuk membangun IPO \$ 1 miliar



Vlad Tereshkov

Pendiri, Bisnis dan Teknologi

Technologist, Inventor dan Pakar IP. PhD di bidang fisika, ilmuwan data, arsitek perangkat lunak utama untuk Fortune 500, pendiri dan chief technology officer dari beberapa pemula di bidang bioteknologi, cybersecurity dan AI. Pemenang penghargaan penghargaan dari USAF. Menulis kode dan membuat perangkat lunak dan bisnis dari tahun 1997. Pemilik sebuah perusahaan pengembangan perangkat lunak CaseOS LLC selama 12 tahun



Yuliya Zlobina

Pemasaran, Mobile dan UX

Teknolog, mobile dan kegunaan ahli. PhD di bidang fisika, arsitek solusi, teknologi mobile dan guru UX. Didesain dan dikembangkan beberapa solusi FinTech dan kepatuhan untuk klien termasuk Oracle, Bank Of America, Merrill Lynch, PayPal, IBM



Vera Karmolina

Teknologi, Pengiriman Produk

Technologist, Sr. Developer, manajer tim pengembangan lintas fungsional selama bertahun-tahun. Ahli FinTech dengan beberapa aplikasi akuntansi bisnis besar dikembangkan dan ditempatkan di Rusia termasuk RUSAL



CaseOS LLC

Mitra Pembangunan

Perusahaan pengembangan perangkat lunak yang didirikan oleh Vlad Tereshkov 12 tahun lalu. CaseOS adalah tim arsitek, analis, ilmuwan, pengembang dan kreatif yang sangat termotivasi dengan keunggulan 17 tahun yang lebih tinggi dalam memberikan solusi turn-key.