

STUFFGOGO

Децентрализованная мобильная платформа Интернет-торговли без надзора, сборов и ограничений

Влад Терешков

Июль 2017

БЕЛАЯ БУМАГА

Отметка для читателя: эта Белая бумага была первоначально написана на английском языке. Если иное не обозначено, переводы этой Белой бумаги на любой другой язык не были полностью рассмотрены компанией StuffGoGo, и соответственно не может быть гарантии точности и полноты таких переводов. Во всех случаях, где есть несоответствие между любым переводом и английской версией этой Белой бумаги, преимущество отдается английской версии.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ.....	2
ВВЕДЕНИЕ.....	3
МОБИЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ.....	3
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ МОБИЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ.....	5
ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ.....	8
КАК STUFFGOGO УСТРАНИТ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ.....	10
SGG И OPENBAZAAR.....	11
ICO.....	12
ПАРАМЕТРЫ ICO.....	13
СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ ICO.....	15
ИНФОРМАЦИЯ ПО ВКЛАДАМ.....	15
ИСТОЧНИКИ ДОХОДА.....	16
ДОРОЖНАЯ КАРТА.....	17
ВЫСОКОУРОВНЕВАЯ АРХИТЕКТУРА.....	17
КОМАНДА.....	20

ВВЕДЕНИЕ

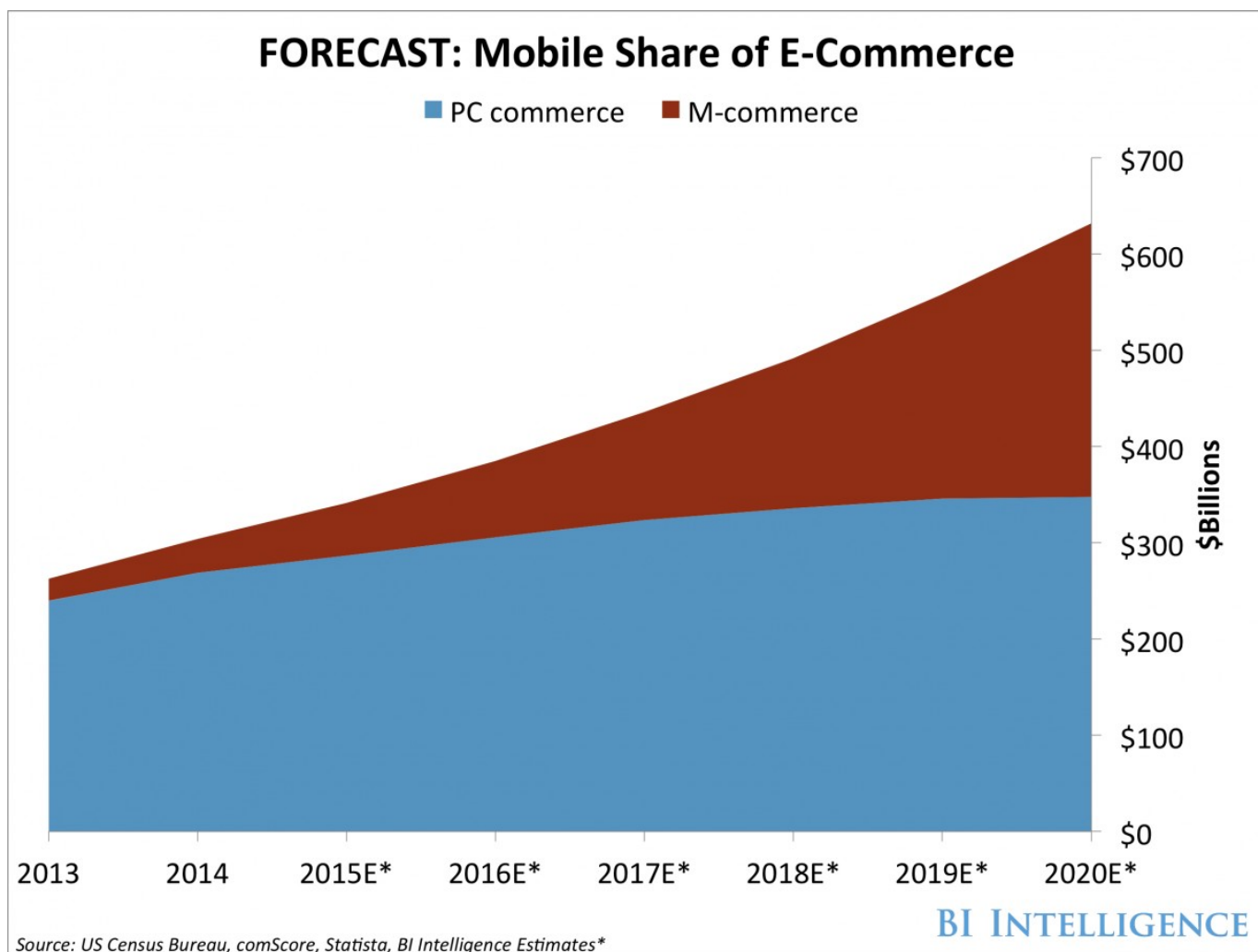
Интернет-торговля с начала своего создания в значительной степени выросла.

Появилось большое количество сайтов и платформ Интернет-торговли, включая те, которые предлагают пользователям возможность продавать свои продукты и услуги, открывать свои интернет-магазины, получать доступ к удаленным клиентам одним нажатием кнопки. Число онлайн-потребителей вырастет с 1,079 миллиарда в 2013г. до 1,623 миллиарда в 2018г., согласно Конференции Организации объединенных наций по торговле и развитию.

С популярностью и доступностью смартфонов и планшетов появилась мобильная торговля, новая сфера покупок с телефона.

МОБИЛЬНАЯ ТОРГОВЛЯ

BI Intelligence, надежный исследовательский сервис от Business Insider прогнозирует, что мобильная торговля достигнет \$284 миллиардов, или 45% общего американского рынка Интернет-торговли, к 2020 году.



Прогноз: доля мобильного рынка в Интернет-торговле.

Торговля с ПК/Торговля с мобильных устройств

Недавнее исследование LexisNexis показало, что мобильная торговля уже становится привычной для покупателей.

В ходе исследования было опрошено более 1 000 американских продавцов и было обнаружено, что 16% уже имеют мобильный канал покупок, в то время как 32% думают о создании такого канала в следующем году.

Принятие мобильной торговли высоко среди продавцов Интернет-торговли, поскольку 80% ритейлеров Интернет-торговли с ежегодными продажами минимум \$50 миллионов или уже предлагают или планируют предлагать мобильную торговлю. Это имеет смысл, учитывая, что эти компании уже значительно вложились в цифровые технологии, поэтому мобильная торговля - это для них следующий логический шаг.

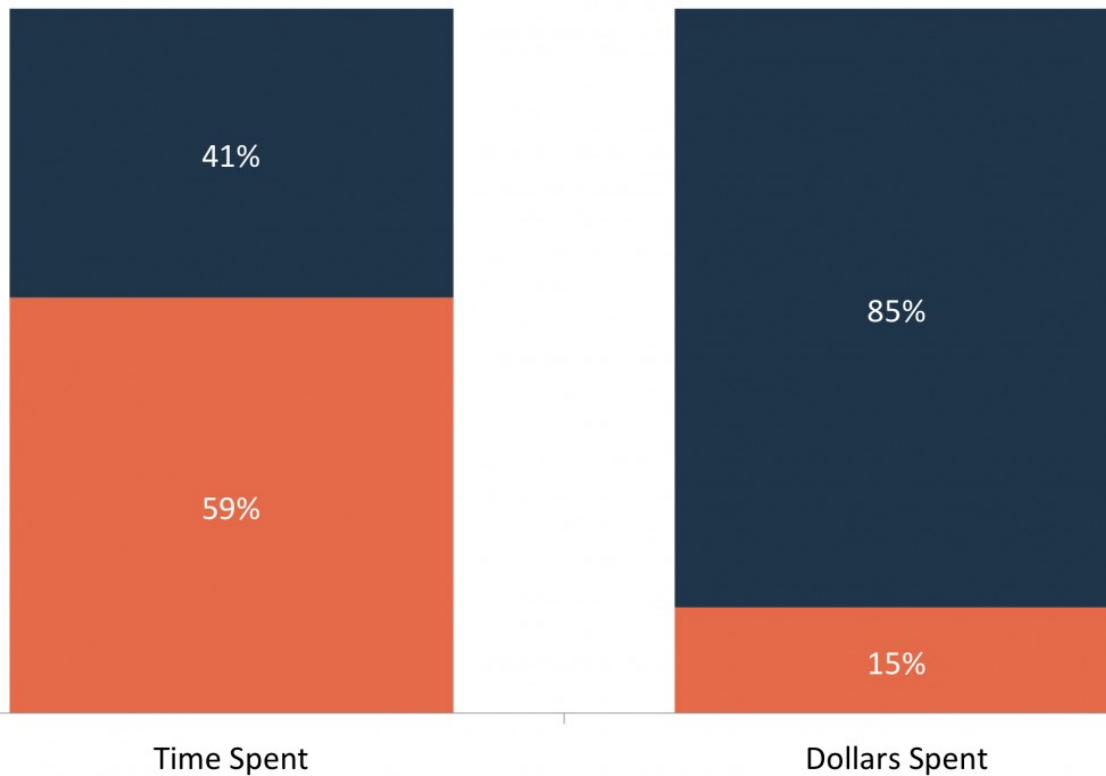
ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ МОБИЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

Мобильная торговля, очевидно, является будущим онлайн торговли и имеет потенциал, чтобы стать главным каналом для покупок и изменить покупательские привычки, но некоторые проблемы мобильной торговли замедляют это развитие. Пользователи очень устают, пытаясь делать покупки с телефона, и, как правило, бросают это дело. Во втором квартале 2015г. пользователи из США потратили 59% своего времени, используя мобильный телефон, и 41%, используя ПК, но всего 15% долларов, покупая с мобильного телефона, и около 85% долларов, покупая с компьютера.

Time Spent Vs. Dollars Spent On Retail, By Device

US adults, Q2 2015

■ Mobile ■ Desktop



Source: comScore

BI INTELLIGENCE

Потраченное время/потраченные доллары на розничную торговлю, в зависимости от устройства

Взрослые граждане США, 2 квартал 2015г.

Мобильное устройство/ПК

Потраченное время/Потраченные доллары

Разнообразные факторы влияют на этот неудачный опыт мобильного шоппинга. Самым распространенным фактором является маленький размер экрана смартфонов. Из-за этого трудно прочитать информацию о продукте и ввести информацию об оплате, особенно потому что многие сайты не имеют версии для мобильных телефонов. Это, бесспорно, главная причина того, что клиенты сдаются: завершение покупки по телефону просто отбирает слишком много сил.

Еще одна проблема-скорость. Пользователи мобильных телефонов часто делают покупки на ходу, что удобно, но зависит от связи Wi-Fi и LTE, которая есть не везде.

И наконец, один из наиболее важных моментов - информационная безопасность и защита частной информации. Пользователи не чувствуют себя в безопасности, вводя информацию об оплате в телефон, по сравнению с компьютером или ноутбуком. Они также не чувствуют себя комфортно, предоставляя частную информацию в приложении, не зная о том, как эта информация будет использоваться, где она будет храниться и что с ней произойдет, если сайт компании будет взломан или они потеряют свой iPhone.

Ситуация становится еще хуже, если пользователь хочет продать свои товары или открыть интернет-магазин малого бизнеса. Продавцы поражаются высоким сборам, взимаемым на каждом шагу, забирающим существенную часть их прибыли и лишаящим возможности предлагать покупателям цены, конкурентоспособные с "крупными магазинами".

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Сейчас Интернет-торговля, главным образом, означает использование централизованных сервисов. Через браузер или мобильное приложение пользователи соединяются с сервером компании, обеспечивающей онлайн-шоппинг. eBay, Amazon, Craigslist и огромное количество других продуктов электронной коммерции следуют этому пути, иначе они называются «облачными» сервисами.

Основная цель центрального сервера состоит в том, чтобы хранить все данные, реализовывать бизнес-логику для всех предложенных услуг и обеспечивать HTML и API-интерфейсы, так, чтобы пользователь мог взаимодействовать с ним через браузер или приложение, или через API сторонних приложений, инструментов и сайтов.

Централизация кажется удобным способом установить функционирование Интернет-торговли и получить все данные о клиентах, и использовать/перепродать их, превращая в источник дохода. Однако вследствие того, что компании злоупотребляют этим, клиенты начинают искать альтернативные решения. Недовольство клиента происходит из-за следующих действий централизованных сервисов:

- Все эти сервисы запрашивают персональную информацию и собирают все данные о пользователях. Эти данные используются внутри сервиса и перепродаются другим компаниям. Политика конфиденциальности чрезвычайно замысловата, и главным образом заставляет пользователя выдать все свои личные данные, чтобы пользоваться услугами по покупке/продаже

- Централизованные сервисы являются отличными целями для хакеров. Каждый день несколько сайтов Интернет-торговли взламываются, и происходит утечка данных.
- Большинство компаний Интернет-торговли имеет политику ограничений и взимает высокие сборы за выставление и продажу товаров. Это частично является результатом очень высоких производственных затрат на обслуживание хранилищ данных, серверов API, шлюзов с оплатой работы большого количества системных администраторов и юристов
- Принятые методы платежей очень ограничены и дороги в использовании, хорошим примером является Ebay/Paypal
- Покупатели и продавцы не всегда могут обмениваться товарами и услугами друг с другом, поскольку компании ограничивают категории торговли
- Интернет-магазин клиента может быть внезапно выключен администраторами платформы без предупреждения. Множество продавцов на eBay должны поддерживать множественные аккаунты одновременно, потому что они не могут рисковать своим бизнесом после единственной жалобы о мошенничестве на них от одного из их клиентов
- Некоторые сервисы, такие как Craigslist или LetGo, не поддерживают какие-либо онлайн-платежи, и Вы должны физически встретить своего партнера по сделке, и он может ограбить или даже убить Вас. Это, к сожалению, происходит слишком часто с приложениями “социальной продажи”.

КАК STUFFGOGO УСТРАНИТ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ

StuffGoGo (SGG) выбирает абсолютно другой подход к Интернет-торговле. Это экосистема соединенных узлов P2P без каких-либо серверов, она полностью децентрализована. StuffGoGo позволяет пользователям взаимодействовать и проводить платежи напрямую, без посредника. Поскольку в Вашей транзакции нет посторонних, нет никаких сборов, никаких ограничений, не нужно создавать аккаунты, Вы показываете только те персональные данные, которые хотите.

- **SSG сконцентрирована на конфиденциальности и безопасности.** Нет никакого надзора, центрального сервера, получения персональных данных и анализа данных. Ваши данные не могут быть украдены или проданы, потому что ни у кого, кроме Вас, их нет. Данные распределяются через узлы с избыточностью и динамическое шифрование на основе контекста
- **Экосистема SGG чрезвычайно гибкая,** она не может быть отключена. Никакой объект не управляет ею, и она работает в P2P сети пользователей подобно большинству криптовалют. Ваш склад товаров будет онлайн до тех пор, пока Вы, и только Вы, не решите закрыть его
- **НЕТ сборов и ограничений.** Для большинства пользователей, продуктов и услуг SGG бесплатна для покупателей и для продавцов. Никаких комиссий и сборов. Организация самовывоза или оплата онлайн способом по Вашему выбору, включая токены SGG или другие криптовалюты. Так как Ваши данные являются только Вашими, мы не налагаем ограничений на изделия, которые могут быть куплены и проданы. Система является демократией, управляемой сообществом

- **Фокус на простоте использования.** Простой, четкий, эффективный, красивый пользовательский интерфейс. У нас есть ведущие эксперты UX в нашей команде. Наши дальнейшие планы включают совершенно упрощенную регистрацию нового товара для продажи с помощью алгоритмов машинного зрения, уже разработанных нами
- **Встроенный кошелек SGG / BTC.** Мы полагаем, что максимальное упрощение работы с приложением для пользователей, никогда не использовавших криптовалюту, является ключевым фактором успеха. Для этого приложение включает в себя встроенный кошелек и дружелюбный пользовательский интерфейс для работы с ним.
- **Вовлечённость общества** – экосистема SGG включает в себя не только списки товаров и услуг “Купи сейчас”, но также и разнообразие аукционов - Тихий, Обычный и Голландский. Система также включает материалы онлайн объявлений в стиле Craigslist. Стирание границ между обычной Интернет-торговлей и простыми сервисами объявлений позволит SGG занять свое место среди разнообразных потоков операций продажи/покупки/аренды..

SGG И OPENBAZAAR

SGG и OpenBazaar похожи как Ethereum и Биткоин. OpenBazaar - это замечательный проект, стремящийся к освобождению торговли P2P, и в начале нашего развития мы рассматривали возможность сотрудничества с этим проектом, но нам пришлось выбрать другой подход из-за ограничений платформы OpenBazaar, ее приоритетов и целей, отличных от наших.

Наиболее важные моменты, где наши стратегии полностью отличаются:

- SGG в первую очередь для мобильных устройств, а во вторую - для ПК. OB разработан в первую очередь для ПК
- SGG использует целую экосистему для поддержки Вашего склада товаров. Вы можете выключить свой телефон, но Ваши товары будут продаваться. OB также движется в этом направлении, но медленно
- SGG сфокусирован на удобстве пользования, "специальных знаний не требуется". OB не такой
- SGG интегрирует крипто кошельки, пользователь не должен знать ничего о криптовалюте, чтобы начать пользоваться приложением
- SGG имеет собственную валюту (токен SGG) для обеспечения огромной внутренней пропускной способности, нулевых комиссионных за транзакции, микроплатежей, страховании транзакции, работы системы репутации и оценки риска и прочего
- SGG comes both with auctions and Craigslist-like classifieds SGG имеет и аукционы, и объявления, типа Craigslist
- SGG имеет интегрированный поиск

ICO

Платформа SGG уже разрабатывалась почти в течение года, финансировалась учредителями, и развивалась с существующим доходом, поступающим от разработки программного обеспечения и консультационного бизнеса. Чтобы ускорить развитие, создать целое сообщество/экосистему SGG и добавить необходимую гибкость архитектуре платформы с помощью нашего токена SGG и, таким образом, добиться большого успеха за счет своевременного выпуска полнофункционального продукта на рынок, мы решили привлечь внешние инвестиции в форме продажи токенов SGG на основе Ethereum.

Токен SGG играет ключевую роль на платформе SGG и будет становиться все более ценным и ликвидным товаром с выпуском и совершенствованием платформы. Токен будет использоваться внутри системы, чтобы обеспечить большой объем транзакций без сборов. Токен может также использоваться клиентами, чтобы совершать покупки, продвигать объявления, размещать рекламу, использовать мощные инструменты продажи, размещать объявления в ограниченных коммерческих разделах (например, для автодилеров, риэлторов) и многое другое.

ПАРАМЕТРЫ ICO

Дата начала ICO: **суббота, 12 августа 2017г. UTC 6:00**

Дата окончания ICO: **суббота, 9 сентября 2017г. UTC 6:00**

Общее количество выпускаемых токенов SGG: **1 000 000 000**

Обменный курс токенов: **5 000 SGG = 1 ETH**

Минимальная сумма транзакции: **500 SGG (0,1 ETH)**

Максимальная сумма транзакции: **15 000 000 SGG (3 000 ETH)**

Бонус: **в первые два дня участники получают бонус 20%**

Баунти: **20 000 000 токенов (2% всех токенов)**

Цель продажи: **100 000 ETH**

Минимальная цель продажи: **1 ETH**

Выпуск токенов и правила распределения:

50% (500 миллионов токенов) доступны для участников;

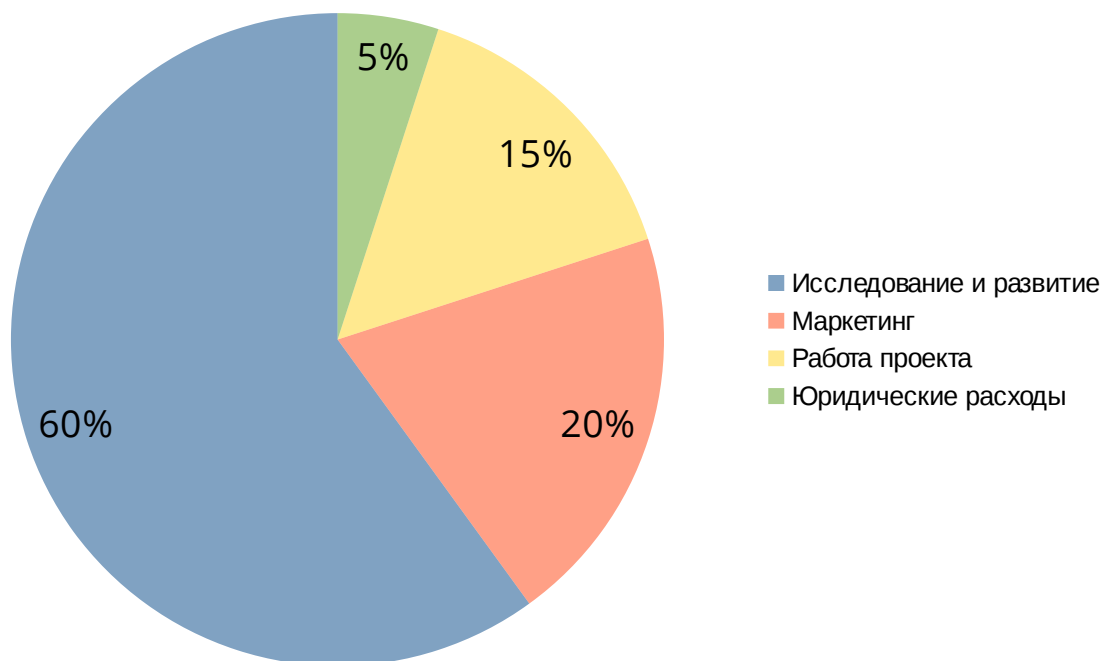
2% (20 миллионов токенов) распределены для баунти

38% (380 миллионов токенов) останутся в Глобальном фонде SGG, пока не будет открыт официальный обмен, токены будут использоваться для формирования стабильного рынка и дальнейшего развития в течение следующих пяти лет.

10% (100 миллионов токенов) распределены среди членов команды;

Все собранные средства должны быть получены и сохранены в кошельках с мультиподписями.

СТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ ICO



Процент распределения средств по категориям

ИНФОРМАЦИЯ ПО ВКЛАДАМ

Число выпущенных токенов ограничено 1 000 000 000 SGG. Дополнительная эмиссия токенов запрещена. Все непроданные токены должны быть уничтожены.

В течение первых двух дней вкладчики получают дополнительные 20% токенов в качестве награды.

Токены выпускаются мгновенно смарт-контрактом SGG (можете изучить его на нашей странице GitHub), поэтому не будет периода ожидания и эскроу.

После ICO мы планируем реализовать платежи/кошелек в SGG, встроенном в приложения StuffGoGo.

Мы прогнозируем, что экосистема StuffGoGo предложит спрос до 50% общей стоимости публично торгуемых токенов.

Мы прогнозируем управление 10% личного мобильного рынка Интернет-торговли (доля рынка около \$1 миллиарда). Поэтому спрос на токены может потенциально превысить стоимость публично торгуемых токенов в сотни раз.

Покупка SGG в ICO дает Вам возможность войти в проект распределенной экосистемы с потенциальным ростом стоимости в сотни раз по низкой цене.

После ICO SGG будет доступен для покупки в обменниках криптовалюты.

ИСТОЧНИКИ ДОХОДА

Общая покупка и продажа в экосистеме StuffGoGo бесплатна и для покупателей и для продавцов.

Планируется встроить в систему следующие модели дохода:

- Модель подачи объявлений типа Craigslist. Есть сбор за размещение объявлений о работе и жилье
- Внутренние «доменные имена» или компактные ярлыки могут быть куплены на аукционе в целях обозначения продукта
- На более поздней стадии - платное продвижение объявлений
- Также на более поздней стадии - встроенная система рекламных объявлений

- Страхование транзакций

ДОРОЖНАЯ КАРТА

Наш основной продукт с ICO создает распределенную экосистему StuffGoGo, включающую:

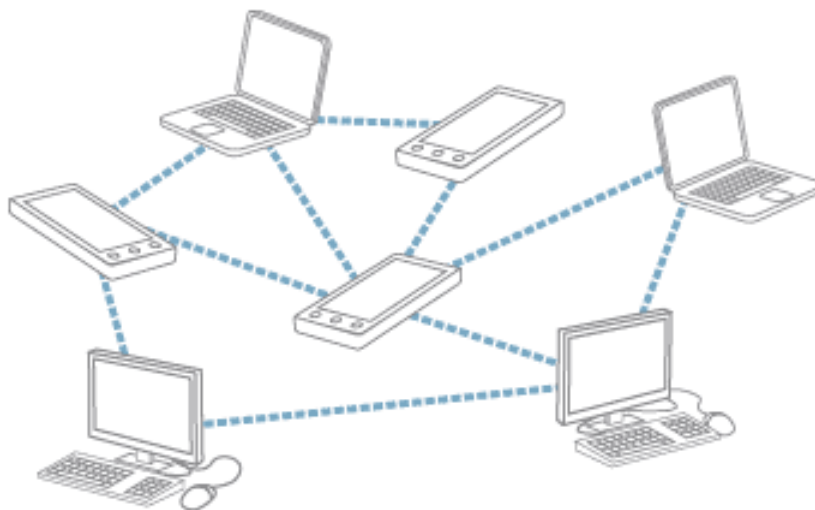
- Приложения StuffGoGo для iOS и Android. Использование гибридно-нативных технологий позволяет использовать 95% того же исходного кода на разных платформах
- Интегрированные крипто-кошельки для приложений iOS/Android (SGG, ETH, BTC и др)
- Распределенное индексированное хранение данных с поиском. Будет встроено в приложения как библиотека.
- Клиент в браузере для компьютеров
- Образы виртуальных основанных на Linux узлов начальной загрузки для различных платформ (amd64, i386, arm) с программным обеспечением узла, установленным для работы начальной функциональности сети / постоянное использование, пока достаточное число пользователей не будет достигнуто.

Запуск первого MVP запланировано на 1 квартал 2018г.

ВЫСОКОУРОВНЕВАЯ АРХИТЕКТУРА

Каждый участник экосистемы SGG является полным узлом системы, функционирующим как Клиент, Сервер и Маршрутизатор одновременно. Каждый узел связан с локальным

устройством хранения данных приложения, которое интегрировано в единственную распределенную файловую систему (как IPFS). Каждый узел связан с адресом токена SGG, интегрированной логикой и интерфейсом для обмена платежами (Кошелек)



Каждое приложение, работающее в сети, включает 3 основных компонента:

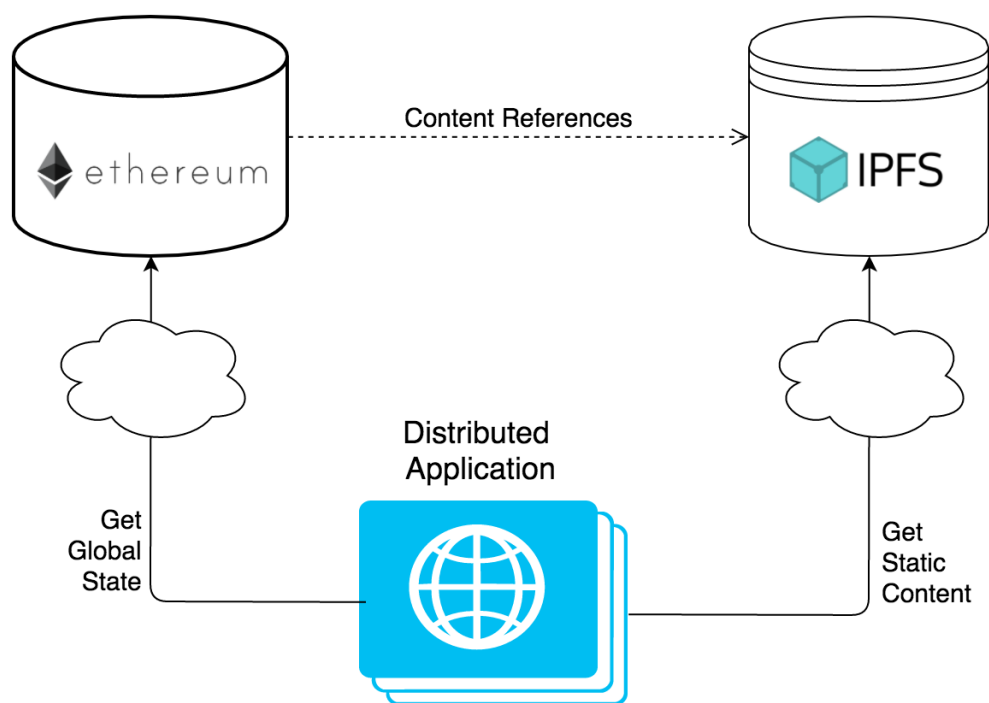
1. связь, протокол и транспортный уровень, выполняющий операции ввода-вывода
2. бизнес-логика в форме смарт-контрактов с открытым исходным кодом
3. распределенная файловая система, локальное устройство хранения данных и все соответствующие интерфейсы

Каждое приложение в экосистеме содержит контракты с открытым исходным кодом, описывающие бизнес-логику следующего:

- основные операции покупки/продажи
- аукционы: основной, тихий, обратный
- потоки операций по возмещению и возврату средств

- разрешение споров
- покупки доменов и услуг DNS SGG
- объявления / платные объявления/ рекламные кампании

Распределенная файловая система содержит все данные экосистемы включая профили, склады товаров, объявления, журналы (анонимизированные), поисковые индексы, индекс DNS SGG и другое.



КОМАНДА

Проектная группа StuffGoGo не была собрана случайно. Она естественным образом росла 23 года и сейчас состоит из новаторов, которые увлечены криптовалютой и ее будущим, имея множество успешных проектов в прошлом, включая создание IPO за \$1 миллиард.



Влад Терешков

Учредитель, бизнес и технология

Технолог, изобретатель и эксперт IP. Доктор физических наук, специалист по обработке и анализу данных, главный архитектор программного обеспечения, в Fortune 500, учредитель и главный инженер множества новых проектов в биотехнологии, кибербезопасности и ИИ. Лауреат премии признания от BBC США. Пишет коды и создает программное обеспечение и компании с 1997 года. Владелец компании по разработке программного обеспечения CaseOS LLC в течение 12 лет.



Юлия Злобина

Маркетинг, мобильные устройства и восприятие пользователем

Технолог, эксперт мобильных устройств и удобства пользования. Доктор физических наук, архитектор решений, гуру мобильных технологий и восприятия пользователем. Разработала множество финансово-технологических решений и решений соответствия для клиентов, включая Oracle, Bank of America, Merrill Lynch, PayPal, IBM



Вера Кармолина

Технология, доставка продукта

Технолог, старший разработчик, менеджер межфункциональных групп разработчиков. Финансово-технологический эксперт множества приложений учета крупного бизнеса, разработанных и развернутых в России, включая РУСАЛ



CaseOS LLC

Партнер по развитию

Компания по разработке программного обеспечения, основанная Владом Терешковым 12 лет назад. CaseOS является командой очень мотивированных архитекторов, аналитиков, ученых, разработчиков и креативных специалистов с опытом более 17 лет совершенствования готовых решений.