

STUFFGOGO

Децентрализирана платформа за онлайн търговия без биг брадър, без такси и без ограничения

Влад Терешков

Юли 2017

Бяла книга

Забележка – тази бяла книга бе първоначално написана и завършена на английски. Освен ако не индикираме друго, преводите на бялата книга към всеки друг език не са били напълно ревизирани от компанията StuffGoGo и не гарантираме точността и завършеността на тези преводи. При всички случаи, когато има разлика между такъв превод и английската версия на бялата книга, то английската версия се счита за правилна.

СЪДЪРЖАНИЕ

Съдържание.....	2
Въведение	3
М-търговия.....	3
Предизвикателства и решения в М-търговията	5
Централизация на електронната търговия.....	7
Как StuffGoGo ще поправи тези проблеми.....	9
SGG и OpenBazaar	10
ICO.....	11
ICO параметри	11
Структура на разпределение на ICO средствата.....	12
Съображения за покупките	13
Източници на приходи	13
Програма	14
Първият ни минимален продукт се очаква да бъде пуснат в употреба през първото тримесечие на 2018г.	15
Архитектурата ни отвисоко:.....	15

ВЪВЕДЕНИЕ

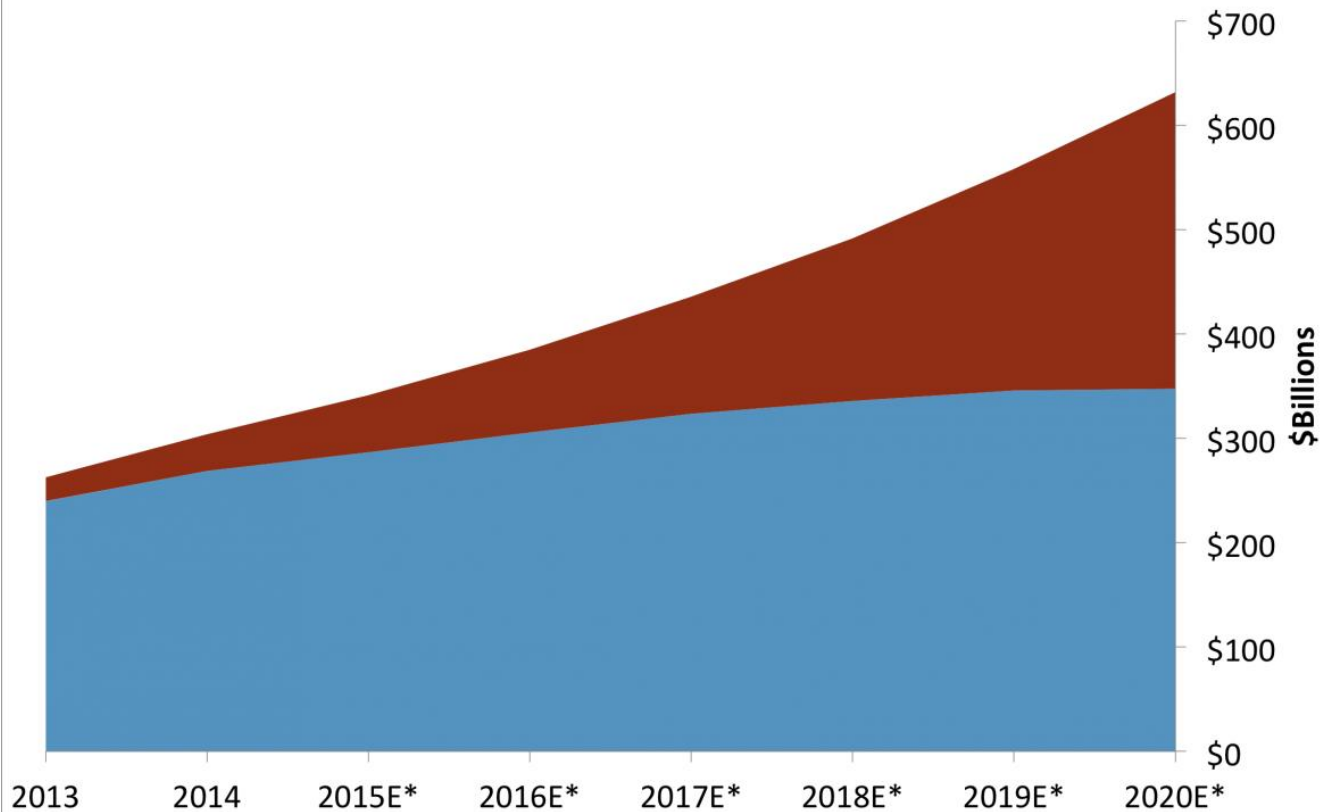
От самото си създаване, електронната търговия бележи невероятен ръст. Създадени са огромен брой сайтове и платформи за електронна търговия, включително такива, които предлагат на потребителите си възможности да продават своите продукти и услуги, да отворят собствени магазини, да се свържат с отдалечените си потребители само с натискане на един бутон. Онлайн потребителите ще нарастнат до 1.623 милиарда през 2018 от 1.079 милиарда през 2013, според конференцията по търговия и развитие на Обединените Нации.

М-ТЪРГОВИЯ

BI Intelligence, елитната услуга за изследвания на Business Insider прогнозира че м-търговията ще достигне 284 милиарда долара, или 45% от целия пазар в електронната търговия в САЩ до 2020г.

FORECAST: Mobile Share of E-Commerce

■ PC commerce ■ M-commerce



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

BI INTELLIGENCE

Скорошно изследване на LexisNexis демонстрира как м-търговията е на път да се превърне в любим навик за купувачите.

Анкетата запита над 1000 американски търговци на дребно и установи че 16% от тях вече имат канал за онлайн продажби, докато 32% от тях възнамеряват да установят такъв в следващата година.

М-търговията навлиза особено бързо при електронните търговци, като 80% от тези с поне 50 милиона долара годишни продажби или вече предлагат подобна платформа, или я

планират. Това е логично, предвид че тези компании имат технологичен фокус – мобилните платформи са очевидната следваща стъпка за тях.

Предизвикателства и решения в М-търговията

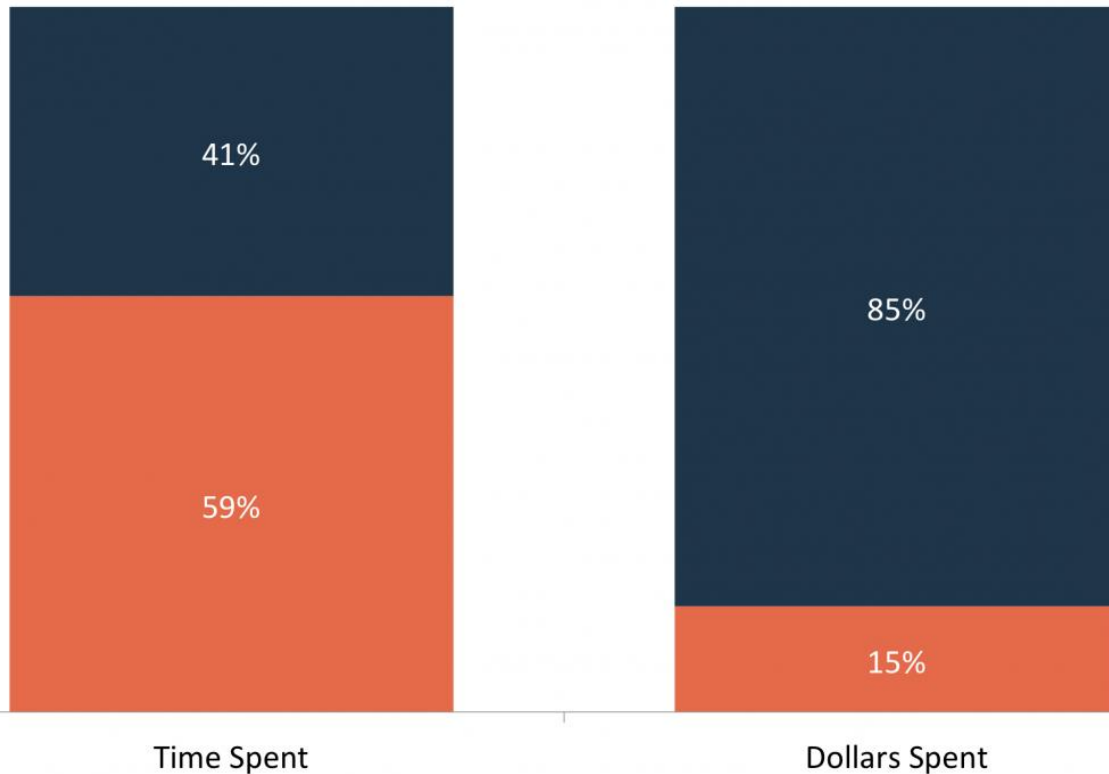
М-търговията очевидно е бъдещето на онлайн търговията и има потенциала да се превърне в главен метод а пазаруване и да промени навиците на потребителите, но все още съществуват няколко проблема, които бавят тази промяна на статуквото.

Потребителите се дразнят от зле-направени мобилни версии на сайтовете, и в повечето случаи се отказват на средата на процеса на пазаруване. Във втората четвъртина от 2015, пълнолетните американци са прекарвали 59% от времето си онлайн зад мобилни устройства и 41% на настолни компютри. Но въпреки това едва 15% от доларите им са били похарчени през мобилно устройство, и цели 85% - на настолния компютър.

Time Spent Vs. Dollars Spent On Retail, By Device

US adults, Q2 2015

■ Mobile ■ Desktop



Source: comScore

BI INTELLIGENCE

Множество фактори допринасят за лошото потребителско изживяване при мобилното пазаруване. Малкият екран на устройствата е най-голямото от тях. Той затруднява четенето на детайлите за продукта, прави информацията за плащането трудна за въвеждане, особено предвид слабата оптимизация за мобилни устройства на повечето сайтове. Това е без съмнение основната причина потребителите да се отказват – просто покупките през телефона са трудоемки.

Скоростта също е проблем. Мобилните потребители често пазаруват на път, което осигурява удобство, но също така ги прави зависими от ненадеждни Wi-Fi и 4G връзки. Скоростта също е проблем. Мобилните потребители често пазаруват на път, което осигурява удобство, но също така ги прави зависими от ненадеждни Wi-Fi и 4G връзки.

И последно, но не на последно място, един от важните фактори е сигурността на информацията и поверителността. Потребителите не се чувстват сигурни, когато въвеждат информация за плащанията си на телефона, в сравнение с лаптоп и десктоп компютри. Също така не се чувстват удобно при въвеждане на лична информация в приложение, без да знаят как тази информация ще бъде използвана, къде ще бъде съхраняване и какво ще и се случи, ако сайта на компанията бъде хакнат или iPhone-ът им бъде откраднат.

Ситуацията се влошава ако потребителя иска да продава своите вещи или да отвори малък онлайн магазин. Продавачите биват атакувани с високи такси на всяка стъпка от процеса, което на практика гори всичките им приходи и прави конкурирането на „големите магазини“ трудно, особено в ценови аспект.

Централизация на електронната търговия

В момента онлайн търговията основно означава използване на централизирани услуги. Дали през браузър, или през приложение, потребителите се свързват към сървър на компания, предлагаща онлайн пазаруване. eBay, Amazon, Craigslist и множество други водещи продукти функционират по този начин, намирайки се на така наречения „облак“.

Основната цел на централния сървър е да държи данните, да имплементира бизнес логиката за всички предлагани услуги и да осигурява HTML и API интерфейси, така че потребителят да може да взаимодейства с него, или с през браузър, или през приложение или API от приложения от трети лица, инструменти и сайтове.

Централизацията изглежда като удобен начин да се установи една операция в електронната търговия, позволяваща събирането на потребителска информация и продаването и/използването и като източник на приходи. Но тъй като компаниите злоупотребяват с тези практики, потребителите започват да търсят алтернативи. Основните неприятни аспекти от гледната точка на потребителите са:

- Всички тези услуги изискват лична информация и събират всякакви данни за потребителите си. Тези данни се използват както на вътрешно ниво, така и за препродаване на други компании. Политиките на компаниите са изключително объркани и в общия случай това кара потребителя да се примири и да даде всичките си данни, за да получи желаната услуга.
- Централизираните услуги са перфектната мишена за хакери. Всеки ден няколко електронни търговеца признават за атаки срещу сайтовете им и загуба на лична информация на потребителите.
- Повечето услуги в електронната търговия имат рестриктивна политика и изискват огромни такси за обяви и за продаването на стоки. Това отчасти идва от скъпата поддръжка на платформата, data warehouse-и, API сървъри, F5's gateway-и с множество системни администратори и адвокати, които не излизат евтино.
- Приетите методи за плащане са ограничени и скъпи, добър пример за това е ebay/paypal.
- Купувачите и продавачите не винаги имат свободата да обменят стоки и услуги един с друг, тъй като компаниите ограничават цели категории услуги.
- Онлайн магазина на потребителя може да бъде затворен внезапно и без предупреждение. Множество продавачи в eBay трябва да поддържат по няколко профила наведнъж, защото в противен случай рискуват да изгубят бизнеса си след едва едно фалшиво оплакване срещу тях.
- Някои услуги като Craigslist или LetGo не позволяват онлайн заплащане, и се налага физически да се срещнете с ответната страна, което създава риск да бъдете ограбени и дори убити. За съжаление, това се случва често с подобен вид приложения.

Как StuffGoGo ще поправи тези проблеми

StuffGoGo е напълно различен подход към онлайн търговията. Той представлява екосистема от р2р свързани нодове, няма сървъри, има единствено пълна децентрализация. StuffGoGo позволява на потребителите да взаимодействат помежду си и да обменят плащания директно без посредници. Тъй като посредникът липсва, липсват и таксите, ограниченията, създаването на профили и вие разкривате единствено информацията, която желаете.

- **SGG се фокусира върху поверителността и сигурността.** Няма биг брадър, няма централен сървър, събиране на лична информация и т.н. Данните ви не могат да бъдат откраднати или продадени, защото никой освен вас няма достъп до тях. Данните са разпределени между нодовете с допълнителна защита срещу загубата им, и криптиране срещу недоброжелателни лица.
- **Екосистемата на SGG е изключително устойчива,** не може просто да бъде изключена. Никой не я контролира и тя се задвижва единствено от потребителите си, подобно на повечето криптовалути. Вашият магазин за продукти ще бъде на линия докато вие сами не решите да го затворите.
- **Няма такси и няма ограничения.** За повечето потребители, продуктите и услугите ще са безплатни – както за продавачи, така и за купувачи. Няма комисионни, няма такси. Уговорете се за приемане на място или платете онлайн с любимия си метод за плащане, включително SGG токени, или други криптовалути. Тъй като данните са само и единствено ваши, ние не налагаме ограничения на това какво може да бъде купено или продадено. Системата е общност, която оперира на демократичен принцип.
- **Фокусирана върху потребителското изживяване.** Проста, подредена, ефикасна, красива. В екипа ни са най-добрите експерти по UX. Нашата програма включва

свърх лесно поставяне на обяви с натискане само на един бутон – използвайки алгоритъм за компютърно зрение, който вече е разработен от нас.

- **Интегриран SGG / BTC портфейл.** Ние вярваме че улеснявайки достъпа за хора, които нямат опит с криптовалюти е ключов фактор при завладяването на масов пазар.
- **Социално популяризиране** – Екосистемата на SGG включва не само листинги „Купи сега“, но и множество аукциони – тихи, обикновени, на холандски принцип. Също включваме онлайн вариант на „малки обяви“ - в стил Craigslist. Премахвайки границите между обикновената електронна търговия и простите услуги за обяви ще направи SGG любимото място за множество типове търговия.

SGG и OpenBazaar

SGG и OpenBazaar са като Ethereum и Bitcoin. OpenBazaar е прекрасен проект, търсец свобода чрез p2p търговия и в ранния етап от нашата разработка обмисляхме партньорство с този проект, но трябваше да предприемем нещо отделно, поради някои ограничения в OpenBazaar и разлика в приоритетите и целите.

Най-важните аспекти, в които имаме различия:

- SGG се фокусира първо върху мобилния пазар, и след това към десктоп компютрите. При OpenBazaar има обратната приоритизация.
- SGG използва цяла екосистема за поддръжка на вашия магазин. Можете да изключите телефона си, но вашите артикули все още остават за продажба. OB бавно върви в същата посока.
- SGG се фокусира върху използваемост, без нужда от нърд зад екрана. OB все още не е достигнал това ниво.
- SGG предлага интегрирани крипто портфейли, потребителят няма нужда да знае какво е bitcoin или SGG токен, за да започне да го използва. OB не ги предлага.

- SGG притежава вградена валута (SGG токен) с цел позволяване на огромен брой вътрешни транзакции, липса на транзакционни такси и т.н.
- SGG позволява както аукциони, така и малки обяви от тип Craigslist
- SGG пристига с интегрирана възможност за търсене

ICO

SGG платформата вече се разработва над година, финансирана от основателите, благодарение на съществуващите им приходи от софтуерни разработки и консултантски бизнес. С цел ускоряване на разработката, създаване на цялата SGG общност/екосистема и добавяне на необходимата гъвкавост към архитектурата нашата платформа чрез употребата на SGG токенът, и достигане на огромен успех чрез навременно пускане в употреба на пълноправен продукт, ние решихме да включим външни инвеститори под формата на продажба на базирани на Ethereum токени.

SGG токенът е ключова част от платформата SGG и ще се превърне в ценен и ликвиден актив при пускането в употреба на платформата и нейното узряване. Ще бъде използван вътрешно от системата за да позволи възможност за огромен обем транзакции без такси, и ще бъде използван и от клиентите за покупки, промотиране на обяви, реклама на сайта, покупка на мощни инструменти за продавачите, публикуване в специфични секции (като такива за продавачи на автомобили и брокери на недвижимо имущество) и още много.

ICO параметри

Начална дата на ICO-то: **Събота, 12 август, 2017 6:00 AM UTC**

Крайна дата на ICO-то: **Събота, 9 септември, 2017, 6:00 AM UTC**

Общ брой издадени SGG токени: **1 000 000 000**

Обменен курс на токените: **5 000 SGG = 1 ETH**

Минимална покупка: **500 SGG (0.1 ETH)**

Максимална покупка: **15 000 000 SGG (3 000 ETH)**

Бонус: **първите два дни участниците ще получат 20% бонус токени**

Награди: **20,000,000 токена (2% от всички издадени)**

Крайна цел на продажбата: **100 000 ETH** минимална цел: **1 ETH**

Правила за токен издаване и разпределяне:

50% (500 милиона токена) ще бъдат разпределени измежду участниците;

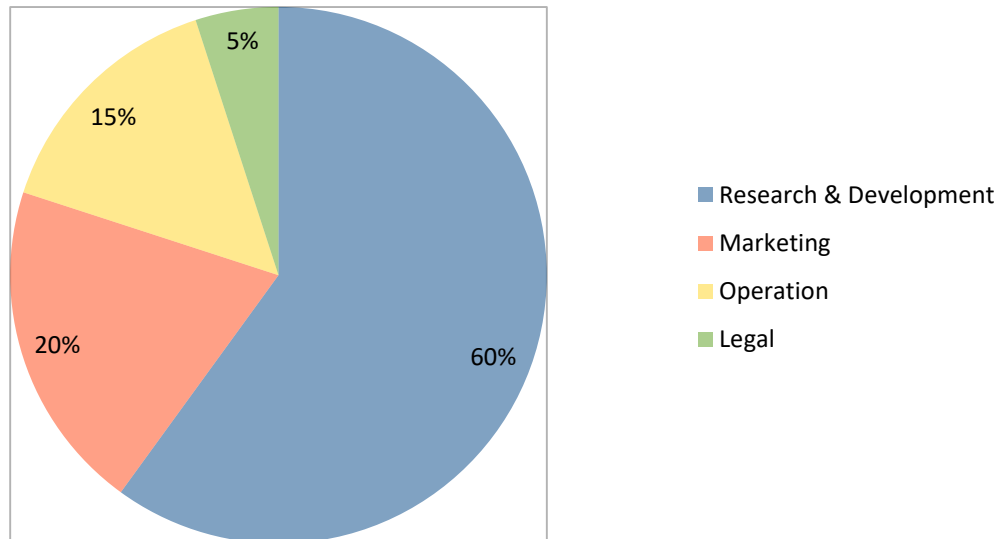
2% (20 милиона токена) ще бъдат заделени за награди

38% (380 милиона токена) ще останат в SGG Global Foundation докато не се пусне в употреба официалната борса, токените ще бъдат използване за формиране на стабилен пазар и бъдещи разработки през следващите 5 години

10% (100 милиона токена) ще бъдат разпределени измежду членовете на екипа;

Всички събрани средства ще бъдат получени и съхранени на портфейли с multisig

Структура на разпределение на ICO средствата



Процент средства по категории

Съображения за покупките

Броят издадени токени е ограничен до 1,000,000,000 SGG. Допълнителното създаване на токени е забранено. Всички непродадени токени ще бъдат унищожени.

Първите два дни, купувачите ще получат 20% допълнителни токени като бонус.

Токените се издават незабавно от SGG смарт контракт (моля, разгледайте го в нашата github страница), и тъкмо затова няма нужда от изчакване или ескроу услуги.

След края на ICO-то планираме да имплементираме плащания/портфейл от SGG build-a в StuffGoGo приложенията.

Предвиждаме че екосистемата на StuffGoGo ще предлага търсене от до 50% от общата цена на публично търгуваните токени.

Предвиждаме, че ще доминираме 10% от пазара за персонална онлайн търговия (около 1 милиард долара пазарен дял). Затова, търсенето на токени може потенциално да надскочи цената на публично търгуваните токени стотици пъти.

Покупката на SGG по време на ICO-то ви дава възможност да се включите в един проект с разпределена екосистема с над 100-торна потенциална възвръщаемост срещу една ниска цена.

След ICO-то, SGG ще се предлага на борси за криптовалюти.

Източници на приходи

Обикновените сценарии по купуване или продаване в екосистемата на StuffGoGo ще са безплатни както за купувачите, така и за продавачите.

Очакваме да внедрим следните модели за приходи в системата:

- Модел за малки обяви от тип Craigslist. Има такса за публикуване на обява за работа или за апартамент.
- Вътрешни „домейн имена“ или тагове ще могат да бъдат търгувани в аукцион с цел брендиране
- В по-късен етап – платена реклама за обявите
- Също в по-късен етап – вградена система за рекламиране

Програма

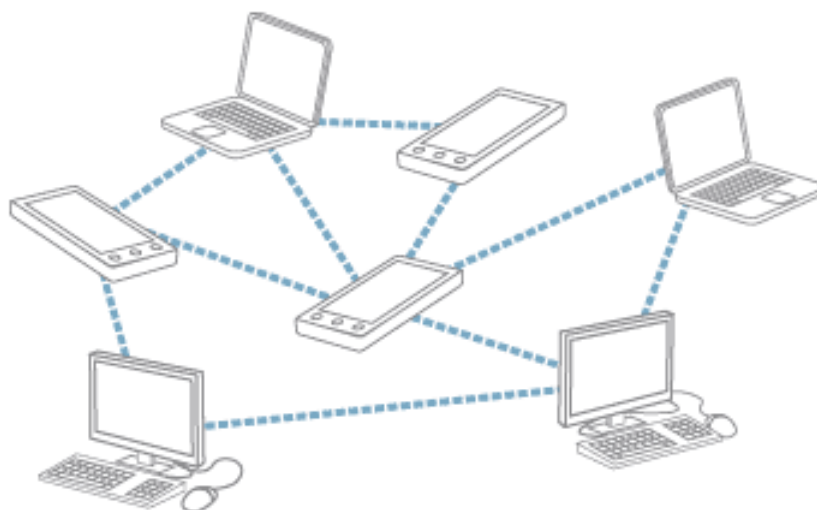
Нашият основен продукт в това ICO е създаването на дистрибутираната екосистема StuffGoGo, състояща се от следните неща:

- iOS и Android StuffGoGo приложения. Използване на native скриптова технология ще означава споделяне на 95% от същия сорс код
- Интегрирани крипто портфейли за iOS и Android (SGG, ETH, BTC)
- Дистрибутирано индексирано съхранение с търсене. Като библиотека, която ще бъде вградена в приложенията
- Desktopски и браузер клиент
- Image файлове за линукс-базирани нодове за множество платформи – amd64, i386, arm с предварително инсталиран софтуер за нода с цел първоначална мрежова функционалност докато не се достигне достатъчен брой потребители

Първият ни минимален продукт се очаква да бъде пуснат в употреба през първото тримесечие на 2018г.

АРХИТЕКТУРАТА НИ ОТВИСОКО:

Всеки участник в SGG екосистемата е пълен ноуд на системата, функциониращ като клиент, сървър и рутер едновременно. Всеки ноуд притежава локално съхранение, интегрирано като единична дистрибутирана файлова система (като IPFS). Всеки ноуд има свързан SGG токен адрес и интегрирана логика и интерфейс за обмен на плащанията (портфейл).



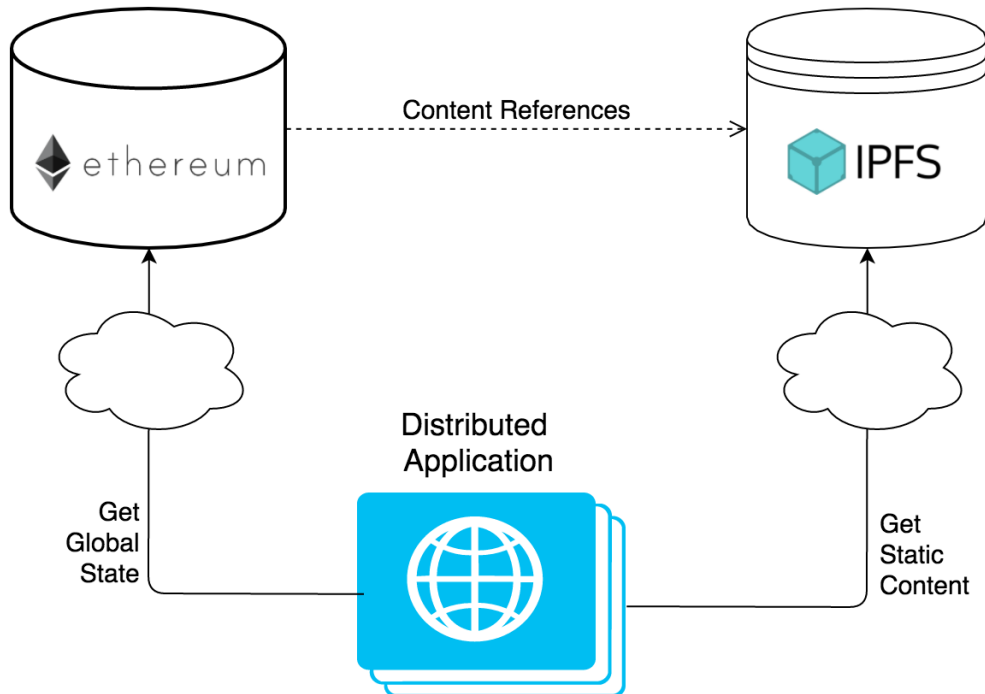
Всяко приложение вървящо на мрежата се състои от 3 основни компонента:

1. свързаност, протоколен и транспортен слой, изпълняващи I/O Операции
2. бизнес логика под формата на смарт контракти с отворен код
3. дистрибутирана файлова система, локално съхранение и всички съответни интерфейси

Всяко приложение в екосистемата съдържа контракти с отворен код, описващи бизнес логиката на:

- обикновени транзакции по купуване/продаване
- аукциони: прости, тихи, обратни
- рекламации
- решаване на спорове
- купуване на домейни и DNS услуги със SGG
- реклами / платени обяви / промоции

Дистрибутираната файлова система се използва за хостване на всичките данни в екосистемата, като профили, листинги, анонимни записи, индекси за търсене, DNS индекс, магазини и прочие.



ЕКИПЪТ

Екипът на StuffGoGo не е наскоро събран. Той се разрасна по естествен начин през последните 23 години и е съставен от иноватори със страст към криптовалутите и тяхното бъдеще с множество успешни проекти в миналото, включително IPO за 1 милиард долара.



Влад Терешков

Основател, Бизнес и Технологии

Технолог, изобретател и IP експерт, професор по физика, учен в сферата на данните, софтуерен архитект за Fortune 500 компании, основател и технологичен директор на множество стартиращи компании в биотехнологиите, киберсигурността и изкуствения интелект. Награждаван от USAF. Занимаващ се с програмиране от 1997. Притежател на компанията за софтуерна разработка CaseOS LLC в

последните 12 години.



Юлия Злобина

Маркетинг, мобилни устройства и UX

Технолог, експерт по потребителско изживяване в мобилни платформи, професор по физика, софтуерен архитект, мобилен технолог и гуру в потребителското изживяване. Участвала в дизайна и разработката на множество решения в сектора на финансовите технологии за клиенти, сред които Oracle, Bank of America, Merrill Lynch, PayPal, IBM.



Вера Кармолина

Технолог, внедряване на софтуер

Технолог, старши програмист, мениджър на многофункционални екипи разработчици в продължение на много години. Експерт по финансовия сектор с множество огромни бизнес приложения, внедрени в Русия, включително RUSAL



CaseOS LLC

Партньор в разработките

Компания за разработка на софтуер, основана от Влад Терешков преди 12 години. CaseOS е екип от силно мотивирани архитекти, анализатори, учени и разработчици с над 17 години съвършенство при създаването на завършени приложения.