

STUFFGOGO

Plateforme mobile décentralisée de e-Commerce sans big brother, sans frais ni restrictions.

Vlad Tereshkov

July 2017

WHITE PAPER

Note to Reader – This white paper was originally written and produced in English. Unless otherwise indicated, translations of this white paper into any other language have not been fully reviewed by the StuffGoGo company and accordingly no assurance can be made as to the accuracy and completeness of such translations. In all instances, where there is a discrepancy or conflict between any such translation and the English version of this white paper, the English version shall always prevail.

SOMMAIRE

Sommaire.....	2
Introduction.....	3
M-Commerce.....	3
M-Commerce challenges et solutions.....	5
Centralisation de l'e-Commerce.....	7
Comment StuffGoGo règlera ces problèmes.....	9
SGG et OpenBazaar.....	10
ICO.....	11
Paramètres ICO.....	11
Structure de l'allocation des fonds de l'ICO.....	13
Considération de la contribution.....	13
Sources de Revenue.....	14
Roadmap.....	15
Architecture Haut Level.....	15
EQUIPE.....	18

INTRODUCTION

Depuis sa création, l'E-commerce a connu une croissance énorme. Un grand nombre de sites et plateformes de E-commerce ont été développés, incluant ceux qui offrent aux utilisateurs des opportunités pour vendre leurs produits et services, ouvrir des boutiques en ligne, et atteindre leurs clients à distance en un seul clic. La croissance de la consommation en ligne augmentera de 1,623 milliards en 2018, tandis qu'elle était à 1,079 milliards en 2013, selon la Conférence des Nations Unies sur le Développement et le Commerce

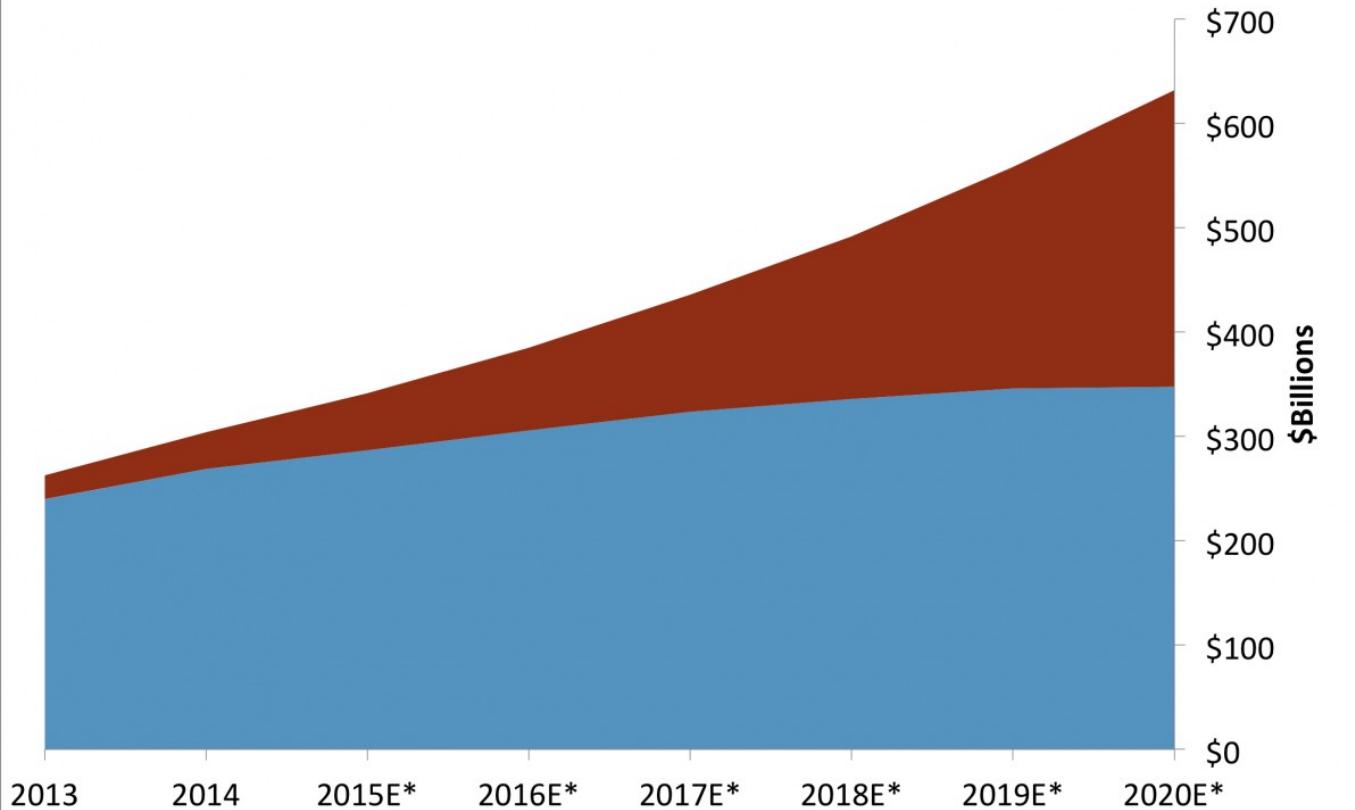
Avec la popularité et arrivée des smartphones et tablettes, le M-commerce a émergé, une toute nouvelle frontière dans les achats depuis un téléphone.

M-COMMERCE

Le service de recherche premium Business Insider's, spécialisé en intelligence des affaires, prévoit que le m-commerce atteindra 284 milliards de dollars, ou 45% de la totalité du e-commerce aux Etats-Unis en 2020.

FORECAST: Mobile Share of E-Commerce

■ PC commerce ■ M-commerce



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

BI INTELLIGENCE

Une étude LexisNexis récente démontre comment le m-commerce est sur le point de devenir la référence des acheteurs.

L'étude a fait un sondage sur plus de 1 000 commerçants américains et a trouvé que 16% d'entre eux avaient déjà un moyen d'achat mobile, tandis que 32% pensent en ajouter un dans l'année à venir.

L'adoption du M-commerce is tellement élevée parmi les commerçants, étant donné que 80% des détaillants du e-commerce avec au moins 50 millions de dollars de ventes annuelles offrent souvent ou prévoient d'offrir le m-commerce. Cette démarche est censée sachant que ces sociétés ont déjà grandement investi dans le numérique, donc les mobiles seraient la prochaine étape logique pour eux.

M-Commerce, challenges et solutions

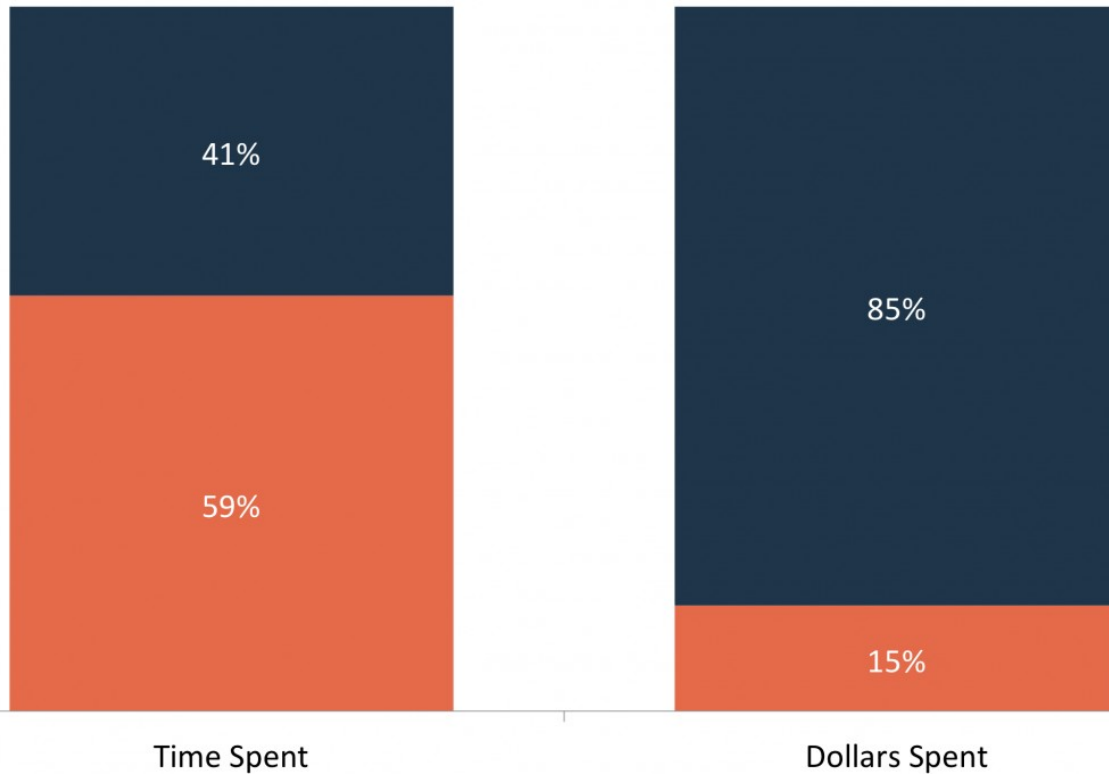
Le m-commerce est évidemment un commerce online futur et a le potentiel de devenir une voie majeure d'achat et de changer les habitudes d'achats du consommateur, mais plusieurs problèmes ralentissent la transition vers le m-commerce.

Les utilisateurs sont si frustrés quand ils essaient d'acheter sur leurs téléphones que le plus souvent, ils abandonnent en cours de processus. Dans le second quart de l'année 2015, les américains adultes ont passé 59% de leur temps sur leur portable et 41% sur leur ordinateur, mais 15% de leurs dollars ont été dépensés sur leur mobile et un montant impressionnant de 85% de dollars sur leur ordinateur.

Time Spent Vs. Dollars Spent On Retail, By Device

US adults, Q2 2015

■ Mobile ■ Desktop



Source: comScore

BI INTELLIGENCE

Plusieurs facteurs contribuent à cette expérience pauvre de shopping mobile. Le plus fréquent est la petite taille des écrans de smartphones. Cela rend les détails du produit difficilement lisibles et les informations de paiement frustrantes à entrer, surtout parce que beaucoup de sites ne sont pas optimisés pour mobile. C'est de loin la raison principale qui fait les clients abandonner : Compléter un achat sur un téléphone demande tout simplement trop de travail.

La vitesse est aussi un problème. Les utilisateurs mobile achètent souvent en étant en déplacement, ce qui apporte du confort mais les met aussi à la merci d'un spot Wi-Fi et des connexions LTE.

Et enfin, l'un des points les plus importants est la sécurité de l'information de la vie privée. Les utilisateurs se sentent moins en sécurité en entrant leurs informations de paiement sur un téléphone, comparé à un ordinateur de bureau ou laptop. Ils ne se sentent pas à l'aise avec le fait de fournir leurs informations dans une application, sans savoir comment cette information sera utilisée, où elle sera stockée et qu'est ce qui sera passera quand le site de la société sera hacké ou que leur iPhone sera perdu.

La situation est encore pire si l'utilisateur veut vendre ses affaires ou ouvrir un petit commerce de boutique en ligne. Les vendeurs sont frappés par des frais élevés à chaque étape, réduisant sensiblement leurs profits et rendant impossible d'offrir des prix compétitifs aux acheteurs face aux "grosses boutiques".

Centralisation de l'e-Commerce

A ce jour, le commerce en ligne est surtout synonyme de services centralisés. Que ce soit via un navigateur ou quand les utilisateurs d'une app se connectent au serveur d'une société de boutique en ligne.

eBay, Amazon, Craigslist et une myriade d'autres produits e-commerce fonctionnent de cette façon, ils sont ce qu'on appelle le "cloud".

Le but premier d'un serveur central est de détenir toutes les données, implémenter une logique commerciale pour tous les services offerts, il apporte des interfaces HTML et API, ainsi l'utilisateur interagit avec, que ce soit via un navigateur, ou avec une app, ou via une API depuis une app, outils ou site d'une tierce partie.

La centralisation semble être une façon pratique d'installer une opération de e-commerce et d'obtenir les données des clients pour les utiliser ou les revendre, transformant cela en source de revenus. Cependant, à cause de sociétés abusant de ces pratiques, les clients ont commencé à chercher des solutions alternatives. L'analyse en profondeur des points de frustration du client venant de services centralisés comme suit :

- Tous ces services nécessitent des informations personnelles et collectent les données sur les utilisateurs. Ces données sont utilisées à la fois de manière interne en plus d'être revendus à d'autres sociétés. Les politiques de vie privée sont extrêmement complexes et font surtout l'utilisateur abandonner toutes ses données privées afin de pouvoir utiliser les services d'achat/vente.
- Les services centralisés sont des cibles parfaites pour les hackers. Chaque jour, plusieurs sites de e-Commerce se font hackés et les données sont fuitées.
- La plupart des sociétés de e-Commerce ont des politiques très restrictives et chargent des frais élevés pour le listing et pour vendre des marchandises. Cela vient partiellement des coûts très élevés de fonctionnement, les entrepôts de données, les serveurs API, passerelles F5' avec des tonnes d'administrateurs système et avocats dans leurs effectifs.

- Les méthodes de paiement acceptées sont très limitées et chères à utiliser, eBay/Paypal sont de bons exemples.
- Les acheteurs et vendeurs ne sont jamais libres d'échanger leurs biens et services entre eux, puisque les sociétés restreignent des catégories entières d'échange.
- La boutique en ligne d'un client peut être fermée instantanément et sans préavis. Plusieurs vendeurs sur eBay doivent maintenir plusieurs comptes en même temps, car ils risquent leur commerce compromis à cause d'une unique plainte frauduleuse à leur encontre venant d'un de leurs clients.
- Certains services, comme Craigslist ou LetGo ne gèreront pas les paiements en ligne et vous devez vous rencontrer physiquement pour effectuer la transaction, et ainsi risquer de vous faire voler ou même tuer. Ce qui, malheureusement, arrive beaucoup trop souvent avec les applications de "social selling"(vente sur les réseaux sociaux)

Comment StuffGoGo résoudra ces problèmes

StuffGoGo (SGG) est une approche complètement différente du commerce en ligne. C'est un écosystème de noeuds connectés en P2P, il n'y a pas de serveurs, c'est totalement décentralisé. StuffGoGo laisse les utilisateurs interagir et faire des échanges de paiement directement sans intermédiaire. Parce qu'il n'y a personne entre vos transactions, il n'y a pas de frais, pas de restrictions, pas de comptes à créer et vous ne révélez que les informations personnelles que vous désirez révéler.

- **SSG est centré sur la Vie Privée et la Sécurité.** Pas de big brother, pas de serveur central, pas d'information personnelle collectée ou d'exploitation de données. Vos données ne peuvent être volées ou vendues, puisque personne d'autre que vous ne les possède. Les données sont distribuées à travers les noeuds avec redondance et cryptage dynamique basé sur le contexte.
- **L'Ecosystème SGG est Extrêmement Résistant.** Il ne peut être désactivé/éteint. Aucun entité ne le contrôle et il fonctionne grâce aux utilisateurs, de manière similaire à la plupart des crypto-monnaies. Votre magasin de produits sera en ligne jusqu'à ce que vous décidiez de le fermer.
- **PAS de Frais et PAS de Restrictions.** Pour la plupart des utilisateurs, les produits et services sont gratuits pour l'acheteur et le vendeur. Pas de commission, pas de frais. Arrangez vous pour un retrait local ou payez en ligne avec la méthode de paiement de votre choix, incluant les tokens SGG, ou autres crypto-monnaies. Puisque vos données sont seulement à vous, nous n'imposons aucune limitations ou restrictions sur les articles qui peuvent être vendus ou achetés. Le système est une démocratie opérée par la communauté.
- **Focalisé sur l'Expérience Utilisateur.** Simple, Ordonné, Efficace, Beau. Nous avons les meilleurs des experts UX dans notre équipe. Notre future roadmap inclut la vente d'un outil snap-and-post facilitant la prise et post de photo pour la vente grâce a un algorithme de vision par ordinateur que vous avons développés.
- **Portefeuille SGG / BTC Intégré.** Nous pensons que pour faciliter l'entrée des utilisateurs non initié aux cryptos, l'utilisation de crypto via un portefeuille facile d'accès et intégré à l'interface utilisateur est un facteur d'adoption clé.

- **Engagement Social.** L'écosystème SGG inclut non seulement des listings " Achetez maintenant" , mais aussi des variétés d'enchères – Par Ecrit, Régulières et à la Hollandaise. Il inclut aussi des documents classifiés en ligne, à la manière de Craigslist. Supprimer les frontières entre le e-commerce régulier et les simples services classifiés fera de SGG un endroit où aller pour une variété d'achat/vente/location.

SGG et OpenBazaar

SGG est à OpenBazaar ce que Ethereum est à Bitcoin. OpenBazaar est un merveilleux projet visant libération des échanges P2P et très tôt dans notre développement , nous avons considéré un partenariat avec ce projet, mais nous avons du prendre une différente approche à cause des limitations de la plateforme OpenBazaar et des buts et priorités différents.

Les points le plus important où nos stratégies diffèrent totalement :

- SGG est donné la priorité au mobile, le PC est secondaire. Là où OB fait l'inverse.
- SGG utilise un écosystème pour supporter votre boutique. Vous pourrez éteindre votre téléphone, mais vos articles seront toujours en vente. OB va lentement dans cette direction également.
- SGG se focalise sur l'usabilité, "pas de geek requis". OB n'en est pas encore là.
- SGG a intégré les portefeuilles de crypto, l'utilisateur n'a pas besoin de savoir ce que sont le Bitcoin ou les tokens SGG pour débuter dans son utilisation. OB n'offre pas cela.
- SGG a une devise intégrée (SGG tokens) pour permettre une énorme bande passante interne, pas de frais de transaction et beaucoup plus.
- SGG vient à la fois avec des enchères et des petites annonces à la Craigslist
- SGG vient avec une recherche intégrée

ICO

La plateforme SGG est en développement depuis déjà un an, financée par des fondateurs et initiée à l'origine depuis des revenus existants venant de développement logiciel et consulting commercial. Pour accélérer le développement, construire tout l'écosystème/communauté SGG et ajouter une flexibilité requise à l'architecture de notre plateforme à travers l'utilisation de notre token SGG, et ainsi atteindre un succès massif en sortant à un moment opportun le produit complet sur le marché, nous avons décidé d'apporter un investissement externe sous la forme de la vente du token SGG basé sur Ethereum.

Le token SGG est une partie cruciale de la plateforme SGG et deviendra une valeur croissante et une marchandise avec la sortie de notre plateforme et sa maturation. Il sera utilisé en interne par le système pour permettre des gros volumes de bande passante transactionnelle sans frais et peut aussi être utilisé par les clients pour faire des achats, promouvoir des listings, poster des pubs, lancer des outils avancés, poster dans des sections commerciales restreintes (comme celles pour les concessionnaires automobile ou agents immobiliers) et beaucoup plus.

Paramètres ICO

ICO Date de Début : **Samedi 12 août 2017 à 6:00 AM UTC**

ICO Date de Fin: **Samedi 9 septembre 2017 à 6:00 AM UTC**

Nombre total de Tokens SGG émis : **1 000 000 000**

Taux d'échange du Token : **5 000 SGG = 1 ETH**

Montant minimal de transaction : **500 SGG (0.1 ETH)**

Montant maximum de transaction : **15 000 000 SGG (3 000 ETH)**

Bonus: **in the first two days the participants will get a 20% tokens bonus**

Primes : **20 000 000 Tokens (2% de l'émission)**

Objectif de vente total : **100 000 ETH ; Minimal Sale goal: 1 ETH**

Règles d'émission et de distribution des tokens :

50% (500 million tokens) seront disponibles pour les participants;

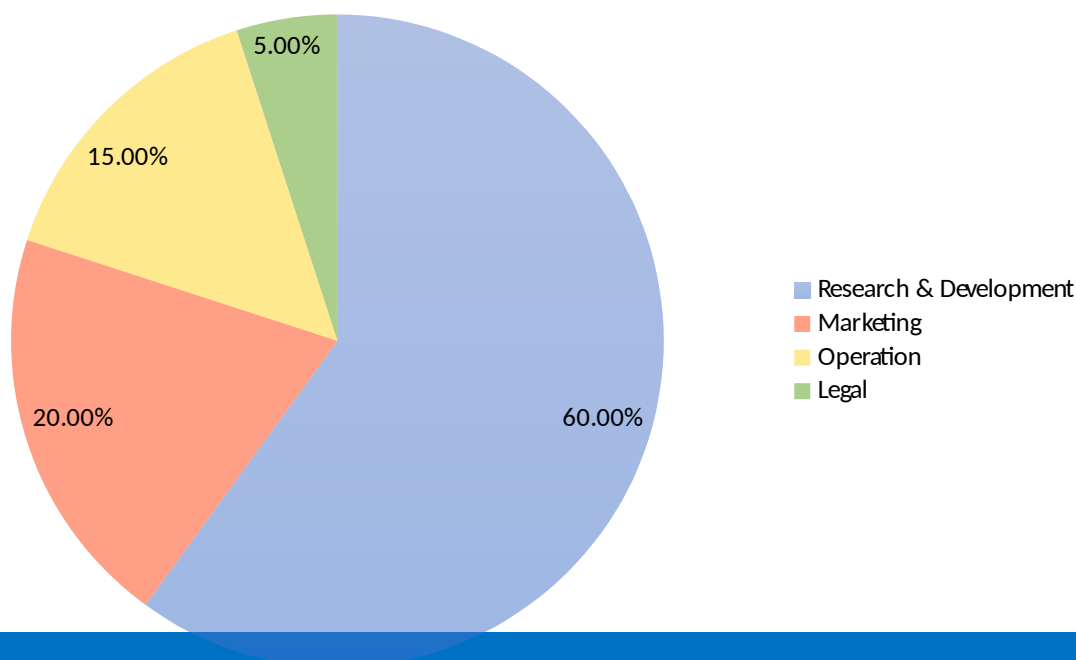
2% (20 million tokens) alloués pour les primes;

38% (380 million tokens) resteront dans la SGG Global Foundation jusqu'au lancement de l'échange officiel, les tokens seront utilisés pour former un marché et pour approfondir le développement sur les 5 prochaines années.

10% (100 million tokens) seront distribués au sein de l'équipe;

Tous les fonds collectés seront reçus et entreposés sur des portefeuilles à signatures multiples.

Strure de l'Allocation des Fonds de l'ICO



Considération de Contribution

Le nombre de tokens émis est limité à 1 000 000 000 SGG. L'émission additionnelle de tokens est interdite. Tous les tokens non placés seront détruits.

Pour les 2 premiers jours , les contributeurs recevront 20 % de tokens additionnels en bonus.

Les tokens sont émis immédiatement par le smart contract SGG (veuillez y jeter un œil sur notre page GitHub), ainsi, aucun période d'attente ou escrow requis.

Après l'ICO, nous prévoyons d'implémenter des paiements/portefeuille en SGG au sein de l'App StuffGoGo.

Nous prévoyons que l'écosystème de StuffGoGo répondra à la demande allant jusqu'à 50% du coût total des tokens échangés publiquement.

Nous projetons de dominer 10% du marché mobile de l'e-commerce entre particuliers (approximativement 1 milliard de dollars de part de marché). Ainsi, la demande pour les tokens peut potentiellement dépasser la valeur des tokens échangés publiquement par 100 fois.

L'achat de SGG durant l'ICO vous donne l'opportunité d'entrer dans un projet d'écosystème distribué avec d'un potentiel de croissance de 100x sa valeur a bas coût.

Après l'ICO, SGG sera disponible à l'achat sur les échanges de cryptos-monnaies.

Sources de Revenue

Les activités générales d'achat et de vente au sein de l'écosystème StuffGoGo sont gratuites pour les acheteurs et les vendeurs.

Les modèles de revenus suivants sont prévus pour une conception au sein du système:

- Modèle de petites annonces à la Craigslist. Il y a des frais pour poster de jobs et listing d'appartements.
- "Noms de domaine " internes ou tags peuvent être achetés aux enchères pour les besoins de l'image de marque.
- Des promotions payantes des listings
- À un stade plus avancé – Système de publicité intégrée

Roadmap

Notre produit principal sous cette ICO est la création de l'écosystème distribué StuffGoGo comprenant ce qui suit :

- Apps StuffGoGo iOS et Android. L'utilisation d'applications de technologie de scripting natif partagera à 95% le même code source.
- Portefeuilles cryptos intégrés pour Apps iOS/Android. (SGG, ETH, BTC)

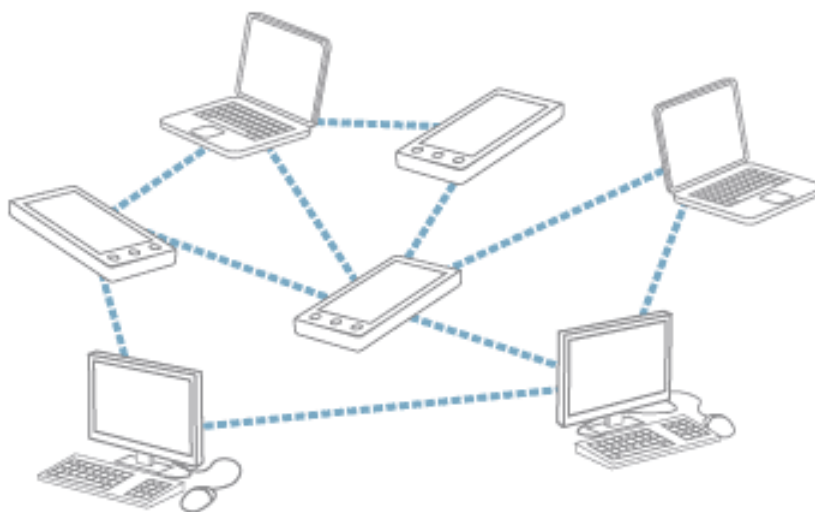
- Stockage indexé distribué avec recherche. En tant que librairie pour être conçue dans l'App.
- Client pour le navigateur PC
- Images d'auto amorçage de noeuds basé sur Linux pour divers plateformes (amd64, i386, arm) avec des logiciels noeuds installés pour permettre les fonctionnalités réseaux initiales/la persistance jusqu'à ce qu'un nombre suffisant d'utilisateurs soit atteint.

Notre premier MVP est prévu pour une sortie publique le 1er quart de l'année 2017.

ARCHITECTURE DE HAUT NIVEAU

Chaque participant à l'écosystème SGG est un noeud complet du système, fonctionnant comme **un Client, un Serveur et un Routeur** en même temps. Chaque noeud a un stockage local associé à l'App dans un seul fichier système distribué(similaire à IPFS).

Chaque noeud a une adresse token SGG associée et une interface et logique intégrées pour les échanges de paiement (Portefeuille)



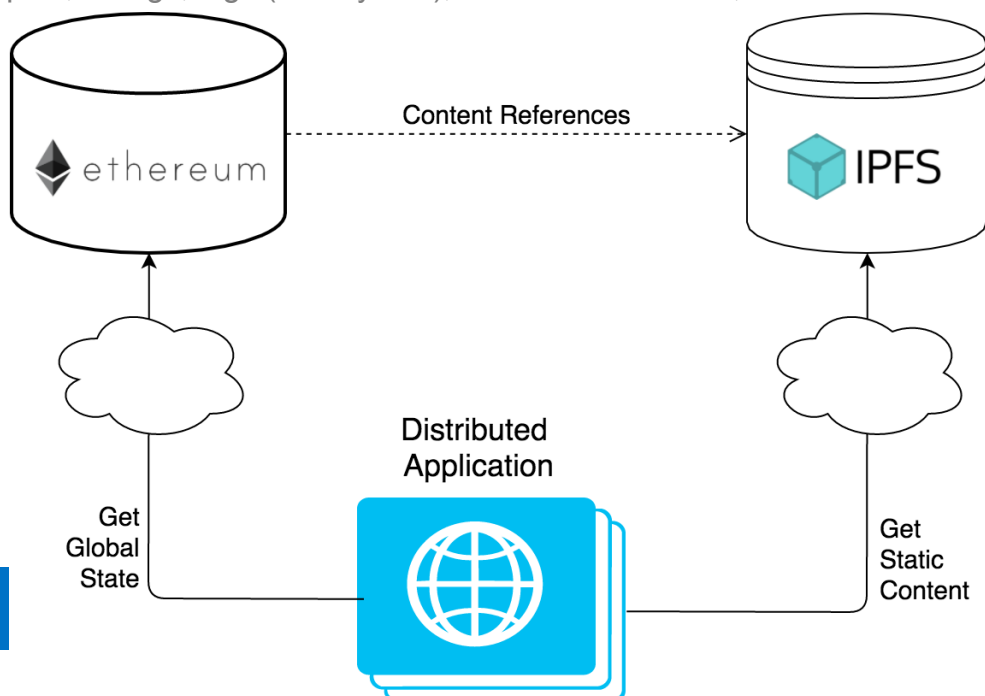
Chaque application tournant sur le réseau comprends 3 principaux composants:

1. La connectivité, protocole transport layer exécutant des opérations I/O.
2. Logique commerciale sous la forme d'un smart contract open source.
3. Système de fichier distribué, stockage local et toutes les interfaces correspondantes.

Chaque app dans l'écosystème contient des contrats open source décrivant la logique commerciale:

- Transactions basiques de vente/achat
- enchères : basiques, par écrit, inversées
- refunds and returns workflows remboursement et retours rapides
- Résolution des conflits
- achats de domaines et de services DNS de SGG
- pubs/ listing payant/ promotions

Le système de fichier distribué utilisé pour héberger tout l'écosystème de données incluant les profils, boutiques, listings, logs (anonymes), index de recherche, index DNS SGG et plus.



EQUIPE

The project team of StuffGoGo is not just a recently built one. It organically grown over last 23 years and is made up of innovators who are passionate about cryptocurrency and its future with multiple successful projects in the past including building \$1 billion IPO. L'équipe du projet StuffGoGo n'est mzs toute nouvelle. Elle s'est agrandie naturellement tout au long de 23 années d'existence et est composée d'innovateurs passionnés des cryptos-monnaies et de leur future avec plusieurs projets à succès dans le passé, incluant la création d'une IPO de 1 milliard de dollars.



Vlad Tereshkov

Fondateur, Commerce et Technologie

Technologique, inventeur et expert IP. PhD en physiques, data scientist, principal architecte logiciel pour fortune 500, Fondateur et chef Technologique membre de multiples startups en biotechnologie, cybersécurité et IA. Propriétaire de la société de développement logiciel CaseOS depuis 12 ans.



Yuliya Zlobina

Marketing, Mobile et UX

Technologiste, experte en mobile and usabilité. PhD en physiques, architecte de solutions, mobile technologie et UX guru. A conçu et développé de multiples FinTech et solutions de conformité pour des clients incluant Oracle, Bank Of America, Merrill Lynch, PayPal, IBM



Vera Karmolina

Technologie, Distribution Produit

Technologiste, Sr. Développeur, manager d'équipes de développement polyvalentes pendant plusieurs années. Experte FinTech avec de multiples applications dans de grandes entreprises de comptabilité développées et déployées en Russie incluant RUSAL



CaseOS LLC

Partenaire de développement.

Société de développement logiciel fondée par Vlad Tereshkov il y a 12 ans. CaseOS est une équipe d'architectes , analystes, scientifiques, développeurs et créateurs très motivés avec plus de 17 ans d'excellence en fournissant des solutions clé à la main.