



RETAIL COIN

白皮书 v1.0

联系信息

+31 416 - 685801

电子邮件: info@digitalmkb.nl

© 2017 RetailCoin

联系我们：

+31 416 - 685801

info@digitalmkb.nl

RetailCoin版权所有

目录

4	企业简介与宗旨
6	市场概览
10	产品概览
12	代币概览
15	限制投资者风险
16	合作伙伴
17	团队成员
20	代币条件条款与计划
22	发展蓝图
25	披露与公民意识

代币销售概览

产品类别：零售，贸易

公司所在地：荷兰

是否已有产品：是

生成的代币总额：70亿

代币分销

私有预售：1500万RetailCoin (RC), 11/29/2017 - 12/31/2017

代币公开销售：1.35亿RC, 2/1/2018 - 3/1/2018

合作伙伴与顾问：300万RC

员工代币：200万RC

创始人代币：100万RC

运营代币：余额

& 企业简介 宗旨



Hugo Leijtens

Digital Retail (Digital MKB)是一家荷兰企业，由Hugo Leijtens创建于2017年三月，通过提供数字解决方案来增加零售业的消费者流量和忠诚度。

电子商务迅猛发展，人们轻松就能在网上找到所需的产品，仅几小时或几天就能完成配送，这前所未有的，也使零售店面临威胁。意识到这一点后，DigitalMKB提供了一系列基于技术的销售工具，以此改善零售购物体验，增加参与度和忠诚度，提高店铺收入。

Digital MKB移动应用融合了推送通知、社交媒体和Google Analytics，打造出参与度更高、更有助于提高消费者忠诚度的定制化服务。Digital MKB目前同欧洲的众多中小型零售企业合作，已经实现了近百万笔独立交易，有效证明了这一解决方案的价值和必要性。

Digital MKB认识到为零售店和终端消费者改善产品的机遇，因此组建了欧洲零售基金会，并在以太坊网络之外又创建了加密代币和智能合约。欧洲零售基金会是一家非营利组织（在荷兰法律中称为“Stichting”），其使命是在欧洲进行零售方案创新，包括推介并使用“多值忠诚度”加密代币来支持忠诚度解决方案。该代币将有助于促进我们所称的“多值忠诚度”。它赋予零售商更多控制权来管理自己的忠诚度计划，并能同本地区的其他零售商合作，为消费者谋利益。

DigitalMKB在“企业加速器竞赛”中获胜，并被荷兰合作银行提名为“季度创业之星”。



市场 概览

DigitalMKB在正确的时间、对的行业和领域最佳交集中站稳脚跟，占据了有利位置。不断发展的欧洲零售市场亟需技术创新，最终用户渴望使用移动钱包技术，区块链在整个系统中带来了之前无法获得的益处。

欧洲市场与展望

2016年欧洲的政治和社会思潮风起云涌——土耳其和俄罗斯的关系紧张，英国发起脱欧公投并最终与欧盟分手，难民和恐怖主义相关问题在整个欧洲大陆持续发酵。这为零售市场带来了不确定性，这也让它变得更加脆弱。尽管如此，欧洲经济以及个人消费保持强劲，而整体失业率下降，收入水平略有提高。2016年，欧盟28个国家的公民平均可支配收入为16,153欧元，名义购买力同比增长0.7%。

2017年零售业表现乐观，预期增长率为1.4% - 2.2%。这部分原因是由于多个欧盟国家的失业率降低以及净收入增加。

西欧市场

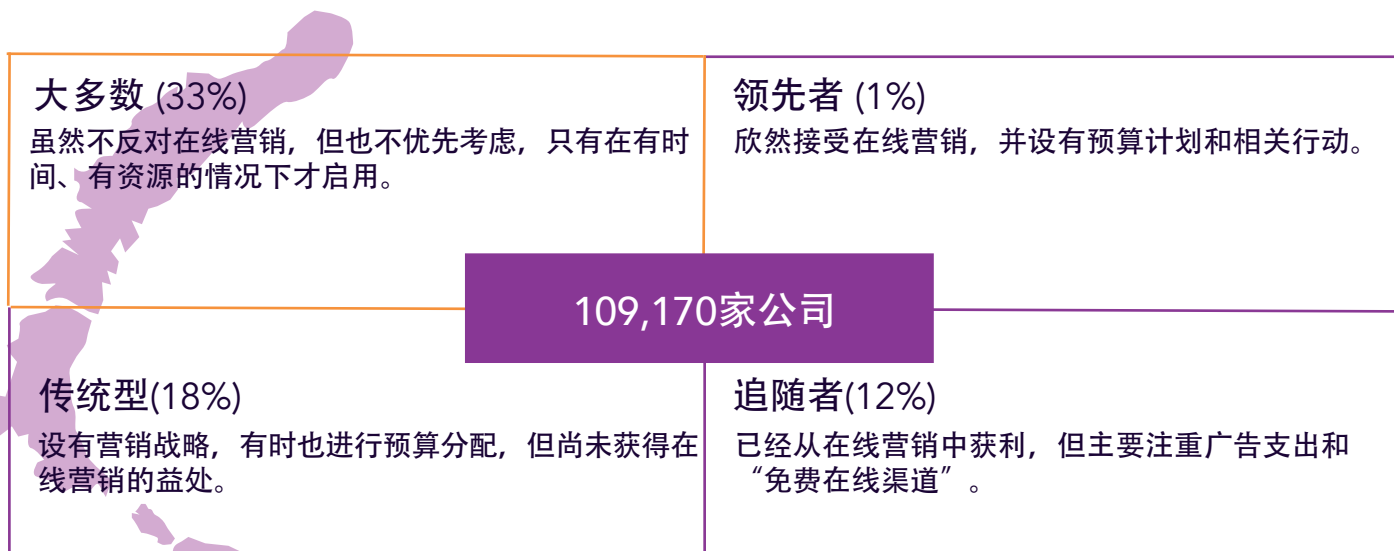
2016年法国和荷兰的零售业实现了喜人的增长，涨幅分别为1.8%和1.6%。虽然比利时、丹麦和希腊有所亏损，但英国的实体零售表现不错。尽管英国脱欧影响了消费者的热情，但英国2016年的零售总成交量按照英镑计算增长了2.3%（不过按欧元计算下跌了9.4%）。

北欧国家的表现参差不齐：在欧盟28个国家的经济发展中（不包括英国，英国增长率为1.7%），瑞典的门店零售表现超出整体平均水平，增长率达5.8%，实体零售的地区营销开支减少0.4%。对比之下，丹麦零售下跌0.8%，这部分是由于零通胀率和高于平均水平的储蓄率。芬兰自2015年营业额下降之后，在2016年门店零售保持了平稳水平，实现了0.3%的小幅上涨。

荷兰

荷兰有1,700万居民，2016年的营业额为1,034亿欧元，其中有96,080亿欧元来自零售店铺²。自去年以来，营业额增长了1.6%。

正如以下数据所示，大多数零售商对在线营销方案很感兴趣，但认为自己的时间资源有限。



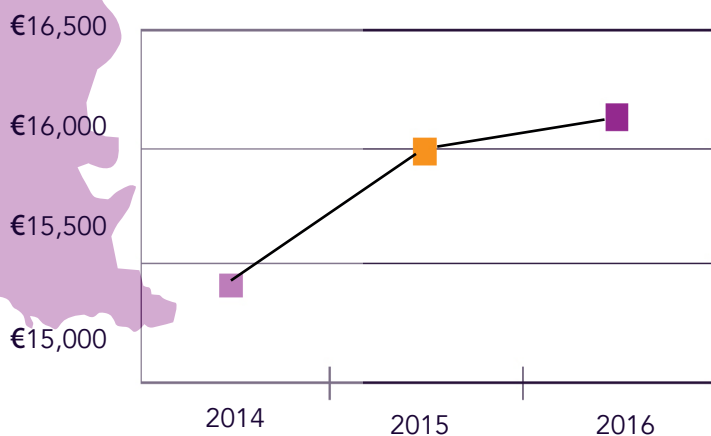
统计数据来源于KvK和DTG Online Monitor

中东欧

中东欧消费者的消费热情在逐渐高涨。跟过去一样，2016年欧元区零售总额中，众多东欧国家以及波罗的海三国表现最佳，罗马尼亚涨幅最高，为10.5%。保加利亚的零售商也表现不俗，总营业额增长了5.1%。

消费者的热情也有所改善，这一定程度上是由于失业率降低以及旅游业收入增加所致。

人均购买力（欧盟28国）



* 购买力相当于人们的可支配净收入，包括政府补贴，例如养老金、失业补助和儿童津贴。人们必须借助购买力来满足饮食、居住、服务、假期、保险、个人养老计划和零售购物等开支。购买力是一种预测，按照欧元名义价值进行估算。往年对比数据是根据修订后的价值。

波兰

除了在荷兰提供服务，DigitalMKB也做出了进入波兰市场的战略性决策，因为波兰是中东欧地区最大的潜在市场。1990-2015年间，在经合组织国家和欧洲国家中，波兰的人均GDP涨幅最大，而其经济增速也超过了该地区的所有国家。^{3 4 5}

竞争

多家从事忠诚度奖励的初创企业——包括已扎稳脚跟和新成立的——正在考虑利用区块链技术来提供服务。这些企业中包括Incent、LoyaltyCoin和LoyalCoin。

RetailCoin是DigitalMKB和欧洲零售基金会的主要代币，它能在DigitalMKB现有业务合作伙伴中找到即时应用。另外，DigitalMKB已经建立了完整的技术和销售运营团队，专门用于开发RetailCoin后端，我们准备将我们现有的客户群转变成基于RetailCoin的系统。我们在欧洲处于优势地位，可轻松在近期取得成功。

忠诚度市场

我们的白标忠诚度和奖励应用专门为拓展在荷兰和波兰的零售业务而设计，计划未来几年将覆盖欧洲其他国家。这是一个未被开发的庞大市场，提供了巨大的创新机遇。

之所以说零售市场特别适合创新，是出于大量重要考量和原因的，首先，同其他行业相比，全球零售市场对数字化的适应速度普遍更慢。无论大型还是小型零售企业均如此——大型企业通常采用很零散的IT解决方案，而小型企业则一般未采用先进的技术工具。这造成很大的人员流失，也丧失了零售业的机会。

这不仅仅是全球化的考虑，因为忠诚度营销在欧洲尚属新概念。有80%的欧洲顾客参与了一种以上的忠诚度计划，而同美国相比就相形见绌了，总人口为3.14亿的美国有超过26.5亿的忠诚度计划用户。忠诚度计划按照同比20%的速率在飞速发展，这展示了在欧洲发展的巨大机遇。

忠诚度计划的传播还只是问题解决的一个环节：很多忠诚度计划的客户都是不活跃用户，兑换率很低，客户也容易流失。不活跃的忠诚度计划说明了很多问题，包括管理相关系统的废弃资源以及他们对企业资产负债表所造成的债务。

³ financialobserver.eu/poland/poland-had-the-biggest-gdp-per-capita-growth-in-the-oecd-and-in-europe/

⁴ www.fas.usda.gov

⁵ dlandlu.pl

⁶ Jeff Berry, "the 2015 Colloquy Loyalty Census: Big Numbers, Big Hurdles"

有多种因素造成了这种低效率，最严重的就是缺乏统一管理系统，这对企业管理人员和终端客户都造成了困扰。理想的解决方案是将项目集成到互联的忠诚度网络中，但要在零售业中开展这种联合并非易事，因为该行业的数字基础设施不统一，并负有责任保护竞争性专有信息以及消费者的身份识别资料(PII)。

这些市场调查结果促使我们创建了欧洲零售基金会以及通用RetailCoin后端，提供一套标准化工具、通用的忠诚度奖励代币，并让最终用户能兑换自己的奖励。作为一种分布式账本技术，区块链在安全可靠数字互联网络中进行交易并维护记录，可剔除大量低效问题。



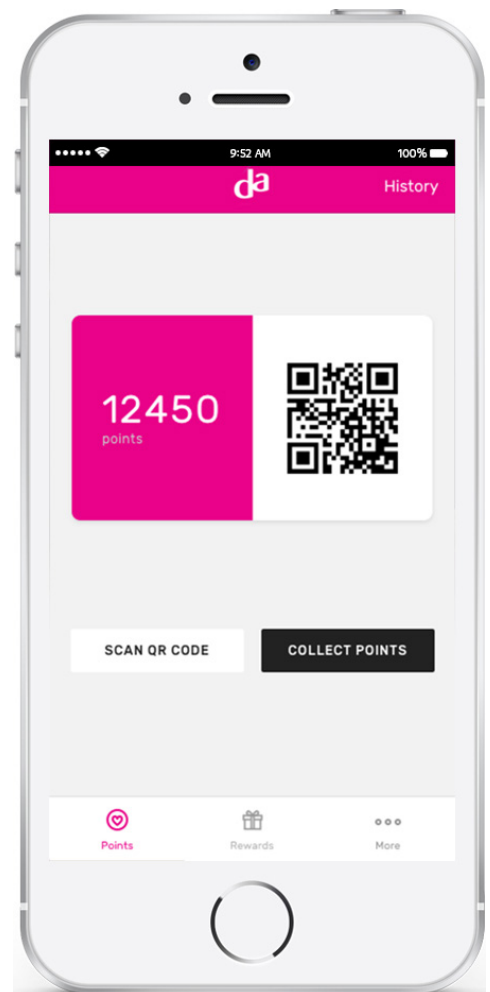
产品 概览

Digital MKB创建了白标移动应用来协助零售店铺改善客户保持率。该应用非常重要的一项功能是定制化数字忠诚度计划，旨在将昔日广为人知的邮票卡片进行数字化。随着深入研发和发展，我们已经找到了一种解决方案来实现多种奖励，以及进行更详细的分析等多种功能。

对消费者来说，第一个好处就是无需再使用纸质邮票和塑料卡片了。它让用户可收集奖励所需的忠诚度积分，在程序内即可查看状态，并能轻松快捷地获取奖励。

由于访问障碍减少了，零售商可看到忠诚度奖励项目所带来的益处：通过这样一款白标应用，零售商的回头客业务将增加，通过他们在消费者移动设备上的品牌徽标和应用即可创建并保持极高的辨识度。

Digital MKB提供的解决方案每月费用50欧元起，合约期为三年。我们提供的移动应用经过充分定制化设计，可运行在两大主流系统平台上，零售商即装即用。我们也提供了该应用的后台系统培训，并提供卓越的客户支持。每周都有很多新的零售商加入我们的平台，业务一直在稳步增长。



关于安装新版本的应用，我们根据集成可能发生的领域，分出了三类客户群：

1

几乎没有店内
IT系统的零售
门店

一些零售门店没有安装任何IT系统。他们的销售点系统的软硬件没有得到定期维护。对于这类零售商，我们提供了一套简单的解决方案：职员可通过专用PIN进入客户智能手机的控制面板，根据消费者的消费额手动输入忠诚度积分。通过这种集成方式，哪怕规模再小的零售商也能加入我们的现代忠诚度社区。

2

店内IT系统
有限的零售
门店

对于设有中等级别IT系统的零售门店来说——通常是一两台平板电脑或智能手机，我们提供了更为专业有效的产品推出服务。通过扫描消费者智能手机上的二维码，即可辨识消费者的身份。接下来，职员可输入消费金额，忠诚度积分将自动奖励给消费者。

3

设有高级店
内IT系统的
门店

对于设有高级店内IT系统的门店——也就是设有数字销售点系统，我们提供了更加客户友好的分配忠诚度积分方法：在消费收据上印有定制条形码，消费者可使用其智能手机进行扫描，忠诚度积分将即时添加至消费者的RetailCoin钱包中。这是到目前为止客户导向程度最高的一种，帮助富有雄心壮志的现代零售商紧密联系21世纪的消费者，并有效提高成交量。

RetailCoin为零售商和最终用户带来了更多益处。DigitalMKB将把底层后台技术分享给欧洲零售基金会，该组织旨在改善各领域技术服务。

代币 概览

DigitalMKB和欧洲零售基金会联合发布名为RetailCoin的代币。如果消费者在加入欧洲零售基金会的零售店中消费，那么将通过RetailCoin这种应用获得奖励。

零售激励、忠诚度和奖励项目非常适合替代性数字货币（也就是我们在本文档所称的代币）。这对最终用户、零售商、购物中心、欧洲零售基金会、DigitalMKB以及我们的代币社区来说，都有很多益处。

最终用户的益处

最终用户同意参与使用忠诚度奖励项目，向店铺提供他们的个人信息，并在结账时通过出示会员卡来享受折扣、获得奖励。现有解决方案提供有限的参与活动（包括在零售店的电子邮件简报中享受会员资格），同时有多种奖励项目可展示实现奖励目标的状态和进度。作为由DigitalMKB提供支持的忠诚度解决方案的使用者，最终用户可通过推送通知或社交媒体参与互动。

通过这款白标移动应用，最终用户能即刻访问总积分和可用折扣。通过最基本的信息，零售门店可为最终用户设置定制性奖励，打造更好的购物体验，提高顾客进店转化率。在后阶段，最终用户将享受RetailCoin带来的更多益处。我们的目标是提高RetailCoin的通用性。例如，最终用户在他们喜欢的咖啡店获取RetailCoin，然后到一家当地书店兑换。这就是欧洲零售基金会的核心益处。

对零售店和购物中心的益处

Digital MKB技术平台受到客户非常积极的评价，它为客户提供了之前无法获得的消费者行为洞察与分析。该白标移动应用可分享吸引人的内容，每月费用50欧元起。最终用户设备上的移动应用图标能保持很高的认知度。

对有些人来说，RetailCoin作为一种普遍接受的忠诚度代币可能是一种风险：例如，咖啡店的店主可能会问，消费者在他们店内获得了RetailCoin，但却到街边的书店兑换使用，那么自己又能得到什么好处呢？DigitalMKB分析平台采用区块链技术，可实现工作流的绝对透明化，因此咖啡店老板能知道这些代币被兑换使用的时间和地点。有了这些信息，零售店和购物中心就能更轻松地采取战略性业务决策。

企业益处

Digital MKB将带来巨大的益处，开发基于代币的平台：

1

多个零售商之间协作，增强彼此间的配合。

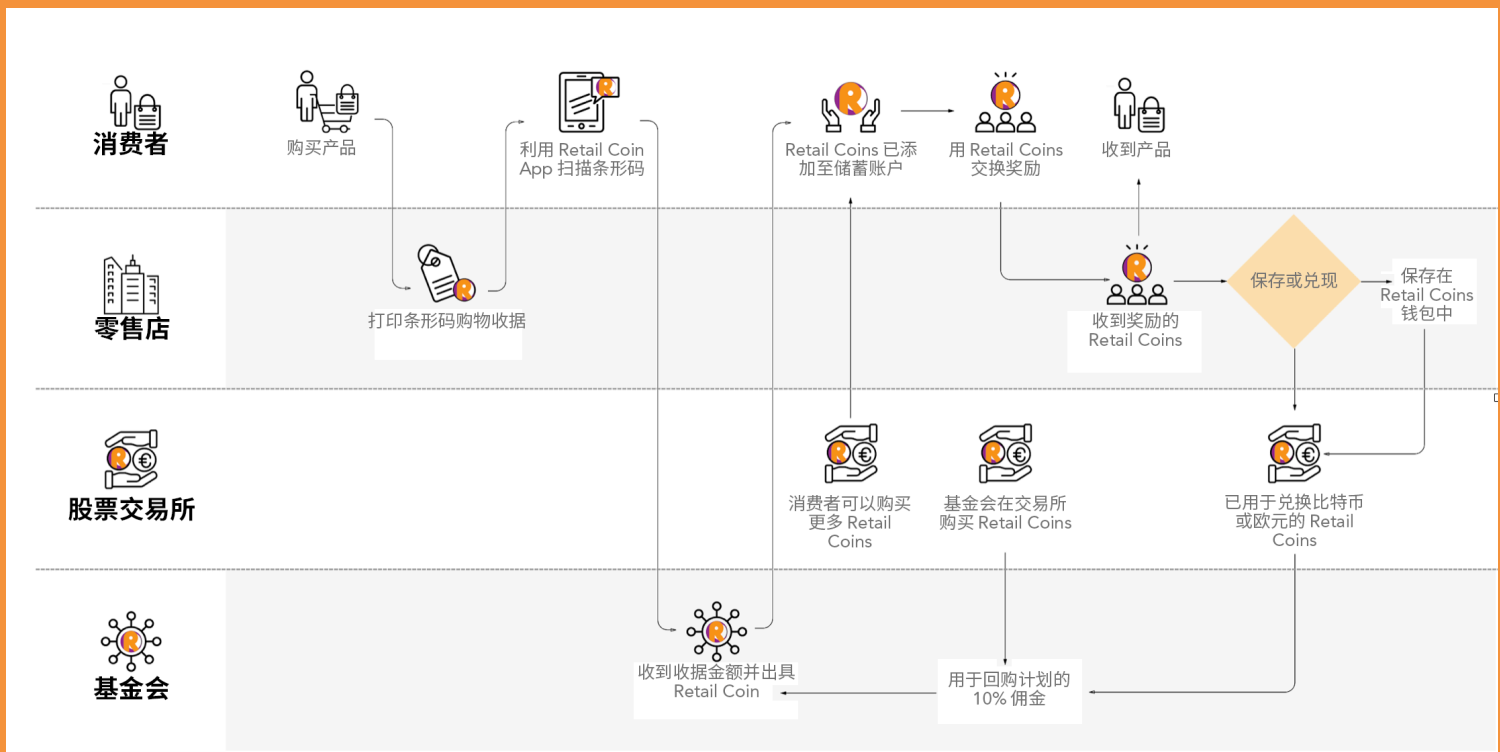
2

对我们的平台感兴趣的企业购买的代币在全球通用，从而减少了国际拓展的障碍。不同在每个国家/地区分别建立企业分部，代币系统采用更明晰的方式提供全球平台。

3

在透明性、流通性、对客户和最终用户的价值方面，产品实现了重大的改进。

代币使用流程



欧洲零售基金会

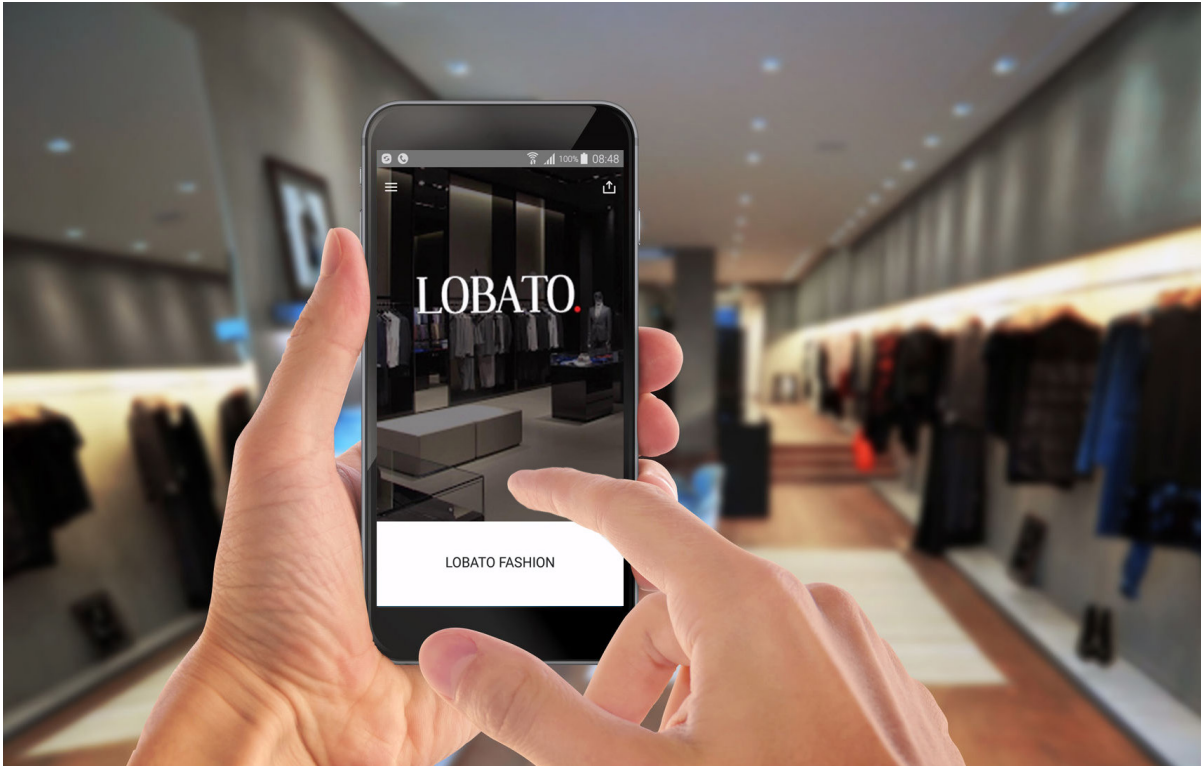
代币将由欧洲零售基金会(ERF)通过首次代币发行(ICO)、借助ERF技术产品进行发行。

欧洲零售基金会是一家非营利组织（在荷兰法律中称为“Stichting”），专门用于确保首次代币发行所产生的基金的有效管理与监督。该基金会的使命是鼓励在欧洲进行零售方案创新，包括推介并使用“多值忠诚度”加密代币来支持忠诚度解决方案。

基金会董事会独立于DigitalMKB。基金将为DigitalMKB提供5年期后偿贷款，利率为6%，且以完成每季度的业务目标为条件。DigitalMKB每个季度须报告进程、资金使用以及财务结果，帮助基金会监督这些资金的使用是否与白皮书的要求一致。

首次代币发行的目标是筹集五百万欧元的比特币和以太币。日后，基金会将把所筹资金的大部分转换成欧元。另外，还将根据其使命，通过以下三大活动进行投资：

- 进行Digital MKB的开发与发布。
- 在选定平台对RetailCoin进行标准化。
- 资金管理。首次代币发行所筹资金中，前两项活动未用到的部分将主要用于投资知名欧洲零售商的股票债券。



基金会的运营成本将严格由投资回报进行支付。董事会可使用任何超额回报来鼓励为欧洲零售领域谋利的创新项目，特别是那些中小型企业。

限制投资者风险

首次代币发行期间发行的代币有多种价值：代币的面值以及ICO投资价值。首次代币发行投资价值用ICO所筹资金的欧元价值（每个代币产生的资金）。

数字零售欧洲基金会让投资者可将其RetailCoin转换成债券。这一选项在2年后生效，并将运行3个月。在这三个月期间，所有ICO投资者都可将其RetailCoin回售给数字零售欧洲基金会，以换取债券。债券的久期为7年，年利率为4.85%，7年结束后，数字零售欧洲基金会将会全额偿还本息。

	第0年	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年
已投资	€100,000.00									
债券			€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€104,850.00

总投资 €100,000.00

总回报 €138,800.00

利润 €38,800.00

本产品的一般条款与条件

- 只有非交易型RetailCoin可购买债券
- 也适用于加密货币投资。欧元价值在转换后决定，并将公布于我们网站：<https://RetailCoins.eu>
- 该债券可能不适用于其他国家/地区的公民。请阅读条款与条件

合作伙伴

Digital MKB很荣幸能得到荷兰合作银行以及Starterslift的支持，荷兰合作银行是提供贷款服务的金融合作伙伴，Starterslift的企业加速器服务对我们的移动解决方案提供支持。我们的技术栈得到了Five Minutes LTD和InBeacon的支持，前者是位于克罗地亚的技术开发商，后者为我们的移动应用提供先进的继承服务。



代币分销

Bakker Floor van Lieshout	3年合约
Kools Dranken	3年合约
MCS PR	2年合约
Vis Vlijmen	5年合约
Attune	3年合约
Da Drogisterijen	3年合约
Visspecialzaak Dekkers	3年合约
Waalwijk nieuws	3年合约
Loon op Zand Nieuws	3年合约

Chocolaterie Rembrandt	2年合约
BF Fashion	3年合约
Drankenhuis	3年合约
Royal Kingdom	3年合约
Wijnhuis Uden	3年合约
Wolluks Snoepparadijs	3年合约
Piano Tilburg	5年合约
Trendjetter	3年合约
Mima mode	3年合约

团队成员



Hugo Leijtens

联合创始人兼架构师
全球知名技术专家

[in /in/hugoleijtens](https://www.linkedin.com/in/hugoleijtens)



Gijs Paijmans

联合创始人兼中小企业销售总监
零售界成功缔造者

[in /in/gijspaijmans](https://www.linkedin.com/in/gijspaijmans)



Salsabil Ohorilla

设计师
每天为零售商设计精美的应用

[in /in/salsabilohorilla](https://www.linkedin.com/in/salsabilohorilla)



Antoine Jansen

业务发展总监
资深企业销售经理


[in /in/antoine_jansen](https://www.linkedin.com/in/antoine_jansen)



Ahmet Comert

客户成功经理

让客户每天都很开心

 /in/ahmetcomert



Aron Groot

市场营销与宣传

擅长公关、市场营销与宣传，永远在线

 /in/arongroot



Wilco Bakker

区块链开发工程师

精于概念和编码



Domagoj Rukavina

资深软件开发工程师



Slavko Stimac

软件开发工程师



Ivo Katunaric

软件开发工程师

顾问委员会



Frans van Haarlem

荷兰前国家警察总监

[in](https://www.linkedin.com/in/fransvanhaarlem) /in/fransvanhaarlem



Bas van Os

Accept Institute总监, Translink Systems前总监



Michiel Hoogenboom

Business Model Inc战略设计师,
荷兰微软前事业部总监

[in](https://www.linkedin.com/in/michielhoogenboom) /in/michielhoogenboom



Andrew J. Chapin

Benjacoin联合创始人兼首席执行官
ICO 治理基金会

《Art of the Initial Coin Offering》
作者

[in](https://www.linkedin.com/in/andrew-j-chapin/) /in/andrew-j-chapin/

代币条件 条款 与计划

总结

RetailCoin是开源加密代币。从本质特征来看，它是一种定量供应的纯加密货币。它可进行切分，长期不会产生通货膨胀，并已经过预开采。下文也将谈到，只有部分RetailCoin供应会在销售中流通。同其他加密货币一样，RetailCoin可互换可交易，我们期望代币能在加密货币交易市场进行交易。

代币的分销与发行

在我们的代币生成事件期间，将产生70亿代币。所有未售代币均将向我们的零售合作伙伴开放，并可运用在我们的移动应用。我们预期代币将在多个大型加密货币交易市场进行交易。

预售	15,000,000	员工代币	2,000,000
代币销售	135,000,000	创始人代币	1,000,000
合作伙伴兼顾问	3,000,000		

ICO预售

2017年11月29日起，在荷兰埃德和美国旧金山的预售中开始销售代币，目标销售额为1,500万代币，截止时间至2017年年底，如提前完成目标额则按具体时间停止预售。

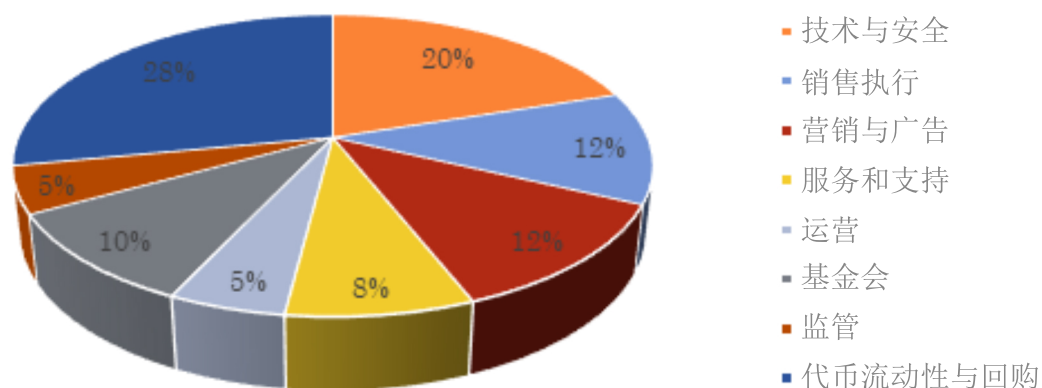
在此期间，可购买以下数额的代币：

100,000 RC	每RC为€0.095	€9,500
200,000 RC	每RC为€0.092	€18,400
300,000 RC	每RC为€0.091	€27,300
400,000 RC	每RC为€0.090	€36,000

ICO销售

在ICO销售中，将提供1.35亿RC。本次ICO从2018年2月1日开始，至2018年3月1日结束，如提前完成销售上限，则按具体时间停止销售。根据当近日期的以太币和比特币对销售上限进行估算，将有2,500万欧元。

资金的使用



补充说明

- Digital MKB提供在代币销售结束15天内在公开交易市场进行RetailCoin交易的服务。
- RetailCoin代币持有者可提前访问公司开发产品。

发展 蓝图

2017

Q1

- 开发MVP Loyalty App
- 准备和市场调研

Q2

- 忠诚度应用创新：
 - 集成Facebook
 - 集成Google Analytics
 - 集成推送通知功能
 - 集成促销功能
 - 集成灵感内容功能
- 注册首批客户
- 设置销售渠道和销售流程
- 设置“客户成功”
- 为多供应商合作而投资区块链方案

Q3

- 部署忠诚度应用2.0版本
 - 条形码扫描
 - 二维码扫描
 - 完整的本土应用
 - 快速开发层
- 赢家企业加速器 “Starterslift”
- 拓展销售团队，启动城市部署
- 专业化销售渠道

Q4

- 开发购物中心应用
- 设计区块链模型
- 准备预ICO
- 开发区块链原型集成

2018

Q1

- 开发生产方案
- 升级条形码扫描
- 为向上扩展进行应用优化设计
- 升级购物中心应用

Q2

- 用RetailCoin替代应用点奖励系统
- 将所有现有应用升级至RetailCoin
- 为向上扩展进行应用优化设计
- 在后台集成零售商钱包

Q3

- 开始在零售上忠诚度应用中发行RetailCoin
- 添加消费者可在应用内购买代币的功能
- 创建消费者RetailCoin账户余额概览应用

Q4

- 在应用商店中部署RetailCoin概览应用
- 为RetailCoin开发网上店铺集成

2019

Q1

- 启动零售商可加入的忠诚度计划
- 为RetailCoin开发网上店铺集成

Q2

- 升级所有系统，清除技术债务
- 刷新所有后端系统
- 为Omni-Retail集成设计更大的API枢纽平台

Q3

- 开发具有高级大数据分析功能的API枢纽平台
- 在API枢纽平台中集成RetailCoin和移动忠诚计划

Q4

- 开发具有高级大数据分析和人工智能功能的API枢纽平台

2020

- 在全欧洲发布基于Loyalty 2.0 Platform的RetailCoin，进一步为企业加速

披露和 公民意识

我们深知水涨船高，我们意识到零售代币方案将把加密货币和区块链概念推介给目前为止尚未广泛接触科技的人群。尽管如此，我们的现有用户群已经完成了近100万件交易，不管他们是否出于主动意愿，都将通过我们的移动应用持有加密代币。

由于区块链、加密代币和首次代币发行流程的巨大潜力，DigitalMKB致力于遵循企业运营所在辖区的管理部门的要求。

ICO治理基金会是一家去中心化全球组织，这家瑞士基金会的使命是建立一个管理ICO的基于协议的全球社区。我们将向该组织提交IGF-1文件，并遵循该组织规定的最佳实践惯例。

