



MARTINI WHITEPAPER

2018



Fashion for All.

Martini to zdecentralizowany ekosystem mody, który usprawnia inwestowanie w rozwijające się marki projektantów i tworzy globalny rynek handlu produktami i usługami związanymi z szeroko rozumianą modą. Wierzymy, że świat przyszłości powinien być zdecentralizowany i równy – zarówno, jeśli chodzi o modę. Moda nie będzie definiowana przez garstkę marek, projektanci mody będą mieli szansę zaprezentować swoje talenty ogólnoświatowej publiczności, a osoby prywatne będą miały możliwość wyboru i środki, aby wspierać wybranych projektantów, monetyzować umiejętności i handlować przedmiotami wartościowymi na platformie Martini.

STWORZONY PRZEZ: MATTIA FUSETTO / MAKI OTSUKA / ERIK FRIEDLAND / STEPHAN MÖLLER

SPIS TREŚCI

1. Przegląd rynku
2. Wyzwania rynku
3. Zdecentralizowany ekosystem mody
4. Inwestycje w rozwijające się marki
5. Sklep z modą
6. Token Martini
7. Mapa drogowa
8. Szczegóły prawne

PRZEGLĄD RYNKU



W ostatnich dziesięcioleciach przemysł mody stanowił motor globalnego rozwoju. Będąc jednym z największych na świecie przemysłów konsumpcyjnych, światowy rynek odzieży jest wyceniany na 3 tryliony dolarów, co stanowi 2 procent światowego PKB. Szacowane jest, że dochody będą nadal wzrastać (CAGR 2018-2022) o 10,3%. Największy segment rynku to "Odzież" z dominującą wartością rynku. Raport opublikowany przez McKinsey dowodzi, że odzież i akcesoria były najistotniejsze pod względem generowania zysków.

Zmiana konsumentów

Nastąpił spadek sprzedaży wyrobów luksusowych w obrębie przemysłu odzieżowego, głównie w USA i Chinach, spowodowany zwiększoną konkurencją wśród luksusowych grup kupujących ze strony **marek współczesnych**. Jednym z powodów takiej przemiany jest rosnąca chęć konsumentów do korzystania z mody, aby wyrazić swój własny styl, własny wizerunek i wyznawane wartości. Według badania przeprowadzonego przez Linkdex, ponad 70 procent amerykańskich konsumentów oczekuje pewnego rodzaju personalizacji produktów od firm modowych.

Konsumenci stają się coraz bardziej wybredni. Zwiększony jest popyt na bardziej niekonwencjonalne i oryginalne przedmioty, lepszej jakości produkty, w lepszych cenach, jednocześnie bardziej liczy się ekskluzywność sklepów i przeżycia oraz historie za nimi stojące.

Młodzi klienci wykazują ogromne pragnienie wyrażenia siebie poprzez modę. Kupujący szuka czegoś nowego, a teraz z bezpośrednimi możliwościami zapewnienia przez marki modowe łatwego sposobu płacenia i otrzymywania produktów, pojawia się zupełnie nowy rynek dla konsumentów, którzy cieszą się **z dzielenia doświadczeniami** z globalnymi markami

PRZEGLĄD RYNKU

Trend cyfryzacji

Rynek mody poddany jest cyfryzacji. 75% sprzedawców mody planuje inwestycje w nowe technologie w roku 2018/2019, zgodnie z raportem BoF. Nie chodzi tu tylko o samą sprzedaż. Chodzi o sklepy online, budowanie społeczności marketingowej. Bo wielu konsumentów, zwłaszcza młodych, milenialsów dzielą się wszystkim w mediach społecznościowych.

Konsumenci będą coraz częściej zwracać się do platform online w celu wyszukiwania odpowiednich ofert, produktów. Platformy online będą rosły w siłę i pozwolą na docieranie do atrakcyjnych marek mody, którym zapewnią potężny kanał sprzedaży.

Przez ostatnie kilka lat nowe technologie przyniosły wiele obiecujących okazji, jak sztuczna inteligencja w różnych elementach rynku mody. Istnieje pilna potrzeba innowacji w przemyśle i firmy mody zdają się zauważać te potrzeby, otwierając się na nowe partnerstwa i modele inwestycji

Wiek Rozwijających się Projektantów

Tradycyjny, wysyczony już rynek mody zdominowany jest przez imperia mody. Również imperia zorientowały się, że nowi, rozwijający się projektanci to droga do sukcesu. Konsumenci zwracają się do rozwojowych marek poszukując nowych projektów, sprzedawcy uwielbiają posiadać coś unikalnego do zaoferowania klientom, a media są zachwycone pomysłami nowych twórców. Przed pięcioma laty było o wiele, wiele mniej rozwijających się marek mody.

Trudnością w wejściu na rynek może stanowić znalezienie dobrej jakości dostawców materiałów czy producentów chcących pracować na mniejszej wartości zamówień, wysokie koszty rozwoju startupu. Ale dziś wygląda to o wiele lepiej – istnieje więcej źródeł niż kiedykolwiek wcześniej. Zasoby online i offline są obfite i łatwiej niż kiedykolwiek stać się częścią globalnej społeczności twórców, uzyskać wsparcie na każdym etapie, od produkcji przez dostawy i sprzedaż w sklepach detalicznych. Z przemysłem mody zyskuje wiele niszy, mniejszych rynków, zwłaszcza w krajach rozwijających się, gdzie potencjał wzrostu jest ogromny, a możliwości dla projektantów prawie nieograniczone.

WYZWANIA RYNKU

"Wraz z eksplozją mediów społecznościowych i z zawrotną prędkością, z którą konsumujemy modę w erze cyfrowej łączy się ogromna presja spoczywająca na markach i projektantach, aby za tym nadążyć." - NIE TYLKO ETYKIETA

Biznes mody wygląda dobrze i obiecująco. Chociaż wielu młodych i utalentowanych projektantów mody pozostaje przygnębionymi i zmarginalizowanymi, gdy nie zarabiają na swoich ubraniach. Raport zlecony przez British Fashion Council wykazał, że wysoki wskaźnik porażek, brak umiejętności biznesowych i cech przedsiębiorczych to niektóre z kluczowych wyzwań stojących przed projektantami mody i przemysłem mody jako całość. Duża ilość upadków i porażek wynika głównie z braku funduszy i braku społeczności.

Brak funduszy

Wielu projektantów ma doskonałe pomysły na projekty i może nawet mieć prototyp. Jednak zbudowanie linii odzieży wymaga znacznie więcej. Pozyskiwanie materiałów, produkcja, kontrola jakości, transport i logistyka są istotnymi aspektami, które należy uwzględnić w procesie wprowadzenia działającej linii ubrań. Większość projektantów nie ma dostępu do funduszy, a jeśli ich środki się skończą, marka nie jest w stanie przetrwać na powierzchni ziemi.

Ogólnie mówiąc, inwestorzy venture capital raczej nie inwestują w modę w początkowych etapach rozwoju. Prywatni inwestorzy wolą wchodzić w marki odzieżowe, które są nieco bardziej ustabilizowane. W dużej mierze do samych projektantów należy zadanie, aby pozyskać kapitał. Istnieją obecnie różne sposoby finansowania, jednym z najbardziej znanych są nagrody takie jak upragniona przez wielu nagroda LVMH i prominentne inkubatory mody. Wpływ takich nagród lub inkubatorów na uhonorowanych jest oczywisty. Ludzi, którzy byli poddani wpływowi zewnętrznych nagród, takich jak sukces finansowy i uznanie opiniotwórczych gremiów, prawdopodobnie tracą wolność ekspresji. Oceny pochodzące od wielkich z branży częściej ograniczy młodego projektanta. Wielu wschodzących projektantów skoncentruje się na bardzo małych lub niszowych rynkach, a następnie zostanie zmarginalizowany.

Wielu wschodzących projektantów poszukuje alternatywnego sposobu pracy dla dużych korporacji, aby uzyskać ekspozycję i możliwości. Nie jest to łatwa droga, ponieważ korporacje posiadają dominującą siłę nad indywidualnymi projektantami. W lipcu 2017 r. student mody Terrence Zhou stwierdził, że

najnowszy pokaz Victor i Rolfa mógł być inspirowany projektami z jego portfolio, które zostało złożone w ramach aplikacji stażowej. „To jest przemysł mody – zaakceptuj to, bo po prostu tak jest” usłyszał od swojego profesora z Central Saint Martins.

Brak Społeczności

Podobnie jak każda firma lub startup, kluczowe znaczenie ma budowanie społeczności wokół produktu. Popularnymi sposobami budowania społeczności są Instagram lub Twitter. Projektanci prezentują tam swoje projekty i przyciągają ruch do stron internetowych odpowiednich sklepów. Jednak marki muszą mieć dużą liczbę obserwujących, aby ruch w Shopify wygenerował znaczący przychód.

Istnieje część firm modowych, które przeznaczają duży procent finansowania na PR i marketing, mając nadzieję, że pomoże to w tworzeniu popytu. Czasami generuje to krótkotrwałą modę na daną markę, ale nie jest to model zrównoważony, jako że nie są tu budowane więzi między projektantem a obserwatorami. Wszystko zaczyna upadać, gdy reklama przemija.

Druga strona opowieści

Z jednej strony branża odzieżowa i moda jest bardzo konkurencyjna; jest pełna indywidualności konkurujących o zauważenie ich linii odzieżowej przez inwestorów. Istnieją świadomi modowo ludzie, którzy są bardziej niż chętni do inwestowania w nowe marki, które dają im wyjątkowość, a nawet personalizację. Jednak przeciętni konsumenci nie mają łatwego dostępu do inwestycji w biznes mody. Większość inwestorów to średniej wielkości prywatne fundusze inwestycyjne. Jest prawie niemożliwe dla pojedynczej osoby, aby wejść w inwestycję bez wcześniejszego związku z przemysłem modowym, prawnikiem i dużym zapleczem wiedzy.

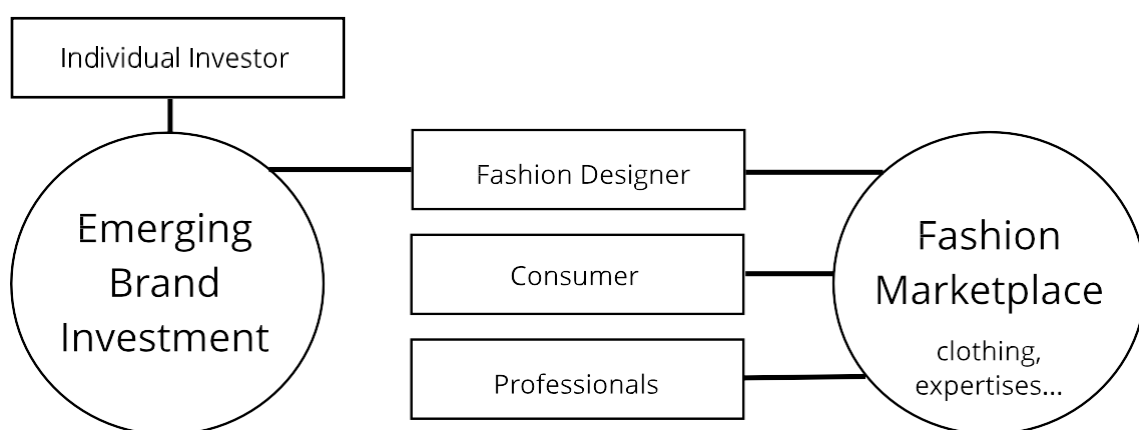


ZDECENTRALIZOWANY EKOSYSTEM MODOWY



Martini to zdecentralizowany ekosystem mody, który dostarczy rozwijającym się, utalentowanym projektantom przejrzystą platformę, która pozwoli zmonetyzować ich linie ubraniowe, a także usprawni inwestowanie w rozwijające się marki projektantów i stworzy globalny rynek handlu produktami i usługami związanymi z szeroko rozumianą modą – projektantów, konsumentów mody, modeli czy fotografów.

Wierzymy, że świat przyszłości powinien być zdecentralizowany i równy – zarówno, jeśli chodzi o modę. Moda nie będzie definiowana przez garstkę marek, projektanci mody będą mieli szansę zaprezentować swoje talenty ogólnoświatowej publiczności, a osoby prywatne będą miały możliwość wyboru i środki, aby wspierać wybranych projektantów, jakkolwiek niszowi by nie byli.



ZDECENTRALIZOWANY EKOSYSTEM MODOWY

Martini przynosi korzyści każdemu w ekosystemie peer-to-peer.

Dla początkujących projektantów

- *Crowdfunding*. Martini zapewnia najlepszy i najbardziej skuteczny sposób na pozyskanie funduszy na powstanie linii odzieżowych. Projektanci w wygodny sposób osiągną to przez przekazanie części dochodów swoim inwestorom. Zwłaszcza dla niszowych marek, które zaspokoją niewielkie, lecz chłonne rynki, czas i koszt budowy marki oraz rozwinięcia skali działalności drastycznie się zmniejszą.
- *Prawdziwy wgląd w rynek*. Duża społeczność miłośników mody zapewni projektantom szansę przeprowadzania badań aby uzyskać cenne informacje zwrotne z realnego rynku.
- *Spółeczność*. Utalentowani projektanci przyciągną fanów, którzy w naturalny sposób stworzą silną i oddaną społeczność, aby umacniać sukces projektantów.

Dla inwestorów indywidualnych

- *Zyski z inwestycji*. Martini umożliwia prywatnym osobom dostęp do inwestowania w jedne z najbardziej zyskowych firm.
- *Dostępność przemysłu*. W końcu moda będzie dostępna dla każdego na świecie i nie będzie już definiowana jedynie przez garstkę marek. Każdy może przyczynić się do sukcesu przyszłych gwiazd w branży mody.

Dla Konsumentów Mody

- *Wyłącznieść, wyjątkowość*. Projektanci, którzy są finansowani na platformie Martini, będą mieli możliwość sprzedaży swoich najnowszych, szykownych i unikalnych projektów tylko na naszym rynku, który oferuje ekskluzywność członkom naszej społeczności.
- *Personalizacja i tożsamość*. Martini umożliwi rozmowę między projektantami i odbiorcami końcowymi, dzięki czemu osiągnięty będzie o wiele bardziej osobisty charakter niż ten oferowany przez tradycyjne platformy e-commerce.

Dla profesjonalistów

- *Monetyzacja*. Martini przedstawia dedykowaną platformę dla profesjonalistów związanych z modą. Modele, fotograficy i inni profesjonaliści będą w stanie zarabiać na swoich umiejętnościach pracując dla marek, które doceniają. **"Moda Martini dla wszystkich"**.

INWESTYCJE W ROZWIJAJĄCE SIĘ MARKI

Moduł inwestycji w rozwijające się marki to oparta na technologii blockchain platforma crowdfundingowa (zbiórek publicznych), umożliwiająca osobom zainteresowanym modą inwestycje w marki projektantów. Umożliwia wschodzącym projektantom dostęp do platformy, gdzie mogą tworzyć profile, rejestrować swoje portfolio i plany nadchodzących linii odzieżowych. Projektanci będą mogli oferować kampanie, gdzie w zamian za inwestycję w ich pomysły prześlą inwestorom odpowiednie dywidendy.

Selekcja Projektantów

Martini stworzy grupę wschodzących projektantów, którzy zgłosili się do finansowania na Platformie. Zarząd Martini* zajmie się wstępnym sprawdzeniem wnioskujących projektantów. Kwalifikujący się wnioskodawcy przechodzą następnie proces głosowania wśród posiadaczy tokenów MTN. Projektanci, którzy zdobędą popularność wśród społeczności zostaną wyselekcjonowani i nagrodzeni odpowiednim finansowaniem.

** Szczegółowe informacje na końcu niniejszej sekcji.*

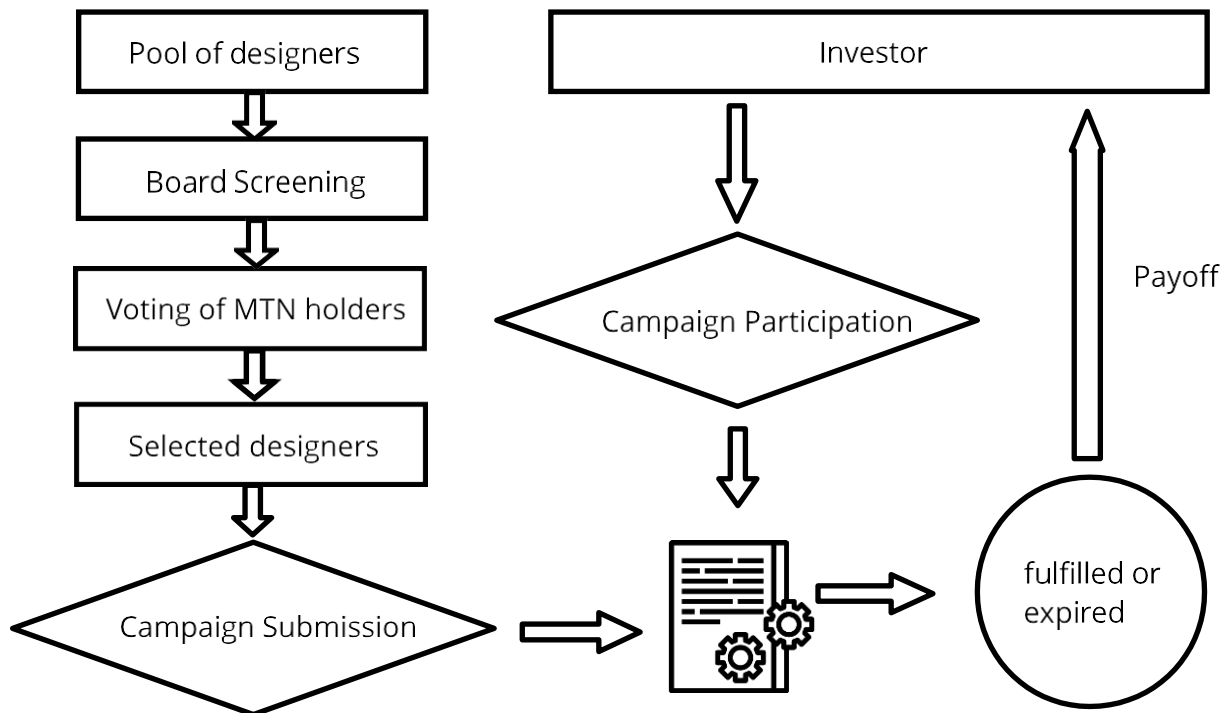
Inwestorzy

Każdy, kto ukończył 18 lat, może zostać inwestorem na platformie. Podczas otwierania konta, każdy inwestor otrzyma portfel zgodny z ERC20. Gdy tylko portfel zostanie zasilony tokenami MTN, inwestor jest gotowy do rozpoczęcia inwestycji. Jest całkowicie zależne od inwestora, w którego projektanta postanowi zainwestować.

Proces inwestycyjny

Token MTN służy jako jedyny środek inwestycyjny. Cena MTN w systemie jest zmienna i oparta na ostatnim uśrednionym kursie tokena MTN na rynku. Przy inwestowaniu ta cena jest brana pod uwagę. W ten sposób każda transakcja jest przeprowadzana przy użyciu najnowszej średniej ceny.

Gdy projektant ma obiecujący plan na swoją następną linię ubrań, oczekuje się na założenie kampanii typu equity, w których odpowiednia ilość akcji będzie oferowana inwestorom. Projektanci zostają następnie poproszeni o przedstawienie linii odzieży. W pełni rozwinięte portfolio, które powinno zawierać odpowiednią liczbę szkiców i zdjęć istniejącej odzieży wraz z dobrze rozpisany planem biznesowym będą kluczowe dla osiągnięcia celu inwestycyjnego. Po zorganizowaniu kampanii wszystkie niezbędne informacje będą przechowywane na IPFS i zostanie zainicjowany smart kontrakt. Inwestorzy



znajdą wszystkie aktualne informacje o kampanii na platformie. Jeżeli inwestor zdecyduje się wejść w daną kampanię, odpowiadający kontrakt zostanie zaktualizowany danymi inwestora. Kiedy nadejdzie czas wypłaty dywidend z kampanii, informacja zapisana w smart kontrakcie zostanie wykorzystana do wypłaty adekwatnej ilości tokenów MTN.

Po inwestycji

Zarząd Martini będzie monitorował aktualny status projektantów, w tym czy wypełniają obietnice wobec swoich inwestorów. Jak w każdej inwestycji, osoba finansowana jest odpowiedzialna za raportowanie i płatność wszelkich podatków i tym podobnych, inwestor jest za to odpowiedzialny za wszelkie podatki związane z uzyskanym zyskiem, zgodnie z prawem kraju rezydencji lub działalności. Dla każdej inwestycji platforma Martini pobierze sztywno ustaloną prowizję do 10% wartości w zależności od rodzaju inwestycji i związanych z tym kosztów. Kiedy kontrakt jest wypełniony lub osiąga określone warunki, związane nim strony będą prowadzone przez proces odebrania zysku lub wymiany tokenów MTN. Prowizję w wysokości 5% pobierze platforma przy wypłacie. Zebrane prowizje będą dystrybuowane pośród członków Zarządu Martini. Wszystkie tokeny MTN zainwestowane w konkretnego projektanta będą dostępne dla niego, minus wyżej wspomniana prowizja do 10%. Martini w zamian zapewnia wszelkie potrzebne wsparcie.

Zarząd Martini (Martini Executive Board)

Zarząd Martini (MEB) będzie ważną jednostką decyzyjną w module inwestycji w marki. Profil każdego aplikanta będzie dokładnie analizowany przez MEB i to na

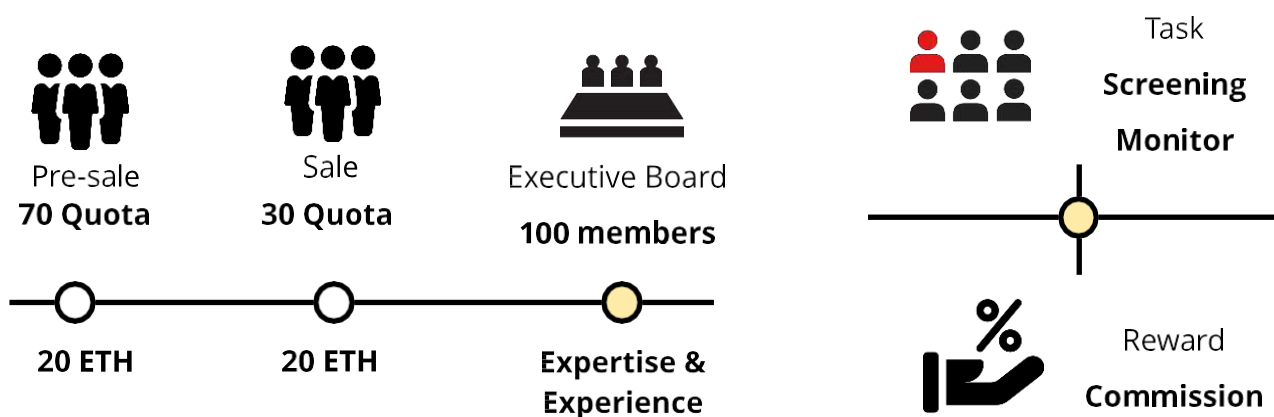
INWESTYCJE W ROZWIJAJĄCE SIĘ MARKI

MEB będzie spoczywało zadanie określenia projektantów z najwyższym prawdopodobieństwem wysokiego zwrotu z inwestycji (ROI). Dopiero potem profil, portfolio i linie odzieżowe projektanta są udostępniane członkom społeczności MTN i przechodzą głosowanie w celu inwestycji. Oprócz tego, MEB zajmować się będzie kontrolą wypełniania obietnic przez projektantów. Członkowie Zarządu będą wynagradzani z wspomnianych prowizji pobieranych przy wypłatach ze zwrotów z inwestycji.

Do zarządu wejdzie 100 osób. Selekcja członków będzie stałym procesem prowadzonym od momentu sprzedaży tokenów do okresu po wydaniu platformy. Ponieważ Martini docelowo przeznaczona jest do szerokiego grona osób związanych z rynkiem modowym i jego poszczególnymi segmentami na rynku globalnym, dywersyfikacja specjalizacji jest ważna, aby zapewnić efektywność procesów selekcji.

Wstępna selekcja odbędzie się już w trakcie sprzedaży tokenów. Posiadacze tokenów, którzy zainwestują min. 20 ETH w trakcie ICO Martini (70% przeznaczone na wczesną sprzedaż i przedsprzedaż, 30% tokenów na sprzedaż główną) będą uprawnieni do pozycji w Zarządzie. W celu zachowania równości bariera została określona na 20 ETH, aby pozwolić przeciętnym posiadaczom tokenów będących wizjonerami na udział w Zarządzie.

Liczba ETH jakie inwestuje dana osoba świadczy o wierze i lojalności wobec projektu i stanowi istotny czynnik. Pozycje będą wypełniane na zasadzie kto



INWESTYCJE W ROZWIJAJĄCE SIĘ MARKI

pierwszy ten lepszy, a także indywidualne oceny i doświadczenie będą brane pod uwagę przy ocenie kandydatów. Wstępna ocena będzie przeprowadzona przez członków głównego zespołu Martini, którzy posiadają wieloletnie doświadczenie w rynku modowym.

W miarę jak ekosystem będzie się rozwijał, członkowie zarządu mogą głosować nt. przyjęcia nowych członków, jak również usunięcia istniejących. Mogą wydarzyć się następujące rzeczy:

- istniejący członek zarządu odchodzi.
Informacja o wolnym miejscu przekazywana będzie posiadaczom MTN o wartości równej lub większej od 20 ETH. Jeśli nikt nie zgłosi się na stanowisko, informacja zostanie przekazana pozostałym posiadaczom, a aktywni członkowie zarządu zagłosują nad przyjęciem określonego członka
- Posiadacz tokena MTN „A” chce usunąć posiadacza „B”.
Posiadacz „A” musi złożyć wniosek do Zarządu. Określona ilość tokenów członka „A” musi być zdeponowana w smart kontrakcie. Zarząd głosuje nad usunięciem członka „B”. Jeśli pozostanie, zdeponowane tokeny zostaną przekazane użytkownikowi „B”. Jeśli członek „B” zostanie usunięty, tokeny zostaną zwrócone na oryginalny adres.



SKLEP Z MODĄ

Martini otworzy rynek odzieży i usługi profesjonalistów związanych z modą dla każdego na platformie. W celu utrzymania bezpieczeństwa naszych użytkowników poradzimy sobie z tym wykorzystując architekturę blockchain i token użytkowy MTN. MTN działa jako przenośnik wartości i umożliwia wymianę cennych przedmiotów między użytkownikami na platformie Martini.

Ubrania

Projektanci, którzy są finansowani na Martini, zdecydują się sprzedać swój najnowszy, szykowny i niepowtarzalny projekt tylko na naszym rynku, w naszym sklepie. Jako projektanci zyskują więcej ruchu na stronie, Martini stanie się w końcu optymalnym miejscem na poszukiwanie ubrań w sezonie.

Profesjonalny serwis

Pomyślne uruchomienie linii odzieży wymaga zdolności z różnych sektorów. Każda linia ubrań wymaga całego zespołu kreatywnych profesjonalistów, aby zapewnić bezproblemowy przebieg całego procesu produkcyjnego.

Modele, fotografowie oraz producenci są mile widziani, aby oferować swoje usługi w Martini Marketplace. Umiejętności cenione i poszukiwane przez projektantów obejmują m.in.

- *Sesje zdjęciowe*
- *Produkcja wideo / zdjęć*
- *Castingi modelek i modeli*
- *Copy-writing*

Protokół transakcyjny

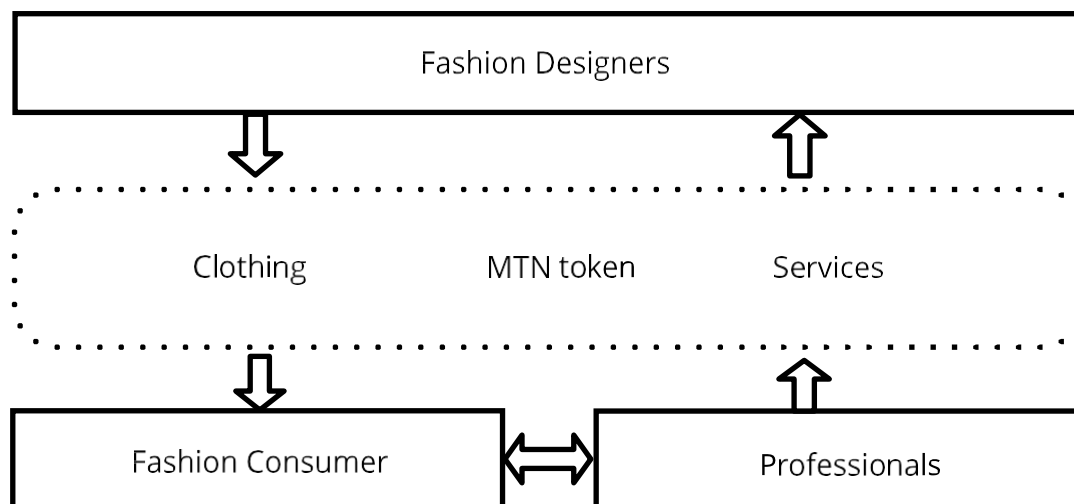
Wszystkie transakcje są regulowane przez protokół transakcyjny Martini, który obejmuje zarządzanie płatnościami, arbitrażem i reputacją.

Kontrakt dot. płatności śledzi wszystkie płatności będące w toku, jak również wszelkie płatności, które trafiły do arbitrażu. Kupujący wysyła tokeny MTN do smart kontraktu. Sprzedawca wykonuje pracę na uzgodnionych warunkach. Po osiągnięciu daty rozliczenia, gdy nie powstają żadne konflikty, kontrakt rozsyła tokeny do odpowiednich adresów. W przypadku konfliktu cała suma żetonów zostaje zatrzymana na adresie arbitrażowym, który zapewnia Martini. Okres blokady tokena w umowie zależy od rodzaju dobra lub usługi, która jest negocjowana. Podczas zakupu usługi modelingu, projektant powinien

określić datę wykonania, która określa czas rozliczenia, a kiedy konsument kupuje sukienkę, data rozliczenia jest określona przez średnią ilość czasu potrzebną do dostarczenia przedmiotu z magazynu na adres dostawy.

W przypadku otrzymania uszkodzonych dóbr lub niesatysfakcjonującej usługi (lub innych problemów), kupujący i sprzedający mogą otworzyć konflikt. Będą one arbitrażowane przez proces głosowania przez posiadaczy tokenów MTN. Podobnie, kontrakt arbitrażowy będzie uwalniał płatności gdy tylko problem zostanie rozwiązany.

Reputacja każdego użytkownika oparta jest o niezależne algorytmy ustalone w smart kontraktach Martini i jest dostępna dla każdego użytkownika platformy oraz sklepu. Protokół śledzi reputacje i na bieżąco je aktualizuje.



** Podczas gdy platforma wykorzystywać będzie wiele innych ciekawych technicznych rozwiązań, ta biała księga je pominie, aby umożliwić zespołowi modyfikacje i przeprojektowywanie tych rozwiązań. Zobowiązujemy się podjąć wszelkie wysiłki, aby nasze działania prowadziły do efektywnych i sprawnych rozwiązań projektowych.*

TOKEN MARTINI



Token Martini (MTN) będzie tokenem użytkowym zgodnym z ERC20, który jest motorem napędowym ekosystemu Martini. Zintegrowany w ramach smart kontraktu MTN Token będzie pełnić funkcję zdecentralizowanej organizacji autonomicznej (DAO), działającej jako platforma konsensusu ekosystemu Martini, która umożliwi przyszłe głosowanie nad wnioskami dot. projektantów, zmian itp. w zależności od trzymany tokenów MTN

Inwestycje w ramach modułu inwestycyjnego nowych marek będą ściśle ograniczone do tokena MTN. Będzie to zatem jedyna dostępna waluta do dokonywania inwestycji, będąca niejako biletem wstępu do świata inwestycji w indywidualne marki modowe.

Transakcje na rynku będą prowadzone przy użyciu tokena MTN. W wyjątkowych przypadkach, ETH i inne tokeny mogą zostać dodane jako metoda płatnicza, w zależności od popytu i ograniczeń technicznych, i tylko w ramach sklepu.

Wartość tokena

Wszystkim użytkownikom Martini dajemy możliwość posiadania pewnej części naszej rozwijającej się globalnej sieci modowej i zapewniamy użytkownikom realną wartość. Dla początkujących projektantów, Martini przedstawia społeczność, w której ludzie są gotowi zainwestować w przyszłe modowe marki w ramach zbiórki tokenów. W znacznym stopniu ułatwi to proces wczesnego pozyskiwania funduszy i rozwiązuje problem braku środków.

Zgodnie z prawem Metcalfe'a wartość pojedynczego protokołu jest odwrotnie proporcjonalna do sumy kwadratowej wszystkich użytkowników. Wraz ze wzrostem liczby użytkowników rośnie wolumen transakcji, który zwiększa ilość tokenów przeznaczonych na inwestycje. Oznacza to, że liczba tokenów MTN w obiegu (nie przechowywanych w protokołach inwestycyjnych) zmniejsza się wraz ze wzrostem wykorzystania, co zmniejsza całkowitą podaż. A zatem, gdy platforma zyskuje na popularności, stworzy się popyt wśród użytkowników, który prowadzić może do wzrostu ceny tokena.

MAPA DROGOWA

Q3 – Q4 2017

- powstanie pomysłu
- analiza rynku i walidacja

Q1 – Q2 2018

- Publikacja Białej Księgi
- R&D architektury Martini
- Zbiórka publiczna (w celu informacji nt. ICO, dołącz do naszego kanału na Telegramie)
- Prototyp alfa na testniecie
- Wzrost świadomości społeczności i przyciągnięcie utalentowanych absolwentów szkół projektantów
- Nawiązanie partnerstw z rozwijającymi się projektantami na Shipify i TaoBao

Q3 – Q4 2018

- Uruchomienie MVP
- Integracja Martini z zewnętrzną platformą KYC i partnerstwo z firmami audytowymi
- Protokoły platformy podane audytowi i uruchomione na testniecie

Q1 – Q2 2019

- Dalszy rozwój partnerstw
- Uruchomienie na mainniecie Ethereum

WYJAŚNIENIA PRAWNE

PROSZĘ PRZECZYTAĆ NINIEJSZĄ SEKCJĘ ORAZ NASTĘPUJĄCE PUNKTY, KTÓRE OBEJMUJĄ „ZRZECZENIE SIĘ ODPOWIEDZIALNOŚCI”, „BRAK OŚWIADCZEŃ I GWARANCJI”, „OŚWIADCZENIA I GWARANCJE UŻYTKOWNIKA”, „UWAGI DOT. PRZYSZŁYCH OŚWIADCZEŃ”, „BRAK PORADY”, „OGRANICZENIA DYSTRYBUCJI I ROZPOWSZECHNIANIA”, „BRAK OFERTY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH LUB REJESTRACJI” ORAZ „RYZIKO I NIEPEWNOŚĆ”. JEŚLI MASZ JAKIEKOLWIEK WĄTPLIWOŚCI DOT. DZIAŁANIA, KTÓRE POWINIENIEŚ LUB NIE PODEJMOWAĆ, NALEŻY SKONTAKTOWAĆ SIĘ Z PRAWNYM, FINANSOWYM, PODATKOWYM LUB INNYM DORADCĄ.

Tokeny MTN (zgodnie z definicją zawartą w niniejszej Białej Księdze) są produktami konsumpcyjnymi, które pozwalają na dostęp do produktów na platformie Martini i nie są w żaden sposób ograniczone jurysdykcją. Ta biała księga nie stanowi żadnego prospektu emisyjnego ani dokumentu oferty i w zamierzeniu nie stanowi oferty papierów wartościowych lub nagabywania na inwestycje w papiery wartościowe.

Blockchain, kryptowaluty i inne aspekty naszej technologii i rynków bazowych są w fazie początkowej i będą podlegać wielu wyzwaniom, konkurencji i zmieniającemu się otoczeniu.

Dołożymy wszelkich starań, aby zaktualizować naszą społeczność, gdy rzeczy się rozwiną i zmienią, ale nie mamy obowiązku tego robić.

Niniejsza Biała Księga nie zawiera opinii na temat jakichkolwiek porad dotyczących sprzedaży ani żadnej innych przesłanek typu namawianie na oferty Martini Inc. , ani na zakup tokena MTN.

Martini wdroży wszystkie wpływy ze sprzedaży tokenów MTN do finansowania działalności MTN, w tym dalszy rozwój i marketingu platformy MTN. Żadna osoba nie jest zobowiązana do zawarcia żadnej umowy ani zobowiązana w związku ze sprzedażą i zakupem tokenów MTN i innej kryptowaluty.

Wszelkie umowy między MTN a Tobą jako nabywcą oraz w związku z wszelkimi transakcjami sprzedaży i zakupu dot. tokenów MTN ma być regulowany oddzielnym dokumentem określającym warunki ("T & C"). W przypadku jakichkolwiek niezgodności między Regulaminami a niniejszą Białą Księgą, regulaminy mają pierwszeństwo.

Żaden organ regulacyjny nie zbadał ani nie zatwierdził żadnej z informacji przedstawionych w niniejszym dokumencie. Żadne takie działanie nie zostało lub nie zostanie podjęte zgodnie z przepisami ustawowymi, wykonawczymi lub zasadami dowolnej jurysdykcji. Publikacja, rozpowszechnianie niniejszej białej księgi nie oznacza zgodności z lokalnymi obowiązującymi przepisami, wymogami prawnymi lub przepisami.

Ryzyko i niepewność wiążą się z Martini, jej działalnością oraz z Tokenami MTN. W tej białej księdze opisano obecną wizję platformy Martini. Podczas gdy my zamierzamy spróbować zrealizować tę wizję, należy pamiętać, że zależy ona od wielu czynników i podlega szeregowi ryzyk. Jest całkowicie możliwe, że platforma Martini nigdy nie będzie wdrożona lub przyjęta, lub że tylko część platformy zostanie zrealizowana.

Zainteresowane strony potwierdzają, że platforma Martini, o której mowa w niniejszym dokumencie, może nigdy nie być faktem i działać zgodnie z przeznaczeniem. Tokeny MTN nie są przeznaczone na inwestycje spekulacyjne i nie ma obietnicy przyszłych wyników. Tokeny MTN nie są równoważne z uczestnictwem w Martini Inc. Żetony Martini są sprzedawane jako dobra użytkowe, a wszystkie wpływy otrzymywane przez Martini są wyłączną własnością Martini. Zakup tokenów Martini jest przeznaczony dla ekspertów zajmujących się transakcjami z systemami oprogramowania kryptograficznego i opartego na technologii blockchain.

Ta biała księga, jakakolwiek jej część i jakakolwiek jej kopia nie może być ani pobierana, ani przekazywana dalej w kraju, w którym rozpowszechnianie tej białej księgi jest zabronione lub ograniczone.

Żadna część tej białej księgi nie może być powielana ani rozpowszechniana bez uwzględnienia tego działu i następujących sekcji zatytułowane "Zrzeczenie się odpowiedzialności", "Brak oświadczeń i gwarancji", "Reprezentacje i gwarancje", "Uwaga dot. przyszłych oświadczeń", "Brak porad", "Ograniczenia dotyczące dystrybucji i rozpowszechniania ", "Brak oferty papierów wartościowych i rejestracji" oraz „Ryzyko i Niewiadome”.

ZRZECZENIE SIĘ ODPOWIEDZIALNOŚCI

W maksymalnym zakresie dozwolonym przez obowiązujące prawo, przepisy i zasady, Martini nie będzie odpowiadać za wszelkie pośrednie, specjalne, przypadkowe lub inne straty wszelkiego rodzaju, w przypadku czynów niedozwolonych, umów lub innych zdarzeń (w tym, lecz nie wyłącznie, utraconych dochodów, dochodów lub zysków i utraty możliwości używania), wynikających z lub w związku z jakimkolwiek przyjęciem lub poleganiem na niniejszej Białej Księdze lub jakiegokolwiek jej części.

BRAK OŚWIADCZEŃ I GWARANCJI

Martini nie gwarantuje ani nie ma zamiaru gwarantować, i niniejszym zrzeka się, jakichkolwiek oświadczeń, gwarancji lub odpowiedzialności w jakiegokolwiek formie jakiegokolwiek jednostce lub osobie, w tym wszelkich oświadczeń, gwarancji lub zobowiązań w odniesieniu do prawdziwości, dokładności i kompletności którejkolwiek z określonych informacji w tej białej księdze.

OŚWIADCZENIA I GWARANCJE

Uzyskując dostęp i / lub akceptując posiadanie jakichkolwiek informacji w tej Białej Księdze lub w tej części oświadczasz i gwarantujesz Martini, że:

1. zgadzasz się i potwierdzasz, że tokeny Martini nie stanowią papierów wartościowych w jakiegokolwiek formie w dowolnej jurysdykcji;
2. zgadzasz się i przyjmujesz do wiadomości, że niniejsza Biała Księga nie stanowi prospektu lub oferty jakiegokolwiek rodzaju i nie ma stanowić oferty papierów wartościowych w jakiegokolwiek jurysdykcji lub namawiania do inwestycji w papiery wartościowe i nie jesteś zobowiązany do zawarcia żadnej umowy ani wiążącego zobowiązania prawnego z udziałem kryptowalut lub innej formy płatności na podstawie niniejszej białej księgi;
3. zgadzasz się i przyjmujesz do wiadomości, że żaden organ regulacyjny nie zbadał ani nie zatwierdził informacji zawartych w niniejszej Białej Księdze, żadne działanie nie zostało lub nie zostanie podjęte zgodnie z prawem, wymogami regulacyjnymi lub innymi zasadami jakiegokolwiek jurysdykcji, a publikacja, dystrybucja lub rozpowszechnianie tej białej księgi nie oznacza, że obowiązujące przepisy, przepisy prawne, wymagania lub zasady zostały spełnione;
4. zgadzasz się i akceptujesz niniejszą Białą Księgę, zobowiązujesz się, że nie należy interpretować tego, że handel Tokenami Martini na jakiegokolwiek giełdzie kryptowalut powinien być uważany przez ciebie za wskazówkę co do zalet Martini, tokenów Martini;
5. rozpowszechnianie niniejszej białej księgi, dowolnej jej części lub dowolnej jej kopii, jeśli jest zabroniona lub ograniczona przez obowiązujące prawo, przepisy lub zasady obowiązujące w twojej jurysdykcji i tam, gdzie obowiązują ograniczenia dotyczące posiadania, musisz przestrzegać wszystkich takich ograniczeń na własny koszt i własną odpowiedzialność;
6. zgadzasz się i potwierdzasz, że w przypadku, gdy chcesz zakupić jakiegokolwiek Tokeny Martini,

Tokenów Martini NIE należy interpretować, klasyfikować ani traktować jako:

a. walutę inną niż kryptowaluta;

b. (i) obligacje, akcje lub udziały wyemitowane przez dowolną osobę lub jednostkę (w tym Martini); (ii) praw, opcji lub instrumentów pochodnych w odniesieniu do takich obligacji, zapasów lub (iii) jednostki w systemie zbiorowego inwestowania; (iv) jednostki w trustach biznesowych; (v) pochodnych jednostek w trustach biznesowych; lub (vi) wszelkich inne papiery wartościowe lub papiery wartościowe.

7. w pełni zdajesz sobie sprawę z tego, że NIE jesteś uprawniony do zakupu tokenów Martini, jeśli jesteś obywatelem, rezydentem (podatkowym lub w inny sposób) lub posiadaczem zielonej karty Stanów Zjednoczonych Ameryki lub Chińskiej Republiki Ludowej i NIE jesteś akredytowanym inwestorem;

8. masz podstawowy stopień zrozumienia kryptowaluty, oprogramowanie opartego na blockchain, systemów, portfeli kryptowalutowych lub innych powiązanych mechanizmów przechowywania tokena, technologia blockchain i inteligentnych kontraktów;

9. jesteś w pełni świadomy i rozumiesz, że w przypadku, gdy chcesz kupić dowolne tokeny Martini, istnieje ryzyko związane z Martini oraz jej działalnością i działaniami, tokenami Martini;

10. zgadzasz się i przyjmujesz do wiadomości, że Martini nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek pośrednie, specjalne, przypadkowe konsekwencje lub inne straty jakiegokolwiek rodzaju, deliktowe, kontraktowe lub inne (w tym, ale nie wyłącznie): utratę dochodów lub zysków oraz utratę danych), wynikających z jakichkolwiek działań lub w związku z przyjęciem lub poleganiem informacji opartych na niniejszej Białej Księdze lub jakiegokolwiek jej części przez Ciebie;

11. wszystkie powyższe oświadczenia i gwarancje są prawdziwe, kompletne, dokładne i obowiązujące od momentu uzyskania dostępu do niniejszej Białej Księgi lub jej części (w zależności od przypadku).

UWAGA DOTYCZĄCA PRZYSZŁYCH OŚWIADCZEŃ

Niniejsza biała księga może zawierać pewne stwierdzenia dotyczące przyszłości, w tym między innymi: oświadczenia dotyczące przyszłych wyników operacyjnych i planów, które wiążą się z ryzykiem i niepewnością. Używamy słowa takie jak "oczekuje", "przewiduje", "uważa", "szacuje", niektóre z tych terminów i podobne wyrażenia służą do identyfikacji stwierdzeń wybiegających w przyszłość. Takie stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością i innymi czynnikami, które mogą być zgodne z faktycznymi wynikami lub osiągnięciami Martini lub różnić się istotnie od przyszłych wyników lub osiągnięć wyrażonych lub sugerowanych przez osoby w wypowiedziach prognozujących.

BRAK PORADY

Żadne informacje zawarte w niniejszej Białej Księdze nie powinny być uważane za biznesowe, prawne, finansowe lub podatkowe porady dotyczące Martini i tokenów Martini. Powinieneś skonsultować się ze swoim prawnym, finansowym, podatkowym lub innym doradcą dot. Martini oraz jej działalności. Powinieneś być świadom, że możesz zostać zobowiązany do ponoszenia finansowego ryzyka związanego z zakupem tokenów Martini.

OGRANICZENIE DYSTRYBUCJI I ROZPOWSZECHNIANIA

Dystrybucja lub rozpowszechnianie niniejszej białej księgi lub jakiegokolwiek jej części może być zabronione lub ograniczone przepisami prawa, wymogami regulacyjnymi i zasadami jakiegokolwiek jurysdykcji. W przypadku, gdy jakiegokolwiek ograniczenie obowiązuje, musisz poinformować się i przestrzegać wszelkich ograniczeń, które dotyczą posiadania przez Ciebie białej księgi lub jej części (w zależności od przypadku) w danym państwie na własny koszt i bez zobowiązań wobec Martini. Osoby,

którym kopia niniejszej białej księgi została rozpowszechniona, nie może jej rozprowadzać innym osobom, reprodukować ani w inny sposób dystrybuować w całości lub jakiegokolwiek informacji tu zawartej w jakimkolwiek celu.

BRAK OFERTY PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH LUB REJESTRACJI

Niniejsza biała księga nie stanowi prospektu emisyjnego ani żadnego dokumentu oferty, a nie jest w zamierzeniu ofertą papierów wartościowych lub nagabywaniem na inwestycje w papiery wartościowe. Żadna osoba nie jest zobowiązana do zawarcia żadnej umowy ani wiążącego zobowiązania prawnego, ani żadna kryptowaluta lub inna forma płatności nie ma być przyjęta na podstawie tej białej księgi. Wszelkie porozumienia dotyczące sprzedaży i zakupu tokenów Martini (o których mowa w niniejszej Umowie) podlegają wyłącznie postanowieniom zawartym w umowie. W przypadku jakichkolwiek niezgodności pomiędzy Regulaminami a niniejszym Biuletynem, pierwszeństwo mają te pierwsze. Nie możesz nabyć tokenów Martini, jeśli jesteś obywatelem, rezydentem (podatkowym lub w inny sposób) lub posiadaczem zielonej karty Stanów Zjednoczonych lub Chińskiej Republiki Ludowej. Żaden organ nadzorujący nie zbadał ani nie zatwierdził żadnej z informacji przedstawionych w niniejszej białej księdze. Żadna taka akcja nie została lub nie zostanie podjęta zgodnie z prawem, wymogami regulacyjnymi lub zasadami jurysdykcji. Publikacja lub rozpowszechnianie niniejszej białej księgi nie oznacza, że obowiązujące przepisy prawa, wymogi prawne lub przepisy zostały spełnione.

RYZYKO I NIEWIADOME

Potencjalni nabywcy tokenów Martini powinni dokładnie rozważyć i ocenić wszystkie ryzyka i niewiadome związane z Martini, jej działalnością i działalnością, Tokeny Martini, informacje zawarte w niniejszej Białej Księdze i Regulaminach przed zakupem Tokenów Martini. Jeżeli jakiegokolwiek z tych ryzyk i niepewności przekształci się w rzeczywiste zdarzenia, sytuacje, sytuacje finansowe, wyniki operacji i perspektywy Martini mogą zostać zmienione w sposób istotny i niekorzystny. W takich przypadkach możesz stracić całość lub część wartości tokenów Martini.



MARTINI WHITEPAPER

