

STUFFGOGO

Platforma de comert electronic (eCommerce) pe mobil, fără supravegherea Fratelui cel Mare, taxe si restrictii.

Vlad Tereshkov

Iulie 2017

Cartea albă

Nota către cititor - Acesta carte albă (Whitepaper) a fost original scrisă si produsă în limba Engleză. Specificăm faptul ca orice altă limbă tradusa în cartea alba nu a fost 100% revizuita de către compania StuffGoGo si ca atare nu garantăm acuratetea si continutul complet unor astfel de traduceri.

Într-o împrejurare în care există o discrepanta sau conflict între orice altă traducere si versiunea în Engleză a acestei cărți albe, versiunea în Engleză întotdeauna va prevala.

Cuprins

Cuprins.....	2
Introducere	3
Comert-Mobil	3
Comert-Mobil încercările si solutiile	5
Centralizarea Comertului-Electronic	7
Cum rezolva StuffGoGo astfel de probleme	9
SGG si "OpenBazaar"	10
Strângere de fonduri	11
Strângere de fonduri parametri	11
Strângere de fonduri structura si alocare	13
Contribuie	13
Succesul veniturilor	14
Harta.....	15
O arhitectura la nivel înalt.....	15
Echipa.....	18

Introducere

Încă de la începuturile sale comerțul electronic a dobândit o creștere considerabilă. Un mare număr de site-uri de comerț electronic și platforme s-au dezvoltat, incluzând cele care oferă utilizatorilor oportunitatea să își vândă produsele și serviciile, să deschidă magazine online, să atragă utilizatori de la distanță cu un singur click. Consumatorii online vor crește la 1.623 miliarde în 2018 de la 1.079 în 2013, în conformitate cu Conferința Națiunilor Unite privind dezvoltarea și comerțul.

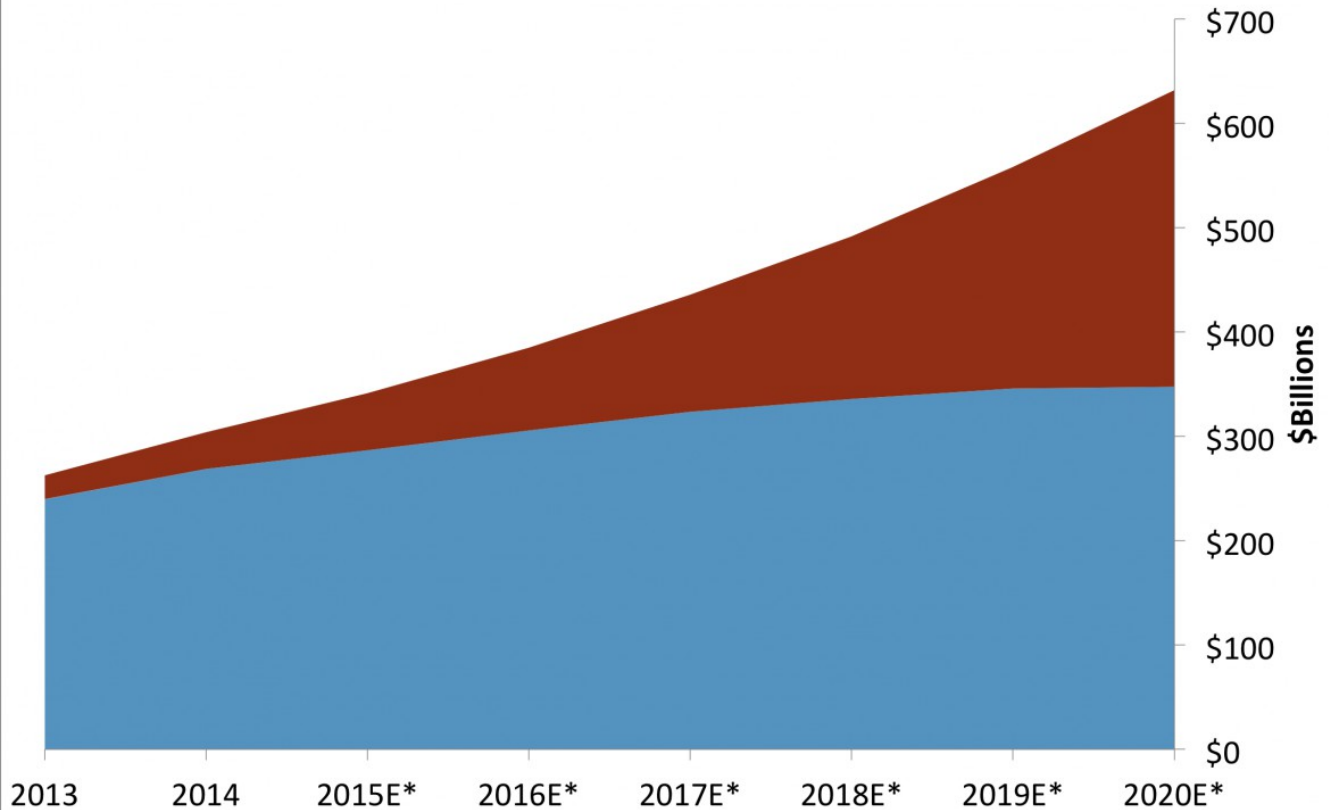
Odată cu popularitatea și valabilitatea smartphone-urilor și a tabletelor a apărut comerțul pe mobile, deschizând o nouă frontieră a cumpărăturilor de pe telefonul mobil.

Comerțul mobil (M-COMMERCE)

"BI Intelligence", serviciul premium de cercetare a afacerilor prevede apogeul comerțului pe mobil (M-commerce) unde se va ajunge la \$284 miliarde, sau 45% ca total din comerțul electronic în Statele Unite, până în 2020.

FORECAST: Mobile Share of E-Commerce

■ PC commerce ■ M-commerce



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

BI INTELLIGENCE

Un studiu recent făcut de LexisNexis a demonstrat cum M-commerce este pe cale sa devina punctul de referință a pasionatilor de shopping/cumpărături.

Studiul a analizat mai mult de 1.000 de comercianti din S.U.A si a constatat ca 16% dintre acestia au deja un canal suplimentar de cumpărături pe mobil, în timp ce 32% se gândesc sa adauge unul în anul viitor.

Adoptia M-commerce este mare si în rândul negustorilor E-Commerce, drept urmare 80% dintre din vânzători care au cel puțin \$50 milioane în vânzări, oferă în acest moment, sau, au în plan M-commerce.

Toate acestea au sens, tinând cont ca majoritatea companiilor deja au investit major pe plan digital, deci ar fi următorul pas logic pentru ei.

Comert-Mobil încercările si solutiile

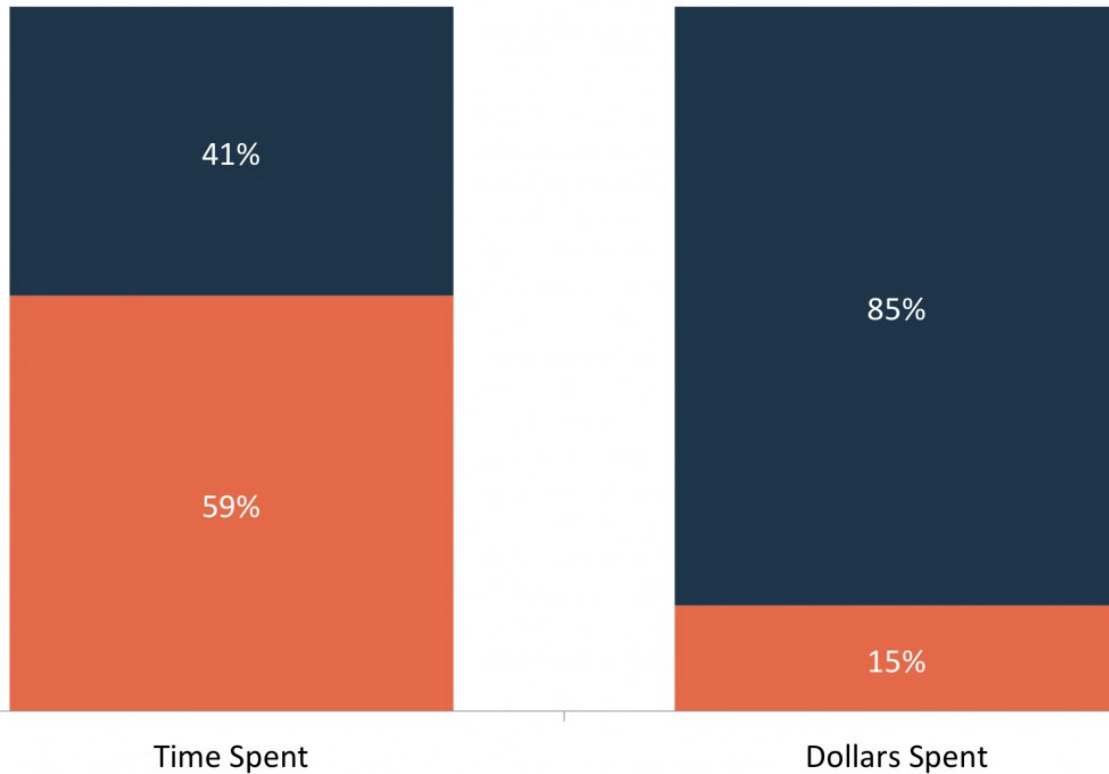
M-commerce are un viitor evident în comerțul online si are potential sa devina o sursa majora pentru cumpărături în asa fel încât sa schimbe obiceiurile cumpărătorilor, dar câteva probleme îngreunează acest lucru în M-commerce.

Utilizatorii devin asa frustrati când încearcă sa cumpere online încât de multe ori abandonează aceasta tentativă. În al doilea semestru al lui 2015, Adultii din SUA obisnuiau să petreacă 59% din timp pe mobil si 41% pe desktop, însă doar 15% din dolari erau cheltuiti prin telefonul mobil si un uluitor 85% din sume erau cheltuite prin desktop.

Time Spent Vs. Dollars Spent On Retail, By Device

US adults, Q2 2015

■ Mobile ■ Desktop



Source: comScore

BI INTELLIGENCE

Factori multipli contribuie la aceasta experiență slabă a cumpărăturilor pe mobil. Cel mai răspândit dintre acestea este ecranul mic al smartphone-ului. Acest lucru face detaliile produsului greu de citit, iar detaliile de facturare greu de introdus, în special datorita faptului ca multe site-uri nu sunt optimizate pentru mobil.

Acesta este peste măsură unul dintre principalele motive pentru care cumpărători renunță: completarea unei cumpărături de pe telefon pur și simplu ia prea mult efort.

Viteza este și aceasta o problemă. Utilizatori mobilelor de multe ori "shop on the go"; cumpăra din mers, ceea ce este convenient, însă de multe ori sunt la mila conexiunii Wifi sau LTE

La final, unul dintre cele mai importante puncte este securitatea informatiei si intimitatea.

Utilizatorii se simt mai putin în siguranță când introduc informatiile de plată de pe telefon, decât dacă ar face-o de pe desktop sau un laptop. De asemenea nu se simt confortabil sa ofere informatii private în interiorul aplicatiilor, fără sa fie siguri cum sunt folosite aceste informatii, unde vor fi stocate si ce se va întâmpla dacă site-ul companiei este hăcuit sau iPhone-ul din posesie este pierdut.

Aceasta situatie este si mai gravă dacă utilizatorul doreste să își vândă lucrurile sau sa deschidă un mic magazin online ca afacere.

Vânzători sunt loviti de taxe mari la fiecare pas, efectiv consumând profitul, drept urmare devenind imposibil sa ofere cumpărătorilor preturi bune si, competitive magazinelor majore.

Centralizarea Comertului-Electronic

În momentul acesta, comertul online înseamnă mai ales servere centralizate. Fie printr-un browser sau alte aplicatii în care utilizatorii se conectează la o firma ce oferă servicii de magazin online. eBay, Amazon, Craigslist si o multitudine de alternative de comert electronic functionează în acest fel, ceea ce se numeste "cloud" sau stocare ce se afla undeva în "nori".

Principalul scop al unui server este sa stocheze toate datele, implementând o logica de afaceri pentru toate serviciile oferite si, să furnizeze interfete "HTML" si "API" în asa fel încât utilizatorul sa poată interactiona cu acestea printr-un Browser, App sau printr-un "API", o tertă pentru unelte si site-uri.

Centralizarea pare sa fie o modalitate convenabilă de a configura operatiunea de comert electronic unde toate datele consumatorului sunt folosite si refolosite în scopuri de a scoate cât mai mult profit. Însă datorita companiilor care fortează nota folosind aceste practici, clientii încep să caute solutii alternative. În concluzie punctele cele mai dureroase pentru clientii care vin din spectrul centralizat al serviciilor este ca urmare:

- Aceste servicii folosesc informatii personale si colectează toate datele despre utilizatori. Aceste date sunt folosite în sistem apoi vândute mai departe altor companii. Politicile de confidentialitate sunt extrem de dificile si, în general, fortează utilizatorul sa abandoneze toate datele private pentru ca acestia să poată utiliza serviciile cumpărare / vânzare.
- Serviciile centralizate sunt tintele perfecte pentru hackeri. În fiecare zi mai multe site-uri de comert electronic sunt hăcuite iar datele lor sunt sparte.
- Majoritatea site-urilor de eCommerce au politici foarte restrictive si percep taxe mari pentru listarea si vânzarea de bunuri. Aceasta se datorează partial costurilor de functionare foarte ridicate, bazele imense de date, servere API, "F5's/gateway" cu tone de administratori de sistem si avocati cu "stat de plată"
- Metodele de plată acceptate sunt limitate si foarte costisitoare de utilizat, un exemplu bun este Ebay/PayPal
- Cumpărătorii si vânzătorii nu sunt întotdeauna liberi sa facă schimb de bunuri si servicii între ei, ci au restrictii de la companii la o întreaga categorie de tranzactii si târguri.
- Magazinul online al clientului poate fi dezactivat oricând fără nicio avertizare. Multi vânzătorii pe eBay trebuie să detină mai multe conturi în acelati timp pentru nu a risca ca afacerea lor sa fie sub pericol după o pretinsa reclamatie de fraudă de la unul din clientii lor.
- Unele servicii, ex Craigslist sau LetGo, nu gestionează niciun fel de plata online iar tu trebuie sa te întâlnești pentru tranzactie fizică cu persoana aceea, riscând sa îți fie pusa în pericol viata si banii. Din nefericire asta se poate întâmpla destul de des cu asa zilele aplicatii "sociale de vânzare" (social selling app).

Cum rezolva StuffGoGo astfel de probleme

StuffGoGo (SGG) este într-adevăr o abordare diferită față de comerțul online. Este o rețea de noduri (node) P2P conectată, nu există servere, este complet descentralizată. StuffGoGo permite utilizatorilor să interacționeze și să facă schimb de plăți direct fără intermediar. Pentru că nu este cineva în mijlocul tranzacției tale, nu sunt taxe, restricții, nu ai cont de creat și ești liber să alegi informația personală care să fie dezvăluită.

- **SGG este centrat pe securitate și intimitate.** Fără fratele cel Mare, fără servere centrale, nicio informație personală nu este extrasă sau capturată. Datele tale nu pot fi furate sau vândute, pentru că numai tu deții această informație. Datele sunt distribuite redundanț prin noduri (nodes) criptate în context dinamic.
- **Ecosistem-ul SGG extrem de flexibil,** nu poate fi dezactivat sau închis. Nicio entitate nu are controlul și este folosit de către utilizatori similar oricărei criptomonezi. Magazinul tău de produse este online atâta timp cât decizi tu și doar tu îl poți închide.
- **Fără taxe și fără restricții.** Pentru majoritatea utilizatorilor, produse și servicii gratuite pentru cumpărător și pentru vânzător. Fără comisioane, fără taxe. Aranjează ridicarea locală sau plătește online cu metoda de plată aleasă de tine incluzând tokeni SGG, sau alte monede alternative. Din moment ce datele sunt doar ale tale, nu putem impune nicio limitare sau restricție pe obiectele care pot fi vândute și cumpărate. Sistemul este operat de o democrație a comunității.
- **Concentrat pe experiența utilizatorului.** Simplu, Ordonat, eficient, frumos. Avem experți UX de top în echipă. În viitor, harta noastră include "snap-and-post" super ușor de folosit pentru postări, folosind "computer vision" și algoritmi speciali deja dezvoltati de noi.

- **Portofel integrat de SGG / BTC.** Credem ca, coborând bariera pentru utilizatori non-crypto la intrare pentru a folosi usor crypto în tranzactii, o integrare prietenoasa a portofelului si a interfetei "UI", este un factor cheie si de success în adoptie
- **Angajament social** - SGG in ecosistem nu include doar "cumpăra acum"; "Buy it now" in listări, ci o sumedenie de licitatii - "silent", "Regular", "Dutch" (discret, regular si olandez)
De asemenea include materiale pe categorii si clase, asemănător stilului Craigslist "classifieds".
stergerea limitelor dintre serviciile obtisnuite de eCommerce si serviciile "classifieds" va face punctul de referință în fluxul de lucru a vânzărilor/cumpărăturilor/leasing-ului.

SGG si "OpenBazaar"

Openbazaar este Ethereum in comparatie cu Bitcoin. Openbazaar este un proiect strălucit care urmăreste eliberarea tranzactiilor P2P si, în stările timpurii ale dezvoltării, am considerat un parteneriat cu acest proiect, dar am ales o ruta separată datorită limitărilor platformei si a priorităților / scopurilor diferite

Cele mai importante aspecte unde strategia noastră este total diferită:

- SGG pune bazele întâi pe mobile, apoi pe PC. Pe când la OB (open bazaar) PC-ul este prioritar
- SGG foloseste un întreg ecosistem pentru sprijinirea magazinului tău. Poti închide telefonul, iar bunurile tale încă vor rămâne la vânzare. OB urmăreste treptat această directie de-asemena.
- SGG se concentrează pe simplitate, nu este necesar un expert. OB nu este acolo.
- SGG are portofele crypto integrate, utilizatorul nu are nevoie de cunostinte bitcoin sau SGG pentru a începe sa folosească. OB nu oferă asa ceva.
- SGG are un sistem încorporat de valută (Token-ul SGG) pentru a permite o lățime de bandă considerabilă, fără taxe de tranzactionare si multe altele.

- SGG vine cu doua caracteristici, licitatii + categorii "classifieds" in stilul Craigslist
- SGG vine cu o functie integrata de cautare

Strangerea de fonduri /ICO

Platforma SGG a fost deja dezvoltata timp de aproape un an fiind finantata de fondatori din resurse si efort propriu, incurajata de veniturile provenite din dezvoltarea de software si afaceri de consultantă. Pentru a accelera dezvoltarea, am construit ecosistem-ul SGG / comunitatea si adăugat flexibilitatea necesară arhitecturii pentru platforma noastră prin folosirea Token-ului SGG, prin urmare obținând un succes masiv

prin lansarea la timp pe piata a unui produs cu caracteristici complete. Am decis sa aducem investitii externe sub forma de SGG bazat pe ethereum si să scoatem la vânzare Token-ul

SGG token joaca un rol crucial în platforma StuffGoGo si cu timpul va deveni din ce în ce mai valoros si, o comodatate mai lichida odată cu lansarea platformei cât si maturitatea ei.

Are întrebuintare direct în sistem si permite tranzactii la volum mare cât si o lățime de banda majora fără taxe de tranzactionare, este de asemena folosit de utilizatori pentru a cumpăra, promova listări, posta avertismente, rula unelte puternice de vânzare, posta spatii comerciale cu restrictii (ca de exemplu dealeri auto, agenti imobiliari) si multe altele.

Strangerea de fonduri | parametri

Data de începere: Sâmbăta, 12 August 2017, 6:00 Am UTC

Data de sfârșit: Sâmbăta, 9 Septembrie 2017 UTC

Număr total token: 1 000 000 000

Rata de schimb token: 5 000 SGG = 1 ETH

(Cantitatea minima de tranzactie: 500 SGG - 0.1 ETH)

(Cantitatea maxima de tranzactie: 15 000 000 SGG - 3 000 ETH)

Bonus: In primele 2 zile participarii primesc 20% fise bonus

Recompense: 20 000 000 de fise, 2% din cantitatea emisă

Scop de vânzare: 100.000 ETH. Tintă minima de vânzare: 1 ETH

Regulile de distributie

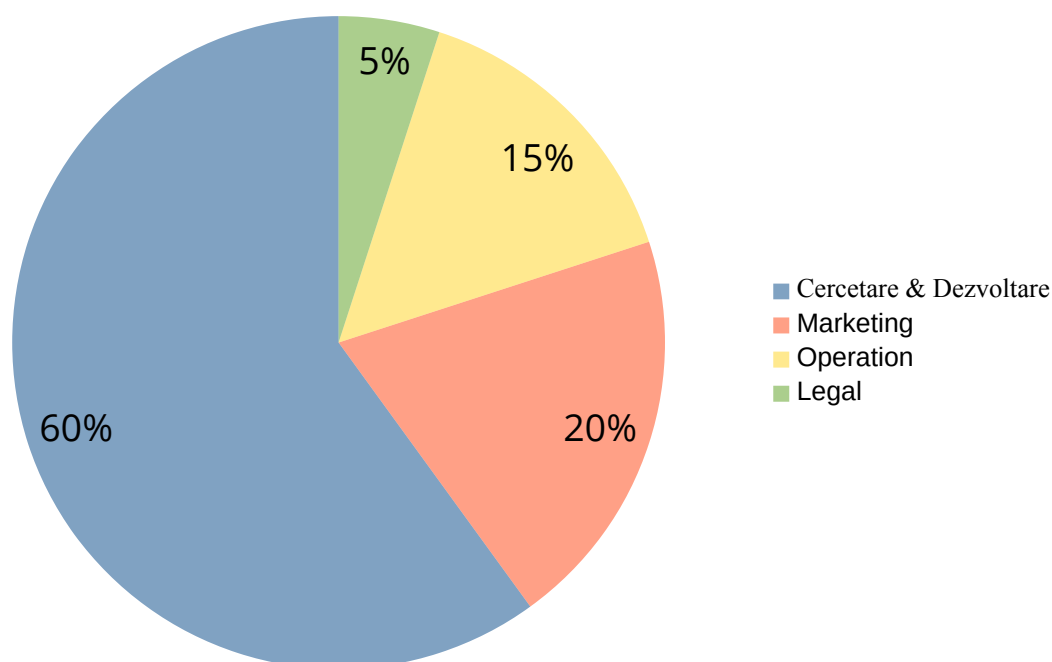
50% valabil participantilor (**500 milioane** de fise)

2% alocat pentru recompense (**20 milioane** de fise)

38% va rămâne în "SGG global foundation" (**380 milioane** de fise) pana la data oficială la care este lansată piata de schimb, fisele sunt folosite pentru a crea o piată stabila si dezvolta mai departe proiectul în următorii 5 ani.

10% (**100 milioane** de fise) sunt distribuite între membrii echipei; Toate fondurile sunt primite stocate în portofele cu mai multe semnături (multi-signatures).

Structure fondurilor ICO



Percentage of funds allocation by category

Contributie

Numărul total de fise emise este limitat la 1 000 000 000. Emiterea unui număr mai mare decât cel specificat este interzisă. Fisele nevândute urmează să fie distruse.

Pentru primele două zile participanții primesc 20% bonus

Fisele sunt distribuite imediat printr-un contract SGG inteligent (va rugăm să explorați fisierul pe pagina noastră de GitHub), prin urmare nu sunt timpi de așteptare și nici nevoia de escrow.

După terminarea campaniei avem în plan implementarea portofelului / plăților SGG direct în aplicațiile StuffGoGo

În previziunile noastre ecosistemul StuffGoGo va avea o cerere de cel puțin 50% din costul total al fiselor tranzactionate public.

Ne propunem să dominăm 10% din piața de comerț pe mobile personale (aproximativ 1 miliard de dolari cotă de piață). Prin urmare, cererea poate depăși oferta de fise valabile pe piața de tranzactionare de cel puțin o sută de ori.

Participarea la strângerea de fonduri va oferi posibilitatea să intrați în ecosistemul de distribuție cu mai mult de 100x potențial de creștere a valorii inițiale la costuri foarte mici.

După strângerea de fonduri SGG va fi valabil pentru cumpărare pe piețele de tranzactionare a criptomonedelor.

Surse de venit

Activitățile generale de cumpărare și vânzare dinăuntrul ecosistemului StuffGoGo sunt gratuite atât pentru cumpărător cât și pentru vânzător

Următorul model de venituri este planificat sa fie construit în sistem:

- Modelul asemănător Craigslist "classifieds". Exista o taxă pentru postarea unui loc de munca sau vânzarea unui apartament
- Poate fi cumpărat "numele" unui "domeniu" în spatiul intern si de-asemena etichete de vanitate (vanity tag) la licitatii in scopuri de branding
- În etapele înaintate - promotii plătite de listare
- De asemena într-o etapă ulterioara - construirea unui sistem (intern) de anunturi publicitare

Harta

Principalul obiectiv în aceasta strângere de fonduri a produsului este crearea ecosistemului

StuffGoGo cuprins din următoarele:

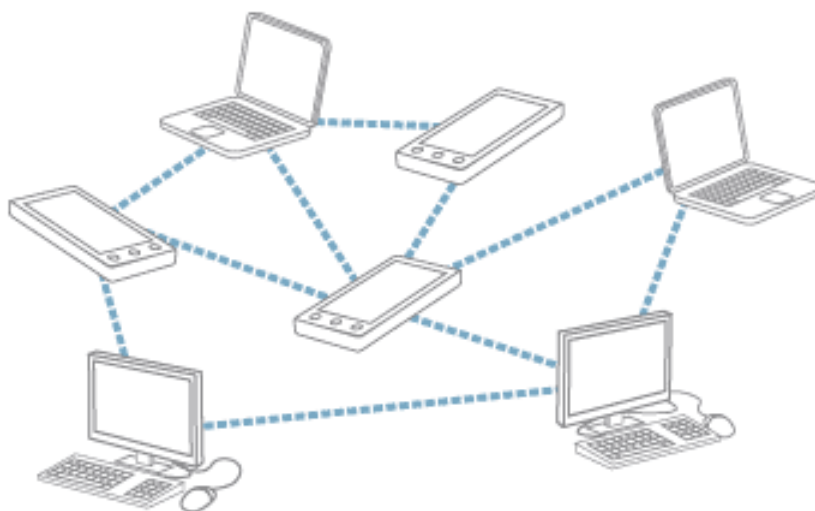
- Aplicatii StuffGoGo pe iOS si Android. Folosind o tehnologie nativă de scriptare, aplicatiile vor împărtăti un procent de 95% din acelasi cod sursă.
- Portofele integrate de crypto pentru iOS/android apps (SGG, ETH, BTC)
- Spatiu de stocare indexat de căutare. O librărie ce urmează sa fie construită în apps.
- Client desktop in browser
- Noduri de retea bazate pe imagini linux pentru a asista diferite platforme (amd64, i386, arm) cu noduri software instalate initial pentru a sustine functionalitatea / persistenta rețelei până când este suficient numărul de utilizatori atinsi.

Prima versiune MVP este planificata pentru lansarea publica în trimestrul întâi a lui 2018

ARHITECTURA LA NIVEL ÎNALT.

Fiecare participant în ecosistemului SGG este un nod complet al sistemului, functionând ca un **client, server si un router** în același timp.

Fiecare nod este asociat în aplicatie cu spatiul local de stocare intern care este integrat într-un singur sistem de distributie a fisierelor (IPFS). Fiecare nod are asociat o adresa de token SGG si o logică integrată, cât si o interfață pentru schimbul de plăți (Portofel)



Fiecare aplicatie ce rulează pe retea este formată din 3 componente principale.

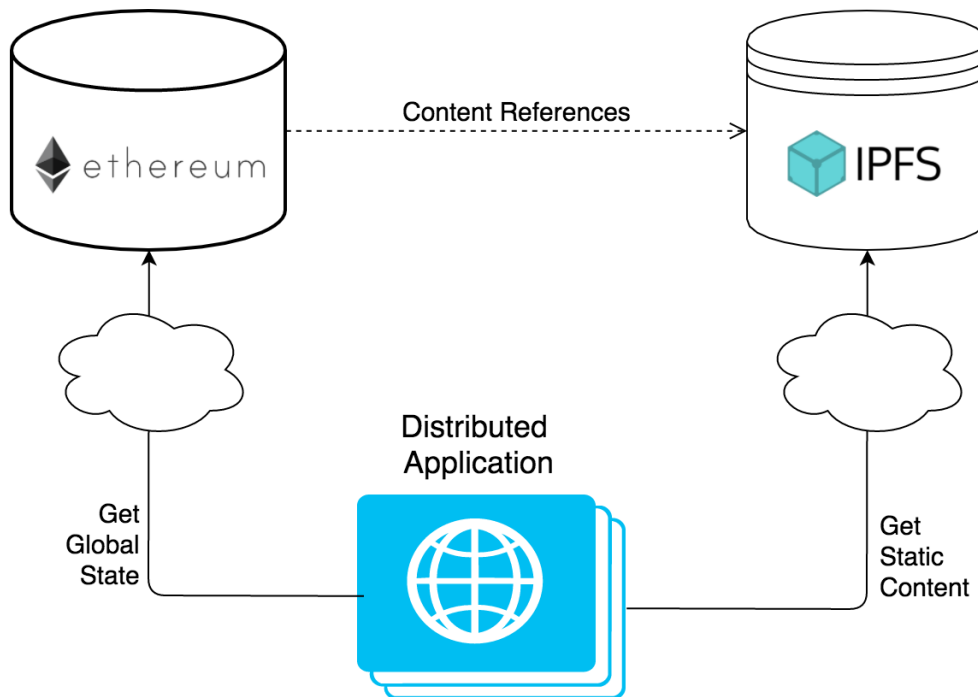
1. Conectivitate, protocol, un strat de transport care efectuează operatii I/O
2. Logică de afaceri sub formă de contracte inteligente open source
3. Sistem de distributie a fisierelor, stocare locală si toate interfețele corespunzătoare

Fiecare aplicatie din ecosistem contine contracte (open source) care descrie logica de afaceri:

- Tranzactii cumpărări/vânzări fundamentale

- Licitatii: de baza (basic), discret (silent), invers (reverse)
- Flux de lucru "Rambursează si Returnează"
- Solutionarea disputelor
- Plata domeniilor si serviciile SGG DNS
- Publicitate (ads), listări plătite, promotii

Distributia fisierelor pe sistem folosite la găzduirea tuturor datelor din ecosistem incluzând profile, magazine, listări, loguri (anonime), căutări indexate, SGG, DNS si multe altele.



ECHIPA

În spatele proiectului StuffGoGo nu se află o echipă oarecare construită recent. A crescut în mod organic pentru mai bine de 23 de ani și este formată din inovatori și pasionați ai criptomonedei, cât și viitorul ei, cu nenumărate proiecte de succes în trecut, printre care și construirea unui IPO (Ofertă Publică Inițială) de \$1 miliard.



Vlad Tereshkov

Fondator, afaceri și tehnologie

Tehnolog, inventator și expert "IP", doctorat în fizică, om de știință de date, arhitect principal software fortune 500, Fondator și CTO a multiple întreprinderi în "biotech", "cybersecurity" și "AI". Câștigător al premiului de recunoaștere din partea "USAF". Scrie cod și creează software și afaceri din 1997. Proprietar a companiei de dezvoltare software "CaseOS" timp de 12 ani



Yuliya Zlobina

Co-fondator, Marketing, Mobile și "UX"

Tehnolog, expertiză utilizare mobile, doctorat în fizică, arhitect soluții, tehnologii pt. mobile și guru UX. A proiectat și dezvoltat numeroase soluții de conformitate și FinTech pentru clienți incluzând Oracle, Bank of America, Merrill Lynch, PayPal, IBM



Vera Karmolina

Co-fondator, tehnologie, Livrarea produsului

Tehnolog, Sr. Developer, manager la echipe multi-functionale de multi ani.
Expert FinTech cu multiple aplicatii de contabilitate de anvergura dezvoltate
si desfășurate în Russia inclusiv RUSAL



CaseOS LLC

Development Partner

Companie de dezvoltare software fondata de către Vlad Tereshkov
acum 12 ani. CaseOs este o echipa motivată formată din arhitecti,
analisti, savanti, developeri si oameni cu elan creator răspândit în 17
ani de excelenta cu posibilitatea de a livra "solutii la cheie".