



[destream.io](https://destream.io)



## STREAMER'S FINANCIAL ECOSYSTEM

DeStreamは最初のストリーマーの為の分散化グローバル  
フィナンシャルエコシステムです。

# 目次

導入 .....	3
ストリーミング市場の分析 .....	5
統計と予測 .....	5
ストリーミングリソースに対する当社のプロジェクトの可能性 .....	10
当商品がストリーミングプラットフォームに何を提供しているのか .....	10
一般的なストリーミングサービスとの比較 .....	12
ストリーミングシステムの主な問題 .....	13
現在のシステムの弱点 .....	13
DeStreamはソリューションである .....	15
目標と機会 .....	15
ストリーマー、視聴者、広告業者、起業家の為のプラットフォーム .....	19
ユーザースクリプト .....	21
なぜ当社はICOを必要としているのか？ .....	25
トークンの構造とエミッション .....	25
DSTトークンで購入できるもの .....	26
トークンセール .....	26
目標 .....	26
資金の割り当て .....	27
トークン配分 .....	27
開発とテクノロジー .....	28
プロジェクト計画 .....	30
チームとアドバイザー .....	32
ソース .....	38





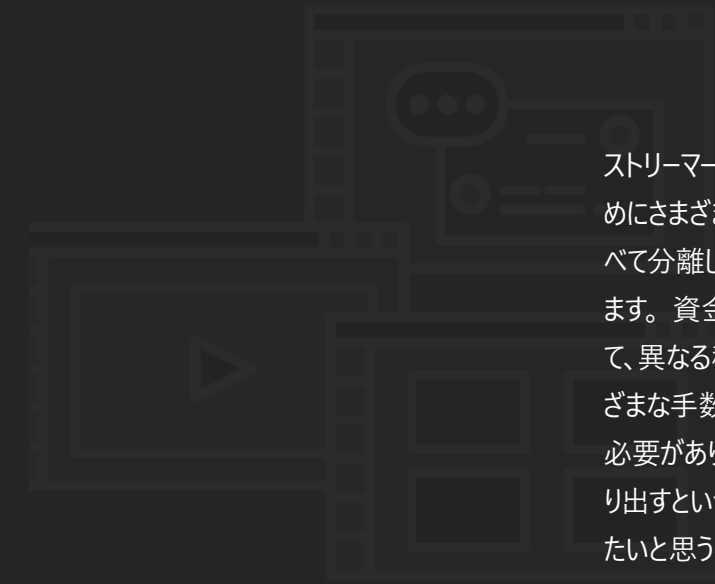
# 導入

緩やかに見えるかもしれませんが、世界は絶えず変化しており、インターネットは私たちの人生においてあらゆる側面を担っています。いくつかの職業はテクノロジーの発達の煽りを受けて消えています。それらの職業は新しいものにとって変わられています：eスポーツアスリート、ストリーマー、ブロガー、その他。ゲーム市場は、ストリーミングサービスだけでなく、ダイナミックに発展しています。今日のストリーマーはフルタイムの仕事です、主な収入源は、広告、購読料、プラットフォームのプロモーション、そしてもちろん寄付はストリーマーの多くの収入を占めている一つです。

通常、インターネット上でゲーム実況を投稿するゲーマーの事をストリーマーと呼びます。もちろん、主な市場はゲームですが、インターネットとストリーミングを利用して自身のクリエイティブな面でオーディエンスを惹きつける何百万人もの人々がいます。彼らはミュージシャン、アスリート、作家、ASMRの作成者、詩人などです、YouTubeにはビデオブロガーの学校があります。動画を投稿したり、ゲームや競技を放送したり、コメントしたり、歌ったり、踊ったり、料理をしたり、講義なんかも放送する事が出来ます。興味深いコンテンツに対して視聴者が彼らに報酬を与える事はとても大切です。«motar2k»の別名を持つアラブ首長国連邦（UAE）の視聴者の1人は、既に何人かのストリーマーに50,000ドルを支払っています。なぜ寄付をする必要があるのかと思う人もいますが、寄付をする人たちのお陰で私たちは人を信じる事が出来ます。実際、寄付をするという事はは彼らのストリーマーとしての仕事への報酬であり感謝なのです。

なぜ人々はストリーマーを援助するのでしょうかーなぜならそのストリーマーはゲームプレイが上手だから、面白くトーナメントやチャンピオンシップを実況したり、踊り、歌ったり、本を読んだり、時にはストリーマーの陽気さに活力を貰うからです。あなたの想像力、現行の法律、プラットフォームの規則のみがストリーマーのアクションを制限します（これはほとんど制限がないことを意味します）。





ストリーマー用の既存のツールでは、資金を調達して視聴者を引き付けるためにさまざまなメカニズムを使用することができますが、これらのメカニズムはすべて分離しています。各サービスでは、厳密に定義された取引を実行できます。資金は、異なる金利と資金の引き出しおよび保管のルールを用いて、異なる種類の資源から受け取られます。その結果、ストリーマーはさまざまな手数料を支払って異なるシステムにそれぞれのアカウントを作成する必要があります。この全ての側面がストリーマーを高品質のコンテンツを作り出すという主な目的から気を逸らせてしまいます。ストリーマーに感謝したいと思う視聴者でさえ、資金面の問題に直面しています。これらの問題はすべて、インターネットコミュニティのための普遍的なファイナンシャルエコシステムを作り出すという課題をもたらします。

当社はコンテンツ作成のプロセスを簡素化し、視聴者や金融取引とのやり取りを簡素化するインフラストラクチャプロジェクトを構築したいと考えています。このプロジェクトの目的は、新しい革新的な世界規模のエコシステムを利用して、ストリーマー、視聴者およびビジネスの生活をより簡単にすることです。実際、私たちは経済のこの部分を変革する開発の新しい段階に入っています。このプロジェクトの可能性は無限大です。才能あるクリエイティブな人々の主な問題は資金不足ですので、私たちはプラットフォームを利用して、異なる分野での新星を育てる事を可能にします。

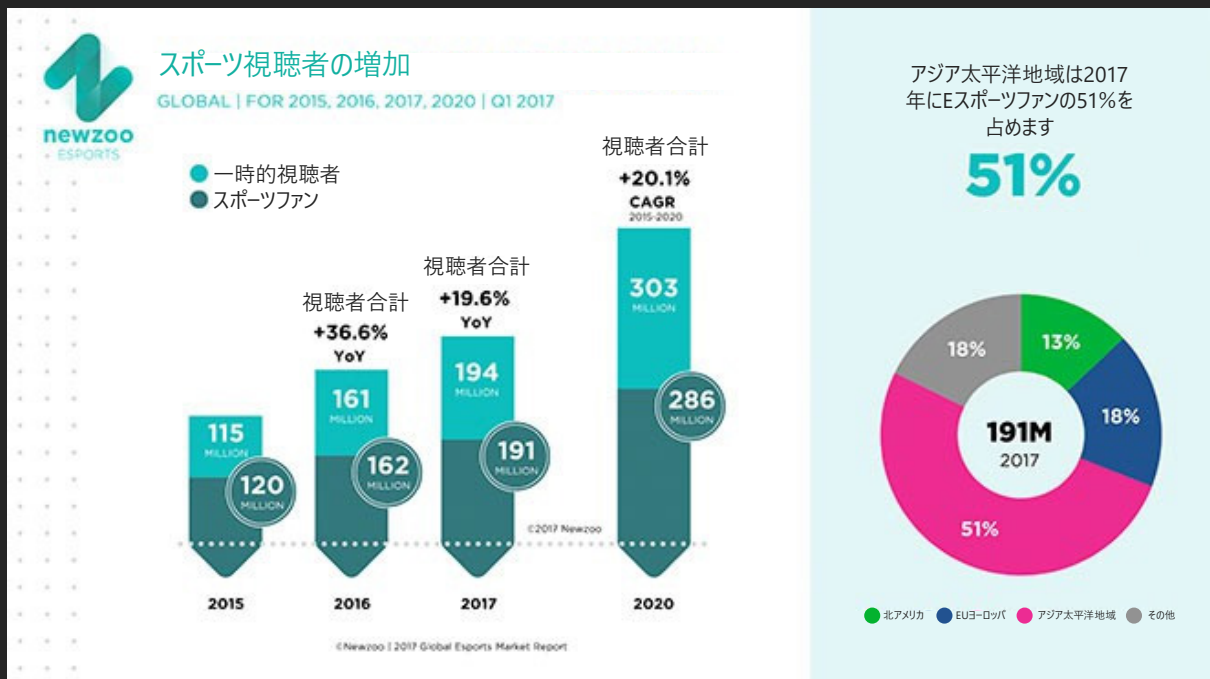
当社はストリーミングのた新しいサイトを作るのではなく、このプロジェクトをTwitchやYoutubeとは比較したくありません。当社のプロジェクトはストリーミングサイトに加えて、ストリーマーの生活を簡素化し、手数料を削減し、相互決済における便利な手段であり、既に存在するサイト上の視聴者とインタラクティブな方法になり得るファイナンシャルエコシステムです。

# ストリーミング市場の分析

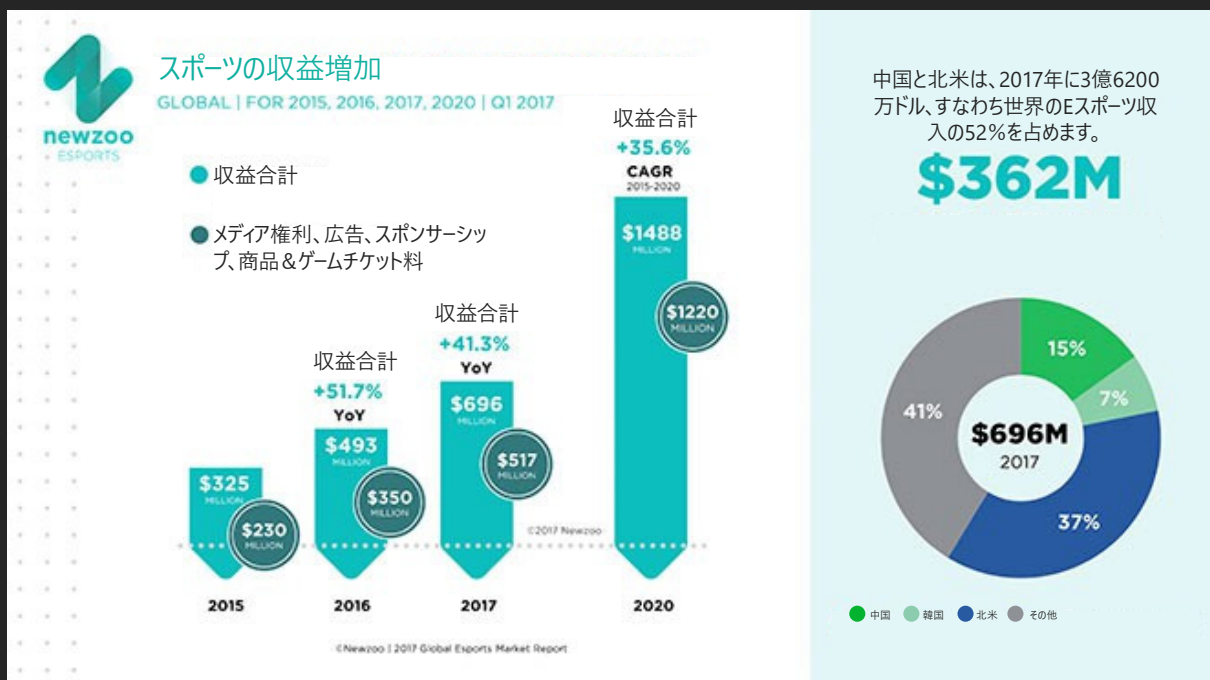
## 統計と予測

毎日22億人が異なるプラットフォームやデバイスを使用してゲームをプレイしています。2016年には、ゲーム業界の資本金は1,000億ドルに達し、現在も増加し続けています。ゲームスキルを使って約4,000人のプロのゲーマーは、プレイするゲーム（ストリーミングや蓄積されたゲームアイテムの取引を含む）から利益を得ています。リサーチ会社 Juniper Researchは、eSportsとストリーミング業界の発展の予測を発表しました。この文書で示されたデータによれば、この業界は驚異的な速度で成長しています、売上高は倍増し、2021年には35億ドル以上になると予測されています。アナリストによれば、eSportsとストリーミング市場の総売上高は、2016年の売上高（18億ドル）の2倍の35億ドルに達すると予測しています。

が発表したレポートによると、22億人のゲーマーは、2017年にビデオゲーム業界で1090億ドルの収入を生み出しました。これは2016年に比べて7,8%増えており、PCベースとゲーム機ベースのプラットフォーム売上高はそれぞれ294億ドルと335億ドルに達しました。それと同時に、モバイル分野は年間19%増加し、現在世界のゲーム市場の42%を占めています。この数字は2020年に50%を超えると予想されています。今年の年間平均成長率は6,2%であり、2020年には1280億ドルを超えることが予想されます。



地域的観点からみると、アジア太平洋地域（47％）は最大の売上高を占め、北米（25％）、EMEA（欧州、中東・アジア、24％）、中南米（4％、最も高い成長率）となっています。

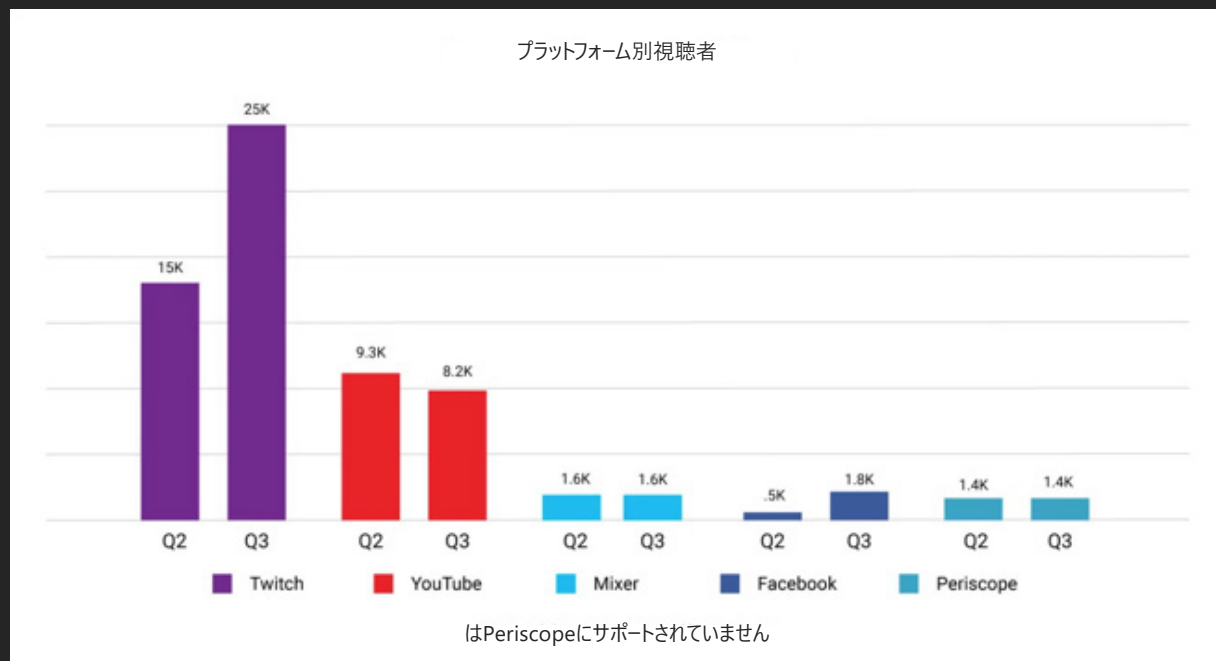




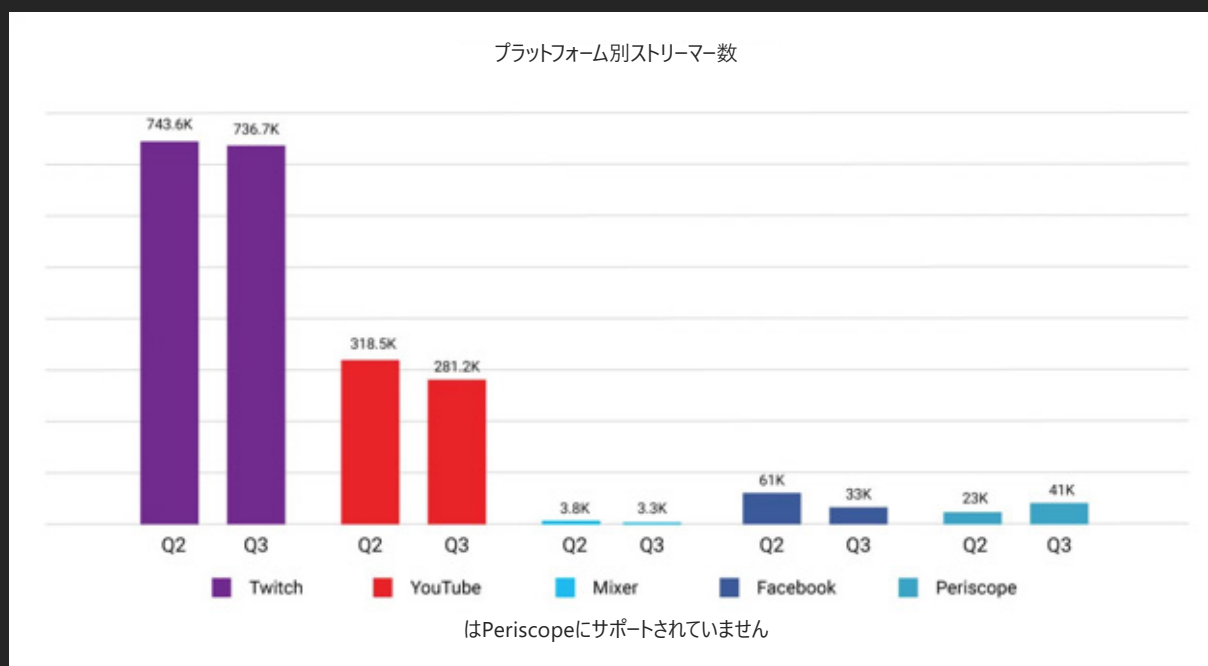
の調査によると、世界のゲームコンテンツ視聴者数は6億6,600万人で、これはアメリカ合衆国の全人口の2倍の数になります。



ストリーミングサービスの視聴者は、四半期ごとに少なくとも10%増加しています。

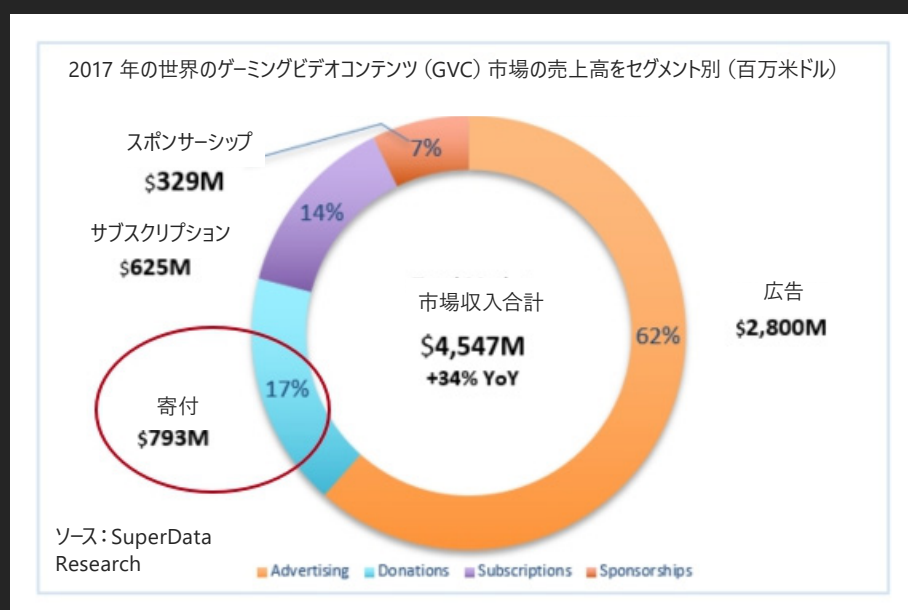


同時に、ストリーミングリソース上のストリーマーの数も増加しています。



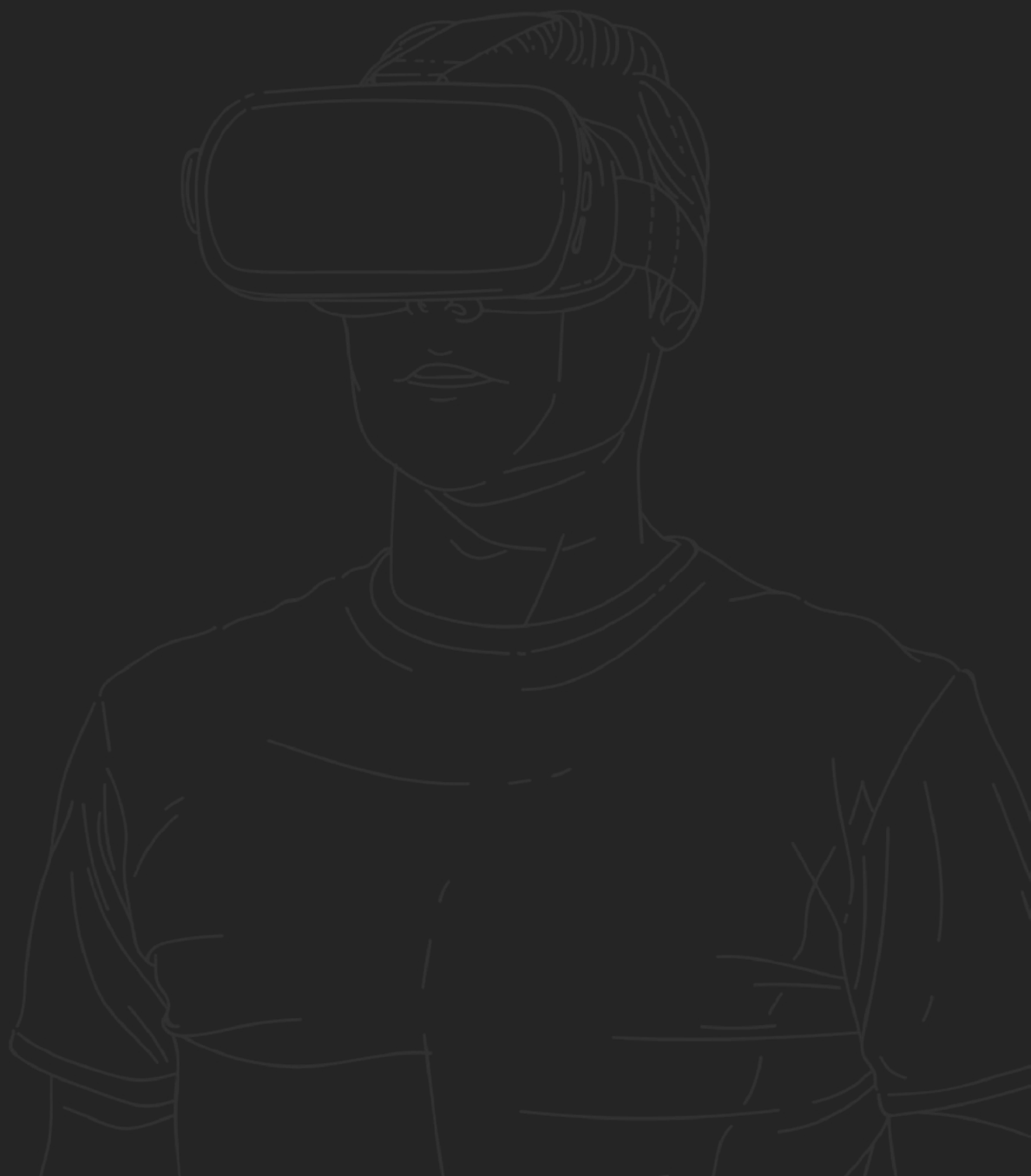
年には、ゲームやその他のストリーミングにおける寄付市場の規模は30億ドルを超えました。ゲームを含むストリーミングの人気の高まる中、アジアでは、2017年末までに売上が50億ドルを超えると予測しています。中国のストリーミング市場は、2016年から2017年の間に250%増加し、2018年には56%増加する予想です。

2017年、全世界での寄付金額は約8億ドルに達し、この数字は年々増加しています！





バーチャル現実や拡張現実（VRとAR）市場の急速な成長も忘れる事は出来ません。2017年の第3四半期のVR / AR（バーチャル/拡張現実）市場の資本に関するDigi-Capitalの報告によれば、VR/ARゲーム市場の収益は2021年には122億ドルに達すると予測されています。次の5年間で成長は2,000億ドルにも及ぶと予想されます。マイクロソフト、任天堂、ソニーなど、多くの企業が独自のVR互換コンソールを立ち上げています。このような競争は、業界の発展を急加速させることでしょう。





## ストリーミングリソースに対する当社のプロジェクトの可能性

当社のプロジェクトがストリーミング市場の発展に貢献し、ストリーマーと視聴者との相互関係の新しいモデルを作り、安全を確保し、スマート契約、エコシステム内のすべてのメンバー間の関係、そして取引コストの大幅な削減をもたらす方法を考えてみましょう。

## この商品が既存のストリーミングプラットフォームにもたらすもの







- ストリーマー/視聴者/広告主のための単一のアクセスポイント。
- 取引コストの大幅な減少（最大0.77%）
- DeStreamを通してストリーミングプラットフォームサービスを直接支払う可能性
- 単一のオーバーレイハブ（オーバーレイをサポートするすべてのプラットフォームで単一のオーバーレイを設定し、オーバーレイをサポートしていないプラットフォームがモバイルアプリケーションを通して使用する可能性）
- エコシステム参加者の交流のために約100個のあらかじめ構成されたスマート契約を使用する可能性

- 上級ユーザー向けに独自のアルゴリズムを使用してスマート契約を作成する可能性
- スマート契約設立の簡素化（プログラミングスキルや技術的バックグラウンドなし）
- スマート契約による広告主とストリーマー間の関係の管理。
- ストリーミングプラットフォームの収入と膨大な数の統合サービスのバランスの維持
- プラットフォーム上に組み込まれたエスクローサービス
- DeStreamトークンを使用して食品、家電製品およびその他の商品を購入する可能性
- 国内市場およびアフィリエイトプラットフォームでのバーチャル商品の売買の可能性

したがって、DeStreamは、ストリーミングプラットフォームの統合、機能の開発と拡張のための膨大な機会を提供するエコシステムであり、迅速な利益を含むストリーマーの日常的な専門的ニーズをほぼ完璧に提供することができます。視聴者にとっては、広告主にとって強力な分析ツールを備えた効果的な広告チャネルであり、ストリーマーとの新たなコミュニケーションと交流を導くサービスです。

簡単に言えば、DeStreamは、既存のストリーミングサービスの上位互換であり、視聴者との新たな交流アクティビティを追加し、エコシステム内のサービスの寄付と支払いのための財務ツールとなります。

## 人気寄付サービスとの比較

						
ストリーマー/視聴者用の単一のアクセスポイント	+	+	+	-	-	-
スマート契約のサポート	+	-	-	-	-	-
ストリーマー/視聴者がいくつかのクエストを完了できる可能性	+	-	-	-	-	-
投票機能	+	-	+	+	-	+
資金調達	+	+	+	+	-	+
メッセージ機能	+	+	+	+	+	+
プラットフォームを参照しない課題	+	-	-	-	-	-
メディアメッセージ	+	+	+	-	-	-
スキンの設定	+	-	-	-	+	-
オーバーレイ設定	+	+	+	+	+	+
スキン/オーバーレイ/ステッカーなどのマーケットプレイス	+	-	-	-	+	-
モバイルアプリ	+	+	+	-	-	-
広告タスク受け取りの可能性	+	-	-	-	-	-
サービスカタログ内蔵ブロックチェーンを使用する可能性	+	-	-	-	-	-
統合チャット	+	-	+	-	-	-
パーソナリ化されたサブスクリプション	+	-	-	-	-	-
統合市場	+	-	-	-	-	-

## ストリーミングシステムの主な問題

残念ながら、現在ストリーマーと視聴者が適切なアクションの全範囲を実行することができるストリーミングリソースのための単一の財務的および実用的なエコシステムは存在しません。

### 現行のシステムの弱点



#### 支払いに高い金利。

現時点では、電子マネーシステム、PayPalまたは銀行口座への引き出し手数料は10%に達します。



#### 最大限の効果を得るには、複数の決済ゲートウェイをサポートする必要があります。

ストリーマーを支援する視聴者の便宜のため、米国の視聴者はPayPal、ロシアの視聴者はYandex. Moneyまたはwebmoneyを使用するように様々な支払いシステムが混在しています。



#### 多くの異なる規則と制限。

一部のシステムでは一度に資金を引き出すことができず、1〜6ヶ月間待たされる可能性があります。最低引き出し額、寄付金額の上限などにはいくつかの制限があります。



#### 支払いの不安定。

残念ながら、システムがストリーマーにお金を支払わない場合や、さまざまな理由で資金が凍結する場合があります。



#### 資金調達の複雑さ

事前の現金引き出し無しに資金を使用する事が出来ない上に、毎回手数料を支払わなければなりません、時に手数料は2倍になります。



### チャージバックに対する困難。

ストリーマーは、モラルの低い視聴者からのチャージバックによる問題を常に抱えています。



視聴者とストリーマーの間に明確な契約関係がない（ストリーマーのサービスが常に顧客に届くとは限りません）。



独自のメカニズムを設計するための単一のツールがない。

既存の寄付やストリーミングサービスには基本的なツールしかなく、ストリーマーはごく簡単な調査のために困難な方法を考えなければならない場合があります。



トップランクにいないストリーマーが広告主から注文を受けることがほ

トップストリーマーのみが収益を上げますが、広告主が低コストでより多くの視聴者へのアプローチを可能にする人気ストリーマーがどんどん増えています

# DeStreamはソリューションである

## 目標と機会

DeStreamプロジェクトの主な目的は、ストリーマーの生産性を最大化し、活動を多様化し、スタートアップ資本を確保できるストリーミング市場のための分散型グローバルプラットフォームを確立することです。

当社はストリーマーのエコシステムとなる革新的なプラットフォームを確立しています。ブロックチェーン技術を使用することで、取引手数料を2倍以上削減する事ができます。分散化により、決済システムをプロセスから除外し、取引コストを削減します。したがって、当社はコンテンツの質を向上させ、ストリーマーは事務的な作業の代わりに制作活動に集中する事が出来ます。

現在、ストリーミングプラットフォームの手数料は10%にまで達します。当社の目標はそれを0.77%まで削減し、それによってストリーマーの収入を増やすことです。

任意の仮想通貨を受け入れるための単一のゲートウェイとBancorプロトコルの使用は、利用可能な通貨交換を簡素化します。


通貨や預金の方法にかかわらず、同じ手数料で入金と出金の統一ルールを作成します。プラットフォームはいかなる制限も設定しません。

スマート契約は、取引条項の履行を確実にします。スマート契約のシステムの立ち上げにより、視聴者の寄付が任意のストリーマーに届くことを確実にすることができ、このサービスがサービスカタログで利用可能であれば、ストリーマーが寄付を伴う注文を処理する事が出来ます。次に、スマート契約はブロックチェーン内のサービスカタログに焦点を当てます。このため、視聴者が期待し、ストリーマーによって提供されるターゲットアクションが二重の解釈を持つことが不可能になり、実行されることが保証される為、プロセスの透明性を達成します。



### ユーザーの視点から見る、このテクノロジーは次の通りです：

視聴者は、ストリーマーと繋がっているサービスカタログからサービスを選択し、任意の方法で寄付を支払います。同時に視聴者は、次のゲームプレイ中にストリーマーがサービスを実行できるかどうか、またはストリーマーが現在サービスを実行できない場合、次のストリームに移行するかどうかの情報を受け取ります。



将来的には既存のプロジェクトの1つと提携してデビットカードを発行する予定です。このカードで店頭で支払いをしたり、ATMでお金を引き出すことができます。これにより、ストリーマーにとって可能な限り容易に資金の管理が行う事が出来ます。

プラットフォームは、プロのストリーマー、明確なビジョンを持った専門家、心理学者の助けを借りて開発された、ストリーマーと視聴者間の交流のためのツールを実装します。ストリーマーは、視聴者の関心を維持し、資金を増やすために様々な活動を行うことができます。

スマートな契約の強力なデザイナーのおかげで、ほぼすべてのアイデアを実装することが可能になります。

プラットフォームは、ほとんどの場面で幅広い標準スマート契約を提供します。トップストリーマーは、スマート契約のビジュアルデザイナーを使用することができます。それを利用して、非標準的なアルゴリズムを使ってスマート契約を開発することが可能になります。

多数のデザインオプションと特別なデザイナーのために、ストリーマーは自分のチャンネルに独自のアイデンティティとユニークなデザインを与えることができます。

例えば、ストリーマーは、プレイするゲームを選択するためにゲームプレイの前にアンケートを行い、視聴者はトークンによって投票することができます。これは、ストリーマーの収入を増やし、視聴者の関与、交流を深め、インタラクティブ性を向上させるのに役立つもう1つの仕組みです。各視聴者はイベントの完全な参加者になる事が出来るのです。

プラットフォームパートナーの数が増えるにつれて、相互の合意によって特別な条件が作成されます。これにより、ストリーマーはプラットフォームトークンを使用してゲームや機器を購入することができます。

プラットフォーム上での活動履歴の良いストリーマーには、インターネットとさまざまなサービスを分割払いで購入したり、機器を購入したりする機会が与えられます。

払い戻しは、視聴者からの寄付の一部によって資金提供されたトークンで発行されます。その割合はストリーマーのランクを考慮したスコアリングシステムによって自動的に算出され、スマート契約によって実行されます。

このプラットフォームは、若く将来のスターになり得るストリーマーを積極的にサポートします。活動の種類にかかわらず、すべてのストリーマーは、プラットフォームの使用によって利益を得る事が出来ます。

各ストリーマーには、自身の商品を販売するための個人的なマーケットプレイス（デジタル、衣類、購読者のための様々なシンボル - マグ、Tシャツなど）が提供され、商品の生産および配送はプラットフォームおよびそのパートナーによって行われます。

取引の数と量に対する内部報酬の支払いは、スマート契約によって自動的に実行されます。

アナリティクスとビッグデータツールを使用することで、広告主はブロードキャストとターゲットオーディエンスの最も適切性を考慮して自動的に広告を配布するストリーマーを選択することができます。

プラットフォームの収益は、入金と出金または内部業務の実行時に請求される手数料で構成されます。





## ストリーマー、視聴者、広告主、起業家の為のプラットフォーム

DeStreamは既存の一般的なストリーミングプラットフォームと統合され、数回のクリックでTwitchや他のプラットフォームに接続されます。

支払いシステムの接続について心配することはありません。すべての資金は単一のウォレットに保管されます。

内部マーケットプレイスと外部プロジェクトとの統合により、

DeStreamトークンをすぐに使用してスキンやゲームグッズなどのデジタル商品を購入することができ、ストリーマーはグッズを販売することができます。

視聴者とその活動の分析に基づいて、ストリーマーは視聴者の交流、関与と資金の増加のために特定のメカニズムを提供されます。

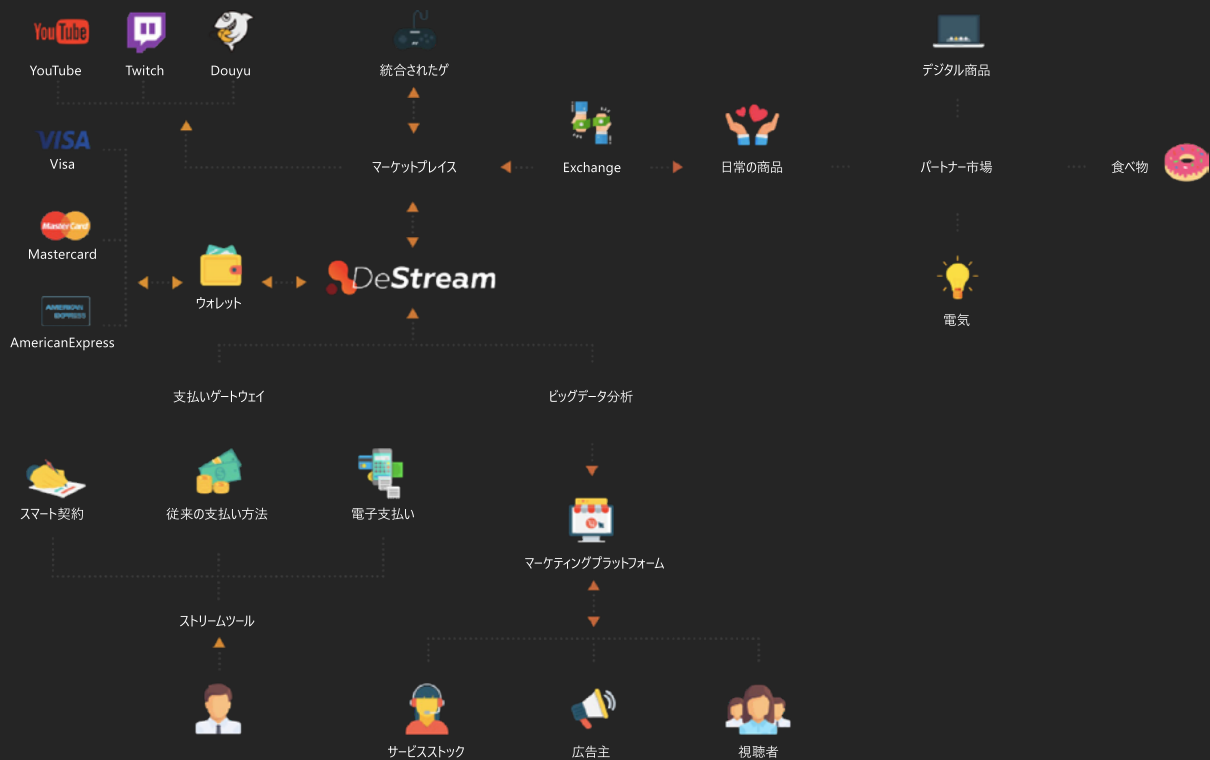
内国為替上では、ストリーマーが広告のプラットフォームとして自分のチャンネルを提供し、広告主に条件を知らせることができ、プラットフォームはターゲットを単純化するための分析情報を提供します。



大規模なデータ分析に基づいて、アクティブな視聴者を伴って10人、20人またはそれ以上のストリーマーの間で広告主の資金を分配する仕組みを作ります。資金は、特定のストリーマーの指標に比例して分配されます。このようなアプローチにより、広告主は可能な限り視聴者を広げ、広告成果を最大限にすることができ、ストリーマーはより多くの収益を得ることができます。

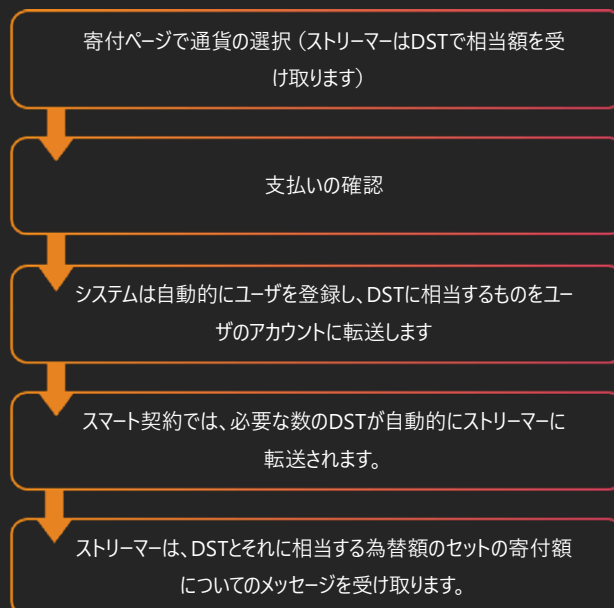
ストリーマーと広告主の関係は、パートナーによる規約違反から双方を保護する内部スマート契約によって規制され、広告主はスマート契約のデザイナーも利用することができます。

API DeStreamは起業家にとって大きなチャンスをもたらします。ストリーマーの資産は、あらゆる分野のビジネス、海外貿易プラットフォームに統合することができます。それは、商品やサービスの支払い、ローンのための資本の形、または取引ツールとして使用することができます。

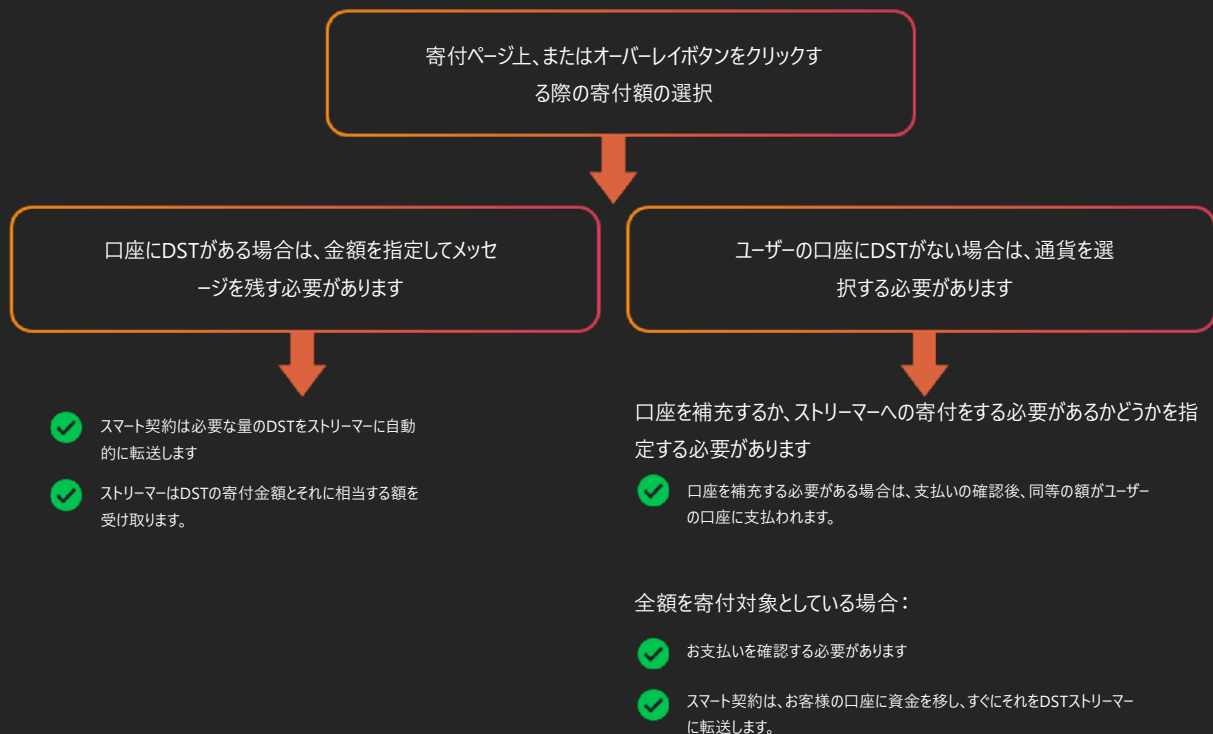


## ユーザースクリプト

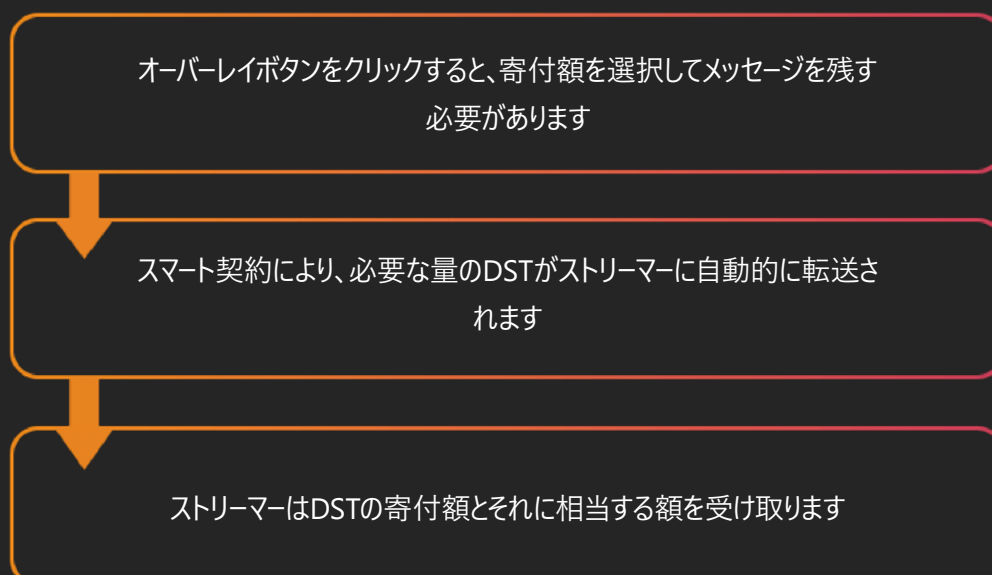
ウェブやモバイルアプリケーションを通じてストリーマーに寄付を送るには以下の事項を必ず実行しなければなりません：



ウェブを介してストリーマーに寄付を送るには、以下の項目が必須です（登録が済みの場合）：



モバイルアプリを通じてストリーマーに寄付を送信する場合（アカウントに登録とDSTがある場合）：





## ストリーマーの短期目標の達成

ストリーマーは短期的なターゲット（小規模）を作成します



このターゲットに繋がるスマート契約が登録されます



視聴者はこのターゲットに対して寄付を行います



ストリーマーは、ターゲット内で与えられたタスクを実行します



ストリーマーがそれを完了した時、タスクを完了とマークし、システムは自動的に投票を作成し、数分間持続します。最初の10人の投票者は、回収された金額の10%の報酬を受け取る事が出来ます



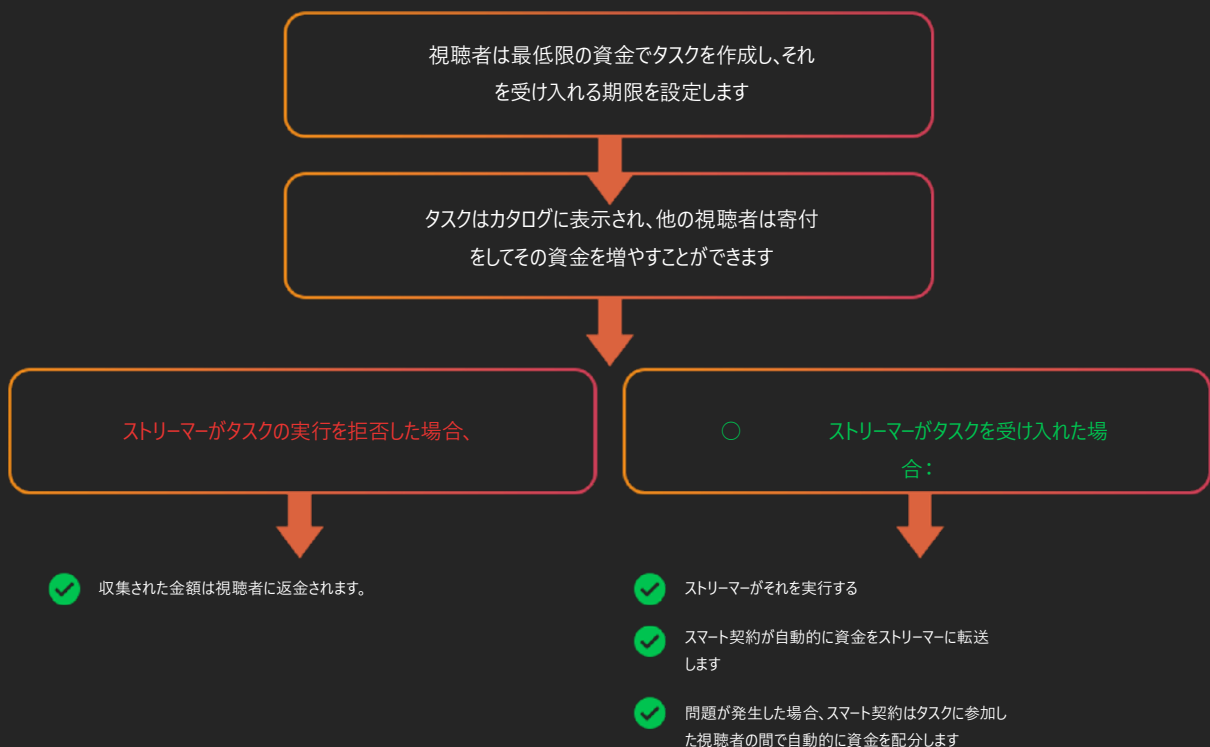
スマート契約が行われると、ストリーマーは回収された金額を受け取ります。投票の結果が否定的である場合、回収された金額はトークンの形として視聴者の口座に返金されます。



ターゲットは、マーケットプレイスの商品やデジタル資産という形を取っています：

- ✓ ストリーマーはアフィリエイトマーケットからのグッズという形でターゲットを作成します。
- ✓ このターゲットにリンクされたスマート契約が登録されます
- ✓ 視聴者はこのターゲットに対して寄付を行います
- ✓ ターゲットが完了すると、スマート契約が回収された資金でマーケットプレイス内で自動的に購入を行います

### 視聴者のタスク：



### ストリーミング前の投票

- ✓ の各項目はテーマとストリームの形式です)
- ✓ 視聴者はDSTを利用して投票します。DSTの最大量を受け取った形式、またはテーマがストリーム内で表示され、スマート契約によって収集されたDSTがストリーマーに転送されます
- ✓ 他のトピックは削除されません。、累積されたDSTと共に次の投票で他のトピックを見ることができます。ストリーマーが投票から除外した場合、DSTは視聴者に返金されます

## 当社はなぜICOを必要としているのか？

現在、このプロジェクトは創設者の助けを借りて資金を調達しており、プラットフォームのプロトタイプが開発中で、その仕組みに関して多くの協議が行われています。プレICOとICOを通じて回収された資金により、当社はこのプロジェクトを世界規模で発展させたいと考えています。第1段階では、ゲーム業界とeスポーツが発展している国が主な市場となります。特に、中国、韓国、ロシア、日本、米国、その他のEU諸国です。将来的には他の国や地域も対象となります。資金の元金は、マーケティング、広告主、ストリーマー、視聴者の誘致に使用されます。

## トークンの構造とエミッション

トークンは資本なしでは価値がないことは明白です。そのため、収集した資金の20%をヘッジして、トークンを迅速に不換通貨として引き出し、トークンのセキュリティを確保しています。実際に、引き出しの間、私たちは財団のユーザーに不換通貨を発行し、トークンを取得しています。その後、証券取引所でトークンを変換し、不換通貨をファンドに返却します。このような仕組みは、銀行が顧客に通貨を販売する際に使用されています。

さらに、私たちは当社のエコノミー内にお金を残すために、銀行システムのいくつかのメカニズムを実装します。当社はそれがプロジェクトにより信頼を与えると確信しています。そして、ストリーマーは突然トークンを不換通貨として引き出してトークンの資本金を減らすことはありません。

1つの暗号トークンがStratisプラットフォームブロックに基づいて変更されたコンセンサスを持つブロックチェーンのフォークに基づいて発行されます。これは、プラットフォーム内での売上高のため、そして取引所やピア・ツー・ピアを介した交換や販売のための単一のトークンになります。目標は、トークンのプラットフォーム内の売上高を増加させることであり、トークンの資本が増加することに繋がります。

すべての売れ残ったトークンは、コンセンサスに従ってマイニング報酬のために保有されます。

## DSTトークンで購入できるもの

- 寄付をする
- 取引実行時のプラットフォーム手数料の支払い
- デジタル商品の購入
- 広告主からの報酬取得
- 提携ショップ内でのグッズ購入
- ビッグデータ分析へのアクセス取得
- プラットフォームのサービス支払い（マーケティング、ストリーミングの改善など）
- 内部ピア・ツー・ピア業務の実行

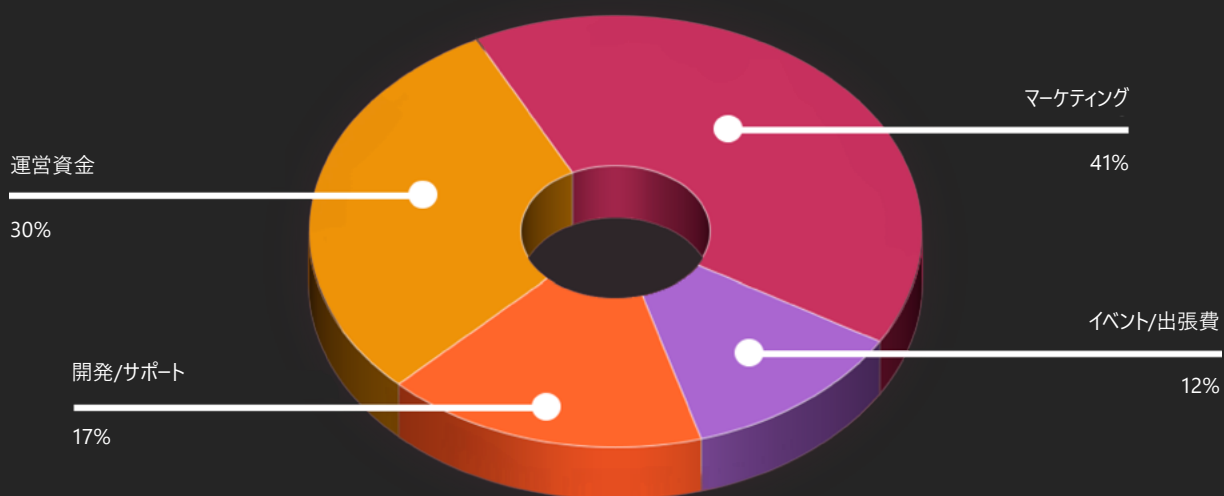
## トークンセール

合計600,000,000のDSTトークンが発行されます。価格1 DST = 0.006ドル  
360,000,000 DSTは、次のように市場に出されます：

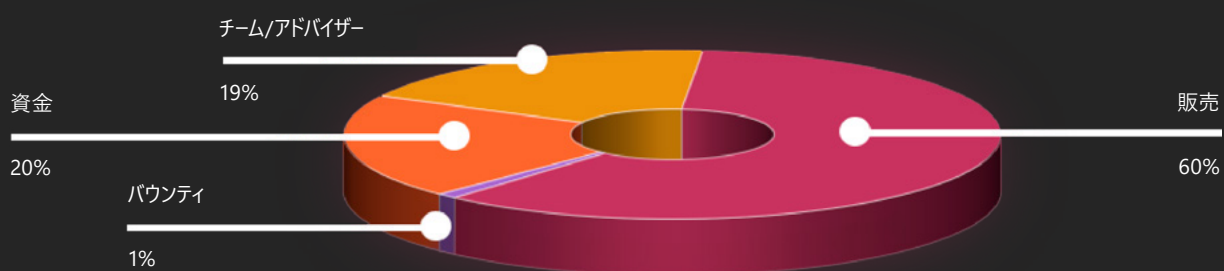
## 目標



## 資金の割り当て



## トークン配分



## 開発とテクノロジー

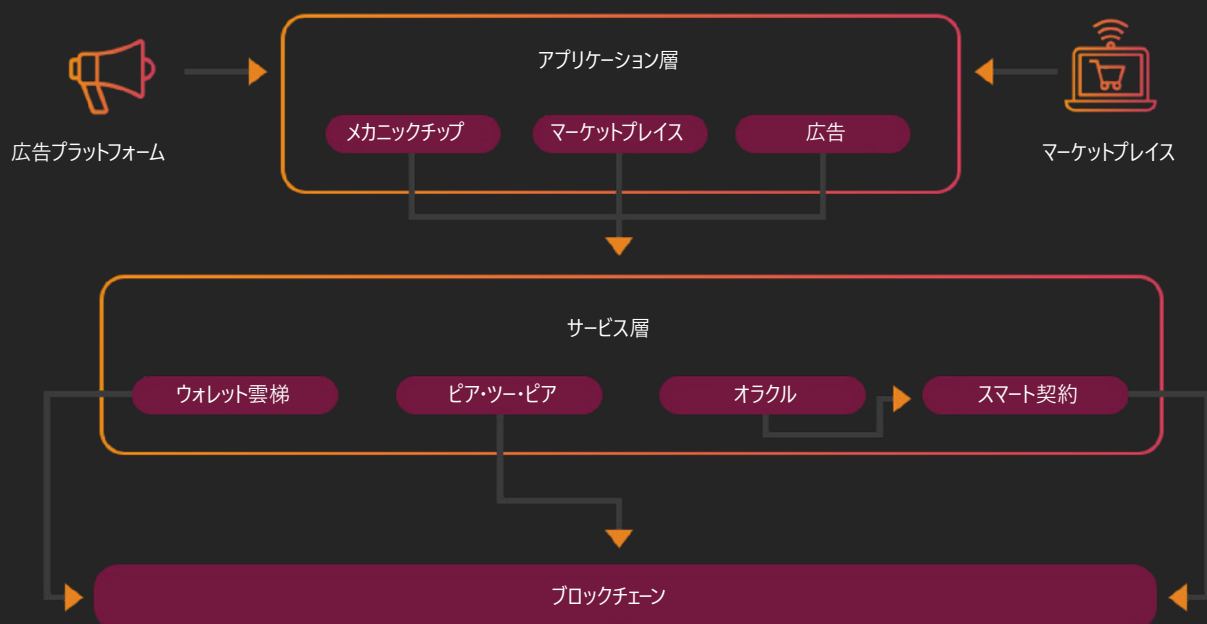
ストリーミング市場のグローバルシステムとして次のような特質を持っています。

- y拡張性
- ハイスピードな取引処理
- スマート契約とオラクルの柔軟なサポート
- 安全性
- 高可用性

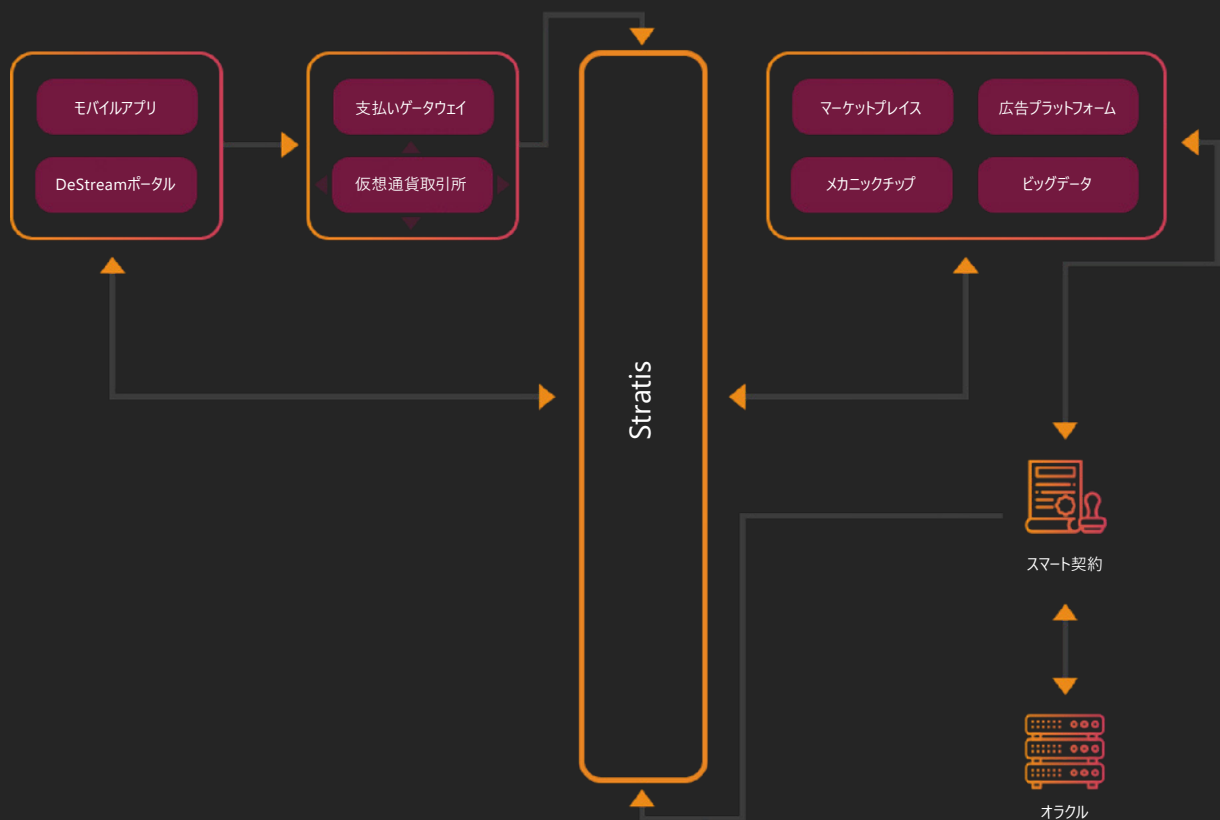
当社のプロジェクトでは、技術とインフラストラクチャーのパートナーとして、Stratisプラットフォームを選択しました。このプラットフォームは、開発と拡張を可能にし、テクノロジー開発の最前線に立つことを可能にします。

もちろん、DeStreamエコシステムの立ち上げの最初の段階では、ハイブリッドインフラストラクチャモデルを使用する予定です。DSTトークンのすべてのトランザクションは、実際にはライブのパブリックブロックチェーンStratisで行われます。同時に、インフラストラクチャが開発されている間に、スマート契約は、中央集権環境でも、またオラクルでも実行されます。

プラットフォームのコンポーネントの一般的なレイアウトと場所は次のとおりです：



主要段階でのブロックチェーンとの交流のスキームは図2に示されていますが、プラットフォームの更なるリリースで Stratisプラットフォームの発展に応じて、可能な限り分散化に移行する予定です。



この種のメカニズムはすべて、大規模なデータ技術の助けを借りて処理される巨大なデータ層の形成につながり、広告主に、このストリームに広告を掲載することを決定するために必要な情報を提供することができます。

## 計画された機能性

1. DeStreamポータル
2. OBSなどのブロードキャストソフトウェア用の統合プラグイン
3. 視聴者向けモバイルアプリ
4. ストリーマー用ポータル
5. 広告主用ポータル
6. 商品のマーケットプレイス
7. スマート契約ビルダー



# プロジェクト計画



## 法律

プラットフォームとサービスは、トークン（ユーティリティトークン）を使用して、直接提供されるメソッドの数のいずれかによってプラットフォームを使用する権利の値を計算します。

トークンは、プラットフォームを使用する持参人に与えられた権利を表します。

トークンは、プラットフォームに対する権利保有者によって発行され、プラットフォームを使用する権利を持参人に提供する発行者の義務を表します。

トークンはデジタル通貨ではなく、プラットフォーム所有者は金銭の交換に相当する金額を設定しません。

トークンはセキュリティではなく、プラットフォームおよびそのサービスの運用から発行者の収益に参加する権利を保有者に保証するものではありません。

トークンは、米国市場での流通を目的としたものではありません。

プラットフォームの所有者は、米国民および居住者にトークンを直接送信する取引を行いません。

トークンは、所有者が将来的にプラットフォームの所有者の所得の一部を受け取る権利を所有者に与えるセキュリティを構成するものでないため、仮想資産への投資を誘う活動の規制に関する米国の規制の対象とはなりません。

発行者は、法律に矛盾しない方法でトークンの譲渡、売却、交換の権利、そしてプラットフォームユーザー間の権利の譲渡、バーター取引、寄付、没収または誓約などをトークンの所有者に制限するものではありません。

“トークンは、それぞれの取引プラットフォームのルールと規則を遵守しますが、独自の機能を持たないため、交換商品になることもあります。

プラットフォームを使用する権利の価値とプラットフォーム内およびユーザー間のすべての内部計算および演算の両方の会計処理は、会計単位のようにトークン単位で行われます。

プラットフォームの所有者は、トークンを所有者からトークンを買戻す権利を有しますが、所有者に同様の義務を負わせません。プラットフォームの所有者は、取引プラットフォームの規則と矛盾しない場合、他の市場参加者と平等に、「仮想通貨」やその他の同様の商品や設備の交換を目的とした取引フロア上のトークンとの取引を実行する権利を有します。

発行者のトークン、著作権保有者およびプラットフォームの所有者は、“DeStream”です。利用可能な方法の中から選択されたプラットフォームを使用する権利をトークン所有者に提供するの、“DeStream”のみです。プラットフォームの所有者 - DeStreamは、エストニアの法律に従って作成されます。トークンを発行し、将来的な使用のために権利と規則を注文する権利を含む、プラットフォームを使用する権利を与える活動に従事するために必要なすべての許可を得ています。発行者は、プラットフォーム利用者との取引を開始する権利を有し、決済の価値および手続を決定するための手段として、トークンの譲渡手続および手続を決定します。

# チーム



## Tachat Igityan

DeStream.io創設者兼CFO

NETinfo.eu最高責任者

Tagline Agencyによる、Web開発市場における最も影響力のある50人のうちの1人。

デジタルマーケティングとウェブ開発の市場において10年以上の経験。

起業において大きな経験。大企業との仕事経験（Gazprom、Lukoil、Novatek）

デジタルマーケティングおよびインターネットエージェンシー管理（RIC）における最大のビジネススクールの創始者。

銀行の金融サービス分野で4年、CIS諸国とヨーロッパの銀行やFinとの仕事で豊富な経験。

tranzaptor.comを立ち上げ、その後売却。

中小企業のコンサルティングにおける3年以上の経験。

2017年以来ICOプロジェクトのアドバイザーに従事。

アルメニア財務省の仮想通貨規制に関する専門家会議メンバー。

多数の記事の著者。

ロシアの多くの大学やビジネススクールでライティングのコースを教えています。

学歴：バウマンモスクワ州立工科大学

所在地：CIS /キプロス



## Anar Mekhtiev

DeStream.io創業者兼最高責任者

Shiva Digital 創業者兼最高責任者

2003年にサポートスペシャリストとしてMegaFonに参加、2005年にプロジェクトマネージャーに就任、Service DeskからMegaFonの支店オフィスをService Managerのより機能的なIT管理プラットフォーム移行における監督。2008年、同社のリーディングビジネスアナリストに就任。

2010年、Letograf社に異動し、カザフスタン政府サービス実施プロジェクト参加。

2011年にプロジェクトの成功後、モスクワに戻り、複雑な開発に特化した独自のIT企業の開発に着手。

今日では洗練されたソフトウェア製品、ポータルソリューション（インターネット、イントラネット）、モバイルアプリケーションを開発、そして技術コンサルティングを行い、ブロックチェーンを含む革新的な開発の方向性を推進しています。

多数の業界カンファレンスのスピーカー

ブロックチェーン技術に関するいくつかのコースを指導

学歴：バクー州立工科大学



## Alexey Khvostenko

DeStream.io最高技術責任者

ソフトウェア開発で20年以上の経験を持ち、多くのプロジェクトの設計者としての活躍。

Bauman MSTUが学習工学に使用する工場ラインの管理システム開発。

KS研究所、Khrunichevのテレメトリ情報表示システムの開発にC ++開発者として参加。

現在、このシステムは、Baikonur、Vostochny、Plesetskのコスモデムに設置されています。

欧州宇宙機関のソフトウェアコンポーネント開発のためUNINOVA研究所のチームに数年在籍。

DeStreamチームの一員になる前には、3年以上Shiva.DigitalのCTOとして活躍



## Anya Yaki

ウェブデザイナー、デジタル専門家

2012年に小さな広告代理店でキャリアをスタートさせ、広告と卒業証書を執筆。2014年にロシアの65以上の地域で実施された「Grandma and Grandpa Online」のサイトでの作業を完了し、モスクワでのプレゼンテーションに駆け付けました。

しばらくして、Pirogov's Bureau、2014年のTaglineによるTOP-7のスタジオに就職。

2015年には、「ゴールデンサイト」の「PR / SMM-agenciesサイト」カテゴリで第2位を受賞しました。

同年、高品質のプロモーションサイトを作成するスキルを養成し、広告分野の知識を向上させるため、デジタル&メディアへ方向性を変更しました。彼女はAccord Digital (TOP-9デジタル代理店、Tagline、2015-2016)に加わりました。

2016年、彼女はSkolkovoのSberbankの子会社であるBusiness Sredaに勤務しました。ブランド認知度を高めるためにポータルの再設計に従事し、そこで受け持った重要なプロジェクトとして、データ処理と分析のためのロシアの最初のfintechプラットフォームであるMassive Dataがあります。

2017年以来、モスクワとサンクトペテルブルクの大規模なデジタルおよびSMM代理店と引き続き協力しています。今年の終わりに、デジタルマラソンのスキルボックス（ロシアの最高のデザイナーから22のマスタークラス）の資格を取得しました。

ロシアのWWFもサポートしています。

# アドバイザー



## Zorkin Dmitry

2008年からインターネットマーケティングに従事

共同運営者: WARP gaming chair

創業者: Gamecatcher, Shower agency, PageTop

Crypto-friendly.

eスポーツやゲームにおける高い専門知識と能力。

<https://www.linkedin.com/in/seoserch/>

<https://www.slideshare.net/Dimanius>

<https://www.slideshare.net/Dimanius>

<https://twitter.com/seoserch>

<https://angel.co/seoserch>



## Denis Chetverikov

創業者、経営パートナー

ビジネスプロセスを構築するプログラマー専門家。

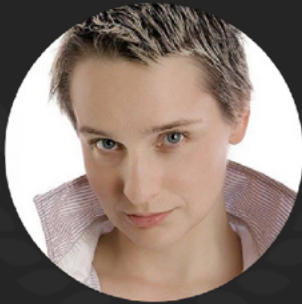
大企業、設計プロジェクト、および同社スタートアップの管理。

ビジネスプロセスの管理と構築における15年の経験。

4年間のvc&it、ブロックチェーン技術で2年の経験。

株式市場、テクニカルおよび基本的な株式市場、通貨および仮想通貨の分析、Meta Trader 4取引プラットフォームの下でのMQL4におけるトレーディング戦略および取引ロボットの開発に関する17年以上の分析経験。





## Olga Koulikova

マーケティングアドバイザー

共同創業者、経営パートナー

ラネット賞8回、Webby賞3回、ロビー賞、ゴールデンドラム、MIAF、KIAF、ゴールデンマースキューリー、アイデア、ホワイトスクエアなど100以上の国際的、そしてロシア国内大会と広告祭での賞。

世界規模のプロジェクトで成功を収めました。Articul - デジタル製品の主要契約者組織 2009～2014年のSochi2014委員会：デジタル戦略、コンサルティング、製品管理、コンセプト、開発、設計、プロジェクト管理、技術サポート。

結果：デジタルオリンピックにおけるICOの評価、ロシア連邦政府の感謝状、IOC、クリスタル賞金賞（フランス）、ウェビー賞（アメリカ）

クライアント：Sochi2014、VTBグループ、Skolkovoビジネススクール、Samsung Electronics、Megafon、Rostelecom、Alfabank、L'Oreal、TNT、Myasnov、X5 Retail Group、RoyalCanin、FOX、Heinz、3M、Sberbank NPFなど

2015年国際競争大会「ファイナンシャル・オブ・ザ・イヤー」の最終候補者E&Y

2016年広告・マーケティング部門の「ビジネスウーマン2016」E&Yコンテスト受賞

RMAコース、「from idea to project」著者

広告およびマーケティングフェスティバルの審査員、スピーカー、主要産業会議のプログラム委員メンバー。

学歴：ロシア国立医学大学、アンリ・ポアンカレ大学（フランス）、HSE

専門外の功績：15歳と14歳の2人の娘の母。

# ソース:

<https://newzoo.com/insights/infographics/lets-play-global-2016/>

<https://aytm.com/blogmarket-pulse-research/twitch-survey/>

[https://cdn2.hubspot.net/hubfs/700740/Reports/Newzoo\\_Free\\_2016\\_Global\\_Games\\_Market\\_Report.pdf](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/700740/Reports/Newzoo_Free_2016_Global_Games_Market_Report.pdf)

<http://technode.com/2017/03/31/chinas-live-video-streaming-market-grew-180-2016-report/>

[http://cga.global/research/CGA\\_Newzoo\\_Esports\\_Growth\\_2016.pdf](http://cga.global/research/CGA_Newzoo_Esports_Growth_2016.pdf)

<https://edelman.digital.com/wp-content/uploads/2016/12/2017-Edelman-Digital-Trends-Report.pdf>

<http://bancor.network>

<https://dmarket.io/ru/>

<http://www.tubefilter.com/2015/07/10/twitch-global-gaming-content-revenue-3-billion/>

<https://techcrunch.com/2017/10/30/twitchs-concurrent-streamers-grew-67-in-q3-as-youtube-gaming-declined/>