



DESTREAM是第一个用于流媒体的分散式全球金融生态系统。

任务



- 简化流媒体者和观众的生活
- 为捐赠提供简单的工具
- 帮助改善与受众的互动
- 通过佣金减少来增加收入
- 通过使用 SMART-CONTRACTS 给广告商提供保证
- 通过多样化预算提高广告活动的投资回报率。

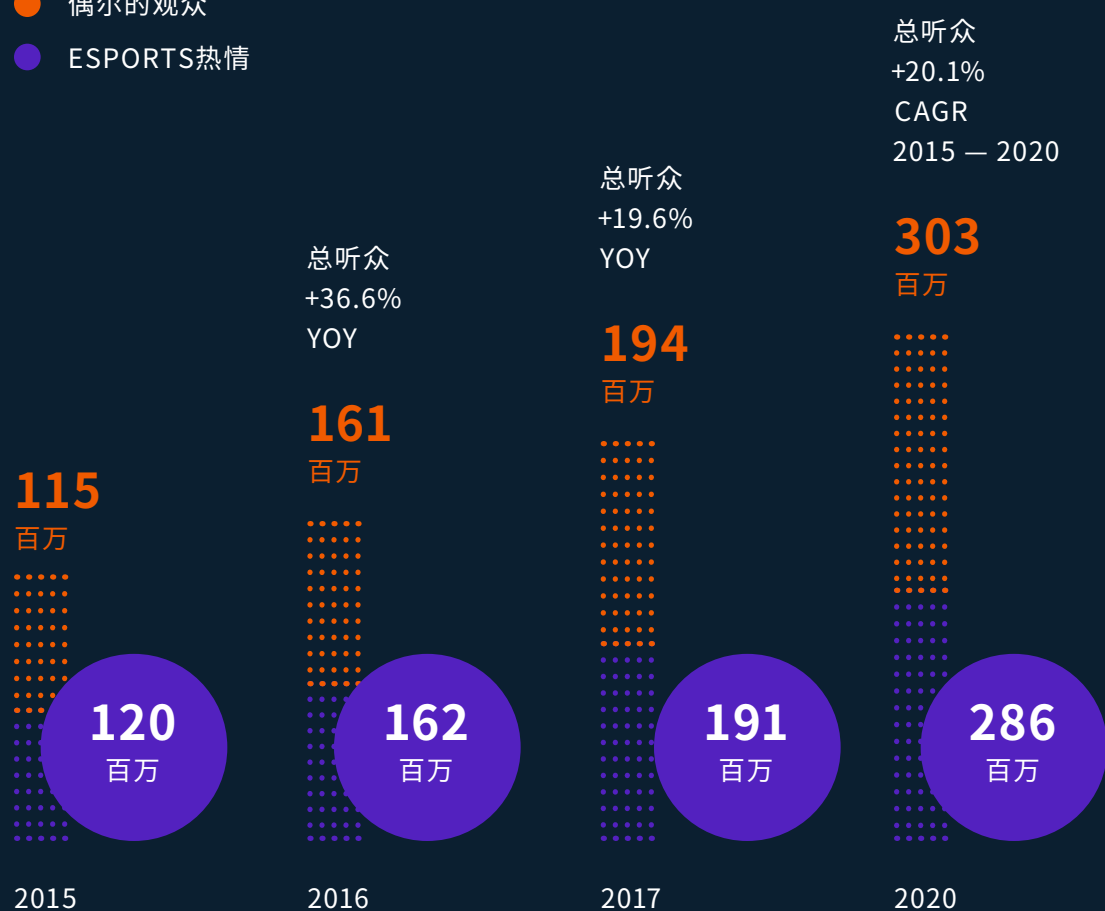
市场

ESPORTS观众增长

2015, 2016, 2017, 2020 | Q1 2017



- 偶尔的观众
- ESPORTS热情



亚太地区在2017年占

51%

的ESPORT热情人



- 13% NAM
- 18% 欧洲联盟
- 18% 世界其他地区
- 51% APAC

每天有22亿人使用不同的平台和设备玩游戏。2016年, 游戏行业的资本化达到1000亿美元并且还在不断增加。大约4,000名专业游戏玩家从他们花时间玩的游戏获利(包括流媒体和在线游戏物品交易)。

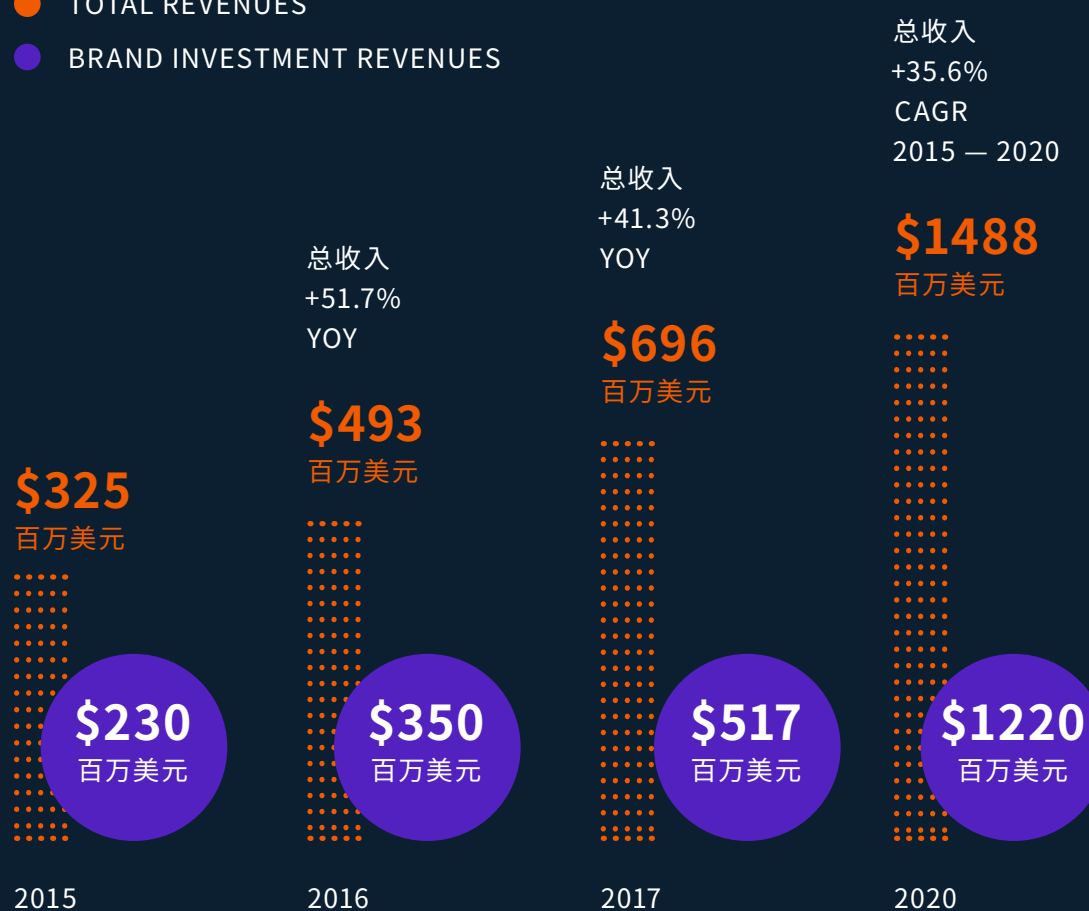
根据NEWZOO发布的报告, 2017年, 22亿游戏玩家将视频游戏行业带来109亿美元的收入。

ESPORTS收入增长

2015, 2016, 2017, 2020 | Q1 2017



- TOTAL REVENUES
- BRAND INVESTMENT REVENUES



2017年中国和北美洲产生了

\$362亿美元

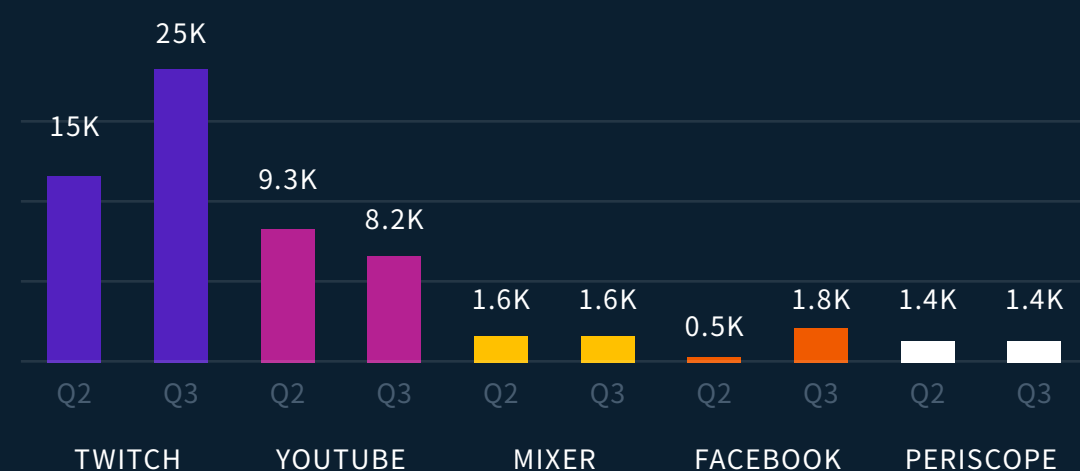
，占有全球ESPORT收入的52%。



- 7% 韩国
- 15% 中国
- 37% NAM
- 41% 世界其他地区

这比2016年增加了7.8%。PC和控制台平台的营业额分别达到294亿美元和335亿美元。与此同时，移动部门每年增长19%，目前占全球游戏市场的42%。这个数字到2020年将超过50%，年均收入增长率为6.2%，预计到2020年将超过1280亿美元。

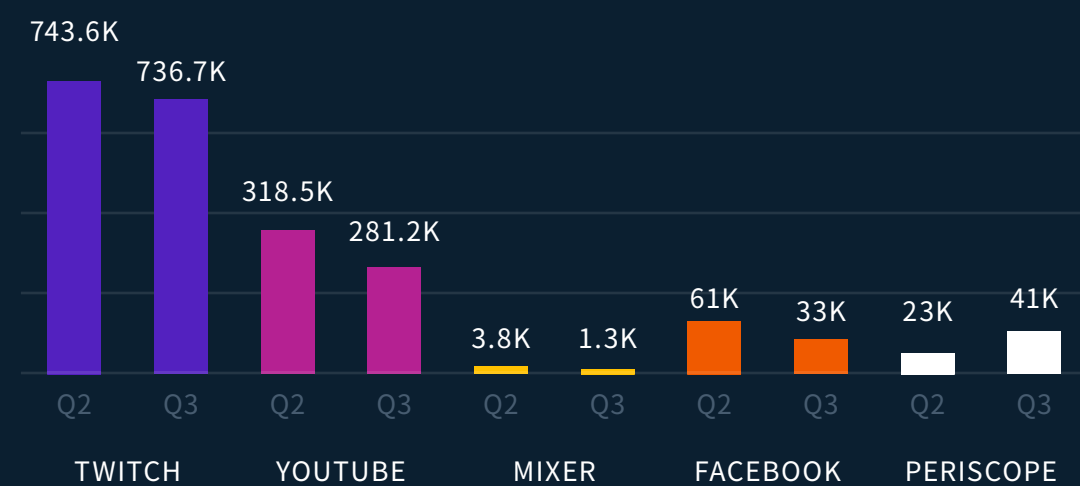
通过平台并发流媒体者



* STREAMLABS不支持PERISCOPE

流媒体服务的受众每季度增长至少10%。与此同时,流媒体资源上的流媒体者数量也在增长。流媒体是一个成熟的职业。在这种情况下,收入来源可能不同,包括广告,订阅,平台推广,当然还有捐赠,这是流媒体者收入的重要组成部分。

通过平台并发的观众



* STREAMLABS不支持PERISCOPE

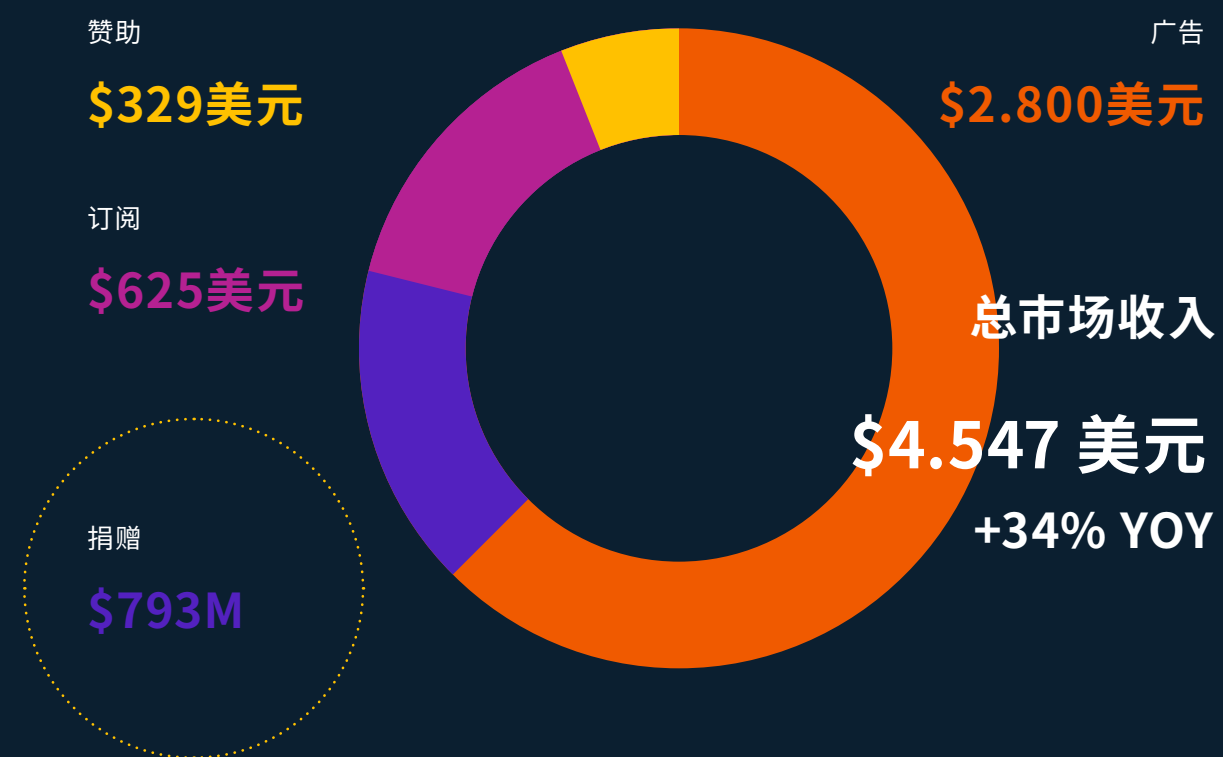
捐赠市场

鉴于流媒体和游戏受欢迎程度的提高，亚洲机构的预测显示，2017年市场营业额超过50亿美元。中国的流媒体市场在2016年至2017年期间增长了250%，2018年预计将增长为56%。

2017年世界捐款额达到8亿美元，这一数字一直在增长

2017年全球游戏内容（GVC）市场收入”按部门划分

IN MILLION U.S. DOLLARS



消息来源：SUPERDATA研究

问题



今天, 没有单一流媒体者而观众进行全面活动的金融和利用生态系统, 这对于流媒体和观众来说是必不可少的。

流媒体者被迫拥有许多钱包和帐户, 以方便从观众收到捐款。这一切都很棒支付系统佣金的很高费用。

当前系统的弱点



- 付款的高利率
- 必须支持多个付款网关才能获得最大效果
- 许多不同的规则 and 限制
- 付款的不安全
- 资金整合的复杂性
- 退款
- 在浏览者和流媒体者之间没有明确的合同关系 (流媒体者的服务并不总是接触到客户, 并且没有设计机制的单一工具)
- 对于不在最高级别领域的流媒体者来说, 获得广告商的订单几乎是不可能的



DESTREAM是一个解决方案

0

我们正在建立一个创新的平台，将成为流媒体的生态系统。区块链技术的应用将使交易费用减少两倍以上。

权力下放将使我们能够从流程中排除支付系统并降低交易成本。因此，我们将提高内容的质量，并且流媒体者将被允许专注于内容创建而不是其他活动。如今，流媒体平台的佣金可以达到高达10%。

我们的目标是将这个数字减少到**0.77%**并且从而增加流媒体者的收入



0

无论货币或存款方式如何，都会有相同佣金存款和退出的统一规则。平台不会制定任何限制。Smart contract将确保交易条款的实施。

具有smart contract的系统的启动将允许观众确保捐赠将到达收件人，并且如果在服务目录中有此服务，则流媒体者将伴随捐赠的订单履行。转而，smart contract将专注于区块链中的服务目录。因此，我们将实现过程的透明度，因为观众期望并由流媒体者提供的有针对性的动作将不具有双重解释并且将保证执行。

**接受任何加密货币的
单一网关，以及使用
BANCOR协议将简化
任何可用货币的转换**

使用案例



同时，观众收到信息，无论在这个游戏期间是否可以提供服务，或者它将被移动到下一个流程（如果流媒体者不能满足该订单）。

从用户的角度来看，技术如下

将来，我们将与现有提供商合作发行借记卡。持卡人将能够在商店支付或在ATM机上取款。这将使管理资金方便。

该平台将实施一系列工具，这些工具是在专业的流媒体者，梦想家和心理学家的帮助下开发的。流媒体者将能够执行各种活动以维持观众的兴趣并增加资金。

顶级流媒体者将能够使用可视化编辑器进行smart contract, 这将允许他们使用非标准算法开发绝对任何smart contract。

例如, 流媒体者将能够在游戏玩法之前进行调查以选择游戏, 而观众将能够通过代币进行投票。这是另一种有助于增加流媒体者收入和观众参与度的机制。 并提高互动性, 因为每个观众都将成为活动的参与者。

强大的SMART CONTRACT设计师将允许用户实现几乎所有的想法

平台将为大多数情景提供广泛的标准SMART CONTRACT

						
流媒体者/观众的单一接入点	+	+	+	-	-	-
Smart contract的支持	+	-	-	-	-	-
流媒体者/观众完成一些任务的可能性	+	-	-	-	-	-
投票	+	-	+	+	-	+
筹款	+	+	+	+	-	+
消息	+	+	+	+	+	+
没有参考平台的挑战	+	-	-	-	-	-
媒体消息	+	+	+	-	-	-
皮肤设置	+	-	-	-	+	-
Overlay设置	+	+	+	+	+	+
皮肤/overlay/贴纸等市场	+	-	-	-	+	-
移动应用	+	+	+	-	-	-
接收广告任务的可能性	+	-	-	-	-	-
使用区块链内置服务目录的可能性	+	-	-	-	-	-
合并聊天	+	-	+	-	-	-
个性化订阅	+	-	-	-	-	-
综合市场	+	-	-	-	-	-

代币



我们对20%的募集资金进行套期保值，以确保我们的加密代币，以及快速把代币转移法定货币。

事实上，在转移期间，我们从基金向用户分配法定并接受代币。然后，我们在交易所转换代币并将法定货币返回基金。当银行向客户出售货币时，他们也会使用这样的程序。

此外，我们将实施一些银行系统机制，以保留我们经济中的资金。我们相信它会增加项目的可信度，而且流媒体者也不会在一夜之间撤回代币，从而减少了代币的资本化。

基于Stratis平台区块链，一个加密令牌将通过区块链中的分支以修改后的共识发布。这将是平台内部营业额的单一通过交换或P2P进行交换和销售的令牌。目标是增加令牌的平台内部营业额，这将导致令牌的资本化增加。

你怎么可以使用DST代币？

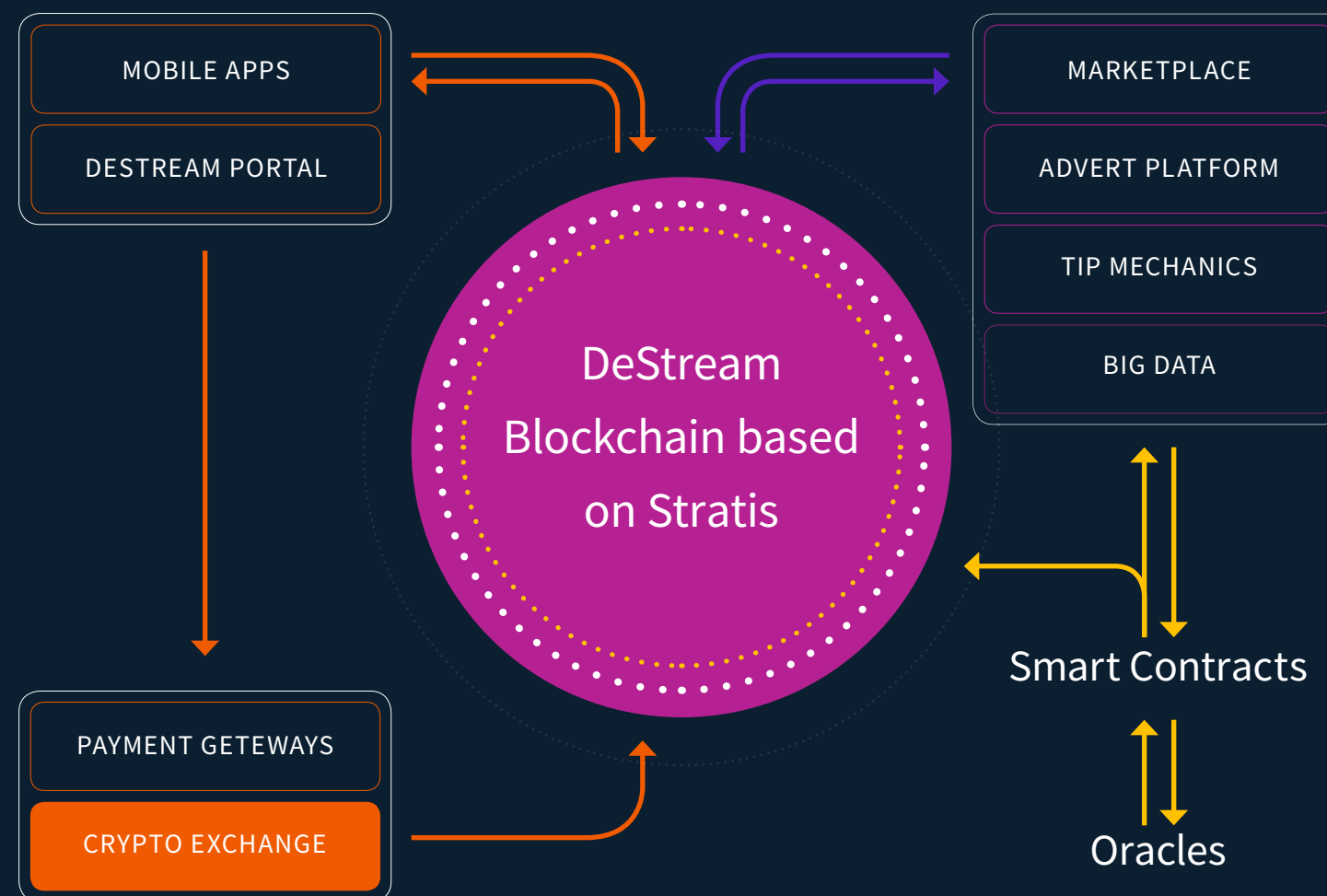


- 捐款;
- 支付平台上的交易费用;
- 购买数码商品;
- 接收广告客户的付款;
- 在联营店购买任何商品;
- 获取BIG DATA分析的访问权限;
- 支付平台服务的费用（营销，使流更具吸引力等）;
- 执行内部P2P操作;

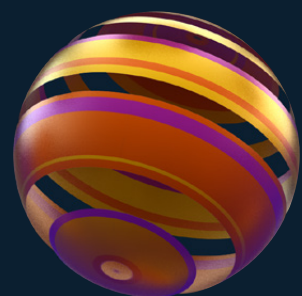


技术

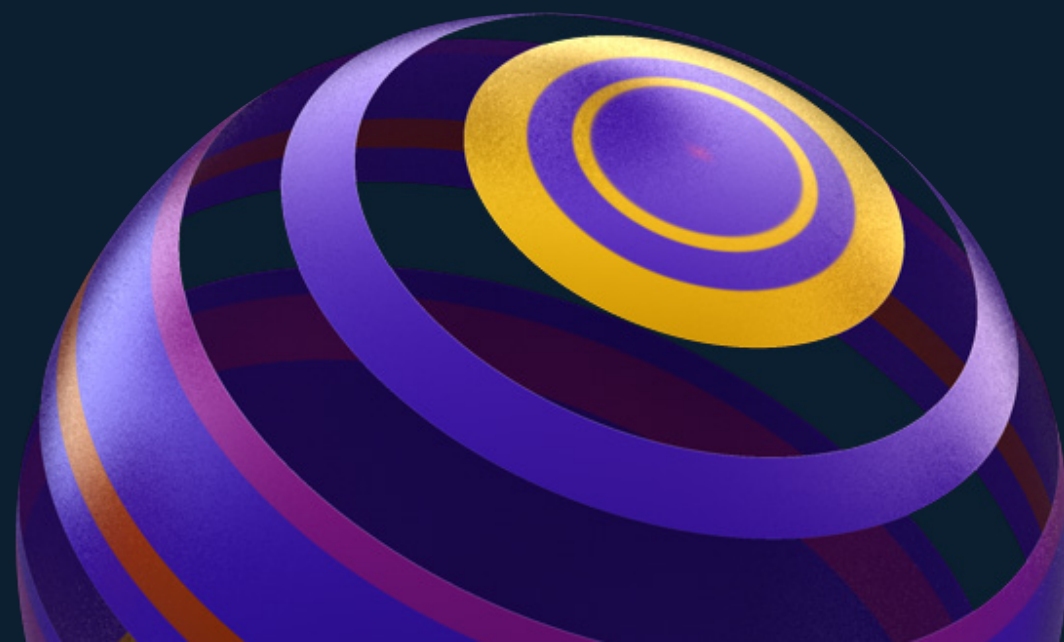
我们选择STRATIS平台作为我们项目的技术和基础设施合作伙伴,该项目处于技术开发的最前沿,将确保项目的正确开发和发展。



路线图



0



路线图



2020 年第1季度和 第2季度

设计流媒体者的智能机制
开发个性化订阅
能够创建服务目录
发布产品市场
将所有技工转让到smart contract

2020 年第1季度和 第2季度

个成熟的smart contract 编辑器
发布广告商门户网站
广告客户的大数据分析
与服务提供商集成

2020 年第3季度和 第4季度

平台开发
VR支持
年度DeStream Fest

ICO

A total of 6,000,000,000 DST will be issued.
3,600,000,000 DST will be allocated for the Token Sale.

目标

SOFT CAP

\$5,500,000

TARGET CAP

\$9,000,000

HARD CAP

\$12,000,000

封闭式预售
6月15日至7月15日

仅限STRATIS持有人的
销售
7月15日 - 8月1日

代币出售
8月1日至9月30日

STRATIS持有者的50%
奖金
7月15日 - 8月1日

奖金

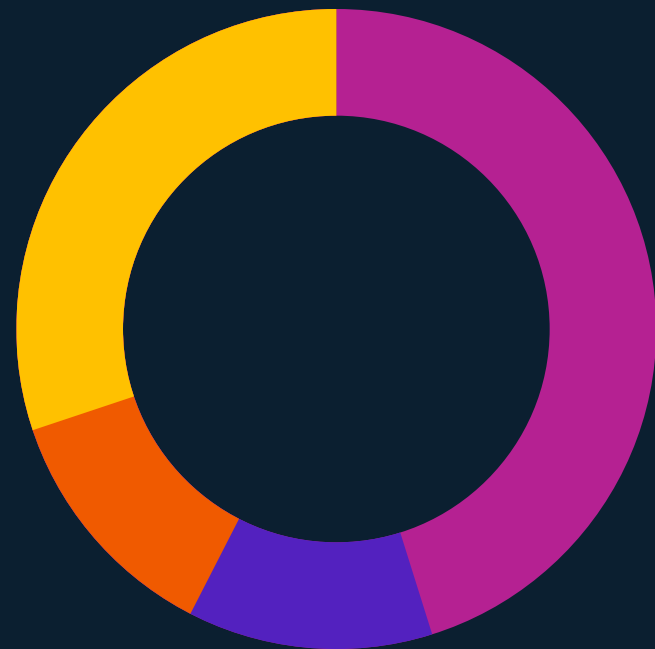
+25%	8月1日至15日
+20%	8月15日至29日
+15%	8月29日 - 9月5日
+10%	9月5日至9月12日
+5%	9月12日至9月19日
0%	9月19日至9月30日

从8月1日到代币出售结束, Stratis Hold-
ers永久+ 5%奖金。



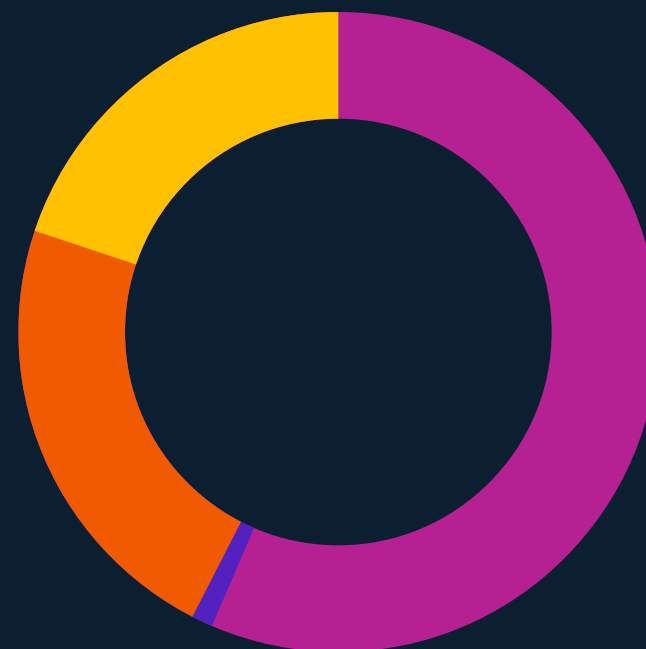
0

ALLOCATION OF FUNDS

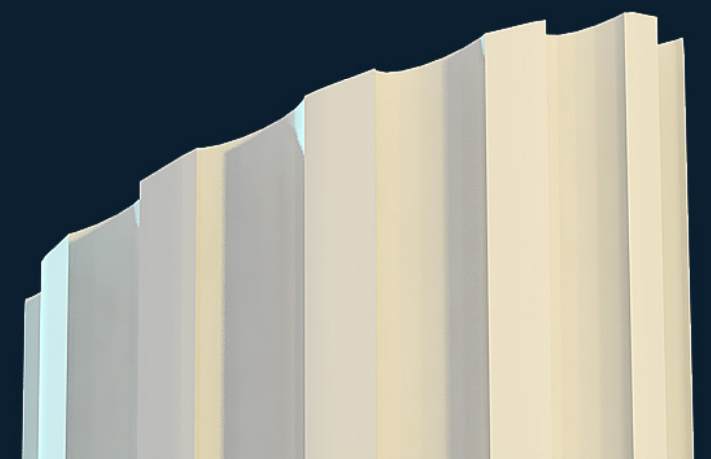


- 41% Marketing
- 30% Operating expences
- 17% Development /support
- 12% Events/Trips

ALLOCATION OF TOKENS



- 60% Sale
- 20% Fund
- 19% Team/advisors
- 1% Bounty



团队



**ANAR
MEKHTIEV**
创始人&CEO



**TACHAT
IGITYAN**
创始人&CFO



**ALEXEY
KHOVOSTENKO**
创始人 & CTO



**RAFAEL
MANVELYAN**
创始人 & COO



**MARC
BELL**
业务发展总监



**DMITRY
ZORKIN**
社区负责人



**RICK
K. DONG**
韩国业务发展总监



**VERONIKA
GOLAVSKAYA**
ECOM合作总监

团队



PAVEL
SHYNKARENKO
法律顾问



SANDER
KLAVER
社区管理员



ALEX
WILD
CIRO



LEYLA
GAZIEVA
CBO



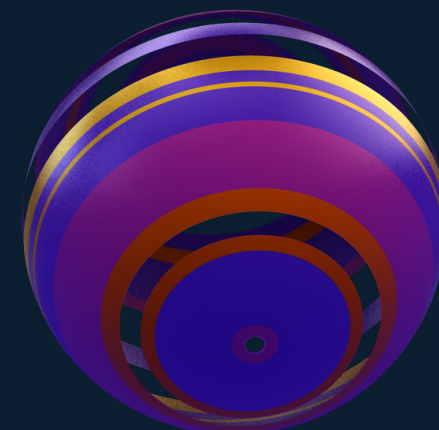
CHRISTINA
IVA
CBO



KIRILL
GOTOVTSEV
营销顾问



DR. PARK
KI SIK
顾问



联系



**ANAR
MEKHTIEV**
创始人&CEO

邮件

am@destream.io

电话

+7 (926) 200-13-34

电报

@mllm980

微信

amekhtiev

FACEBOOK

anar.mekhtiev

LINKEDIN

mekhtiev-anar



**TACHAT
IGITYAN**
创始人&CFO

邮件

ti@destream.io

电话

+7 (926) 265-13-60

电报

@Tachat

微信

tigityan

FACEBOOK

tigityan

LINKEDIN

tigityan



DESTREAM.IO