



DESTREAM是第一个用于流媒体的分散式全球金融生态系统。

内容

3 介绍

4 流媒体市场分析

4 统计和预测

7 我们的项目可以为流媒体资源提供改进

9 流媒体系统的主要问题

11 DESTREAM是解决方案

11 目标和机会

13 流媒体者，观众，广告商和企业家的平台

15 用户脚本

19 我们为什么需要ICO？

19 代币的结构和发射

21 发展和技术

23 项目计划

24 法律

25 团队

27 顾问

28 参考

介绍

这可能听起来很陈腐，但世界在不断变化，因特网已经影响到我们生活的方方面面。许多旧职业正在消失，而被新的职业所取代：eSport运动员，流媒体者，博客等。游戏行业正在动态地发展，流媒体服务也在发展。今天，流媒体是一个全职工作，有各种收入来源，如广告，订阅，平台推广，当然还有捐款，这些都是流媒体收入的重要组成部分。

通常，在互联网上播放游戏玩法的玩家称为流媒体。当然，主要市场是游戏，但有数百万的非游戏玩家，例如音乐家，运动员，作家，ASMR创作者，诗人等，他们都通过互联网和流媒体找到他们创意内容的观众。YouTube拥有无数的视频博主，他们发布视频，广播游戏和比赛，评论，唱歌，跳舞，烹饪和组织讲座。重要的是，广大受众愿意奖励这些创建有趣内容的视频博客。一位来自阿联酋的别名为«motar2k»的人已经向几个流媒体者支付了50,000美元。有些人可能认为那些捐款的人很奇怪，但多亏了他们，我们仍在可以相信人们的善行。事实上，捐赠是一种感激之情，是对流媒体者工作的奖励。

为什么人们支持流媒体？因为他们擅长玩某种游戏，所以他们在比赛和锦标赛中提供有趣和热情的评论，他们跳舞，唱歌或阅读书，有时仅仅是因为他们的个性十分丰富。只有想象力，现行法规和所用平台上的规定才能限制流媒体者的动作，这实质上意味着没有什么边界。

现有的工具允许流媒体以各种方式筹集资金并吸引观众。但是，这些工具和服务都是相互独立的。每项服务都允许它们执行严格定义的事务。资金来自不同来源，利率不同，以及存款和取款的规则也是不同的。因此，流媒体者必须在具有各种佣金的不同系统中创建很多帐户。这些都会使流媒体者分散注意力 - 创造高质量的内容。在奖励流光时，即使观众也会面临转移资金的过程。这些都有助于为互联网社区创建一个普遍的金融生态系统所带来的挑战。

我们的愿景是开发一个基础设施项目，该项目将简化创建内容，与观众和金融交易互动的过程，并将成为该市场不可或缺的一部分。该项目的目的是在新的全球生态系统的帮助下，使流媒体者，观众和企业的生活更轻松。事实上，我们正在努力改变这一经济部门，并将它提升到一个新的发展水平。它的可能性无穷无尽。借助我们的平台，我们将能够发现和培养具有各种创意背景的新人才，因为人才的主要问题是缺乏晋升资金

我们不建立另一个流媒体网站，我们不想与TWITCH或YOUTUBE竞争。我们的项目是一个金融生态系统，是流媒体网站的一种工具，它将简化流媒体者的生命，节省佣金，并将成为相互结算并与现有平台上的观众互动。

流媒体市场分析

统计和预测

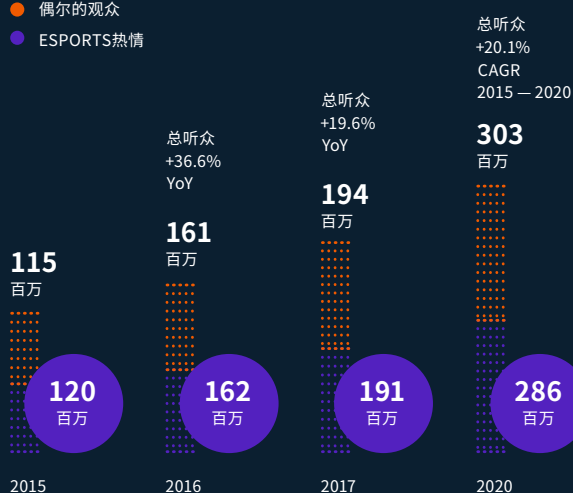
每天有22亿人使用不同的平台和设备玩视频游戏。2016年，博彩业资本化达到1000亿美元，并持续增长。全球约有4,000名专业游戏玩家使用他们的技能从他们花费时间的游戏中获利（包括流媒体和累积游戏项目交易）。市场研究公司Juniper Research对eSport和流媒体行业的发展进行了预测。根据他们的数据，该行业正以惊人的速度增长：eSport和流媒体市场的总营业额预计到2021年将超过35亿美元，这意味着它将在5年内翻一番（2016年的营业额为18亿美元）。

根据Newzoo公司发布的报告，2017年将有22亿游戏玩家，他们为视频游戏行业带来1090亿美元的利润。与2016年相比，增长了7.8%。基于PC和游戏机的平台将达到294亿美元和335亿美元的营业额。同时，移动部门每年以19%的速度增长，占全球游戏市场的42%。这个数字到2020年将超过50%。现在平均年增长率为6.2%，预计到2020年收入将超过1280亿美元。

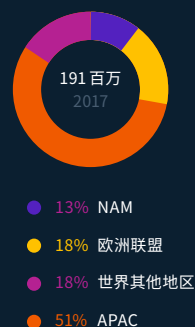
ESPORTS观众增长

GLOBAL | FOR 2015, 2016, 2017, 2020 | Q1 2017

- 偶尔的观众
- ESPORTS热情



亚太地区在2017年占
51%
的ESPORTS热情人



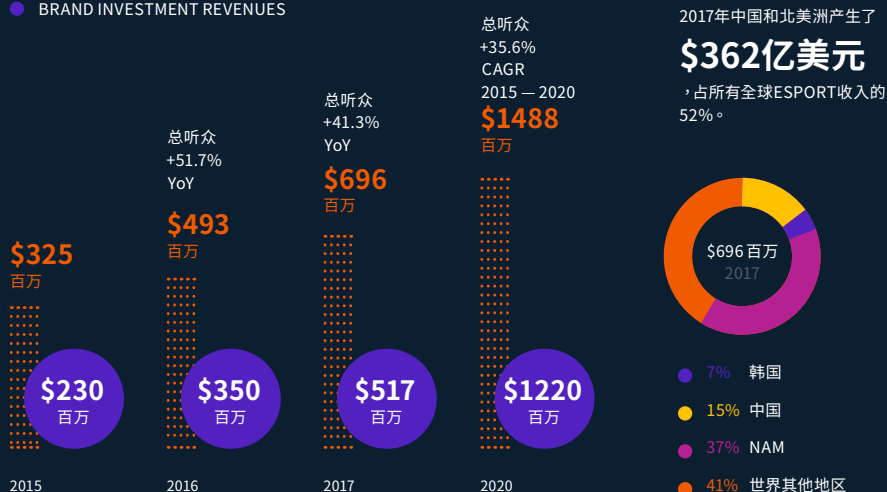
对收入的地理分布来说，亚洲和太平洋地区（47%）占最大营业额，后面是北美（25%），EMEA（欧洲，中东和非洲，24%）和拉丁美洲（与最高增长率为4%）。

ESPORTS收入增长

GLOBAL | FOR 2015, 2016, 2017, 2020 | Q1 2017



- TOTAL REVENUES
- BRAND INVESTMENT REVENUES



根据DoteSport的研究 (<https://dotesports.com/general/news/twitchaudience-hbo-netflix-18122>)，全球游戏内容观众人数达到6.66亿，是美国人口的两倍。

325M

Population of the US

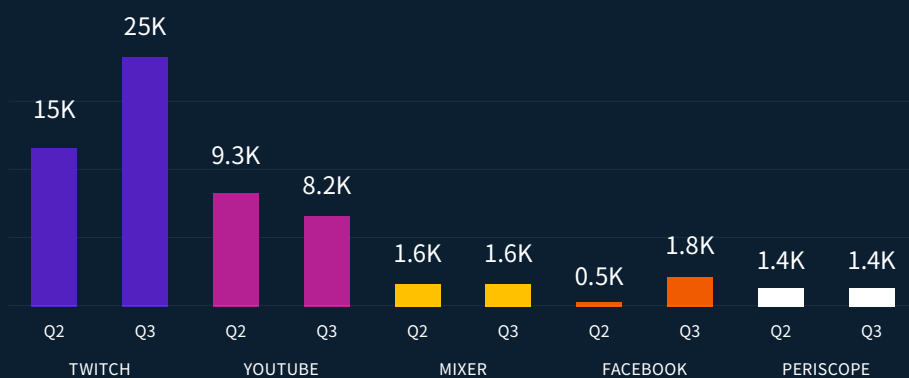


666M*

Worldwide gaming video content viewers (2017)

流媒体服务的受众每季度增长至少10%。

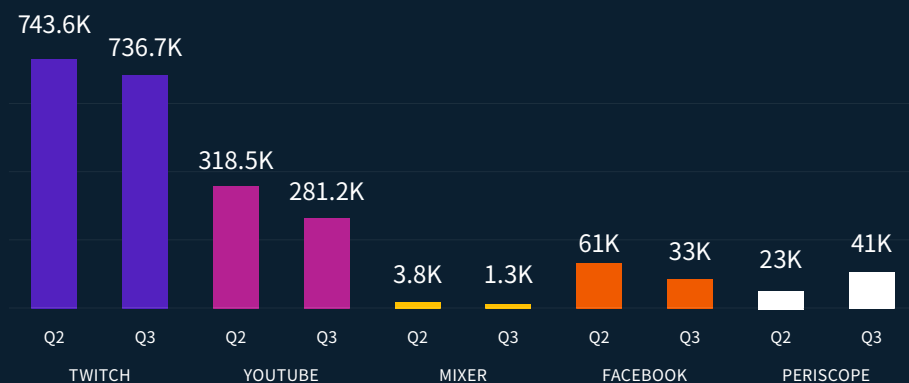
通过平台并发流媒体者



* STREAMLABS不支持PERISCOPE

同时，流媒体资源上的流媒体者数量也在增加。

通过平台并发的观众



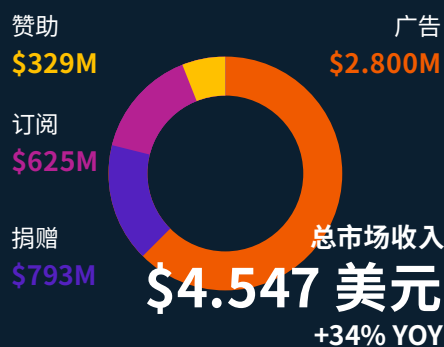
* STREAMLABS不支持PERISCOPE

2016年，流媒体市场的捐款额超过30亿美元。鉴于流媒体的受欢迎程度越来越高，包括游戏流媒体，预测到2017年底亚洲市场的营业额将增加超过50亿美元。2016年至2017年，中国的流媒体市场在此期间增长了250%，预计2018年将再增加56%。

2017年，全球捐赠额达到约8亿美元，这一数字每年都在增长。

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

我们不能忘记虚拟和增强现实 (VR和AR) 市场的快速增长。根据Digi-Capital于2017年第三季度发布的VR / AR市场资本化报告，预计到2021年，该部分游戏市场的收入将达到1220亿美元。预计未来五年，年估计收入将达到2000亿美元大关。许多公司，如微软公司，任天堂公司和索尼公司都在推出自己的VR兼容控制台。这种竞争加速了该行业的发展。

我们的项目可以为 流媒体资源提供 改进

让我们看看我们的项目如何通过创建流媒体者和观众之间互动的新模型，确保安全性，利用smart contract建立生态系统所有成员之间的关系，以及显着降低交易费，为流媒体市场的发展做出贡献。







我们的产品为现有的流媒体平台提供什么？

- 流媒体者/观众/广告商的单一接入点;
- 交易费大幅下降 (高达0.77%) ;
- 直接通过DeStream支付流媒体平台服务的可能性;
- 使用单个overlay集线器 (支持overlay的所有平台的单一overlay设置, 以及通过移动应用访问不支持overlay的平台的可能性) ;
- 用于生态系统参与者之间的互动大约100个预配置的smart contract;
- 为高级用户创建具有独特算法的个人smart contract的可能性;
- 创建smart contract的简单性 (不用具有编程技巧或技术背景) ;
- 通过smart contract管理广告商和流媒体者之间的关系;
- 保持流媒体平台收入与大量综合服务之间的平衡;
- 平台上的内置托管服务;
- 使用DeStream代币购买食品, 家用电器和其他商品的可能性;
- 在国内市场和联盟平台上交易虚拟物品的可能性。

因此, DeStream是一个生态系统, 为流媒体平台的集成, 其开发和功能扩展提供了巨大的机会, DeStream满足流媒体的大多数专业需求, 包括快速获利。 该服务为观众提供了与流媒体者的新级别的沟通和互动, 以及为广告商提供强大分析工具的有效广告渠道。

简而言之, DeStream是一种基于现有流媒体服务的超级结构, 为观众增加了新的互动性, 并为生态系统内的捐赠和支付提供了金融工具。

与一些流行的捐赠服务比较

						
流媒体者/观众的单一接入点	+	+	+	-	-	-
支持智能合约	+	-	-	-	-	-
流媒体者/观众完成任务的可能性	+	-	-	-	-	-
表决	+	-	+	+	-	+
筹款	+	+	+	+	-	+
消息	+	+	+	+	+	+
没有参考平台的挑战	+	-	-	-	-	-
媒体消息	+	+	+	-	-	-
皮肤设置	+	-	-	-	+	-
叠加设置	+	+	+	+	+	+
皮肤/overlay/贴纸等市场	+	-	-	-	+	-
移动应用	+	+	+	-	-	-
接收广告请求的可能性	+	-	-	-	-	-
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	+	-	-	-	-	-

流媒体系统的主要问题

不幸的是，目前没有单一用于流媒体的财务和实用生态系统资源，让流媒体者和观众可以执行各种符合条件的行动。

当前系统的弱点。

付款利率很高。

目前，转账到电子支付系统，PayPal或银行账户的佣金最高可达10%。

为了获得最大效果，必须支持多个支付网关

准备好支持流媒体者的观众可以在不同的支付系统中获得各种钱包，因为来自美国的观众可能更喜欢PayPal，而来自俄罗斯的观众会选择Yandex.Money或web-money。

许多不同的规则和限制

有些系统不允许立即提取资金，人们被迫等待1到6个月。关于最低提款金额，最高捐款金额等还有一些限制。

不保证付款

不幸的是，有些系统由于各种原因未能支付流媒体者或冻结他们的资金。

资金整合的复杂性

没有将资金转换为法定货币的工具，则不能将资金用于购买，这会产生佣金 - 在某些情况下会产生两次。

退款问题

流媒体者经常面对肆无忌惮的观众退单的问题。

观众与流媒体之间明确合同关系的缺乏（流媒体服务并不总能到达客户）。

没有单一设计个人机制的工具。

流媒体和筹款的所有现有服务都只有基本工具，有时流媒体必须提出复杂的方法来进行简单的调查。

排名较低的流媒体者几乎不可能获得广告工作。

只有顶级流媒体者赚钱，但有越来越受欢迎的流媒体者可以帮助广告客户以更低的费用overlay更广泛的受众。

DESTREAM是解决方案

目标和机会

DeStream项目的主要目标是为流媒体市场建立一个分散的全球平台，这将使流媒体者能够最大限度地提高生产力，使其活动多样化并确保启动资金。

我们正在建立一个作为流媒体的新生态系统的创新平台。区块链技术的应用让我们将交易费减少一半。由于权力下放，我们将支付系统从流程中排除并减少大量交易费。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创建内容，而不是另外操作。

现在流媒体平台的佣金费用可达10%。我们的目标是将这个数字减少到0.77%，从而增加流媒体者的收入。

用于接受任何加密货币的单一网关将简化到任何可用货币的转换。

无论货币或存款方式如何，都会有统一的存款和取款规则，保证佣金率相同。该平台不会设置任何限制。

Smart contract将确保交易条款的实施。推出具有smart contract的系统将向观众保证他们的捐赠实际上将到达其收件人，并且如果该服务在服务目录中可用，则伴随捐赠的订单将由流媒体完成。反过来，smart contract将专注于区块链中的服务目录。这将允许程序的透明度，因为观众期望并由流媒体者提供的目标行动不能具有双重解释并且其性能将得到保证。

从用户的角度来看，该技术如下：

观众从分配给流媒体者的服务目录中选择服务，并通过一个可用的支付渠道支付捐赠。同时，系统将通知观众是否可以在当前流期间执行服务或者将为下一个流安排服务（在流媒体者当前不能满足订单的情况下）。

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。

对于流媒体者和观众之间的互动，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。功能强大的smart contract编辑器可以实现几乎任何想法。

该平台将提供适用于大多数活动的各种标准的smart contract。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，而观众将能够使用令牌进行投票。这是另一种有助于增加流媒体者收入和观众参与的机制，并且将改善交互性，因为每个观众将成为活动的积极参与者。

由于大量的设计选项和特殊的编辑器，流媒体者将能够为他们的频道提供自己的个性和独特的设计。

越来越多的平台合作伙伴将通过双方协议创造特殊条件。这将允许流媒体者使用平台令牌购买游戏和设备，这可以产生更大的经济效益，而无法定特中提取资金。

在平台上具有积极活动历史的流媒体者将有机会分期支付互联网和各种其他服务，购买而租赁设备。

退款将通过部分资金通过观众的捐款支付。百分比将由评分系统自动地计算，该评分系统将由smart contract执行，同时考虑到流媒体者的评级。

该平台将积极支持年轻，有前途的流媒体者。无论活动的性质如何，所有流媒体者都将受益于平台的使用。

每个流媒体者将被提供用于销售商品（数字，服装，其订户的各种商品，如马克杯，T恤等）的个人市场，而商品的生产和交付将由平台及其合作伙伴进行。

Smart contract将自动地执行交易数量和交易的内部奖励支付。

分析和Big Data工具的使用将允许广告商自动选择用于广告的流媒体者，同时考虑流媒体的最合适主题以及目标受众。平台的利润将通过收取存款和取款资金的佣金，或用于执行内部运营来产生。

流媒体者，观众， 广告商和企业家的 平台

DeStream将集成到所有现有流行的流媒体平台中。只需点击几下，DeStream即可连接到Twitch或任何其他平台。

用户不必担心连接支付系统，因为所有资金都将存储在一个钱包中。

由于内部市场和与外部项目的集成，用户将能够使用DeStream 代币购买皮肤或游戏内商品等数字商品。

基于对观众及其活动的分析，将为流媒体者提供某些互动机制，以吸引观众并增加收入。

在内部市场上，流媒体者将能够提供他们的渠道作为广告平台，并告知广告商他们的合作条件，该平台将提供分析信息，以简化目标。

我们将创建一种机制，这机制将允许基于Big Data分析在十个，二十个或更多具有活跃受众的流媒体中分发广告客户资金。资金将按特定流光指标的比例分配。

这种方法将使广告商能够覆盖更广泛的受众并最提高广告效果，同时，流媒体者将能够获得更多收益。

流媒体者和广告商之间的关系将受到内部smart contract的约束，这将保护每一方不会违反合作伙伴的义务，而广告商也将能够使用smart contract的编辑器。

DeStream API为企业家提供了绝佳的机会。 飘带的资产可以集成到几乎任何类型的商业和外贸平台中。 作为贷款资本的形式，或作为交易工具，它们可用于支付商品和服务。



用户脚本

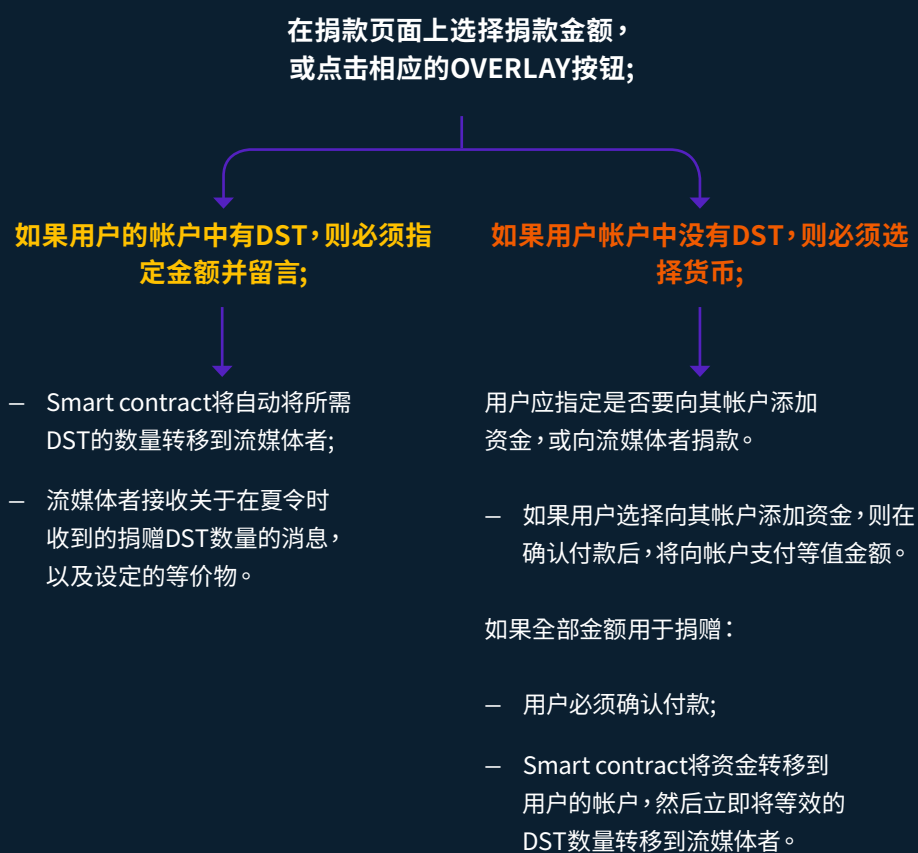
没有注册

按照以下步骤通过网络或移动应用程序向流媒体者发送捐款：

- 1 选择捐款页面上的货币（流光将在DST中收到相应的货币）；
- 2 确认付款；
- 3 系统自动注册用户并将DST传输到用户的帐户；
- 4 SMART CONTRACT自动将所需的DST数量传输到流媒体者；
- 5 流媒体者接收关于收到的捐赠数量等价物的消息。

作为注册用户)

为了通过网络向流媒体者发送捐款，用户必须：



作为您帐户中使用DST的注册用户)

为了通过移动应用程序向流媒体者发送捐款：

- 1 点击OVERLAY按钮，然后选择捐赠金额并留言；
- 2 SMART CONTRACT将自动将所需DST的数量转移到流媒体者；
- 3 流媒体者接收关于在夏令时收到的捐赠数量的消息。

实现由流媒体者设定的短期目标

- 1 流光设定短期目标 (小体积)；
- 2 系统创建与此目标相关的SMART CONTRACT；
- 3 观众为此目标发送捐款；
- 4 流媒体者根据设定的目标执行任务；
- 5 旦流媒体完成并将目标标记为已完成，系统将自动创建一个持续几分钟的投票。前10名选民获得10%的奖励；
- 6 SMART CONTRACT完成后，流媒体者收到了收集的金额。

如果投票结果为否定，则收集的金额以标记的形式返回给观众的帐户。

目标可以采取市场上的商品或数字资产的形式：

- 流媒体者以联盟市场的形式创造了一个目标；
- 系统创建与此目标相关的smart contract；
- 观众为此目标发送捐款；
- 达到目标后，smart contract会自动使用所收集的资金在市场上进行购买。

观众的任务：

观众用最小的资金创建一个任务（自动检查）并设置接受它的时间限制；



任务出现在目录中，以便其他观众可以通过发送捐款来增加其资金；



如果流媒体者不能执行任务，则将收集的资金返回给观看者。

如果流媒体接受任务：



- 流媒体者执行任务；
- Smart contract自动将资金转移到流媒体者；
- 如果失败，smart contract会自动在参与任务的观众之间分配资金。

流媒体前的投票过程：

- 流媒体者创建投票（每个投票都围绕主题和流的格式）；
- 观众用他们的DST投票。收到最大DST数量的格式或主题将在流中显示，智能合约将收集的DST转移到流媒体；
- 其他主题不会被删除，用户可以在下一次投票中看到累积的DST。如果流媒体者将他们从投票中排除，则将DST返回给观众。

我们为什么需要ICO？

目前，该项目的资金由创始人提供。该平台原型正在开发中，正在就其机制进行多次讨论和磋商。在ICO和ICO之前收集的资金的帮助下，我们打算在全球范围内开发该项目。在第一阶段，我们将专注于

游戏行业和eSport发展的市场。特别是以下国家的市场：中国，韩国，俄罗斯，日本，美国和欧盟国家。未来将涵盖其他国家和地区。大部分资金将用于向广告商，流媒体者和观众进行营销。

代币的结构和发射

我们知道加密代币在没有大小写的情况下没有价值。因此，我们对20%的收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，将资金留在经济体内。我们有信心，这将确保对项目的忠诚度，并且流媒体者不会在一夜之间撤回代币，因此减少代币的大写。

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。

所有未售出的代币将根据共识保留给矿业奖励。

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;

出售代币

我们将发布总计600,000,000个DST代币，其中360,000,000个DST代币将被出售。



目标

Soft Cap	Target Cap	Hard Cap
\$5,500,000	\$9,000,000	\$12,000,000

奖金



STRATIS持有者获得+ 50%奖金

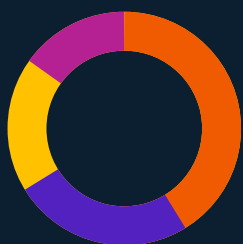
7月15日 - 8月1日

公共出售

+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 Holders永久+ 5%奖金。

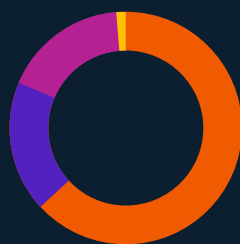
资金分配



2018 — 2021

- 11% Events and Trips
- 17% Development and Support
- 30% Operational Expenses
- 41% Marketing

代币分布



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

发展和技术

DeStream被设想为流媒体市场的全球系统，具有以下特质：

- 可扩展性
- 高速事务处理
- 灵活支持smart contract和oracles
- 安全
- 高可用性

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。

当然，在DeStream生态系统发布的第一阶段，我们计划使用混合基础架构模型。

DST 代币的所有交易确实将在基于Stratis的实时公共DeStream区块链中进行。

在基础设施的开发过程中，智能合约将在像Oracles这样的集中环境中执行。

平台组件的总体布局 and 位置如下：

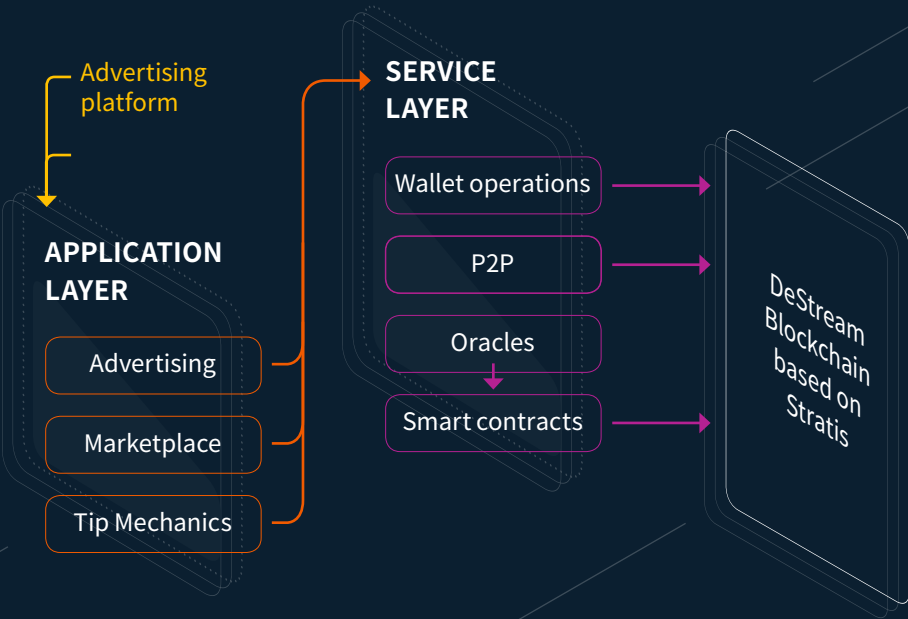
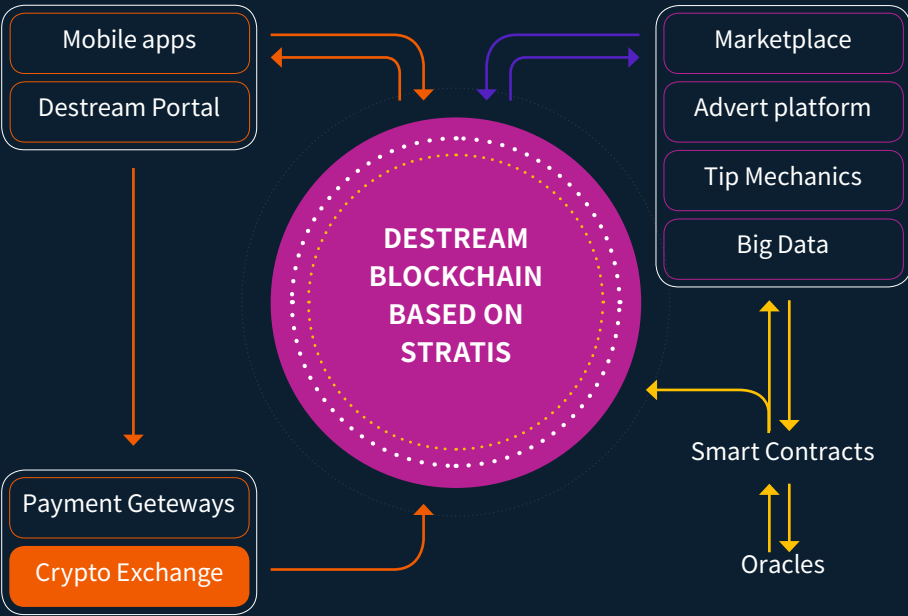


图2显示了初级阶段与区块链互动的方案，但是在平台的进一步发布上，根据Stratis平台的发展，我们计划尽可能地进行分散化。



这种类型的所有机制导致形成巨大的数据层，这些数据层在Big Data技术的帮助下处理，并且可以向潜在的广告商提供决定在流上放置广告所必需的信息。

计划功能

- 1. DeStream Portal
- 2. 用于OBS和其他广播软件的集成插件
- 3. 面向观众的移动应用
- 4. 流媒体者的门户网站
- 5. 广告商门户网站
- 6. 市场与产品
- 7. Smart contract编辑

项目计划

2018 年第1季度和第2季度

设计理念发展
移动应用设计概念开发
平台原型开发
开始门户开发

2018 年3季度和4季度

最终确定区块链的共识
加密令牌预挖掘
令牌出售
根据令牌出售的结果分发加密令牌

2019 年第1季度和第2季度

运行平台的alpha版本
将平台支付整合到公共区块链中
开始用于集成DeStream服务的OBS fork
开发
支付网关的集成
开发DeStream门户
流媒体者门户网站发布

2019 年3季度和4季度

发布OBS自己的模块
移动应用程序的第一个版本
开发数字资产市场
创造挑战的模块
开发广告商门户网站

2019 年3季度和4季度

公测版
年度DeStream Fest
测试smart contract的机制
Marketplace的Beta版
Overlay编辑器发布

2019 年第1季度和第2季度

基于集中解决方案的力学发展
基于区块链的投票系统开发
移动应用Alpha版
与XSplit集成
Overlay的云存储

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

法律

平台和服务使用令牌（用途性令牌）作为通过直接提供的任何方法使用平台的权利的值的会计单位。

令牌代表给予持有者使用平台的权利。代币由平台权利持有者发布，并代表权利持有者向持有人提供使用平台的权利。

令牌不是数字货币，平台所有者没有设置相当于将它们换成法定货币。

令牌不是证券，也不保证持有人有权通过平台及其服务的运营参与平台所有者的收入。

令牌不适合在美国市场流通。平台的所有者不进行将代币直接转让给美国公民和居民的交易。

令牌不受美国关于吸引加密资产投资活动的规定的约束，因为它们不构成赋予持有人未来获得平台所有者收入百分比的权利。

平台的所有者不限制令牌持有人的割让，出售和交换权利。令牌是以任何方式符合法律的，包括但不限于平台用户之间的权利转让交易，易货交易，捐赠，没收或承诺。

令牌在遵守相应交易平台的规则和规则的同时，也可以是交换商品，因为它们不具有任何独特的特征，只有“类型和数量的标志”。

令牌用作两者的会计单位：平台的权利值，以及所有内部（在平台内和用户之间）的计算和操作。

平台的所有者有权从持有人处购买代币，但对持有人没有类似的义务。平台所有者有权在与其他市场参与者平等的基础上，与用于交换“加密货币”和其他类似商品和设施的交易大厅的代币进行交易，如果后者不冲突的话有了这样一个交易平台的规则。

令牌提供商，版权所有者和平台所有者是“DeStream”公司。该公司全权负责通过任何可用方法向令牌持有者提供使用该平台的权利。

DeStream平台的所有者是根据爱沙尼亚的法律和立法建立的。DeStream具有参与活动以授予使用平台权限的所有必要权限，包括释放令牌的权利，以及为将来使用令牌指定和实施权利和法规。平台所有者有权与平台用户进行交易，并建立确定结算的价值和程序以及令牌转移程序的工具。

团队



**TACHAT
IGITYAN**

**创始人, CFO
DESTREAM.IO
CEO NETINFO
CIS (NETINFO.
EU)**

根据Tagline机构的说法,他是网络开发市场最具影响力的50大人物之一。

拥有超过10年的数字营销和网络开发经验。数字营销和互联网代理管理(RIC)最大的商学院之一的创始人。

在银行金融服务领域工作了4年。拥有与独联体国家和欧洲的银行和金融机构合作的丰富经验。

推出并随后成功出售了创业公司tranzaptor.com。拥有超过3年的中小企业咨询经验。

众多文章的作者。在俄罗斯的许多大学和商学院教授作者的课程。

教育:
鲍曼莫斯科国立技术大学。

地点:独联体/塞浦路斯。



**ANAR
MEKHTIEV**

**创始人, CEO
DESTREAM.IO**

**创始人, CEO
SHIVA DIGITAL**

2003年,他加入了移动运营商MegaFon,担任普通支持专家。2005年,他转到项目经理一职,监督MegaFon分支机构从服务台转移到Service Manager的功能更强大的IT管理平台。2008年,他担任公司领先的业务分析师。

2010年,他转到公司“Letograf”参与哈萨克斯坦政府服务项目的实施。

在2011年成功实施该项目后,他回到莫斯科并开始开发自己的IT公司,专门从事复杂的开发。

现在该公司开发了先进的软件产品,门户解决方案(互联网,内联网)和移动应用程序,开展技术咨询,并推动创新的发展方向,包括区块链。

在众多行业会议上发表演讲关于区块链技术主题的几门课程的教师。

教育背景:巴库国立技术大学。



**ALEXEY
KHOVOSTENKO**
**CTO DE-
STREAM.IO**

拥有超过20年的软件开发经验,在许多项目中担任架构师。

为工厂生产线开发了一套鲍曼莫斯科国立技术大学用于教学工程的管理系统。作为C++开发人员参与开发赫鲁尼切夫研究所的遥测信息显示系统。现在该系统安装在拜科努尔, Vostochny, Plesetsk 太空港口。

作为欧洲航天局软件组件开发研究所UNINOVA研究所团队的一员工作了数年。

在加入DeStream团队之前,他曾在Shiva.Digital担任CTO超过3年。



**RAFAEL
MANVELYAN**
创始人 & COO

Rafael毕业于鲍曼莫斯科国立技术大学(自动化系统信息安全系),这是俄罗斯唯一一所重视加密教育的学院。他具有使用C++编程语言编写产品的实用技能。

“他在it.ru集团公司担任互联网项目负责人,拥有超过25年的市场历史的系统集成商。他还管理为网站开发和网站管理系统设置任务的流程。

在ICO行业和加密货币市场曙光初期,他为项目提供建议并成为一名发烧友。Rafael的背景让他能够进入社区并证明自己是ICO项目的顾问。



MARC BELL
业务发展总监

Marc在众多行业的新业务开发,战略合作伙伴关系和创业公司管理方面拥有令人印象深刻的全球业绩。他过去十年致力于eSport和相关游戏技术,在亚太地区,拉美和欧盟的社交网络中建立社区。Marc在娱乐,游戏和区块链行业建立了广泛的网络和声誉。



**DMITRY
ZORKIN**
社区负责人

Dmitry是WARP游戏主席公司的共同所有人,也是Gamecatcher, Shower agency, PageTop项目的创始人。自2008年以来,他一直从事网络营销,从创意策略开发到SEO功能和咨询,一切都很好。

Dmitry在eSport和游戏行业拥有广泛的专业知识,并且已经成为一名专业游戏玩家超过25年(顺便说一句,他认为Ultima Online宇宙是有史以来最好的游戏)。

作为与会者和讲师,他参观了许多游戏和营销会议和展览会。

Dmitry是Farm creative的教师。毕业于IKRa和成长系统教育组织。



**RICK K.
DONG**

**韩国业务发展
总监**

拥有11年华尔街投资银行家和基金经理的经验，专注于企业融资，战略规划，并购，杠杆收购，重组和期货交易

拥有7年韩国游戏行业经验，专注于VR / 移动游戏开发，以及VR / AR / MR领域创业公司的孵化和加速

目前在YJM Games举行，是一个韩国顶级VR游戏开发公司。



**VERONIKA
GOLAVSKAYA**

ECOM合作总监

从2000年开始一直从事电子商务市场的发展。

在俄罗斯市场上最大的电子商务公司担任领导职位，拥有超过15年的经验。

她在e-House控股公司担任项目总监一职。

面向IT市场的ematrix-b2b平台的前首席执行官。

X5零售集团网上商店003.ru的前销售总监。

在加入DeStream团队时，她担任大型超市Tvoy Dom的电子商务负责人。

教育背景：巴库国立技术大学。



**SANDER
KLOVER**

社区管理员

作为Hertz Benelux的客户服务代表，工作了7年多。

多个英语学位。

曾担任英荷翻译（白皮书）。

自2017年底以来，一直担任多个创业公司和ICO的社区经理。



**ALEX WILD
CIRO**

Alexandra是ICO Proof_of_Truth平台的联合创始人&COO

她在圣彼得堡学习了国际传播。毕业于口译员和语言学家。

在中国生活的同时，她对创业产生了兴趣，并且是商品业务的所有者。

她有4年的活动经理（节日，峰会，会议等）经验。

近年来，她加入了区块链社区，现在担任业务开发人员，头部特写员，Networker，采访者和Crypto无政府主义者。



**LEYLA
GAZIEVA
CBO**

Leila毕业于俄罗斯国立人文大学。她获得了翻译和口译学位。她曾在瑞士洛桑大学学习英语文学和语言学，并在乌普萨拉大学实习，在那里她学习美国政治和历史。

她曾在莫斯科Mercury的奢侈品行业工作，在那里她一直与最受欢迎的国际品牌打交道，如：Valentino，Celine，Louis Vuitton和Prada。Leila说英语，德语和土耳其语。

顾问



**KIRILL
GOTOVTSEV**

营销顾问

在实习生互联网节，基辅国际广告节等活动中担任常规评委委员会成员。

2009年，他担任乌克兰Propeller数字互联网竞赛评委会主席；

2010年，担任Tagline专家组颁发的“Shoemaker with boots”奖的评委委员会成员；

从2016年到2018年，担任RIF-Voronezh会议的负责人；

从2015年到2018年，一直担任俄罗斯广告周和俄罗斯营销周会议的常任演讲者；

自2018年夏天以来一直在英国设计学院任教。



**DR. PARK
KI SIK**

顾问

问CIDISK（网络安全）
Five-Gt（面部识别）
，KLES（人工水喷淋系统）
，Scalatum（K-婚礼文化内容），KOSEP（国家发电）的管理战略和海外营销的营销顾问。

在晋升为执行副总裁之前，朴博士曾在多个KOTRA总部部门工作，如e-KOTRA团队（2001/2002），社会主义国家部门（1989/1990）等，12年内有四次在海外任职。

2009年被提名为韩国公共部门海外项目发展指导委员会主席，韩国中小企业联合会内容产业特别委员会成员。

2001年总理奖章的获奖者。他表彰了电子贸易便利化的卓越和努力。

众多书籍和文章的作者。



**PAVEL
SHYNKARENKO**

法律顾问

自2006年以来一直领导互联网法领域的法律业务。与Rambler，Habra-habr，CIAN等客户合作。是“Seneschal”律师事务所的创始人。Solar-staff.com服务的创始人，俄罗斯电子通信专家委员会（电子商务）的成员。

十多年来，RMA商学院的互联网商务课程讲师。

参考

<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

<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

<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/>