



**디스트림
은 스트리머들을 위한
세계 최초의 분산 기반
글로벌 스트리밍 금융
생태계입니다**

목차

3 소개

4 스트리밍 시장 분석

4 통계 및 전망

7 스트리밍 시장에 대한 디스트림의 가치

9 기존 스트리밍 시스템의 주요 문제

11 디스트램(DESTREAM)의 해법

11 목표 및 기회

13 스트리머, 시청자, 광고주 및 기업들을 위한 플랫폼

15 플랫폼 사용 시나리오

19 ICO의 필요성

19 토큰의 구조 및 발행

21 개발 및 기술 계획

23 프로젝트 계획

24 법무

25 팀

27 고문

28 참고 문헌

소개

누구에게나 당연하듯이, 세상은 계속해서 변하고 있고, 인터넷은 우리 삶의 모든 면에 없어서 안 될 것이 되어가고 있습니다.

전통적인 직업들은 사라지고, e스포츠 선수, 스트리머, 블로거 등 새로운 직업들로 대체되고 있습니다: 특히 게임 시장과 스트리밍 서비스는 급격하게 발전하고 있습니다. 스트리밍은 전문적인 직업이 되었고, 스트리머들의 수익원은 상당한 비중을 차지하는 후원뿐만 아니라, 광고, 구독, 플랫폼 프로모션 등 다변화되었습니다.

보통 인터넷으로 게임 플레이를 방송하는 게이머들이 스트리머라고 불리곤 합니다. 하지만 게임이 스트리밍 시장의 주요 콘텐츠임에도 불구하고, 게임이 아닌 창의적인 다양한 콘텐츠들을 시청자에게 방송하는 수백만의 사람들 또한 존재합니다. 이들은 음악가일 수도 있고, 운동 선수, 작가, ASMR 제작자, 시인일 수도 있습니다. 유튜브는 마치 영상 블로거들의 학교와도 같습니다. 사람들은 영상을 포스팅하고, 게임과 대회를 중계하며, 의견을 제기하거나, 노래, 춤, 요리, 심지어 강의를 하기도 합니다. 여기서 중요한 것은 많은 시청자들이 흥미로운 콘텐츠를 제작한 스트리머들에게 가까이 보상을 지불하고자 한다는 것입니다. 일례로, “motar2k”라는 아이디를 가진 UAE의 시청자는 이미 몇몇 스트리머들에게 5만 달러(한화 약 5,300만원)를 후원하였습니다. 물론 어떤 사람들은 후원하는 것을 이해할 수 없다고 생각할 수 있겠지만, 이러한 후원자들 덕분에, 스트리머들의 작업에 우리가 보상과 감사의 마음을 보내는 후원이라는 신뢰 관계가 유지될 수 있습니다.

왜 사람들은 스트리머를 후원할까요? 그 이유는 이들이 게임을 잘하고, 토너먼트나 챔피언전을 재밌고 감성적으로 해설하며, 춤을 추고, 노래를 부르고, 책을 읽기 때문이며, 혹은 후원하는 것 자체가 즐겁기 때문입니다. 스트리머의 창작을 제한하는 것은 상상력, 법률, 그리고 플랫폼 규칙만이 있을 뿐이며, 이는 사실상 거의 아무런 제한이 존재하지 않음을 의미합니다.

현재 스트리머들에게 제공되는 서비스들은 후원을 받고, 청중을 끌어들이는 다양한 메커니즘을 가능하게 하지만, 파편화되어 있다는 한계가 있습니다. 각각의 서비스는 엄격히 규정된 거래만 허용하고 있습니다. 후원은 다양한 형태의 서비스를 통해 전달되며, 이러한 서비스들은 각각 다른 수수료율, 환불 정책과 보관 정책을 요구합니다. 이로 인해, 스트리머들은 서로 다른 수수료를 요구하는 수많은 시스템에 각각의 계정을 만들어야 합니다. 이러한 현실은 스트리머들이 가장 중요한 일인 좋은 퀄리티의 콘텐츠 제작에 집중하지 못하게 합니다. 심지어 스트리머들에게 보상을 전달하며 감사의 마음을 표현하고 싶은 시청자들도 복잡하고 골치아픈 송금의 문제에 직면하게 됩니다. 이러한 모든 문제점들은 인터넷 커뮤니티를 위한 전세계적으로 보편적인 스트리밍 후원 생태계가 발전해가는 것을 방해합니다.

이러한 문제의식으로부터 출발하여, 우리는 콘텐츠를 만들고, 시청자와 소통하며, 송금하는 과정을 단순화하는 플랫폼을 제공하는 프로젝트를 진행하고자 하며, 이 프로젝트는 스트리밍 시장의 핵심적인 요소가 될 것입니다. 이 프로젝트의 목적은 새로운 혁신적인 글로벌 생태계를 통해 스트리머, 시청자 그리고 기업들의 참여를 보다 쉽게 만들어 주는 것입니다.

다. 실제로 우리는 이러한 측면의 경계를 변화시키고 있고, 새로운 개발 단계로 발전시키고 있습니다. 이 프로젝트의 가능성은 무궁무진합니다. 우리는 이러한 플랫폼을 기반으로 채능 있는 사람들이 직면하게 되는 주된 문제인 홍보 자금의 부족을 해결하여, 전세계에서 새로운 스타들이 등장할 수 있도록 할 것입니다.

이 프로젝트는 기존 스트리밍 사이트에 적용이 되는 금융 생태계로서, 스트리머들의 삶을 쉽게 하고, 수수료를 절감하며 기존 스트리밍 사이트의 시청자들과 상호 합의하고 교류할 수 있도록 하는 편리한 수단이 될 것입니다.

우리는 새로운 스트리밍 사이트를 만들거나 트위터, 유튜브와 경쟁하고자 하는 것이 아닙니다.

스트리밍 시장 분석

통계 및 전망

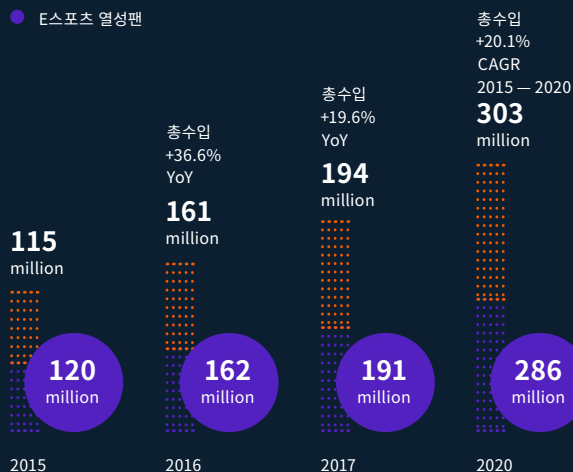
매일 22억명의 사람들이 다양한 플랫폼과 기기들을 사용하여 게임을 즐깁니다. 2016년에, 게임 산업의 투자 규모는 1,000억 달러에 이르렀고, 지금도 계속 증가하고 있습니다. 약 4,000명의 실력 있는 프로 게이머들은 게임 플레이로부터 수익(스트리밍, 게임 아이템 거래 등을 포함)을 얻고 있습니다. 리서치 회사인 유니퍼리서치(JuniperResearch)에서 발표한 e-스포츠와 스트리밍 산업의 발전 전망에 따르면, 2016년 기준 18억 달러의 수준의 산업 매출 규모는 2021년까지 35억 달러로 2배 가까이 성장할 것으로 예상됩니다.

뉴주 컴퍼니(Newzoo Company)에서 발표한 보고서에 따르면, 2017년에 비디오 게임 산업에서 22억명의 게이머가 1090억 달러의 수입을 올린 것으로 추정된다고 하며, 이는 2016년 대비 7.8% 높습니다. 그중 PC기반 및 게임 콘솔 기반 플랫폼이 각각 124억 달러와 335억 달러의 매출을 기록한 것으로 추정됩니다. 동시에 모바일 부문은 매년 19%씩 성장하여, 현재 전세계 게임 시장의 42%를 점유하고 있으며, 매년 평균 6.2%씩 성장하여 2020년에는 1280억 달러 이상의 매출을 기록하며 점유율 50%를 넘어갈 것으로 예상됩니다.

E스포츠 시청 성장 추이

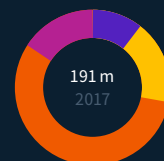
GLOBAL | FOR 2015, 2016, 2017, 2020 | Q1 2017

- 가끔 보는 시청자들
- E스포츠 열성팬



2017년 아시아 태평양 지역의 e스포츠 열성 팬이 전체 시청자 중

51%
비중



- 13% 중국
- 18% 대한민국
- 18% 그외의 국가
- 51% 아시아 태평양

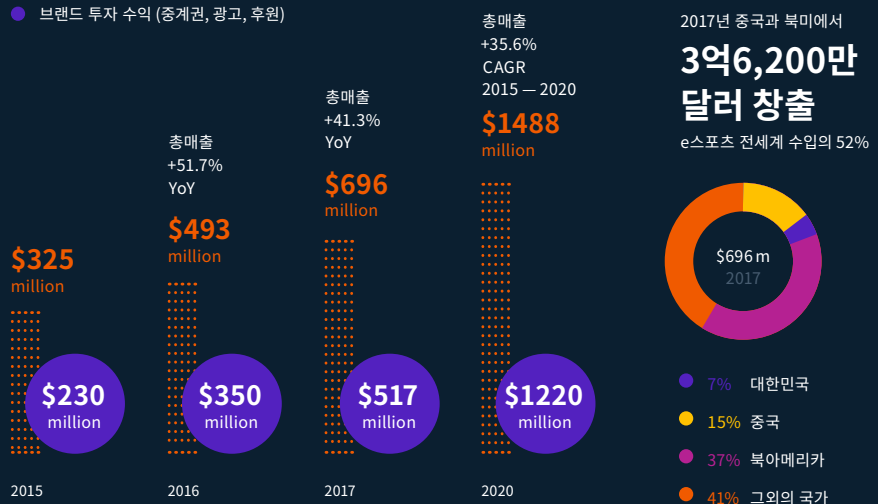
매출의 지리적 분포의 경우, 아시아 태평양(47%)이 가장 큰 비중을 차지하며, 북 아메리카(25%), EMEA(유럽, 중동 및 아시아, 24%), 라틴 아메리카(4%, 가장 높은 성장률) 순으로 나뉩니다.

E스포츠 매출 성장 추이

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



- 총매출 (중계권, 광고, 후원, 상품 및 티켓, 게임 퍼블리싱 수수료)
- 브랜드 투자 수익 (중계권, 광고, 후원)



도트스포츠(DoteSport)의조사(<https://dotesports.com/general/news/twitch-audience-hbo-netflix-18122>)에 따르면 전 세계의 게임 콘텐츠 시청자의 수는 6억 6천 6백만명으로, 미국 인구의 두 배입니다.

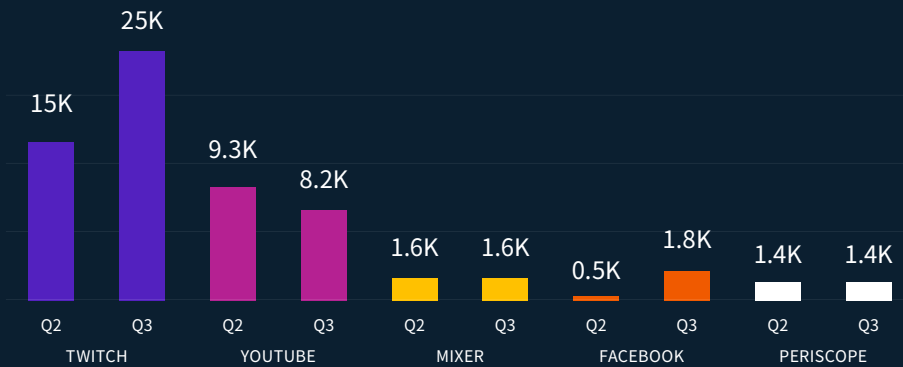
325M
미국 인구



666M*
전 세계 게임 비디오 콘텐츠 시청자

스트리밍 서비스를 시청하는 사람들이 매 분기마다 최소 10% 이상씩 증가하고 있습니다.

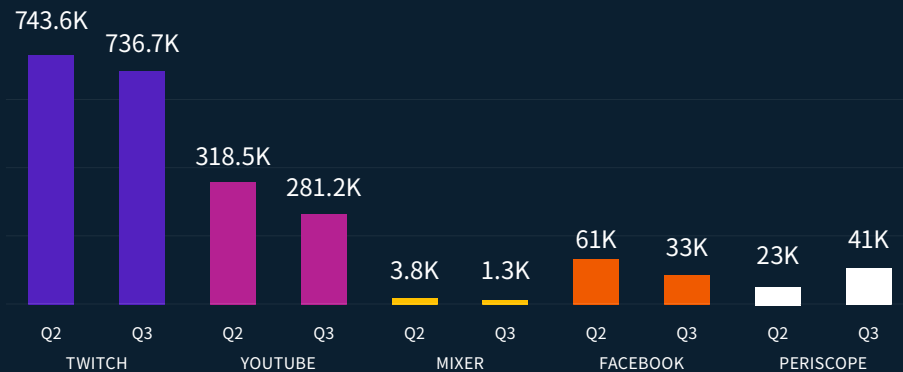
플랫폼별 스트리머 동시 접속수



스트림랩스(Streamlabs)는 페리스크(Periscope)에서 지원되지 않습니다.

동시에 스트리밍 사이트의 스트리머 수도 증가하고 있습니다.

플랫폼별 시청자 동시 접속수



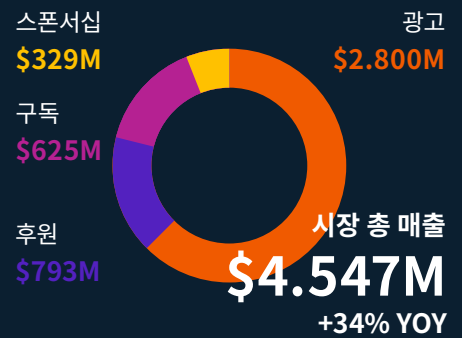
스트림랩스(Streamlabs)는 페리스크(Periscope)에서 지원되지 않습니다.

2016년 게임을 포함한 스트리밍 시장에서 후원 규모는 30억 달러를 상회했습니다. 게임을 포함한 스트리밍 인기가 증가하고 있다는 점을 감안하면 아시아 지역에서는 2017년 말 매출 규모가 50억 달러를 넘을 것으로 예상됩니다. 중국의 스트리밍 시장은 2016년 대비 2017년 250% 성장했으며, 2018년에는 56% 성장할 것으로 예상됩니다.

2017년 전 세계의 후원 규모는 약 8억 달러에 달했고 이 수치는 매년 증가하고 있습니다!

2017년 전세계 게임 비디오 콘텐츠 (GVC) 시장 분야별 매출

미화 100만 달러 단위



출처: SuperData Research

가상현실과 증강현실 (VR과 AR) 시장의 급속한 성장 또한 중요합니다. 디지캐피탈(Digi-Capital)이 2017년 3분기에 VR/AR 시장의 투자 규모에 대해 발행한 보고서에 따르면, VR/AR 게임 시장의 매출은 2021년까지 1,220 억달러에 이를 것으로 예상되고 있습니다. 향후 5년 동안의 성장 규모는 2천억달러에 달할 것으로 예상되고 있으며, 마이크로소프트, 닌텐도, 소니 등 많은 회사들은 VR호환 콘솔을 출시하고 있습니다. 이러한 경쟁은 산업의 발전을 가속화 할 것 입니다.

스트리밍 시장에 대한 디스트림의 가치

본 프로젝트가 어떠한 방법으로 스트리밍 시장 발전에 기여할 것이며, 스트리머와 시청자 사이의 새로운 상호 작용 모델을 만들어내는지, 그리고 안전을 담보하고, 스마트 계약을 통해 생태계 내의 모든 구성원 간의 관계를 구축하며, 거래 비용을 대폭적으로 줄이는지 설명하고자 합니다.

디스트림이 스트리밍 생태계에 제공할 수 있는 가치

- 스트리머/뷰어/광고주가 모이는 단일한 통합 플랫폼
- 거래 비용 대폭 절감 (최대 0.77%)
- 디스트림(DeStream)을 통해 직접 스트리밍 플랫폼 서비스 비용을 지불 가능
- 단일 오버레이 허브 사용(오버레이를 지원하는 모든 플랫폼에 단일 오버레이 셋업 제공 및 오버레이를 지원하지 않는 플랫폼에 모바일 애플리케이션 버전 제공)
- 에코 시스템 참여자의 상호 작용에 지원되는 100여개의 사전 설정된 스마트 컨트랙트
- 고급 사용자가 고유한 알고리즘을 기반으로 자체적으로 스마트 컨트랙트를 설정
- 프로그래밍이나 기술을 몰라도 손쉽게 설정할 수 있는 스마트 컨트랙트
- 광고주와 스트리머 간 스마트 컨트랙트 기반의 거래 관리
- 스트리밍 플랫폼의 수입과 수많은 통합 서비스 간의 균형 유지.
- 에스스로 서비스 기본 제공

- 디스트림(DeStream) 토큰으로 음식, 가전 제품 및 기타 제품의 구매 가능
- 국내 시장 및 제휴사 플랫폼에서 가상 아이템의 구매 및 판매 가능

이와 같이, 디스트림(DeStream)은 스트리밍 플랫폼의 통합, 플랫폼 기능의 개발 및 확장이라는 무궁무진한 기회를 제공하는 생태계이며, 빠른 수익화 등 스트리머들의 모든 전문적인 니즈를 거의 완벽하게 제공합니다. 또한 시청자에게는 새로운 차원에서 스트리머와 상호 작용하고 커뮤니케이션할 수 있는 서비스를 제공하며 동시에 광고주에게는 효과적인 광고 채널 과 강력한 분석툴을 제공합니다.

요약하자면, 디스트림(DeStream)은 기존 스트리밍 서비스들의 상위에서, 새로운 형태의 시청자와의 상호 작용과 생태계 내에서 제공되는 서비스에 비용을 지불하고 후원할 수 있도록 하는 금융 도구를 제공합니다.

다른 유명 스트리밍 서비스 대비 비교 분석

						
스트리머와 시청자를 위한 단일 통합 플랫폼	+	+	+	-	-	-
스마트 컨트랙트 지원	+	-	-	-	-	-
스트리머 및 뷰어가 수행 가능한 퀘스트 기능	+	-	-	-	-	-
투표	+	-	+	+	-	+
모금	+	+	+	+	-	+
메시지	+	+	+	+	+	+
플랫폼과 무관한 도전 설정	+	-	-	-	-	-
미디어 메시지	+	+	+	-	-	-
스킨 설정	+	-	-	-	+	-
오버레이 설정	+	+	+	+	+	+
스킨/ 오버레이/ 스티커 등이 거래 가능한 마켓	+	-	-	-	+	-
모바일 앱	+	+	+	-	-	-
광고 요청 수신 가능	+	-	-	-	-	-
블록체인 기반의 서비스 카탈로그 사용	+	-	-	-	-	-
통합 채팅	+	-	+	-	-	-
개인 맞춤형 구독	+	-	-	-	-	-
통합 마켓	+	-	-	-	-	-

기존 스트리밍 시스템의 주요 문제

불행하게도, 아직까지는 스트리머와 시청자들 모두가 필요한 모든 활동을 할 수 있는 금융 기반의 실용적인 단일 생태계가 없습니다.

현재 시스템들의 취약점

높은 지불 이자율

기존 시스템의 통상적인 전자 화폐 시스템, PayPal 또는 은행 계정으로의 인출 수수료는 10%에 이르고 있습니다.

최대 효과를 거두기 위해 필수적인 다수의 PG 지원

스트리머를 지원할 준비가 된 시청자들의 편의를 위해, 기존 시스템에서는 다양한 결제 시스템을 지원해야 합니다. 예컨대 미국의 시청자는 페이팔(Paypal)에 익숙한 반면, 러시아 시청자는 Yandex.Money 또는 webmoney에 익숙합니다.

다수의 상이한 규칙과 제약.

일부 시스템은 한번에 자금을 인출하는 것을 허용하지 않으며, 사용자들은 불가피하게 1개월에서 6개월까지 기다려야 합니다. 또한 최소 인출 금액, 최대 후원 한도액 등의 여러가지 제약이 있습니다.

결제 시스템의 불안정성

불행하게도, 시스템이 스트리머에게 돈을 지불하지 않거나 그들의 자금이 여러가지 이유로 동결되는 경우가 있습니다.

자금 통합의 복잡성

사전에 자금을 인출해야 자금을 구매 활동에 사용할 수 있고, 때때로 지불해야 하는 수수료가 두배가 되기도 합니다.

환불에 대한 어려움

스트리머들은 부도덕한 시청자들의 환불 요청으로 인해 문제를 겪는 경우가 많습니다.

시청자와 스트리머 사이의 명확한 계약의 부재 (스트리머의 서비스가 항상 고객을 만족시키지는 않음)

자신만의 메커니즘을 설계하기 위한 도구의 부재

기존의 모든 후원 및 스트리밍 서비스는 기본적인 도구만 갖추고 있을 뿐이며, 스트리머는 때때로 간단한 설문 조사조차도 어려운 방법으로 해결해야 하는 경우가 있습니다.

TOP 급이 아닌 스트리머의 광고 의뢰 수주의 어려움

최고의 스트리머들만이 돈을 벌지만, 광고주들이 저렴한 비용으로 더 많은 시청자에게 다가갈 수 있도록 도울 수 있는 인기 있는 스트리머들이 점점 늘어나고 있습니다.

디스트림(DESTREAM) 의 해법

목표 및 기회

프로젝트 디스트림(DeStream)의 주된 목적은 스트리밍 시장에 분산된 글로벌 플랫폼을 구축하여 스트리머의 생산성을 극대화하고, 그들의 활동을 다양화하며, 신생 자본을 확보하는 것입니다.

우리는 스트리머들을 위한 생태계가 될 혁신적인 플랫폼을 구축하고 있습니다. 블록체인 기술을 사용하면 거래 수수료를 두배 이상으로 줄일 수 있을 것입니다. 분산으로 인해, 우리는 결제 시스템을 프로세스에서 배제하고 여러 거래 비용을 줄일 것입니다. 따라서, 우리는 콘텐츠의 품질을 향상시킬 것이며, 스트리머는 운영 대신에 창조에 집중할 수 있을 것입니다.

요즘은 스트리밍 플랫폼의 수수료가 10%까지 오를 수 있습니다. 우리의 목표는 수수료를 0.77%로 낮추어 스트리머의 수입을 늘리는 것입니다.

뱅크어(Bancor) 프로토콜의 사용뿐만 아니라 어떤 암호화폐도 수용할 수 있는 단일 게이트웨이가 모든 통화로의 변환을 단순화할 것입니다. 통하나 예금 방법에 상관 없이 동일한 수수료로 예금하고 인출하는 통일된 규칙이 사용됩니다. 이 플랫폼은 어떠한 제약도 설정하지 않습니다.

스마트 컨트랙트가 거래 조건의 이행을 보장할 것입니다. 스마트 컨트랙트가 포함된 시스템이 출시되면 시청자는 후원금이 수취인에게 확실히 전달되도록 할 수 있고, 서비스 카탈로그에서 선택 가능한 서비스를 후원과 함께 요청하여 스트리머가 이행하도록 할 수 있습니다. 결국 스마트 컨트랙트는 블록체인에서의 서비스 카탈로그에 집중할 것입니다. 이로 인해 시청자가 예상하고 스트리머가 제공하는 목표 행동이 이중으로 해석되지 않고 수행이 보장되면서, 프로세스의 투명성을 확보할 수 있을 것입니다.

사용자의 관점에서 본 기술은 다음과 같습니다:

시청자는 스트리머와 연결된 서비스 카탈로그에서 서비스를 선택하고, 가능한 방법으로 후원금을 지불합니다. 이와 동시에 그는 이번 게임 플레이에서 서비스가 수행 가능한지 혹은 다음번 스트리밍에서 수행될지에 대해 안내받게 됩니다. (스트리머가 현재 요청을 이행할 수 없는 경우).

향후 우리는 이미 존재하는 프로젝트 중 하나와의 파트너십을 통하여 직불 카드를 발급할 예정입니다. 사용자들은 이 카드를 사용하여 가게에서 결제하거나 ATM에서 돈을 인출하는 것이 가능할 것입니다. 이는 스트리머들이 자금을 관리하는 것을 최대한 쉽게 만들 것입니다.

이 플랫폼은 분석가, 심리학자, 스트리밍 전문가들의 도움을 받아 개발된 다양한 도구를 통해 스트리머와 시청자의 교류가 구현될 것입니다. 스트리머들은 시청자의 관심을 유지하고

자금을 늘리기 위해 다양한 활동을 할 수 있을 것입니다.

강력한 스마트 컨트랙트 설계 툴을 통해서 거의 모든 아이디어를 구현할 수 있을 것입니다.

플랫폼은 대부분의 이벤트에 대해 광범위한 표준 스마트 컨트랙트를 제공할 것입니다. 상위 스트리머는 스마트 컨트랙트를 위한 시간적인 설계 툴을 이용해 비표준 알고리즘을 사용하는 어떠한 스마트 컨트랙트도 개발할 수 있을 것입니다.

예를 들어, 스트리머는 게임을 하기 전에 설문 조사를 실시하여 게임을 선택할 수 있으며 시청자들은 토큰으로 투표할 수 있게 됩니다. 이것은 스트리머의 수입을 증가시키고 시청자의 참여와 상호 작용을 개선하는 데 도움이 되는 또 다른 장치인데, 이는 각각의 시청자들이 이벤트에 온전히 참여하게 되기 때문입니다.

많은 설계 옵션과 특별한 설계 툴 덕분에 스트리머들은 그의 채널에 자신만의 개성과 독특한 설계를 부여할 수 있을 것입니다.

플랫폼 파트너의 수가 증가함에 따라 이들은 상호 합의에 따라 특별한 조건을 설정할 것입니다. 이것은 스트리머들이 돈을 인출할 필요가 없이 플랫폼 토큰을 사용하여 게임과 장비를 구입하게 함으로써 더 큰 재정적 이익을 얻을 수 있도록 해줄 것입니다.

플랫폼에서 활발한 활동 경력이 있는 스트리머에게는 인터넷과 다양한 서비스에 대한 비용을 할부로 지불하고 장비를 구매하고 임대할 수 있는 혜택이 주어집니다.

환불은 시청자의 후원금의 일부에서 토큰으로 지급될 것이며, 그 비율은 스트리머의 등급을 반영하며 스마트 컨트랙트에 따라 실행되는 기록 시스템을 통해 자동으로 계산될 것입니다.

이 플랫폼은 젊고 미래 지향적인 스트리머를 적극적으로 지원할 것입니다. 활동의 종류에 관계없이 모든 스트리머는 플랫폼을 사용함으로써 혜택을 받게 될 것입니다.

각각의 스트리머는 자신의 제품 판매를 위한 개인 시장(디지털, 의류, 구독자를 위한 다양한 심볼 . 머그 잔, 티 셔츠 등)을 제공받을 것이며, 제품의 생산과 배송은 플랫폼과 파트너에 의해 제공될 것입니다.

거래 건수와 크기에 대한 내부 보상의 지불은 자동적으로 스마트 컨트랙트에 의해 이루어질 것입니다.

광고주는 분석 및 빅 데이터 툴을 사용하여 방송의 주제와 타겟 시청자를 고려하여 가장 적절한 스트리머를 자동으로 선택할 수 있습니다.

플랫폼의 수익은 예금을 하고 자금을 인출하거나 내부적인 작업을 할 때 청구되는 수수료로 이루어질 것입니다.

스트리머, 시청자, 광고주 및 기업들을 위한 플랫폼

디스트림(DeStream)은 기존의 모든 인기 스트리밍 플랫폼과 연결될 예정입니다. 디스트림(DeStream)은 몇번의 클릭만으로 트윗치(Twitch) 또는 기타 다른 플랫폼과도 연결될 것입니다.

모든 자금이 하나의 지갑에 저장되기 때문에 결제 시스템 연결에 대해서는 걱정하지 않아도 됩니다.

내부 시장과 외부 프로젝트와의 연결로 인해, 스킨이나 게임 내 상품과 같은 디지털 상품을 사기 위해 디스트림(DeStream)토큰을 바로 사용할 수 있을 것입니다. 스트리머들은 그들의 제품을 팔 수 있을 것입니다.

시청자 및 활동의 분석을 바탕으로, 스트리머는 시청자의 참여와 자금 증가를 위한 상호 작용 메커니즘을 제공 받을 것입니다.

내부 거래소에서는, 스트리머는 본인의 채널을 광고를 위한 플랫폼으로 제공하면서 광고주들에게 광고 조건을 안내할 수 있을 것이고, 플랫폼은 타겟팅을 단순화하기 위한 분석 정보를 제공할 것입니다.

우리는 빅 데이터 분석에 기초하여 광고주의 예산을 유효한 시청자를 확보하고 있는 10, 20 내지 그 이상의 스트리머들에게 배정할 수 있는 메커니즘을 만들 것입니다. 예산은 각 스트리머의 지표에 따라 배정될 것입니다.

이러한 방식은 광고주들로 하여금 광고 대상을 최대한 넓히고 광고의 효과를 극대화할 수 있게 할 것이며, 스트리머들은 돈을 더 많이 벌 수 있을 것입니다

스트리머와 광고주 간의 관계는 파트너의 의무 위반으로부터 각 당사자를 보호하는 내부 스마트 컨트랙트에 의해 규제되며, 광고주 또한 스마트 컨트랙트 설계 툴을 사용할 수 있습니다.

API 디스트림(DeStream)은 기업들에게 중요한 기회를 제공합니다. 스트리머의 자산은 거의 모든 업종과 해외 거래 플랫폼에 연동될 수 있으며, 이는 대출 자본 또는 거래 도구의 형태로 상품과 서비스의 대금 지불에 사용될 수 있습니다.



플랫폼 사용 시나리오

등록이 되어 있지 않은 경우

웹이나 모바일 애플리케이션을 통해 스트리머에게 후원금을 보내는 절차는 다음과 같습니다

- 1 후원 페이지에서 통화를 선택합니다(스트리머는 동일한 가치의 DST 획득).
- ↓
- 2 결제 확인
- ↓
- 3 시스템이 사용자를 자동으로 등록시키고 DST를 사용자의 계정으로 전송
- ↓
- 4 스마트 컨트랙트가 필요한 DST를 자동으로 스트리머에게 전송
- ↓
- 5 해당 스트리머가 안내 메시지, DST 후원금과 기타 필요한 세트를 수령

등록한 경우

웹을 통해 스트리머에게 후원금을 보내는 절차는 다음과 같습니다

후원 페이지에서 또는 오버레이 버튼을 클릭할 때 후원
금액을 선택

만약 계좌에 DST가 있다면, 금액을
표기하고 메시지를 남김

- 스마트 컨트랙트가 자동으로 필요한
가치의 DST를 스트리머에게 전송
- 스트리머가 안내 메시지, DST 후
원금과 기타 필요한 세트를 수령

사용자 계좌에 DST가 없는 경우,
통화를 선택

계좌 충전을 할 것인지 혹은 스트리머에게 후
원할 것인지 결정

- 만약 계좌 충전을 하려 한다면, 지
불 확인 후에 이에 상응하는 금
액이 사용자 계좌에 입금
- 전액 후원을 목적으로 한 경우:
- 사용자가 결제를 확인
- 스마트 컨트랙트가 자금을 사용자
의 계좌로 이체하고 바로 이어서 해
당 DST를 스트리머에게 이전

등록을 했고 DST가 계좌에 있는 경우

모바일 앱을 통해 스트리머에게 후원금을 보내는 절차는 다음과 같습니다(

- 1 오버레이 버튼을 클릭할 때 후원금 액수를 선택하고 메시지를 남김
- 2 스마트 컨트랙트가 필요한 DST를 자동으로 스트리머에게 전송
- 3 스트리머가 안내 메시지, DST 후원금과 기타 필요한 세트를 수령

스트리머의 단기 목표 달성 과정

- 1 스트리머가 (작은 크기의) 단기 목표를 생성
- 2 시스템이 목표에 연결된 스마트 컨트랙트를 생성
- 3 시청자들이 이 목표를 위해 후원금을 송금
- 4 스트리머가 목표에 설정된 임무를 수행
- 5 스트리머가 임무를 완료하면, 임무 완료를 기록하고 시스템이 몇분 동안 진행될 투표를 자동으로 생성 첫 10명의 투표자는 모금된 금액의 10%를 보상으로 수령
- 6 스마트 컨트랙트가 수행되면 스트리머는 모금된 금액을 수령 투표 결과가 부정적인 경우, 모금된 금액은 토큰 형태로 시청자들의 계정으로 반환

목표는 마켓에서 제품 또는 디지털 자산의 형태로 제공됩니다

- 스트리머가 제휴 마켓에서 상품의 형태로 목표를 설정
- 시스템이 해당 목표에 연결된 스마트 컨트랙트를 생성
- 시청자들이 목표에 대해 후원금을 보냄
- 목표가 완료되면 스마트 컨트랙트가 자동으로 모금된 후원금으로 마켓에서 구매를 수행

시청자가 해야 할 일

시청자가 최소 자금으로 자동으로 확인되는 임무를 생성하고 이를 수락하기 위한 시간 제한을 설정

해당 임무는 카탈로그에 표시되며 다른 시청자들은 후원금을 보냄으로써 전체 후원 규모를 늘릴 수 있음

스트리머가 임무를 거절하는 경우
후원금은 시청자들에게 반환

스트리머가 임무를 수락하는 경우

- 스트리머가 임무를 수행
- 스마트 컨트랙트가 자동으로 후원금을 스트리머에게 전송
- 실패할 경우 스마트 컨트랙트가 참여한 시청자들에게 자동으로 후원금을 반환

스트리밍 전 투표

- 스트리머가 투표를 생성(각 투표 항목은 스트림의 테마와 구성로 이루어짐)
- 시청자들은 DST를 이용하여 투표함. 가장 많은 양의 DST를 받는 테마 또는 구성이 스트림에 표시되고, 스마트 컨트랙트는 모금된 DST를 스트리머에게 전송
- 다른 항목은 삭제되지 않으며, 다음 투표에서 누적된 DST와 함께 확인 가능함. 스트리머가 이들을 투표에서 배제하는 경우, DST는 시청자들에게 반환.

ICO의 필요성

최근 본 프로젝트는 설립자들에 의해 자금이 조달되었습니다. 플랫폼의 프로토타입은 개발 중에 있습니다. 해당 플랫폼의 메커니즘에 대해 많은 협의가 진행되고 있습니다. 프리 ICO와 ICO를 통해 조달한 자금으로 이 프로젝트를 국제적인 규모로 개발하고자 합니다. 첫 번째 스테이지에서 주요 시장은 게임 산업과 e-

스포츠가 발전한 국가들이 될 것입니다. 특히, 중국, 한국, 러시아, 일본, 미국과 다른 EU국가들을 대상으로 합니다. 이외에도 다른 국가와 지역들이 앞으로 대상 시장이 될 것입니다. 확보되는 자금은 마케팅 및 광고주, 스트리머 그리고 시청자 유치에 쓰일 것입니다.

토큰의 구조 및 발행

토큰이 자본화가 되지 않는다면 가치가 없다는 것은 분명합니다. 이는 우리가 토큰의 신속한 회수와 보안을 위해 확보된 자금의 20%를 해지하는 이유입니다. 회수 과정에서, 우리는 재단의 참여자에게 화폐를 제공하고 토큰을 회수합니다. 이후 토큰은 증권 거래소에서 화폐화되어 펀드에 반환됩니다. 이러한 메커니즘은 은행이 그들의 고객들에게 통화를 판매할 때 사용됩니다.

또한, 우리는 경제 내부에 자금을 남기기 위해 은행 시스템의 몇가지 메커니즘을 차용할 것입니다. 우리는 이것이 프로젝트의 신뢰도를 높일 것이고, 스트리머가 하룻밤 사이에 토큰을 화폐화하면서 토큰 자본 규모를 줄이지 않게 될 것이라고 확신합니다.

Stratis블록 플랫폼에 기반한 하나의 암호화 토큰이 수정된 합의에 따라 블록체인의 포크 방식으로 발행될 것입니다.이 토큰은 플랫폼 내에서의 교환 및 판매 등 내부 거래용으로도 사용되고, P2P에도 사용될 것입니다. 주된 목적은 토큰 내부 거래량을 늘림으로써 토큰의 자본 규모를 증가시키는 것입니다.

그외 판매되지 않는 토큰은 합의에 따라 채굴에 대한 보상으로 준비될 것입니다.

DST 토큰 사용처

- 후원
- 거래 실행에 필요한 플랫폼 수수료 지불
- 디지털 상품 구매
- 광고주로부터의 보상 수령
- 제휴숍에서 상품 구매
- 빅데이터 분석 접근 권한
- 플랫폼 서비스 비용 지불 (마케팅, 스트림 꾸미기 등등);
- 내부 P2P 업무 실행

토큰 판매

총 6,000,000,000개의 DST 토큰이 발행될 것이며,
3,600,000,000개의 DST가 판매될 것입니다.



ICO 목표

소프트 캡	목표 캡	하드 캡
\$5,500,000	\$9,000,000	\$12,000,000

폐쇄형 사전 판매
6월 15일~7월 15일

STRATIS 보유자용 판매
7월 15일~8월 1일

토큰 판매
8월 1일~9월 30일

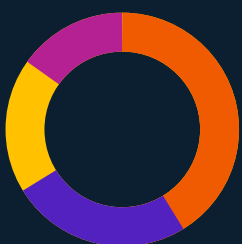
STRATIS 보유자의 경우
50 % 보너스
7 월 15 일 ~ 8 월 1 일

보너스

+25%	8 월 1 일 -15 일
+20%	8 월 15 일 -29 일
+15%	8 월 29 일 - 9 월 5 일
+10%	9 월 5 일 - 9 월 12 일
+5%	9 월 12 일 - 9 월 19 일
0%	9 월 19 일 - 9 월 30 일

8 월 1 일부터 토큰 판매가 끝날 때까지 Stra-
tis 소지자에게 영구 + 5 % 보너스를드립니다.

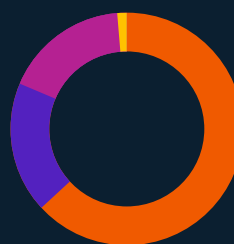
토큰 사용 분배



2018 — 2021

12%	이벤트 및 출장
17%	개발 및 지원
30%	운영비
41%	마케팅

토큰 분배 계획



19%	팀 및 어드바이저
20%	펀드
1%	포상금
60%	판매

개발 및 기술 계획

DeStream은 스트리밍 시장을 위한 글로벌 시스템으로, 다음과 같은 특징을 지니고 있습니다.

- 확장성
- 초고속 거래 처리
- 스마트 컨트랙트 및 오라클의 유연한 지원
- 보안
- 높은 가용성

본 프로젝트를 위해, 우리가 기술 개발의 선두에서 프로젝트를 개발하고 확장할 수 있도록

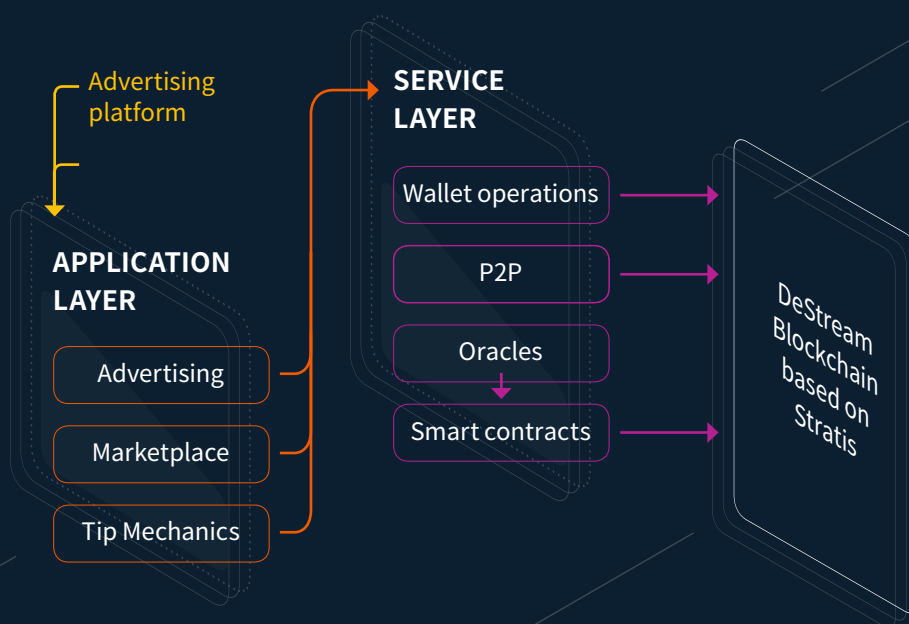
해줄 수 있는 스트라티스(Stratis)플랫폼을 기술 및 인프라 파트너로 선택했습니다.

당연하게도, DeStream 생태계를 시작하는 첫 단계에서는 하이브리드 인프라 모델이 사용될 계획입니다.

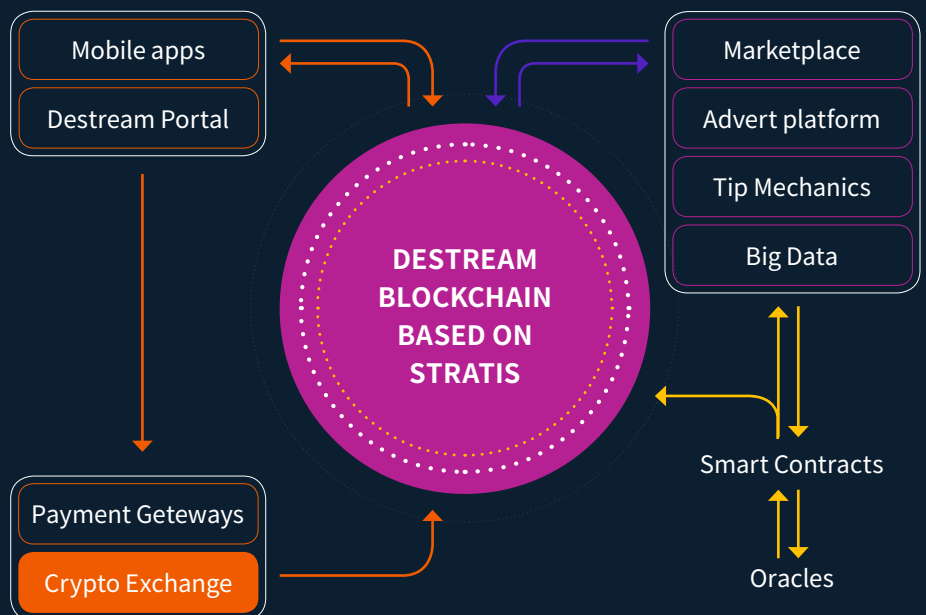
DST 토큰의 모든 거래는 실시간 공개 블록체인 스트라티스(Stratis)에서 이루어질 것입니다.

이와 동시에, 인프라가 개발되는 동안, 오라클 뿐만 아니라 스마트 컨트랙트는 중앙화된 환경에서 실행될 것입니다.

플랫폼 구성 요소의 일반적인 레이아웃과 위치는 다음과 같습니다.



일차적인 단계에서 블록체인과의 상호 작용 방식은 그림 2와 같지만, 플랫폼의 추가적인 공개와 스트라티스(Stratis)플랫폼의 개발에 따라, 최대한 분산화를 지향할 계획입니다.



이러한 종류의 모든 매커니즘은 빅 데이터 기술로 처리되는 거대한 데이터 계층의 형성으로 이어지며, 잠재적인 광고주가 해당 스트림에 광고를 게재하는 결정을 내리는 데 필요한 정보를 제공합니다

계획된 기능

1. 디스트림 (DeStream) 포털
2. OBS 및 기타 방송 사업
자 용 통합 플러그인
3. 시청자를위한 모바일 앱
4. 깃발을위한 포털
5. 광고주 용 포털
6. 제품이있는 마켓 플레이스
7. 스마트 계약 편집기

프로젝트 계획

2018 년 1 분기 및 2 분기

디자인 컨셉 개발
모바일 애플리케이션 설계 컨셉 개발
플랫폼 프로토타입 개발
포털 개발 시작

2018 년 3분기 및 4 분기

블록 체인에 대한 합의를 마무리 짓는다.
암호화 토큰 사전 마이닝
토큰 판매
토큰 판매 결과에 따라 암호 토큰 배포

2019 년 1분기 및 2분기

플랫폼의 알파 버전 실행하기
공용 블록 체인에 플랫폼 지불 통합
디스트림 서비스 통합을 위한 OBS 포크 개발
의 시작
지불 게이트웨이 통합
디스트림 포털 개발
스 트리머 포털 릴리스

2019 년 3분기 및 4분기

OBS 자체 모듈 출시
모바일 응용 프로그램의 첫 번째 릴리스
디지털 자산 시장 개발
도전 창출 모듈
광고주 용 포털 개발

2019 년 3분기 및 4분기

오픈 베타
연간 디스트림 Fest
현명한 계약에 대한 테스트 기법
마켓플레이스의 베타 버전
오버레이 편집기 릴리스

2019 년 1분기 및 2분기

집중화 된 솔루션을 기반으로 한 역학의 개발
블록 체인 기반의 투표 시스템 개발
모바일 앱의 알파 버전
XSplit과 통합
오버레이의 클라우드 저장소

2020 년 1분기 및 2분기

스 트리머를 위한 스마트 메커니즘 설계
맞춤형 구독 개발
서비스 카탈로그를 생성하는 기능
제품 마켓플레이스 출시
모든 기법을 현명한 계약으로 이전

2020 년 1분기 및 2분기

본격적인 스마트 계약 편집기
광고주 포털 출시
광고주를 위한 대용량 데이터 분석
서비스 제공 업체와의 통합

2020 년 3/4분기

플랫폼 개발
가상 로봇 지원

토큰은 플랫폼과 서비스에서 제공하는 모든 수단을 사용하는 데 필요한 권리의 가치에 대한 회계적 단위로서 사용됩니다.(유틸리티 토큰)

토큰은 토큰 소유자에게 플랫폼을 사용할 수 있는 권한을 나타냅니다.

토큰은 플랫폼 소유자의 권리에 의해 발행되며, 토큰 소유자에게 플랫폼 사용 권한을 부여하기 위한 발행자의 의무를 나타냅니다.

토큰은 디지털 화폐가 아니며 플랫폼 소유자는 토큰을 화폐로 교환해주지 않습니다.

토큰은 유가 증권이 아니며, 토큰 소유자에게 플랫폼과 서비스의 운용에 대한 발행자의 수익에 관여할 수 있는 권한을 보장하지 않습니다.

토큰은 미국 시장에서의 유통을 목적으로 하지 않습니다.

플랫폼 소유자는 미국 시민과 거주자에게 토큰을 직접 전송하는 거래를 수행하지 않습니다.

이 토큰은 미래에 소유자에게 플랫폼 수입의 일부를 받을 수 있는 권한을 보증하지 않기 때문에 암호화 자산의 투자를 유치하기 위한 활동에 대한 미국 규정의 규제를 받지 않습니다. 발행자는 법에 저촉되지 않는 한 토큰 소유자의 양도, 판매 및 거래를 제한하지 않으며, 이는 플랫폼 사용자 간 권리 양도의 거래, 현물 거래, 후원, 몰수 또는 담보를 포함하며 이에 제한되지 않습니다.

토큰은 “성별과 수량의 구분” 외에는 고유한 특징을 갖지 않기 때문에 각 거래 플랫폼의 규칙과 규정을 준수하는 한 교환 상품으로도 사용될 수 있습니다.

플랫폼 사용 권한의 가치, 모든 내부(플랫폼 내 및 사용자 사이에) 계산과 운영은 토큰으로 회계 단위가 측정됩니다.

플랫폼 소유자는 토큰 소유자로부터 토큰을 다시 구입할 권한이 있지만 토큰 소유자에게 유사한 의무를 부과하지 않습니다. 플랫폼 소유주는 “암호화폐” 및 거래 플랫폼의 규칙에 위배되지 않는 유사한 상품 및 설비 거래를 다른 시장 참여자들과 동등한 기준으로 토큰을 사용하여 거래소에서 수행할 권리가 있습니다.

“디스트림(DeStream)” 당사는 토큰 발행자, 저작권 소유자 및 플랫폼 소유자입니다. 오직 당사만이 이용 가능한 수단 중 택해진 플랫폼의 사용 권리를 토큰 소유자에게 제공합니다. 플랫폼 소유자인 DeStream은 에스토니아의 법률 및 제정에 따라 설립됩니다.

DeStream은 토큰 발행, 향후 사용을 위한 주문 권한 및 규정을 포함한 플랫폼 사용 권한을 부여하기 위해 필요한 모든 권한을 갖습니다. 발행자는 플랫폼 사용자와의 거래를 시작할 권리가 있으며, 이는 결제를 위한 가치와 합의 절차 그리고 토큰 이전 절차를 결정하기 위한 도구로 거래를 설정할 수 있습니다.



타차트 아이 티탄 설립자와 최고재 무책임자

“태그 라인” 에이전시에서 따르
면 웹 개발 시장에서 가장 영
향력있는 50 대 사람들 중 하
나입니다

디지털 마케팅 및 웹 개발 시
장에서 10 년 이상.

디지털 마케팅 및 인터넷에
이전시 관리 분야에서 가
장 큰 비즈니스 스쿨 중 한 곳
의 설립자.

은행 금융 서비스 분야에서 4
년. 독립 국가 연합 및 유럽의
은행과 금융회사기업과의 광
범위한 업무 경험.

시작한 tranzaptor.com을
성공적으로 판매했습니다.

중소기업 컨설팅 분야에서 3
년 이상 종사해 왔습니다.

암호화 통화의 규정에 관한
아르메니아 재무부 전문가위
원회 위원.

수많은 기사의 저자.

러시아의 많은 대학 및 비즈니스
스쿨에서 저자 과정을 가르
칩니다.

교육: 바우만 모스크바 주립
기술 대학교.



아나르 메흐티 예프 설립자와 최고경 영자

IT 및 관리 서비스 전문가로서
20 년 이상 다양한 업계에서
전문적인 경험을 쌓아 왔으며
매우 성공적인 IT 기업을 창설
했습니다.

2003 년 아나르 메흐티예프
씨는 모바일 운영 업체 인 “
메가폰”에 일반 지원 전문가
로 합류했습니다. 2005 년 그
는 프로젝트 관리자로 근무
하면서 “메가폰”의 지사 사
무실을서비스 데스크에서 서
비스 매니저의보다 기능적인
IT 관리 플랫폼으로 이관했
습니다. 2008 년 그는 비즈니스
분석가로서의 위치를 차지
했습니다.

2010 년에, 아나르 메흐티예
프씨는 “레토 그래프” 로 카자
흐스탄의 정부 서비스 구현 프
젝트에 참여했습니다.

2011 년에 프로젝트를 성공
적으로 수행 한 후아나르 메
흐티예프씨는모스크바로 돌
아와 복잡한 개발을 전문으로
하는 자체 IT 회사를 개발하기
시작했습니다.

오늘날, 정교한 소프트웨어 제
품, 포털 솔루션 (인터넷, 인트
라넷) 및 모바일 응용 프로그
램 개발을 전문으로하고 기술
컨설팅을 수행하며 블록 체인
을 포함한 혁신적인 개발 방향
을 촉진합니다.

수많은 업계 컨퍼런스의 연사.

블록 체인 기술 주제에 대한
여러 강자 강사.

교육: 바쿠 스테이트 공
과 대학.



알렉세이 크 보스 텐코 창립자와 최고기 술책임자

시스템 개발 경험있는 소프
트웨어 개발 전문가 및 전 우
주 발사 센터 전문가.

소프트웨어 개발 분야에서 20
년 이상의 경험을 쌓았으며,
많은 프로젝트에서 건축가로
서의 역할을 수행합니다.

바우만 모스크바 주립 기술 대
학교가 교육 공학에 사용하는
공장 라인 용 관리 시스템을
개발했습니다.

호루니체프 연구소의 원격
계측 정보 표시 시스템 개발
에 C ++ 개발자로 참여 호 루
니 셰프. 이제 시스템은 바이
코 누르, 보스토치니 및 플레
셰츠크 우주 진수 센터에 설
치됩니다.

유럽 우주국 소프트웨어 구성
요소 개발을위한 유니노바 연
구소 팀의 일원으로 수년 동안
일했습니다.

“디스트림” 팀에 합류하기 전
에 “쉬바 디지털”에서 CTO로
3 년 이상 근무했습니다.



마크 벨 사업 개발 이사

게임 및 블록 체인 업계에서
확고한 명성을 얻은 게임 기술
및 커뮤니티 개발에 대한 폭
넓은 경험을 갖춘 비즈니스 개
발 전문가.

마크 벨씨는새로운 비즈니스
개발, 전략적 파트너십 및 다
양한 산업 분야의 신생 기업
관리에있어 인상적인 글로벌
실적을 보유하고 있습니다.
-마크 벨씨는아시아 태평양
및 호주 국가, 라틴 아메리카
및 유럽 연합의 소셜 네트워크
를 통해 커뮤니티를 구축하면
서 지난 10 년을 스포츠 및 관
련 게임 기술에 전념했습니다.
마크 벨씨는엔터테인먼트, 게
임 및 블록 체인 기반 산업에
서 광범위한 네트워크와 명성
을 구축했습니다.



드미트리 조르킨 지역 사회 책임자

워프 게임 의자 회사의 공동
소유자이자 게임케처의 창립
자 인 전자 스포츠 및 게임 업
계에서 25 년 이상의 경험을
가진 전문 게이머입니다.

드미트리 조르킨씨는 워프
게임 의자 회사의 공동 소유자
이자 게임케처, 사위 대행사,
페이지탈 프로젝트의 창립자
입니다. 2008 년부터 그는 인
터넷 마케팅에 종사해 왔으며
창의적인 전략 개발에서 CEO
기능 및 컨설팅에 이르기까지
모든면에서 뛰어납니다. 드미
트리는 전자 스포츠 및 게임
산업에 대한 광범위한 전문 지
식을 보유하고 있으며 25년
이상 전문 게이머로 활동 해
왔습니다 (드미트리는 울티마
온라인우주를 최고의 게임으
로 인정합니다).

드미트리 조르킨씨는방문객
및 강사로 수많은 게임 및 마
케팅 컨퍼런스 및 전시회를 방
문했습니다.

드미트리는 농장 창조의 선생
님입니다. IKRa와 “성장 시스
템” 교육 기관 졸업.



릭 케이 동 한국 비즈니스 개 발 이사

기업 금융, 전략 기획, M &
A 분야에서 11 년 이상의 경
력을 쌓은 웰스트리트 투자
은행가이자 모바일 게임 개
발 전문가.

기업 금융, 전략 기획, M & A,
레버리지 매입, 구조 조정 및
선물 거래를 전문으로하는 투
자 은행가이자 웰 스트리트 펀
드 매니저로서 11 년의 경력

가상/ 모바일 게임 개발 전
문 한국 게임 산업 7 년 경
력 및 가상, 중강, 모바일 현
실 게임 부문 신생 기업 창업
및 가속화

현재 한국의 최고 가상 게임
개발 회사 인 유제이엠게임스



고몬 베로니카 골프 스카 야 이컴 파트너십 이사

프로젝트 관리, 영업 및 비즈니스 개발 분야에서 20 년 가까이 종사해온 전자 상거래 전문가.

2000 년부터 전자 상거래 시장 개발에 종사해 왔습니다.

러시아 시장에서 가장 큰 전자 상거래 회사에서 15 년 이상의 경력을 가지고 있습니다.

베로니카 골프 스카 야씨는 e-하우스 지주에서 프로젝트 디렉터의 직책을 맡았습니다.

IT 시장을위한 ematrix-b2b 플랫폼의 최고경영자

X5 소매 그룹의 전 판매 이사

온라인 상점 003.ru.

디스트림 팀에 합류 할 당시, 그녀는 대형 마트 “트보이둠”의 전자 상거래 책임자를 맡았습니다.



샌더 클레버 커뮤니티 관리자

고객 서비스 담당자로서 7 년 넘게 일했습니다.

허츠 베네룩스.

여러 영어 학위.

영어 - 네덜란드어 번역가 (백서)로 일했습니다.

2017 년 말 이후 여러 신생 기업 및 ICO에서 커뮤니티 관리자 로 일해 왔습니다.



알렉스 와일드 CIRO

일렉산드라는 Proof_of_Truth 플랫폼을 ICO에 공동 설립자이자 COO입니다. 최근 몇 년 동안 알렉스 와일드는 블록 체인 커뮤니티에 가입하여 비즈니스 개발자, 말하기 헤드, 네트워크 작성자, 인터뷰 담당자와 크립토 무정부주의자로 활동하고 있습니다.

알렉스 와일드는 Proof_of_Truth 플랫폼을 ICO에 공동 설립자이자 COO입니다. 일렉산드라는상트 페테르부르크에서 국제 커뮤니케이션을 전공했습니다. 통역과 언어 학자로 졸업했습니다.

중국에 살면서 기업을 정신에 관심을 가지며 상품 비즈니스의 소유자가 되었습니다.

일렉산드라는이벤트 매니저 (축제, 정상 회의, 컨퍼런스 등)로서 4 년의 경력을 가지고 있습니다.

최근에 그녀는 블록 체인 커뮤니티에 가입하여 비즈니스 개발자, 말하기 헤드, 네트워크 작성자, 인터뷰 담당자 및 크립토 무정부주의자로 활동하고 있습니다.



레일라 가지예바 복잡한 비즈니스 조직

레일라 가지예바씨는 러시아 국립 인문 대학을 졸업했습니다. 그녀는 번역 및 해석의 학위 자격을 취득했습니다. 그녀는 스위스의 로잔 대학 (로잔 대학)에서 영문학 및 언어학을 전공했으며 읍살라 대학 (읍살라 대학교)에서 인턴십을 통해 미국 정치 및 역사를 공부했습니다.

레일라 가지예바씨는발렌티노, 셀린느, 루이비통 및 프라다와 같은 가장 인기있는 국제 브랜드를 다루고 있던 모스크바의 머큐리에서 영품 업계에서 일했습니다.

레일라 가지예바씨는 영어, 독일어 및 터키어를 구사합니다.



키릴 고토브 세프 마케팅 고문

러시아어 인터넷에서 광고하는 가장 오래된 전문가 25년 동안 키릴 고토브세프는 수백개 회사의 커뮤니케이션에 종사하고 있습니다. 그의 고객 목록에는 첨단 기술 금융 신생 기업뿐만 아니라 대규모 보수 프로젝트도 포함됩니다. 지난 2년 동안 키릴 고토브세프는 10개 이상의 암호 개체를 참조했습니다.

인터넷 페스티벌, 키에프 국제 광고제 등 정기적 인사 위원

2009년에는 "프로펠러 디지털" 인터넷 경영 대학의 배심원단을 지냈습니다.

2010년, "태그라인" 전문가 그룹의 "신발 강화"상을 심사위원으로 임명했습니다.

2016년부터 2018년까지 "리프-보로네즈" 회의의 책임자로 활동했다.

2015년부터 2018년까지 러시아 광고 주간 및 러시아 마케팅 주간 회의에서 영구 연사로 활동했습니다.

2018년 여름 이후 영국 디자인 스쿨에서 가르쳤습니다.



박기식 박사 고문관

다양한 한국 주요 산업 분야에서 20년이 넘는 경험을 지닌 강국 전문가, 강사, 경제학에 대한 수많은 저서 및 권위 있는 보너스 보유자.

CIDISK (사이버 보안) 경영 전략 마케팅 및 마케팅 컨설팅 5Gt (얼굴 인식), KLES (인공 스프링클러 시스템) 스킴 라티움 (K-웨딩 문화 콘텐츠), KOSEP (국가 발전).

박 전무는 e-한국 무역 투자 진흥 공사(KOTRA) 팀 (2001/2002), 사회주의 국가 부서 (1989/1990) 등 다양한 KOTRA 본부 부서에서 12년 동안 4번 해외 근무를 하면서 EVP에 홍보하기 전에 서비스

2009년 한국 공공 부문 해외 프로젝트 추진위원회 운영 위원장, 중소기업 중앙회 (KAIST) 중소기업청 특별 컨텐트위원회 위원으로 선임

전자 무역 촉진을 위한 우수성과 노력을 인정받아 2001년 총리 표창 수상자.

수많은 책과 기사의 저자.



파벨 신카 렌코 법률 고문

다양한 업계의 기업 고객과 함께 일한 경험이 풍부한 법률 전문가 및 법률 회사 창립자.

2006년부터 인터넷 법 분야에서 법률 업무를 수행해 왔습니다.

램블러, 하브라하브라, CIAN 등과 같은 고객들과 일했습니다.

법률 회사 "세넬"의 설립자 인가. Solar-staff.com 서비스 창립자, 러시아 연방 전자 통신 전문가위원회 (전자 상거래) 회원.

RMA 비즈니스 스쿨에서 10년 과정의 "인터넷 비즈니스를 위한 권리"강사

참고 문헌

<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/>