



BitRewards  
쇼핑이 채굴이 됩니다

# BitRewards 백서

블록체인을 고객 충성 프로그램으로

2017 년 12 월 30 일

# 목차

경영 종합 보고.....	4
시장 개요.....	6
서문.....	7
충성 고객 관리 시장.....	8
고객 보상 제공자들의 주요 문제점.....	8
계정 비활성.....	8
낮은 상환율.....	9
낮은 고객 유지.....	9
증가된 고객 서비스 비용.....	9
제공되는 보상에 대한 낮은 동기 부여 .....	10
가치 있는 제안.....	11
BitRewards 는 주요 문제를 어떻게 해결하는가? .....	11
계정 비활성 .....	11
낮은 상환율 .....	12
증가된 고객 서비스 비용 .....	12
제공되는 보상에 대한 낮은 동기 부여 .....	12
새로운 고객 경험 .....	12
소매상들을 위한 혜택 .....	13
에코시스템 및 커뮤니티 .....	14
운영 방법 .....	14
사용자 경험. 고객들이 BIT 를 얻는 방법 .....	14
BIT 사용 단계 .....	18
소매상들의 작업 흐름 .....	20
옵션 1. BitRewards 운영 시스템을 통한 작업.....	20
BitRewards 운영 방식을 통한 보상 지불 메커니즘.....	21
BitRewards 운영 방식을 통해 구매에 대한 결제.....	21
BitRewards 내에서 명목화폐 및 전자화폐 유지.....	22
옵션 2. 직접 이체 .....	22
유동성 스마트 컨트랙트 .....	23
제품 구조 .....	23
소매상.....	24
온라인 쇼핑 플랫폼을 위한 플러그인 .....	24
판매자의 대시보드 .....	25
소매상의 전자 지갑 .....	25
시스템의 보조 부분.....	25
고객.....	26

통합 전자 지급 및 판매자의 홈페이지로의 접근이 가능한 고객 충성 프로그램 대시보드 26

모바일 어플리케이션 ..... 27

BitRewards 네트워크 ..... 27

BitRewards 운영 ..... 28

뱅크르 유동성 스마트 컨트랙트 ..... 30

사업 모델 ..... 30

시장으로 가는 전략 ..... 32

사업가 및 온라인 매장 소유주들로 이루어진 커뮤니티 내의 활발한 상호작용..... 34

제휴..... 35

개발자 및 서비스 제공자들과의 관계 ..... 35

팀..... 36

기타 기술 팀 멤버 ..... 42

고문 ..... 43

제휴 파트너 및 얼리 어답터의 추천 사례..... 45

기업의 이력 및 현재 진행 상황 ..... 49

제품 로드맵 ..... 49

클라우드 세일 상세 정보 ..... 54

법률..... 57

일반 정보 ..... 57

필수 지식..... 57

위험 요소 ..... 57

중요 고지 사항..... 58

진술 및 보증..... 59

준거법 및 중재..... 60

참조..... 61

— 모이제스 나임(Moisés Naím),  
*권력의 종말(The End of Power)*

회의실에서부터 전쟁터까지, 교회에서부터  
주까지, 왜 책임을 지는 것이 이전과 같지  
않은가

# 경영 종합 보고

고객 충성은 신뢰입니다. 한 기업과 그의 경쟁 업체들간의 신뢰에 대한 차이는 그들이 얼마의 수익을 얻을 것인지에 대해 직접적으로 영향을 끼치기 때문에, 신뢰는 마치 비트코인과 같은 새로운 화폐로 불리웁니다.

매년 수 백만의 소매상들은 그들의 고객의 충성도를 증진시키기는 소프트웨어에 200 억 달러가 넘는 비용을 소비합니다. 소매상들은 현재 붐비는 시장 내에서 경쟁력을 갖추기 위해 이렇게 해야만 합니다. 고객 충성 프로그램들은 비용이 많이 들 뿐만 아니라, 새로 시작하기 위해 시간이 많이 소요되며 매우 번거롭습니다. 대개 고객들은 어떻게 포인트/보너스를 얻으며, 어떻게 그것을 사용하는지 알아내지 못 하며, 이러한 프로그램들에 참여함으로 인해 단지 더 답답해질 뿐입니다. 이는 대부분의 고객 충성 프로그램들이 성과를 올리지 못 하고, 12 개월 이내에 중단하는 결과를 낳습니다.

저희는 GIFTD 에서 5 년간 함께 일해온 팀으로, 수백 개의 중소 전자 상거래 기업의 수익을 평균 17%가 증가하도록 도운, 혁신적이며 수익성 있는 고객 충성 SaaS (서비스로서의 소프트웨어) 기업입니다. 블록체인은 고객, 판매자 및 커뮤니티에 새로운 가치를 생성하도록 하는 고객 충성 및 보상 시장에 새로운 접근을 도입하기 때문에, 저희는 이러한 성공적인 비즈니스로부터 후속편으로서 BitRewards 를 개발하고 있습니다.

BitRewards 는 소매상들로 하여금 그들의 고객과 그들이 초대할 친구들의 구매, 기타 전자화폐를 통한 구성 가능한 행동들에 대해 보상을 가능케 하는 블록체인 고객 충성 플랫폼이자 에코시스템입니다. 고객들은 구매에 사용하거나 다른 전자 지갑으로 이체가 가능한 유동성 있는 이더리움(Ethereum) 기반의 토큰을 얻을 수 있기 때문에, 이는 고객들을 위해 완벽한 가치를 가지고 있습니다. 또한 토큰의 가격도 저희의 독특한 사업 모델로 인해 성장할 준비가 되어있습니다. 따라서 이러한 보상은 만료되기 보다 충분한 시간이 지난 후 그의 가치가 증가될 수 있습니다.

또한 소매상들은 전자화폐로의 보상으로 인해 더욱 만족하며, 더욱 충성심 있는 고객들을 얻을 수 있기 때문에, BitRewards 는 소매상들에게도 엄청난 혜택을 제공합니다. 종합적인 고객 충성 프로그램은 소매상의 수익을 증가시킵니다. 매장 또한 전자화폐의 열광적인 지지자들에게 다다가고 있습니다. 이는 매우 활발히 진행되고 있으며, 일반적인 비즈니스들로부터 관심을 얻고 있습니다.

독특하며 가치 있는 소매상들을 위한 제안은 바로 BitRewards 가 이러한 가치 있고, 비용이 많이 드는 고객 충성 기술을 무료로 제공할 것이라는 것입니다. 소매상들은 그들의 사용자들에게 보상을 제공하기 위해 단지 오픈 시장에서 BIT 를 구매하기만 하면 됩니다. 이러한 소프트웨어의 가치는 매월 200 달러에서부터 시작됩니다; 그러므로, 수 많은 소매상들은 이 플랫폼과의 연결을 열망할 것입니다. 저희는 보상 및 고객 충성 소프트웨어 시장 운영을 5 년 이상 해왔으며, 500 명이 넘는 고객들(그들의 요구 사항을 잘 아는 온라인 매장들)을 보유하고 있기 때문에 이를 자부할 수 있습니다. 또한 BitRewards 는 인공 지능(AI) 기반의 예측 분석을 사용하고 있으므로, 보상 및 활동의 설정이 특정 사업의 요구에 적합하고, 특정 타겟 고객들을 다루고, 보상에 사용된 모든 비용으로부터 투자에 대해 가장 높은 보상을 성취할 수 있도록 합니다.

BitRewards 는 대다수의 현존하는 전자 상거래 시스템들(마젠토(Magento), 쇼피파이(Shopify), 워드프레스(WordPress), 엑위드(Ecwid) 등)과 호환됩니다. 이는 통합이 손쉬우며, 간단한 API 를 가지고 있습니다.

## 토큰 — BIT:

BitRewards 의 내부 토큰은 BIT 라 불리며, ERC20 의 기준을 준수합니다. BIT 는 내부 화폐로 BitRewards 에코 시스템 내의 모든 활동에 사용됩니다.

BitRewards 네트워크에 참여하는 온라인 매장들의 고객들은 캐쉬백으로서 BIT 를 제공받을 것입니다 — 특정 구성 가능 액수 혹은 구매에 대한 퍼센트, 매장에 추천받은 친구들의 구매, 소셜 네트워크에서의 좋아요 및 기타 활동. 캐쉬백은 BitRewards 플러그인을 통해 매장에 연결된, 자동으로 생성된 고객의 전자 지갑에 입금될 것입니다.

BIT 는 참여하는 판매자에 연결된 온라인 전자 지갑을 통해 동일 매장이나 BitRewards 에 참가하는 다른 판매자의 상점에서 사용될 수 있습니다. 또한 고객의 전자 지갑 내의 BIT 잔고는 고객이 원할 경우 그들의 일반 비자 혹은 마스터 카드로 사용이 가능한 은행 체크 카드에 연결됩니다. 고객들은 고객 포인트 대신 유동성 있는 전자화폐를 받기 때문에 이러한 기회의 가치를 인정할 것입니다.

또한 고객들은 거래소나 뱅코르(Bancor) 유동성 스마트 컨트랙트를 통해 BIT 를 구매할 수 있습니다.

토큰 소유주의 BIT 에 대한 개인 키는 BitRewards 네트워크 플랫폼에 의해 제공된 지갑이나 표준 이더리움 지갑 혹은 ERC20 을 지원하는 모든 지갑에 저장될 수 있습니다.

BitRewards 토큰의 가치는 오픈 전자화폐 거래소에서 결정됩니다. 토큰은 이더리움, 비트코인 및 명목 화폐로 환전이 가능합니다. 해당 고객 충성 프로그램을 사용하는 모든 판매자 및 BitRewards 네트워크의 다른 제휴 파트너들은 토큰을 수용합니다.

BIT 토큰 환율은 제한된 최초 배포인 20 억 토큰과 구매에 대한 토큰을 사용하거나 거래소에서 토큰을 판매하는 고객들로부터 공급량을 초과하는 플랫폼에 참여하는 소매상들의 증가하는 숫자로부터 토큰에 대한 수요로 인해 가장 쉬운 상승적인 방법을 생성하며 증가할 것입니다.

# 시장 개요

## 서문

BitRewards 는 모든 유형의 소매상들을 위해 디자인되었습니다. 하지만 저희가 생각하는 가장 안정된 분야은 전자 상거래 분야입니다. 전자 상거래는 측정하기 쉬우며, 이러한 서비스들을 기꺼이 수용하기 때문입니다. 전자 상거래 시장은 매년 지속적으로 성장하고 있습니다. 스타티스타(Statista) 자료에 따르면, 해당 시장은 추후 5 년간 미국 내에서 70%이상 증가될 것이라고 합니다(2016 년 3,600 억 달러로부터 2022 년 6,380 억 달러까지).



전자 상거래의 급속한 성장과 구매 과정 및 배송의 자동화는 해당 시장을 급격히 경쟁력 있게 하였습니다. 오늘날 고객들은 가격에 더욱 민감하며, 브랜드들로부터 더 많은 것을 기대하고, 주기적으로 가격을 비교합니다. 베인 앤 컴퍼니(Bain & Company)의 온라인 소매에 대한 일련의 공동 연구들에 따르면, 반복적인 구매 및 추천에 의해 측정된 고객 충성도는 오프라인 기업들보다 온라인 사업을 위한 수익성의 핵심적인 요인입니다.

오늘날 고객 유치는 모든 소매상들에게 가장 비용이 많이 드는 활동 중 하나입니다. 공식적인 통계 자료에 따르면, 실생활 내의 구매로 이어지는 방문 대비 구매 비율은 1% 이하인 반면, 전자 상거래 내의 방문 대비 구매 비율은 3%에 달한다고 합니다. 또한 이것의 이유는 명확합니다: 오늘날 우리의 주의 지속 시간은 8 초입니다 - 금붕어 보다 더 짧은 셈이죠.

비즈니스들은 고객의 주의를 끌기 위해 더 많은 비용을 사용하고 있습니다. 이는 오직 절반일 뿐입니다. 또한 이들은 이러한 고객들의 관심을 유지해야 합니다. 연구들에 의하면, 새로운 고객을 유치하는 것은 기존의 고객을 유지하는 것보다 5 배에서 25 배 더 많은 비용이 든다고 합니다. 반면, 고객들은 브랜드를 매우 쉽게 바꾸는 경향이 있습니다. 특히 이러한 경쟁이 단지 클릭 한 번 만을 필요로 한다면 말이죠. 따라서 소매상들은 그들의 고객들의 충성과 관련하여 투자를 해야만 합니다. 다양한 자료 출처들에 따르면, 충성 고객들은 한 브랜드에 더 오래 머무르며, 더 자주 구매하고, 진행하는 데에 더 적은 비용이 들며, 가격 경쟁에 도움을 주고, 그들의 경험에 대해 친구들에게 이야기하며, 귀중한 후기를 제공한다는 것을 알 수 있습니다.

## 충성 고객 관리 시장

소매업에서의 충성 고객 시스템은 고객들의 이전 구매나 다른 유용한 활동들에 대해 고객들에게 보상을 하고, 추후의 구매를 진행하기 위한 인센티브를 제공하도록 디자인되어 있습니다. 보상 프로그램들은 고객에게 강력한 가치를 제공함과 동시에 활성화, 유지, 연쇄 판매 및 추천을 가능하게 합니다. 전형적인 충성 고객 관리 시스템은 이체 유형, 프로그램 디자인, 자금 제공 옵션과 같은 운영 파라미터들로 구성되어 있습니다. 더 나아가 이는 사용 옵션, 상환 기준치, 수익률과 같은 가치 파라미터들도 포함하고 있습니다.

비즈니스들은 활발히 충성 고객 프로그램들을 도입하고 있습니다:

- 63.7%의 소기업들은 2016 년 고객 충성 프로그램을 사용할 예정입니다(벨리 Belly)
- 38%의 실무자들은 고객 경험을 위한 전용 예산을 보유하고 있습니다(립프로그 마케팅 기관 Leapfrog Marketing Institute)

충성 고객 프로그램을 위한 시장은 성장하고 있으며, 2020 년 40 억 달러에 달할 것입니다(마켓앤마켓(MarketsAndMarkets)에 의한 보고서 "충성 고객 관리 시장(Loyalty ManagementMarket)"). 또한 디지털 기프트카드 시장에 대략 10 억 달러와 추천 해결 방법 시장에 최소 110 억 달러가 있습니다. 게다가 전국적으로 매년 500 억 달러 이상의 충성 고객 포인트가 배포되고 있습니다. 딜로이트(Deloitte)의 보고에 따르면, 다양한 산업에 걸친 충성 고객 프로그램들의 등록은 2015 년 33 억 멤버십에 달했으며, 2000 년 이후 3 배 이상으로 증가되었습니다. 이러한 급격한 성장에도 불구하고, 고객 충성 보상 프로그램들은 완전한 잠재력을 실현시키지 못하고 있습니다.

2016 년 본드 로열티 보고(Bond Loyalty Report)에 따르면, 북미 지역의 소비자들은 평균적으로 13.4 개의 고객 충성 프로그램에 참여하고 있으나, 이 중 절반 정도만을 활발히 사용하고 있다고 합니다. 게다가, 오직 44%만의 소비자들이 그들의 고객 충성 프로그램에 "매우 만족"한다고 대답했습니다.

## 고객 보상 해결 방법의 주요 문제점

고객의 충성도를 증가시키는 것은 쉽지 않습니다. 수많은 고객 이슈들이 충성 고객 보상 제공자들에게 다음과 같은 문제점을 야기시킬 수 있습니다:

### 계정 비활성



많은 충성 고객 프로그램들에 있어서, 추가적인 조치와 불투명한 보상 제도에 대한 요구는 고객들에게 부정적으로 인식되고 있으며, 이는 도입 감소와 고객 비활성으로 이어질 수 있습니다. 3Cinteractive 에 따르면, 70%의 소비자들은 회원가입을 진행하는 데에 필요한 시간 및 불편함에 따라 충성 고객 프로그램에 가입하지 않는다고 합니다.

## 낮은 상환율

본드 로열티 보고(Bond Loyalty Report)에 따르면, 활동중인 회원 고객은 오직 50% 밖에 되지 않는다고 합니다. 이 회원들 중, 20%는 그들이 받은 보너스 및 보상을 전혀 사용하지 않았습니다. 또한, 이 보고에 따르면, 상환하지 않은 충성 고객 및 보상 프로그램의 회원들은 하나의 프로그램을 떠나 다른 프로그램에 가입할 확률이 2.7 배나 더 높다고 합니다.

### 상환이

고객 경험의 핵심 요소입니다



회원들의 1/5이상이 한 번도  
포인트를 사용한 적이 없습니다.  
또한...

2.3x

...상환하지 않는 회원들은 12개월  
이내에 상환한 고객들에 비해  
프로그램을 떠날 확률이 2.3배나  
높습니다

출처: 2016 본드 로열티 보고(THE 2016 BOND LOYALTY REPORT)

## 낮은 고객 유지

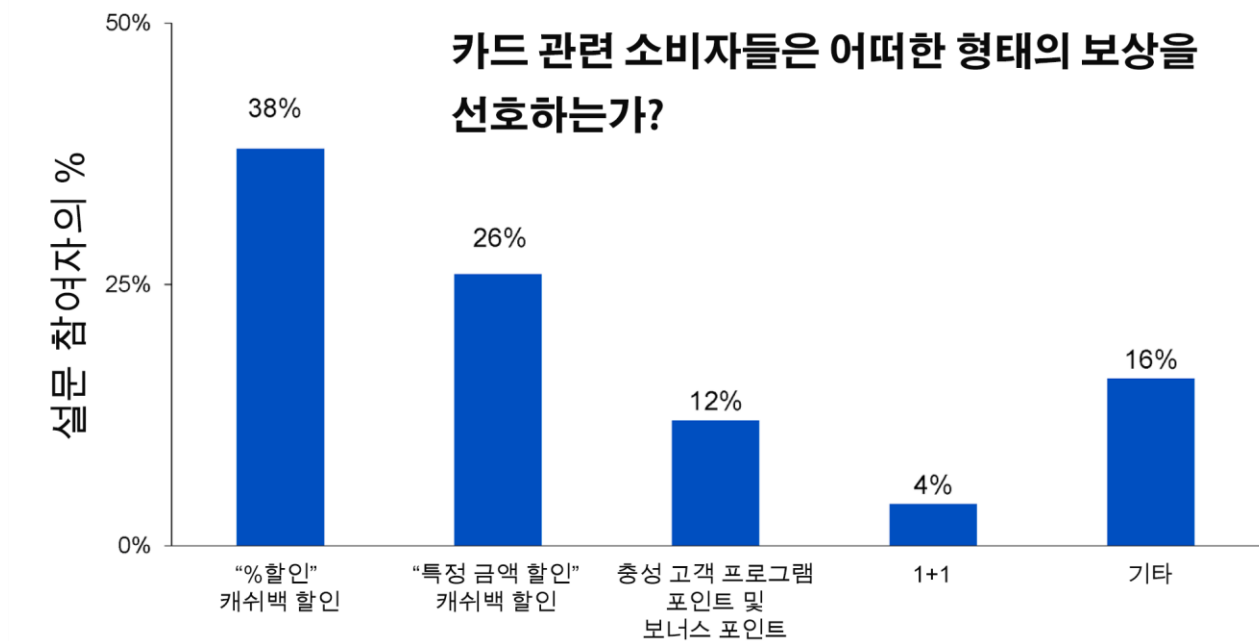
기존의 충성 고객 프로그램들은 반복적인 구매를 격려하기 위한 동기부여 제공이 부족합니다. 콜로콰이(COLLOQUY)의 "고객 충성 2015 & 그 이후 보고"에 따르면, 고객들이 고객 충성 프로그램에 참여를 중단하는 이유 중 가장 큰 두 가지 이유는 다음과 같습니다:  
프로그램이 그들이 관심있는것을 제공하지 않았다(56%),  
또한 보상 포인트를 얻기가 너무 어려웠다(54%).

## 증가된 고객 서비스 비용

자체 내부 충성 고객 프로그램을 진행하고자 하는 소매상들은 시간, 비용, 노력을 투자해야 할 뿐만 아니라, 특별히 충성 고객 프로그램을 겨냥한 탄탄한 고객 지원 서비스를 마련해야 합니다. 이는 트레이닝과 때때로 직원 고용 및 내부 실행, 절차, 보고 및 분석의 시행을 필요로 합니다. 충성 고객 프로그램의 규칙들이 더욱 정교할수록, 고객 서비스의 비용은 더 높아집니다.

## 제공된 보상에 대한 낮은 동기부여

카드링스(CardLinx)의 2016 년 카드 관련 산업 설문조사에 따르면, 64%의 소비자들은 보상으로서 캐쉬백을 선호하며, 오직 12%만이 보너스, 포인트, 마일리지등을 모으는 프로그램을 선호한다고 합니다.



동시에, 충성 고객 프로그램들은 여전히 기존 고객으로부터 더 많은 수익을 발생시키기 위한 가장 효과적인 방법 중 하나입니다. 탈렉(Talech) 소매 기술 보고에 따르면, 87%의 고객들은 충성 고객 프로그램들을 원한다고 합니다.

윤곽을 들어낸 문제들은 고객들이 보상을 얻고, 소중한 구매를 위해 사용할 수 있는 간편한 톨들을 제공하는 통합 충성 고객 시스템에 의해 해결될 수 있습니다.

블록체인 기술이 발생함에 따라, 그러한 시스템을 생성하는 것이 가능해졌습니다. 보상 및 충성 고객에의 새로운 접근에 대한 저희의 가설들이 블록체인과 스마트 컨트랙트의 사용으로 시너지 효과를 낼 수 있으며, 딜로이트(Deloitte), IBM, 중국 유니온 페이(China Union Pay), 마스터카드, 비자 및 기타 다양한 브랜드의 최근 블록체인 실험에 의해 확인되었습니다.

## 가치 있는 제안

BitRewards 는 블록체인 및 스마트 컨트랙트 기술을 사용하여 탑재된 B2B2C 보상 및 충성 고객 해결 방안입니다. 이 플랫폼은 판매자들로 하여금 쇼핑객들 및 그들의 친구들의 구매와 구성 가능한 보상에 대한 가치 있는 다른 행동들에 대해 BitRewards 토큰(BIT, ERC20 토큰)으로 쇼핑객들에게 보상하는 것을 가능하게 합니다. 인공지능(AI)을 기반으로 한 해석학은 증가한 판매량의 결과를 낳는 최고의 전환 및 고객 충성을 달성하기 위한 보상을 설정하고 조절할 수 있도록 합니다. 블록체인 내의 분산된 보상 관리는 이 플랫폼을 독특하게 하며, 이는 플랫폼의 모든 회원들과 그들의 고객들 모두에게 대단한 가치를 제공합니다:

- 소매상들을 위한 혜택 - 매월 200-2000 달러의 가치에 달하는 무료 프리미엄 블록체인 충성 고객 관리 시스템.
- 고객들을 위한 혜택 - 고객들이 실제 현금으로 전환하거나 구매에 사용할 수 있는 전자화폐 보상. 이 보상은 만료하지 않으며, 실제로, 가격이 상승할 것으로 보여집니다.

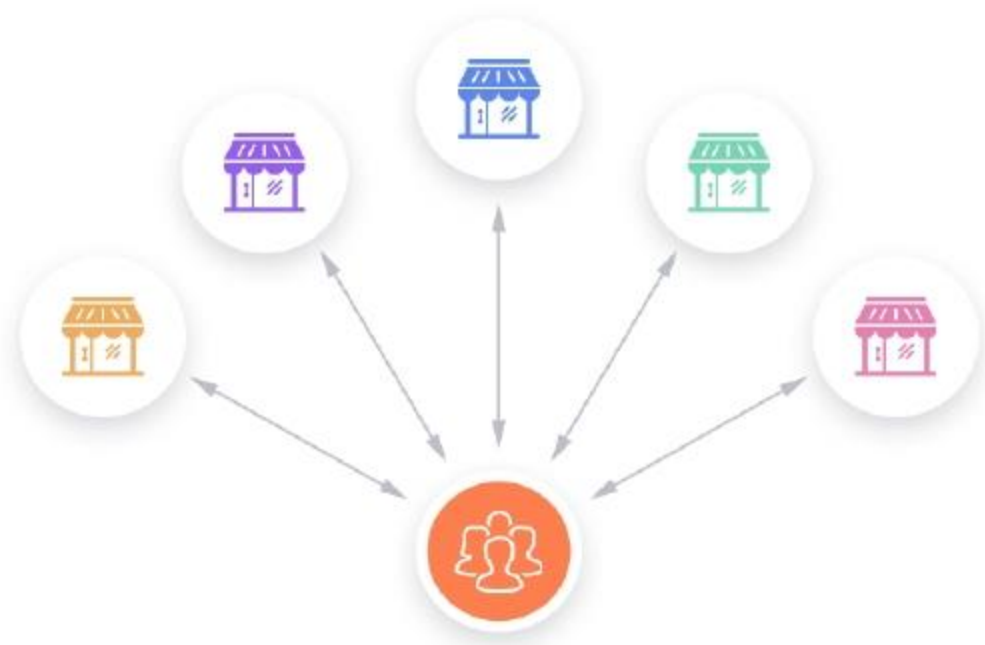
저희의 플랫폼은 고객 충성 관리 시스템에 필요한 인프라를 제공합니다: 인기 있는 모든 온라인 무역 플랫폼(오픈 카트(OpenCart), 쇼피파이(Shopify), 워드 프레스(WordsPress), 마젠토(Magento) 등)을 위한 모듈 혹은 플러그인, 고객들을 위한 모바일 지갑, 모바일 앱, 브라우저 확장(크롬(Chrome), 파이어폭스(FireFox)).

BitRewards 는 분산된 시스템이기 때문에, BitRewards 의 해결 방안들은 가변하기 매우 쉬우며, 지역적 혹은 플랫폼 제한 또는 규제등을 가지지 않습니다. 실제로, 해당 플러그인은 전자 상거래 플랫폼의 앱 스토어에서 다운로드가 가능하며, 웹 개발자 및 모든 소매상들은 몇 분 만에 BitRewards 에 접속할 수 있습니다.

## BitRewards 는 충성 고객 시스템의 주요 문제를 어떻게 해결하는가?

### 계정 비활성

BitRewards 는 통합 개회로 충성 고객 시스템 내에서 소매상들을 강화시키며, 고객 중심의 접근법을 통해 간단하고 편리한 사용자 인터페이스를 제공합니다. 모든 개인 사용자들은 참가하는 모든 판매자 혹은 웹 또는 모바일 앱을 통해 접속 가능한 지갑을 가지게 될 것입니다. 각각의 소매상들의 단독적인 충성 고객 프로그램을 위해 회원가입을 할 필요가 없으며, 획득한 토큰들은 모든 네트워크 회원의 상점에서 사용 가능합니다.



*BitRewards 네트워크의 고객 중심적 접근법*

## 낮은 상환율

포인트를 제공하는 기존의 충성 고객 시스템과는 달리, BitRewards 는 가치를 토큰으로 이전하여, 이를 고객의 지갑으로 직접 입금합니다. 전자화폐의 특징을 가지는 보상의 가치는 전자화폐 경제의 성장 및 블록체인 시장의 점유율 성장에 따라 상승할 것으로 보여집니다 - 서비스 및 인프라 기반으로 고객들로 하여금 추가적인 구매 시 그들의 토큰을 사용하고 싶게 할 것입니다. 사용자들은 또한 정기 보고 및 그들이 구매를 진행한 상점들로부터 혜택을 받을 것입니다. 이로 인해 그들의 추후 활동이 장려될 것입니다.

## 증가된 고객 서비스 비용

판매자들은 무료로 BitRewards 플랫폼을 사용할 수 있습니다. 이 플랫폼은 설치 및 설정이 쉬우며, 특별한 기술적 지식이나 기술을 요구하지 않습니다.

BitRewards 토큰을 얻고 사용하는 작업 흐름은 참가하는 모든 고객들을 위해 일반적일 것입니다. 문의 사항들은 기술적 안내, 지원, 품질 보증을 제공하는 BitRewards 서비스 고객 센터 직원에 의해 처리될 것입니다.

## 제공된 보상에 대한 낮은 동기부여

고객들은 "무료"로 받은 전자화폐를 인지하게 될 것입니다. 이는 전자화폐로의 추가적인 관심의 원동력이 되고, 고객들이 쇼핑을 하는 장소들로부터 가치있는 보상에 대한 요구를 생성할 것입니다.

## BitRewards 의 혜택들

## 새로운 고객 경험

분산된 충성 고객 시스템인 BitRewards 는 독특하고, 사용자에게 편리한 고객 경험을 창조합니다:

- 고객 충성 포인트를 가진 일반 고객 대시보드는 수 백명의 판매자와 연결된 제대로 된 전자 지갑이 됩니다. 지갑을 생성하기 위해, 고객들은 페이스북 계정, 이메일 혹은 전화번호로 간단한 회원가입을 진행해야 합니다. 이 지갑은 BitRewards 전자화폐를 저장하기 위해 일반 지갑으로서 사용될 수 있으며, 또한 (토큰의 가치 성장의 결과로) 제공된 보상으로 인해 그의 가치가 성장하는 다른 전자화폐(이더리움, 비트코인 등)의 저장을 위해서도 사용이 가능합니다.
- 다른 판매자들로부터 제공받은 BIT 형식의 보너스들은 계정에 축적되며, 이는 전체 BitRewards 네트워크에 연결됩니다.
- 토큰은 BitRewards 네트워크 내의 모든 판매자들의 상점 및 그들의 비즈니스를 BIT 토큰 소유주들을 위해 추가적인 보너스와 할인으로 촉진시킬 수 있는 제휴사들 내에서 사용이 가능합니다.
- 고개의 전자 지갑 내 BIT 잔고는 그들이 일반 비자 혹은 마스터카드를 사용하고자 할 경우, 사용이 가능한 은행 체크카드(플라스틱 혹은 가상)로도 연결이 될 것입니다.
- 보상에 대한 최대 융통성 및 보아: 포인트와 달리, 토큰은 만료되지 않습니다; 토큰은 잃어버릴 수 없으며, 판매자가 사업을 중지한다고 해도 사라질 수 없습니다.
- 전자화폐로 구매를 하는 쉬운 방법: 이더리움과 비트코인이 고객의 BitRewards 계자로 입금될 수 있으며, BitRewards 에 참가하는 판매자들의 상점에서 결제 방식으로 사용될 수 있습니다.
- 토큰의 가치는 소매상들로부터의 증가하는 요구와 현재 전자화폐 시장의 일반적으로 우세한 상승 장세 특징으로 인해 진가를 알아볼 준비가 되어 있습니다.

## 소매상들을 위한 혜택

BitRewards 네트워크와 연결된 소매상들은 새로운 마케팅 톨을 얻고, 고객 충성도를 증가시킵니다:

- 모든 소매상, 브랜드 및 서비스들을 위한 무료이지만, 탄력적인 충성 고객 프로그램.
- 고객들을 보상하고, 전자화폐의 열광적인 지지자들의 열망을 충족시킬 수 있는 독특한 기회.
- 경쟁에서 우위를 차지하고, 여러분의 브랜드 혹은 상점을 홍보할 수 있는 엄청난 기회.
- 고객들을 위한 뛰어난 가치: BitRewards 의 사업 모델은 지속적으로 BIT 를 지켜볼 것을 제안합니다.(고객들이 한 상점으로부터 보상으로 받은 BIT 를 보유하고 있는 경우, 고객들은 시간이 흐름에 따라 그의 가치가 상승하는 것을 볼 수도 있습니다).
- 판매자의 사이트에서 사용자의 지갑 혹은 다른 지갑 혹은 거래소에서 BIT 를 즉시 비트코인, 이더리움 및 다른 전자화폐로 원활하게 거래.
- 그들의 보상 금액이 증가할 경우, 판매자들로 하여금 좋은 소식을 전달하고, 수 많은 반복적인 비즈니스들의 주의를 끌 수 있도록 하며, 고객들을 위한 엄청난 인센티브.

- BIT의 교차 사용: 사용자들은 회원 판매자들 혹은 참가하는 다른 유역자들의 상점 내에서 BitRewards 토큰을 사용할 수 있습니다. 이것은 일반적인 포인트를 받는 것에 비해 그들이 훨씬 더 소중하다고 느끼게 합니다.

## 플랫폼, 에코시스템 및 커뮤니티

모든 판매자들은 자동으로 활동 및 보상을 권장하는, 저희가 자동 완성 보상(Predictive Rewards)이라 부르는 인공지능 데이터 분석 시스템으로의 접근이 가능합니다. 이는 모든 특정 판매자들을 위해 가장 생산적인 고객 행동을 장려하며, 고객들에게 다양한 활동 및 보상을 제공하는 것을 목표로 합니다. BitRewards 네트워크는 고객과 소매상들을 포함한 모든 참가자들에게 혜택이 주어지는 에코시스템입니다. 해당 네트워크로 연결된 모든 소매상들은 그들 자신을 위한 가치와 네트워크의 전반적인 가치를 모두 증가시킵니다.

해당 에코시스템의 참여하는 모든 이들은 충성 고객 관리에 대한 비용을 크게 감소시킴으로 인해 혜택을 받습니다. 이들은 또한 이전에 큰손들만 사용 가능했던 최고의 보상 및 충성 고객 시스템으로의 접근이 무료로 가능합니다.

BitRewards는 가능한 모든 방법으로 커뮤니티 내의 회원들을 촉진시킵니다: 최고의 관례들을 교환하고, 시작하는 광고 캠페인들을 위해 플랫폼을 사용하고, 새로운 애플리케이션을 개발함으로 인해. BitRewards 커뮤니티는 참여하는 비즈니스들의 급격한 성장을 고취시킬 뿐만 아니라, 플랫폼의 미래와 관련하여 회원들에게 조언을 제공할 것입니다.

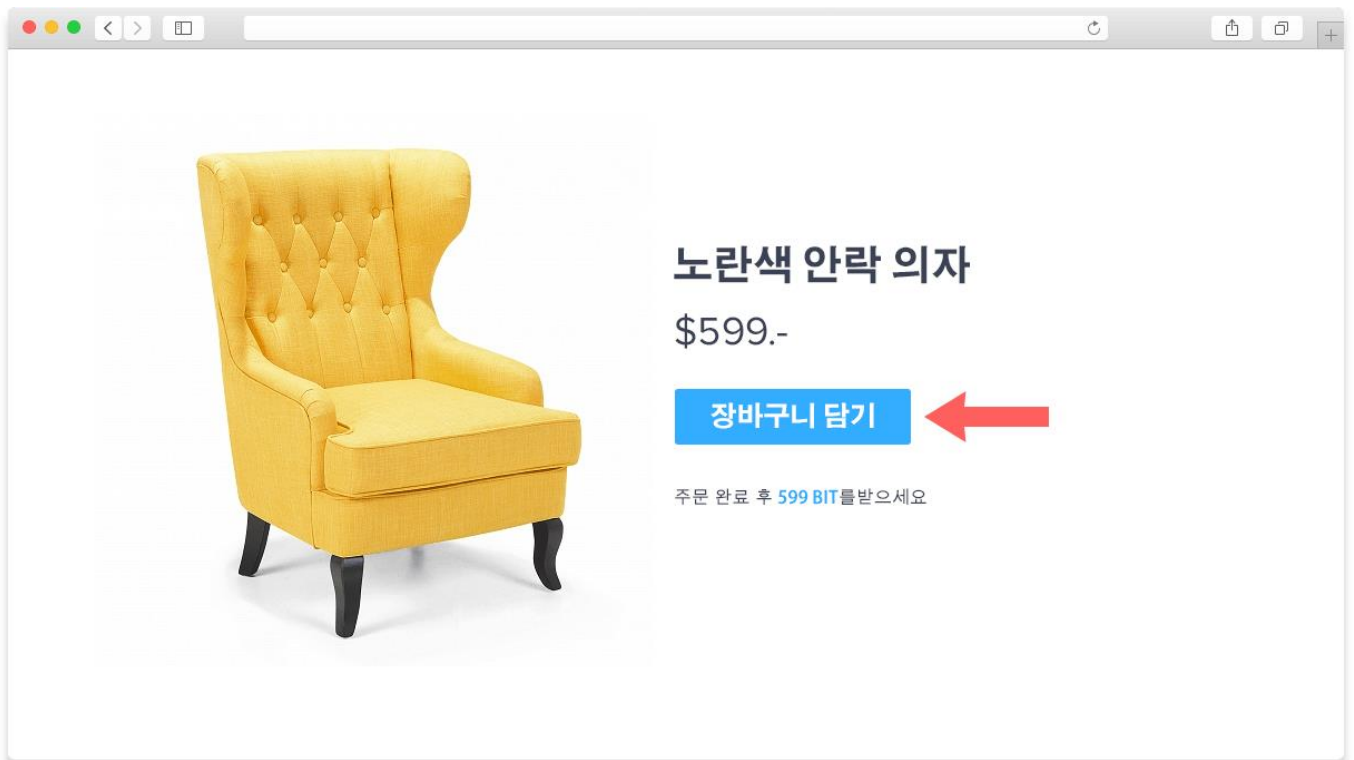
## 운영 방법

1. 소매상들은 기존의 GIFTD 확장 버전을 설치하거나, 그들의 자체 고객 충성 시스템으로 통합함으로 인해 BitRewards 고객 충성 시스템에 접속합니다.
2. 이 해결 방안은 고객들에게 그들과 그들의 친구들의 구매에 대해 BIT를 제공합니다. 모듈은 BitRewards 플랫폼을 통해 요구되는 모든 토큰 프로세스를 진행합니다.
3. BIT의 가치는 최초 배포인 20억 토큰과 플랫폼에 참여하는 소매상들의 증가하는 숫자로부터 토큰에 대한 수요로 인해 진가를 인정 받을지도 모릅니다.
4. BIT의 개연성 있는 진가는 고객들로 하여금 건잡을 수 없는 토큰의 수를 줄이며 그들의 토큰을 구매하는 데에 사용하기 보다 모으도록 장려합니다.

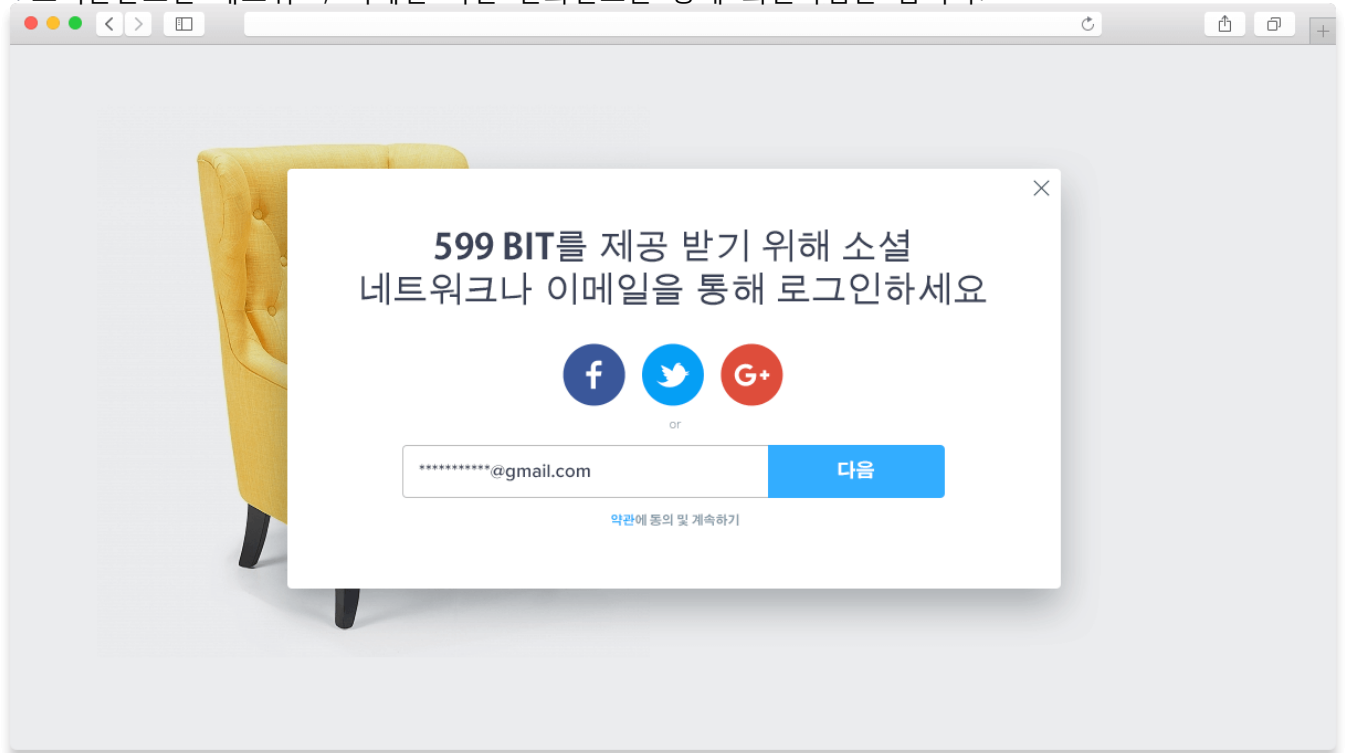
## 고객들이 BIT를 얻는 방법. 고객 경험

다음과 같은 작업 흐름은 사용자가 BitRewards 네트워크 회원 판매자의 상점 내에서 그들의 구매를 완료함으로 인해 BitRewards 토큰을 얻기 위해 취해야 하는 간단한 단계들을 설명해줍니다.

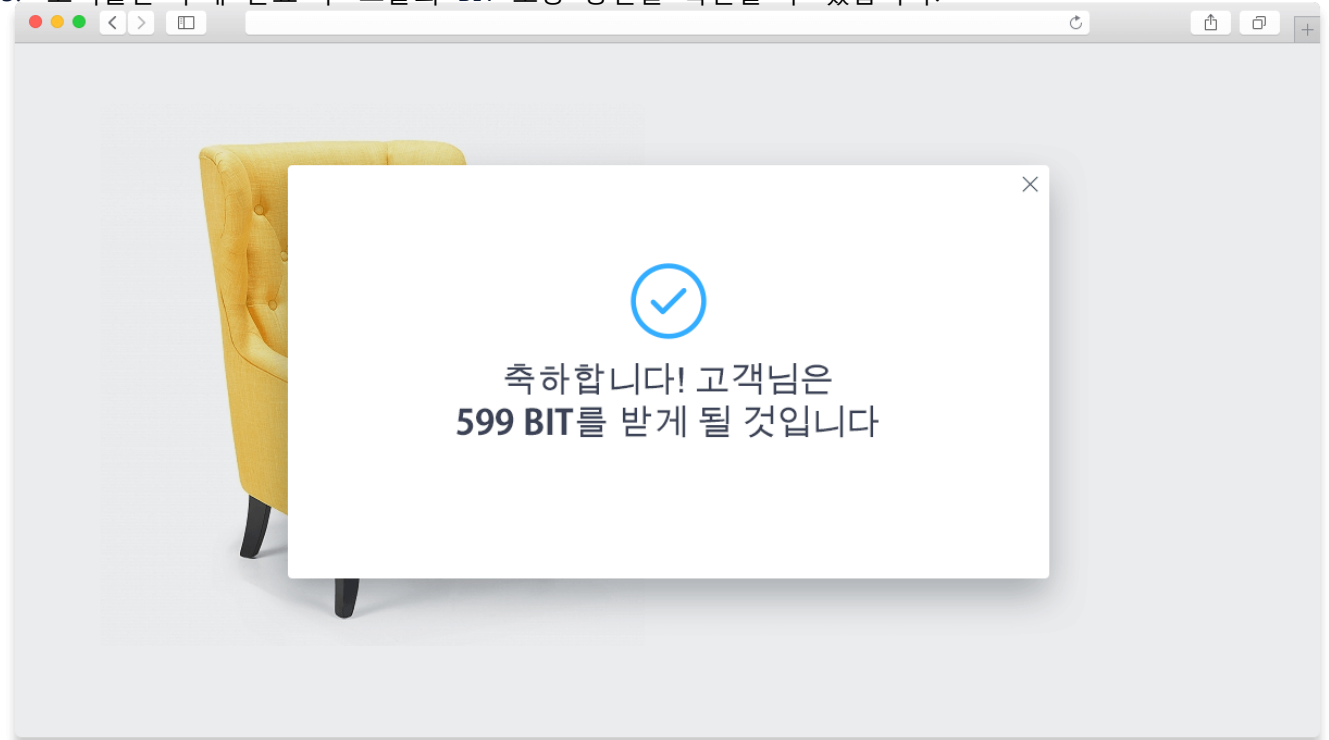
1. 고객들은 BitRewards 모듈에 연결된 온라인 상점으로부터 구매를 진행하고, 상점 내에서 구매하는 모든 아이템으로부터 그들이 얻을 수 있는 보상을 확인합니다.



2. 고객들은 소셜 네트워크, 이메일 혹은 전화번호를 통해 회원가입을 합니다.

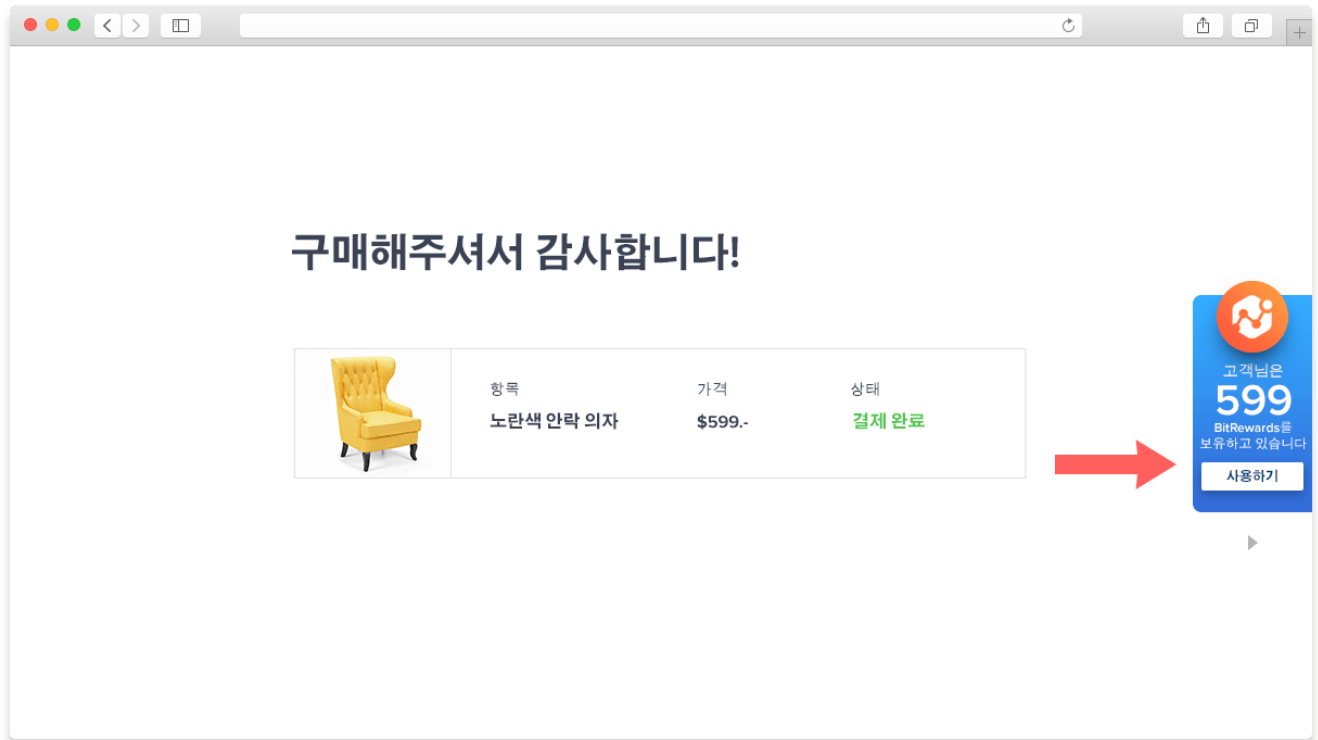


3. 고객들은 구매 완료 후 그들의 BIT 보상 승인을 확인할 수 있습니다.

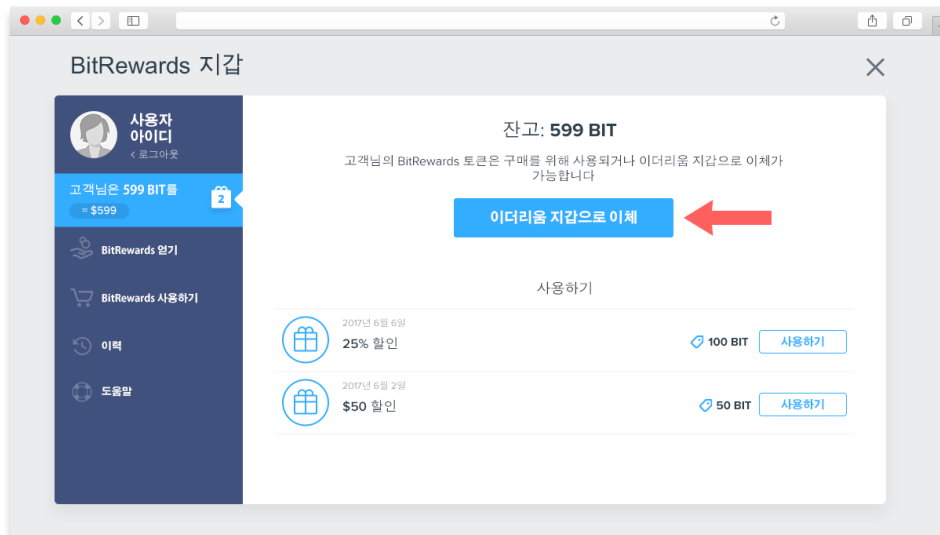




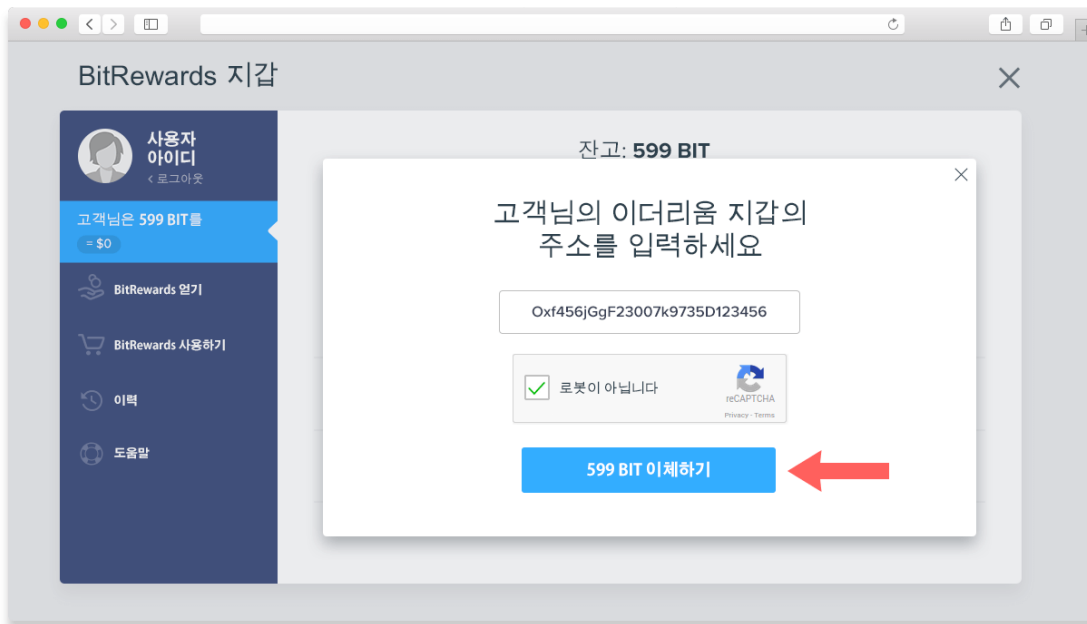
4. 또한 고객들은 온라인 매장 사이트에서 그들의 지갑에 쉽게 접근할 수 있습니다.



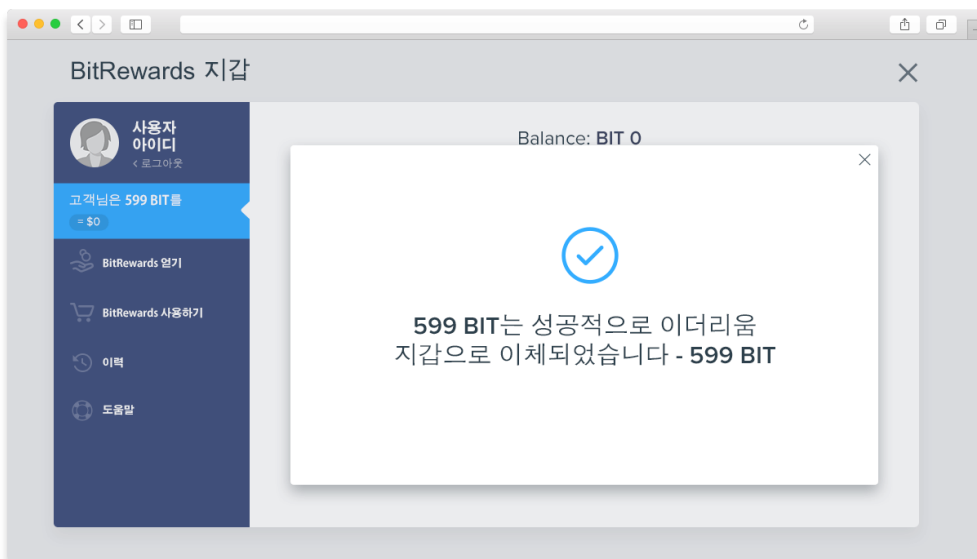
5. 소매상의 사이트 내의 BitRewards 네트워크 고객 충성 시스템에 등록된 모든 고객들은 독특한 이더리움 주소를 가진 전자 지갑을 자동으로 받게 됩니다. 이는 이더리움이나 다른 ERC20 토큰을 받거나 전송하는 데에 사용될 수 있으며, BitRewards 네트워크 내에서 이 판매자 혹은 다른 판매자들의 상품 혹은 서비스를 위해 결제 방식으로 사용될 수 있습니다.



6. 필요한 경우, 토큰은 이더리움 호환 지갑으로 전송할 수 있습니다.



7. BIT의 성공적인 이체와 관련한 승인 문자는 스크린에 표시되며 입력된 사용자 이메일로 전송됩니다.

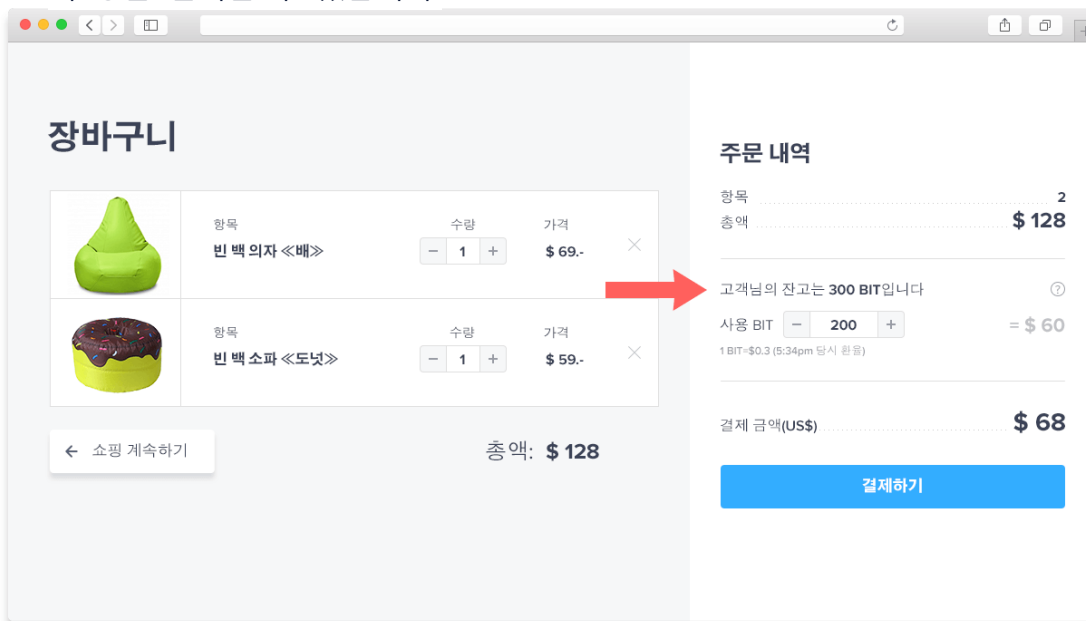


## 사용 단계

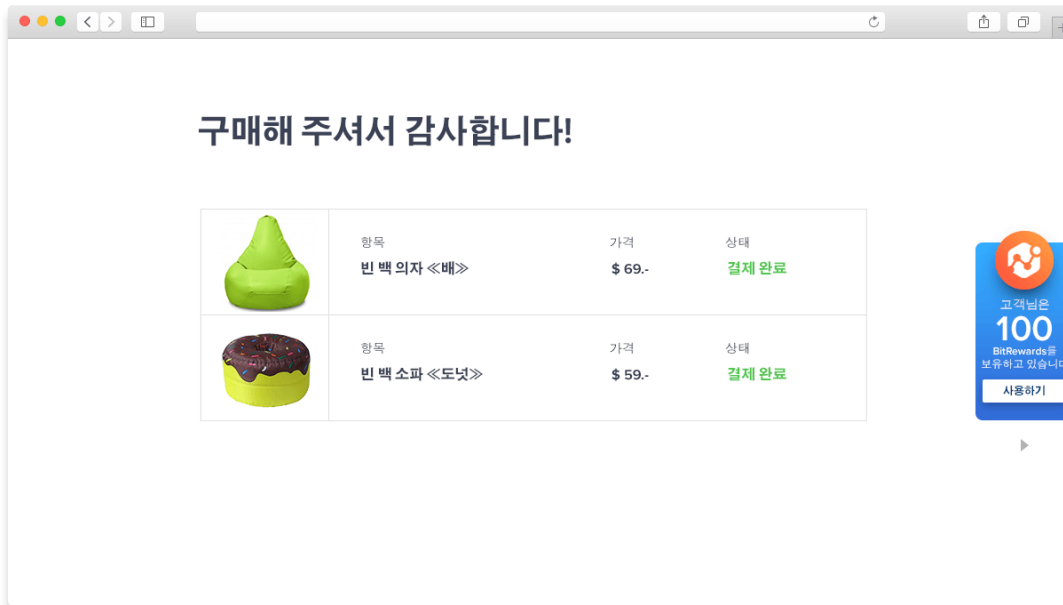
BitRewards 토큰은 사용 또한 쉽습니다. 고객들은 단지 구매에 사용하고 싶은 BIT의 양을 설정하기만 하면 됩니다. 이후 주문한 양만큼 현재 BIT의 시장 환율에 따라 차감될 것입니다. 이 경우 매장과 고객 사이에서 미들웨어로서 역할을 할 특별한 스마트 컨트랙터가 도입될 것입니다. 이 스마트 컨트랙터는 전체 명목 화폐의 결제가 이루어질 때까지 고객의 BIT를 유지할 것입니다 - 이후 스마트 컨트랙터는 매장을 BIT로 이체할 것입니다. 일정 기간 내에 전체 결제가 이루어지지 않는 경우, 고객에게 BIT를 재전송하고, 이 케이스에 대해 매장에 공지할 것입니다. 만일 고객들이 BitRewards 네트워크에서 더 많은 BIT를 보유하고자 한다면, 고객들은 이더리움 지갑으로부터 이더리움 혹은 다른 ERC20 토큰을 BitRewards 지갑으로 이체할 수 있습니다. 이후 유동성 스마트 컨트랙트를 사용하여 이더리움이나 토큰을 BIT로 환전할 수 있습니다.

### 구매 시 BitRewards 토큰 사용 방법:

BIT를 포함한 지갑은 판매자의 온라인 매장에 유연하게 통합되며, 고객들은 구매시 사용하고자 하는 BIT의 양을 선택할 수 있습니다.



지갑은 모든 판매자의 사이트로부터 쉽게 접근 가능합니다.



## 소매상의 작업 흐름

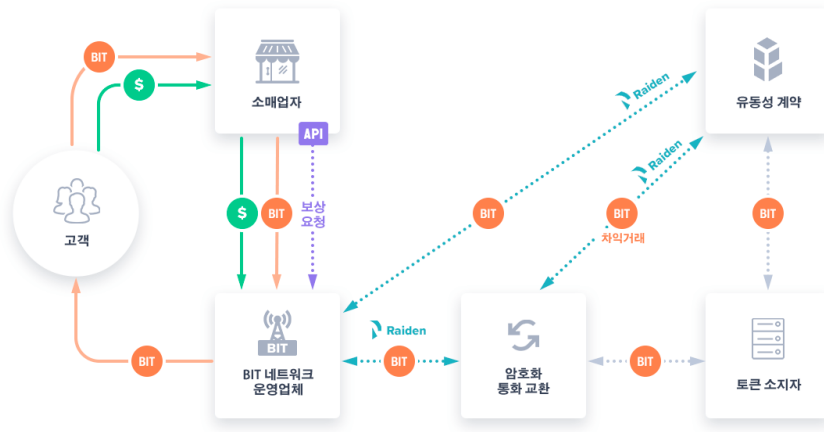
소매상들은 두 가지 방법으로 BitRewards 시스템과 상호 작용할 수 있습니다:

모든 운영을 담당하며, 토큰의 판매 및 구매를 가능하게 하는 BitRewards 운영 방식을 통해. 해당 운영 방식을 통해 일을 함으로써, 소매상들은 전자화폐로 결제를 하며, 명목 화폐로 결제를 다루는 기회를 가지게 됩니다. 필요한 경우, 회계 및 재무 서류들은 운영 시스템에 의해 제공될 것입니다.

시장 내에서 BIT의 유동성을 유지하는 전자화폐 거래소나 스마트 컨트랙트를 통해 직접 BitRewards 토큰을 구매하세요.

### 옵션 1. BitRewards 운영 방식을 통한 시스템으로 작업

많은 소매상들은 직접 전자화폐 거래소들과 함께 작업을 할 준비가 안 되어 있기 때문에, 모든 운영은 BitRewards 운영 회사를 통해 처리될 것입니다. 이는 소매상들로 하여금 전자화폐로 거래하고, 그들의 제품을 향상시키며, BitRewards 토큰의 도입을 개선시킬 수 있도록 분산된 레저 기술의 사용이 가능하게 할 목적으로 플랫폼의 고객 충성 기능을 사용할 수 있는 기능을 제공할 것입니다. 운영 시스템은 소매업을 위해 확장된 지원을 제공하고, 새로운 톨을 디자인하며, 고객들에게 법률, 세금, 회계 상담 서비스를 제공할 것입니다.



## BitRewards 운영 방식을 통한 보상 지불 메커니즘

1. 한 고객이 BitRewards 토큰을 통해 구매를 진행하면, 소매상에 의해 설치된 BitRewards 플러그인은 BitRewards 운영 시스템에 "보상 요청"이라는 문의를 합니다. 또한 이 문의 내역은 해당 고객(또는 다른 ID)의 메일 주소 혹은 그들의 지갑 주소를 포함합니다.
2. BitRewards 운영 시스템이 이 지갑의 주소를 받으면, 이 시스템은 재고로부터 지갑으로 토큰을 이체합니다. 만일 주소가 불확실한 경우, 운영 시스템은 새로운 계좌를 생성하여, 토큰을 그 계좌로 이체하고, 고객은 생성된 지갑의 상세 정보와 함께 알림을 받습니다. 이 링크를 사용하여, 고객은 웹 또는 모바일 BitRewards 지갑을 설치하고, 이 지갑을 통해 거래를 할 수 있습니다. 혹은 그들의 토큰을 다른 지갑으로 이체하도록 선택할 수 있습니다.
3. 해당 작업 완료 후, BitRewards 네트워크 운영 시스템은 거래에 사용된 금액에 대해 소매상의 주소로 명목 화폐로 영수증을 발행합니다.

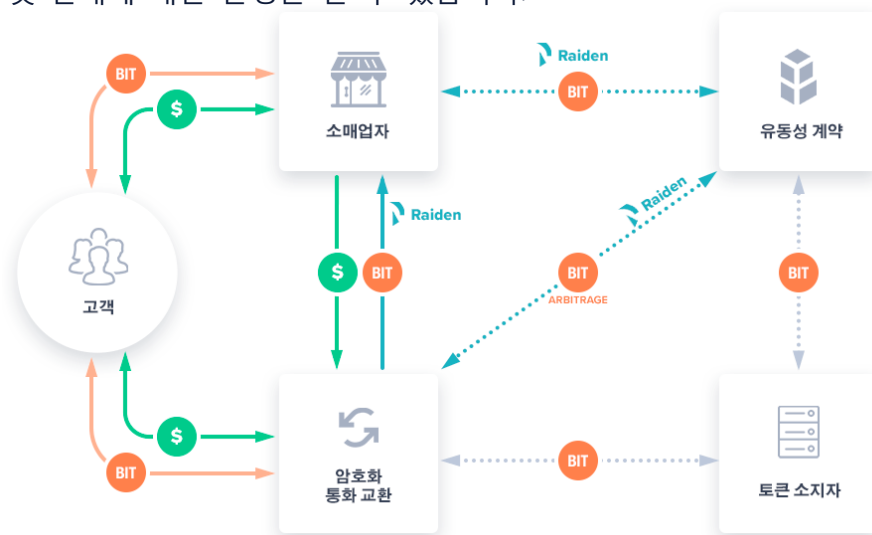
## BitRewards 운영 방식을 통한 구매에 대한 결제:

1. 고객이 전체 금액 혹은 부분적으로 BitRewards 토큰을 사용하여 구매를 진행한 경우, 소매상은 BitRewards 토큰의 판매에 대해 API를 통해 요청을 보냅니다.
2. 요청에 대한 회신으로, BitRewards 네트워크 운영 시스템은 지갑의 계정 번호와 주어진 토큰의 수만큼 지불될 명목 화폐의 금액을 회신합니다.
3. 토큰을 받은 후, 운영 시스템은 해당 명목 화폐를 소매상에게 이체합니다.

현재 이더리움의 인프라를 사용한 이체 과정은 최대 1분이 소요됩니다. 라이덴(Raiden) 네트워크 및 라이트닝(Lightning) 네트워크 프로토콜의 출시 이후, 이체는 초 단위로 진행될 것입니다.

1. BitRewards 운영 방식은 BIT, 명목화폐, 이더리움 토큰의 필수 수량을 유지해야 합니다.
2. BIT 환율의 급격한 변동을 방지하기 위해, 유동성 스마트 컨트랙트는 뱅코르(Bancor).프로토콜(BNT 토큰)을 기반으로 생성될 것입니다.
3. BIT 수량의 필수 수치를 보장하기 위해, BitRewards 운영 시스템은 전자화폐 거래소 혹은 유동성 스마트 컨트랙트를 통해 BIT 를 구매 혹은 판매합니다.
4. 명목화폐, 이더리움 혹은 BNT 의 필수 수치를 보장하기 위해, BitRewards 네트워크 운영 시스템은 BIT 를 위한 전자화폐 거래소에서 명목화폐를 구매 혹은 판매합니다.

BitRewards 는 분산된 시스템입니다. 소매상들은 BitRewards 운영 시스템 없이, 독립적으로 BIT 의 구매 및 판매에 대한 운영을 할 수 있습니다.



- 22

## 유동성 스마트 컨트랙트

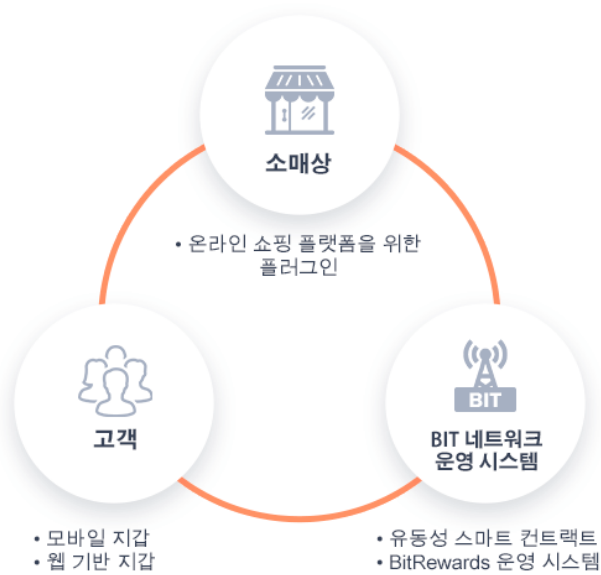
BitRewards 토큰은 시간이 흐름에 따라 진가를 발휘하도록 설계되었습니다. 전자 자산 시장은 불안정할 수 있으며, BIT의 시장 가격은 일반 시장 상황 및 시장의 기대에 따라 달라질 수 있습니다. BIT의 주요 목적은 결제 방식으로 사용되는 것이기 때문에, 전자화폐나 명목화폐 대비 토큰의 환율이 급격히 변동하지 않고, 항상 유동성을 가지는 것이 매우 중요합니다. 이러한 유동성을 제공하고, 시장 변동을 진정시키기 위해, 뱅코르(B 프로토콜 파운데이션<sup>1</sup>의 제품) 그마트 컨트랙트가 생성될 것입니다. 이는 BIT의 구매와 판매를 보장하고, 환율 변동이 일반 범위를 넘어설 때 시장의 요구와 공급을 증가시키는 데에도 사용될 것입니다.

이 특별한 유동성 스마트 컨트랙트는 BitRewards 시스템 토큰의 수치와 재력(뱅크르 토큰의 형태로 - BNT)을 보유할 것입니다. 누구나 이더리움을 컨트랙트 주소로 보냄에 따라 간단히 BIT를 구매하거나 판매할 수 있습니다. 이 해결 방안은 토큰의 유동성을 위해 제공이 가능하며, 구매자와 판매자가 이체가 발생하기 위해 시간과 장소를 맞춰야 하는 경우, "필요한 것의 이중 부합" 문제를 해결할 것입니다. 유동성 스마트 컨트랙트는 항상 판매 혹은 구매에 있어 하나의 당사자의 역할을 합니다.

또한 컨트랙트는 효율적인 시장 규칙을 준수합니다: 자산 판매에 따라, 가격이 인하하고, 자산의 구매에 따라, 가격이 인상합니다. 따라서 유동성 스마트 컨트랙트는 거래 양에 따라 이체가 가능하며, 자산의 시장 가격을 변화시킵니다.

이러한 사실에 따라, BIT를 구매하거나 판매하는 데에 관심이 있는 모든 당사자들에게 유동성은 항상 제공될 것입니다.

# 제품 구조



## 소매상

### 온라인 쇼핑 플랫폼을 위한 플러그인

온라인 쇼핑 플랫폼을 위한 플러그인은 소매상의 고객 충성 프로그램으로서 설정이 가능한 위젯이며, 고객들과 그들의 친구들의 구매에 대한 보상으로서 고객들에게 보상금으로서 BitRewards 를 지불합니다. 보상 및 고객 충성 시스템은 전자 상거래 내에서 널리 적용되고 있는 GIFTD 에 의한 해결 방안을 기반으로 합니다:

1. "장바구니 보호" 툴: 고객이 사용하는 금액을 증가시키며 취소 주문의 수량을 감소시키며, 주문 완료를 장려합니다
2. 소셜 네트워크와 통합된 추천 시스템
3. 넷 프로모터 점수 계산기 및 고객 후기 모듈
4. 고객들로 하여금 메일, SMS, 페이스북 등을 통해 기프트 카드를 전송할 수 있게 하는 디지털 기프트 카드 방안
5. 포인트 기반의 고객 충성 시스템: 고객들은 그들의 활동에 대해 포인트를 얻고, 소매상들은 고객들이 어떤 포인트들을 BitRewards 토큰으로 환전하는지, 환율이 어떤지를 확인할 수 있습니다.



이러한 해결 방안들은 분산된 레저 내에서 이동하며, 무료로 모든 BitRewards 회원들에게 공급될 것입니다. 이는 소매상들의 기존 고객 충성 프로그램의 통합을 위해 API 를 포함할 것입니다.

## 판매자의 대시보드

판매자의 대시보드는 고객 충성 프로그램을 생성할 때 설치됩니다. 이는 판매자들로 하여금 고객들 및 그들의 추천인들이 진행한 구매에 대해 고객들에게 반환된 구매의 퍼센트를 포함한 활동 및 각각의 구매 완료에 대해 얻은 보상 금액을 확인할 수 있게 합니다.

## 판매자의 전자 지갑

거래는 명목화폐를 사용하여 BitRewards 운영 시스템을 통해 진행될 수 있기 때문에, 소매상은 필수적으로 BitRewards 전자 지갑을 생성할 필요가 없습니다.

소매상들은 이 지갑을 통해 거래에 사용하고, BIT 를 위해 지불하는 그들의 BIT, 이더리움 및 다른 전자화폐를 저장할 수 있습니다.

소매상의 전자 지갑은 소매상의 서버에 설치된 오픈 소스 소프트웨어일 것입니다. 편의상 모든 필요한 설정을 포함한 도커(Docker) 이미지가 생성될 것입니다.

최대 보안을 위해, 소매상의 전자 지갑을 위한 개인 키는 소매상의 서버에 저장될 것입니다. 조금 덜 안전하지만, 더 간단한 방법은 키를 저장하는 BitRewards API 를 사용하는 것입니다.

필요한 경우, 소매상은 두 개의 전자 지갑을 생성할 수 있습니다 — 차가운 지갑(큰 금액을 위한 지갑)과 뜨거운 지갑(현재 거래를 위한 지갑). "차가운" 지갑은 온라인 접속으로부터 보호되어야 하며, 수동으로 관리되어야 합니다. "뜨거운" 지갑은 개인 API 를 통해 소매상의 다른 소프트웨어(CMS, 회계 소프트웨어 등)에 연결되어야 합니다.

## 시스템의 보조 부분:

- 판매자의 앱으로 BitRewards 전자 지갑의 통합을 위한 모바일 SDK.
- 제동기가 장착된 알림 시스템(메일, SMS, 알림, 메신저).
- 기업의 직원 고객 충성 시스템.

## 고객

### 통합 전자 지갑 및 판매자의 홈페이지로의 접근이 가능한 고객 충성 프로그램 대시보드

- 고객들은 판매자의 홈페이지나 그들이 선호하는 알림 방식을 통해 그들에게 지급된 BIT 에 대한 알림을 받습니다.

고객들은 페이스북이나 다른 소셜 네트워크, 메일 혹은 전화번호를 통해 고객 충성 프로그램에 회원가입이나 로그인을 할 수 있습니다. 또한 고객들은 추가된 BIT 의 수량을 확인할 수 있는 전자 지갑으로의 즉각적인 접근을 얻을 수 있습니다. 고객들은 크롬, 인터넷 익스플로러, 사파리 혹은 모바일 앱을 통해 모든 BitRewards 네트워크 판매자의 홈페이지로부터 이 지갑에 접근할 수 있습니다.

BitRewards 지갑은 고객들로 하여금 BitRewards 네트워크 내의 모든 소매상들로부터 구매에 대해 전자화폐로 결제할 수 있도록 합니다.

전자 지갑은 고객에게 독특한 이더리움 주소를 제공할 것입니다. 이는 BIT, 이더리움 및 다른 ERC20 토큰들의 저장, 수용 및 전송을 가능하게 합니다. 이는 많은 사람들에게 전자화폐 세계로의 진입 통로가 될 것입니다. 다른 전자화폐 종류들은 추후 단계를 통해 추가될 것입니다.

고객의 지갑 내의 BIT 의 가치가 \$50 이 넘는 경우, 구글 인증 혹은 SMS 를 통해 고객이 이중 인증(2FA)를 설치하도록 제안할 것입니다.

자동적으로, 전자 지갑은 암호화된 형식으로 BitRewards 네트워크 서버내에 개인 키를 저장할 것입니다. 암호화 키는 고객들이 BitRewards 앱(페이스북 액세스 토큰 혹은 비밀번호 해시)에 로그인 하는 고객의 액세스 키로부터 생성될 것입니다. 해당 키는 키 소유주의 활동적인 로그인 세션 하에서만 해독될 것입니다.

제 3 자의 지갑 보안 발행에 대해 염려하는 고급 고객들의 경우, 다음과 같은 옵션들이 가능할 것입니다:

1. (하드웨어 지갑을 포함한) 외부 지갑으로 BIT, 이더리움 및 다른 ERC20 토큰을 이체.
2. BitRewards 시스템으로부터 개인 키 다운로드. 이 경우, 암호화된 개인 키는 고객의 컴퓨터나 외장하드에 저장하기 위해 해독되어 고객들에게 제공될 것입니다. 또한 개인 키는 BitRewards 네트워크 기반으로부터 삭제될 것입니다. 이후, 고객들은 BIT, 이더리움 혹은 다른 토큰들의 이동에 연결된 시스템 내에서의 모든 활동에 대해 개인 키를 적용시켜야 합니다.

원한다면, 개인 키는 다시 시스템으로 불러올 수 있습니다.

라이트닝(Lightning) 네트워크와 라이든(Raiden) 네트워크 기술이 가능해지기만 하면, BitRewards 지갑은 이 네트워크들과 통합되어 이 네트워크들의 한 부분이 될 것입니다. 이는 BitRewards 전자 지갑 사용자들로 하여금 거래소로 인출하는 금액, 소매상이나 이 네트워크의 다른 참여자에게 이체하는 금액에 대한 수수료를 크게 감소시키거나 심지어 무료로 만드는 것이 가능하게 할 것입니다.

또한 라이트닝 & 라이든의 도입은 즉각적인 (일반적인 이더리움 이체의 승인 시간은 약 60 초이며, 라이트닝/라이든 네트워크 내에서 이는 1 초 이내가 소요됩니다) 이체가 진행되도록 합니다.

BitRewards 서비스는 라이트닝 네트워크와 라이든 네트워크를 통한 결제에 대해 추가 수수료를 요구하지 않을 것입니다. 이 추가 서비스의 비용은 BIT의 상승한 환율에 따라 상쇄될 것입니다.

BitRewards 지갑은 단일 액세스 지점이며 기술에 대한 지식이 없는 사용자들도 BitRewards 네트워크의 모든 소매상들의 사이트에서 전자화폐로 결제를 가능하게 하는 결제 서비스입니다. 고객들은 이 지갑으로 모든 종류의 전자화폐를 이체할 수 있으며, 소매상들이 수용하는 BitRewards로 전환할 수 있습니다. 저희는 또한 현재 명목화폐와 전자화폐 결제를 통합하기 위한 BitRewards 인프라의 사용에 엄청난 관심을 보이는 결제 서비스 제공자들과 교섭 중에 있습니다.

## 모바일 애플리케이션

웹 앱의 기능을 복제하는 iOS와 안드로이드 플랫폼에서의 모바일 앱은 또한 다음과 같은 기능들을 보유할 것입니다:

1. 전자 지갑
2. 판매자들을 위한 특별 혜택
3. 고객 충성 카드의 스캔 및 저장(플라스틱 카드를 쓸모없게 함, 고객들이 고객 충성 시스템의 사용을 중단하는 주요 원인 중 하나인 불편함)
4. 기프트 카드
5. 지오펜싱

## BitRewards 네트워크



## BitRewards DAO

토큰의 출시 이후, 저희는 분산된 자치 기관 BitRewards(DAO)를 만들 것입니다.

DAO의 목적:

1. 가장 효율적인 방법으로 BitRewards 비즈니스 운영
2. 다수의 판매자들에 의해 BitRewards 플랫폼이 도입되기 위해 편리한 조건 생성
3. BIT 토큰 가격 인상을 위한 유리한 조건 생성

DAO의 권한:

1. BitRewards 파운데이션의 관리.
  - a. BitRewards 시스템의 새로운 통합을 개발하고, BIT의 수요를 증가시키는 인력들과 기관들에 대한 보수.
  - b. 새로운 매장들을 BitRewards 시스템에 연결시킴에 따라 BIT의 수요를 증가시키는 인력들과 기관들에 대한 보수.
  - c. 어떠한 방법으로든 BIT의 요구를 증가시킴에 따라 BIT의 가격을 증가시키는 인력들과 기관들에 대한 보수.

스마트 유동성 컨트랙트의 관리(뱅크르 거래소)

- a. 스마트 유동성 컨트랙트 내에서 BIT와 이더리움의 필수 수치 유지를 포함.

BitRewards 지적 재산의 관리

- a. BitRewards의 소스 코드를 통한 제어를 포함

BitRewards의 전체 에코시스템과 전략적인 의사 결정 관찰

BitRewards 파운데이션의 자금 근원:

1. 발행된 토큰의 전체 수량의 12%;
2. 토큰 출시 기간 내에 인상된 자금의 10%에서 20% (징수액에 따라 상이)

BitRewards 파운데이션의 자금 근원은 추후 변동될 수 있습니다.

엄밀히 따지면, DAO는 윙스(Wings) 플랫폼 내에서 시행될 것입니다.

DAO 관리 계획:

DAO의 회원은 개인 혹은 BIT의 거래에 의해 생성된 법적 실체입니다. 멤버십(영향력)의 다른 유형들은 멤버십 유형의 판단에 앞서, 일정 기간 내에 BIT로 운영되는 금액과 기능에 따라 결정됩니다.

DAO의 대다수의 의사결정은 투표(단순 다수)에 의해 진행됩니다.

DAO의 모든 회원들은 제안을 할 수 있습니다.

제안들은 (해당될 경우) DAO의 계좌들로부터 자금 이체를 위한 활동, 금액, 목적, 조건들에 대한 설명을 포함합니다.

DAO에는 일반 회원들뿐만 아니라, 슈퍼 사용자들도 있을 수 있습니다.

슈퍼 사용자의 권한:

1. 비즈니스의 표준 본성 내에서의 DAO의 일상 운영 및 관리 수행;
2. 뱅크로 기술로 스마트 유동성 컨트랙트에 의한 DAO 계정 간의 어떠한 금액이라도 즉각 이체 혹은 DAO 계정 내의 통화 구성 변경;
3. 최소 20% 참가자들이 해당 제안(DAO 참가자들의 거부권)의 시행을 투표하는 경우를 제외하고, 자동적으로 제안 일시 후 1주일 후에 시행되는 제안(DAO 계정으로부터의 자금 인출 포함)을 최우선 순위로 진행.
4. 2 단락의 절차에 따라 DAO의 운영 및 기타 규칙의 변경.

슈퍼 사용자들은 투표에 의해 지명되거나 제거됩니다 (67%의 다수 투표).

DAO 운영 초기에, BitRewards 팀은 슈퍼 사용자로 활동할 것입니다. BitRewards 팀이 비즈니스를 만족스럽지 못하게 운영하거나 다른 이유로 DAO 회원들의 신뢰를 잃는 경우, 이는 변동될 수 있으며, DAO는 다른 슈퍼 사용자를 선출할 수 있습니다.

#### **BitRewards 소프트웨어의 오픈 소스에 대하여:**

BitRewards의 모든 제품의 전체 소스 코드는 특정 라이선스 하에 공개적으로 확인이 가능할 것입니다. 이 라이선스는 소스 코드의 사용 및 변경을 개인의 비영리적인 목적(실험 등)으로만 가능하게 합니다. 상업적인 용도의 사용 혹은 변경은 금지될 것입니다.

라이선스는 DAO의 결정에 의해 변경될 수 있습니다. 또한, DAO는 재량대로 어떠한 개인 및 기관에 소스 코드를 사용하고 수정할 수 있는 특별한 권한을 부여할 수도 있습니다.

이러한 유형의 라이선스의 목적은 다음과 같습니다:

1. BitRewards 팀이 그의 의무 이행을 하지 못 할 경우, DAO의 회원들로 하여금 언제든지 BitRewards 플랫폼 운영 방식을 재개하는 것이 가능하게 하고, 지속적인 개발을 할 수 있도록 하기 위해.
2. 아무도 BitRewards와 경쟁하고, 다른 전자화폐를 이용하여, 잠재적으로 BIT의 수요를 줄일 수도 있는 BitRewards 시스템의 복제품을 만들지 않도록 보장하기 위해.

## **BitRewards 운영**

BitRewards 운영의 목표는 BitRewards 앱의 도움을 받아 판매자들에게 서비스를 제공하고, 사용자들에게 더 나은 서비스를 제공하는 것입니다. 이는 그들의 제품을 향상시키고, BitRewards 토큰의 글로벌한 도입을 펼치는 것을 돕기 위해 그들이 분산된 레저 기술을 사용할 수 있도록 다른 해결 방안 제공자들 사이에서 해당 플랫폼을 촉진시킵니다.

운영 시스템은 확장된 지원을 제공하고, 소매업을 위한 새로운 해결 방안을 설계하고, 판매자들에게 법적, 세금, 회계 상담을 제공할 것입니다.

## 뱅크르 유동성 스마트 컨트랙트

BIT의 전자화폐 및 명목화폐로의 매끄러운 환전을 제공. (더 많은 정보를 위해 "유동성 스마트 컨트랙트" 섹션을 확인하시기 바랍니다.)

## 사업 모델

BitRewards 네트워크는 BIT 토큰의 가치 성장으로부터 수익을 창출합니다. 따라서 BitRewards 네트워크는 소매상들을 위해 무료로 기본적인 고객 소프트웨어 및 앱을 제공합니다. BitRewards 에코 시스템 내에서 스마트 리워즈 앱의 개발자들이 판매자들에게 사용자 지정 톨에 대해 청구를 하는 것이 가능할 것임에도 불구하고, BitRewards는 판매자들에게 최대 효율을 제공하기 위해 운영 첫 해에 거래에 대한 수수료를 청구하지 않을 것입니다.

이는 BitRewards가 BIT의 가치 성장에 전념하고 있다는 것을 나타냅니다. 이는 토큰 소유주들의 관심에 전략적으로 부합합니다. 저희의 전략은 최대 도입 및 소매상들 사이에서 BitRewards 플랫폼 내에 탑재된 앱의 활용입니다. 이는 토큰의 수요, 도입 및 가격을 증가시킬 것입니다.

운영 시작 12개월 후, 저희는 BitRewards 토큰을 이용한 판매 거래에 대해 0.5% 수수료를 도입할 것입니다.

또한, 소매상들은 우리의 전문 기술에 관심을 가지게 될 것이므로, 특별 관리 개체인 BitRewards 운영 시스템은 소매상들로부터 조사 결과로서 유료 서비스들을 제공할 수 있습니다. 이는 다음과 같은 서비스들을 포함할 수 있습니다:

- 특정 비즈니스 목표를 위한 사용자 지정 앱 (예. 정교한 포상금 캠페인);
- 설정 변경 및 고객 충성 시스템의 보상 및 기타 파라미터의 가설 시험;
- 사용자 지정 블록체인 해결 방안과 기업의 기존 고객 충성 프로그램 간의 통합;

BitRewards 네트워크는 이러한 개발을 우선 순위로서 생각하거나, 저희가 힘쓰고자 하는 이러한 개발이 독립적인 계약자들, BitRewards를 열광적으로 지지하는 자들, 커뮤니티 회원들에게 이러한 유형의 중요 서비스들을 이행하는 가장 효율적인 방법이라고 여기지 않습니다. 이는 BitRewards 플랫폼의 도입과 BIT의 더 넓은 수용을 도울 것입니다.

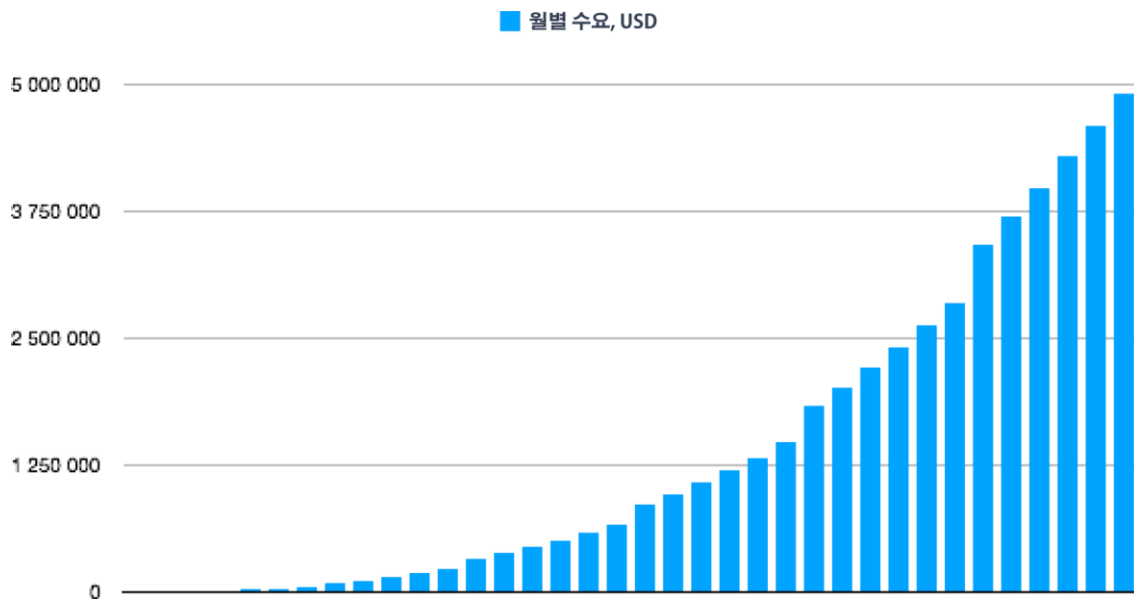
## 소매상들의 BitRewards 시스템 예상 등록

년도	월	월별 접속	매장 수	월 평균 보상, USD	월별 수요 USD	총액, USD
2018	1 월	3	3	500,00	1 500	1 500
	2 월	2	5	500,00	2 500	4 000
	3 월	5	10	500,00	5 000	9 000
	4 월	10	20	500,00	10 000	19 000
	5 월	20	40	600,00	24 000	43 000
	6 월	28	68	600,00	40 800	83 800
	7 월	36	104	600,00	62 400	146 200
	8 월	45	149	600,00	89 400	235 600
	9 월	51	200	600,00	120 000	355 600
	10 월	56	256	600,00	153 600	509 200
	11 월	62	318	600,00	190 800	700 000
	12 월	69	387	600,00	232 200	932 200
2019	1 월	77	464	700,00	324 800	1 257 000
	2 월	87	551	700,00	385 700	1 642 700
	3 월	92	643	700,00	450 100	2 092 800
	4 월	97	740	700,00	518 000	2 610 800
	5 월	103	843	700,00	590 100	3 200 900
	6 월	111	954	700,00	667 800	3 868 700
	7 월	120	1074	800,00	859 200	4 727 900
	8 월	129	1203	800,00	962 400	5 690 300
	9 월	140	1343	800,00	1 074 400	6 764 700
	10 월	152	1495	800,00	1 196 000	7 960 700
	11 월	166	1661	800,00	1 328 800	9 289 500
	12 월	180	1841	800,00	1 472 800	10 762 300
2020	1 월	198	2039	900,00	1 835 100	12 597 400
	2 월	205	2244	900,00	2 019 600	14 617 000
	3 월	213	2457	900,00	2 211 300	16 828 300
	4 월	222	2679	900,00	2 411 100	19 239 400
	5 월	233	2912	900,00	2 620 800	21 860 200
	6 월	244	3156	900,00	2 840 400	24 700 600

7 월	258	3414	1 000,00	3 414 000	28 114 600
8 월	272	3686	1 000,00	3 686 000	31 800 600
9 월	288	3974	1 000,00	3 974 000	35 774 600
10 월	306	4280	1 000,00	4 280 000	40 054 600
11 월	310	4590	1 000,00	4 590 000	44 644 600
12 월	316	4906	1 000,00	4 906 000	49 550 600

이 추산은 GIFTD의 보상 및 고객 충성 해결 방안 제공자의 이력 데이터에 기반을 두고 있습니다.

네트워크의 가치는 BitRewards 를 사용하는 다수의 참가자들에 의해 도입의 과정에서 성장합니다.



추정치에 따르면, 보수적인 예측의 경우(소프트 캡이 \$3,000,000 에 달하는 경우), 목표 자금은 3 년 간 5,000 명의 소매상이 가입하기에 충분한 자금일 것입니다. 이는 매월 490 만 달러에 해당하는 BIT 의 수요를 발생시킬 것입니다.

## 시장으로 가는 전략

BIT 토큰의 가치는 네트워크 내의 판매자 수와 BitRewards 보상 및 고객 충성 앱의 도입 정도에 직접적으로 관련이 있기 때문에, 소매상들을 위한 BitRewards 프로모션, 콘텐츠 관리 시스템, 홈페이지 제작, 전자 상거래 서비스 제공자들은 주요 과제 중 하나입니다.



저희는 BitRewards 수용자들의 큰 커뮤니티를 개발하는 목표를 가지고 있기 때문에, 종합적인 고객 충성 방안과 BitRewards 고객 충성 시스템 애플리케이션을 무료로 제공할 계획입니다. 해당 서비스는 작은 온라인 매장에게는 최소 매월 \$200, 큰 매장에게는 수천 달러의 가치를 가집니다. 이러한 혜택은 전례 없는 혜택이며, 저희의 시장으로 가는 전략의 주요 요소를 구성합니다.

저희는 또한 커뮤니티를 위해 플랫폼 코드를 개발하고, 관심이 있는 모든 이들에게 앱의 개발을 허용할 것입니다. 개발자들은 그들이 원하는 조건으로 소매상들에게 앱을 제공하고, 수수료로부터 수익을 얻는 것이 가능할 것입니다.

소매상들과 그들의 고객들에 의한 광범위한 도입은 폭발적인 성장을 제공하고, 경쟁을 막는 네트워크 효과에 불을 붙일 것입니다. 소매상 보상 및 고객 충성 시스템 시장에 지배적인 리더가 없는 점을 고려했을 때, BitRewards와 같은 분산된 무료 시스템은 엄청난 수익을 창출하고, 시장의 표준이 될 수 있습니다. 이것이 바로 저희가 성취하고자 하는 목표입니다.

BitRewards 시스템을 사용하는 판매자의 수를 최대한 끌어 모으기 위해, 3가지의 주요 전략들을 적용시킬 계획입니다:

- 기업가 커뮤니티와 온라인 매장 소유주 및 매니저들과의 활발한 상호 작용
- 전자 상거래 플랫폼과 홈페이지 제작자들과의 제휴
- 개발자들과 서비스 제공자들과의 관계

## 사업가 및 온라인 매장 소유주들로 이루어진 커뮤니티 내의 활발한 상호 작용

저희의 목표 타깃층은 온라인 중소 소매상들입니다. 저희는 오프라인 매장에서부터 직원 고객 보상 방안까지, BitRewards로부터 수많은 다양한 분야에서의 가치를 보고 있지만, 저희가 생각하는 가장 안정된 분야는 매월 독특한 사용자들로 10에서 5만의 트래픽을 가진 소비자들에게 제품이나 서비스를 판매하는 온라인 매장입니다. 저희는 현재 10만-20만 고객으로 평가하고 있습니다.

BitRewards는 다른 고객 충성 시스템들에 비해 매우 경쟁력 있는 이점들을 가지고 있습니다:

- 무료
- 기술적인 전문 지식을 요하지 않는 간단한 설치
- BitRewards 내의 파트너 소매상들의 수 많은 충성 고객들로의 접근

현재 트렌드에 따라, BitRewards 네트워크의 프로모션은 콘텐츠 마케팅에 집중할 것입니다. 이는 BitRewards 네트워크가 다른 경쟁 업체들이 제공하는 것보다 훨씬 더 많은 것을 제공한다는 것과 무엇보다 무료라는 메시지를 판매자들에게 발송할 것입니다.

수 많은 판매자들의 회원가입을 위해, 다음과 같은 마케팅 채널을 사용하고자 계획하고 있습니다:

### ● 소셜 네트워크

저희의 블로그를 위한 콘텐츠 제작, 메일, 소셜 미디어 및 다른 외부 활동들에 전념. 이는 저희의 자료가 선두를 달릴 수 있도록 할 것입니다. 저희는 저희 방안의 실시간 데모 프레젠테이션 후, 꽤 높은 전환율을 보유하고 있습니다: 최초 프레젠테이션 이후, 1-2개월 이내에 30-50%의 고객들이 전환.

저희는 미국에서 저희가 이전에 경험하지 못 했던, 전자 상거래 공간 안에서 2개의 흥미로운 그룹으로부터 엄청난 수요가 있다는 것을 확인했습니다:

1. 이벤트 브라이트(Eventbrite)를 통해 이벤트의 티켓을 판매하는 이벤트 기획자들. 기획자들이 추후 새로운 티켓 구매를 위해 포인트 사용이 가능한 그들의 고객들에게 포인트 보상을 원하고 있음.
2. 추천 시스템을 필요로 하며 새로운 고객들을 위해 지불할 준비가 된 스타트업 기업들.

저희는 이러한 개발에 대해 매우 관심이 있으며, 5년간 수많은 활발한 판매자들이 회원가입 할 수 있도록 계획하고 있습니다.

### ● 워크샵, 온라인 회의 및 행사

저희가 이미 제휴 프로그램을 출시한 온라인 매장들에 서비스를 제공하는 디지털 대행사들과 제휴를 맺음과 동시에, 세미나 및 온라인 회의를 주관하고, 컨퍼런스에 참여.

## 제휴

저희의 많은 고객들이 이러한 경로로 유입되며 그들이 전환시키기 가장 쉬우므로, 홈페이지 제작자들과의 협업 및 온라인 매장들(쇼피파이, 마젠토, 워드 프레스, 엑워드 등)을 위한 CMS. 이들은 전자 상거래 에코 시스템의 개발에 관심이 있으며, 온라인 매장들의 효율성을 증진시키는 서비스들을 도입하고자 합니다.

유사한 목표 타겟층에 서비스를 제공하는 다른 비경쟁 SAAS 또한 협업에 관심이 있습니다.

## 개발자 및 서비스 제공자들과의 관계

BitRewards 네트워크는 소매상 해결 방안 제공자들에게 오픈 소스 에코 시스템을 제공할 것입니다. 이에 따라 그들은 네트워크 내에서 그들이 제공하는 앱을 개발함으로써 수익을 얻을 수 있습니다. 개발자들은 소프트웨어와 BitRewards 네트워크의 템플릿 앱을 사용하고, 모든 전자상거래 비즈니스 및 스마트 보상이 적용되는 곳이라면 어디든을 위한 맞춤 앱을 개발할 수 있을 것입니다. BitRewards 네트워크는 개발자들이 상품과 해커톤을 마련하고, 소매상으로부터 직접 보수를 제공하며, 소프트웨어의 개발 및 도입을 통해 수익을 얻는 것을 보장합니다. 소매상들로부터 가장 높은 수요를 차지하는 방안은 개발자들을 위한 금전적인 보상으로 이어질 것입니다. 개발자들과 소매상들은 또한 가장 필수적인 기능에 대해 투표를 진행하고, 플랫폼의 새로운 기능 창출을 개시할 수 있을 것입니다.



## 팀

BitRewards 팀은 아마도 소매업에서 블록체인을 다루는 현존하는 팀들 중 가장 강력한 팀일 것입니다.



알렉스 에고로브(Alex Egorov, 이하 알렉스)는 재무 분야에 종사한 15년 중, 최근 5년을 핀테크 산업에 전념했습니다. 2012년, 알렉스는 그가 CEO가 된 전자 상거래 고객 충성 및 보상 방안 기업인, GIFTD를 설립했습니다. 1년 후, 알렉산더 네비디모브(Alexander Nevidimov)가 GIFTD 프로젝트에서 CTO로 함께하기 위해 알렉스와 합류했습니다. 네비디모브는 그 당시 최고의 채굴 사이트 중 하나인 50BTC.com에서 주요 개발자 중 한 명으로 일을 하며, 전자화폐 세계에서 방대한 경험을 가지고 있습니다.

BitRewards 블록체인 팀 또한 모바일 소프트웨어의 가장 강력한 개발자 중 한 명을 자랑합니다. 안드레이 클라도브(Andrey Kladov)는 그의 8년간의 경력 중, 전 세계적으로 수백만 명의 사용자들에 의해 사랑을 받은 몇몇 매우 복잡한 소프트웨어 제품들의 개발에 참여했습니다. 그는 기술적으로 가장 정교한 프로젝트들에 의해 영감을 얻어, 지속적으로 최첨단 기술의 선두에 있는 자신을 발견했습니다. 안드레이는 WWDC14에서 그들의 팀이, 대회에 참여하는 24개 기업의 작은 그룹 중 하나로 선정된 이후, 얼티밋 기타(Ultimate Guitar)의 모바일 앱을 발표했습니다. 안드레이는 출시되는 모든 블록체인 서비스를 경험하고, 이 앱을 전자 상거래 방안에 실험하는 열렬한 블록체인 지지자입니다.

## 핵심 팀



### 알렉스 에고로브(Alex Egorov)

CEO

[linkedin.com/in/alexanderegorovgift/](https://www.linkedin.com/in/alexanderegorovgift/)

알렉스는 금융과 재정 분야에서 근무하여 15 년을 보냈습니다. 그는 국립 준비 은행(National Reserve Bank, 러시아, 모스크바)에서 국제 관계, 외환 금융 시장, 무역 금융을 담당하는 부사장으로서 그의 금융 커리어를 마쳤습니다.

2011 년, 알렉스는 IT 서비스에 기업 고객들을 제공하고, 이후 그의 자체 제품 개발에 착수한 회사를 설립했습니다. 이는 전자 상거래 산업을 위한 GIFTD.tech 방안을 형성했습니다. 금융과 기술에 대한 깊은 지식을 보유한 알렉스는 복잡한 절차의 기관과 그의 아이디어를 공유하며, 유용하고 아름다운 IT 제품들에 이들을 시행하는 날카롭고, 영리한 사람들로 이루어진 팀의 관리를 위해 뛰어난 재능을 가지고 있습니다.

깊은 금융 지식과 IT 경험은 알렉스가 핀테크 산업의 선두를 지킬 수 있도록 도와주었습니다. 알렉스는 경제와 금융 에코 시스템이 블록체인의 지장을 주는 것들에 어떻게 휘어질 것인지 정확히 알고 있습니다.



### 알렉산더 네비디모브(Alexander Nevidimov)

CTO, 블록체인 설계, 빅 데이터 전문가

[linkedin.com/in/alexander-nevidimov-78872a57/](https://www.linkedin.com/in/alexander-nevidimov-78872a57/)

5 년간 올림픽 프로그래밍(Olympic Programming) 훈련, ACM-ICPC/IOI 챔피언십의 우승자, 비트코인 채굴 사이트 50btc.com 의 주요 개발자, 4 년간 GIFTD 의 CTO. 알렉산더는 6 년 이상 다양한 개발 팀을 이끌며, 백엔드 개발에 있어 12 년 이상(3 년간 풀 스택)의 경력을 보유하고 있습니다.

알렉산더는 혁신 도입을 위한 성향을 가지고 있으며, 2012 년 이후 다양한 분산된 레저들을 시험하기 시작했습니다. 알렉산더는 목표로 하는 BitRewards 에 기량이 뛰어나고, 승인된 IT 커뮤니티 기술 사용을 성공적으로 수행하며, 다양한 블록체인 서비스들과 방안들을 찾아 적용하며, BitRewards 네트워크를 위한 기술 레이더망으로 활동하고 있습니다.

알렉산더는 날렵한 기술자로서, 스타트업과 중견 기업들 모두에서 기술 팀을 훌륭하게 꾸려나갑니다.



알렉산더는 기계 학습을 배우며, 고급 빅 데이터 전문가로서, 전자 상거래를 위한 GIFTD 보상 및 고객 충성 톨(추천 시스템, 하루에 수백 수천가지의 아이템을 진행)에 기계 학습 알고리즘을 시행하고, 매월 2억 데이터 포인트 이상에서 진행하고, 보고하는 특허 데이터 분석 시스템을 만들었습니다.



### 안드레이 클라도브(Andrey Kladov)

모바일 설계자, 블록체인

[linkedin.com/in/andrey-kladov-b315603b/](https://linkedin.com/in/andrey-kladov-b315603b/)

수많은 b2b 와 b2c 앱의 모바일 배후 주동자인 안드레이는 코코아(Cocoa), 코코아 터치(Cocoa-Touch), 오브젝티브 C(Objective-C), 스위프트 언어(Swift Language), 안드로이드 SDK 를 사용한 홈 잡을

없는 모바일 개발 기술을 자랑합니다. 그의 8 년 이상이 되는 모바일 개발 경험을 통해, 안드레이는 전 세계적으로 수백만의 사용자들에게 사랑 받는 몇몇 매우 복잡한 소프트웨어 제품의 개발에 참여했습니다. 그는 기술적으로 가장 정교한 프로젝트들에 의해 영감을 얻어, 지속적으로 최첨단 기술의 선두에 있는 자신을 발견했습니다. 안드레이는 WWDC14 에서의 프레젠테이션 직후, 제품 생산에 스위프트 코딩(Swift coding) 언어를 적용하기 시작하여, 그들의 팀이 쿠퍼티노(Cupertino)에서 16 년도 애플 지구의 날(Apple Earth Day'16)에 참여하는 24 개 기업의 작은 그룹 중 하나로 선정된 이후, 얼티밋 기타(Ultimate Guitar)의 모바일 앱을 발표했습니다.



### 비탈리 마카렌코(Vitaliy Makarenko)

COO

[linkedin.com/in/makvitaly/](https://linkedin.com/in/makvitaly/)

비탈리는 포춘지(Fortune)가 선정한 500 개의 기업과 함께 전략적인 산업 프로젝트에 임하며 얻은 기업의 공정 관리, 판매에 방대한 경험을 보유하고 있습니다.

비탈리는 소프트웨어 B2B 제품을 판매하는 데에 7 년 이상을 보내며, 시장 분석 및 전략, 직원 관리, 고객 개발, 고객 성공에 있어 그의 기술을 연마했습니다. 이는 비탈리로 하여금 총액이 9 천만 달러가 넘는 매우 경쟁적인 IT 방안 시장에서 몇몇 현저한 프로젝트를 성공할 수 있도록 했습니다. 그의 통찰력을 통해 그는 제품 전략을 추진하여 그의 기능이 정확히 고객의 기대에 미치도록 합니다.



### 마랏 아슬란노브(Marat Arslanov)

CMO

[linkedin.com/in/arslanovmarat/](https://www.linkedin.com/in/arslanovmarat/)

마랏은 팀에 합류하기 전, 한 디지털 마케팅 대행사의 CEO로서 6년간의 정교한 마케팅 캠페인 디자인 커리어를 보유하고 있었습니다. 마랏은 데이터에 따라 처리하는 마케팅 및 행동 분석에 매우 열정적입니다. 이러한 관심은 보상 및 고객 충성 SAAS 툴의 목적에 완벽히 부합합니다. 마랏은 GIFTD 내에서 디지털 마케팅을 맡고 있습니다.

빅 데이터 해결 방안과 기계 학습 기술을 강하게 신봉하는 마랏은 구체적인 목표를 설정하고, 측정 가능한 결과를 낳기를 열망하는 엔지니어 팀에 완벽히 잘 맞는 사람입니다.

또한 마랏은 제품 개발에 반드시 필요한 내부 과제 설정 및 방안과 고객 요구 사항에 모두 타협하지 않는 퀄리티와 정확성을 모범적으로 제공합니다.



### 세르지 알리소브(Sergey Alisov)

디자인 팀장

[linkedin.com/in/segey-alisov-a3908a9b/](https://www.linkedin.com/in/segey-alisov-a3908a9b/)

세르지는 제품 컨셉을 사용자들의 마음에 와 닿는 아름다운 현실로 바꾸는 엄청난 능력을 보유하고 있습니다. 모바일과 웹 UX 및 UI에서의 10년 이상 경력을 가진 매우 생산적인 디자이너인 세르지는 디자인과 기능 개발 및 항공사, 커뮤니케이션, 패션, 스포츠의 선두 주자들을 위해 천만 이상의 사용자에게 의해 사용되는 앱의 실행에서 선두를 지켜왔습니다. 세르지는 GIFTD에서 디자인 및 예술 팀을 관리하고 있으며, 아무것도 없는 상태에서부터 수 많은 전자 상거래 방안들을 창조하는 데에 참여하고 있습니다. 또한 주요 BitRewards 플랫폼의 부분 프로토타입을 창조를 개시했습니다.



### 일리야 스타로보이토브(Ilya Starovaitov)

사업 개발

[linkedin.com/in/ilya-starovaitov-5b504957/](https://www.linkedin.com/in/ilya-starovaitov-5b504957/)

일리야는 제휴사들 및 주요 계정(르루아 메를랑(Leroy Merlin), 켄우드(Kenwood), 고프로(GoPro), 이케아(Ikea), 호프(Hoff) 및 그 외 300 개가 넘는 SMB 고객들)과의 관계를 개발하는 소프트웨어와 하드웨어 틈새 시장에서 넓은 국제적인 경험을 가진 카리스마 넘치는 판매 팀의 리더입니다. 일리야는 가치 있는 제안을 형성하고, 12 년이 넘는 기간 동안 판매에서 고객들을 위해 수익을 얻는 방법에 대해 예리하게 이해를 하여, 제품 시행 과정 및 고객 성공의 효율성을 증진시키기 위해 성공하는 각본을 개발하고, 판매 팀 멤버들을 훈련 시킵니다. 일리야는 CRM 시스템에 매우 숙련되어 있으며, 인사 관리 및 팀 빌딩에 훌륭한 재능을 보이며, 가장 야망 찬 사업 목표를 달성하기 위해 팀을 이끌고 있습니다.



### 슬라바 지트사르(Slava Zytsar)

프론트 엔드 엔지니어

[linkedin.com/in/zytsar-svyatoslav-187660a9/](https://linkedin.com/in/zytsar-svyatoslav-187660a9/)

프론트 엔드 개발에서 10 년 이상 경력 보유.

(웹팩(Webpack), 걸프(Gulp), PHP, PostCSS, Sass, SVG, ES6, BEM)에 있어 제대로 자격을 갖춘 전문가 수준인 슬라바는 GIFTD 전자 상거래 툴을 위한 주요 프론트 엔드 인물입니다.



### 드미트리 세메노브(Dmitri Semenov)

QA 엔지니어

[linkedin.com/in/dmitrii-semenov-a6754aa9/](https://linkedin.com/in/dmitrii-semenov-a6754aa9/)

QA 에서의 5 년 이상 경력 보유. 15 개 이상의 고하중의 모바일 및 웹 프로젝트 진행.





**맥스 리트케비치(Max Litkevich)**

기술 지원 엔지니어

[linkedin.com/in/maksim-litkevich-131227151/](https://www.linkedin.com/in/maksim-litkevich-131227151/)

지원 및 문제 해결, 분석 및 복잡한 기술 문제 해결에서 4 년간의  
경력 보유.

## 기타 기술 팀 멤버



**세르지 쿨리츠키(Sergey Kulitskiy)**

*백엔드 엔지니어*

웹, 모바일 개발에서 16 년 이상의 경력 보유.



**네일 개지지아노브(Nail Gazizyanov)**

*챗봇, 기계 학습 엔지니어*

백엔드 개발에서 5 년 이상, 기계 학습에서 2 년 경력 보유.



**바실리 커킨(Vasiliy Kurkin)**

*풀스택 엔지니어*

웹, 모바일 고하중 개발.



**세르지 에디닌(Sergey Edinin)**

*백엔드 개발자*

웹, 모바일 개발 및 챗봇에서 14 년 경력 보유.



**에브제니 아멧가리브(Evgeniy Ahmetgareev)**

*네트워크 보안 엔지니어*

개발자, 네트워크 보안에서 5 년 이상 경력 보유.



**로만 무쿿디노브(Roman Mukhutdinov)**

*프론트엔드 엔지니어*

프론트엔드 개발에서 10 년 이상 경력 보유.



**라밀 자이니브(Ramil Zayneev)**

*풀스택 개발자*

고하중 프로젝트 개발에 있어 10 년 이상 경력을 보유한 숙련된 팀 리더.

## 고문



### 아르템 체스트노브(Artem Chestnov)

고문, 위원, BitRewards

<https://www.linkedin.com/in/artem-chestnov-aa5461/>

아르템 체스트노브는 상무 이사 및 운영 팀장으로서 가장 성공적인 자산 토큰화 플랫폼인 라토큰(Latoken)을 출시했으며, 리본(Reborn, 수명 연장 기술)에서 위원으로 활동하고 있습니다. 아르템은 선두하는 기업들(인베브(Inbev), 로레알(Loreal))과 함께 마케팅 및 사업 개발에 있어 폭 넓은 경험을 보유하고 있으며, 인시아드(INSEAD)로부터 MBA 학위를 취득했습니다. 아르템의 전문 분야는 신제품들을 시장에 출시하는 것입니다. 그의 커리어를 통해, 아르템은 50 개 이상의 제품, 프로젝트, 4 개의 스타트업 기업을

출시했으며, 성공적으로 2 기업의 폐업을 진행했습니다.



HP 와

### 이반 아니치코브(Ivan Anichkov)

고문

기업 방안, 데이터 전문가

[linkedin.com/in/ivananichkov/](https://www.linkedin.com/in/ivananichkov/)

이반 아니치코브는 나이스 시스템즈(Nice systems), IBM, EMC 및

같은 저명한 지식 리더들과 함께 프론트 라인에 서비스를 제공하며, 기업 IT 및 사업 개발에서 20 년의 경력을 쌓아 왔습니다. 이반은 그의 상대 임원들과 함께 일류 기업들을 위한 수많은 가치 중심 프로젝트를 진행해왔습니다. 이반은 IT 컨설팅 및 전문 서비스에서 주체 역할에서부터 시작하여, 상업적인 활동 및 전략적인 사업 개발을 위해 주요 책임감을 가지고 전략적인 기업 관리에서의 기술을 개발해왔습니다. 아니치코브는 8 천만 달러(전년 대비 25%) 다중 채널(5 개국 내 최대 200 명의 대표, 수십 명의 SI 제휴 파트너) 가치 판매 기업 비즈니스에서 성공적인 위원 /경영 경력을 보유하고 있습니다. 또한 최근 고도 성장 기간(전년 대비 200-300%) 동안 틈새

시장 기업들을 위한 직접 사업 개시를 통해 500 만-천만 달러의 실무 리더십을 보유하고 있습니다. 이반은 CRM, LTV, 고객 충성 관리, 고객 상호 작용, 빅 데이터, 정보 관리, 예측 분석, BI 와 같이 전세계적으로 입증된 접근법과 함께 최첨단 기술에 대한 연구와 도입을 통해 고객의 목표와 염려를 이해하는 것에서부터 이를 실용적인 사업 케이스로 적용하는 것까지의 간극을 메우는 데에 참여해왔습니다.

결과를 위한 이반의 트레이드마크는 수요에 대한 이해와 주요 고객 시장(은행, 소매, 운송 및 주요 산업)에서의 종속된 문제 전문지식의 이해, IT 비즈니스 애플리케이션(ERP/CRM/분석/빅 데이터/웹/핀테크)에 대한 감각, 수익성 있는 비즈니스 케이스의 설립, 장기간 가치 및 방안 판매 전략, 에코시스템과 가능한 비즈니스 모델에 대한 넓은 관점, 다양한 팀을 위한 리더십과 동기부여, 혁신적인 기술 운영, 강력한 KPI 기반의 관리를 포함하고 있습니다.

## 알렉시 그리트시나(Alexey Gritsyna)

사업 개발 저자 상거래

[linkedin.com/in/alexeygritsyna/](https://www.linkedin.com/in/alexeygritsyna/)



알렉시는 미국에서 활동하는 기업가이자 투자자입니다. 알렉시는 경제학 학위와 미국의 중견기업 판매, 생산 및 마케팅에서 광범위한 경험을 보유하고 있으며, 미국의 전자 상거래 틈새 시장에 대한 깊은 지식 뿐만 아니라, 그 분야와 그 분야를 넘어선 분야에서 최첨단 기술에 대해 엄청난 열정과 열의를 가지고 있습니다.

## 존 맥노튼(John McNaughton)

고문

지불 처리 및 금융 자문

[linkedin.com/in/john-mcnaughton-486b1071/](https://www.linkedin.com/in/john-mcnaughton-486b1071/)



국제 금융 및 결제 시스템에서 25 년 이상의 경력을 보유한 유명한 글로벌 국제 금융원.

영국, 미국, 유럽의 수많은 금융 기관들의 경영진.

존은 유럽에서 가장 급격하게 개발하는 은행 중 하나(엑스포 은행(Expobank), 체코) (프라하)의 설립에 참여했으며 고위 간부 중 한 명으로, 몇몇 다른 금융 기관들의 이사로서 활동하고 있습니다.



### 그렉 맨(Greg Mann)

*미국 판매 및 IR, 위원*

[linkedin.com/in/greg-mann-05705b23/](https://www.linkedin.com/in/greg-mann-05705b23/)

숙련된 판매 및 성장 리더/ 예지력이 있는 사업가이자 투자자. 엔지니어의 두뇌와 설립자의 정신을 가진 열정적이며 투지가 넘치는 인물. 그렉은 미지에 대해 위험을 감수하고자 하는 모든이들을 흥분시키며, 이들에게 기회를 제공합니다.



### 세르지 프라드코브(Sergey Fradkov)

*국제 측정 및 사업 개발*

[linkedin.com/in/sfradkov/](https://www.linkedin.com/in/sfradkov/)

연쇄 창업가, 기술 프로젝트 및 기업의 매니저. 기술 관련 25 년 이상의 경력을 보유하고 있으며, 모바일 애플리케이션, IT 서비스, 기업 소프트웨어 분야에서 몇몇 성공적인 비즈니스를 육성했습니다. 유럽 내에서 3 위를 차지한 스타트업 엑셀러레이터를 설립 및 경영했으며, 포트폴리오 기업들에서 기술 비저너리 및 고문의 역할을 진행했습니다. ICO, 토큰노믹스(tokenomics), 활용 토큰을 포함한 전자화폐 세계 내의 몇몇 스타트업 기업의 고문.



### 로만 얀코브스키(Roman Yankovskiy)

*법률 고문*

[linkedin.com/in/yankovskiy/](https://www.linkedin.com/in/yankovskiy/)

로만은 2015 년 이래로 핀테크 산업의 복합적인 법적 문제를 해결하는 데에서 선두에 위치해왔습니다. 로만은 P2P 대여, 스코어링, 블록체인 및 크라우드 펀딩에 대한 자문 및 컨설팅에 있어 광범위한 경험을 보유하고 있습니다. 그는 «자르트신, 얀코브스키 및 제휴사 Zartsyn, Yankovskiy and Partners»의 파트너이자, 다작가이며, 하이테크 및 벤처 사업의 법적인 부분에 대한 연설가이자 강연자입니다.



## 제휴 파트너 및 얼리 어답터의 추천 사례



### 안톤 솔로비브(Anton Soloviev)

제휴사의 사장,

인세일즈(InSales; 온라인 매장 제작의 선두주자)

BitRewards 에 찬사를! 저희는 2 년간 저희 플랫폼에서 온라인 매장을 오픈한 소매상들에게 GIFTD 를 추천해오고 있습니다. 저희는 유럽 내에서 가장 큰 전자 상거래 플랫폼 중에 하나이며, 수천명의 고객들을 보유하고 있습니다. 저는 저희와 저희 고객들이 함께 사용할 수 있는 새로운 멋진 기술을 끊임없이 찾고 있습니다. BitRewards 의 화폐 컨셉은 정말 대단합니다. 또한 저는 오랫동안 모두에게 온라인 매장들은 그들의 친구들의 구매에 대해 진짜 현금을 받기를 원한다고 말해왔습니다. 이 기능에 대해 질문해온

고객들은 수없이 많습니다. BitRewards 화폐는 세금 및 법적인 문제와 관련하여 아무런 문제 없이 이것을 아름답게 해결하며, 엄청나게 많은 다른 기능들을 제공합니다. 정말 대단합니다! 미래에 대해 더 기대중입니다!



### 로만 그리안코(Roman Gryanko),

회장,

어시스트(Assist)

(동유럽에서 가장 큰 전자 상거래 결제 시스템 중 하나)

BitRewards 팀은 이미 전자 상거래 비즈니스들을 위해 그들의 보상 및 디지털 기프트 카드를 넘는 엄청난 기술을 제공해왔습니다. 저희는 수년간 BitRewards 팀과 함께해 왔으며, 저희의 고객들에게 그들의 방안에 대해 자주 추천합니다. 저희는 온라인 매장 내에서 결제 기술이 블록체인의 적용과 함께 얼마나 향상될 수 있는지에 대해 알렉스 (에고로브, CEO)와 함께 많은 대화를 나누었으며, BitRewards 플랫폼이 실현되면 이를 사용할 계획중입니다. 이

방안은 놀랍게도 간단하며 효율적입니다. 또한 저희는 이를 저희의 결제 시스템에 실행하는 것에 대해 기대하고 있습니다. BitRewards 는 저희가 저희의 사용자 기반을 확장시키고 전자화폐로의 결제 방식을 추가하는 것을 가능하게 할 것입니다. 이는 현재 상황에서 꼭 필요한 것이며, 저희의 고객들 사이에서 관심이 점점 높아지고 있습니다.



### 세르지 시도로브(Sergey Sidorov)

CEO 및 설립자,

프로모 사운드 그룹(PromoSoundGroup.net)

저희는 음악 프로모 서비스의 제공자입니다. 저희는 새로운 밴드 및 인정받은 뮤지션들과 함께 이들을 홍보하고, 최고의 기획사 및 세계적인 제작사와 연결하는 작업을 진행합니다. 저희 사업의 주요 요소는 모든 고객에게 개인적으로 접근하는 것입니다. 저희 사업의 성공 여부는 저희 고객들의 충성도에 달려있습니다. 저희는 몇 개월간 GIFTD 추천 톨을 사용해왔습니다. 이것이 블록체인으로 이동한다는 사실은 엄청납니다 - 저희는 저희의 작업에 적용시킬 의사가 있습니다. 이들은 그들의 제품을 매우 사용자가 사용하기 쉽도록 제작합니다. 또한 만일 저희가 나머지 GIFTD 제품들만큼 블록체인을 쉽게 사용할 수 있다면 매우 흥미로울 것입니다.



### 안킷 탈워(Ankit Talwar)

설립자 및 CEO,

디스크 월렛(DiscWallets.com)

2012 년 제가 한 쇼핑에 대해 캐쉬백으로 비트코인을 몇 개 받았다면 얼마나 좋을까요! BitRewards 의 컨셉은 대단합니다 - 이는 오늘날 온라인에서 절대적으로 필요한 혁신이며, 저희는 저희 고객들이 이것에 참여하길 바랍니다. 저희 고객들이 제 매장을 통해 전자화폐를 받는 것에 대해 감사히 여길 것이라고 확신합니다.



### 폴 리아자노브(Paul Ryazanov)

설립자 및 CEO,

매지클라우드(MageCloud.net)

(마젠토 온라인 매장의 개발 및 서비스)

블록체인은 틀림없이 전자 상거래 세계에서 자리를 잡을 것입니다. 개발자로서, 저희는 저희의 고객들에게 효과적일 모든 톨을 환영합니다. 무료로 블록체인 내에서 보상 톨을 오픈하고, 이를 통해 수익을 창출할 수 있도록 개발자들에게 이를 제공하는 것은 대단합니다. 저희는 BitRewards 가 무엇인지 확인해보고 싶습니다!



## 빅토르 사디고브(Victor Sadygov)

관리 제휴 파트너

니카 이스테이트(Nika Estate) (뛰어난 부동산 부티크)

저희는 흠 잡을 데 없는 서비스에 익숙한 저희의 고객들에게 가능한 한 최선을 제공하고 있습니다. 저는 고객들에게 무언가를 돌려주는 것은 너무나 좋은 아이디어라고 생각합니다 — 어쨌든 이것은 궁극적으로 결실을 얻을 것입니다! 또한 저희는 최첨단 기술에 의해 구매에 대한 보상으로 전자화폐를 제공하고 싶습니다. 더욱이, 추천인들은 저희의 고객들에 의해 분명히 진가를 알아보게 될 것입니다. 또한 저희는 이 분야에 있어 엄청난 마케팅

기회를 확인할 수 있습니다 - 저희는 블록체인 마케팅을 활용하고, 정당하게 이것에 대해 자랑해야 합니다! 저는 BitRewards 를 사용하는 것에 대해 기대하고 있습니다 - 저는 진심으로 BitRewards 가 엄청난 기술이라고 생각합니다!



## 기업의 이력 및 현재 진행 상황

2013 년, 알렉산더 네비디모브는 전자 상거래 내의 기프트 카드, 보너스 및 보상 분야의 GIFTD 프로젝트를 진행하기 위해 CTO로서 알렉스와 합류하였습니다. 네비디모브는 최고의 채굴 사이트 중 하나인 50BTC.com 에서 주요 개발자 중 한 명으로 일을 하여, 전자화폐 분야에서 방대한 경험을 가지고 있습니다.

이 경험은 해당 팀이 판매자 또는 브랜드들이 직접 발행하고, 그들의 매장에서 사용 가능한 디지털 화폐로 실험을 할 수 있도록 했습니다. 또한 GIFTD 는 끊임없이 블록체인을 제품에 적용시킬 기회를 찾고 있었습니다. 하지만, 이는 2012 년 기업 세계에서는 약간은 너무나 이국적이었습니다.

이 팀은 일반적으로 수용 가능한 현금(일반 선불 기프트 카드)으로 전환이 가능하거나 다른 고객 활동(무료 기프트 카드 및 프로모 코드)에 사용될 수 있는 브랜드 자체 화폐의 발행을 가능하게 하기 위하여 금융 제품으로서 접근하여, 분산된 디지털 기프트 카드와 플랫폼을 처리하는 프로모 코드를 만들기 시작했고, 2015 년 이를 시장에 제공하기 시작했습니다.

GIFTD 는 500 명 이상의 온라인 판매자들에 의해 설치된 몇몇 표준 전자 상거래 방안을 개발했으며, 이 수치는 2018 년 1,000 이상이 될 것입니다.

2016 년 GIFTD 팀에게 블록체인이 기업 고객 및 일반 고객들 사이에서 필연적으로 도입될 것이라는 것이 명확해졌습니다. 이에 따라 CTO 알렉산더 네비디모브는 블록체인 R&D 부서 준비를 시작했습니다.

2017 년 이 부서는 정기적인 회의를 갖기 시작했으며, 현재 이는 10 명의 기술 인력을 가진 강력한 부서입니다.

## 제품 로드맵

BitRewards 네트워크는 GIFTD 보상 및 고객 충성 시스템의 필수적인 다음 단계 요소로서 개발되고 있습니다.

저희는 현재 테스트를 마친 방안들을 보유하고 있습니다 - 판매자들이 그들의 홈페이지에 설치할 수 있는 위젯들, 사용자들에게 포인트 혹은 할인의 형태로 보상을 제공하는 소셜 네트워크. 이 방안의 한 부분은 고객들이 얻고, 사용한 포인트 및 다른 기능들을 확인할 수 있는 고객 대시보드 혹은 포인트를 내재한 지갑입니다.

제품 개발은 10 단계로 구성되어 있습니다. 1-8 단계의 전체 비용은 2 백만 달러가 소요될 것입니다.

ICO 기간동안 모금될 금액에 따라, 이 단계의 타임라인은 가속될 수 있습니다. 9-10 단계의 시행은 백만 달러의 비용이 들 것입니다.

모든 비용은 운영, 판매 및 마케팅 활동을 포함하고 있습니다. 다른 많은 블록체인 스타트업과는 달리, 시스템의 수많은 필수 요소들이 이미 개발 및 테스트를 거쳤으므로, 저희는 전체 비용의 27%만이 제품 개발에 사용될 것으로 계획하고 있습니다.

ICO 결과와 이전 단계의 제품 도입에 따라, 저희는 계획보다 더 일찍 9-10 단계에 착수할 수 있습니다.

소프트캡 이후 모금된 자금은 더 강력한 네트워크 효과를 창출하고, 제품의 기능을 더 빠르게 전달하여 저희가 더 많은 판매자들이 더 빠르게 회원가입하도록 할 판매 마케팅 활동에 투자될 것입니다. 또한 추가 자금은 아래에서 언급되지 않은 더 빠른 새로운 지역 시장의 오픈과 제품의 새로운 기능 전달을 위해 사용될 것입니다.

이 제품 로드맵은 최종적이지 않을 수 있으며, BitRewards의 얼리 어답터들을 통해 저희가 받은 후기에 따른 수정된 대상입니다.

**1 단계: GIFTD가 고객들에게 보상을 하기 위해 디자인한 포인트 기반의 고객 충성 시스템 개발. (완료)**

**기간: 2016년 11월 - 2017년 2월**

**목적:**

자동화된 보상과 추천 메커니즘을 탑재한 완전한 기능을 하는 보상 시스템을 만들기 위해. 이는 자동적으로 판매자의 홈페이지에 설치되어, 초기에 선정된 판매자에 의해 그들의 고객들에게 판매자 포인트 대신 BIT를 발행하는 것을 테스트할 것입니다. 대시보드와 BitRewards 지갑의 프로토타입인 "포인트" 지갑을 포함합니다.

**결과:** 방안은 일부 판매자 및 서비스 제공자와 함께 개발 및 테스트되었습니다. 이는 팀으로 하여금 필수 고객 개발 활동들을 진행하고, 판매자와 고객들의 수요를 이해하는 것을 가능하게 했습니다.

**2 단계: 고객 충성 및 보상 토큰에 있어 이더리움 블록체인을 사용하는 컨셉의 구조 생성 및 전자 상거래 산업을 위한 전자 화폐 보상의 고객 개발, 팀 고용. (완료)**

**기간: 2017년 2월 - 10월**

**목적:**

기술적 지식이 없는 판매자들이 손 쉽게 보상을 하고, 기술적 지식이 없는 사용자들로부터 전자화폐를 사용하는 것이 가능하게 하는 간단하고, 마찰이 없으나 안전한 구조를 발명하기 위해. 간단하지 않으면 제품은 도입되지 않을 것입니다. 보안이 절충되는 데에 변화가 생기는 경우, 플랫폼이 가지게 될 모든 혜택이 더 크게 작용할 것입니다.

**결과:**

명확하고 설득력 있는 구조가 작성되고, 팀의 멤버들과 고문들에 의해 승인되었습니다. 보안 요소들은 고려되고 형성되어, 가설에 근거하면 언제라도 BitRewards 네트워크 시스템에 어떠한 위협도 발생하지 않을 것입니다. 라이트닝 네트워크와 라이든 네트워크 기술은 속도, 더 나은 사용자 경험, 비용 효과를 위해 제공하도록 적용되어야 한다고 결정되었습니다 (언급된 기술의 시험 버전에 따른 시행의 제품 모드는 준비되어 있습니다).

**3 단계: 완전한 기능을 하는 소매상을 위한 고객 충성 시스템 및 소매상과 BitRewards 홈페이지에 접속이 가능한 고객 충성 프로그램에 연결된 전자 지갑.**

**기간: 2017년 10월 - 2018년 5월**

**목적:** 완전한 기능을 하는 핵심 BitRewards 제품의 개발. 이 시스템은 GIFTD 고객 충성 프로그램에 기반을 두고 있으며, 사용자 및 추천인들의 구매에 대해 보상을 진행하는 전자 화폐 보상 시스템을 포함하고 있습니다. 이는 스마트 컨트랙트가 BIT 토큰 내에서 이체를 하고, 고객에게 전송을 하며, 구매 금액의 퍼센트를 설정하는 것이 가능한 소매상의 대시보드로 구성되어 있습니다. 또한 이 단계에서, BitRewards 고객 지갑(고객 지갑)을 시행하는 것도 계획하고 있습니다. 이 단계에서는, 소매상의 온라인 상점들에서 BIT 를 이용한 결제, 고객 지갑으로부터 외부 이더리움지갑으로의 BIT 이체, 이더리움 기반 화폐를 고객 지갑에 이체하는 것 또한 가능합니다.

또한 3 단계에서, 미국 내에서 판매 및 마케팅 자회사를 출시하는 것 또한 계획하고 있습니다. 이는 영어권 국가를 위해 글로벌한 운영을 시행할 것입니다.

**비용: 101 만 달러**

#### **4 단계: 소매상 전자 지갑 및 유동성 관리 스마트 컨트랙트.**

**기간: 2018 년 3 월 - 6 월**

**목적:** 소매상들이 그들의 고객들과 서로를 위해 운영을 할 수 있는 소매상들을 위한 균일 방안 발표. 소매상의 전자 지갑은 BitRewards 네트워크에 연결된 스마트 컨트랙트를 나타냅니다. 설정을 통해 자동적으로 BIT 의 잔고를 확인하고, 필요한 경우 충전할 수 있도록 합니다. 이 지갑은 기본적으로 고객에게 보상하는 이체와 제품이나 서비스를 위한 결제의 수단으로서 BIT 를 수용하기 위해 사용될 수 있습니다. 소매상의 명목 화폐나 BIT 는 이 지갑에 보관될 것입니다. 소매상이 BitRewards 를 통해 BIT 를 얻는다면, 이 지갑으로부터 BIT 를 결제할 수 있습니다.

또한 이 단계에서, DAO 와 BIT 의 이체를 지원할 서비스 회사인 BitRewards 운영 시스템은 매우 효율적으로 사용되고,뱅크 스마트 컨트랙트도 출시될 것입니다.

**비용: 13 만 달러**

#### **5 단계: 라이트닝 네트워크 및 라이든 네트워크와 고객 충성 시스템의 통합. (해당 네트워크 기술의 출시 이후)**

**기간: 2018 6 월 - 7 월**

**목적:** 판매자와 고객들을 위해 빠르고, 안전하며, 무료인 BitRewards 토큰의 거래를 가능하게 하기 위해. 라이트닝과 라이든의 기술은 이더리움 기반 토큰의 거의 즉각적인 송금 및 승인을 가능하게 합니다. 이 기술들이 시험을 거치고, 풀 제작 모드로 가능해지자마자 이 기술들은 통합될 것입니다.

**비용: 17 만 달러**

#### **6 단계: 전자 지갑을 탑재한 고객 모바일 앱.**

**기간: 2018 년 6 월 - 8 월**

**목적:** 고객들에게 iOS 와 안드로이드의 BitRewards 모바일 앱을 통해 그들의 지갑에 단일 액세스 지점을 제공하고, 이를 온라인과 오프라인에서 사용하기 위해. 이 단계에서, 판매자와 제휴 파트너들은 앱 내에서 BitRewards 네트워크의 특별 혜택의 사용이 가능할 것이며, 사용자들은 BIT 및 다른 화폐를 이용해 구매가 가능해질 것입니다.

이 단계에서는 고객의 지갑에 글로벌 CPA 제휴 네트워크로부터의 최고의 혜택이 추가될 것입니다. 이는 고객들로 하여금 전세계적으로 수천 개의 온라인 매장에서 구매를 통해 토큰을 얻을 수 있도록 할 것입니다.

**비용: 16 만 달러**

## 7 단계: 인공지능(AI) 기반의 보상 추천 및 아이템 추천의 알파(Alfa) 버전.

**기간: 2018 년 7 월 - 11 월**

**목적:** 멀리 어답터들에게 고객의 충성도와 판매를 증가시키며, 판매자의 주요 타겟 목표층을 위한 테스트로부터 효과적인 결과를 얻을 수 있는 효율적인 추천 툴을 제공하기 위해. 더 나아가 고객들에게 옴니 채널 쇼핑 경험을 제공하기 위해. 디지털 기프트 카드, 모바일 지갑에서의 고객 충성 카드 스캔, 지오펜싱 및 판매자 검색 엔진이 개발될 것입니다. 저희는 이 단계에서 자회사를 오픈하고, 아시아 시장에서 저희의 제품 프로모션에 주력을 다할 것입니다.

**비용: 49 만 달러**

## 8 단계: 판매자 앱을 위한 모바일 SDK.

**기간: 2018 년 9 월 - 12 월**

**목적:** 판매자 특허 모바일 앱에 BitRewards 고객 충성 및 전자화폐 지갑을 제공하기 위해.

**비용: 17 만 달러**

## 9 단계: BitRewards 플랫폼과 AI 및 기계 학습의 통합.

**기간: 2019 년 1 월 - 4 월**

**목적:** AI 추천 메커니즘을 탑재한 예측 분석 플랫폼. 이 단계 이후, 플랫폼에 의해 수집된 데이터는 고객 행동을 예측하는 데에 사용되어, 자동적으로 최고의 격려 툴을 선택하고, 판매자의 효율성 증진과 함께 최고의 혜택을 제공할 것입니다.

**비용: 68 만 달러**

## 10 단계: 온라인과 오프라인 판매자 간의 블록체인 기반 트래픽 거래.

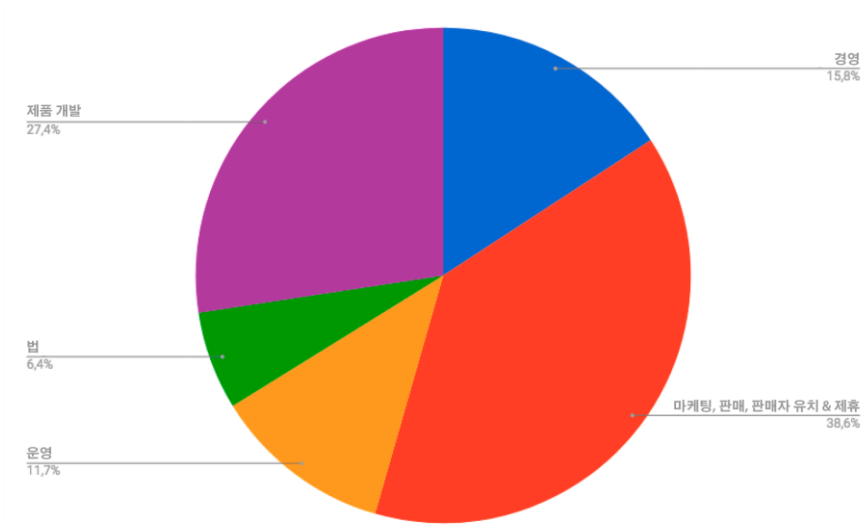
*기간: 2019 년 4 월 - 5 월*

목적: 실시간 옴니 채널 고객 행동 분석 및 추천을 통해 BitRewards 네트워크 회원 판매자들에게 새로운 트래픽을 유도하기 위해.

저희는 출시 이후, BitRewards 가 분산된 시스템이라고 여깁니다. 목표 설정 과정에 영향을 미치고, 팀과 활발히 상호 작용할 커뮤니티의 추진 세력이 필수 완료에 대한 의사 결정을 내릴 것입니다. 대다수의 시스템 요소들은 오픈 소스를 기반으로 개발될 것이며, 저희는 모든 개발자들이 시스템의 완성에 참여할 것을 장려합니다.

**비용: 18 만 달러**

## 비용 구조



분야	예산 비율	활동
제품 개발	27%	개발 로드맵에 따른 제품 개발
운영	12%	관리 및 기타 비기술 직원 급여
마케팅, 판매, 판매자 유치 & 제휴	39%	플랫폼으로 소매상들의 주의를 끌고, 결제 제공자, 홈페이지 제작자, 고객 층 프로그램 서비스 제공자 및 기타 제휴 파트너들과 제휴를 맺기 위한 비용
법	6%	기업 및 자회사 설립, 소매상들과의 계약, 전체 스택 BitRewards 서비스에 대한 법적 견해 개발 및 소매상의 운영 등
경영	16%	경영진 급여

## 토큰 발생 이벤트 상세 정보

BIT 토큰은 ERC-20 표준을 기반으로 한 이더리움 토큰입니다.

BIT 토큰은 BitRewards 시스템의 제휴 판매자들의 제품 및 서비스의 결제가 가능하며, 독립적인 거래소나 BitRewards 유동성 컨트랙트에서 이더리움/미화로 환전 또한 가능합니다.

토큰은 2017 년 12 월 25 일 일자로, 개인적인 화이트 리스트 구독을 통해 제공될 것입니다.

토큰 판매량	최대 1,280,000,000
토큰 발행량	최대 2,000,000,000
토큰 배포:	12.00% - 유동성을 위해 보관 64.00% - 현재 판매를 위한 총액 14.00% - 경영 3.50% - 고문 2.00% - 포상금 2.50% - 마케팅 2.00% - 비상금
소프트 캡: 하드 캡:	\$3 000 000 \$15 000 000
미판매 토큰:	모든 미판매 토큰은 소멸될 것입니다.
토큰 가격:	이더리움 0.00003472 개
홈페이지 링크:	<a href="http://BitRewards.network">BitRewards.network</a>
결제 가능 형태	이더리움, 비트코인
전용 사전 판매 시작 일시:	2017 년 12 월 25 일
전용 사전 판매 종료 일시:	2018 년 1 월 11 일
공개 사전 판매 시작 일시:	2018 년 1 월 12 일
공개 사전 판매 종료 일시:	2018 년 3 월 31 일
클라우드 판매 시작 일시:	2018 년 4 월 1 일
클라우드 판매 종료 일시:	2018 년 4 월 30 일
토큰 발행 일시:	2018 년 5 월 10 일
유동성(거래소) 스마트 컨트랙트 출시	2018 년 5 월 11 일
주요 거래소 상장	2018 년 6 월-7 월

50,000,000 달러 이상 금액에 대한 토큰의 구매는 토큰 판매 이벤트 후 3 개월간 locked up 될 것이라는 점을 참고해주시기 바랍니다.



# 법

## 일반 정보

ERC-20 표준 컨트랙트에 기반을 둔 이더리움 플랫폼 내에서 발행된 BitRewards 전자 토큰. BIT는 BitRewards 네트워크 플랫폼 내에서 거래들을 지원하기 위해 디자인된 활용 토큰입니다.

BIT는 어떠한 자본금을 나타내고/혹은 어떠한 배당금이나 이자에 대한 권한으로 여겨지지 않으므로, 보안의 법률 자격으로서 이해되어서는 안 되며, 보안의 법률 자격을 가지지 않습니다.

BIT의 판매는 최종적이며 환불이 가능하지 않습니다. BIT는 주식이 아니며, BitRewards 네트워크 기업의 일반 회의 혹은 기존 혹은 추후 법적 실체에 참여하는 권한을 부여하지 않습니다. BIT는 BitRewards 네트워크 플랫폼 외에서 어떠한 기능도 하지 않으며, 특정 가치를 가지지 않습니다. 그러므로, BIT는 투기적이거나 투자 목적을 위해 사용 혹은 구매되어서는 안 됩니다. BIT의 구매자들은 모든 적절한 공시를 포함하며 투자자 보호의 규제 통제의 대상인 투자를 판매하는 판매자들을 보장하는 국가 보안법이 적용되지 않음을 인정합니다.

BIT를 직접 구매하는 모든 이들은 이 백서를 주의 깊게 확인했으며, BIT의 구매와 관련된 위험 요소, 비용 및 혜택을 완전히 이해했음을 인정하고 나타냅니다.

## 필수 지식

BIT 토큰 구매자는 구매자가 클라우드 판매 및 전자화폐 사용과 관련된 메커니즘과 관련된 위험 요소를 완전히 이해하며, 전자화폐, 블록체인, 분산 레저 프로토콜, 스마트 컨트랙트 시스템을 이해하고, 이에 풍부한 경험이 있음에 동의합니다.

BitRewards 네트워크는 BIT의 분실이나 어떠한 활동, BIT를 구매하는 사용자 혹은 타인이 없거나 해커의 공격에 의해 발생할 수 있는 BIT로의 접속을 가능하게 하는 상황에 대해 책임을 지지 않습니다.

## 위험 요소

BIT의 구입 및 저장은 다양한 위험 요소, 특히 BIT가 그의 서비스를 출시하고, BitRewards 네트워크 플랫폼의 기능을 개발하고, 플랫폼의 예정된 기능을 제공하는 것이 가능하지 않을 위험 요소와 관련이 있습니다.

그러므로, BIT 를 구매하기 전, 모든 사용자들은 클라우드 판매에서 BIT 를 구매함에 인한 위험 요소, 비용, 혜택들을 충분히 고려해야 합니다. 또한 필요한 경우, 이와 관련한 독립적인 추천을 받아야 합니다. (BitRewards 네트워크 플랫폼 출시의 불가능과 관련된 위험 요소를 포함하여) 이 사업과 관련된 위험 요소 혹은 이 백서 내의 다른 특정 위험 요소 및/혹은 클라우드 판매의 약관을 받아들이거나 이해하지 못 하는 모든 관심있는 이들은 BIT 를 구매해서는 안 됩니다.

## 중요 고지사항

이 백서는 투자를 위한 초대로서 여겨져서는 안 됩니다. 이는 어떠한 방법으로든 투자를 위한 초대가 아니며, 또한 어떠한 관할권 내에서의 보안에 대한 제안으로 이해되어서는 안 됩니다. 이 백서는 추천이나 어떠한 투자 의사결정의 기본으로서 사용되는 것으로 고려되는 정보나 조언을 포함하지 않습니다. BIT 는 단지 BitRewards 네트워크 플랫폼에서만 사용 가능하며 투자의 목적으로 사용될 목적이 없는 활용 토큰입니다.

어떠한 거래 플랫폼에서 BIT 를 제공하는 것은 투기의 목적이 아니라, BitRewards 네트워크 플랫폼의 사용을 가능하게 하기 위해 제공되는 것입니다. 어떠한 거래 플랫폼에서 BIT 를 제공하는 것은 이 토큰의 법률 자격을 변동시키지 않습니다. 이는 BitRewards 네트워크 플랫폼 내에서 보안으로서가 아닌, 운영의 간단한 수단으로 유지됩니다.

BitRewards 네트워크와/혹은 그의 자회사는 어떠한 법률, 회계, 금융의 문제에 대한 컨설턴트로 취급되어서는 안 됩니다. 이 백서에 포함된 모든 정보는 일반적인 정보의 목적으로만 제공되며, BitRewards 네트워크는 이 정보의 정확성 혹은 완성도에 대해 어떠한 진술도 하지 않습니다.

BitRewards 네트워크는 어떠한 국가 법에 의한 금융 중개 기관이 아니며, 어떠한 자금 세탁 방지 허가를 취득할 것은 요구하지 않습니다. BIT 의 구매는 어떠한 권한을 부여하거나 BitRewards 네트워크 혹은 자회사 및 구매자의 관리에 영향을 행사해서는 안 됩니다.

많은 국가 내의 규제 기관들은 전자화폐와 관련된 기업 및 운영 시스템을 신중히 검토합니다. 이와 관련하여, 규제 조치, 수사 혹은 활동들이 BitRewards 네트워크의 활동들에 영향을 끼칠 수 있으며 심지어 추후 개발에 제한을 두거나 이를 금지할 수 있습니다. BIT 의 구매를 진행하는 모든 이들은 BitRewards 네트워크의 사업 모델을 인지해야 합니다. 백서 및/혹은 클라우드 판매의 약관은 새로운 규제 요구 사항과 어떠한 관할권 내에서 적용되는 법률 준수함에 따라 변동되거나 수정되어야 할 수도 있습니다. 이러한 경우, BIT 의 구매자와 BIT 구매를 진행하는 모든 이들은 BitRewards 네트워크 혹은 자회사들이 이러한 변화에 따른 직접적 혹은 간접적인 손실 혹은 피해에 대한 지불 의무가 없음을 인지하고, 이해합니다.

BitRewards 네트워크는 활동들을 시작하고, BitRewards 네트워크 플랫폼을 개발하는 것이 가능하도록 하는 모든 활동을 진행할 것입니다. BIT 구매를 진행하는 모든 이들은 BitRewards 가 이것을 성취할 수 있을 것이라는 어떠한 보장도 제공하지 않는다는 점을 인지하고, 이해합니다. 그러므로 이들은 (자회사와 직원들을 포함한) BitRewards 네트워크가 BIT 사용의 불가능을 발생시키거나 이와 관련된 손실 혹은 손해에 대해 어떠한 책임도 없다는 것을 인지하고, 이해해야 합니다.

## 진술 및 보증

BIT 구매에 대한 결정을 내리기 전, 이 백서 및/혹은 클라우드 세일의 약관의 모든 부분의 진술 및 보증을 제공할 수 있음을 확인하시기 바랍니다. 특정 관할 내에서의 이 문서의 배포 및 BIT의 제공과 판매는 법에 의해 제한될 수 있으므로, 이 문서를 소유하는 이들은 이러한 규제에 대해 숙지해야 합니다. 이러한 규제를 준수하지 않는 모든 활동은 해당 관할법의 위반이라는 결과를 낳을 수 있습니다. BIT는 1993년 미국 증권법("증권법") 혹은 미국의 모든 주 혹은 다른 관할의 규제 기관 권한에 등록되어 있지 않습니다. BIT는 미국의 영주권 카드 소지자 혹은 미국 시민권 혹은 미국의 영주권자(텍스 혹은 그 반대)를 위해서나 푸에르토 리코, 미국령 버진 아일랜드 혹은 모든 미국의 다른 소유지를 포함하여 미국 내의 주요 거주지나 주소를 소유한 개인(텍스 혹은 그 반대)에게 제공되거나 판매되어서는 안 됩니다. 만일 본인이 위에서 상기된 것 중 하나에 포함된다면, 어떠한 형태와/혹은 어떠한 수단으로도 BIT를 구매할 자격이 없습니다. 구매자는 상기, 특히 BIT 구매에 동의하며, 그들이 다음과 같음을 나타내고 보장합니다:

- 구매자들은 이 백서를 주의 깊게 읽고, 그의 약관에 완전히 동의하며, 약관에 의한 법적 의무가 있음을 수용합니다;
- 구매자들은 그들의 거주지 관할 내에서 적용되는 법에 부합하여 BIT를 구매할 수 있는 권한을 부여 받으며, 전체 권한을 보유합니다;
- 구매자들은 어떠한 권한도 요구하지 않고, 클라우드 판매를 통해 BitRewards 토큰의 구매를 허용하는 관할 내에 거주합니다;
- 구매자들은 그들이 거주하는 특정 관할 내의 모든 관련 규정 및 법규와 이 관할 내에서 전자화폐를 구매하는 것이 금지되거나, 제한되거나, 추가적인 조건의 대상이 아님을 이해합니다;
- 구매자들은 현금 세탁 및 테러 자금 조달을 포함하나 이에 제한되지 않는 모든 불법 활동을 위해 BIT의 구매를 사용하지 않을 것입니다;
- 구매자들은 전자화폐의 본질에 대한 충분한 지식과 상당한 경험을 보유하고 있으며, 사용에 대한 기능적인 이해 및 토큰과 화폐, 블록체인을 기반으로 한 시스템과 서비스를 이용한 사용에 대해 이해합니다;

- 구매자들은 BitRewards 네트워크 플랫폼으로의 접근 권한을 보유하고 싶기 때문에, BIT 를 구매하고자 합니다;
- 구매자들은 투기적인 투자 혹은 용도를 위해 BitRewards 토큰을 구매하지 않습니다.

## 준거법 및 중재

클라우드 내/외에서 발생하는 모든 분쟁 혹은 의견 충돌은 싱가포르 국제 상공 회의소 중재 규칙 (규칙) 에 따른 중재의 공지 일시에 시행중인 규칙에 따른 중재에 의해 해결될 것입니다. 중재 위원회는 오직 하나의 중재자로 구성됩니다. 중재 장소는 싱가포르 국제 중재 센터입니다. 중재 과정은 영어로 진행됩니다.



## 참조

1. 2016년부터 2022년까지 미국 내 소매상 전자 상거래 판매  
<https://www.statista.com/statistics/272391/us-retail-e-commerce-sales-forecast/>
2. 전자 상거래 전환율  
<http://www.smartinsights.com/ecommerce/ecommerce-analytics/ecommerce-conversion-rates>
3. 올바른 고객 유지의 가치  
<https://hbr.org/2014/10/the-value-of-keeping-the-right-customers>
4. 2016년 소기업 설문 조사: 마케팅 & 고객 유지 트렌드  
<https://www.bellycard.com/resources/customer-retention-marketing-insights/>
5. 2016년 계획 보고: 상시 접속 고객을 위한 전략적이고 금융적인 계획 진화  
<http://leapfrogmarketinginstitute.leapfrogonline.com/publications/2016-planning-report-evolving-strategic-and-financial-plans-for-the-always-on-consumer/>
6. 방안 유형에 따른 고객 충성 관리 시장(고객 충성도, 직원 유지 및 채널 고객 충성), 배치 유형(사내, 주문식), 기관 규모(SME 및 대기업), 수직적 시장, 2021년까지의 지역적 - 글로벌 예상  
<http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/loyalty-management-market-172873907.html>
7. 2016년 본드 로열티 보고서  
<http://info.bondbrandloyalty.com/2016-loyalty-report>
8. 2017년 모바일 마케팅 계획 지침서  
<http://go.3cinteractive.com/l/13622/2016-09-15/2m4vl7>
9. 콜로콰이(COLLOQUY) “2015년 고객 충성도 & 그 이후 보고서”  
<https://www.colloquy.com/latest-news/tough-lesson-from-our-new-research-report>
10. 탈렉(Talech) 소매 기술 보고서  
[https://s3.amazonaws.com/talech\\_assets/marketing/talech-retail-research-report-march-2015](https://s3.amazonaws.com/talech_assets/marketing/talech-retail-research-report-march-2015)
11. 2016년 연간 카드 관련 산업 설문 조사 카드링스 관련 보상  
<https://fidel.uk/assets/2016-card-linking-survey.pdf>
12. B 프로토콜 파운데이션  
[https://www.bancor.network/static/bancor\\_protocol\\_whitepaper\\_en.pdf](https://www.bancor.network/static/bancor_protocol_whitepaper_en.pdf)