



# Dorado

로봇 & 드론 & 인공지능.  
분기별 로열티 지불금 보너스가 있는  
다음 세대의 선도적인 주문형 배송 회사

백서

2018년 2월



스위스 주식회사

**Food Forward Group GmbH**, 사업자 등록 번호: **CHE-315.646.394**,  
Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor, Baarerstrasse 10

1. 경영 종합 보고	3
2. Dorado 비전	4
3. 시장	5
4. 클라우드 세일에 참여하는 이유는 무엇인가요?	6
5. 스위스 기반 토큰 모델	7
6. 토큰 경제 & 네트워크 효과	8
7. 다중사용과 DOR 토큰의 혜택	9
8. 우리의 타임라인과 로드맵	10
9. 증명된 비즈니스 모델	12
9.1 비즈니스 모델	12
9.2 비즈니스 모델 캔버스	13
10. 세계적인 기회	14
10.1 문제	14
10.2 해결책	14
11. 전세계 주문형 배달 시장	15
11.1 온라인, 모바일 및 메신저의 강렬한 성장 = 주문량의 폭발적인 증가	16
12. 확장 계획	17
12.1 확장 타임라인	17
12.2 마일스톤 & 새로운 시장 진입 전략	18
12.3 성공적인 자금 조달	18
13. 블록체인 기술과 스마트 계약	20
14. 테크놀로지 & 플랫폼	22
14.1 하이테크 아키텍처 지도	23
15. ICO세부정보	24
15.1 토큰 할당 및 자금 사용	24
15.2 ICO 타임라인	25
15.2 클라우드펀드 세부정보	25
16. 3년간 토큰이 잠깁니다	26
17. 팀	27
17.1 위원회	27
17.2 리더십 팀 (3년 토큰 잠금)	28
18. DOR 토큰 법률 및 클라우드세일	32

## 1. 경영 종합 보고

사업자 등록 번호는 CHE-315.646.394이며 Switzerland, Baarerstrasse 10, 6302 Zug, 사무실 2층에 있는 Food Forward Group GmbH(“Food Forward”, “Dorado” 또는 “회사”라고 일컬음)는 상업적으로 이용 가능한 음식 배달 플랫폼인 Foodout [foodoutgroup.com](http://foodoutgroup.com) (SIA Foodout Group, 회사 코드: 40203064523) MVP에 기초합니다. Dorado는 3년 만에 6개 국가에서 운영되고 있으며 5천만 달러 이상의 판매 성과와 백만 명의 실제 사용자, 4백만 개 이상의 주문 및 6227%의 성장을 달성하였습니다.

Dorado의 계획은 음식 배달을 넘어서 혁신과 세계로 뻗어가며 고객이 원하는 게 무엇이든 전달하는 것입니다.

Dorado 플랫폼은 누구나 주문형 배달을 할 수 있도록 도시 주변에 상품을 배송하는 방법을 바꿉니다. 블록체인에서 우리의 혁신적인 HyperLocal Logistics 플랫폼은 몇 분 안에 상점이나 식당에서 무엇이든 배달할 수 있는 현지 택배회사, 드론, 로봇을 고객과 연결합니다.

### Foodout 그룹의 역사적인 사실과 수치

<b>2014</b> 설립 연도	<b>5천만 달러+</b> 총 판매금	<b>4백만 달러+</b> 자본 조달금	<b>6개</b> 국가
<b>200+</b> 팀 수	<b>6227%</b> 판매 성장	<b>4천만 +</b> 주문 수	<b>백만 명+</b> 플랫폼의 사용자 수

## 2. Dorado 비전



우리는 Dorado 의 MVP인 [Foodout](#)으로 시작했습니다. 우리는 계속 사람들이 물건을 주문하는 방식을 바꾸고 있습니다. 채팅봇 기술을 이끈 인공지능에 최신 혁신과 결합하여 현재 Foodout의 인프라와 드론 및 로봇으로 운반할 수 있게 되었으며 수백 개의 주문에 대한 빅 데이터를 가져옵니다. 사람이 초래하는 비즈니스의 비효율성을 개선하면서 블록체인의 주문 경험을 재발명합니다.

“우리만의 연구, 빅 데이터, 등록 상표를 사용하는 Dorado는 우리가 선택하는 방식을 바꾸는 도구와 주문을 개발하고 있으며 상품을 전달합니다. 현대 생활 양식은 훨씬 더 단단히 통합된 서비스를 요구합니다. 요즘 날에는 앱과 메신저로 거의 모든 것을 아주 빠르게 주문할 수 있습니다. 하지만 해당 배송 산업은 이러한 변화에 적응하는 데 너무 느렸습니다. 여기에는 주요 변화의 촉매가 되는 비전을 가진 Dorado 단계가 있습니다.”라고 Dorado의 공동 설립자 Jonas Karosas가 설명했습니다.

운 좋게도, 우리는 산업을 변화시킬 우리의 비전에 믿음을 가지는 유일한 사람이 아닙니다. 이 기업은 일류 기관 투자자에 의해 후원받습니다.

GOLDFISH FUND

 **CHERNOVETSKYI**  
INVESTMENT GROUP  
WE TURN IDEAS INTO MONEY

### 3. 시장

주문식 2150억 달러 시장은 혼란에 대비했습니다

잠재성은 무엇인가요?

주문형 배송 시장은 혼란에 대비했습니다.

주문형 경제는 사람들이 서비스를 거래하거나 사용하는 방식에 변화를 주는 것을 거부하지 않습니다. 비즈니스 환경과 스마트폰을 사용하는 고객의 삶에 막대한 편의성을 가져오는 방법을 통해 우리의 삶에 들어온 서비스인 Uber(우버)와 Airbnb(에어비앤비)를 떠올려보세요.

Dorado는 주문형 배달과 같은 것을 할 것입니다.

우리는 블록체인 기술과 혁신으로  
현재 진행 중인 회기와 함께,

## 2150억 달러의

주문형 시장에 영향을 줌으로써  
명확한 변화를 목격할 것이라 믿습니다.

총 시장 중 **1%**는 Dorado를 선도적인 글로벌 회사로 만들 것입니다. 우리는 최근의 기술 혁신과 경험있는 팀을 갖추었으며 더 많은 것을 목표로 삼고 있습니다.

## 4. 클라우드 세일에 참여하는 이유는 무엇인가요?

1

### 혁신은 우리의 DNA에 있습니다

Dorado는 사람을 위한 운송 수단인 "Uber"처럼, 물건을 주문하고 드론과 로봇, AI 및 네트워크 방식으로 배송받을 수 있는 더욱 쉬운 방법을 고객에게 제공하기 위해, 시장에서 최고가 될 수 있는 미래의 길로 나아가고 있습니다.

2

### 7% 순매출액의 분기별 지불 보너스

Food Forward Dorado가 Dorado 플랫폼 또는 서비스를 사용하는 모든 Dorado 활성화 토큰 소지자에게만 제공하는 것은 플랫폼 또는 서비스를 사용할 모든 Dorado 활성화 토큰 소비자에게 7% 순매출액 중 7% 에코시스템 내로 분기별 커미션 보너스 지급금을 제공하는 것입니다. 이 보너스는 Dorado 토큰에 부여됩니다(이는 또한 "DOR"이라고도 불립니다). 보너스 DOR 금액은 에코시스템 내에서 계산되며 Food Forward 순매출액 중 7%에 기초합니다.

3

### 증명된 비즈니스 모델

위에서 언급했듯이, Food Forward 및 Dorado는 [Foodout Group](#)의 운영 기로입니다.

4

### 증명된 실적과 경험있는 팀

우리의 록스타 관리 팀은 성공적인 확장과 국제화를 위한 입증된 실적을 가지고 있습니다. 이러한 성과는 혁신적인 제품과 기술의 그룹 개발, 최고 수준의 비즈니스 실행과 탁월하며 확실히 믿을 수 있는 마케팅 전략으로 인한 것입니다.

5

### 팀 토큰은 3년간 잠깁니다

우리의 목표는 장기적으로 세계적인 분권화 배송 리더를 구축하는 것입니다. 이를 증명하기 위해서, 팀 토큰은 3년간 잠깁니다. (클라우드세일 토큰은 잠기지 않습니다. 오직 팀 멤버에게만 해당합니다.)

6

### 목표 시장

최근의 혁신적인 기술 혁신과 경험이 풍부한 팀과 함께, 우리는 심지어 [Foodout Group](#)으로 이미 얻은 성공을 극복하는 걸 목표로 합니다.

7

### 구체적인 확장 계획

우리는 5년간 24개국에 착수할 준비가된 구체적인 계획과 팀을 가지고 있습니다. 우리의 계획은 모든 상위와 최고의 유망한 시장을 정복하는 것입니다

8

### 토큰에관한수요

Dorado 토큰 수요는 사용자 커뮤니티와 플랫폼의 토큰 사용량의 성장으로 추구됩니다. 토큰의 5개 유틸리티가 있을 것이며, 각 유틸리티는 플랫폼에서의 활동과 네트워크 효과를 만들도록 설계했습니다.

## 5. 스위스 기반 토큰 모델

이것은 장기간 비전을 나타내는 토큰입니다.  
오래가지고 있을수록 더 큰 잠재력을 가지게 됩니다.



### 분기별 지불 보너스.

Dorado는 모든 Dorado 토큰 소유자에게 7% 순매출액의 생태계 내에서 모든 Dorado 활성화 토큰 소지자에게 분기별 커미션 보너스 지불금을 제공합니다.



### 토큰 소비.

DOR의 수요는 플랫폼의 성장과 네트워크 효과에 의해 주도되며 플랫폼의 성장과 관련되어 있습니다.



### 스위스 기반 토큰.

Dorado 토큰은 스위스 기반 회사에서 발행합니다.



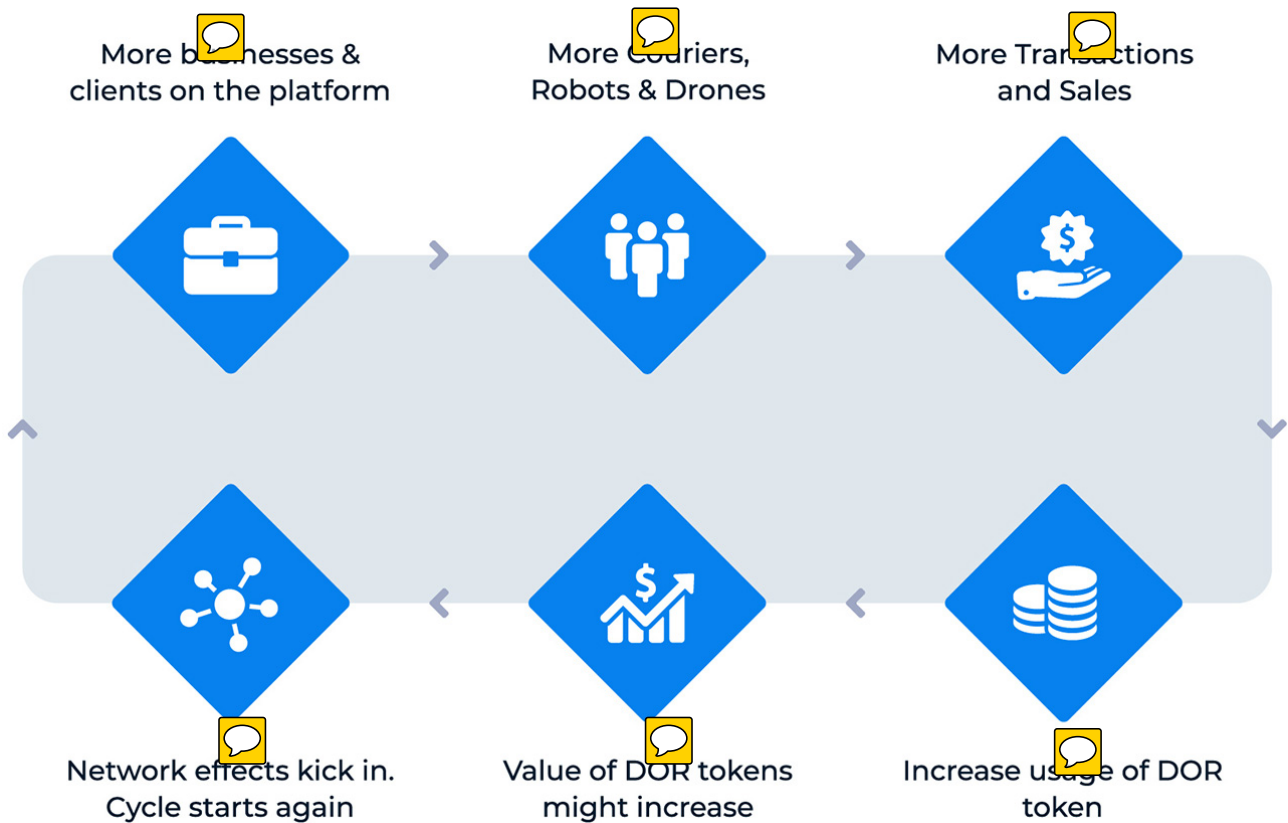
### DOR 유틸리티 토큰.

Dorado 토큰은 ERC20와 호환합니다. 토큰은 일부 환전자에게 상장됩니다. 토큰 판매 중에 토큰을 받지 못한 사람은 토큰에 접근 가능합니다.



## 6. 토큰 경제 & 네트워크 효과

DOR 토큰은 Dorado의 심장 박동입니다. 토큰은 주문형 배달 공간을 개선하고 고객, 비즈니스, 택배 회사가 매일 마주하는 실제 문제를 해결하기 위한 우리의 노력에 상당한 구성요소입니다.



원리는 간단합니다. 플랫폼에 있는 각 새로운 비즈니스 상점이나 브랜드는 더많은 사용자를 이끌며 택배원을 위한 수요를 높입니다. 모든 새로운 사업장은 창문과 식탁 등에 Dorado의 스티커와 광고를 부착하여 광고한다는 것을 알아두세요. 택배원은 Dorado 이름을 가방에 박아서 가지고 다닙니다, 사용자는 우리가 제공하는 놀라운 서비스에 관하여 친구에게 말합니다. 드론과 로봇은 Dorado 로고를 달고 거리에서 뱅뱅거리며 날아다닙니다. 곧 어느 도시에 가도, 매 10분마다 Dorado을 보게 될 것입니다. 네트워크 효과가 두 배 정도 강하게 나타나기 시작하고, 주기가 다시 시작되면 Dorado는 시장에서 더욱 적은 투자로 더 크게 성장하게 됩니다.



## 7. 다중 사용과 DOR 토큰 혜택

토큰은 참가자의 충성도를 자극합니다. 또한, 우리가 다음 세대의 주문형 배송 회사와 이익이 되는 커뮤니티를 창출하면서, 단일 목표로 모두의 인센티브를 조정할 수 있게끔 해줍니다. 우리의 목표는 토큰으로 네트워크 효과를 창출하는 것입니다.



## 8. 우리의 타임라인과 로드맵

**2014**

**출시**

Foodout Group이 출시됨.

**2017**

**6개국의 리더**

Foodout Group은 우크라이나, 벨로루시, 리투아니아, 라트비아, 에스토니아, 이란에서 주요 회사가 되었습니다.

**2021-2023**

**추가 확장 및 글로벌 지배력**

시장 리더의 위치를 강화하고 2년 안에 새로운 10개 국가로 확장하기 위한 현 시장에서의 적극적인 마케팅이 될 것입니다.

**2014-2017**

**3년 안에 6227%로 엄청난 성장**

비즈니스 실행에 중점을 둡니다. 가장 존경받고 잘 신뢰할만한 벤처 자금 펀드로 투자를 끌어올렸습니다. 인수 자금으로, 이 지역 전반에서 적극적인 확장을 시작했습니다.

**2018-2021**

**혁신을 통한 확장**

새로운 수직 확장, 주문형 배송 모델의 혁신, 3년 안에 14개국으로 확장할 준비가 된 정확한 계획 수립과 팀.

**2023-2025**

**전 세계 확장**

주문형 배달로 "Uber"와 같은 잘 알려진 명성을 가질 것입니다. 1시간 이내에 배달을 받길 원하신다면 Dorado를 떠올리게 됩니다.

\* 2014~2017년은 Dorado, [foodoutgroup.com](http://foodoutgroup.com)의 기로입니다.

”

우리의 목표는 Dorado의 장기간 개발입니다. 이를 증명하기 위해, Dorado 팀과 설립자는 3년간 우리의 토큰을 잠글 것입니다. 우리는 글로벌 주문형 배송 리더를 구축할 것이며, "어떻게 될지 지켜보자"식의 단순한 일로 고려하지 않을 겁니다.



Jonas Karosas

Dorado의 공동 설립자 및 CEO

---

\* 크라우드 세일 토큰은 잠기지 않습니다. 장기간 위탁을 보여주기 위해, 팀과 설립자만 이들의 토큰을 3년간 잠급니다.

## 9. 증명된 비즈니스 모델

### 9.1 비즈니스 모델

이것은 거래 비용당 수수료로 작동하는 시스템과 상장 및 광고 서비스를 갖춘 플랫폼 혼합을 보여주는 비즈니스 모델입니다.

1

#### 비즈니스 수수료

Dorado는 배송과 기술 플랫폼 및 지원을 위해 비즈니스 주문에 20~30%의 수수료를 부과합니다. 예를 들어, 가족이 30 USD의 저녁 식사를 주문하면, 그 레스토랑은 음식을 요리하고 우리가 음식을 배달합니다. 레스토랑은 총 청구서 중 70%를 받으며 우리는 30%(10 USD)를 받습니다. 그러므로 양쪽다 수익을 얻습니다

2

#### 고객의 배달 비용

시장에 따라, 우리는 고객에게 2~5 USD 배송비를 부과합니다. 이것은 사람들에게 주문을 권장할 정도로 충분히 낮지만 수입의 추가 흐름을 보장합니다.

3

#### 상장 수수료

Dorado는 고객이 검색할 때 보는 검색 결과에 상위 3위로 등록되도록 비즈니스에 부과합니다. 예를 들어, 약국이 더 노출되어 주문을 더 많이 받길 원한다면, 추가 비용을 지불할 수 있습니다.

4

#### 프리미엄 광고 서비스

추가 비용으로, 우리는 비즈니스에 마케팅 채널을 통한 추가 홍보를 제공합니다. 이들은 프로모션 이메일, 소셜 미디어 포스트, 배너 광고 등 우리가 제공하는 하나 이상의 매체 중 하나를 선택하여 더 높은 광고 노출을 이룰 수 있습니다.

5

#### 제 3 사 및 서비스

Dorado는 구글 애드센스와 같은 부가적인 제3사 광고 서비스에서 추가 수익을 얻습니다.

## 9.2 비즈니스 모델 캔버스

### 1. 핵심 파트너

- ◆ 레스토랑 & 소매업 (약국, 전자 제품등)
- ◆ 배달 직원 (택배)

### 3. 핵심 자원

- ◆ 테크놀로지
- ◆ 파트너 소매업 & 제품
- ◆ 배달 직원
- ◆ 드론
- ◆ 로봇
- ◆ 인공 지능 로봇

### 5. 토큰 소지자

- ◆ 지불 보너스
- ◆ 바우처
- ◆ 로열티 보상

### 6. 경로

- ◆ 웹 사이트
- ◆ 안드로이드용 모바일 앱
- ◆ iOS용 모바일 앱
- ◆ 스마트워치 앱
- ◆ 페이스북과 WhatsApp의 인공 지능 채팅 봇

### 2. 주요 활동

- ◆ 소매업과 새로운 파트너십
- ◆ 배달 직원 고용
- ◆ 사용자가 구입한 제품
- ◆ 주문 관리 및 처리
- ◆ 기술 인프라 생성 & 관리
- ◆ 고객 서비스
- ◆ 로봇과 드론 및 AI를 통한 혁신

### 4. 가치 제안 사용자:

- ◆ 사용자는 파트너 상점에서 무엇이든 주문할 수 있습니다.
- ◆ Dorado는 명목상 배달 요금을 청구합니다.
- ◆ 1시간 이내로 상품이 배달됩니다.
- ◆ 로봇, 드론, AI를 통한 혁신

### 파트너 및 소매점:

- ◆ 고객 기반 확장
- ◆ 추가 주문 (주문에만 지불함)
- ◆ 브랜드 인지도

### 택배 회사 파트너

- ◆ 주문당 좋은 수익 벌기.
- ◆ 근무 시간 없음. 원하거나 할 수 있을 때 언제나 일하세요.
- ◆ 사용자에게서 좋은 팁을 버세요.

## 7. 가치 제안

### 사용자:

- ◆ 물건을 사러 나가기 싫은 사람
- ◆ 레스토랑이나 식료품점에서 요리된 음식을 주문하길 원하는 사람
- ◆ 현지 상점의 제품을 집에 배달 받길 원하는 사람.

### 소매점:

- ◆ 기술을 통해 새로운 관객에게 접근하길 원하는 상점.
- ◆ 추가 수익 창출을 원하는 상점.

### 8. 고객 구조

- ◆ 기술학상의 수립 & 운영 비용
- ◆ 정규직 사원에 급여 지급
- ◆ 택배 회사 파트너 기술 혁신에 대한 지급.
- ◆ 연구 및 발전.

### 9. 식품 전달 수익 경로

- ◆ 사용자로부터 배달 수수료가 부과됩니다.
- ◆ 소매점에서 20~30% 부가된 수수료
- ◆ 소매점의 플랫폼에서 검색 결과에 더 높은 순위를 얻기 위한 상장 수수료.
- ◆ 제3자

## 10. 세계적인 기회

### 10.1 문제

#### - 고객

- ◆ 약국, 식료품점, 기타 상점이 배달하지 않습니다
- ◆ 오직 패스트 푸드 레스토랑만 배달하므로, 원하는 상품을 찾기가 어렵습니다
- ◆ 불만 전화
- ◆ 복잡하고 긴 주문 처리
- ◆ 뒤엀킨 주문
- ◆ 긴 대기 시간
- ◆ 주문 추적 없음
- ◆ 기타 등등.

#### - 비즈니스

- ◆ IT, 전자 상거래, 앱, 물류 및 마케팅에 대한 전문 지식이 없습니다
- ◆ 자본 제한/전문 기술 및 기술에 큰 투자를 감당할 수 없습니다
- ◆ 소규모 마케팅 예산

### 10.2 해결책

#### + 고객

- ◆ 확장되고 편리한 선택
- ◆ 빠르고 쉬운 주문
- ◆ 광범위한 사업장에서 선택 가능
- ◆ 효율적인 배달
- ◆ 간단한 추적
- ◆ 머리 아픈 것 없이 간단한 프로세스.

#### + 비즈니스

- ◆ 더욱 광범위한 고객 범위  
새로운 세대의 고객에게 도달하기
- ◆ 많은 판매, 더 낮은 비용
- ◆ 유용한 사용자 데이터

엄청난 인기를 이끌어낸 온라인 주문의 핵심은 온라인으로나 스마트폰으로 주문하는 것에 있으며, 이것으로 고객에게 부담을 덜어줍니다. 매끄러운 처리 과정은 골치 아프게 하지 않으며 대부분 고객 문제를 해결합니다.

고객이 해야 할 일은 소파나 자동차 또는 집에서 편안하게 메뉴를 보는 것입니다, 그리고 누군가와 시간을 내는 것 없이 자신이 원하는 옵션을 고르는 데 시간을 보내고 가장 마음에 드는 것을 고릅니다.

사업장의 경우, 우리는 고객 요구형 배달을 위한 새로운 옵션을 열어서 추가 수익 채널을 창출합니다. 사업장은 우리와 함께 선불로 하는 거대 투자 없이 더욱 광범위한 고객 범위에 도달할 수 있습니다. 사업장은 고객이 주문할 때만 지불하므로, 이들은 비용과 투자 구조를 통제할 수 있습니다. 이는 고객, 사업장, Dorado에 윈윈입니다.

## 11. 전세계 주문형 배달 시장

### 1. 온라인 주문형 보급률이 아직 낮습니다.

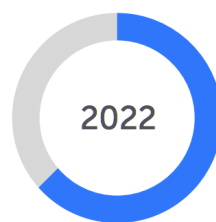


전세계적으로, 대략 10명 중 1명만 온라인 주문을 합니다.

### 2. 거대한 주문형 시장



세계적 시장 규모:  
2150억 달러  
온라인 사용자: 30%



세계적 평균 시장 규모:  
5천억 달러  
온라인 사용자: 61%

### 3. 그리고 가장 분열된 산업 중 하나입니다

비즈니스 기업 중 90%가 IT, 전자 상거래, AI, 채팅봇, 앱, 물류 및 마케팅에 관한 전문 지식을 갖추고 있지 않습니다. Dorado는 플랫폼 참여를 위해 비즈니스를 위한 올인원 솔루션을 제공합니다.



## 11.1 온라인, 모바일 및 메신저의 강렬한 성장 =주문량의 폭발적인 증가

전세계 주문형 배송 시장은 2150억 달러에 달합니다. Morgan Stanley 분석가는 시장이 연간 25% 성장할 것으로 기대하며, 이 성장은 기술과 혁신의 움직임으로 유래됩니다. 이는 가장 빠르게 성장하는 특정 부문과 가장 유망한 업종 중 하나를 만듭니다. 이 세계적인 플레이어가 주문형 배달을 분산할 준비가 되어 있으며, UBER가 택시 산업을 하고 AIRBnB가 호텔 산업을 한 방식과 같습니다.

최근 McKinsey 및 회사 연구는 2016년에 전체 주문형 시장 중 온라인 보급률이 10%에 달했으며 이들은 보급률이 계속 성장할 것이고 5년 안에 매년 65%에 달할 것이라고 예상합니다.

스마트 폰, 태블릿, 컴퓨터와 같은 장치에 폭발적인 성장은 주문형 배송을 크게 확장하고 있습니다. 왜 그럴까요? 손가락 끝에 모바일 장치를 갖는 것은 1,2,3을 세는 것 만큼이나 쉽게 온라인 주문을 할 수 있습니다.

McKinsey의 주목할 만한 연구 결과는 "(...) 디지털 테크놀로지의 부상은 시장을 재편하고 있습니다. 고객은 극대화된 편리함 및 투명도와 앱이나 웹 사이트를 통해 온라인 쇼핑을 하는 것에 익숙하며, 어떤 것을 주문하는 것에 있어서 같은 경험을 기대하게 됩니다"라고 언급했습니다.

요즘 날에, 사람들은 8~10시간 정도의 근무하고 출퇴근하는 데 오랜 시간을 소비합니다. 이는 종종 그들 자신과 가족을 위해 식사를 준비할 시간이나 욕구가 없다는 것을 의미합니다.

결과적으로, 점점 더 많은 일을 하는 사람들이 집으로 오는 길에 픽업을 하기보다는 편리한 온라인 주문으로 전환하고 있습니다. Dorado는 문 앞에 원하는 것을 가져다주는 편안함을 제공하는 서비스를 제공합니다. 또한, 수요가 하락할 것 같지 않은 서비스입니다. 우리의 삶은 느려지지 않을 겁니다.

---

\* 확장 계획은 경쟁 환경에 변화로 인하여 조정될 수 있습니다.

## 12. 확장 계획

Dorado의 목표는 2020년 말까지 전체 시장 점유율(약 600억 달러) 중 20%를 차지하는 목표 국가에서 주문형 배달 시장의 과반수 점유율을 차지하는 것입니다.

우리의 산업 전략과 전술은 우리가 침투한 모든 시장에 쉽게 적용 가능하며 양도 가능성을 증명했습니다. 이는 앞으로의 확장을 자연스럽게 만듭니다.

ICO로 우리가 해야하는 것은 더 큰 속도와 자신감을 가지고 이 계획을 수행하는 것입니다. 이는 훨씬 빠른 속도로 국가뿐만 아니라 지역에서도 생각할 수 있습니다. 동시에 토큰 소지자를 위한 큰 혜택과 보상을 제공합니다. 우리의 비전은 성장하고 함께 번영하는 것입니다.

지역적 진입점으로 특정 국가를 선택함으로써, 우리는 중대한 강의를 배우며 사업을 더 확장하여 차례로 성공을 보장하고 Dorado 플랫폼으로 적용할 수 있습니다.

### 12.1 확장 타임라인

**2018**

러시아, 폴란드, 호주, 캐나다

**2020**

네덜란드, 터키, 브라질, 남아프리카 공화국, 독일

**2022**

프랑스, 스페인, 이탈리아, 스위스, 체코

**2019**

핀란드, 노르웨이, 스웨덴, 덴마크, 영국

**2021**

한국, 일본, 태국, 인도네시아, 인도

## 12.2 마일스톤 & 새로운 시장 진입 전략

### 1단계 - 완료됨

초기 시장 분석.

현지 팀 고용.

기업 및 미디어 파트너와 초기 대화.

전략적 파트너십.

국가 총 관리인 고용.

레스토랑 및 시장 분석.

### 2단계 - 진행 중

웹 및 모바일 플랫폼 적응.

안드로이드 및 iOS 앱 적응.

물류 플랫폼 적응.

인공 지능 채팅 봇 적응.

### 3단계

출시 전에 Dorado 플랫폼에 참여하기 위해 사전 동의를 한 500개 기업. 주문 속도를 따라갈 수 있는 배달원 고용.

### 4단계

500개 비즈니스 상점과 150개 택배사와 함께 공식 발매.

주요 마케팅 캠페인 계획과 실행.

시장에 있는 전체 상위 도시로 확장.

### 5단계

시장 및 생태계 개발.

대규모 제품 홍보.

더 빠르고 더 나은 작업을 위한 제품의 지속적인 개선.

시장에서 선두 주자 되기.

## 12.3 성공적인 자금 조달

성공적인 자금 조달은 Dorado의 팀에게 개발, 확장 및 마케팅에 초점을 맞추게 하여, 긍정적인 체인 접속 반응을 창출하게 합니다. 또한, 더 많은 제휴 사업가와 더 많은 고객, 더 많은 주문 및 더 많은 택배원을 이끌어 낼 것입니다.

”

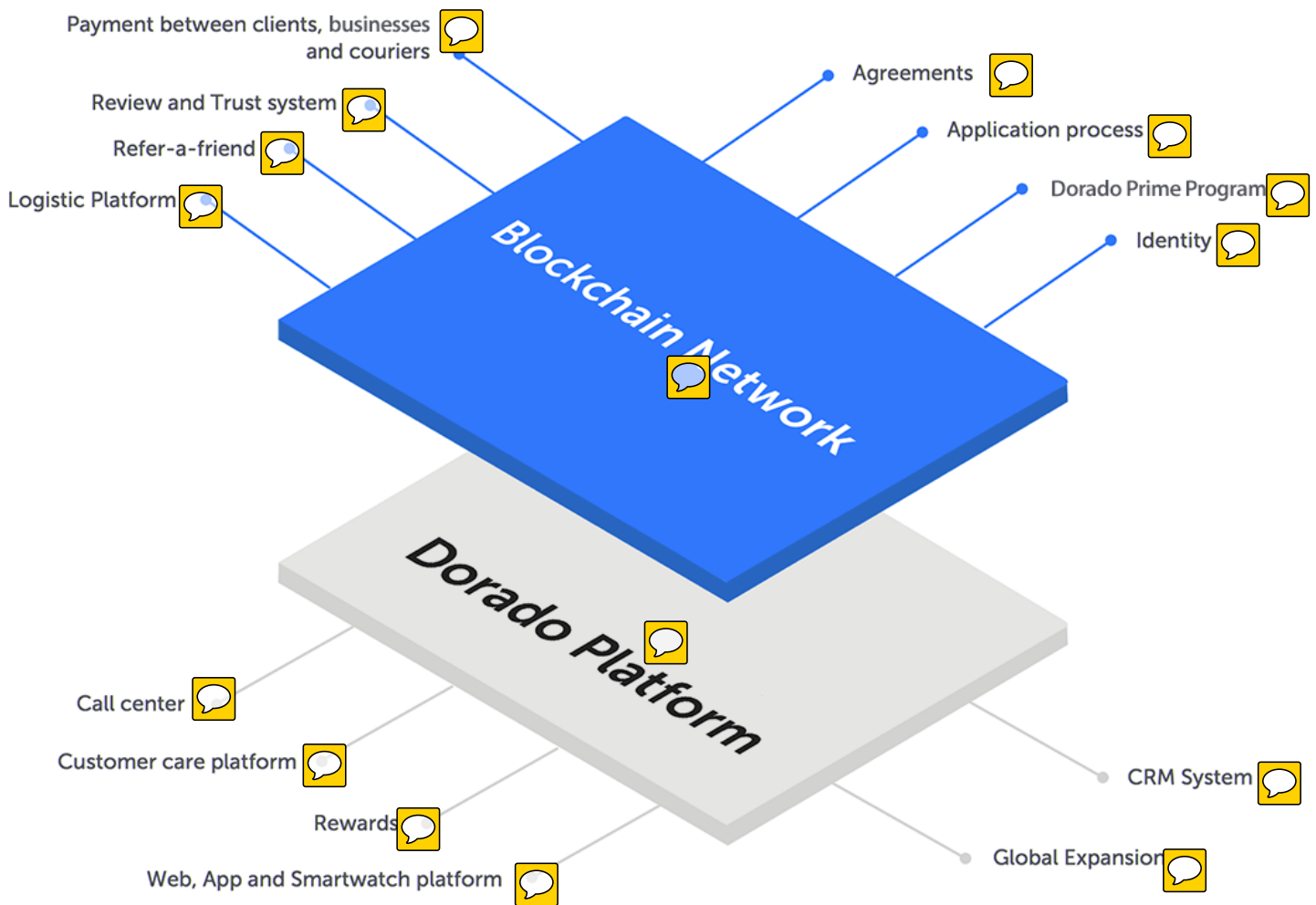
“Dorado 공동 창업 전에, 저는 [Yandex](#), [Ebay](#) 및 [Ozon](#)에서 30억 달러의 회사 자본을 이끌었습니다. Dorado에서도 같은 특성을 볼 수 있습니다. 헌신적이며 투지력이 있는 팀을 확장 가능하며, 바이러스처럼 퍼지는 상품 및 아직 미개발된 거대한 시장이 있습니다.”



Evgeny Tikhomirov

@ Dorado의 공동 창업자 겸 최고 운영 책임자

## 13. 블록체인 기술과 스마트 계약



### 핵심 이점

Dorado는 스마트 계약과 결합한 블록체인 기술이 장기간 운명 산업을 위한 핵심 엔진이 될 것이라 확신합니다.

DOR 토큰의 생성은 인센티브 시스템과 Dorado 플랫폼의 네트워크 효과를 이끌기 위한 보상을 구축하는 첫 단계입니다. 우리는 지불이 토큰화되었다고 여겨지면, 토큰 움직임을 유도하는 과정은 스마트 계약을 사용하여 모델링될 수 있습니다.

### 플랫폼상의 고유한 블록 체인 기능

- ◆ 사용자, 비즈니스 및 택배원의 신원 확인.

- ◆ 지불: 고객부터 Dorado 그리고 비즈니스 및 택배사에 이르는 모든 "지불 주기".
- ◆ 고객을 택배원 및 비즈니스와 연결하는 배송 플랫폼입니다. Dorado 플랫폼에 수천 명의 프리랜서 택배원을 연결합니다. 또한, 가장 빠른 배송을 위한 알고리즘 및 계산이 있습니다.
- ◆ 비즈니스 고객의 리뷰 및 평가.
- ◆ 택배원에 대한 고객의 리뷰 및 평가.
- ◆ "아마존 프라임"에 상응하는 프로그램.
- ◆ 자신의 고객 알기 (KYC).
- ◆ 주문 추적하기.

예를 들어, 블록체인에서 완전히 이행되는 프로세스는 다음과 같이 진행될 수 있습니다 (이는 많은 것 중 하나입니다):

- ◆ 고객은 DOR 토큰을 구입하여 Dorado에 저장하고 사용합니다.
- ◆ 고객이 음식을 주문할 때, 고객에게 토큰 추가 할인을 장려하기 위해 토큰을 할당하여 DOR 토큰을 사용한 주문이 이루어집니다.
- ◆ 택배원은 주문을 배송하는 걸 수락합니다. 일부 DOR 토큰은 입금 신청서 스마트 계약에서 스마트 계약을 통한 택배원 계정으로 이동합니다.  
기업은 주문을 수락합니다. 이는 택배원과 같습니다. 그리고 스마트 계약을 통해 토큰을 계정으로 이동시킵니다. (총 주문액 - 택배원 수수료 - Dorado 플랫폼 수수료 = 비즈니스 파트너가 보유하는 비용)

## 14. 테크놀로지 & 플랫폼

시장 플랫폼	모바일	강력한 백엔드
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 모든 장비를 위한 최첨단 플랫폼</li> <li>◆ 사용자 친화적인 인터페이스</li> <li>◆ 고객 주소별 사업장 선택</li> <li>◆ 사업장 및 택배원 리뷰 평가</li> <li>◆ 사진이 있는 전체 메뉴</li> <li>◆ 모바일 및 태블릿 반응형 버전</li> <li>◆ 실시간 배송 추적</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Telegram, Messenger, WeChat, Viber 및 기타 주요 플랫폼에 있는 인공 지능 채팅봇</li> <li>◆ 안드로이드 및 iOS용 모바일 앱</li> <li>◆ 유럽에서 가장 높은 평가를 받은 앱 중 하나</li> <li>◆ 최초로 가장 빠르게 성장하는 모바일 판매 채널을 확보했습니다</li> <li>◆ 최상의 주문형 주문 경험에 집중합니다</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 콜센터를 통한 자체 주문 관리 시스템</li> <li>◆ 사업 계획 주문 관리 시스템과의 통합: Navision &amp; R-Keeper</li> <li>◆ 모든 주요 은행 링크 및 대체 전자 지불 시스템을 포함한 다중 지불 옵션</li> <li>◆ 고객 데이터 보호의 최고 표준</li> </ul>

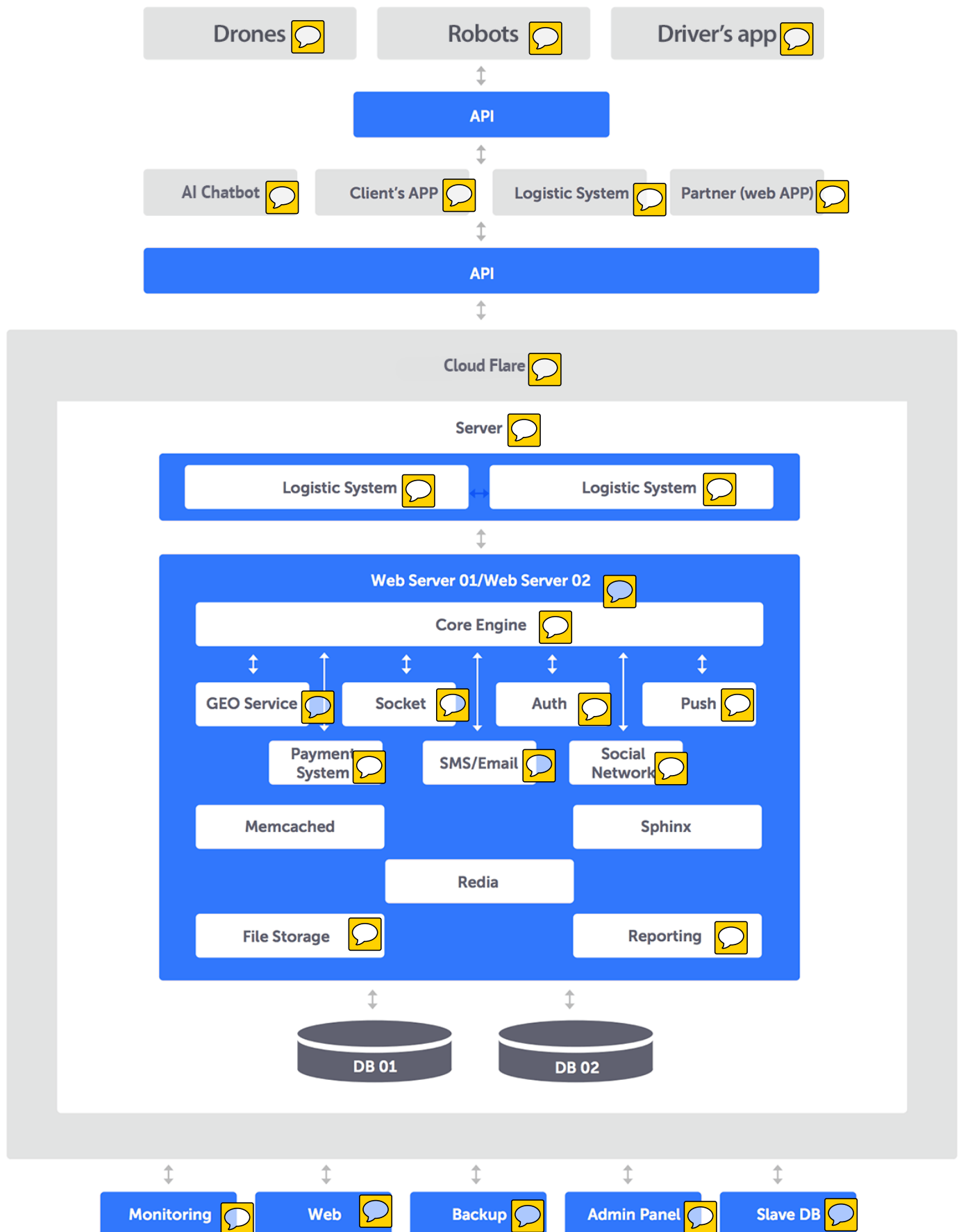
Dorado는 하이테크 기업으로서 혁신할 방법과 고객에게 놀라운 경험을 제공할 수 있는 방법을 항상 찾고 있습니다.

고객들은 점점 더 Dorado에 더욱 빠르며 스마트하고 직관적인 서비스를 기대합니다. 과정을 편리하고 안정적이며 적절하게 만들기 위해, 우리가 하는 모든 것은 그 기대치에 부응할 수 있게 해줍니다.

우리 플랫폼은 365일 24시간 이용 가능하며, 우리의 인프라는 신뢰성뿐만 아니라 확장성도 염두에 두고 만들어졌습니다. 소프트웨어 엔지니어, 제품 관리자, 디자이너, 연구원으로 구성된 우리의 헌신적인 팀은 계속해서 고객 데이터와 피드백에 기초한 새로운 시스템을 시험하고 있습니다.



## 14.1 하이테크 아키텍처 지도



## 15. ICO 세부정보

### 15.1 토큰 할당 및 자금 사용

ICO 동안 에테르, BTC, 라이트코인 및 신용 카드로 결제하실 수 있습니다.

#### 토큰 할당



- 51% - Token Holders (not locked)
- 15% - Team (3 year lock)
- 8% - Foodout Group (3 year lock)
- 8% - Goldfish Fund & Early Investors
- 7% - Advisors
- 5% - Legal Counsel
- 4% - Strategic Partnerships & Mergers
- 2% - Bounty Program

#### 자금 사용



- 50% - Expansion and Business Development
- 20% - Marketing & PR
- 15% - Research and Development
- 15% - Technology & Logistics

## 15.2 ICO 타임라인

날짜	보너스, %	기간	하드 캡, DOR
2월 7일 - 2월 21일	33% 보너스	14일	70,000,000
2월 21일 - 3월 7일	30% 보너스	14일	70,000,000
3월 7일 - 3월 21일	27% 보너스	14일	70,000,000
3월 21일 - 4월 4일	22% 보너스	14일	75,000,000
4월 4일 - 4월 18일	17% 보너스	14일	75,000,000
4월 18일 - 5월 2일	12% 보너스	14일	75,000,000
5월 2일 - 5월 16일	7% 보너스	14일	75,000,000
최대 공급량:			<b>510,000,000</b>

## 15.2 크라우드펀드 세부정보

<b>3,450 ETH</b> <small>소프트 캡</small>	새로운 국가 <b>3</b>
<b>30,000 ETH</b> <small>미디엄 캡</small>	새로운 국가 <b>11</b>
<b>76,500 ETH</b> <small>하드 캡</small>	새로운 국가 <b>24</b>

- ◆ ICO 동안 통용한 화폐는 에테르, BTC, 라이트코인을 받습니다.
- ◆ 3450 ETH에 고정된 것과 같은 ETH 수령에 따라 캡("소프트 캡")이 됩니다. 이 금액은 토큰 생성 이벤트 전에 변경하실 수 있습니다.
- ◆ 하드 캡이 곧 도달하지 않는다면, 토큰 생성 기간은 98일간 지속됩니다.
- ◆ 토큰 생성은 하드 캡을 가지고 있습니다: 이 캡을 성취하자 마자, 토큰 생성은 중단되고 더는 기여금을 받지 않습니다. 클라우드 세일에 판매된 하드 캡 금액은 76,500 ETH입니다.
- ◆ 클라우드세일 캠페인이 (3450 ETH에 고정된) 소프트 캡에 도달하지 않으면, 모든 자금은 이더리움 스마트 계약에 의해 DOR 소지자에게 자동 반환됩니다.
- ◆ 클라우드 세일 동안 판매되지 않은 토큰은 스마트 계약에 의해 자동 소각됩니다.

## 16. 3년간 토큰이 잠깁니다

### Dorado 팀은 3년간 토큰을 잠급니다.

Dorado 팀과 설립자 및 Foodout Group은 앞으로도 투명성과 장기적인 노력을 보여드리기 위해 3년간 토큰을 잠급니다. ICO의 성장 추세가 마치 설립자가 주머니에 더 많은 돈을 챙기기 위한 도구로만 보였습니다. 그래서 우리는 이 프로젝트에 진중한 헌신을 하겠다는 신호를 보내는 게 중요하다고 생각했습니다. 우리가 헌신하는 것도 중요하지만, 이를 투자자에게도 곧장 증명하는 것도 중요합니다. 클라우드세일 토큰은 오직 Dorado 팀에게만 잠깁니다.

## 17. 팀

### 17.1 위원회



**Xiaochen Zhang**

블록체인 프론티어 그룹 회장

Xiaochen은 인큐베이션, 가속화, 투자를 통하여 [FinTech4Goods](#)의 이행 및 최첨단 핀테크를 도입하는 것을 목표로 하는 [Blockchain Frontier Group](#)의 그룹 및 신흥 시장에 블록체인 솔루션을 이끍니다. 그는 북미, 아프리카, 라틴 아메리카, 유럽, 아시아에서 혁신적인 아이디어를 확장을 위해 16년 이상을 투자했습니다.



**Pedram Assadi**

전무 이사 @ Uber Eats (중동)

Pedram은 현재 시가 총액 600억 달러인 [UBER Eats](#) 회사에서 중동 지역 운영을 총괄하며, 전자 상거래, 전략 및 운영 분야에서 8년 이상 경력을 쌓았습니다. UBER에 합류하기 전에 [IBM](#), [Rocket Internet](#) 및 [Amazon](#)에서 임원 직책을 수행했습니다. 이사회에서는 확장 및 전략적 파트너 십을 담당합니다.



**Tomas Martunas**

Foodout Group 회장. Goldfis hfund의 경영 파트너

글로벌 리더에게 하는 투자는 벤처 캐피탈 펀드인 [Goldfish Fund](#)의 파트너를 관리합니다. 경험이 많은 초기 단계 투자자입니다. 최상의 기업 & 운영 경험을 가지고 있습니다. [S wedbank](#)의 여러 부서를 담당하는 이사입니다. [Mobofree](#)의 공동 설립자이자 나이지라이의 1위 소셜 마케터입니다. 또한, 발트에서 1위 앱 개발 회사인 App Camp의 CEO입니다.



**Vladimir Kholiyaznikov**

KupiVIP의 공동 창립자이자 CEO

기업가, 투자자 & 전략 컨설턴트입니다. 러시아 최대의 전자 상거래 업체인 [KupiVIP.ru](#) (250M USD 연간 매출액)의 공동 창업자이자 CEO입니다. Vladimir는 막대한 지식, 네트워크 및 경험을 공유하여 Dorado를 수십억 달러 규모의 회사로 만듭니다.





## Ignas Mangevicius

블록체인 전문가 & Edgeless의 공동 설립자

Blockchain 전문가인 Edgeless(최대 200백만 USD 시가 총액) 공동 창립자인 고문은 최초이자 가장 성공적인 ICO 중 하나였습니다. Ignas는 Dorado의 초기 투자자이며 모든 ICO 및 블록 체인 활동에서 Dorado에게 자문을 제공합니다.



## Volodymyr Kryvko

파트너 및 이사회 멤버 관리

동유럽에서 가장 큰 투자 회사 중 하나인 [Chernovetskyi Investment Group](#) 투자 그룹의 관리 파트너입니다. 또한, [Kray Technologies](#), [DOC.ua](#), [Foodout Group](#), [zakaz.ua](#), [Kidoz](#), 및 [Softcube](#)와 같은 회사의 이사회 멤버입니다. CIG에 합류하기 전에 Volodymyr는 독립 보험 회사의 이사회를 이끌었고 [Pravex Bank](#)도 관리했습니다.

## 17.2 리더십 팀 (3년 토큰 잠금)

Dorado는 다양한 기술 범위로 전문가 관리 팀을 구성했습니다. 이들은 점증적으로 레스토랑 관리, 음식 배달, 접대, 전자 상거래, 앱, 은행 운영, 지불 처리, 인공 지능, 인터넷 마케팅 및 경제 경험을 가지고 있습니다. 우리 관리 팀은 1억개 기업의 확장 및 성공적 구축에 대한 입증된 실적을 보유하고 있습니다.



## Jonas Karosas

공동 설립자 / CEO

Dorado의 공동 설립자입니다. 6개 국가에서 선두 주자로 세워진 [Foodout Group](#)에서 3년만에 Foodout Group 공동 설립자가 되었습니다. [The Goldfish Fund](#)의 파트너입니다. [CILI](#)의 이사회 (Baltics의 가장 큰 레스토랑 체인) & [Pigu Group](#) (CES/CIS 지역에서 가장 빠르게 성장하는 전자 상거래 사이트)의 위원회 참관인입니다. 전자 상거래, 앱, 신생 기업, 벤처 자본에 8년 이상의 경력을 가지고 있습니다. 테크와 벤처 자본 산업의 Jonas의 광범위한 배경과 경험은 그가 이 비즈니스에서 실력을 발휘하게 하였습니다. 그는 부지런하며 산업에서 최신 혁신에 적응했습니다.



## Tadas Cekavicius

### 비즈니스 개발 수석

Tadas는 새로운 도전에 신속하게 적응하고 Dorado의 사업에 큰 가치를 부여하는 다재다능한 임원입니다. Daddo에 합류하기 전에 Tadas는 3개의 고성장 전자 상거래 회사 ([CreditInfo](#), [Reilab](#) 및 [Tickets.lt](#)) 의 CEO였으며 최근에는 "[Taxify](#)"의 총책임자였습니다. 중국과 아시아에서 가장 환영받는 라이드 앱인 [DIDI Chuxing](#)에서 1천만 달러를 모았습니다.



## Evgeny Tikhomirov

### 공동 창업자 / 최고 운영 책임자

Evgeny는 러시아에서 가장 큰 3대 인터넷 회사를 설립했습니다. 그는 [eBay Russia](#)의 수석 상업 이사, [Yandex](#) (러시아 구글)의 수석 상업 감독자이며 [OZON.RU](#) (러시아의 Amazon)의 최고 운영 책임자였습니다. 진정한 기업가이자 경험있는 임원입니다. Dorado는 40억 달러 규모의 회사가 될 것입니다.



## Erfan Hesam

### 공동 창업자 / 혁신 수석 및 물류 관리자

Erfan은 다음과 같은 높은 성장을 이룬 몇몇 회사의 설립자입니다: [kooorier.com](#) (주 문형 배달 서비스), [SEMfleet](#) (노르웨이의 가장 큰 물류 회사와 IKEA가 사용하는 실행 계획 장비를 위한 시장 및 장비 관리), [Simplematics](#) (타이어 압력 센서 및 모델과 같은 물류 산업을 위한 하드웨어 개발). 가장 최근에 Erfan은 [woopit.com](#)을 설립했습니다. 이는 폴란드 시장으로 진출하기 위해 Dorado가 인수한 회사입니다.



## Mykhailo Daniuk

### 최고 기술 책임자

Mykhailo는 블록체인 전도자이자 회사의 기술 백본 개발 분야의 스타입니다. IT 경력 이 10년 이상입니다. 그는 [Unisystem](#), GoGames, [PayU](#), [GillBus](#), Zakaz, [eda.ua](#)와 같은 프로젝트를 만들었습니다. 자신의 분야에서 많은 경험을 쌓은 그는 기술 작업뿐 아니라 가장 중요한 기술 리더십과 지침을 제공할 수 있습니다



## Valdas Végélė

### 재무 담당 최고 책임자

Dorado의 CEO와 중요한 전략적 파트너입니다. Dorado는 CFO의 역할이 단순히 기존 금융 기술을 포괄하는 것으로 보지 못했습니다. 우리가 찾고 있던 것은 전략적 사고와 시장 지향적인 책임을 가진 사람이었습니다. Valdas는 Dorado의 재무적 강점과 약점 분석, 능동적인 비즈니스 계획 및 프로세스 변경을 이끌었습니다.





## Rasa Andriuškevičienė

### 상무부 대표

가장 인기있는 통신 사업자 [Tele2](#)에서 그녀의 수장을 얻은 Rasa는 이제 B2B 관계에 있어서 Dorado의 가장 강력한 자산입니다. 그녀는 시장에서 가장 인기있는 레스토랑을 선별하여 레스토랑을 Dorado 플랫폼에 가입하게 합니다. 또한, Rasa는 Dorado가 항상 선두에 있음을 보장하면서 모든 시장 변화와 발전의 맥박을 그녀의 손에 가지고 있습니다.



## Vaiva Budinaite

### 물류 책임자

주문형 배달 사업은 물류의 마스터 핸들러를 필요로 합니다, Vaiva가 바로 그 역할을 합니다. 그녀는 전체 주문 주기를 강력히 처리합니다. Dorado가 고객을 위해 원활하고 평온하게 운영되는 프로세스로 존경받는 이유는 무엇일까요? Vaiva는 변화하는 요구 사항에 따라 직원 자원을 할당하고 관리하는 것을 할 수 있습니다.



## Eglė Gružauskienė

### 제품 책임자

Eglė는 마케팅 전문가로서 경력을 쌓기 시작하면서 제품 비전, 마케팅 및 개발에 대한 내용을 잘 알고 있습니다. Dorado의 매출 및 이익면에서 지속 가능한 가치를 지닌 강력한 제품을 개발하는 데 아주 귀중한 노력을했다고 해도 과언이 아닙니다. 그녀는 초기 단계의 아이디어, 실행 가능한 개념, 엄격한 타임 라인, 금융 및 마케팅 계획 및 전반적으로 큰 성공을 이끄는 실행으로 제품을 안내하는 전문가입니다.



## Eugenijus Toleikis

### 성장 및 마케팅 책임자

공들인 세부사항과 성공적인 확장 계획 및 마케팅 전략 너머에 있는 사람입니다. Dorado에서 만드는 그의 마술은 승리하는 디지털 마케팅 전략을 준비하고 마케팅 전략을 관리하는 것에 있습니다. IT와 디지털 마케팅 팀, 국가별 매니저의 마케팅 기여도를 감독합니다. 트래픽, 사용자, 충직한 사용자, 바스켓 성장을 촉진하여 수익 성장을 보장합니다. 고객 데이터를 분석하여 제품 개발, 가격, 마케팅 활동을 위한 통찰력을 이끌고 제안을 제공합니다.



## Ievgen Kazantsev

### CIS/CEE 지역의 CEO

CIS 지역의 주모자입니다. 우리가 강력한 팀을 구성했다고 말할 때, 우리는 그를 언급합니다. Ievgen은 우크라이나, 벨로루시 및 러시아 식품 산업의 탁월한 지식을 제공합니다. 거대한 시장인 Cyrillic alphabet에서 그는 시장이 어떻게 운영되며 어떻게 확장하는지를 압니다.



## Ali Reza Sadeghian

### 이란 GM

국제 비즈니스, 마케팅, 재무, 생산 최적화에 있어서 놀라운 인재입니다.

[NetBarg.com](http://NetBarg.com)(최초이자 가장 큰 이란의 그룹-구매 웹 사이트)의 설립자이자, Iranian Modern Business Co의 공동 설립자이자 회장이며, [tik8.com](http://tik8.com) (이벤트 티켓을 위한 온라인 디렉토리)와 [chilivery.com](http://chilivery.com) (이란의 가장 빠른 온라인 음식 주문 센터) 및 [Saremiz.ir](http://Saremiz.ir) (기업 음식 주문 시스템)의 설립자입니다.



## Tanel Ader

### 에스토니아 GM

우리 성공의 열쇠는 각 시장에서 사업을 아는 사람들과 자신을 증명한 사람들을 선별하는 것이었습니다. Tanel도 예외는 아닙니다. 이전에 세 가지 음식 배달 사업을 성공으로 이끌었습니다.



## Eugenia Obrazova

### 벨로루시 GM

벨로루시에서 Eugenia보다 우리를 더 잘 이끌어 줄 사람은 없을 겁니다. 유능하고 지식이 풍부하며 빠른 학습자인 그녀는 Foodout이 자국내 최고의 음식 배달 앱이 되도록 도왔습니다.



## Lauris Kokins

### 라트비아 GM

식품 업계에서 그의 경력을 쌓은 Lauris는 그 기능을 세부적으로 잘 알고 있습니다. 회사의 전략적 관리, 개발, 직원 관리, 내부 품질 시스템 유지 관리, 공급 업체와의 협업, 기술 설계 및 개발에 관해 대화할 수 있는 전문가입니다.



## Justin Kundrot

### 검색 엔진 최적화 (SEO) 책임자

창조적으로, 전략적으로 생각하고 실제 프로처럼 문제를 확인하고 해결하는 SEO 전문가인 Foodout이 성장하는 데 도움을 주는 핵심 요소입니다. 그는 웹 또는 모바일 제품을 최적화하여 유기적인 검색에 효과적인 가시성과 경험을 제공합니다. Google 웹 로그 분석은 실제 데이터 분석 및 전체 규모의 일관된 테스트를 기반으로 그의 솔루션이 항상 장기적인 결과에 의존하는 이유 중 하나입니다. 흰색 모자는 그에게 완벽하게 어울리며, Justin은 항상 Google 가이드 라인 및 우수 사례를 완벽하게 준수합니다.

## 18. DOR 토큰 법률 및 클라우드세일

DORADO 토큰 ("DOR" 또는 "DOR 토큰")의 구매자와 DORADO 플랫폼의 미래 사용자에게 조건 (T&C)을 적용합니다. 토큰 판매에 참여하기 전에 이 약관을 주의 깊게 읽으세요. T&C는 어떠한 법적 책임을 지지 않습니다. 이 판매 약관에 동의하지 않으면 토큰을 구입하지 마세요.

토큰 판매 기간 ("토큰 세일") 동안 DORADO DOR를 취득하면 이 근속 기간에 구속되며 모든 조항은 참조로 포함됩니다. DOR 토큰 획득은 이 T&C의 적용을받습니다.

### 적용분야

다음 T&C는 사업자 번호 CHE-315.646.394로 등록되어 있으며, DORADO 플랫폼을 통해 제공된 서비스의 미래 사용 및/또는 DOR의 인수와 관련하여 지분으로 스위스 유한 책임 회사("FoodForward" 또는 "회사")와 당신 ("사용자"로 언급됨) 사이에 동의서("동의서")를 구성합니다. 우리의 서비스를 사용함으로써, 최신 버전에 T&C에 의해 구속됨을 동의하게 됩니다. DORADO는 단독 권한으로 언제든지 T&C를 변경할 수 있습니다. DORADO 플랫폼을 계속 사용하거나 DORADO 토큰을 계속 소지한다면, 이는 새로운 약관 또는 수정된 약관을 수락함을 의미합니다.

### 서비스

DORADO는 사용자가 선호하는 레스토랑/파트너로부터 음식/기타 서비스를 주문할 수 있는 FoodForward에서 관리하는 주문형 배송 플랫폼입니다. 플랫폼에 액세스하려는 모든 사용자는 모바일 앱, 웹 사이트, 메시지의 채팅 봇을 통해 액세스할 수 있으며 주문을 하고 배달을 추적할 수 있습니다. DORADO 플랫폼에 대한 액세스에는 거래 수수료로 DOR 토큰 사용이 필요합니다.

### DORADO 토큰

- DORADO 생태계 발전에 자금을 대기 위해, 토큰은 전자 화폐 지불 환율로 대중에게 판매됩니다. DOR 토큰이 코인이며, 이는 사용자에게 DORADO 플랫폼에 접근성을 제공하고 음식 주문을 하며 음식 주문을 위한 할인을 받을 수 있습니다. 토큰 판매를 통해서, 사용자는 DORADO 플랫폼을 사용할 계약상 권리를 취득합니다.
- DOR 토큰은 향후 플랫폼 사용을 위한 바우처로 간주되며 이중 최대 50%까지는 DOR 토큰 사용 후 삭제되고 나머지는 교환기에서 교체되어 DORADO 플랫폼을 사용하기를 원하는 향후 사용자에게 제공됩니다. 이는 FoodForward가 현금화된 바우처 잔액에 세금을 포함한 운영 비용을 포괄하는데 도움이 됩니다.
- 더욱이, DORADO 플랫폼의 각 계약의 경우 스마트 계약에 기초한 로열티 프로그램을 통해, 사용자는 일종의 할인인 DORADO 플랫폼에 (순세입 중 7%) 마이너스 VAT를 만드는 거래 총 가치 중 2.33%에 상응하는 새로운 토큰을 받습니다. 수신한 새로운 DOR 토큰은 로열티 포인트에 상응하며, 플랫폼에서만 상환/소비할 수 있습니다.
- DOR 토큰은 배당금이나 이자에 관한 권리를 부여하지 않으므로, 법적 자격을 보안으로 보유하지 않습니다. DOR 토큰은 최종적이며 환불되지 않습니다. DOR 토큰은 주가가 아니며 회사의 총회에 참여할 권리가 없습니다. DOR은 DORADO 플랫폼 외부에서의 성과나 특정 값을 가질 수 없습니다. 따라서 DOR 토큰의 획득 및 사용은 투기적 사용을 위해 수행되지 않아야 합니다.
- DOR 토큰은 회사에서 직접 토큰 세일 동안 또는 회사 또는 교환소에서 토큰 세일 후에 획득할 수 있습니다. DOR 토큰을 취득하라는 명령을 내리고, 해당하는 경우 추가 실사 정보를 제공함으로써 회사는 T&C에 따라 DOR 토큰을 취득할 것을 제안합니다. FoodForward는 T&C 또는 고객의 실사 요구 사항에 해당하지 않으면, DOR 토큰을 귀하에게 양도하거나 그러한 제안을 거부할 단독 재량권을 갖습니다.
- DOR 토큰을 취득하는 미래 사용자는 그녀/그가 T&C를 주의깊게 명확히 검토하며 T&C에 명시된 DOR 토큰 획득과 관련된 리스크, 비용, 혜택을 완전히 이해했음을 인정합니다.

### 필요한 지식

- 토큰 세일과 관련하여 DOR을 취득하려고 하는 사용자는 전자 화폐, 블록 체인 시스템 및 서비스에 상당한 경험을 가지고 있으며 이를 이해해야 하고, 그/그녀는 토큰 세일과 관련된 리스크 및 전자 화폐의 사용과 보관과 관련된 매커니즘을 이해하고 있습니다.
- FoodForward는 DOR 토큰의 손실에 책임지지 않으며 DOR 토큰에 대한 접근성을 갖는 것을 불가능하게 만드는 상황에 책임지지 않습니다. DOR을 취득하려고 하는 사람이나 미래 사용자의 행동이나 누락을 조래할 수 있습니다.
- 더욱이, DORADO 플랫폼의 각 계약의 경우 스마트 계약에 기초한 로열티 프로그램을 통해, 사용자는 일종의 할인인 DORADO 플랫폼에 (순세입 중 7%) 마이너스 VAT를 만드는 거래 총 가치 중 2.33%에 상응하는 새로운 토큰을 받습니다. 수신한 새로운 DOR 토큰은 로열티 포인트에 상응하며, 플랫폼에서만 상환/소비할 수 있습니다.

## 자발적인 당신의 고객 알기 (KYC)

- ◆ 토큰 세일에 기여하기 위해 사용자가 DORADO 플랫폼 내에서 수행해야 하는 4 ETH 이상 또는 그에 상응한 금액의 DOR을 획득하는 KYC 절차가 있습니다. KYC 절차는 자발적으로 수행됩니다.

- ◆ 사용자는 DOR 토큰 획득 요청이 수락되고 FoodForward 또는 제3자 KYC 프로세스를 성공적으로 통과한 후에만 DOR을 받게 된다는 것을 이해합니다. 이는 사용자가 이 검사를 성공적으로 통과할 때까지 DOR이 배포되지 않음을 의미합니다. 사용자가 KYC 심사를 통과하지 못하면, DOR을 획득하겠다는 제안이 거부되며 DOR을 받지 못합니다. DOR 토큰을 받기 위해서, DORADO 플랫폼의 유효한 사용자 계정이 필요합니다.

- ◆ DOR 토큰에 대한 이전 기여금과 함께 사용자의 기여금이 [www.cryptocompare.com]이나 DOR을 취득하기로 한 날짜에 회사가 승인한 다른 플랫폼에서 발표한 ETH의 4,000 CHF에 상응하는 금액의 미만인 경우, DOR을 취득하기 위한 제안이 수락되고 DOR은 KYC 절차의 사전 성공 완료 없이 즉시 이전됩니다. DOR을 사용자 지갑에 전송한 후에는, 후자가 자발적인 KYC에 적용됩니다. 사용자는 개인 자료를 제공할 것을 요청받습니다. 이 과정의 참여는 자발적이며 의무가 아닙니다.

- ◆ 사용자는 내부 실사를 따르지 않는 DOR 인수 제의 허가를 FoodForward가 거부할 수 있음에 동의합니다.

## 리스크

- ◆ DOR 토큰을 획득하고 저장하는 데는 여러 가지 리스크가 있습니다. 특히 FoodForward는 작업을 시작하고 플랫폼을 개발하지 못할 수 있습니다. 그러므로, DOR 토큰을 획득하기 전에, 모든 사용자는 토큰 세일 내에서의 DOR 획득 위험성, 비용 및 이점을 신중하게 고려해야 하며, 필요한 경우 이 점에 관해 독립적인 자료를 구해야 합니다. 활동과 관련된 위험 (DORADO 플랫폼 및 운영의 비 개발 관련 위험 포함) 또는 T&C에 명시된 기타 위험을 수락하거나 이해할 수 있는 위치에 있지 않은 이해 관계자는 DOR 토큰을 해당 단계이든 그 후의 단계이든 인수할 수 없습니다.

## 중요한 면책 조항

- ◆ DORADO 플랫폼에서 제공되는 T&C, 백서 또는 관련 정보는 투자를 위한 초대로 간주 또는 고려될 수 없습니다. 그들은 어떠한 방식으로든 구성하거나 관련되지 않으며 어떤 관할권의 유가 증권 제안으로 간주되어서는 안 됩니다. DORADO 플랫폼에서 제공되는 T&C 및 백서 또는 관련 정보에는 권장 사항으로 간주되거나 투자 결정의 기반이 될 수 있는 정보나 표시가 포함되거나 포함되어 있지 않습니다. 이 문서는 FoodForward 또는 관련 회사에 속한 주식, 유가 증권 또는 권리를 판매하는 제안 또는 초대를 구성하지 않습니다. DOR 토큰은 일단 서비스에 액세스할 수 있게 되면 투자 목적으로 사용되지 않는 경우 사적 지불 수단으로 사용 됩니다.
- ◆ T&C의 모든 정보, 백서 또는 DORADO 플랫폼에서 이용 가능한 관련 정보는 일반 정보 목적으로만 제공되며 이것이 쓰여진 날짜와 관련이 있습니다. FoodForward는 현재 또는 미래에 이 정보의 정확성 또는 완전성에 대한 어떠한 보증도 하지 않습니다.
- ◆ FoodForward는 DORADO 플랫폼을 관리하는 조직입니다. FoodForward는 스위스 법에 따라 금융 중개 기관이 아니므로 자금 세탁 방지 목적의 승인을 받을 필요는 없습니다.
- ◆ 규제 당국은 세계의 전자 화폐와 관련된 사업 및 운영을 면밀히 조사하고 있습니다. 이러한 측면에서 규제 조치, 조사 또는 조치가 FoodForward의 사업에 영향을 미칠 수 있으며 향후 사업 운영을 제한하거나 금지할 수 있습니다. DOR 토큰을 취득하려고 하는 사람은 어떤 관할권의 관련 법규에 관한 새로운 규정 및 준수 요구 사항으로 FoodForward 비즈니스 모델과 T&C가 변경되거나 수정될 필요가 있음을 인지하고 있어야 합니다. 그러한 경우, DOR 토큰을 취득하려고 하는 사람은 FoodForward나 그 직원 중 누구도 그러한 변경으로 인해 초래된 직접적 또는 간접적 손실이나 손해에 대해 책임을 지지 않습니다.
- ◆ FoodForward는 DORADO 플랫폼을 개발하고 운영하기 위해 최선을 다할 것입니다. DOR을 취득하려고 하는 사람이 FoodForward가 이를 달성할 수 있다고 보장하지 않는다는 것을 인정하고 이해합니다.
- ◆ DOR 토큰 획득은 FoodForward의 조직 및 관리에 있어서 사용자에게 어떠한 권리나 영향을 주지 않습니다. 이 토큰은 《블록체인》이라고 하는 기술적 프로세스에 의해 발행됩니다. 이는 회사의 개발 및 운영 측면에서 어떠한 권리 또는 책임도 지지 않는 오픈 소스 IT 프로토콜입니다. 토큰 분배 메커니즘은 스마트 계약에 의해 제어됩니다. 이더리움 네트워크 또는 스마트 계약 프로그램밍 언어와 호환되는 다른 블록 체인 네트워크에서 실행될 수 있는 컴퓨터 프로그램이 포함됩니다. 사용자는 FoodForward(해당 기관 및 직원 포함)가 DOR 토큰 사용 불가로 인한 손실이나 손해에 관한 책임이나 의무를 지지 않는다는 것을 인정하고 이해합니다.
- ◆ DOR 토큰은 이더리움 프로토콜을 기반으로 합니다. 따라서 이더리움 프로토콜의 오작동, 계획되지 않은 기능 또는 예기치 않은 작동으로 인해 DOR 토큰 네트워크가 오작동하거나 예상치 못한 방식으로 작동할 수 있습니다.



- ◆ **FoodForward**의 직원은 **DOR** 토큰의 가격을 수정할 수 있는 정보를 알지 못한다면, 시장 가격으로 **DOR** 토큰을 사용할 수 있습니다.

#### 진술 및 보증

- ◆ 토큰 세일에 참여하고 **DOR**을 취득하겠다는 제안을 하면, 사용자는 **T&C**에 동의하며, 특히 그녀/그는 특히 회사(및 회사가 제안을 수락하는 것이 이와 같은 진술과 보증에 의존할 때)를 대표하고 보증합니다:
  - I. 본국의 관할권에 적용되는 법률에 따라 **DOR** 토큰을 취득할 권한이 있습니다;
  - II. 미국, 중국 시민, 거주자 또는 법인("제한된 사람")은 아닙니다. 제한된 사람을 대신하여 **DOR** 토큰을 취득하거나 서명하는 행위를 할 수 없습니다.
  - III. 특정 관할권 내의 모든 관련 규정을 잘 알고 있습니다. 그/그녀가 기반을 두고 그 관할권에서 암호 토큰을 얻는 것이 어떤 종류의 추가 조건에 금지되거나 제한되거나 추가 조건을 따르는 것은 아닙니다.
  - IV. 투기적 투자 목적으로 행동하지 않습니다.
  - V. **FoodForward**가 현지 승인 없이 클라우드세일을 통해 **DOR** 토큰을 판매할 수 있는 관할 지역에 거주합니다;
  - VI. 클라우드 세일을 통해 발행된 토큰에 자격을 주는 관할권에서 **DOR** 토큰을 인수하지 않습니다;
  - VII. 돈세탁 및 테러 자금 조달을 포함하되 이에 국한되지 않는 불법 활동에 대한 토큰 세일을 사용하지 않을 것입니다.
- VIII. **DOR** 토큰 획득이 자신에게 적합한지 여부를 결정하는 것은 전적으로 자신에게 책임이 있습니다.
- IX. **DORADO** 플랫폼 전용 **DOR** 토큰 베타적으로 획득;
- X. 토큰 판매와 관련된 위험을 이해합니다 (**DORADO** 플랫폼 및 운영의 비개발 관련 위험 포함);
- XI. 전자 화폐 및 관련 위험의 사용을 이해합니다
- XII. **DOR** 토큰 클라우드세일은 아직 개발 중인 스위스 법률 환경에서 진행되고 있음을 인정하고 동의합니다.

#### 지적재산권

**DORADO** 플랫폼에 소프트웨어, 노하우, 분석 또는 프로그램과 같은 저작권 상표 또는 기타 지적 재산권이 존재할 경우, 기존 및 향후의 저작권, 기타 지적 재산권 및 산업 재산권(이하 "IP 권한")은 전적으로 **FoodForward** 및 관련 회사 및 **DOR**의 소유자 또는 **DORADO** 플랫폼의 사용자로서 귀하는 그러한 지적 재산권에 대한 어떠한 관련 권리도 보유하지 않으며 보유하지 않을 것입니다.

#### 책임의 한계

**FoodForward**와 이사, 대리인, 합작 투자, 직원, 공급 업체, 자문 회사 및 그 대리인은 토큰 세일 또는 **DOR** 토큰 취득으로 인해 발생하는 손실에 대해 책임지지 않습니다. **DORADO** 플랫폼의 사용 또는 **DORADO** 플랫폼 기술과 관련되거나 중단 또는 오작동하는 것에 책임지지 않습니다.

**책임 제한은 FoodForward 또는 FoodForward 직원의 고의적인 비행이나 중과실로 인해 손해를 입는 경우에는 적용되지 않습니다.**

**T&C** 또는 계약 조항 중 하나라도 무효이거나 효력이 없거나 시행할 수 없다고 간주되는 경우, 나머지 조항은 완전한 효력을 유지합니다.

#### 적용 가능한 법률 및 관할권

**T&C**, 플랫폼 사용 및 토큰 판매를 통한 **DOR** 토큰 획득 또는 기타는 스위스 국제 민간 법률 및 국제 조약을 제외하고 스위스 법의 지배를 받습니다. 모든 사용자 및 **FoodForward**는 법적 조치를 취하기 전에 우호적인 해결을 추구하는 데 동의합니다. 이 **T&C**와 관련하여 발생하는 모든 분쟁은 이 규칙에 따라 중재 통지가 제출된 날에 스위스 상공 회의소의 국제 중재 규칙에 따라 중재를 통해 해결됩니다. 중재 패널은 오직 하나의 중재자로 구성됩니다. 중재 재판은 스위스 주크(Zug)가 됩니다. 중재 절차는 영어로 진행됩니다.



스위스 주식회사

**Food Forward Group GmbH**, 사업자 등록 번호: **CHE-315.646.394**,  
Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor, Baarerstrasse 10