



ビットリワーズホワイトペーパー

ブロックチェーンをお客様のロイヤルティに

# Contents

|  |    |
|--|----|
| CONTENTS .....                                 | 2  |
| エグゼクティブ・サマリー .....                             | 6  |
| BIT-トークン: .....                                | 7  |
| マーケットのオーバービュー .....                            | 8  |
| 序文 .....                                       | 8  |
| ロイヤルティ管理マーケット .....                            | 9  |
| ロイヤリティおよびリワードソリューションの主な問題 .....                | 9  |
| アカウントの不活動.....                                 | 10 |
| 低い償還率.....                                     | 10 |
| 低いクライアントリテンション.....                            | 10 |
| 顧客サービスコストの増加.....                              | 11 |
| 提供されるリワードによる低い動機づけ.....                        | 11 |
| 価値提案 .....                                     | 12 |
| ビットリワーズはロイヤルティシステムの主な問題をどのようにして解決していますか? ..... | 12 |
| アカウントの不活動.....                                 | 12 |
| 低い償還率.....                                     | 13 |
| 低いクライアントリテンション.....                            | 13 |
| 提供されるリワードによる低い動機づけ.....                        | 14 |
| ビットリワーズベネフィット .....                            | 14 |
| 新しい顧客体験.....                                   | 14 |
| 小売業者にとっての利点.....                               | 14 |
| プラットフォーム、エコシステム、そしてコミュニティ .....                | 15 |
| 使い方 .....                                      | 15 |
| 顧客が BIT を獲得する方法とユーザー体験 .....                   | 16 |
| 償還手順 .....                                     | 20 |
| 買い物用にビットリワーズトークンを交換する手順: .....                 | 20 |
| 小売業者のワークフロー .....                              | 21 |
| オプション1. ビットリワーズオペレーターを通じてのシステム操作 .....         | 21 |
| .....  | 22 |
| ビットリワーズオペレーターによるリワードペイメントの仕組み .....            | 22 |
| ビットリワーズオペレーターを通じた購入の支払い .....                  | 22 |
| オプション1. ビットリワーズオペレーターの現金通貨及び、仮装通貨のメンテナンス ..... | 23 |
| オプション2. 直接取引 .....                             | 23 |

|   |           |
|---|-----------|
| 流動性の高い契約.....   | 24        |
| <b>製品アーキテクチャ .....</b>  | <b>25</b> |
| 小売業者.....   | 25        |
| オンラインショッピングプラットフォーム用のプラグイン.....                                   | 25        |
| 商人のダッシュボード.....   | 26        |
| 小売業者のクリプトウォレット.....   | 26        |
| システムの補助部品：.....   | 26        |
| 顧客.....   | 27        |
| 統合されたクリプトウォレットを備え、商人のウェブサイトにアクセスできる顧客のロイヤリティプログ<br>ラムダッシュボード..... | 27        |
| モバイルアプリケーション.....   | 28        |
| ビットリワーズネットワーク .....   | 29        |
| ビットトレーニングセンター AI 主導の分散型リコメンデーションシステム.....                         | 29        |
| ビットリワーズ DAO .....   | 33        |
| ビットリワーズオペレーター.....  | 35        |
| バンカーフロー流動性スマート契約.....   | 35        |
| ビジネスモデル .....   | 35        |
| ビットリワーズシステムにおける小売業者の計画的登録.....                                    | 36        |
| <b>市場戦略/マーケットストラテジーに進む.....</b>                                   | <b>38</b> |
| 起業家とオンラインストア所有者のコミュニティとの積極的な交流.....                               | 40        |
| パートナーシップ .....  | 42        |
| 開発者およびサービスプロバイダとの関係 .....   | 42        |
| チーム .....   | 43        |
| コアチーム .....   | 44        |
| その他のぎつじゅメンバー .....  | 48        |
| アドバイザー .....  | 49        |
| パートナーと早期採用者の証言 .....  | 52        |
| <b>会社の歴史と現在の進歩 .....</b>  | <b>55</b> |
| 製品ロードマップ .....  | 55        |
| .....   | 61        |
| <b>トークンジェネレーションイベントの詳細.....</b>                                   | <b>62</b> |

|              |    |
|--------------|----|
| 法的 .....     | 63 |
| 一般情報 .....   | 63 |
| リスク .....    | 64 |
| 表明と保証 .....  | 65 |
| 適用法と仲裁 ..... | 66 |
| 参考文献 .....   | 67 |

「経済的不平等が続き、さらに悪化するという知恵は私達をマルクス主義者にする。しかし、現代社会における競争と経営に最も適しているとされていた、ウェーバーが見出した組織のモデルが今では時代遅れだと知ったらどうなるだろうか？権力が分散し、新しい形や新しい仕組みで確立され、以前は限界まで押された小規模のプレイヤーをホストし、逆に大きく成立した官僚的組織が崩壊したらどうなるだろうか？小さな権力が少しづつ上昇することによって、このような疑問が初めて投げられる。パワーの大きさと規模が著しく無くなってきたかもしれないという見通しを保持している。」

## — モイセス・ナイム

### 権力の終焉

会議室から船場まで、そして教会や州へ。  
管理をするということはもはや同じではない理由。

# エグゼクティブ・サマリー

ロイヤルティは「信頼」です。「信頼」はビットコインと同じように新しい通貨と呼ばれています。企業とその競合会社との「信頼」の違いは、それぞれがどれくらいの収入を得ているかによります。

毎年、何百万もの小売強者が顧客のロイヤルティを向上させるためのソフトウェアに 200 億ドル以上の費用を費やしています。現在の混雑した市場で競争力を保つには必要なことでもあります。ロイヤルティプログラムは高い費用がかかるだけでなく、時間もかかり、また、設定するには煩わしいものもあります。多くの場合、顧客は参加するたびにポイントやボーナスの獲得の仕方や償還の難しさや紛らわしさについて不満を訴えます。残念ながらほとんどのロイヤルティプログラムは簡単に自己支払いが出来るわけではなく、12 ヶ月未満でシャットダウンしてしまいます。

私たちは 5 年間一緒に GITS で働くチームで、何百もの中小規模の電子商取引ビジネスを支援する革新的な収益性の高い SaaS 企業です。私たちは、それらのビジネスの収入を平均 17%以上増加させることに成功しました。我々はこの成功した事業からスピンオフとしてビットリワーズを構築しており、ブロックチェーンのロイヤルティおよびリワードマーケットへの新しいアプローチを導入し、顧客、商人、及びコミュニティにとって新しい価値を生み出しています。

ビットリワーズは、小売業者が顧客の購入や友人の招待、その他の設定可能な行動を仮装通貨でリワーズを与えるブロックチェーンのロイヤリティプラットフォーム&エコシステムです。顧客にとって絶対的な価値があり、購入の際、イーサリアムベースのトークンを得て償還されること、又は、別の仮装通貨ウォレットに転送することができます。トークンの価格は、独自のビジネスモデルで成長するよう設定されており、また、これらのリワードには期限切れはなく、時間の経過とともに価値が上がる可能性があります。

ビットリワーズは小売業者に多くの利益をもたらします。仮装通貨でリワードし満足していただき、より忠実になる顧客を獲得できるからです。総合的なロイヤルティプログラムは、小売業者の収入を数十パーセント増加させます。加盟店はまた、暗号通貨愛好家の聴衆に積極的に入り込むことで、通常のビジネスから高く注目を浴びています。

小売業者へのユニークな価値提案として、私たちはビットリワーズの貴重で高価なロイヤルティ技術を無料で与えます。小売業者は、オープンマーケットで BIT を購入するだけで、ユーザーにリワードすることが出来ます。ソフトウェアの価値は月 / US\$ 200 から始まり、そのため、何千もの小売業者がプラットフォームへの接続に熱心になります。私たちはリワード及び

ロイヤルティソフトウェアのマーケットで五年以上もの経験と 500 人以上の顧客やオンラインストアを持つことで、深く彼らの必要性を理解し、このような主張をすることが出来ます。ビットリワーズはまた、AI ベースの予測分析を使用していて、特定のビジネスごとのアクションでリワーズを構成することを可能にし、独自のターゲットオーディエンスまで各ドルをリワードに費やし、投資収益を最大限に応用することが出来ます。

ビットリワーズは、Magento、Shopify、WordPress、Ecwid などの既存の電子商取引システムと互換性があります。統合が容易で、簡単な API を備えています。

## BIT- トークン:

内部ビットリワーズトークンは BIT と呼ばれ、ERC20 規格に準拠しています。BIT は内部通貨であり、ビットリワーズエコシステム内のすべての業務を行うために使用されます。

ビットリワーズネットワークに参加しているオンラインストアの顧客は、BIT をキャッシュバックとして受け取ることができます。これは、特定の金額、また割合で、加盟店を紹介した友人や購入、ソーシャルネットワークのシェアや「いいね」の数などのカスタマサイズ可能な設定が出来ます。キャッシュバックは、ビットリワーズプラグインを介して、加盟店に接続し、顧客に自動的に作成されるクリプトウォレットに入金されます。

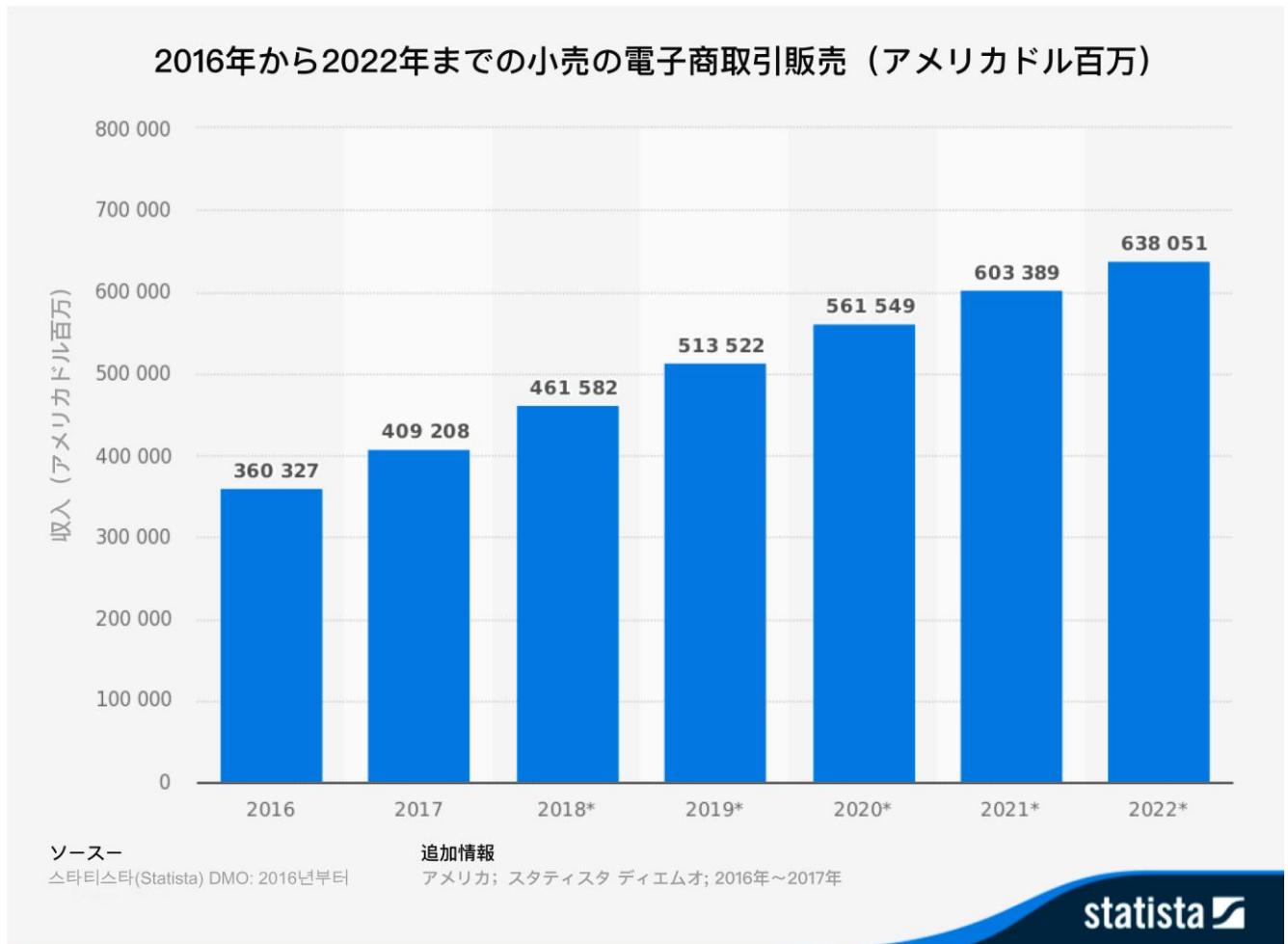
BIT は、参加する加盟店に接続されたオンラインクリプトウォレットを介して、同じ店舗または他のビットリワーズ加盟店と交換することができます。顧客のクリプトウォレットの BIT 残高は、通常の Visa または Mastercard を使用した場合と同じように、銀行デビットカードに接続することもできます。顧客はロイヤルティポイントの代わりに仮装通貨が取得できるこの機会に感謝することでしょう。

顧客は、取引所または Bancor の流動性の高いスマート契約によって BIT を購入することもできます。トークン所有者の BIT のプライベートキーはビットリワーズネットワーク・プラットフォームによって提供されるウォレットに格納することができ、標準のイーサリアムウォレットでは、または ERC20 をサポートしている財布で使用することができます。ビットリワーズトークンの値は、オープン仮装通貨交換で決定されます。トークンは、ETH、Bitcoin または通常の通貨に交換することができます。トークンは、ロイヤルティプラットフォームとビットリワーズネットワークの他のパートナーが使用するすべての販売者を受け入れます。BIT トークンの為替レートは 20 億のトークンの初期発行が制限されているため上昇する傾きがあり、また、プラットフォームに加わる小売業者の数のトークンが増加し、購入のためにトークンを償還したり交換所で販売したりする顧客からの供給を上回理由で要求があり、最も抵抗の低い上昇経路を作り出すことを可能にします。

# マーケットのオーバービュー

## 序文

ビットリワーズは、あらゆるタイプの小売業者向けに設計されておりますが、私たちのサイトスポットといえば電子商取引です。電子商取引所はいろんなサービスを喜んで採用しており、容易に拡張することができるからです。Statistaのデータによると、電子商取引市場は毎年一貫して成長しており、今後5年間で米国で70%以上の市場が拡大したそうです。（2016年の360億ドルから2022年の6,380億ドルへ）。



電子商取引の急速な成長や、購買プロセスの自動化、配送は、この市場を極めて競争力のあるものにしました。現在、顧客はより価格に敏感であり、ブランドからより多くを期待し、定期的に価格を比較しています。顧客のロイヤルティは、繰り返しの購入と紹介で測定され、ベイン&カンパニーのオンライン小売りに関する一連の共同研究によると、オフライン企業の場合よりもオンラインビジネスの収益性を高める主要な要因であるそうです。今日、新しいユーザーの獲得は、どの小売業者にとって最もコストのかかる活動の1つです。統計によるば、電子商取引でのトラフィックの平均換算は3%になりますが、実際の数値は1%以下であると言われています。理由は明確です。現在、私たち

が注目できる時間はわずか 8 秒で、金魚よりも短いです。企業は、顧客の注目を集めるために、ますます多くのリソースを費やしています。しかし、これは全作業のわずか半分です。企業はまた、顧客の注意を保持する必要があります。ある研究によると、新しい顧客を獲得するのは、既存の顧客を維持するよりも 5 倍から 25 倍もの費用が掛かるそうです。また、競合他社がクリックの距離にある場合、顧客は簡単にブランドを切り替えることができます。小売業者は顧客のロイヤルティに投資しなければならない状況にあります。いろいろなデーターから、忠実な顧客は長く滞在し、頻繁に購入し、処理コストが低く、価値競争の助けとなり、自らの経験について友人などに伝え、貴重なフィードバックを提供することがわかっています。

## ロイヤルティ管理マーケット

小売店舗のロイヤルティシステムは、過去の購入やその他の有用な行動に対して顧客にリワードし、将来の購入を促すインセンティブを提供するように設計されています。リワードプログラムは、顧客に強力な価値を提供するとともに、有効化、保持、アップセーリング、紹介などを可能にします。典型的なロイヤルティ管理システムは、トランザクションタイプ、プログラム設計および資金調達オプションなどの動作パラメータから構成されています。また、償還オプション、償還額、収益率などの価値パラメータも含まれます。

企業は積極的にロイヤルティプログラムを採用しています。

- 小規模企業の 63.7% が 2016 年に顧客ロイヤルティプログラムを使用する予定です (Belly)
- エグゼクティブの 38% が顧客経験のための専用予算を持っています (Leapfrog Marketing Institute)

ロイヤルティプログラムの市場は成長しており、2020 年には 40 億ドルに達する見込みです (MarketsAndMarkets の「ロイヤルティ管理市場」レポートより)。約 10 億ドルのデジタルギフトカードと、少なくとも 110 億ドルの照会ソリューションがあります。さらに、毎年世界中で 500 億ドル以上のポイントが発行されています。デロイトの報告によると、いろいろな業界のロイヤルティプログラムへの加入は 2015 年に 33 億人の会員に達し、2000 年以来 3 倍以上に増加したそうです。この急速な成長にもかかわらず、顧客ロイヤルティリワードプログラムは、その潜在能力を最大限に発揮していません。2016 年債券ロイヤルティレポートによると、北米の消費者は平均して 13.4 のロイヤルティプログラムに属していますが、その半分程度で活動しているそうです。さらに、消費者の 44%だけが、ロイヤルティプログラムの経験を「非常に満足」していると答えています。

## ロイヤリティおよびリワードソリューションの主な問題

ロイヤルティを奨励するのは簡単なことではありません。多くの顧客の問題は、以下を含むロイヤルティ報奨のプロバイダに問題を引き起こす可能性があります。

## アカウントの不活動

多くのロイヤルティプログラムの作成により、その他の行動をとる必要性、及び不透明な報酬制度がネガティブな印象を持たれることにより、顧客による採用が減少し顧客の不活動につながってしまいます。3Cinteractiveによれば、消費者の 70% の人がロイヤルティプログラムにはサインアップしません。サインアップは登録完了するのに時間がかかり不便だからです。

## 低い償還率

2016 年ボンド・ロイヤルティ・リポートによると、正会員であった顧客の割合はわずか 50% でした。このメンバーのうち、20% は受け取ったボーナスやリワードを償還しませんでした。また、この報告書によると、償還をしないロイヤルティおよびリワードプログラムのメンバーは、1 つのプログラムからの欠陥に 2.3 倍の確率で参加し、別のプログラムに参加する可能性が高いとされています。

## 償還は

メンバー経験のキーです。



2.3x

1/5以上のメンバーは  
償還したことがありません。

12か月の間に償還した人に比べて償還  
しない人は失敗する確率が 2.3x 可能性  
が高いためです。

出典 : 2016 年ボンド・ロイヤルティ・リポート

## 低いクライアントリエンション

既存のロイヤルティプログラムは、繰り返し購入を促すにはまだ、動機が不十分だと言えるでしょう。COLLOQUY の「顧客ロイヤルティ 2015 & ビヨンド・レポート」によると、顧客がロイヤルティプログラムの参加する止める主な理由の 2 つは次のとおりです。プログラムは関心のあるオファー（

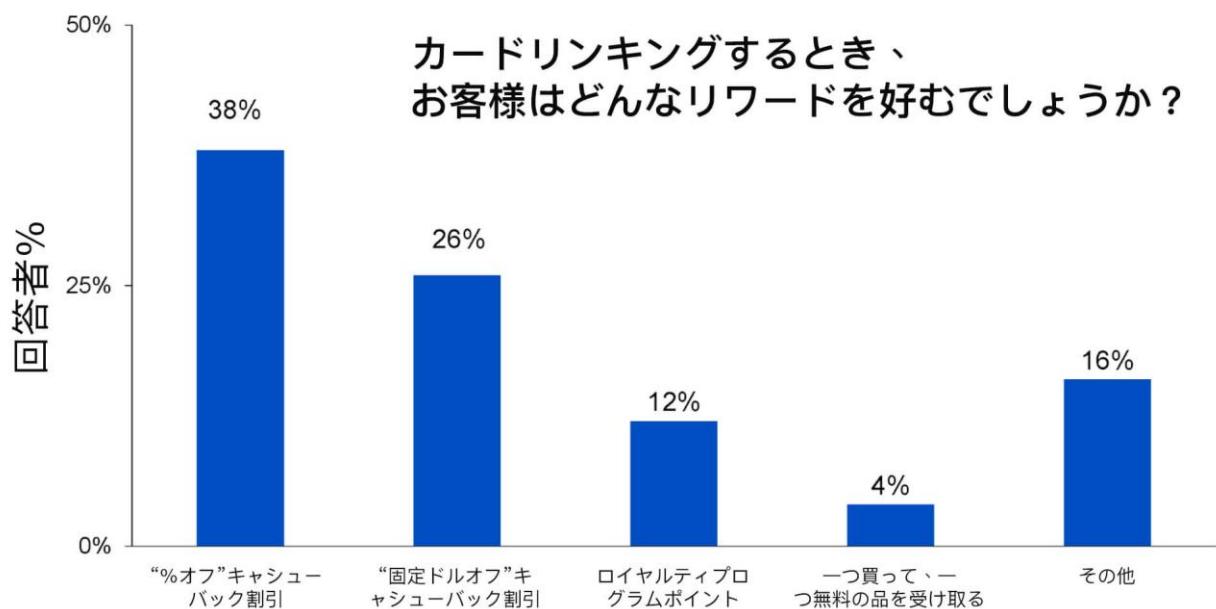
56%) を提供していないこと、そして、リワード (54%) のポイントを得るのは難しい、という事です。

## 顧客サービスコストの増加

ロイヤルティプログラムを設定したい小売業者は時間、費用をして努力を費やすだけでなく、ロイヤルティプログラムを目的とした顧客サポートのサービス手配し、トレーニング、従業員の雇い、内部慣行の実施、リポートの作成、分析なども必要になってきます。ロイヤリティプログラムのルールがより洗練されているほど、顧客サービスのコストが高くなってしまいます。

## 提供されるリワードによる低い動機づけ

CardLinx の 2016 年のカードリンク業界調査によると、消費者の 64%はリワードの一環としてキャッシュバックの支払いを好みますが、ボーナス、ポイント、またはマイルの蓄積に関連したプログラムを好むのは 12%のみです。



同時に、ロイヤリティプログラムは、既存の顧客からより多くの収入を得るために最も効果的なソリューションの 1 つです。ターレッチ・リテール・テクノロジー・リポート (Talech Retail Technology Report) によると、顧客の 87%がロイヤルティプログラムを望んでいると言います。

概要の問題は、顧客にリワードを取得できる実用的なツールを与え、また、貴重な買い物に交換駄る総合されたロイヤルティシステムによって解決することが出来ます。

ブロックチェーン技術の登場により、このようなシステムを作るのは可能になりました。 リワードへの新しいアプローチ、ブロックチェーンとスマートな契約を使ってロイヤルティが相乗効果を届けることができるという我々の仮説は、Deloitte が IBM、中国ユニオンペイ、マスターカード、ビザなどに行った最近の実験によって確かめられます。

## 価値提案

ビットリワーズはブロックチェーンとスマート契約技術を使用して作られた **B2B2C** リワードとロイヤルティソリューションです。このプラットフォームにより、加盟店は、買い物客や友人のあらゆる行為につきビットリワズトークン（BIT、ERC20 トークン）でリワードをすることができます。AI ベースの分析論を使用すると、最高のコンバージョンとロイヤルティを達成する目的で、リワードを設定し調整することができ、その結果、売上高が増加します。ブロックチェーン上の分散型報酬管理は、プラットフォームをユニークにし、すべてのプラットフォームメンバー、そして顧客に大きな価値をもたらします。

- 小売業者向け - 毎月 \$ 200- \$ 2000 する高級ブロックチェーンロイヤルティ管理システムを無料で差し上げます。
- 顧客向け - お金に変えることができる仮装通貨リワード、または、買い物に償還することができる、期限切れのない、傾向がある暗号通貨のリワードとなっております。

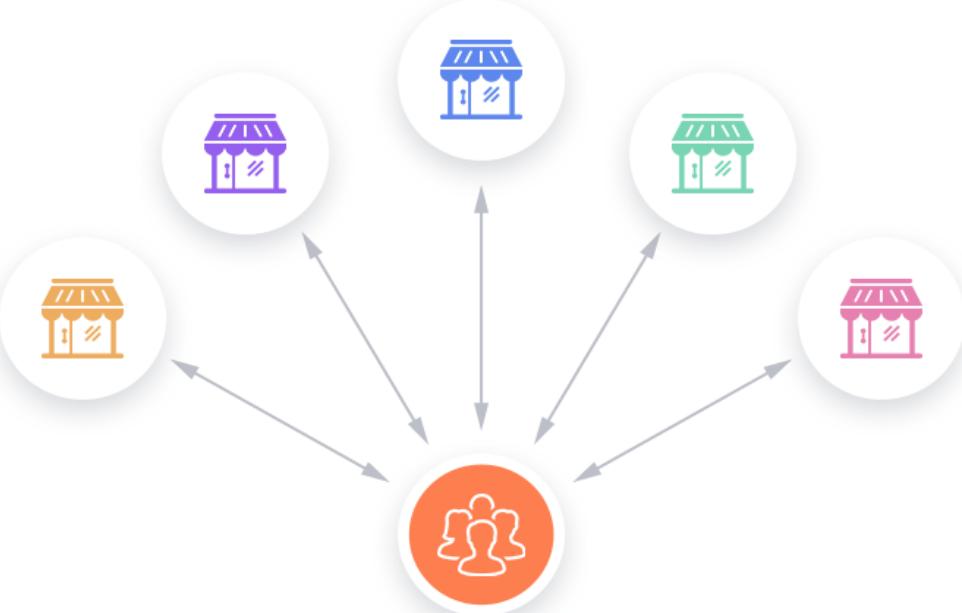
当社のプラットフォームは、ロイヤルティ管理システムに必要な基盤を提供します。OpenCart、Shopify、WordPress、Magento など、顧客のモバイルウォレット、モバイルアプリ、Chrome や Firefox などのブラウザのすべてのモジュールやプラグインをサポートしています。ビットリワーズは分散的システムなので、そのソリューションは容易に拡張可能であり、地理的またはプラットフォーム上の制限はありません。実際、このプラグインは、電子商取引プラットフォームやウェブサイトビルダーのアプリストアからダウンロードすることができ、小売業者はビットリワーズに数分で接続することができます。

## ビットリワーズはロイヤルティシステムの主な問題をどのようにして解決していますか？

### アカウントの不活動

ビットリワーズは、統合オープン・ループ・ロイヤルティシステムで小売業者を統合し、顧客中心のアプローチで簡単で便利なユーザーインターフェイスを提供します。個々のユーザーには、参加している販売者のウェブサイトからアクセスできる単一のウォレットがあり、ウェブアプリやモバイルア

プリからアクセスすることもできます。各小売業者はまた、無関係なロイヤルティプログラムに登録する必要はなく、獲得したトークンは他のネットワークメンバーと交換することができます。



ビットリワーズネットワークにおける顧客中心のアプローチ

## 低い償還率

ポイントを与える既存のロイヤルティシステムとは異なり、ビットリワーズは価値をトークンに移し、顧客のウォレットに直接クレジットします。仮装通貨に基づくリワードの価値は、仮装通貨経済の成長とともに上昇すると見込みと、ブロックチェーンに基づくサービスと基盤のマーケットシェアにあります。よって、顧客は追加のトークンを得るためにトークンを使用するという事です。さらに、ユーザーは購入した店舗からの定期的にリポートやオファーを受け取り、彼らのさらなる行動を促すことも可能になります。

## 低いクライアントリテンション

商人は無料でビットリワーズ・プラットフォームを使用できます。このプラットフォームは簡単にインストール、及び設定することができ、特別な技術知識やスキルなどは全く必要ありません。ビットリワーズ・トークンの受け取りと使用に関するワークフローは、参加しているすべての顧客にとって標準的なものになります。ビットリワーズのお問い合わせはサービス・オペレーターによって解答され、技術的指導、サポート、品質保証を提供します。

## 提供されるリワードによる低い動機づけ

顧客が受け取る仮装通貨は全て「無料」と感じるでしょう。 仮装通貨への関心を深めるとともに、日常的に買い物をする場所から貴重なリワードの要求をすることでしょう。

## ビットリワーズベネフィット

### 新しい顧客体験

ビットリワーズの分散型ロイヤルティシステムは、お客様にニーグでユーザーフレンドリーな体験を創造します。

- ロイヤリティポイントを持つお客様の通常のダッシュボードは、何百もの商人にリンクされた本格的なクリプトウォレットになります。フェースブックのアカウント、電子メール、または電話番号で簡単に登録することができます。ビットリワーズの仮装通貨を保管する通常のウォレットとしても使用できますが、その他の通貨（イーサリアムやビットコイン）の受け取りも可能です。こうすることで受け取ったリワード（トークンの成長も）の価値が高まります。
- 様々な加盟店の **BIT** のボーナスは、ビットリワーズネットワーク全体に接続されている 1 つの顧客のアカウントに蓄積されます。
- トークンは、ビットリワーズネットワーク内の加盟店やビジネスを促進することができるネットワークのパートナーと償還することができます。 **BIT** トークン保有者には追加のボーナスと割引を提供します。
- お客様の暗号化財布の **BIT** 残高は、通常の **Visa** または **Mastercard** を使用した場合と同じように、銀行口座のプラスチックまたはバーチャルカードなどにも接続することができます。
- リワードの最大限の柔軟性とセキュリティ：ポイントとは異なりトークンの期限が切れることはありません。彼らは迷子になることはできません、または商人が出かけると存在しなくなります。トークンは商人が廃業しても、なくなったりしません。
- 仮装通貨で簡単に買い物することができます。イーサリアムとビットコインはお客様のビットリワーズアカウントに入金され、ビットリワーズの参加加盟店の支払いとして使用することができます。
- トークンの価値は小売業者からの需要の増加から一般的なクリプトマーケットの強気市場性質によりのため、上がるよう設定されています。

### 小売業者にとっての利点

ビットリワーズネットワークに接続している小売業者は、新しいマーケティングツールを手に入れ、顧客のロイヤリティを次のように高めます。

- ・ どの小売業者、ブランド、サービスプロバイダーにも、無料かつパワフルで柔軟性のあるロイヤルティプログラムです。
- ・ 顧客にリワードを与え、仮装通貨愛好家を挑戦するユニークな機会をあたえます。
- ・ 競争の中で目立ち、ブランドや店舗を宣伝する大きなチャンスです。
- ・ 顧客にとって優れた価値：ビットリワーズのビジネスモデルは、BIT の恒常的な認識を提案します。（顧客は BIT を店舗からリワードとして受け取った場合、その価値は時間の経過とともに上昇を目にするでしょう。）
- ・ BIT をビットコイン、イーサー、および他の仮装通貨とシームレスに交換し、加盟店のウェブサイト上のユーザーのウォレット、または他のウォレットやエクスチェンジウォレットの使用できます。
- ・ BIT の償還：ユーザーは、加盟店または他の参加オペレーターとビットリワーズトークンを交換することができます。標準的なポイントを受け取ったときよりもはるかに価値があると感じさせるでしょう。

## プラットフォーム、エコシステム、そしてコミュニティ

すべての加盟店は、ビットレコメンデーションズ（BitRecommendations）と呼ばれる AI データ分析システムにアクセスし、自動的にアクションとリワードが進められます。これらは、各商店の各顧客に生産的なふるまいをインセンティブ出来ることを目指します。

ビットリワーズネットワークは、顧客や小売業者を含むすべての参加者にとって有益なエコシステムです。ネットワークに接続する各小売業者は、その価値とネットワーク全体の価値の両方を高めます。このエコシステムの参加者はロイヤルティ管理にかかる費用を大幅に削減することができます。また、大規模なプレイヤーにしか払えない価格だった一流のリワードとロイヤルティシステムを無料で利用できます。

ビットリワーズはあらゆる方法でコミュニティの人々を昇進させます：ベストプラクティスのシェア、広告キャンペーンを開始するためのプラットフォームの使用、そして新しいアプリケーションの開発です。

## 使い方

1. 小売業者は既製の GIFTD 拡張機能をインストールする、または独自のロイヤルティシステムと統合し、ビットリワーズロイヤルティシステムに接続します。
2. このソリューションは、BIT を使用している顧客に、自分や友人の購入などのふるまいにリワードを与えます。このモジュールは、ビットリワーズプラットフォームを通じて必要なすべてのトークン処理を行います。

3. 20 億のトークンの初期発行が限られているため、BIT の価値が増加する傾きがあります。プラットフォームに参加する小売業者の増加する数のトークンに対する絶え間ない需要の需要があります。またプラットフォームの参加者が増加するにつれて、トークンを使用したい小売業者も増加するとされます。
4. BIT の価値の増加は、顧客が購買のために償還するのではなく、トークンをホールドするように促します。また、フリーフローイングのトークンの量も減少します。

## 顧客が BIT を獲得する方法とユーザ一体験

以下のワークフローは、ビットリワーズネットワークの加盟店で購入を行い、ビットリワーズトークンを獲得するためのユーザーが行う簡単な手順を示しています。

1. 顧客はビットリワーズモジュールに接続されている加盟店でオンラインで購入を行います。そこでは加盟店で買うすべての商品について得られるリワードを見ることが出来ます。



2. ソーシャルネットワーク、電子メールまたは電話を通じて登録します。



3. 購入完了後に BIT リワードの確認ページが現れます。



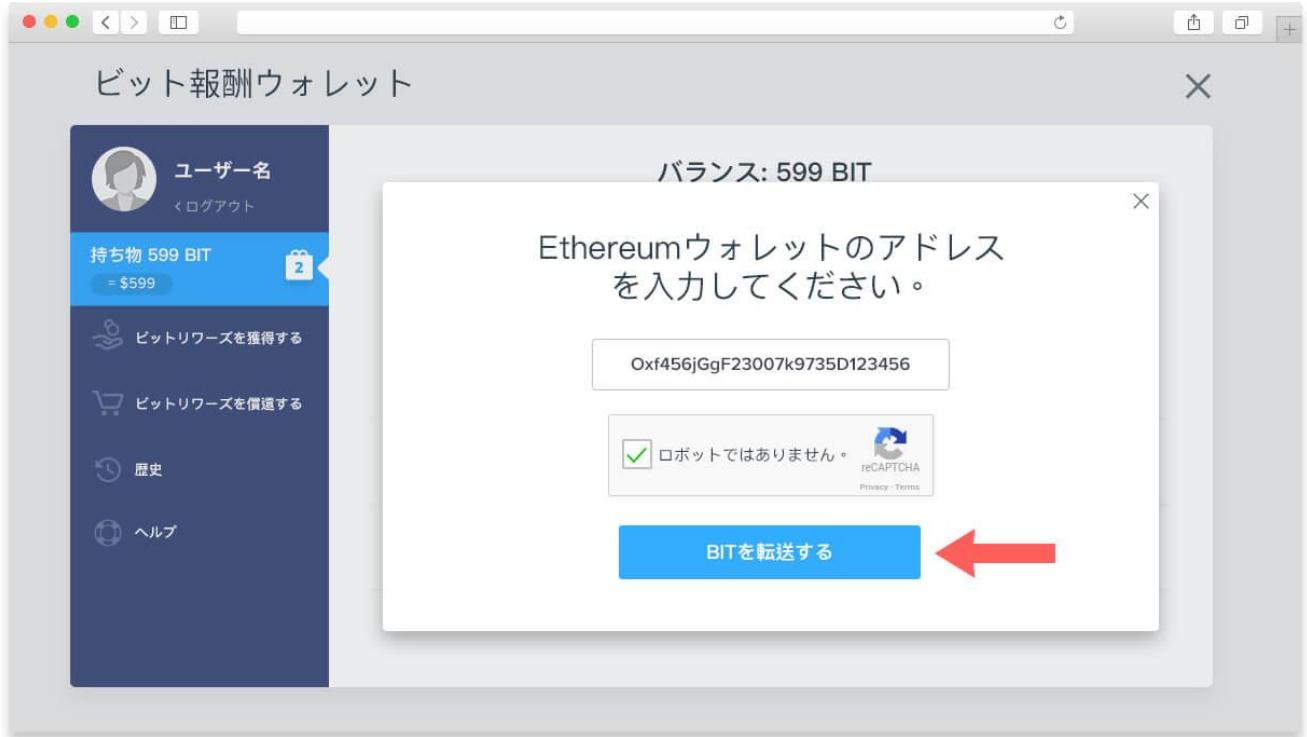
4. また、オンラインストアの Web サイトにあるウォレットにも簡単にアクセスできます。



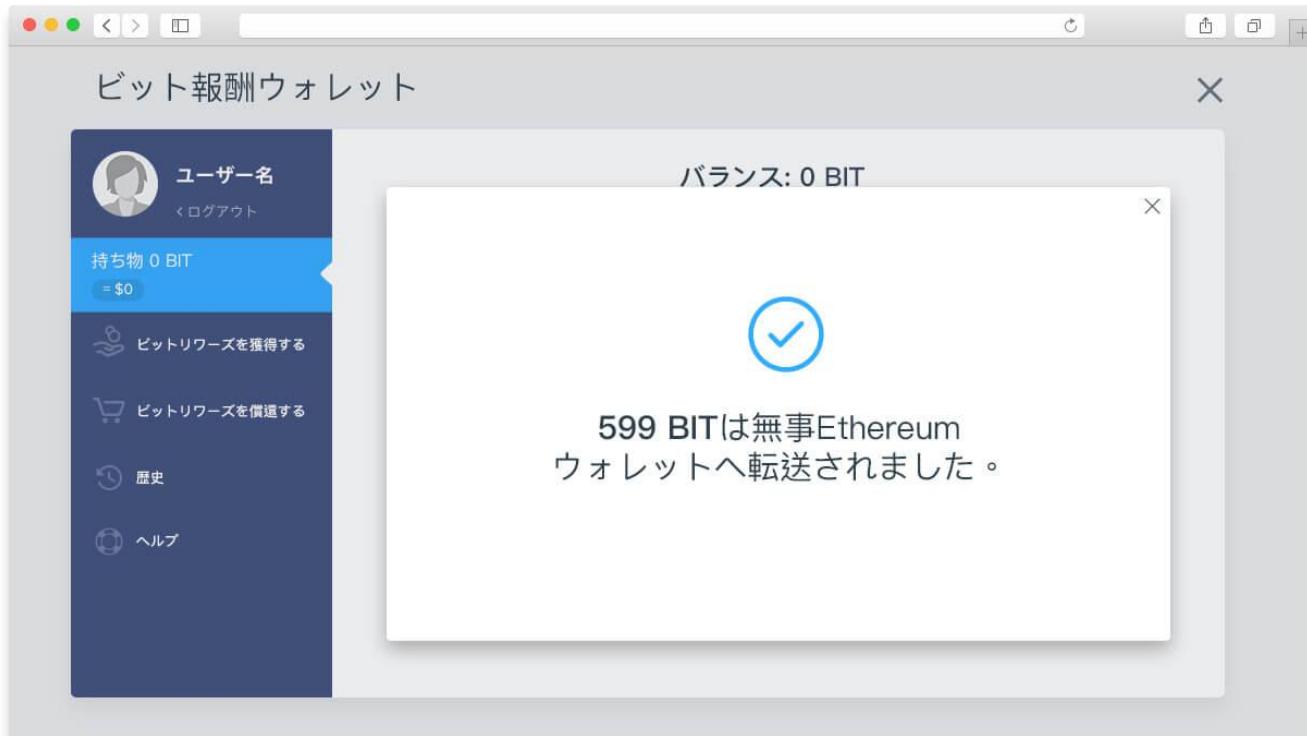
5. 小売業者のウェブサイト上のビットリワーズネットワークのロイヤルティシステムに登録された各顧客は、自動的に固有のイーサリアムアドレスを持つクリプトウォレットを手に入れます。これは、イーサーおよびその他の ERC20 トークンの送受信に使用することができます。また、ビットリワーズネットワークの本店または他の小売業者の商品やサービスの支払いに使用することができます。



6. 必要に応じて、互換性のあるイーサリアム対応ウォレットにトークンを送信することができます。



7. BIT が正常に転送されたという確認メッセージが画面に表示され、ユーザーが電子メールを提供した場合、そちらに送信されます。



## 償還手順

ビットリワーズトークンは簡単に交換できます。顧客は購入に費やされる BIT の数挿入するだけ、BIT の現在の市場レートに応じて、その分の量が減少されます。このシナリオでは、加盟店と顧客の間のミドルウェアとして機能する特別なスマートな契約が導入される予定です。完全な金額の通貨を受け取るまで顧客の BIT を保持され、その後 BIT は加盟店に転送します。特定の期間内に全額の支払いが受けられない場合は、BIT を顧客に送り返し、この出来事について店に問い合わせをします。顧客がビットリワーズネットワークで BIT をトップアップしたい場合は、イーサーまたは ERC-20 トークンをイーサリアムウォレットからビットリワーズウォレットに転送し、流動性スマート契約を使用してイーサーまたはトークンを BIT に交換できます。

### 買い物用にビットリワーズトークンを交換する手順：

BIT を備えたウォレットは、加盟店のオンラインストアに統合されており、顧客は購入した BIT をどのくらい購入に費やしたいか選択することができます。

The screenshot shows a web-based shopping cart interface. On the left, the 'ショッピングカート' (Shopping Cart) section displays two items: a beanbag chair and a donut. A red arrow points from the right side of the cart towards the 'オーダー' (Order) section on the right. The 'オーダー' section shows the total amount is \$128, and the user has inputted 200 BIT, resulting in a balance of \$68. A blue button at the bottom right says 'チェックアウトを続行' (Continue Checkout).

| 物品                      | 数量 | 価格      |
|-------------------------|----|---------|
| ビーンバッグ 椅子<br><<梨>>      | 1  | \$ 69.- |
| ビーンバッグ ソファー<br><<ドーナツ>> | 1  | \$ 59.- |

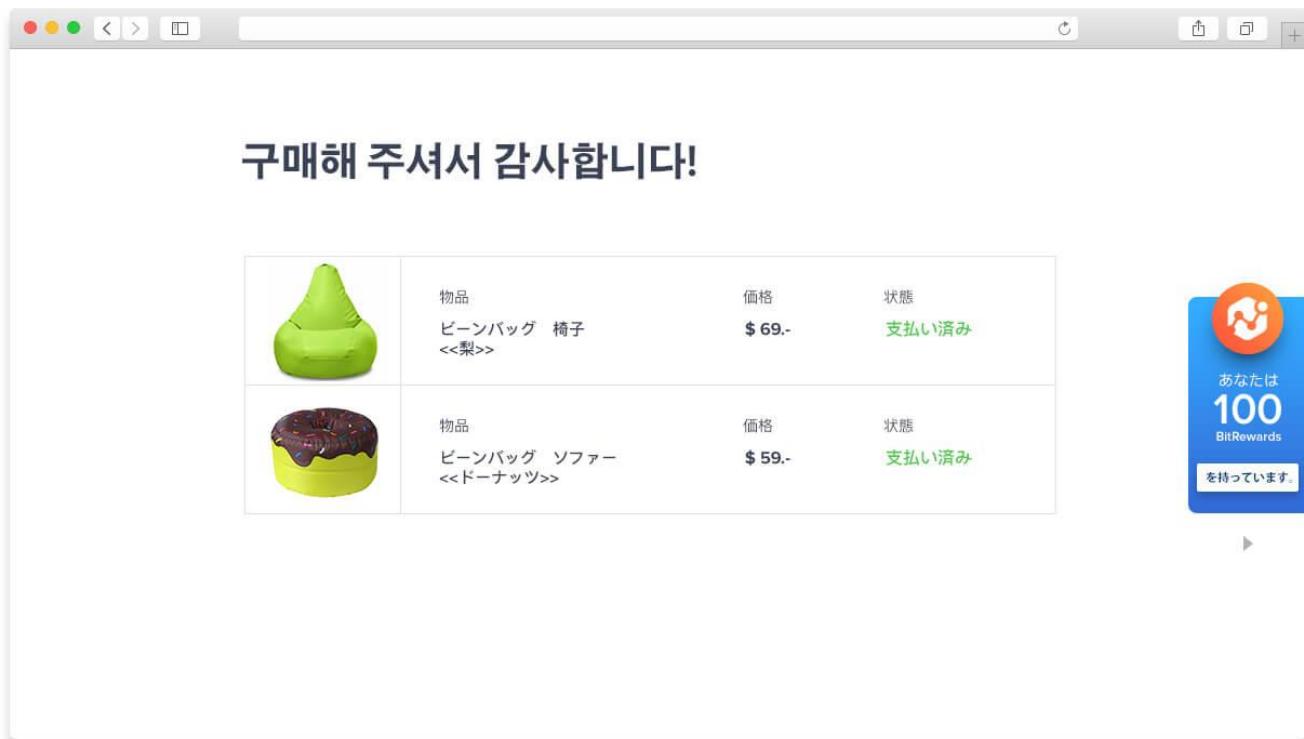
合計: \$ 128

| 物品    | 合計     |
|-------|--------|
| BIT残高 | \$ 128 |
| 償還BIT | 200    |

合計支払い ( US\$ ) \$ 68

チェックアウトを続行

ウォレットはどんな商人のウェブサイトからでも簡単にアクセスが出来ます。



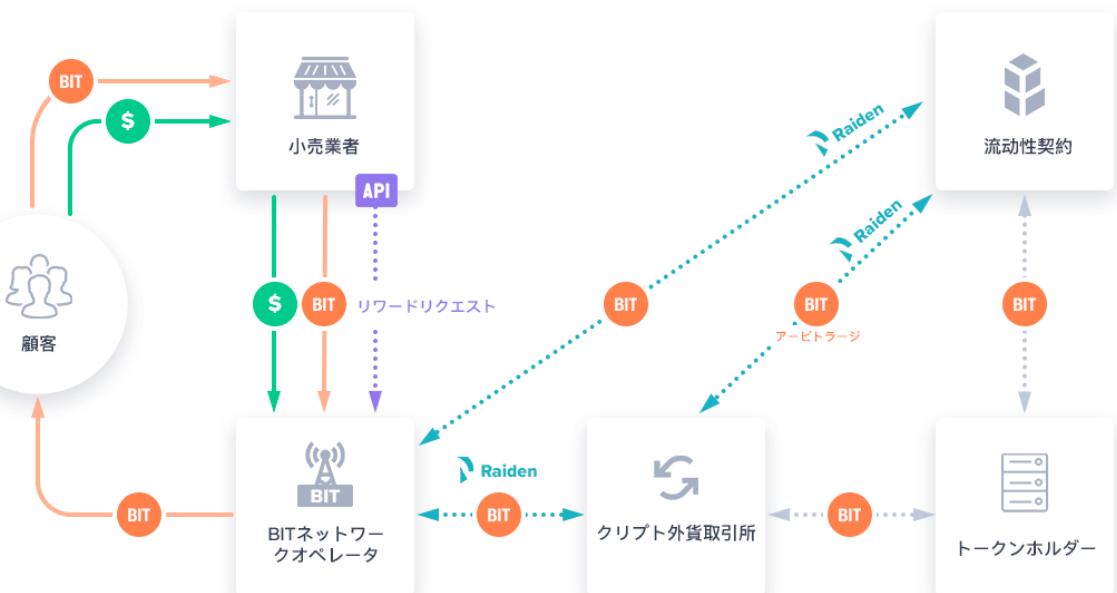
## 小売業者のワークフロー

小売業者はビットリワーズシステムと次の 2 つの方法で対話できます。

ビットリワーズオペレーターを通して、必要な操作をすべて行い、トークンの販売と購入を管理します。オペレーターを通じ、小売業者は仮装通貨で支払いを行い、決済通貨で決済をすることが出来ます。会計および財務書類は、必要に応じて、オペレータによって提供されます。ビットリワーズトークンを仮装通貨交換を通じて直接購入するか、市場の BIT の流動性を維持するスマート契約を通じて購入することもできます。

### オプション 1. ビットリワーズオペレーターを通じてのシステム操作

多くの小売業者は仮装通貨交換で直接作業する準備ができていないため、ビットリワーズの運営会社を通じて操作が処理されます。これは、小売業者に暗号通貨で取引する能力を提供するとともに、プラットフォームのロイヤルティ機能を使用して、分散元帳テクノロジで製品を改善し、ビットリワーズトークンの採用を促進できるようにします。オペレーターは、拡大サポートを提供し、小売業界向けの新しいツールを設計し、顧客に法律、税金および会計カウンセリングを提供します。



## ビットリワーズオペレーターによるリワードペイメントの仕組み

- 顧客がビットリワーズトークンを使用して購入した後、小売業者によってインストールされたビットリワーズプラグインがビットリワーズオペレータに照会、『リワードリクエスト』を送信します。顧客（または他の ID）の電子メールアドレスにはそのウォレットアドレスが含まれています。
- ビットリワーズオペレーターがウォレットアドレスを受け取ると、システムはその在庫からこのウォレットにトークンを転送します。アドレスが不明の場合、オペレータは新しいアカウントを作成し、そこにトークンを転送し、顧客は作成したウォレットの詳細を報告します。このリンクを使用して、顧客はウェブまたはモバイルのビットリワーズウォレットをインストールし、取引したり、トークンを他のウォレットに転送したりすることもできます。
- オペレーションが完了した後、ビットリワーズネットワークオペレータは、取引に費やした金額を小売業者のアドレスに現金通貨で請求を作成し送信します。

## ビットリワーズオペレーターを通じた購入の支払い

- 顧客がビットリワーズトークン全部または一部を使用して購入する場合、小売業者はビットリワーズトークンの販売によって API を通じて要求を送信します。
- 要求に応じて、ビットリワーズネットワークオペレーターは、ウォレットの口座番号と金額を現金通貨で返します。金額は、指定された金額のトークンに対して支払われます。
- トークンを受け取った後、オペレータは小額のお金を小売業者に転送します。

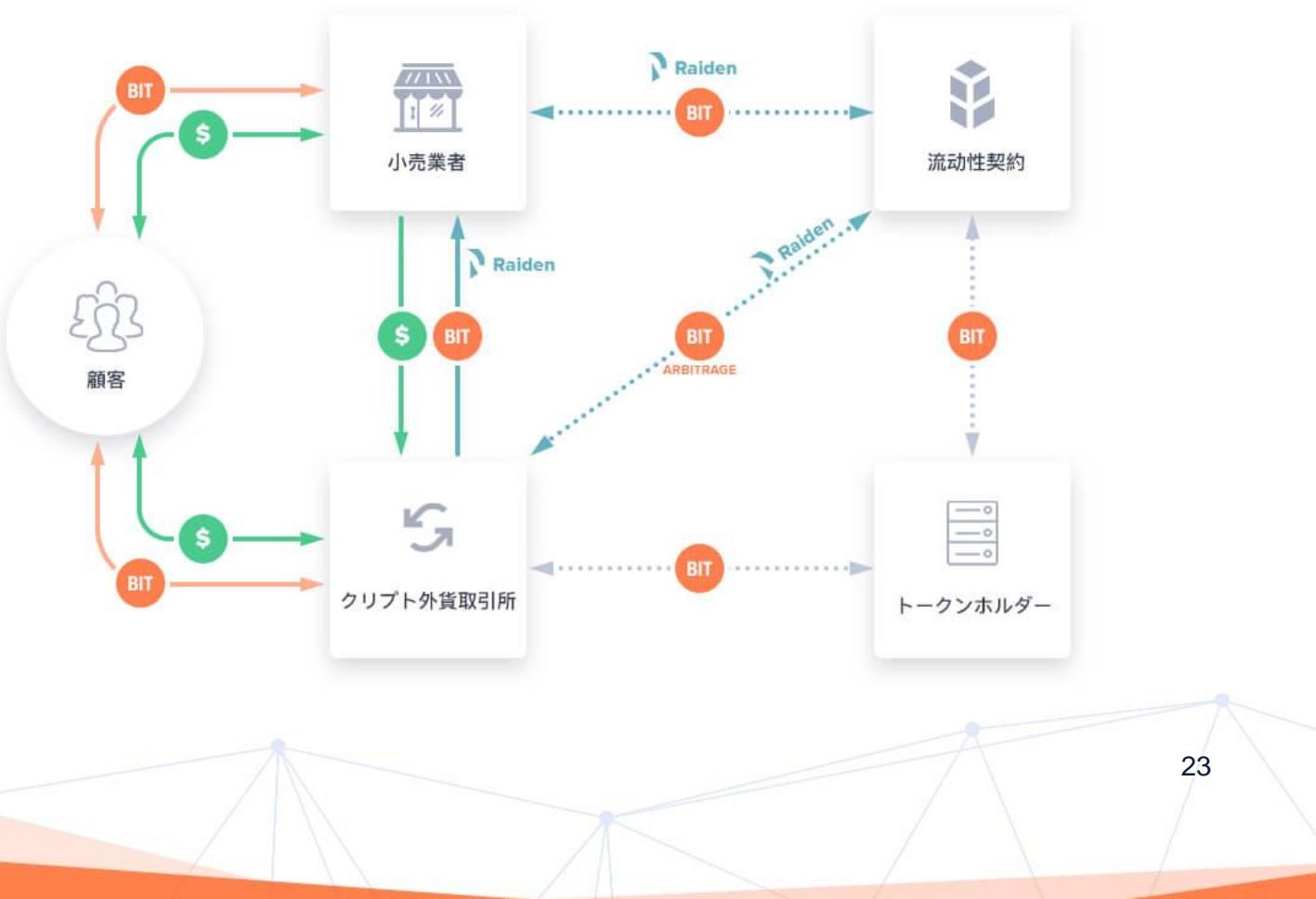
イーサリアムの現在のインフラストラクチャを使用すると、トランザクション処理に最大 1 分かかることがあります。ライデンネットワークとライティングネットワークプロトコルのリリース後、トランザクションは数秒で済みます。

## オプション 1. ビットリワーズオペレーターの現金通貨及び、仮装通貨のメンテナンス

1. ビットリワーズオペレータは、BIT での金銭通貨、ETH トークンの必要な予備金を維持する必要があります。
2. BIT の為替レートの急激な変動を防ぐため、バンカープロトコル (Bancor.Protocol. BNT トークン) に基づいて流動性の高いスマート契約が作成されます。
3. 必要な予備の BIT を維持するために、ビットリワーズオペレーターは、仮装通貨交換または流動性スマート契約によって BIT を購入または販売します。
4. 必要な予備の現金通貨 ETH または BNT を維持するために、ビットリワーズネットワーク事業者は、BIT の仮装通貨交換で現金通貨を購入または販売します。

## オプション 2. 直接取引

ビットリワーズは分散システムです。 小売業者は、ビットリワーズオペレーターなしで、BIT の購入と販売を独自で行うことができます。



1. 小売業者は、リワードペイメントおよび顧客の購入のためのトークン受信のために設計されたクリプトウォレットを作成します。
2. 小売業者は、仮装通貨交換、および/またはビットリワーズネットワークが提供する流動性の高いスマート契約で、トークンおよび現金通貨の購入および販売のすべての必要な取引を行います。

## 流動性の高い契約

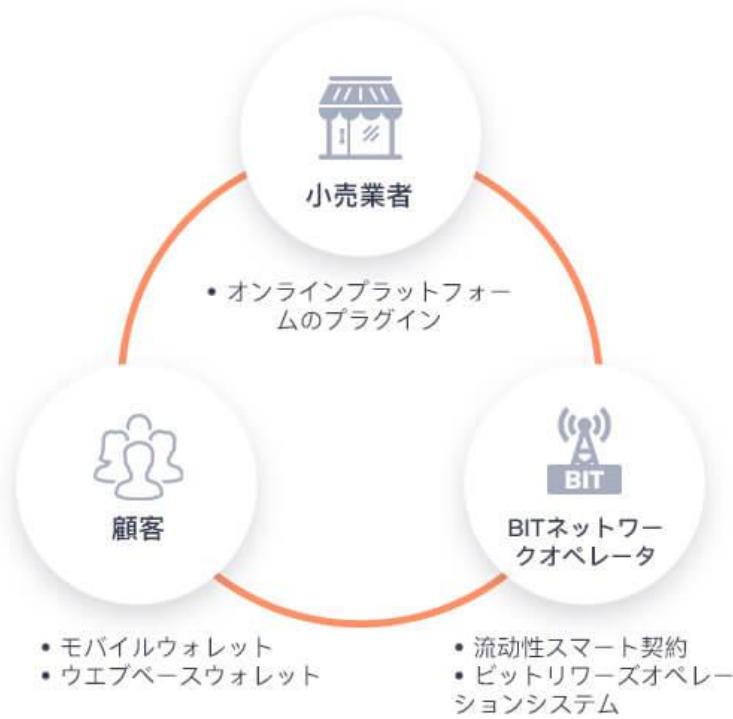
ビットリワーズトークンは時間の経過とともに上向されるように設計されています。仮装通貨資産市場は変動する可能性があり、**BIT** の市場価格は一般的な市況と期待に応えることでしょう。**BIT** の主な目的は支払い手段であるため、仮装通貨または現金通貨に対するトークンの為替レートが急速に変化せず、常に流動性を持つことが重要です。この流動性を提供できるよう、市場の変動を緩和するためバンカー (**Bprotocol Foundation** の製品) のスマート契約が作成されます。**BIT** の売買が可能となり、為替相場の変動期間が去ったときに市場の需要と供給を増やすためにも使用されます。.

特別な流動性の高いスマート契約は、ビットリワーズシステムのトークンの予約を保持し、バンカートークンの形式で **BNT** を使用します。契約者のアドレスに **ETH** を送信するだけで、誰でも **BIT** を購入または販売することができます。このソリューションで、トークンの流動性を提供することができ、買い手と売り手が取引が発生する時間と場所を合わせなければならない場合におこる、「二重の偶然の欲求」の問題を解決します。流動性の高いスマートな契約は、常に売買のいずれかの当事者の 1つとして機能します。

契約は効率的な市場ルールにも従います。資産の売却時に価格が下がり、資産の購入時に価格が上昇するため、流動性の高いスマート契約は、取引の金額に応じて取引に利用可能な資産の市場価格を変更する。

したがって、**BIT** の売買に関心のある当事者の流動性は常に提供されます。

# 製品アーキテクチャ



## 小売業者

### オンラインショッピングプラットフォーム用のプラグイン

オンラインショッピングプラットフォーム用のプラグインは、小売業者のロイヤルティプログラムとして設定することができ、ビットリワーズを自分や友人の購入に対するリワードとして顧客にリベートとして支払うウィジェットです。リワードとロイヤルティのシステムは、電子商取引に広く適用されている **GIFTS** のソリューションスイートに基づいています。

1. 「カート保護」ツール：完了購入を促し、顧客の使用額を増加させ、放置された注文の量を減少させます。
2. ソーシャルネットワークと統合された紹介システム
3. 顧客が電子メール、SMS、フェースブックなどでギフトカードを送ることが出来るデジタルギフトカードソリューション。
4. ポイントベースのロイヤルティシステム：顧客は行動のポイントを獲得し、小売業者はビットリワーズトークンにどのポイントを交換し、どの交換レートでポイントするかを自由に選択することができます。

これらのソリューションは、分配元帳に転送され、ビットリワーズの全メンバーに無料で提供されます。小売業者の既存のロイヤルティプログラムの統合用に API を含む予定です。

## 商人のダッシュボード

ロイヤルティプログラムの作成時に商人のダッシュボードが設定されます。これにより、加盟店は、各購入の完了時に獲得した報酬の行動と金額を定義することができます。

## 小売業者のクリプトウォレット

小売業者は、ビットリワーズオペレーターが現金通貨を使用して取引を通過できるため、必ずしもビットリワーズクリプトウォレットを作成する必要はありません。

小売業者は、**BIT**、**ETH**などの仮装通貨を取引に使用し、この財布から **BIT** を支払うことができます。

小売業者のクリプトウォレットは、小売業者のサーバーにインストールされたオープンソースのソフトウェアになります。便宜上、すべての必要な設定にはドッカーメージが作成されます。

また、セキュリティを最大限に高めるための小売業者のクリプトウォレットのプライベートキーは小売業者のサーバーに置かれます。安全性は低くなりますが、簡単に、キーを格納するビットリワーズ API を使用することもできます。

必要に応じて、小売店は 2 種類のクリプトウォレットを開くことができます。コールド（大量の場合）およびホット（現在のトランザクションの場合）です。「コールド」ウォレットは、オンライン接続から保護され、手動で管理する必要があります。「ホット」ウォレットは、プライベート API を介して小売業者の他のソフトウェア（CMS、アカウントイングソフトウェアなど）に接続する必要があります。

## システムの補助部品：

- ビットリワーズクリプトウォレットを商人のアプリに統合するためのモバイル **SDK**。
- 通知システム（電子メール、**SMS**、プッシュ、メッセンジャー）。
- 企業の人事ロイヤルティシステム。

## 顧客

統合されたクリプトウォレットを備え、商人のウェブサイトにアクセスできる顧客のロイヤリティプログラムダッシュボード

- 顧客は、商人のウェブサイトまたはその優先通知方法で **BIT** の告知を受け取ることができます。

フェースブックや他のソーシャルネットワーク、電子メール、または電話を使用してロイヤルティープログラムにサインアップ、またはログインし、追加された **BIT** クリプトウォレット即座にアクセスし見ることができます。顧客はビットリワーズネットワークの販売代理店のウェブサイト、ビットリワーズのウェブサイト、クロム（**Chrome**）の拡張機能、インターネットエクスプローラー（**Internet Explorer**）と **Safari**（サファリ）、モバイルアプリからウォレットにアクセスできます。

ビットリワーズウォレットを使用すると、ビットリワーズネットワーク上の小売業者から購入用の仮装通貨で支払うことができます。

クリプトウォレットは、顧客に固有のイーサリアムアドレスを与えます。これにより、**BIT**、**ETH** および他の **ERC20** トークンの保管、受信の許可及び送信が可能になります。多くの人々の仮装通貨の世界への入り口になるでしょう。その他の仮装通貨後ほど追加される予定です。

1 **BIT** 金額がお客様のウォレットで 50 ドルを超える場合は、**Google** 認証システムまたは **SMS** を使用して 2 要素認証（**2FA**）が出来るように設定されています。

デフォルトで、クリプトウォレットはプライベートキーを暗号化してビットリワーズネットワークサーバーに格納します。暗号化されたキーは、顧客のアクセスキーから作成され、ビットリワーズアプリ（フェースブックアクセストークンまたはパスワードハッシュ）にログインします。キーは、キー所有者のアクティブなログインセッションがある場合のみ解読されます。

サードパーティのウォレットのセキュリティ問題を機にされている上級者向けには、以下のオプションが用意されています：

- 外部ウォレット（ハードウェア財布を含む）に **BIT**、**ETH**、および **ERC20** トークンの転送する。
- ビットリワーズシステムからプライベートキーをダウンロードする。この場合、暗号化されたプライベートキーは解読され、コンピュータまたは外部キャリアに保存するために顧客に提供され、プライベートキーはビットリワーズネットワークベースから削除されます。この時点で、顧客は、**BTW**、**ETH** または他のトークンの移動に関連するシステム内のいかなる行動にプライベートキ

一使用する必要があります。必要に応じては、プライベートキーを再度インポートすることができます。

ライティングネットワークとライデンネットワークテクノロジーが利用可能になるとすぐに、ビットリワーズウォレットはそれらと統合され、これらのネットワークの一部になります。これにより、ビットリワーズのクリプトウォレットユーザーは、取引所への払い戻し、小売業者への転送、またはこれらのネットワークの他の参加者に対して、手数料を大幅に削減、又は完全になくすことさえできます。

ライティング&ライデンの導入により、トランザクションは即座で実行できます（通常のイーサリアムトランザクションの確認時間は約 60 秒、ライティングネットワーク/ライデンネットワークでは 1 秒未満）。

ビットリワーズサービスは、ライティングネットワークとライデンネットワークによる追加料金を支払うことはありません。これらの追加サービスの費用は、BIT の為替レートの増加によって相殺されます。

ビットリワーズウォレットは、単一のアクセスポイントであり、技術に精通していないすべてのユーザーがビットリワーズネットワークの小売業者のウェブサイトで仮装通貨で支払うことが可能なサービスです。顧客はこのウォレット上の仮装通貨を転送し、小売業者が受け入れるビットリワーズに変換することができます。私たちはまた、決済サービスプロバイダーと話をしています。決済サービスプロバイダーは、現金通貨と仮装通貨決済の組み合わせにビットリワーズインフラストラクチャを使用することに大きな関心を示しています。

## モバイルアプリケーション

iOS および Android プラットフォーム上のモバイルアプリは、ウェブアプリの機能を再現するため、次の機能も備えています。

1. クリプトウォレット
2. 商人の特別オファー
3. ロイヤリティカードのスキャンと保管（プラスチックカードを冗長化することは、顧客がロイヤルティシステムの使用をやめる主な理由の 1 つです。）
4. ギフトカード

## 5. ジオフェンシング

# ビットリワーズネットワーク

## ビットレコメンデーションズ — AI 主導の分散型リコメンデーションシステム

ビットレコメンデーションズは、電子商取引の必要性に対応し、データの品質管理とセキュリティのブロックチェーンを使用するために磨かれた、世界の分散型クラウドソース推奨システムの最初の製品です。

商人はどのように使用するか:

- 商人は、ユーザーの活動に関するコード化されたデータをビットレコメンデーションズシステムに送信し、順番に最新の推奨システムへのアクセスを無料で取得します。
- ビットレコメンデーションズは、製品の推奨事項 ("あなたも好きかもしれません") とリワードでユーザーに感謝の気持ちを示す方法 – 仮装通貨、コーヒーイベントのチケットを提供します。
- ビットレコメンデーションズの教育は、数千人の商人のデータと 1 日に数百万のデータポイントで行われ、高品質の提案を与えます。
- 小売業者から受け取ったすべてのデータは、分散ファイルシステム IPFS に格納されます。データ品質の評価を含むメタデータは、イーサリアムブロックチェーンに格納されます。このシステムの構造は、クライアントシステムを永遠に動作可能にします。ビットレコメンデーションズが動作しなくなった場合、ビットリワーズ DAO のサポートにより、データを新しいシステムを常に作成できます。
- 商人が不正行為を試みて偽のデータを送信しようとすると、それが発見され、この情報はイーサリアムブロックチェーンに送られます。
- 商人はすべてのユーザーのこれまでのアクティビティを見ることができ、ビットレコメンデーションズはユーザーの評判のスコアリングを提供します。これにより、商人は購入に対するローンまたは後払いを提供できます。

## ビットレコメンデーションズ — オンライнстアの目と脳

レコメンデーションシステムは、加盟店のロイヤルティシステムの必要なコンポーネントです。これにより、より高額の価値を奨励し、購入を繰り返すことができ、ROIを向上させることができます。効率的なレコメンデーションシステムには膨大な量のデータが含まれている必要があります。これらからは、データ収集に必要な量のトラフィックと売上を得ることができないため、中小企業にとっては問題となってしまいます。

### DMP データは不十分

さまざまなソースからのデータを集計するデータ管理プラットフォームは、ユーザーのプロファイル（ソーシャルグラフ、興味、可処分所得など）を商人に提供するように設計されています。この情報は便利ですが、ユーザーの習慣や消費パターンを把握するのが難しいため、また、意思決定に重要なデータが含まれているため、電子商取引で高品質の予測を行うには不十分となってしまいます。

たとえば、特定のブランドの車の年齢やアトラクションに関するデータを前提に、顧客が好むデバイスの色を理解することは不可能です。

ビットレコメンデーションズはディープラーニングアルゴリズムを使用して小売データを収集、保存、および処理するように設計された分散型 DMP です。データの品質とセキュリティの制御は、ブロックチェーンによって提供、対応されます。

商人はみな、買い物客に関する膨大な量のデータ源です。このデータの 90% は未使用のままです。一番いいケースで、マーケティングスペシャリスト Google Analytics (グーグルアナリティクス) にデータが送信されます。

ビットリワーズは商人にソリューションを提供します。これにより、シームレスにかつ摩擦なくユーザーのすべてのデータを処分できるようになります。

- 一般データタイプ（見たアイテム、注文アイテムに追加、注文金額）
- ユーザーの興味に関する業界固有のデータタイプ（衣服の色、ガジェットの画面サイズ、食物カロリーなど）

これらのデータは、商人によって収集され、サーバーに保存されます。商人は、任意のサーバーに展開できるターンキーソリューションを受け取ります。

- 24 時間ごとにデータが暗号化され、IPFS に送信されます。
- 商人は、特定のデータとメタデータを含む IPFS アドレスをビットレコメンデーションズスマート契約に送信する（期間ごとのユニーク数、加盟店 ID）

- マーチャントは、特定のデータおよびメタデータを含む **IPFS** アドレスをビットレコメンデーションズスマート契約（期間当たりユニーク数、マーチャント ID）に送信し、
- 加盟店は、ビットリワーズ DAO がプライベートキーを委託した他の組織のスマート契約にこのデータを送信することができます。一元化されたビットレコメンデーションズソフトウェアには依存を避ける必要があります。

スマート契約にデータを受け取ると、ビットレコメンデーションズはいくつかのプロセスを実行します。

- 商人の評判をチェックします。評判が信頼できない場合、データが軽くなり無視されます。
- ビットレコメンデーションズサーバー上の **IPFS** からデータをダウンロードします。
- ロックアップ期間（操作の開始時に 2 週間）を開始し、モデレーション・サブシステムを通して受信データを処理します。モデレーションの目的は、データが正確ではなく、信頼できるソースから来たものかどうかを判断し、データに適切な重みを付けることです。この問題を解決するためには、ディープラーニング AI が適用されます。
- ロックアップ期間の後、ビットリワーズは、トークンの貴重なデータで商人にクレジットを与え、偽のデータの場合には格付けと返済を減らします。
- 正確なデータは、ディープラーニングアルゴリズムに使用されます。

## 学習：製品の推奨

レコメンデーションシステムの学習には、次のデータセットソースが使用されます。

- サードパーティの DMP（Oracle Bluekai、Krux、MediaMath など）
- 上記のように、商人によって共有されるユーザー活動に関するデータ。
- サードパーティの DMP（Oracle Bluekai、Krux、MediaMath など）
- 上記のように、商人によって共有されるユーザー活動に関するデータ。

ビットレコメンデーションズは、これらのデータおよび機械学習アルゴリズムに基づいており、あらゆる商人、開発者またはサービスプロバイダに API を提供します。

API を使用すると、何千もの他の販売者や数百万のデータポイントで学習した後、意思決定を行うアルゴリズムを適用するため、ユーザーのトラフィックが少なくとも、操作の初日から高精度の製品推奨を受け取ることができます。

API の支払いは、BIT トークンでのみ受け付けられます。

## 機械学習：レコメンデーションのリワード

ビットレコメンデーションズの API はまた、すべての加盟店にユーザー好みのリワードに関する知識を提供します。各ユーザがより高く評価する仮定に基づいて、例えば、次のようにになります。スターバックスからのコーヒー、マッサージ、またはお気に入りのバンドのチケットを購入すると、最大 ROI の可能性がある選択肢が表示されます。

ビットレコメンデーションズは、異なる加盟店のロイヤルティシステムによって与えられたリワードを分析し、受け取ったデータを集計し、将来のリワードについての予測を行います。

## 機械学習：財務スコアリング

すべてのビットレコメンデーションズの参加者は、購入したユーザーの行動や習慣を（エンコードされた、匿名で）利用できるようになります。したがって、財務スコアリングが利用可能になります。

下記のユースケースで使用されます。

- 信頼できる方法で債務を処理するユーザーには、100%までの後払いまたはローンを提供。これは履歴データから導出され、ロックチェーンに格納される仕組み。
- ユーザー固有の金融および保険商品を提供。
- 動機付けられている顧客にのみ、インセンティブの割引を提供する。購入履歴によっては、割引なしで他の店で購入していることを示唆している人は、不要な割引を避ける。

以前は中小企業には手の届かなかった、ロックチェーン技術の適用とプラットフォームのクラウドソース性により、インテリジェンスと経済効率のレベルを達成することが可能になりました。.

## ビットレコメンデーションズのビジネスモデル

ビットレコメンデーションズの API はほぼすべての商人に無料で提供されます。

プラットフォームは相互主義の原則で動作します。

- 商人は、提供されたデータの BIT トークンを取得し、ビットレコメンデーションズの API を使用するために BIT を支払います。価格とリワードの比率は、すべてのユーザーの活動に関するデータをシステムと共有する場合、店舗が同等以上の BIT を作成するよう、設計されます。
- 販売者がユーザーの活動に関するデータを共有しないことを希望する場合は、ビットレコメンデーションズ API を使用する BIT トークンを支払う必要があります。

ビットレコメンデーションズシステムのホスティングおよびアップデートは、オペレーションの開始から1年後に導入される BIT トークン交換手数料の収入から支払われます。

## ロックチェーンの適用とリスクの軽減

分散化されたビットレコメンデーションズシステムのは、信頼できないメンバー、そして最終的にはビットリワーズのオペレーションから無防備にします。ただし、新しいメンバーに公開プロトコルを提供し続けることもできるということを知ってください。電子商取引ビジネスに接続して、何千もの他の店舗から収集したデータの恩恵を受けることができます。電子商取引に接続して、何千もの他の店舗から収集したデータの恩恵を受け入れることもできます。

- 販売業者から受け取ったすべてのデータは、分散ファイルシステム IPFS に格納されます。データ品質スコアリングを含むメタデータは、イーサリアムブロックチェーンに記録されます。よって、システムは信頼できなくなります。ビットレコメンデーションズシステムが機能しない場合、DAO ビットリワーズの手順の元で、新しいチームが雇用され、集計されたデータを使用する新しいシステムが実装されます。
- 加盟店が不正行為を試みて偽のデータを与えようすると、すぐに発見され、そのスコアが格下げされ、そのデータに対する BIT の支払いが少なくなります。この商人から受け取ったデータがシステムによって使用されず、商人が提供されたデータに対するリワードを受け取らない場合、スコアリングは潜在的にゼロになる可能性があります。この場合、加盟店はビットレコメンデーションズシステムを使用にあたって、サービスを支払う必要があります。商人の得点は、イーサリアムブロックチェーンに保存されます。

ビットレコメンデーションズは、BIT トークンを使用することにより、貴重なシステムメンバーのための最先端のデータ駆動型レコメンデーションサービスを無料で提供することができます。

## ビットリワーズ DAO

トークンのラウンチ後、分散型自律組織ビットリワーズ (DAO) を作成します。

DAO の目的 :

1. ビットリワーズビジネスを一番効率的な方法で使用する
2. 多数の加盟店によるビットリワーズプラットフォームの採用に有利な条件を作成する
3. BIT トークン価格の上昇に有利な条件を作成する

DAO の権限:

## 1. ビットリワーズファンデーションの管理

- a. ビットリワーズシステムの新しい統合を開発し、BIT の需要を増やす人や組織への報酬。
- b. 新しい店舗をビットリワーズシステムに接続し、それによって BIT の需要を増加させる人々および組織への報酬。
- c. 様々な方法で BIT の需要を増やし、それによって BIT の価格を上昇させる、人や組織への報酬。

スマートな流動性契約の管理（バンカー・エクスチェンジ/Bancor Exchanger）

- a. BIT と Ether におけるスマート流動性契約に必要な準備金を含む。

ビットリワーズの知的財産の管理

- a. ビットリワーズのソースコードを含む、制御

ビットリワーズエコシステム全体と戦略的意思決定をモニタリングする

ビットリワーズ財団の資金源:

1. 発行されたトークンの総数のうちの 12%;
2. トークン発売時に調達した資金の 10%から 20%（回収額に応じる）

ビットリワーズファンデーションの資金源は将来変更される可能性があります。

技術的には、DAO は Wings プラットフォームで実装されます。

DAO 管理スキーム:

1. ビジネスの標準的な性質の中で DAO の日々の運用と管理を行う。
2. DAO 口座間の金額をバンカーテクノロジーのスマートな流動性契約によって即座に移転する、または、DAO 口座の通貨バスケットの構成を変更します。
3. DAO 勘定からの資金の引き出しを含む優先順位の高い提案から提出し、提案日の 1 週間後に自動的に実行される。参加者の少なくとも 20%が提案の実行を拒否している場合（DAO 参加者の拒否権）の場合は除く。
4. 第 2 項の手順に従い、DAO の運営およびその他の規則を変更する。

スーパーユーザーは、投票により任命または削除されます（多数決は 67%とする）。

DAO の運用開始当初、ビットリワーズチームはスーパーユーザーとして行動します。ビットリワーズチームが事業を不十分に行ったり、その他の理由により DAO メンバーの信頼を失った場合、これは変更される可能性があり、また、DAO は他のスーパーユーザーを選ぶことができます。

## ビットリワーズソフトウェアのオープンソースについて

ビットリワーズ製品のすべてのソースコードが、特別ライセンスのもと、一般に公開される予定です。ライセンスは、個人の非商業的な目的（実験など）だけに、ソースコードの使用法と修正を見込んでいます。商業目的での使用または変更は禁止します。

ライセンスは、DAO の決定によって変更することがあります。また、DAO は、個人および組織のソースコードを使用や変更の特別な権利を、独自の裁量で付与します。

このタイプのライセンスの目的は次のとおりです。

1. DAO のメンバーがいつでもビットリワーズプラットフォームの操作を再開できるようにすること、ビットリワーズチームがその義務を履行しなかった場合、開発を継続すること。
2. ビットリワーズシステムのクローンの作成、ビットリワーズとの競合、および他の仮装通貨との連携を除外すると、BIT に対する需要が潜在的に減少する可能性があります。

## ビットリワーズオペレーター

ビットリワーズオペレーターの目標は、ビットリワーズアプリの助けを借りて、商人にサービスを提供し、ユーザーにより良いサービスを提供することです。分散型の元帳技術を使用して製品を改善し、ビットリワーズトークンをグローバルに普及出来る様、他のソリューションプロバイダーとのプラットフォームを促進します。オペレーターは、小売業向けに新しいサポートを提供し、法律、税金、会計カウンセリングを商人に提供します

## バンカー流動性スマート契約

BIT を現金通貨や仮装通貨へシームレスな交換を提供します。（詳細は、「流動性スマート契約」を参照してください。）

## ビジネスモデル

ビットリワーズネットワークは BIT トークンの価値の上がるにつれ利益を得ているため、小売業者向けの基本的な顧客ソフトウェアとアプリを無料で提供します。ビットリワーズエコシステム内のスマートリワーズアプリの開発者は、慣習的なツールを商人に請求することは可能ですが、ビットリワーズは取引の最初の年に取引から手数料を払わず、商人に最大の効率を提供することを目指しています。

これは、ビットリワーズがトークン所有者の利益に戦略的に対応する BIT の価値の向上に専念していることを示しています。私たちのストラテジーは、小売業者の中でもビットリワーズプラットフォーム上に構築されているアプリケーションの最大の採用と実用性であり、トークンの需要、採用、そして価格を高めます。

営業 12 ヶ月後には、ビットリワーズトークンによる販売取引について 0.5% の手数料を導入します。

また、特別行政機関のビットリワーズオペレーターは、当社の専門知識に関心を持つ様、また小売業者のお問い合わせの結果として有料サービスを提供することができます。 そのようなサービスには下記が含まれる可能性があります。

- 特定のビジネス目標（例えば、洗練された奨励金キャンペーン）に合う慣用アプリケーション。
- ロイヤルティシステムのリワードおよび他のパラメータの設定および仮説のテストの調整。
- 既存の企業ロイヤルティプログラムに慣用なブロックチェーンソリューションを統合する。

ビットリワーズネットワークは、これらの開発を優先だとは見なさず、こうした種類の重要なサービスを、独立した請負業者、ビットリワーズ愛好家、および私たちが働く予定のコミュニティメンバーに転送することが最も効率的であると考えています。 これは、ビットリワーズプラットフォームの採用と BIT のより広い受け入れに役立ちます。

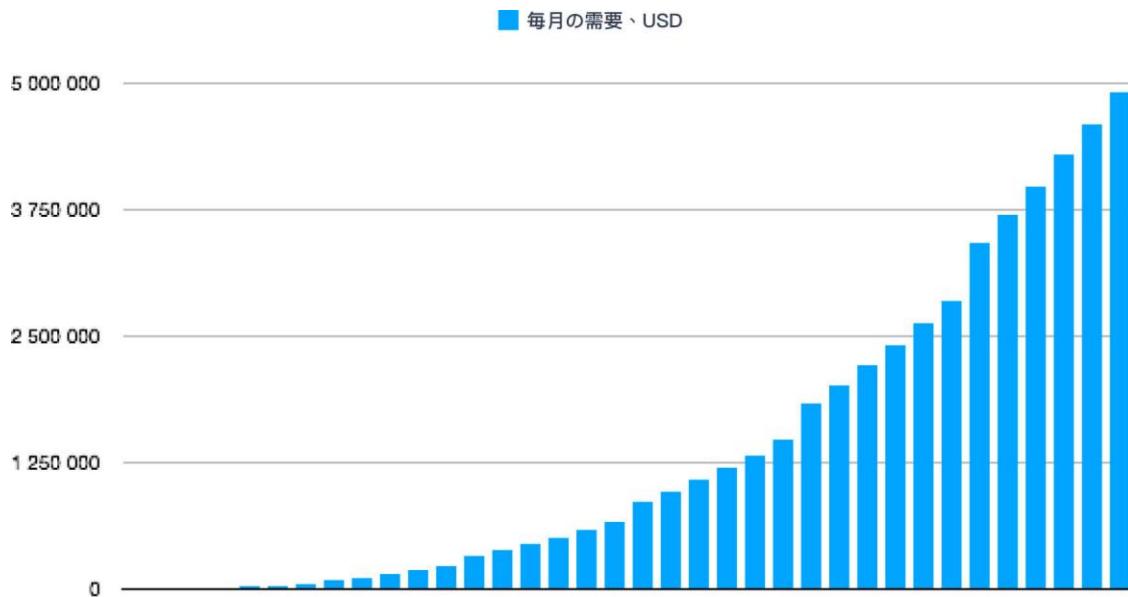
## ビットリワーズシステムにおける小売業者の計画的登録

| Year | Month | Connection per month | Qty of store | Monthly avg. reward, USD | Monthly demand, USD | Total, USD |
|------|-------|----------------------|--------------|--------------------------|---------------------|------------|
| 2018 | Jan   | 3                    | 3            | 500,00                   | 1 500               | 1 500      |
|      | Feb   | 2                    | 5            | 500,00                   | 2 500               | 4 000      |
|      | Mar   | 5                    | 10           | 500,00                   | 5 000               | 9 000      |
|      | Apr   | 10                   | 20           | 500,00                   | 10 000              | 19 000     |
|      | May   | 20                   | 40           | 600,00                   | 24 000              | 43 000     |
|      | Jun   | 28                   | 68           | 600,00                   | 40 800              | 83 800     |
|      | Jul   | 36                   | 104          | 600,00                   | 62 400              | 146 200    |
|      | Aug   | 45                   | 149          | 600,00                   | 89 400              | 235 600    |
|      | Sep   | 51                   | 200          | 600,00                   | 120 000             | 355 600    |
|      | Oct   | 56                   | 256          | 600,00                   | 153 600             | 509 200    |
|      | Nov   | 62                   | 318          | 600,00                   | 190 800             | 700 000    |

|      | Dec | 69  | 387  | 600,00   | 232 200   | 932 200    |
|------|-----|-----|------|----------|-----------|------------|
| 2019 | Jan | 77  | 464  | 700,00   | 324 800   | 1 257 000  |
|      | Feb | 87  | 551  | 700,00   | 385 700   | 1 642 700  |
|      | Mar | 92  | 643  | 700,00   | 450 100   | 2 092 800  |
|      | Apr | 97  | 740  | 700,00   | 518 000   | 2 610 800  |
|      | May | 103 | 843  | 700,00   | 590 100   | 3 200 900  |
|      | Jun | 111 | 954  | 700,00   | 667 800   | 3 868 700  |
|      | Jul | 120 | 1074 | 800,00   | 859 200   | 4 727 900  |
|      | Aug | 129 | 1203 | 800,00   | 962 400   | 5 690 300  |
|      | Sep | 140 | 1343 | 800,00   | 1 074 400 | 6 764 700  |
|      | Oct | 152 | 1495 | 800,00   | 1 196 000 | 7 960 700  |
|      | Nov | 166 | 1661 | 800,00   | 1 328 800 | 9 289 500  |
|      | Dec | 180 | 1841 | 800,00   | 1 472 800 | 10 762 300 |
| 2020 | Jan | 198 | 2039 | 900,00   | 1 835 100 | 12 597 400 |
|      | Feb | 205 | 2244 | 900,00   | 2 019 600 | 14 617 000 |
|      | Mar | 213 | 2457 | 900,00   | 2 211 300 | 16 828 300 |
|      | Apr | 222 | 2679 | 900,00   | 2 411 100 | 19 239 400 |
|      | May | 233 | 2912 | 900,00   | 2 620 800 | 21 860 200 |
|      | Jun | 244 | 3156 | 900,00   | 2 840 400 | 24 700 600 |
|      | Jul | 258 | 3414 | 1 000,00 | 3 414 000 | 28 114 600 |
|      | Aug | 272 | 3686 | 1 000,00 | 3 686 000 | 31 800 600 |
|      | Sep | 288 | 3974 | 1 000,00 | 3 974 000 | 35 774 600 |
|      | Oct | 306 | 4280 | 1 000,00 | 4 280 000 | 40 054 600 |
|      | Nov | 310 | 4590 | 1 000,00 | 4 590 000 | 44 644 600 |
|      | Dec | 316 | 4906 | 1 000,00 | 4 906 000 | 49 550 600 |

この計算は、GIFTD リワードおよびロイヤルティソリューションプロバイダーの過去のデータに基づいています。

ビットリーワーズの使用を始めた多くの参加者が、採用の過程でネットワークの価値を高めています。



見積もりによれば、3億ドルのソフトキャップに達する控えめな予測の場合、対象となるファンドは3年間で5,000の小売業者を契約するのは十分で、毎月490万ドル相当のBITに対する月次需要を生み出す価値があります。

## 市場戦略/マーケットストラテジーに進む

小売業者、コンテンツ管理システム、ウェブサイトビルダー、および電子商取引サービスプロバイダーの間でのビットリワーズプロモーションは、BITトークンの価値がネットワーク内の加盟店の数と、ビットリワーズの報酬とロイヤルティーアプリの採用の強さに直接依存するためです。

ビットリワーズの大規模なコミュニティを造ることを目指している私たちは、無料でビットリワーズロイヤルティシステムの広範囲の忠誠解釈とアプリケーションを提供する予定です。この様なサービス提供の価格は、小規模のオンラインストアの場合で少なくとも月額200ドル、大規模なストアの場合は数千ドルします。このオファーは前例がなく、市場投入戦略の重要な要素となっています。

私たちはまた、コミュニティのため、プラットフォームのコードへのアクセスを可能にし、どの利害関係者にも開発を可能にします。開発者は、自社のアプリケーションを小売業者に提供し、手数料収入を得ることができます。

小売業者とその顧客の幅広い採用は、爆発的な成長と競争をもたらすネットワーク効果を引き起こすでしょう。小売業のリワードとロイヤルティシステムマーケットにはまだ独立したリーダーがない

ことを考えると、ビットリワーズのような分散型の無料システムはかなりの割当を示し、これらに効率的に達成することでマーケットの基準になることができます。

ビットリワーズシステムを使用している商人に最も高い数の使用者を引きつけるために、次の 3 つの主要な戦略を計画されています。

- 企業家とオンライン・ストアの所有者とマネージャーのコミュニティに対する活発な対話
- 電子商取引プラットホームとウェブサイトビルダーとの協力
- 開発者とサービス・プロバイダーとの関係

# 起業家とオンラインストア所有者のコミュニティとの積極的な交流

私たちのターゲットは中/小売業者です。しかし、私たちはその他にもビットリワーズの価値を見ます。店舗から、従業員のロイヤルティソリューションまで、私たちのスイートスポットと言えば、月に一万～五万人のユーザーの交通がある、グッズやサービスを提供するオンラインストアです。顧客の数はおよそ十万から二十万だと私たちは評価します。

ビットリワーズは、他のロイヤルティシステムと比較すると強力な競争優位性を持っています。

- 無料
- 技術的な専門知識を必要としないシンプルなインストール
- ビットリワーズのパートナー小売業者の多数の忠実な顧客へのアクセス

現在のトレンドに沿って、ビットリワーズネットワークのプロモーションの焦点はコンテンツマーケティングで行われます。これはビットリワーズネットワークの加盟店にどの競争相手よりもはるかにメッセージを無料で送るということです。

これらの膨大な数の加盟店にサインアップするには、次のマーケティングチャネルを使用する予定です。

## • ソーシャルネットワーク

ブログのコンテンツ制作、電子メール、ソーシャルメディアなどのアウトバウンド活動の倍増は、リードの提供に役立ちます。私たちのソリューションのライブデモ発表後には、かなり高いコンバージョン率を達成しています。最初のプレゼンテーション後、顧客の 30~50% は 1~2 ヶ月以内にカバーされます。

米国では電子商取引内に 2 つの面白い業界からの大きな需要があることがわかりました。

1. イベントプライトを通じてイベントのチケットを販売するイベントオーガナイザー、は顧客にポイントを与え、それらはまたのちに新しいチケットの購入に使用することができます。
2. 紹介システムを必要としていて、新しい顧客に現金を支払う準備が出来ているスタートアップ。

私たちはこれらの開発を心待ちにしている、初年度には数百名の商人をサインアップする予定です。

ワークショップ、ウェビナーズ、そしてイベント

セミナー、ウェビナーの開催、会議への参加、オンラインストアにサービスを提供するデジタル代理店とのパートナーシップ、パートナーアフィリエイトプログラムを既に開始している顧客。

## パートナーシップ

私たちの多くのお客様は、Shopify、Magento、WordPress、Ecwidなどのプラットフォームの情報源から来ており、コンバージョンをするには最も簡単だとされるため、これらのオンラインショップ用のウェブサイトビルダー、そして CMS と協力したいと思っております。

彼らはまた、電子商取引のエコシステムの開発に興味を持ち、オンラインストアの効率を助けるサービスを非常に熱心に受け入れています。

同様の対象オーディエンスにサービスを提供する、競合していない SAAS も協力することにとても関心があります。

## 開発者およびサービスプロバイダとの関係

ビットリワーズネットワークは、小売業者のソリューションプロバイダにオープンソースのエコシステムを提供し、ネットワーク内で提供するアプリケーションの作成から利益を得ることができます。開発者は、ビットリワーズネットワークのソフトウェアとテンプレートアプリケーションを使用して、あらゆる電子商取引ビジネスや、スマートな報酬が適用可能なあらゆるケースでカスタムアプリケーションを開発することができます。墓損を手配して、ソフトウェアの採用と直接小売業者から報酬を提供することから、開発者が利益を得ることを、ビットリワーズネットワークは確実とします。小売業者から最も高い需要を引き付けるソリューションは、開発者にとって金銭的な報酬を与えます。開発者と小売業者は、最も必要な機能に投票し、プラットフォームの新しい機能の作成を開始することもできます。

# チーム

ビットリワーズチームはおそらく小売業界のブロックチェーンを扱う最も強力なチームの 1 つです。



金融業界で 15 年間にわたり fintech に 5 年以上経験を重ね、その後、2012 年に CEO のアレックス・エゴロフは、e コマースのロイヤリティおよび報酬ソリューション会社である GIFTD を設立しました。1 年後、アレキサンダー・ネヴィディモはアレックスに CTO として参加し、GIFTS プロジェクトに取り組みました。ネビディモフ氏は、50BTC.com のトップマイニングプールの主要開発者の 1 人として以前働いていた仮想通貨スペースでの豊富な経験を持っています。

ビットリワーズのブロックチェーンチームは、世界中の何百万人ものユーザーを楽しませた非常に複雑なソフトウェア製品の開発に 8 年以上の経験を積んだモバイルソフトウェアの開発者であるアンドレイ・クラドフ市の参加も誇っています。最も技術的に洗練されたプロジェクトに触れ、今でも絶えず最先端技術の最前線に立っています。WWDC14 で、アンドレイらのチームはクパチーノの Apple's Earth Day '16 に参加する 24 社の少数のグループの一員として選ばされました。その後 Ultimate Guitar モバイルアプリを発表しました。アンドレイは、ブロックチェーンの擁護者であり、すべてのブロックチェーンサービスと、電子商取引ソリューションへの応用を試しています。

## コアチーム



### アレックサンダー・エゴロフ

CEO

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

アレクサンダーは銀行と金融分野で 15 年間働いており、国際関係、外資金融市场、貿易金融を担当する国家準備銀行（ロシア、モスクワ）の副社長として銀行業務での終えました。2011 年には、エンタープライズ顧客に IT サービスを提供し始め、その後、電子商取引業界向けの GIFTD.tech ソリューションスイートを形成する独自の製品の開発に着手した会社を設立しました。アレクサンダーは、財務および技術に関する深い知識、鋭く明るい人々のチームと複雑なプロセスの組織と管理に優れた才能を持ち、アイデアを共有し有用な IT 製品に取り組んでいます。経済と金融の生態系がブロックチェーンの混乱の勢いに向かってどのように立ち向かうべきかを深く理解しています。



### アレキサンダー・ネヴィディモフ

CTO, ブロックチェーンアーキテクチャ、Big Data の専門家

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

5 年間のオリンピックプログラミングトレーニング、ACM-ICPC / IOI 選手権の優勝者、ビットコイン鉱業プール 50btc.com の主な開発者、GIFTD の CTO に努めた 4 年間、アレクサンダーはバックエンド開発で 12 年以上の経験を持っているフルスタックです。6 年以上にわたり多様な開発チームを率いています。

アレクサンダーは革新を取り入れ、2012 年以降、さまざまな分散元帳のテストを開始し、ビットリワーズネットワークの技術レーダー画面として務め、ビットリワーズの目標にさまざまなブロックチェーンサービスとソリューションを見つけの適用を達成し承認された IT コミュニティ技術の持ち主である。明敏な開業医としてアレキサンダーは、スタートアップと成熟段階の両方で技術開発チームを配置するのに優れています。

機械学習の勉強と高度なビッグデータの専門家であるアレクサンダーは、機械学習アルゴリズムを GIFTD リワーズと電子商取引のためのロイヤリティツール（1 日に数十万アイテムを処理する推薦システム）を実装し、独自のデータ分析システムをゼロから作成しました。これらは 1 か月あたり 2 億以上のデータポイントを処理し報告します。



## アンドレイ・クラドフ

モバイルモバイルアーキテクチャ

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

多くの b2b と b2c アプリの後ろにあるモバイル・マスターとして、Andrey は Cocoa、Cocoa-Touch、Objective-C、Swift-Language、Java、Android SDK を使った優れたモバイル開発スキルを誇っています。アンドレイは、8 年以上にわたるモバイル開発経験により、何百万人ものユーザーが世界中で楽しんでいる非常に複雑なソフトウェア製品の開発に参加してきました。最も技術的に洗練されたプロジェクトに触発され、彼は絶えず最先端技術の最前線に立っています。

WWDC14 でのプレゼンテーションの直後に、プロダクションに Swift コーディング言語を適用を開始し、クパチーノでの Apple の Earth Day'16 に参加。24 の小さなグループの中から選ばれた後、Ultimate Guitar モバイルアプリを発表しました。



## ヴィタリ・マカレンコ

COO

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

ヴィタリは企業プロセス管理および販売において豊富な経験を持ち、Fortune 500 企業との戦略的産業プロジェクトに取り組んできました。

ソフトウェア B2B 製品の販売で 7 年以上にわたり、市場分析と戦略、人事管理、顧客開発、顧客成功のスキルを磨き、競争の激しい IT ソリューション市場で 9000 万ドル以上の著名なプロジェクトを達成しました。彼の見識は、製品戦略を推進して、その機能が顧客の期待を正確適応するようにしてきました。



## マラート・アルスラノフ

CMO

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

チームに入社する前は、デジタルマーケティングエージェンシーの CEO として、洗練されたマーケティングキャンペーンを 6

年間設計してきました。マラートはデータ駆動型のマーケティングと行動分析に非常に熱心です。これらの利益は、リワードおよびロイヤルティ SAAS ツールの目標に大変適合します。大規模なデータソリューションと機械学習技術を強く信じている彼は、エンジニアチームにとって有機的なメンバーであり、具体的な目標を設定し、測定可能な結果を達成することを目指しています。Marat はまた、内部タスクの設定とソリューションと顧客の要件の両方において、妥協のない品質と精度を提供することでも一役買っています。これは、製品開発の戦略目標を設定するのに全面的に役立ちます。



## セルゲイ・アルサノフ

デザインリーダー

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

セルゲイは、ユーザーが共鳴し、美しいと感じる製品概念美しいものへ変える素晴らしい能力を持っています。10 年以上のモバイルとウェブ UX と UI の驚くほど生産的なデザイナーである彼は、航空会社、通信、ファッショナブル、スポーツの主要プレイヤーのために 1000 万人以上のユーザーが使用するアプリケーションの設計と機能の発明と実装をリードしています。GIFTD のデザインとアートチームを率いて、数々の E コマースソリューションの創作に参加し、ビットリワーズの主要プラットフォーム部品のプロトタイプの作成を開始しました。



## イリア・スタロボイトフ

ビジネス開発

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

イリアは、ソフトウェアとハードウェアの両方のニッチで幅広い国際的経験を持つカリスマ的なセールスチームのリーダーであり、パートナーや主要アカウント（Leroy Merlin、Kenwood、GoPro、Ikea、Hoff、300 人以上の SMB クライアントなど）との関係を築いています。イワは売上高で 12 年以上にわたり価値提案を形成し、顧客のためにお金を稼ぐ効率的な方法を熟知していることから、優秀なシナリオを考案し、営業チームのメンバーを養成し、製品導入プロセスの効率化と顧客の成功を促進します。また CRM システムで高度に精通し、人事管理とチーム構築に優れた能力を発揮するイワは、最も野心的なビジネス目標を達成するためにチームを推進します。



**スヴァトスラフ・ザイツアル**  
フロントエンドエンジニア  
[linkedin.com/in/zystsar-svyatoslav-187660a9/](https://linkedin.com/in/zystsar-svyatoslav-187660a9/)

フロントエンド開発で 10 年以上の経験があります。Webpack、Gulp、PHP、PostCSS、Sass、SVG、ES6、BEM の高度な資格を持った専門家レベルで、GIFTD 電子商取引ツールの主要フロントエンド担当者です。



**ディミトリ・セメノフ**  
QA エンジニア  
[linkedin.com/in/dmitrii-semenov-a6754aa9/](https://linkedin.com/in/dmitrii-semenov-a6754aa9/)

QA で 5 年以上。15 以上のハイロードモバイルおよびウェブプロジェクトに携わった。



**マキシム・リケヴィッチ**  
技術サポートエンジニア  
[linkedin.com/in/maksim-litkevich-131227151/](https://linkedin.com/in/maksim-litkevich-131227151/)

4 年間のサポートとトラブルシューティング、複雑な技術的問題の分析と解決の経験

# その他のぎつじゅメンバー



**セルゲイ・クライツキー**

バックエンドエンジニア

Web、モバイル開発で 16 年以上の経験があります。



**ナイル・ガジツアノフ**

チャットボット、機械学習エンジニア

バックエンド開発で 5 年以上、機械学習では 2 年以上の経験があります。



**バシリー・クルキン**

フルスタックエンジニア

ウェブおよびモバイル高負荷開発の経験があります。



**セルゲイ・エディニン**

バックエンド開発者

4 年の Web とモバイル開発、チャットボットでの経験があります。



**エヴェニイ・アーメトガレフ**

ネットワークセキュリティエンジニア

開発者、ネットワークセキュリティの 5 年以上。



**ローマン・ムクトディノフ**

フロントエンドエンジニア

フロントエンド開発で 10 年以上の経験があります。



**ラミール・ズアネエフ**

フルスタック開発者

10 年以上にわたる高負荷プロジェクト開発経験のあるチームリーダー。

# アドバイザー



## イワン・アニチコフ

アドバイサー

エンタープライズソリューション、データエキスパート

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

イワン氏は、Nice システム、IBM、EMC、HP などの著名なナレッジリーダーとともに、20 年にわたるエンタープライズ IT およびビジネス開発の最前線に就いています。彼のカウンターパートの役員とのアイバンは、トップティア企業のための価値のある多くのプロジェクトを率いていました。彼のカウンターパートの役員とのアイバンは、トップティア企業のための価値のある多くのプロジェクトを率いていました。は 80M(25% YoY) ドルのマルチチャネル（5 カ国で最大 200 人の社員、数十人の SI パートナー）バリューセールスエンタープライズ事業の成功/経営経験を有しており、最近は高成長期のニッチ市場企業向けに 5~10 百万ドルの直接事業創出指導を実践しています(200-300% YoY)。CRM、LTV およびロイヤルティ管理、カスタマーインタラクション、ビッグデータ、情報管理、予測分析、BI など世界的に実証されたアプローチと最先端の技術を研究し、顧客の目標や懸念を理解し、それらを実用的なビジネスケースのアプリケーションに変換しました。彼の結果の秘密は主要な顧客市場の理解（銀行、小売、輸送、重要産業）、IT ビジネスアプリケーションの洞察と収益性の高いビジネスケースの構築（ERP / CRM / アナリティクス/ビッグデータ/ Web / Fintech）、長期価値とソリューションの販売戦略、生態系と利用可能なビジネスモデルの幅広い見通し、リーダーシップと多様性のモチベーション チーム、革新的な技術運用、堅牢な KPI ベースの管理などを含みます。



## アレクシー・グリツトシナ

営業開発、電子商取引

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

アレクシー氏は、米国外で事業を行う起業家と投資家です。 経済学の学位と米国の中規模ビジネスの販売、生産、マーケティングの豊富な経験を持つ彼は、米国の電子商取引のニッチに関

する深い知識だけでなく、その分野の最先端技術に対する熱意を持っています。



### ジョン・マクノートン

アドバイザー

支払い処理および財務アドバイザー

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

25 年以上の国際金融および決済システムの経験を持つよく知られたな国際的な銀行家。英国、米国、EU の多数の金融機器のレベル C エグゼクティブで、ヨーロッパで最もダイナミックに発展している銀行の 1 つ、Expobank、CZ（プラハ）の設立に参加し、トップエグゼクティブの一人として、ジョンは他のいくつかの金融機関の取締役を務めています。



### グレッグ・マン

米国セールス & IR、取締役

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

経験豊富なセールス、成長リーダー/先見的な起業家と投資家。エンジニアのような脳と創業者のような心を持ち、情熱的かつ牽制されたパーソナルティ。 グレッグは未知のリスクを抱えているすべての人に期待と機会をもたらします。



### セルゲイ・フラドコフ

国際規模スケーリングと事業開発

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

シリアル起業家、技術プロジェクトと企業のマネージャーと企業。 技術分野で 25 年以上の経験を持ち、モバイルアプリケーション、IT サービス、エンタープライズソフトウェアの分野で数々の成功したビジネスを構築しています。 ヨーロッパで上位から 3 番目にランクされたスタートアップ・アクセラレータを創設して管理し、ポートフォリオ・ベンダーの技術志望者およ

び顧問を務めました。 ICO、トークノミックス、ユーティリティートークンを含む、暗号解読空間その他多くのスタートアップのアドバイザー。



## ローマン・ヤンコフスキイ

法的アドバイサー

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

ローマンは 2015 年以来、fintech 業界の複雑な法的問題を解決する最前線に立っています。彼は、P2P 融資、スコアリング、ブロックチェーン、クラウドファンディングに関するアドバイスやコンサルティングに豊富な経験を持ち、ハイテクやベンチャービジネスの法的側面について、多くの著者、講演者、講師を務める«Zartsyn、Yankovskiy and Partners»のパートナーです。

# パートナーと早期採用者の証言



アントーン・ソロビエフ

パートナーヘッド,

インセールス(オンラインストア *builderview* のリーダー)

私たちは小売業者に GIFTD ツールを使い私たちのプラットフォームにオンラインストアを作成することを勧めてから何年か経ちます。私たちはヨーロッパ最大の電子商取引プラットフォームの一つで、何千人のも顧客を持っています。私と私たちの顧客が共に働くことができる新しいクールなテクノロジーを常に探しています。ビットリワーズ通貨のコンセプトはかなり素晴らしいもので、私は彼らに長い間オンラインストアは、友人の購入のために本当の McCoy キャッシュを与えられることを望んでいると伝えています。何千人のお客様がこの機能について尋ねていてビットリワーズ通貨は税金や法的措置について悩むことなく、美しく解決してくれる。よくやった！未来を楽しみにしています！



ローマン・グリカンコ

会長, アシスタント(東ヨーロッパの最大の *Ecommerce* 決済システムの1つ)

ビットリワーズチームはすでに、電子商取引事業の報酬とデジタルギフトカードの背後に素晴らしい技術を提供しています。私たちは数年前からチームをフォローしてきましたが、多くの時間は彼らのソリューションをお客様に勧めることに使っています。私たちはアレックス (エゴロフ, CEO)と共にオンラインストアの決済技術がブロックチェーンのアプリケーションにより進歩し、ビットリワーズのプラットフォームが利用できるようになったらこれらを使用することなどを話しています。このソリューションは素晴らしい簡単で効果的です。私たちはこの支払いシステムを導入することを楽しみにしています。ビットリワーズを使用することで、ユーザー基盤を拡大し、現在の環境で必要不可欠であり、クライアント間の関心を高めている仮想通貨での支払方法を追加することができます。



## セルゲイ・シドーロフ

CEO 及び創業者,

[PromoSoundGroup.net](http://PromoSoundGroup.net)

私たちちは音楽のプロモーションサービスを提供しています。. 私たちは、新しいバンドと既存のミュージシャンの両方と協力し、それらをプロモートし、トップブランドと世界有数の出版社とつながります。私たちのビジネスの重要な要素は、すべてのクライアントに対する個人的なアプローチです。私たちのビジネスの成功は、顧客のロイアリティ次第です。 私たちは GIFTD 紹介ツールを数ヶ月間使用してきました。ブロックチェーンに移行していることは素晴らしいことです。これは私たちの仕事応募率をたくさん上げようとしています。彼らの製品は非常にユーザーフレンドリーで、ブロックチェーンなどもほかの GIFTD 製品と同じぐらい簡単に使えることは最もエキサイティングなことです。



## アンキット・タルワール

CEO 及び創設者,

[DiscWallets.com](http://DiscWallets.com)

2012 年に行った買い物のキャッシュバックとしていくつかのビットコインを受け取っていたら！ ビットリワーズのは素晴らしいコンセプトです。今のオンライン小売で非常に必要とされる革新であり、我々は顧客がその一部になることを望んでいます。私は、私たちのお客様が仮想通貨を受け取ることを感謝すると確信しています。



## ポール・リヤザノフ:

創業者兼CEO、

[MageCloud.net \(Magento オンラインストアの開発とサービス\)](http://MageCloud.net)

ブロックチェーンは、間違いなく、仮想通貨の分野でその居場所を見つけることでしょう。開発者として、私たちはお客様にとって効率敵にいいツールをすべて歓迎しています。リワーズツールを無料でブロックチェーンに作成し、それを開発者に提供して収益を上げることは素晴らしいことです。ビットリワー

ズを取り入れたい！



## ヴィクトル・サディゴフ

業務執行社員

*Nika Estate (エリート不動産ブティック)*

私たちちは、完璧なサービスに慣れているお客様に、できる限り最善のサービスを提供しています。私はお客様にお返しができることを素晴らしいと思っています。また、私たちはその技術の最先端にありたいと思っており、購買のリワーズとして仮想通貨を提供したいと思っています！紹介は間違いなくお客様から高く評価されます。我々はまた、すばらしいマーケティングの機会を見ています - 私たちはブロックチェーンの誇大宣伝を活用し、正当に誇張する必要があります。早くビットリワーズを使用できることを楽しみにしています！これこそ本当の素晴らしい技術だと思っています！

# 会社の歴史と現在の進歩

2013 年、アレキサンダー・ネヴィディモフは、仮想通貨商取引におけるギフトカード、ボーナス、リワードの分野で **GIFTD** プロジェクトに取り組むために CTO としてアレックス (Alex) として加わりました。ネミディモブ氏は、トップマイニングプール **50BTC.com** の主要開発者の 1 人として以前に働いていた仮想通貨の分野で豊富な経験を持っていました。

彼の経験は、商人やブランドが独自に発行し使用できるデジタル通貨での実験を行い **GIFTD** は、製品にブロックチェーンを適用するチャンスを常に探していましたが、2012年の企業の世界ではあまりにもエキゾチックでした。

チームは、集中的にデジタルギフトカードとプロモーションコードプロセスプラットフォームを構築し、一般的に受け入れられている現金（通常のプリペイドギフトカード）と交換できるブランドの自国通貨の発行を可能にする金融商品としてアプローチしました。さまざまな顧客の行動（無料ギフトカードとプロモーションコード）を支払って、2015 年に市場に提供し始めました。

**GIFTD** は、インストール数 500 を超える電子商取引ソリューションを開発しました。この数字は 2018 年に 1000 以上になる予定です。

2016 年には、**GIFTD** チームにとって、ブロックチェーンが必然的に法人顧客とその顧客の間で採用されることが明らかになったので、CTO アレキサンダー・ネヴィディモフはブロックチェーン R&D 部門を結成しました。2017 年に部署は定期的に会議を開き始め、今では 10 人強の技術者が参加しています。

## 製品ロードマップ

ビットリワーズネットワークは、**GIFTD** リワーズとロイヤルティシステムの不可欠な要素として開発されています。

私たちは現在、テスト済みのソリューションを持っています-小売業者がウェブサイトやソーシャルネットワークのトップにインストールできるウィジェットで、ポイントや割引の形でリワードを提供します。ソリューションの一部として、顧客はダッシュボードやポイントウォレットで獲得したポイントや貰ったポイント、その他などの機能が表示されます。

製品開発は 10 段階で構成されています。ステージ 1~8 の総費用は 2 百万米ドルになります。ICO 期間中に提出される金額に応じて、これらのステージのタイムラインを早めることができます。ステージ 9~10 の実行には 100 万ドルの費用がかかります。すべての費用には、営業活動と販売およびマーケティング活動が含まれます。他の多くのブロックチェーンのスタートアップとは異なり、シ

システムの多くの必須コンポーネントがすでに開発され、テストされているため、総コストの 27% しか製品開発に費やされません。

ICO の結果と前の段階の製品の採用に応じて、計画よりも早い段階 9~10 に着手することができます。

ソフトキャップを超えて調達した資金は、販売マーケティング活動に投資され、より多くの加盟店を迅速にサインアップし、より強力なネットワーク効果をもたらし、製品機能をより早く提供するのに役立ちます。新たに地理的市場をより早く開拓し、製品の新機能を提供するために、追加の資金も使用されますが、これは以下のパイプラインには記載されていません。

この製品ロードマップは最終的なものではなく、初期のビットリワーズ採用者からのフィードバックに応じて調整される可能性があります。

| STAGES:  | BitRewards Roadmap |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
|--|--------------------|-------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|-----|--|
|  | 2016               |       | 2017  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | 2018 |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     | 2019 |     |     |     |     |  |
|  | Nov                | Dec   | Jan   | Feb | Mar | Apr | May | Jun | Jul | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | Jan  | Feb  | Mar  | Apr  | May  | Jun  | Jul  | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec | Jan  | Feb | Mar | Apr | May |  |
| <b>Stage 1:</b> Development of a points based loyalty system GIFTD designed to reward shoppers. (Completed)  | Green              | Green | Green |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 2:</b> Structuring the concept of using Ethereum blockchain with loyalty and rewards tools and customer development of the crypto-rewards for e-commerce industry, team hiring. (Completed)         |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 3:</b> The full-functioning loyalty system BitRewards for the retailer and the user's crypto-wallet connected to the loyalty program, with access on the website of retailer and BitRewards website |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     | Blue |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 4:</b> Retailer Crypto-wallet and liquidity management smart contract   |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 5:</b> Integration of loyalty system with Lightning Network and Raiden Network (after the launch of these technologies)   |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 6:</b> Customer's Mobile app with crypto-wallet   |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 7:</b> The Alfa-version of the AI-based rewards recommendation and items recommendation   |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 8:</b> Mobile SDK for merchants' apps   |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 9:</b> Integration of AI and machine learning into the BitRewards platform  |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |
| <b>Stage 10:</b> Blockchain based traffic exchange between online and offline merchants  |                    |       |       |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |      |      |      |      |      |      |      |     |     |     |     |     |      |     |     |     |     |  |

**ステージ 1: 買い物客に報酬を与えるように設計されたポイントベースのロイヤルティシステム GIFTD の開発。（完了）**

**時期: 2016年11月 – 2017年2月**

### 目的:

自動リワードと照会の仕組みを備えた、完全に機能する報酬システムの作成。デフォルトで販売者のウェブサイトの上にインストールされ、最初に顧客へのマーチャントのポイントの代わりに BIT を発

行。選択された小売業者と共にテストされます。ビットリワーズウォレットのプロトタイプであるダッシュボードと「ポイント」ウォレットが含まれています。

**結果：**このソリューションは、いくつかの商人やサービスプロバイダと共同で開発され、テストされました。チームは必要な顧客開発活動を行い、商人や顧客のニーズを理解することができました。

**ステージ 2:** イーサリアムブロックチェーンとロイアルティリワーズのツールと暗号通貨リワードコンセプトを使った電子商取引産業の開発の構築、チームの雇用（完了）

**時期:** 2017年2月-10月

**目的:**

技術に精通していない簡単な商人が技術に精通していないユーザーからの暗号通貨を簡単に報酬を与えて交換できる、単純で摩擦のない、安全な構造を発明するシンプルさが欠け、製品が採用されません。プラットフォームがもたらす可能性のある利点よりもセキュリティが侵害される可能性がある場合、セキュリティの方が重要です。

**結果:**

明確で魅力的な構造は、チームメンバーとアドバイザーによって作成され、受け入れられました。セキュリティ要素は、ビットリワーズシステムに対するいかなる脅威も、いかなる時点においても存在しないと想定されるように考慮され、形成されていました。高速化、ユーザーエクスペリエンス向上、コスト効率化を実現するためには、ライニングネットワーク及びライデンネットワーク技術を適用することが決定されました。

**ステージ 3:** 小売業者用の全機能ロイヤルティシステムビットリワーズと、ロイヤリティプログラムに接続されたユーザーのクリプトウォレット。小売業者とウェブサイトにアクセス

**時期:** 2017年10月-2018年5月

**目的:** 完全に機能するコアビットリワーズ製品の開発。このシステムは、GIFTD ロイヤルティプログラムに基づいており、クリプトトリベートシステム、ユーザーと紹介購入を含んでいます。小売業者のダッシュボードで構成され、購入金額からパーセンテージを設定することができ、スマート契約が BIT トークンで転送して顧客に送信します。この段階ではビットリワーズの顧客のウォレット（も実装する予定です。小売業者のオンラインストアでの BIT による支払い、顧客の財布からの外部イーサリアムウォレットへの BIT の転送、および顧客のウォレットへのイーサリアムベースの通貨の転送もこの段階で可能になります。

ステージ 3 では、英語圏の国々でグローバルな事業を展開する米国で販売およびマーケティング子会社を立ち上げる予定です。

**費用 : 101 万ドル**

## ステージ 4: 小売業者暗号化財務管理と流動性管理スマート契約

**時期 : 2018年3月 - 6月**

**目的:** 小売業者向けの統一ソリューションのリリース。これにより、顧客との相互運用が可能になります。小売業者の仮想ウォレットは、ビットリワーズネットワークに結びついているスマート契約を表しています。設定では、BIT の残高を自動的にチェックし、必要に応じて再充足することができます。このウォレットは、顧客への報酬の譲渡、および商品やサービスの支払い手段としての BIT の受け取りのために、デフォルトで使用することができます。ファット通貨または小売業者の BIT は、このウォレットに保管されています。小売業者はビットリワーズから購入する必要がある場合、このウォレットから BIT を支払うことができます。

この段階では、DAO と BIT のトランザクションをサポートするサービス会社ビットリワーズオペレーターも完全に展開され、Bancor スマート契約が開始されます。

**費用 : 130 万**

## ステージ 5: ロイアリティネットワークとライデンネットワークとのロイヤリティシステムの統合（これらの技術の起動後）

**時期 : 2018年6月 - 7月**

**目的:** 迅速かつ安全にビットリワーズトークンを商人や顧客のためのトークンを可能にする。

Lightning と Raiden の技術は、イーサリアムベースのトークンのほぼ即時の送金と確認を可能にします。これらの技術は、テストされすぐに統合され、フル生産モードで使用できるようになります。

費用：170万

## ステージ6: クリプトウォレット付きの顧客のモバイルアプリ。

時期: 2018年6月-8月

目的: OS と Android 用のビットリワーズアプリを使用して顧客にウォレットへの単一アクセスポイントを提供し、オンラインでもオフラインでも使用できること。この段階で、ビットリワーズネットワークの販売店やパートナーの特典がアプリ内で利用可能になり、ユーザーは BIT や他の通貨で購入することができます。

この段階では、世界の CPA アフィリエイトネットワークからのベストオファーが顧客の財布に追加され、世界中の何千ものオンラインストアで購入するためのトークンを獲得できます。

費用：160万

## ステージ7: AI ベースの報奨推薦とアイテム推薦のアルファ版。

時期: 2018年7月-11月

目的: 早期採用者に効率的な推奨ツールを提供して、顧客のロイヤルティを向上させ、売上を増やし、商人の主要ターゲットユーザーに対するスプリットテストの効率的な結果を達成する。

顧客にオムニチャンネルのショッピング体験をさらに提供する。デジタルギフトカード、ロイヤリティカードをモバイルウォレットにスキャンし、ジオフェンシングとマーチャント検索エンジンを開発する予定です。

現段階では、子会社を開設し、アジア市場での製品のプロモーションに注力します。

費用：490万

## ステージ8: 商人のアプリ向け SDK モバイル

時期: 2018年9月-12月

目的: 加盟店の独自のモバイルアプリにビットリワーズのロイヤルティと仮想通貨のウォレットを提供する。

費用: 170万



## ステージ 9: ビットリワーズプラットフォームへの AI と機械学習の統合。

時期: 2019年1月-4月

目的: AI 推奨のメカニズムを備えた予測分析プラットフォーム。この段階の後、プラットフォームによって収集されたデータを使用して顧客の行動を予測し、最良のインセンティブツールを自動的に選択し、商人の効率の向上とともに最善のオファーを行います。

費用 680 万

## ステージ 10: ブロックチェーンに基づくオンラインとオフラインの商人間のトラフィック交換

時期: 2019年 4月-5月

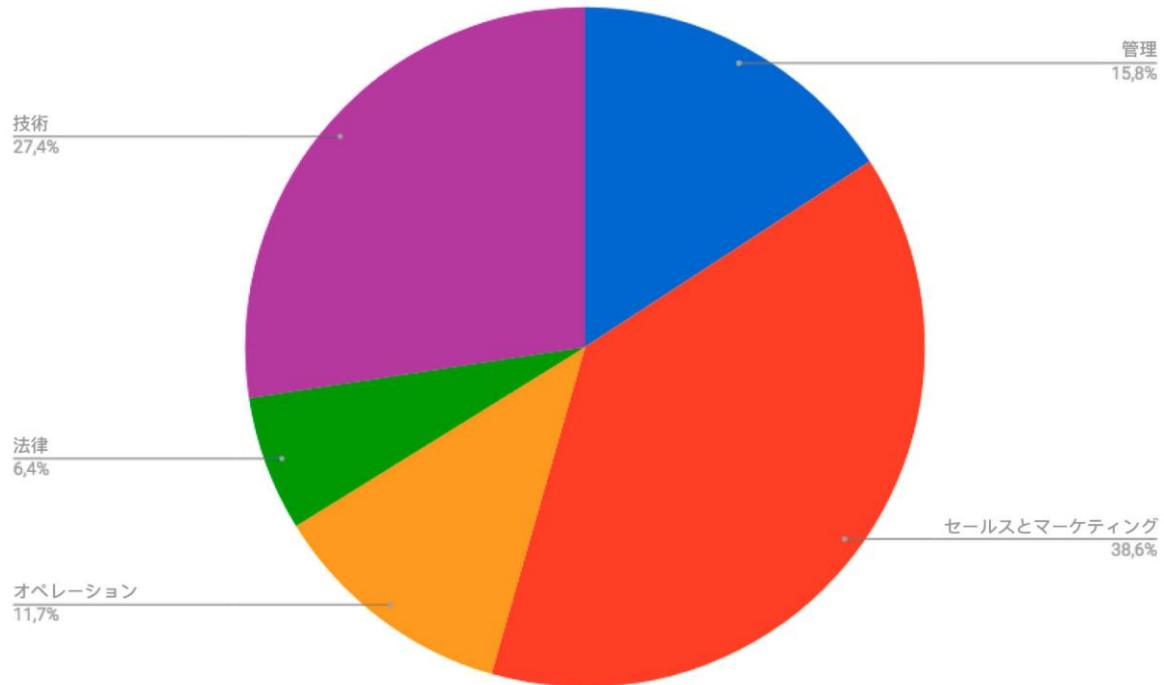
目標: オムニチャンネルのリアルタイム顧客行動分析と推奨を通じ、ビットリワーズネットワークの加盟店に新しいトラフィックを誘導する。

ビットリワーズは起動後、目標設定プロセスに影響を及ぼし、チームと積極的に対話するコミュニティの力によって行われるため、分散型システムとみなされます。システムコンポーネントの大部分はオープンソースベースで開発され、すべての開発者がシステムの完成に参加することを推奨します。

費用 : 180 万



# コストの内訳



| 領域                            | 預算比例 | 内容  |
|-------------------------------|------|---|
| 製品開発                          | 27%  | 開発ロールマップに基づいた製品開発   |
| オペレーション                       | 12%  | 管理、技術担当以外のスタッフの給料   |
| マーケティング、セールス、加盟店獲得 & パートナーシップ | 39%  | 小売業者をプラットフォームに引き付けるための費用、ロイヤルティプログラムのサービスプロバイダおよびその他のパートナーとのパートナーシップの構築 |
| 法律                            | 6%   | 会社および子会社の現況、小売業者との契約、Bitrewars サービスおよび小売業務の全スタッフに関する法的意見の開発など           |
| 管理                            | 16%  | C-level executives salaries C 級 役員給与                                    |

# トークンジェネレーションイベントの詳細

BIT トークンは、ERC-20 標準ベースのイーサリアムトークンです。

BIT トークンは、ビットリワーズシステムのパートナー加盟店での商品やサービスの支払いを可能にし、また、独立した取引所またはビットリワーズ流動性契約で ETH / USD と交換することもできます。

トークンは、2017 年 12 月 25 日時点で有効なプライベートホワイトリストのサブスクリプションで提供されます。

|                |  |
|----------------|--|
| トークン販売量        | 1,280,000,000 以上   |
| トークン発行量        | 2,000,000,000 以上   |
| トークンの分布        | 12.00% - 流動準備金<br>64.00% - 売ってある合計<br>14.00% - 管理<br>3.50% - 顧問<br>2.00% - 賞金<br>2.50% - マーケティング<br>2.00% - 緊急事態 |
| ソフト容量          | \$3 000 000  |
| 硬質容量           | \$15 000 000   |
| 未売りのトークン       | 売れ残ったトークンは燃されます  |
| トークン価格         | 0.00003472 ETH   |
| ウェブサイトへのリンク    | <a href="#">ビットリワーズネットワーク</a>  |
| 受け入れられた支払い方法   | ETH, BTC   |
| プライベートプリセール開始日 | 2017 年 12 月 25 日   |
| プライベートセール終了日   | 2018 年 1 月 11 日  |
| 公開前販売開始日       | 2018 年 1 月 12 日  |
| 公開済みの販売終了日     | 2018 年 3 月 31 日  |
| 群衆への販売開始日      | 2018 年 4 月 1 日   |
| 群衆への販売終了日      | 2018 年 4 月 30 日  |

|                            |            |
|----------------------------|------------|
| トークン発行日                    | 2018年5月11日 |
| 流動性（エクスチェンジャー）スマート契約<br>発足 | 2018年5月11日 |
| 主要取引所リスト代                  | 2018年6月-7月 |

購入したトークンが“50,000,000 ドル以上の場合、トークン販売イベントの後 3 ヶ月間ロックされま  
すのでご注意ください。

## 法的

### 一般情報

ERC-20 標準契約に基づいてイーサリアムプラットフォーム上で発行されたビットリワーズトークン  
(以下、BIT または BIT トークンと呼ぶ) 仮想トークン。 BIT はビットリワーズネットワークプラッ  
トフォーム上のトランザクションをサポートするために設計されたユーティリティトークンです。

BIT は、持分株式を代表するものではなく、配当または利息の権利を構成するものではないため、有  
価証券の法的資格であると解釈されるものでも、資格もないものとします。

BIT の販売は最終的で払い戻しはできません。 BIT は株式ではなく、ビットリワーズネットワーク k  
社または現在または将来の法人の総会に参加する権利を与えません。 BIT はビットリワーズネットワー  
ークプラットフォーム以外のパフォーマンスや特定の値を持つことはできません。 したがって、投機  
的または投資目的で BIT を使用または購入することはできません。 BIT のバイヤーは、投資家は、  
すべての関連する開示を含んで投資を売却し、投資家の保護の調節制御の対象とされていることを確  
認し、国家証券取引法が適用されないことを認めます。

BIT を購入した人は、このホワイトペーパーを慎重に検討し、BIT の購入に伴うリスク、コスト、利  
益を十分に理解していることを認め、表明しています。

### 必要とされる知識

BIT トークン購入者は、仮想通貨、ブロックチェーン、分散元帳プロトコル、スマート契約システム  
を理解しており、仮想通貨の使用に関連するメカニズムを理解していることに同意します。

ビットリワーズネットワークは、**BIT** の喪失、または **BIT** を購入するユーザーまたはハッカーの攻撃の際に、ユーザーまたはユーザーの行為または不作為の結果として **BIT** にアクセスすることを不可能にする状況について責任を負わないものとします。

## リスク

**BIT** の取得とその保管は、様々なリスク、特に **BIT** がサービスを開始しビットリワーズネットワークプラットフォームの機能を開発し、プラットフォームの約束された機能を提供することができないリスクと関連しています。したがって、**BIT** を購入する前に、クラウド上で **BIT** を取得し、必要に応じてこの点について独立した推奨事項を受け取るリスク、コスト、メリットを慎重に検討する必要があります。ビジネスに関連するリスク（ビットリワーズネットワーク **s** プラットフォームを提供することができないことに関連するリスクを含む）、またはこのホワイトペーパーおよび/または群衆の利用規約に記載されているその他のリスクを受け入れるか理解することができない関心のある人は、**BIT** を取得しない。

## 重要免責事項

このホワイトペーパーは、投資勧誘とはみなされません。いかなる方法においても、いかなる管轄においても有価証券の提供として解釈されるべきではありません。このホワイトペーパーには、勧告または投資判断の基礎として使用できる情報またはアドバイスは含まれていません。**BIT** は、ビットリワーズネットワークプラットフォームでのみ使用できるユーティリティトークンであり、投資として使用することを目的としていません

投機目的ではなく、ビットリワーズネットワークプラットフォームの使用を許可するために、取引プラットフォーム上での **BIT** の提供が行われます。どんな取引プラットフォームでも **BIT** を提供してもトークンの法的資格は変わりません。ビットリワーズネットワークプラットフォーム内の操作のための簡単な手段であり、セキュリティとしてではありません。

ビットリワーズネットワークおよび/またはその子会社は、法的、財政的または財務的事項のコンサルタントとして扱われるべきではありません。

このホワイトペーパーに記載されている情報は一般的な情報提供のみを目的として提供されており、ビットリワーズネットワークはこの情報の正確さまたは完全性について一切表明していません。

ビットリワーズネットワーク k は、国内法に基づく金融仲介機関ではなく、アンチマネーロンダリング許可を取得する必要はありません。

BIT の購入は、ビットリワーズネットワークまたはその子会社および経営陣に対するバイヤーへの権利または影響を与えるべきではありません。

多くの国の規制当局は、暗号化に関連する企業や業務を慎重に検討しています。この点で、規制措置、捜査または措置はビットリワーズネットワークの活動に影響を及ぼし、将来の開発を制限または防止する可能性もあります。

BIT を購入しようとする者は、ビットリワーズネットワーク k ビジネスモデルを認識している必要があります。クラウドスケールのホワイトペーパーおよび/または利用規約は、新しい規制要件および管轄内の適用される法律の遵守により変更されるか、または変更される必要があります。この場合、BIT の購入者、および BIT を購入する者はビットリワーズネットワークもその子会社もそのような変更によって生じた直接的または間接的な損失または損害に対して責任を負わないことを認識し、理解する

ビットリワーズネットワークは、活動を開始しビットリワーズネットワークプラットフォームを開発するために可能な限りのことを行います。BIT を購入することを約束する者は、ビットリワーズがそれを達成することを保証しないことを認め、理解する。したがって、ビットリワーズネットワーク（子会社および従業員を含む）は、BIT を使用することができない、または BIT を使用することができなくなる可能性のある損失または損害について責任を負いません。

## 表明と保証

BIT の購入を決定する前に、このホワイトペーパーの各セクションおよび/または群衆販売の利用規約に明記されている表明および保証を提供できることを確認してください。この文書の配布および特定の管轄区域における BIT の提供および販売は、法律によって制限される場合があります。したがって、この文書を所有している人は、そのような制限について自分自身に知らせ、観察する必要があります。これらの制限に従わなかった場合は、その管轄の法律に違反する可能性があります。BIT は、1933 年の米国証券法（以下「証券法」）、または米国の州またはその他の管轄の証券規制当局に登録されていません。プエルトリコを含む米国内または米国市民または永住者のグリーンカード保有者（税金またはその他）、または米国内の主たる住居または住所を所持する個人（税金その他）米領バージン諸島またはその他の米国所持を含むものなどに提供されたり販売されたりしてはなりません。あなたが上記のいずれかである場合、あなたはいかなる形式および/または手段で BIT を購入する資格

がありません。購入者は **BIT** を購入することにより、上記に同意し、特に以下のことを表明し保証します。

- ホワイトペーパーを注意深く読んで、利用規約に完全に同意し、法的拘束力を持つことを認めます。
- 居住地の管轄区域に適用される法律に従って、**BIT** を購入する権利が与えられています。
- いかなる権限も必要とせずに群衆を介してビットリワーズトークンを購入することができる管轄区域に住んでいます
- 特定の管轄区域の関連するすべての規則および規則に精通しており、この管轄区域の暗号化通貨の購入は禁止されておらず、制限されていません
- **BIT** の購入は、マネーロンダリングやテロ資金供与などの違法行為には使用されません。
- 仮想通貨の性質についての十分な知識を持ち、ブロックチェーンに基づいてトークンと通貨、システムとサービスを扱うことの使用と複雑さのかなりの経験と機能的理解を持っています
- ビットリワーズネットワークプラットフォームにアクセスしたいので、**BIT** を取得します
- 投機的な投資や使用のためにビットリワーズトークンを購入しない。

## 適用法と仲裁

群衆の中で発生する紛争または不一致は、本規則に従って仲裁通知を提出した日にシンガポール国際商工会議所仲裁規則（規則）に従って仲裁により解決されるものとする。仲裁手数料は唯一の仲裁人で構成されています。仲裁地はシンガポール国際仲裁センターです。仲裁手続きは英語で行われます。

# 参考文献

## 1. 2016 年から 2022 年までの米国的小売電子商取引

<https://www.statista.com/statistics/272391/us-retail-e-commerce-sales-forecast/>

## 2. Ecommerce のコンバージョン率

<http://www.smartsights.com/ecommerce/ecommerce-analytics/ecommerce-conversion-rates>

## 3. 適切な顧客を維持する価値

<https://hbr.org/2014/10/the-value-of-keeping-the-right-customers>

## 4. スモールビジネス調査 2016 : マーケティングおよび顧客維持傾向

<https://www.bellycard.com/resources/customer-retention-marketing-insights/>

## 5. 2016 年計画レポート : 繙続的な消費者のための戦略的かつ財政的な計画の進化

<http://leapfrogmarketinginstitute.leapfrogonline.com/publications/2016-planning-report-evolving-strategic-and-financial-plans-for-the-always-on-consumer/>

## 6. ソリューションのタイプ ( 顧客ロイヤリティ、従業員保持、チャネルロイヤリティ ) 、展開タイプ ( 構内およびオンデマンド ) 、組織サイズ ( 中小企業および大企業 ) 、業種別、地域別 - 2021 年までのグローバルな予測

<http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/loyalty-management-market-172873907.html>

## 7. 2016 年債券ロイヤリティレポート

<http://info.bondbrandloyalty.com/2016-loyalty-report>

## 8. 2017 年モバイルマーケティング計画ガイド

<http://go.3cinteractive.com/l/13622/2016-09-15/2m4vl7>

## 9. COLLOQUY "顧客ロイヤルティ 2015 & レポートを超えて"

<https://www.colloquy.com/latest-news/tough-lesson-from-our-new-research-report>

## 10. Talech Retail Technology レポート

[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. 2016 年間のカードリンク業界調査 CardLinx Association Rewards

<https://fidel.uk/assets/2016-card-linking-survey.pdf>

## 12. Bprotocol Fundation

[https://www.bancor.network/static/bancor\\_protocol\\_whitepaper\\_en.pdf](https://www.bancor.network/static/bancor_protocol_whitepaper_en.pdf)