



AB-CHAIN

ADvertising NETWORK

효과적 광고를 위한 블록체인 및 AI

우리는 ICO 업체들에게 트래픽을 제공합니다

목차

미션과 비전	6
사업 내용	7
문제 및 우리의 해법.....	8
우리의 해법	8
우리의 제안	9
웹마스터의 혜택: 지갑	10
광고주를 위한 혜택.....	11
광고 네트워크 위한 혜택	11
시장 분석.....	12
암호화폐 시장 평가 및 성장	12
암호화폐 거래 시장.....	14
시장의 잠재력과 미래의 규모	14
암호화폐 광고 플랫폼	14
지금 투자해야 할 이유	16
2017 년이 블록체인 경향의 지속성을 증명했음.....	16
법률 및 규정	16
경쟁률이 낮음.....	16
독점 플레이어 없음.....	16
SWOT 분석	17
경쟁	17

AB-CHAIN 과 비트코인을 수납하고 있는 광고 플랫폼 비교 분석	17
AI 와 ML 은 우리의 경쟁 우위 요소임	18
우리의 전략	20
단기 목표.....	20
장기 목표.....	20
제품 개발 전망.....	20
웹마스터 지갑.....	21
광고주 오피스.....	22
광고 네트워크 API.....	22
인공지능.....	23
AI 작동 원리	23
인공 신경망 작동 원리.....	24
토큰	26
토큰 이름.....	26
개요.....	26
RTB 토큰 회전율	26
RTB 토큰 버닝 개념도.....	27
50%의 수수료 할인.....	27
RTB 토큰 버닝 메커니즘	28
RTB 토큰 모두 버닝될 경우.....	28
ICO 기업으로서 RTB 토큰 구입	28
사업 계획.....	29

크라우드펀딩 구조.....	30
지출 구조.....	32
크라우드펀딩 일정표	33
Pre-Sale 및 초기 투자자 보호.....	33
본격 크라우드펀딩.....	33
암호화폐 성장에 관한 투자자 보호	33
바운티 프로그램	34
팀 소개	35
자문의원.....	37
스포츠	39

용어정리

웹마스터는 보유하고 있는 블로그나 웹사이트 광고물을 게시함으로써 수입을 올리는 자입니다.

광고 플랫폼은 인터넷 블로그나 웹사이트입니다.

광고주는 웹마스터에게 광고 게시에 대한 비용을 지불하는 개인이나 법인입니다.

광고 네트워크는 광고주와 퍼블리셔를 중개합니다. 하나의 광고 네트워크는 여러 광고주와 퍼블리셔들이 들어오게 됩니다. 이로써 광고주는 개별 사이트를 관리하지 않고도 다양한 인벤토리에 접근할 수 있게 되었고, 퍼블리셔 역시 다양한 판매 기회를 얻게 되었습니다.

ICO(Initial Coin Offering)는 '가상화폐공개'를 의미합니다. 새로운 가상화폐를 개발하면 이를 분배하겠다는 약속을 하고 이더리움과 같은 가상화폐로 크라우드 펀딩을 받는 방식이다. 스타트업들은 투자 유치에 대한 엄격한 규정을 회피하기 위해 ICO를 사용합니다.

명목화폐는 정부로서 발행하는 공식화폐이다. (예) 미국 달러, 유러, 엔, 파운드 스텔링, 루블, 위안 등)

RTB 토큰은 AB-CHAIN 플랫폼 광고 구매와 판매를 위해 사용하는 토큰이다.

크라우드펀딩은 프로젝트와 벤처기업에 투자 목적으로 다수의 개인들로부터 자금을 모으는 행위를 말한다.

인공지능(Artificial Intelligence, AI)은 인간이 지닌 지적 능력의 일부 또는 전체를 인공적으로 구현한 것이다.

머신 러닝 (Machine Learning, ML)은 인공지능의 한 분야로, 컴퓨터가 학습할 수 있도록 하는 알고리즘과 기술을 개발하는 분야를 말합니다.

액션은 웹사이트 가입, 구매 등 고객의 직접적 행위입니다.

미션과 비전

AB-CHAIN의 미션은 암호화폐의 자금을 보유하는 기업들에게 명목 화폐 사용 필요 없이 빠르고 간편한 인터넷 광고 게시를 제공하여 광고에 의한 혜택을 최대화하는 것입니다.

AB-CHAIN의 비전은 AI 및 ML¹을 이용하면서 중개자 없앨 수 있는 가장 혁신적 광고 네트워크가 되는 것입니다.

¹ AI 및 ML – 인공지능(Artificial Intelligence)과 머신러닝 (ML).

사업 내용

AB-CHAIN 은 암호화폐 이용하여 광고주²에게 웹마스터의³ 광고 공간 구매 시 암호화폐 사용 가능성을 제공하여 광고 투자에서 최대한 혜택을 받게 하는 차세대 광고네트워크⁴입니다.

2017 년은 ICO 의 년이었습니다. ICO 를 유치해 왔던 기업들은 대부분으로 자기 제품을 활발하게 개발하고 있습니다. 절반이상은 2018 년까지 제품 출시를 약속했는데, 앞으로 그 제품들은 광고가 필요할 것입니다.

보통 스타트업들이 자금 20~30%를 마케팅과 광고로 씁니다. 예를 들자면, 여러 ICO 기업들은 마케팅 및 광고에 대한 투자 금액을 다음과 같이 제시하였습니다:

- [KICKICO](#) 는 총 투자금액의 약 45%를 “PR & marketing for KICKICO development and project support”로 사용했다는 것을 보고함
- [Revain](#) — 투자금액의 45% 마케팅 비용으로 사용
- [AdEx](#) — 투자금액의 20% 마케팅 비용으로 사용
- [LordMancer](#) — 투자금액의 50% 마케팅 비용으로 사용

2018 년에 거래액 20 억 달러 규모의 암호화폐 광고시장이 발생할 것이며, 이 시장은 5 년동은 연 120%로 성장할 거라고 예상됩니다.

² 광고주란 웹마스터 광고 공간을 구매하는 개인 또는 법인을 말합니다.

³ 웹마스터는 보유하고 있는 블로그나 웹사이트 광고물을 게시함으로 수입을 올리는 자입니다.

⁴ 광고 네트워크는 광고주와 퍼블리셔를 중개합니다. 하나의 광고 네트워크는 여러 광고주와 퍼블리셔들이 들어오게 됩니다.

문제 및 우리의 해법

요즈음, 대부분 웹마스터들은 기존의 기업의 암호화폐에 대해 낮은 수요를 반영하여 암호화폐를 인정하지 않습니다. 하지만, 2018 년에 ICO 를 통해 투자 받는 기업의 규모가 급격히 늘어날 예정이고, 그러한 기업들은 암호화폐 자금을 보유하겠습니다.

그 자금을 활용해야 되는데, 이와 관련해서 명목화폐를 구입하지 못 한 기업들은 다음과 같은 문제에 대처할 수 있습니다:

암호화폐 시장의 유동성이 부족으로 인한 암호화폐 가치 하락

현지 정부가 암호화폐 환전에 대한 세금 부과

암호화폐를 명목화폐로 환전한 ICO 기업에 대한 신뢰 및 평판 상실

이와 동시에 다른 경향을 볼 수 있습니다. 우리의 조사 결과 및 비탈릭 부테린과 같은 시장 리더들의 의견에 의해서, 기존의 기업들은 투자와 일전 활동 등의 목적으로 암호화폐를 이용하게 됩니다. 그 결과, 5~10 년 뒤 ICO 기업의 투자 시장과 같은 대규모 시장이 발생할 것입니다.

우리의 해법

AB-CHAIN 은 ICO 단계에 있는 기업들 및 암호화폐 자금을 갖고 있는 기업들에게 광고 플랫폼을 제공할 것이며, 참여 기업들은 암호화폐 (AB-CHAIN 의 RTB 토큰)를 그대로 이용함으로써 온라인 광고를 구입할 수 있을 것입니다.

아래의 이유로 제공할 수 있는 광고 규모에 대해 제한이 없습니다:

- 자치 트래픽 이용과 웹마스터 직접 연락.
- 기타의 광고 네트워크 **AB-CHAIN** 플랫폼에 직계 연결.
- 기존의 웹마스터 우리 플랫폼 가입함으로 암호화폐 사용 시작.

AB-CHAIN 은 경쟁 우위 요소를 개발하고 있습니다. 그것은 암호화폐 거래 가능성 뿐만 아니라, 광고의 효율성까지 포함합니다. **AB-CHAIN** 은 AI 과 ML 을 활용하여 액션을 자동적으로 극대화합니다. 그것은 다음과 같은 성과를 가져옵니다:

- 비효율적 채널 필터 역할을 했던 중개인 제거;
- 중개인 수수료 제거 (거래액의 15%~30%);
- 광고 채널 선정 시 인간 요인 제거 및 채널 선정 효율성 증가;
- 대부분으로 관리하지 않거나 직감으로 관리하고 있는 경기 지표 (ROI и ROMI) 체계적 모니터링.

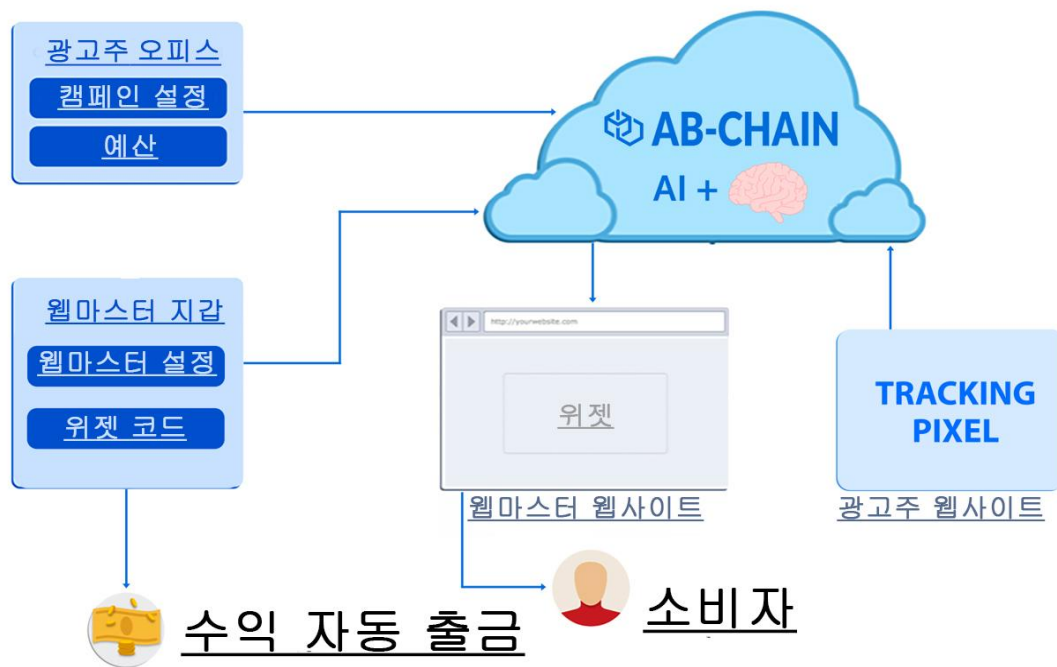
우리의 제안

AB-CHAIN 은 광고주와 사이트 간에 중개자를 제거하고 RTB 토큰 발행함으로 광고 거래 가능성을 확대합니다. 우리가 **AB-CHAIN** 프레임 이내에 웹마스터, 광고주, 광고 네트워크 등 모든 참여자 분들께 혜택을 제공해 드리도록 합니다.

웹마스터의 혜택: 지갑

웹마스터들 대부분으로 암호화폐를 수납하지 않습니다. 하지만 광고 플랫폼들의 판매량이 50%에 불과하지 않아서, 결국 나머지 공간이 최소의 가격으로 판매됩니다. 우리 판단에 따라, 웹마스터들도 적절한 도구를 받으면 암호화폐를 수납할 수 있습니다.

웹마스터들이 광고 공간을 효율적이고 유익한 방식으로 판매할 수 있도록 우리가 지갑 기능을 제공해 드립니다.



지갑의 기능:

- 암호화폐 거래 가능.
- 명목화폐 출금 가능.

추가 웹마스터 혜택:

- 다양한 네트워크 위젯을 계속 설정할 필요없고, AB-CHAIN 위젯만 사용하면 됨.
- 만능 AB-CHAIN 위젯은 최고 시장 경향을 포함.
- 수익은 웹마스터 암호주소로 자동적 송금.

광고주를 위한 혜택

AB-CHAIN 은 광고주에게 다음과 같은 방식으로 최대 이익을 제공해 드리겠습니다:

- 광고 예산 효율적 지출 확보할 수 있는 웹마스터 제공.
- 암호화폐 거래 100% 허용 (금액 제한 없음).
- 원래 암호화폐를 사용하지 않았던 웹마스터들의 서비스에 대한 접근 제공.
- 암호화폐와 명목 화폐 환전 필요성 제거.
- 인공지능과 머신러닝을 통해 전환수 극대화.

광고 네트워크 위한 혜택

AB-CHAIN 이 기존 광고 네트워크에게 다음과 같은 혜택을 제공해 드리겠습니다:

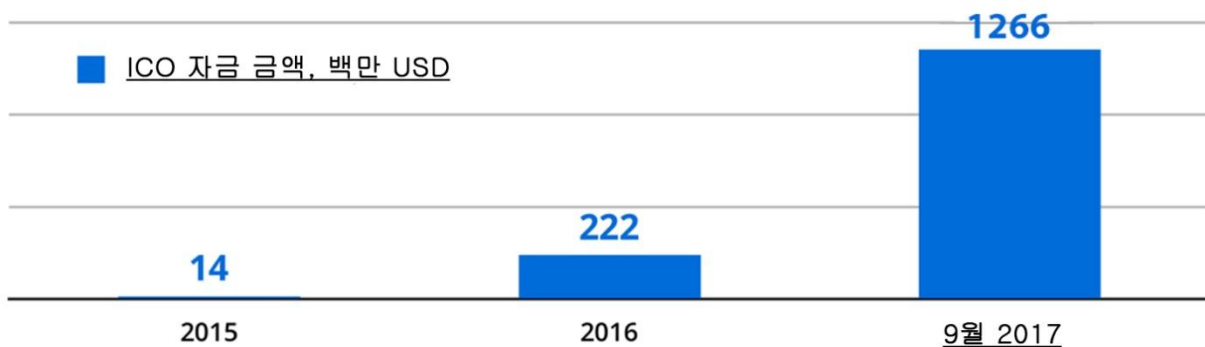
- ICO 광고주를 활용하여 매출 증가 가능성 제공. 그것을 위해 광고 배너를 파트너 네트워크로 가져오는 API 를 활용할 예정.
- 암호화폐와 나란히 명목화폐 수납하는 거래 시스템 제공.

시장 분석

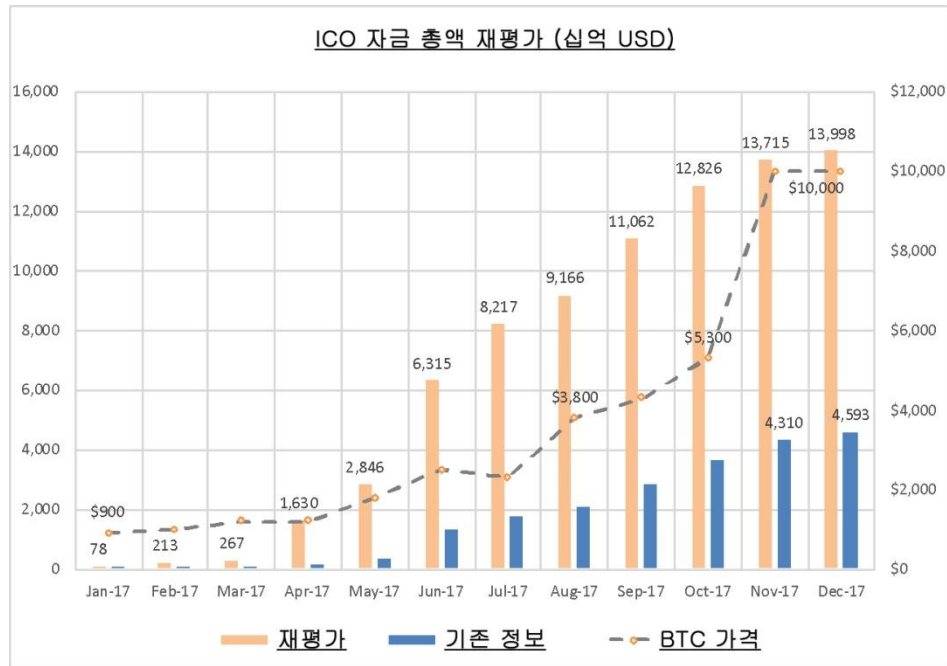
암호화폐 시장 평가 및 성장

2017 년에 ICO 에 대한 자금 조달은 전형적으로 늘어난 것입니다.

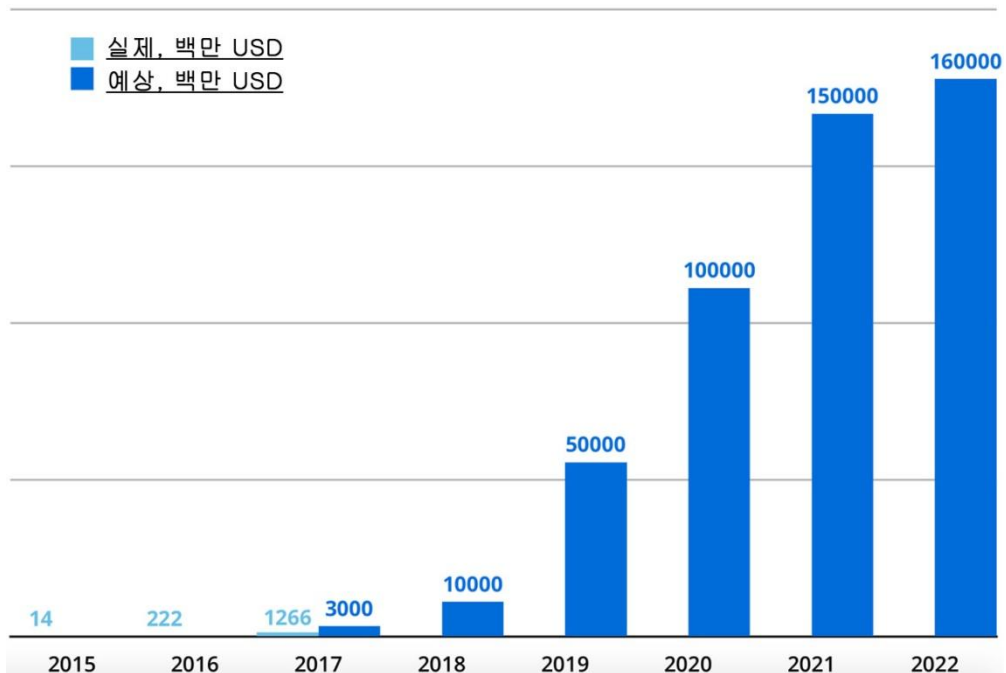
2017 년 8 월에 ICO 자금 조달은 SEC (증권 거래 위원회)가 ICO 에 대한 보고서 발행 뒤 300 백만 USD 로 증가했으며 2017 년 8 월에 19 억 USD 에 달했습니다. SEC 보고 이후 ICO 46 개 실행했고, 204 개가 2018 년까지 실행될 것을 공개했습니다.



ICO 기준)자금의 기하급수적 증가가 소위 “낮은 기저 효과”의 결과로서 시장의 커다란 잠재력을



반영합니다. 우리 예상에 따라, 2022 년에 ICO 시장 규모가 1200 억 USD 에 달성할 것입니다. 2017 년보다 30 배로 증가할 것입니다.



암호화폐 거래 시장

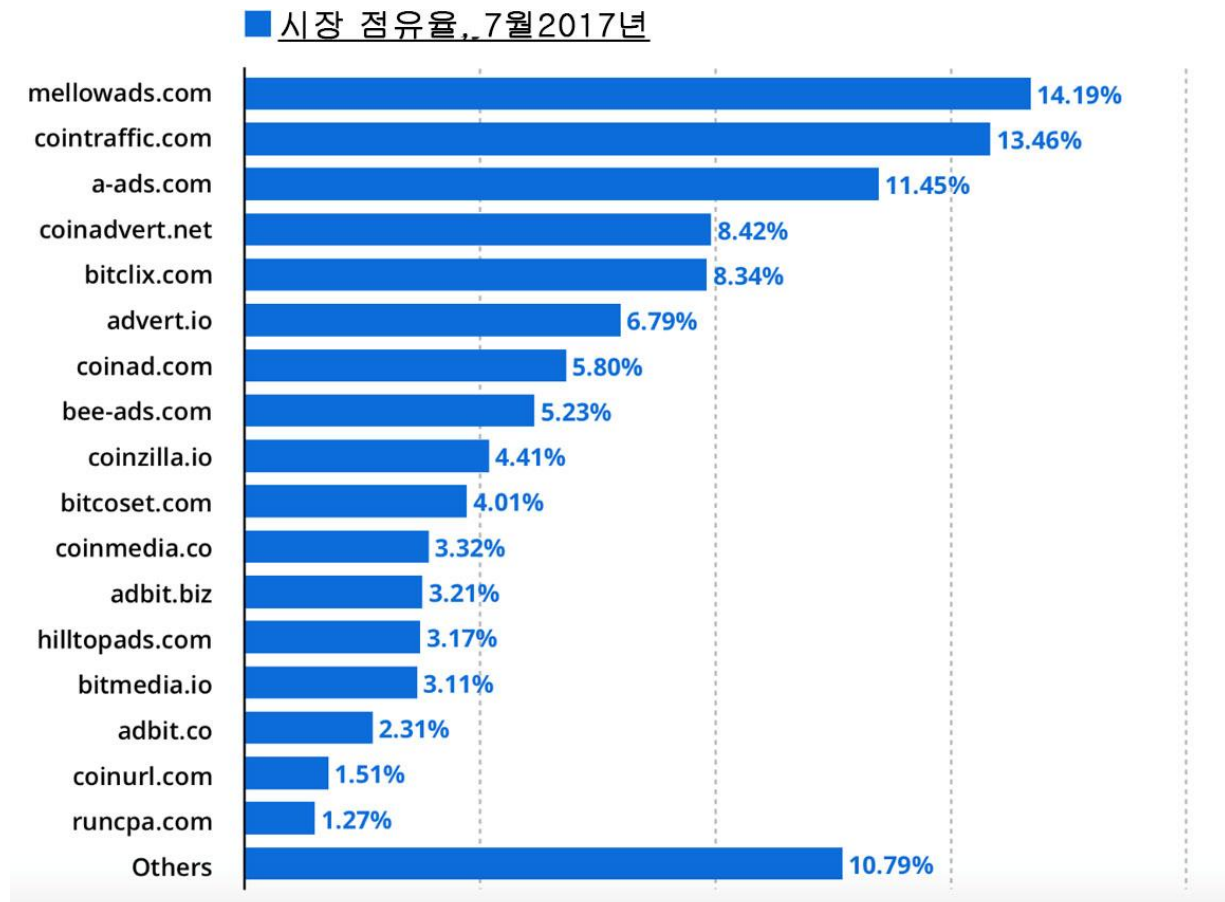
Global Benchmarking Study 에서는 27 나라의 암호화폐 사용하는 기업 48 개를 조사해 봤습니다. 그 기업 중 79%가 은행과 결제시스템을 이용하는데, 그것은 실제 국제 결제 시스템 (Visa, MasterCard, UnionPay 등), 모바일 지갑 등 결제 시장 규모에 비해 낮은 비율로 보입니다.

시장의 잠재력과 미래의 규모

시장의 성장률을 예측하기가 어렵지만, Saxo Bank 보고에 따르면, 10 년 뒤 비트코인 시장 규모가 전체 미국 금융시장 하루 회전율이 10%까지 달성할 것입니다. 아울러, 비트코인 시

암호화폐 광고 플랫폼

이 시장의 규모가 10 백만 USD 를 넘지 않습니다. 하지만 미래의 리더들이 ICO 로
용자되었던 업체들과 같이 명목 화폐를 받아서 일하는 웹마스터들에게 서비스를 제공할
수 있다고 예상됩니다.



가총액이 1,76 조 USD 까지 증가하여 그의 가격이 10 만 USD 에 올라갈 것입니다.

지금 투자해야 할 이유

2017 년이 블록체인 경향의 지속성을 증명했음

암호화폐 시장들이 대부분으로 조달 자금에 의해 유지되고 있습니다. 대기업, 은행, 재단 등이 블록체인 프로젝트에 투자하여 블록체인 기술을 배급합니다. IBM 은 블록체인 프로젝트 200 개 이상을 주도하고 있습니다. 국제 은행들도 자치 블록체인 프로젝트를 개발하기 시작합니다.

법률 및 규정

예전에 규정이 암호화폐 성장에 방해했으나, 이제 긍정적 요소가 되었습니다. 일본정부는 2017 년 4 월에 비트코인을 공식적으로 인정하여 아시아의 최대 경제에 도입했다고 할 수 있습니다.

싱가포르, 스위스, 러시아, 에스토니아 등 국가들도 요즘 이 범위를 규정할 법률을 만들고 있습니다. 앞으로 이 경향이 계속할 것이며, 결국 비트코인을 사용하는 국제거래가 많아질 것입니다.

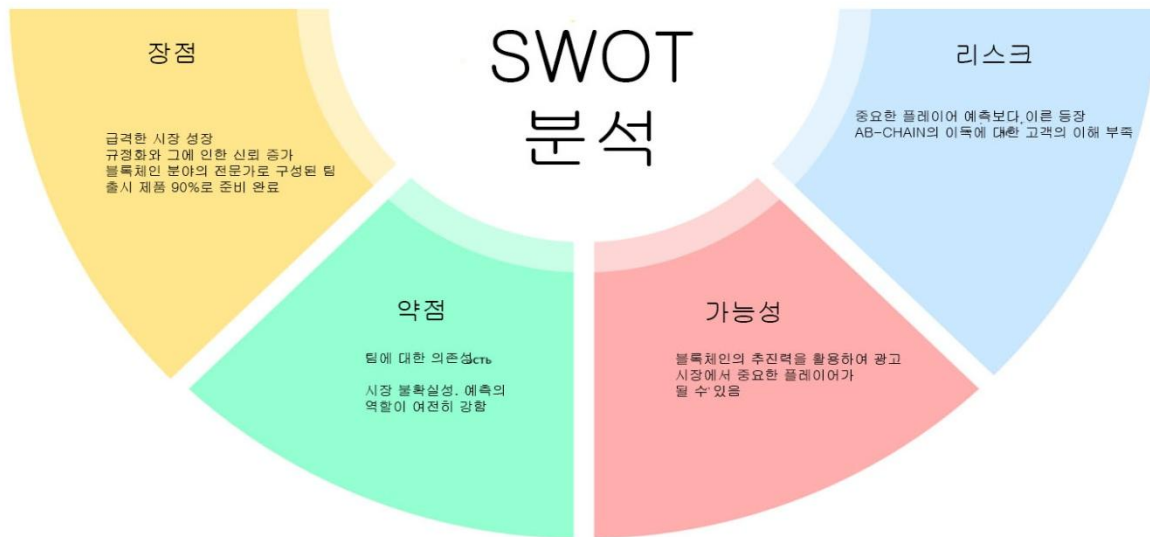
경쟁률이 낮음

이러한 기회를 활용하도록 노력하는 스타트업과 서비스가 많아집니다. 그럼에도 불구하고, 플레이어가 아직 그다지 많지 않고 시장 입장이 간편합니다. 경쟁률이 제한적이기 때문에 리스크가 시장 규모로 최소화됩니다. 다시 말해, 요즘 암호화폐 분야가 새 서비스를 위해 완벽한 추진력을 제공합니다

독점 플레이어 없음

자유시장 업체의 예상과 달리, 이 시장에 광범위한 플레이어가 없습니다. 이러한 상황이 1~3 년동안 지속하며, 그 기간 동안 본 프로젝트의 경쟁력을 충분히 기울 수 있다고 예측합니다.

SWOT 분석



경쟁

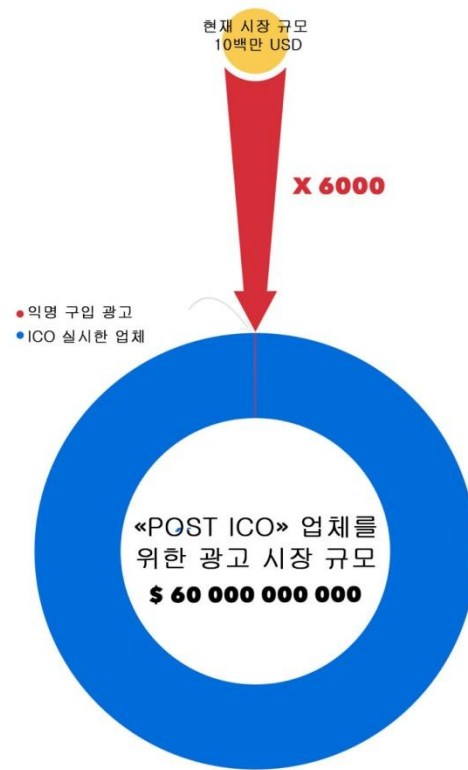
우리가 수 많은 업체와 직접 또는 간접적으로 경쟁할 예정입니다. 우리의 간접적 경쟁자 이미 존재하고 있는 전통 광고 네트워크가 직접적 경쟁자가 될 것입니다, 전통 광고 네트워크와 AB-CHAIN의 차이점은 다음과 같습니다:

- AB-CHAIN은 암호화폐를 인정하고 수납합니다.
- AB-CHAIN 블록체인에 대해 지식과 경험을 이미 충분히 보유하고 있습니다.
- AB-CHAIN은 다른 네트워크를 통합시켜 빠른 성장을 촉진합니다. 즉, 사업을
- AB-CHAIN은 AI 및 ML 기술을 이용하면서 다른 암호화폐 및 전통 네트워크에 비해 우월성을 가지게 됩니다.

AB-CHAIN과 비트코인을 수납하고 있는 광고 플랫폼 비교 분석

암호화폐 인정하는 광고 네트워크가 두 가지의 시장에 집중됩니다.

1. ICO 자금을 보유하는 업체. 그 사업과 스타트업들이 합법적이기 때문에 이 시장을 «백색 시장»으로 봅니다. 그 업체들은 합법 혁신과 기술을 이용하며 현지 법률의 «구멍»을 모색하지 않습니다. «백색» 시장 규모는 «회색» 시장 규모보다 약 6000 배로 더 급격히 성장할 것입니다.
2. «회색» 업체 시장. 이 그룹에 속하는 업체들은 실제로 익명납부가능성을 구입합니다. 성인용서비스와 카지노는 그러한 사업 사례로 볼 수 있습니다. «회색» 서비스 접근하기가 쉬운데, 대부분 국가에서 불법서비스입니다. 따라서, 암호화폐 사용은 불가피한 옵션이 됩니다.



하지만, 익명 거래 영역이 최대의 잠재력을 이미 달했고, 앞으로 연별 성장률이 10~20%밖에 넘지 않을 거라고 예측됩니다.

AI 와 ML 은 우리의 경쟁 우위 요소임

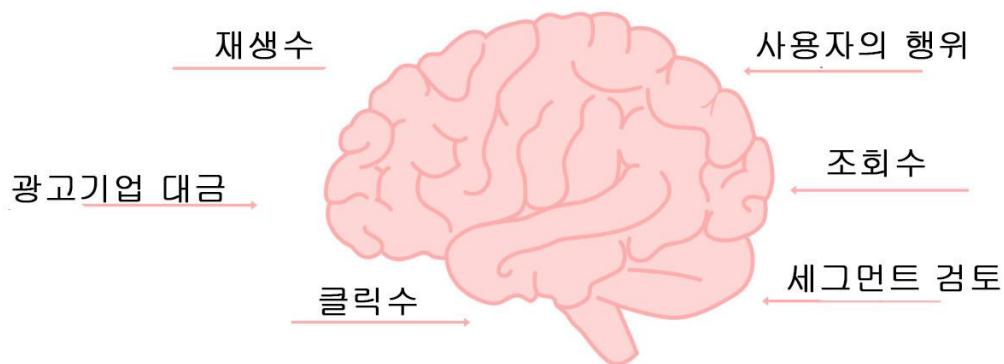
중요한 플레이어들은 상당한 시장 점유율을 차지할 뿐만 아니라, 광고주의 과제를 해결해 주면서 광고주의 관심을 유치합니다. 그 기업 중 Google, AppNexus 과 같은 기업을 제시할 수 있습니다.

시장의 점유율을 확보하기 위해서 고객에게 기존의 솔루션보다 더 매력적 솔루션을 제공해야 합니다.

AB-CHAIN 은 광고 자금 수익 최대화하기 위한 솔루션을 개발하고 있는데, 이 과정에서 AI 과 ML 을 활용합니다.

요즈음 Google 및 Yandex 가 유사한 솔루션을 이용하고 있습니다. 솔루션은 CTR 최적화 즉 광고 조회를 광고주의 웹사이트 방문수로 전환하는 시스템입니다. 하지만, 광고에 대한 지출 금액을 액션 (등록이나 구매)로 최대로 전환하는 것은 광고주에게 더욱 중요한 목적입니다. 기존 플레이어들은 아직까지 이 과제를 해결하지 못 했습니다.

AB-CHAIN 은 다음 단계에 나아가, 궁극적 목적을 달성하기에 도와줍니다.



우리의 전략

표단기 목

우리의 단기적 목적은 ICO 기업 최소 10 개와 계약을 체결하는 것입니다. 그렇게 해야 제품에 대한 수요를 증명할 수 있고, 그 다음에 사업의 지리적 확산을 시작할 수 있습니다.

장기 목표

우리의 장기적 목적은 암호화폐 거래 또는 명목화폐 거래를 이용하는 광고 시장 점유율 확보하는 것입니다.

그것을 위해서 우리가 먼저 암호화폐를 수납하여 ICO 기업들과 같이 전통적 기업들에게 서비스 제공하는 플랫폼 중 주도자가 되어야 합니다.

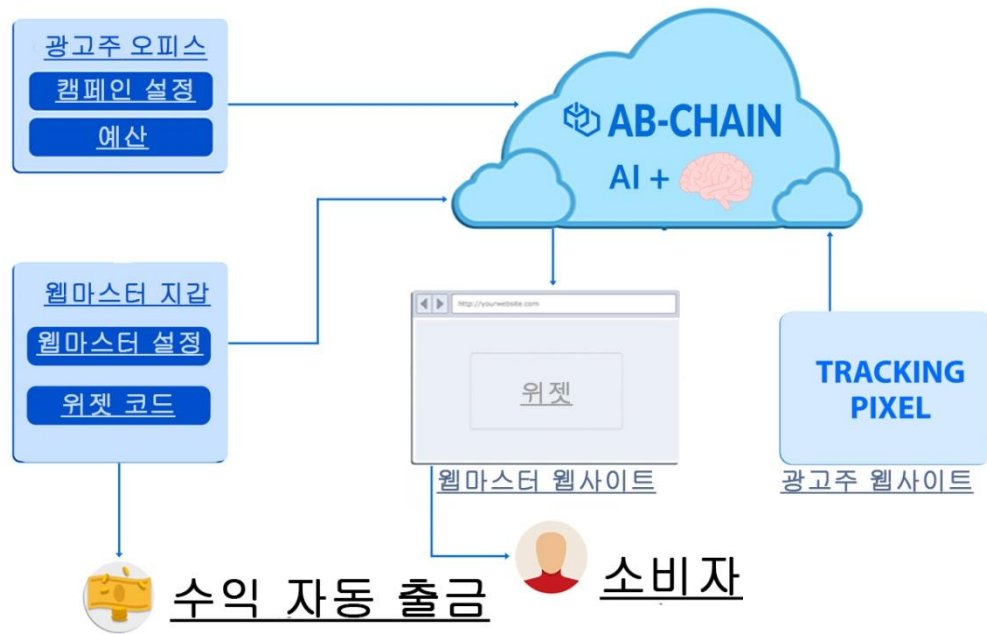
다음 단계로서는 우리가 초기 암호화폐를 사용하려고 했던 업체들을 대상으로 삼을 것입니다. 우리가 개발하고 있는 솔루션은 AI 및 ML 에 의하여 광고 목적을 자동으로 최적화하며, 플랫폼의 지속적 경쟁 우위를 확보할 것입니다.

제품 개발 전망

AB-플랫폼은 여러 가지 연관된 요소를 포함합니다:

1. 웹마스터 지갑
2. 광고주 오피스
3. 광고 네트워크 API
4. 명목화폐 결제 가

명목화폐 결제 가능성을 제공하기 위해 암호화폐 거래소와 연동



웹마스터 지갑

웹마스터 지갑은 광고 비용 지불 금액을 자동적으로 RTB 토큰으로 수납하며, 웹마스터는 거래소를 이용하여 RTB 토큰을 다른 암호화폐로 환전할 수 있습니다.

웹마스터 지갑 기능이 다음과 같습니다:

1. 광고 주제, 배너 크기 및 유형 (사진, 동영상, gif 등) 등 다양한 웹마스터 설정
2. 위젯 설정 인터페이스
3. 거래 설정
4. 광고 통계
5. 거래 내역

광고주 오피스

광고주 오피스 기능이 아래와 같습니다:

1. 용이한 인터페이스.
2. RTB 토큰과 나란히 탑 암호화폐 사용 가능성 (암호화폐 거래소 이용).
3. 간단하고 타겟팅 설정이 가능한 캠페인 제작/편집 마스터.

4. 변환 및 통계 분석 모듈.
5. AB-CHAIN 파트너 네트워크에 참여하는 마스터 자유 선택.

광고 네트워크 API

AB-CHAIN은 기존 광고 네트워크의 매출을 확보하기 위한 솔루션을 제공합니다. 기술에 대해 말하자면, RESTful API를 이용할 예정입니다.

1. 웹마스터 목록 동기화.
2. 웹마스터 또는 광고주의 요청으로 캠페인 중단할 수 있는 포스트백.
3. 변환 보고 및 분석.
4. 지급조서.
5. 거래 설정.

광고 순환 플랫폼

광고 순환 플랫폼은 광고 조회를 자동적으로 계산하며 공급 변화를 실시간으로 모니터링하는 우리 광고 네트워크의 기술적 핵심입니다. 시스템은 이러한 모니터링 결과에 의하여 각 웹마스터에게 가장 유익한 광고물을 제안하고 광고 순환을 실행합니다. 실제로 플랫폼은 Real Time Bidding (실시간 경매) 컨셉을 이룹니다.

우리의 광고 순환 시스템은 네트워크 부담에 따라 추가 서비스 차원을 활용하는 클라우드 기반 앱입니다. 이 덕분에 광고 게시 확산이 소프트웨어 변경 없이 가능합니다.

AB-CHAIN 광고 순환 플랫폼은 AI 및 ML 기술을 이용하여 광고주의 수익을 향상시킵니다.

인공지능

AB-CHAIN 광고 캠페인의 전환수 극대화를 확보하여 전통 플랫폼과 달리 광고주의 문제를 기본적으로 해결해 줍니다.

전환수 극대화 과제를 고민하고 있는 기업의 문제 중 하나는 다양한 요인에 대한 의존성입니다. 그 요인들은 각 기업이나 광고주에 따라 다를 수 있는데, 기본적으로 다음과 같습니다:

1. 홍보하는 제품의 다양성;
2. 새 광고 캠페인에 대해 소비자 반응 예측 어려움;
3. 타겟 고객의 다양성;

4. 캠페인 날짜 및 시간;
5. 브랜드에 대한 고객 입장의 변경;
6. 기타

AB-CHAIN 은 인공지능과 머신러닝 기술을 활용하여 본 요인들에 대한 솔루션을 개발하고 있습니다.

우리가 사용하는 인공 신경망은 광고주의 캠페인을 실시간으로 분석한 뒤 광고 게시 결과와 게시 조건 사이의 상관 관계를 밝힙니다.

AI 작동 원리

AB-CHAIN 은 아래의 방식으로 효과적 AI 작동을 확보합니다:

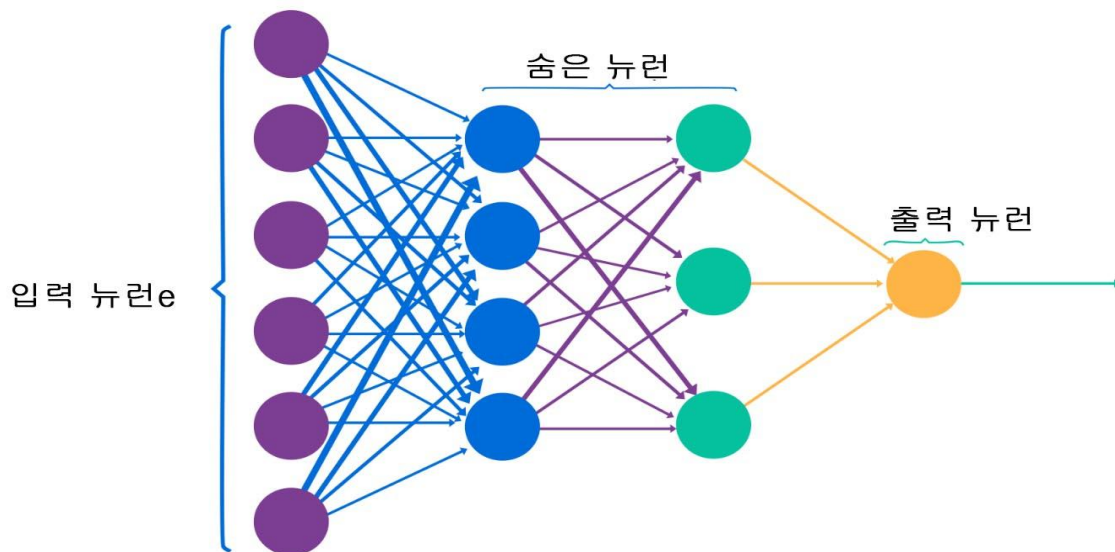
- 1) 광고주의 스타일 기준과 광고 메시지 수집.
- 2) 고객의 액션 후 광고주의 웹사이트에 Tracking Pixel 이란 액션 트래킹 프로그램 구축.
- 3) 게시된 광고물을 자동적으로 마크업을 추가하여 배너, 이동 등 액션을 모니터링과 광고물 비교.

광고 캠페인 과정에서 AI 는 광고물을 자동적으로 통합하여 최대 결과를 낼 수 있는 광고물을 밝히고 고객의 관심사, 방문 사이트, 시간 등 변수를 검토합니다. 즉, AI 는 테스트를 실행합니다.

AI 는 광고물 게시 통계를 지속적으로 분석하여 머신 러닝 프로세스를 다음과 같이 실행합니다:

- 1) 광고물 게시;
- 2) 높은 결과 및 낮은 결과 분류;
- 3) 높은 결과의 게시 변수를 머신 러닝 메커니즘에 통보, 긍정 트레이닝 세트로 활용;
- 4) 낮은 결과의 게시 변수를 머신 러닝 메커니즘에 통보, 부정 트레이닝 세트로 활용;
- 5) 광고물 게시;1
- 6) 결과 개선 모니터링;
- 7) 프로세스 반복

인공 신경망 작동 원리



인공신경망은 생물학의 신경망의 원칙을 사용하는 통계학적 학습 모델 또는 그에 의한 프로그램 및 기계를 말합니다.

신경망의 기본 원칙은 학습 능력과 비-알고리즘입니다. 인공신경망은 시냅스의 결합으로 네트워크를 형성한 인공 뉴런(노드)이 학습을 통해 시냅스의 결합 세기를 변화시켜, 문제 해결 능력을 가지는 모델 전반을 가리킵니다. 즉, 뉴런 1 개가 신호를 받고 문제를 해결하여 답을 다음 뉴런에게 전달합니다. 다음 뉴런은 옆에 있는 뉴런에서 정보를 받고 또다시 처리합니다. 이 과정은 결과 나올 때까지 계속 이어집니다.

신경망 학습 원칙은 «입력-출력» 및 «입력-비출력» (긍정 및 부정 샘플)에 대한 결과 조정. 즉, 신경망이 필요한 결과를 출력과 같이 필요 없는 결과를 출력하지 않다는 것을 배웁니다.

인공 신경망 학습 과정이 반복성을 가지고 있습니다. 학습이 반복함에 따라 신경망이 예전보다 더 우수한 결과물을 낸다는 것이 예측됩니다.

신경망이 환경과 상호 작용하여 과정의 논리를 실험적으로 모색합니다. 그렇기 때문에 계속 조정되고 예측이 어려운 상황에서 신경망이 알고리즘보다 더 좋은 결과를 냅니다.

토큰 이름

AB-CHAIN 이 RTB 라는 토큰을 발행합니다.

RTB 는 Real Time Bidding 의 약칭입니다. 이 용어는 실시간 입찰 기술을 말하는데, 온라인 광고 분야에서 IAB OpenRTB 프로토콜 기반의 광고 게시물 실시간 경매를 의미합니다.

AB-CHAIN 은 기술적 용어를 토큰 이름으로 선정하여, 온라인 광고의 경력과 전문성을 강조합니다.

개요

RTB 토큰은 이더리움 기반으로 개발된 ERC20 분산 토큰입니다. 그것은 고객에게 스마트 컨트랙트 활용 가능성을 제공합니다.

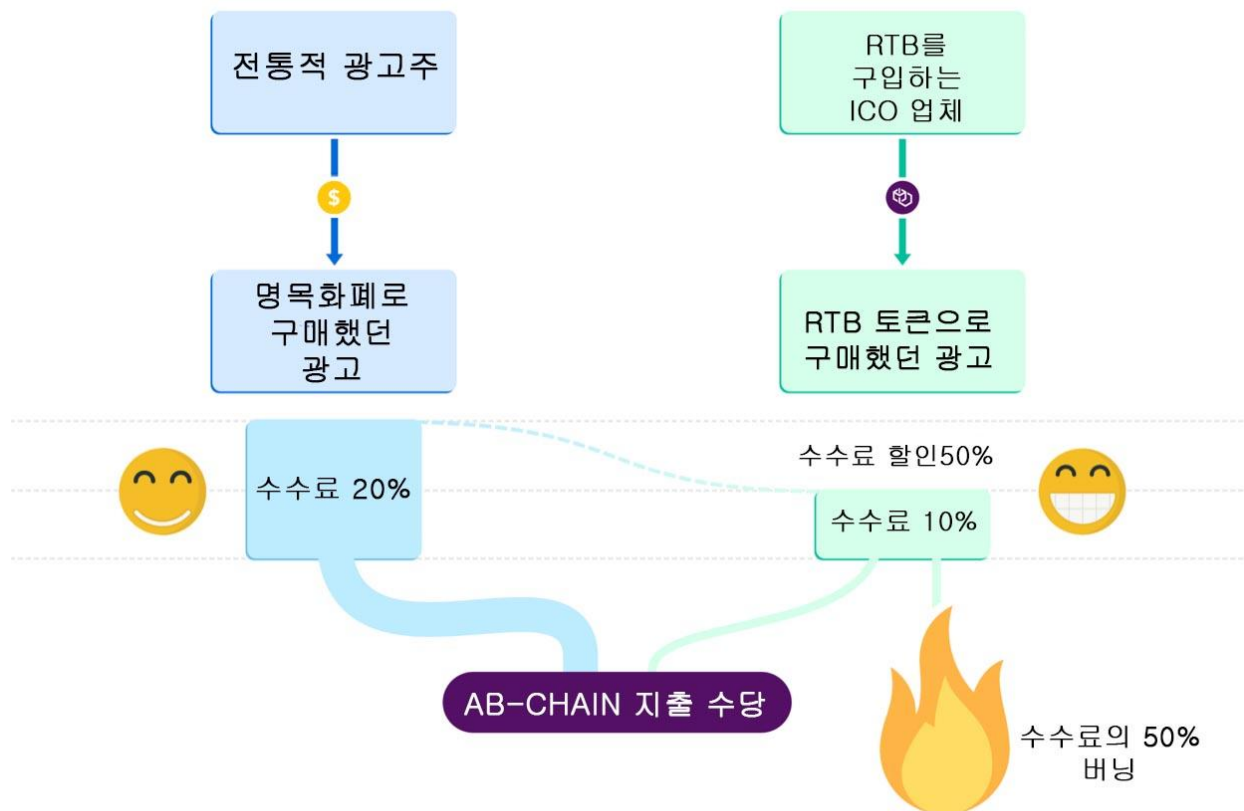
RTB 토큰 수납을 가속하기 위해, 우리 파트너 네트워크가 RTB 를 결제 방식 목록에 추가하도록 합의할 예정입니다.

RTB 토큰 회전율

RTB 토큰 사용 경우에 거래 수수료는 10%입니다.

수수료의 50%가 없어지며, 나머지 50%가 AB-CHAIN 의 블록체인 유지를 위해 사용됩니다.
그 금액을 운영비와 마케팅 비용으로 지출할 것입니다.

RTB 토큰의 없어지는 것은 AB-CHAIN 의 광고주, 발행자 및 투자자에 대한 기고입니다.



RTB 토큰 버닝 개념도

50%의 수수료 할인

RTB 토큰 사용 동기는 50%의 거래 수수료 할인 받는 것입니다. 명목을 사용하는 광고주가 20%를 지불하는 반면, RTB 토큰을 쓰는 광고주가 10%만 지불할 것입니다.

RTB 토큰 버닝 메커니즘

RTB 토큰에 대한 관심을 유치하기 위해 버닝 메커니즘을 적용할 예정입니다. 우리가 수수료의 50%를 버닝하고 광고주, 퍼블리셔, 투자에게 기고합니다.

100 RTB 규모로 광고를 게시했던 광고주가 10%의 수수료를 지불해야 할 것입니다. 이 금액의 50%가 AB-CHAIN 지출로 사용될 것입니다. RTB 버닝 개념도 참조.

RTB 토큰 모두 버닝될 경우

RTB 토큰은 십진수 18 개로 구성되어 있어서, 다른 암호화폐와 같이 분산될 수 있습니다. 우리 예측에 따라, 네트워크는 토큰이 5 년 이상 충분할 것입니다. RTB 토큰의 총수량이 위험한 수준까지 감소하면은, 새 토큰을 발행하여 RTB 토큰을 이 새로운 토큰으로 환전해 드리겠습니다.

ICO 기업으로서 RTB 토큰 구입

우리 주요 파트너들은 ICO 를 이용하여 자금을 모으는 광고주들입니다. 성공적 ICO 실행 및 제품 출시 간에 약 6 개월이 지납니다. 그래서 우리가 RTB 토큰을 초기부터 구입하는 것을 권고합니다. 그렇게 하면 ICO 광고를 바로 게시하고 제품을 홍보할 수 있기 때문입니다.

우리가 지금 ICO 실행 중이나 ICO 를 완료한 기업들과 협조할 것입니다.

사업 계획

- 1) 2017 Q4 – 첫 광고주들 (ICO 기업)을 위한 AB-CHAIN 출시. AB-CHAIN 은 네트워크를 개시하여 퍼블리셔 유치 시작. 퍼블리셔들이 플랫폼 기능을 이용하여 웹사이트에 위젯을 설치할 수 있으며, 광고주들이 개인 오피스 설정 변경 가능. AB-CHAIN 은 게시물 500 000 개 이상을 지지할 수 있음. 광고주와의 협력 성공적 시작
- 2) 2018 Q1 – RTB 토큰 발행 및 토큰 버닝 메커니즘 실행
이더리움의 ERC20 인터페이스 기반 스마트 컨트랙트인 토큰이 발행됨. RTB 토큰이 버닝 기능이 있으며, 오류가 나타나거나 토큰이 거의 빠져 나갈 가능성 가만하여 토큰 이동 메커니즘도 추가적으로 개발했음
- 3) 2018 Q2 – 광고 거래를 위한 스마트 컨트랙트 실행
스마트 컨트랙트는 트래픽 소스 (퍼블리셔, 광고 네트워크) 및 광고주 간의 거래를 촉진합니다. AB-CHAIN 거래 수수료는 10%이며, 그 중 50% 커뮤니티 기고로 버닝함. 즉, AB-CHAIN 의 제안이 경쟁자 제안에 비해 더 유익해 보임.
- 4) 2018 Q3 – AI 개발 및 도입(AI development)
인공신경망 제작은 광고 캠페인 실시간 모니터링, 캠페인 과정 분석 및 결과/조건 간의 상관관계 발견 기능 제공.
- 5) 2018 Q4 – 암호화폐 거래 광고 시장 주도
AB-CHAIN 은 새 트래픽 소스 연동, 마케팅 및 PR 캠페인 실행을 통해 새 광고주 유치. 그 동시에 캠페인 광고주 오피스 등 UI 를 개선하여 편리한 캠페인 운영 확보.
- 6) 2019 – 디지털 광고 시장 주도
블록체인과 암호화폐 기술을 도입하는 전통 기업이 많고, 앞으로 이 경향이 확산하다고 예측함. AI 및 ML 기술을 활용하여 우위를 창출하고 전통 디지털 시장에서 성장을 확보할 의도.

크라우드펀딩 구조

RTB 토큰은 이더리움 블록체인의 ERC20 기반에 개발된 분산 토큰입니다. 토큰이 스마트 컨트랙트를 통해 발행되며, 총 100 000 000 RTB 를 발행할 예정입니다.

우리가 크라우드펀딩을 2 단계(프리세일과 본격 세일)로 나눠서 실시할 예정입니다. 프리세일 기간에 모집했던 자금을 본격 크라우드펀딩 계획, 팀 수집, 플랫폼 개발 시작하기 위해 사용할 예정입니다.

토큰을 다음과 같이 배급할 것입니다.

	PRE SALE	크라우드펀딩
토큰 수량	5,000,000 (혹은 5%)	68 500 000 (혹은 68.5%)
토큰 가격	\$ 0.20	\$ 0.35
목표 (USD)	\$ 300 000	\$ 1 500 000
USD max	\$ 500 000	\$ 20 000 000

판매하지 못 한 토큰을 크라우드펀딩 완료 이후 폐기하도록 하겠습니다. 토큰을 각 분야 (팀, 직원 등)에 비례하여 버닝하기 때문에 투자자들이 RTB 수량의 70% 반드시 받을 것입니다. 격 크라우드펀딩 보너스는 자금 금액에 따라 다를 것이고 35%부터 10%까지 감소할 것입니다:

단계	보너스
Private Sale	35%
0 - \$ 2 000 000	30%
\$ 2 000 000 - \$ 5 000 000	25%

\$ 5 000 000 - \$ 10 000 000 20%

\$ 10 000 000 - \$ 15 000 000 15%

\$ 15 000 000 - \$ 20 000 000 10%

팀 토큰 분배 및 기타 활동:

지출 구조

클라우드 펀딩 자금 지출 계획서 다음과 같습니다:

- 1) 자금 30%를 R&D 로 지출
 - 소프트웨어 개발
 - 오픈소스 코드 개발
 - 블록체인과 암호화폐 개발
- 2) 자금 40%를 마케팅 비용으로 사용
 - 지사점: 아시아, 유럽, 미국
 - 웹마스터를 위한 동기 및 이벤트
 - 영업원 위한 동기 프로그램
- 3) 자금 20% 를 운영비로 사용

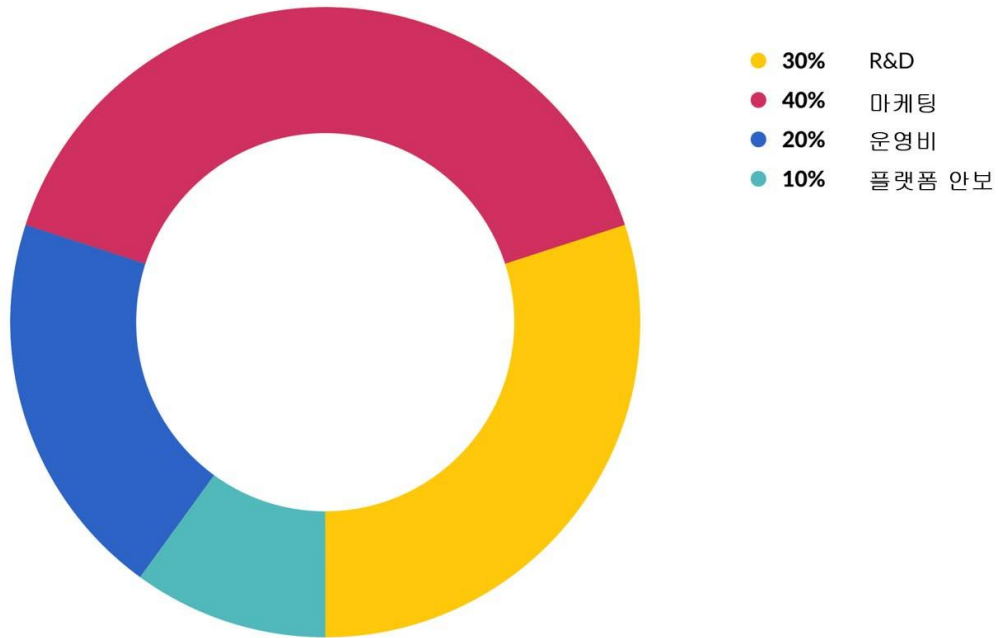
사무실 임대

법적 및 회계 서비스

서버 인프라와 클라우드 서비스

설립자	15 000 000 (혹은15%)
직원	5 000 000 (혹은5%)
준비금	4 000 000 (혹은4%)
자문의원	3 000 000 (혹은3%)
바운티 프로그램	3 000 000 (혹은3%)

4) 자금 10%를 플랫폼 안전 확보 위해 사용



크라우드펀딩 일정표

AB-CHAIN 크라우드펀딩은 2 단계로 이루어질 것입니다.

Pre-Sale 및 초기 투자자 보호

AB-CHAIN 은 pre-Sale 을 2017 년 10 월 1 일까지 성공적으로 완료했으며, 370,000 USD 모았습니다.

애초에 AB-CHAIN 크라우드 펀딩을 2017 년말에 실시할 예정이었으나, 플랫폼 첫 버전이 준비되지 않았기 때문에 2018 년 2 월~3 월까지 연기되었습니다. 모든 Pre-Sale 투자자들에게 30%의 대기 보너스를 지급했습니다.

본격 크라우드펀딩

본격 크라우드펀딩을 2018 년 2 월 19 일부터 3 월 31 까지 실시할 예정입니다.
최대 68'500'000 RTB 토큰을 판매할 것입니다:

- 최소의 자금 – 1 500 000 USD.
- 최대의 자금 – 20 000 000 USD.
- RTB 토큰 가격 – 0,35 USD.
- 10%~30%의 보너스 분배.
- 중요한 투자자 (10 만 USD 이상)를 위한 추가 혜택 제공.

*최소의 투자액은 0,2 ETH 혹은 0,015 BTC 입니다.

암호화폐 성장에 관한 투자자 보호

2017 년 9 월에 시작한 비트코인과 에피어 급격한 성장 결과, 초기 투자자들이 말기 투자자들에 비해 토큰을 적게 받았다는 연락이 많이 왔습니다. 이 문제를 해결하고 크라우드펀딩 투자자들을 보호하기 위해 우리가 새 규정을 만들었습니다:

- 1) 프리세일과 프라이빗 세일 기간에 AB-CHAIN 토큰을 구입했던 투자자들 위해 투자일 및 크라우드펀딩 시작일 (2 월 18 일)의 환율을 고려하여 토큰을 다시 계산할 것입니다. 예를 들어, 투자자가 2017 년 10 월에 400 USD 환율로 10 ETH 투자했고

2 월 18 일 환율은 1 ETH 대 1200 USD 까지 올라간 경우, 토큰 수량이 3 배로 증가하고 모든 보너스가 여전히 유효.

2) 클라우드펀딩 기간 동안 토큰 판매 가격은 0.35 USD 임.

3) 2 월 18 일에 AB-CHAIN 토큰 가격은 BTC 과 ETH 대 USD 환율로 설정될 것.

4) 클라우드펀딩 기간 동안 환율이 20%이상 변경될 경우, 새 투자자 관심을 고려하여 토큰 가격을 변경할 수 있음.

5) 클라우드펀딩 완료일인 3 월 31 일에 투자일과 완료일 환율을 고려하여 토큰을 다시 계산하여 각 투자자에게 최대 환율을 제공할 것 (환율 성장 경우).

바운티 프로그램

AB-CHAIN 바운티 참여자에게 토큰 총 수량의 3%를 제안합니다. 토큰의 수량은 클라우드 펀딩 성과에 따라 변경될 수 있는데 (최대 2 억 USD 예상), 그 중 3%가 반드시 바운티 프로그램으로 사용할 것입니다.

팀 소개

AB-CHAIN 팀은 경험이 있는 개발자와 사업 전문가로 구성됩니다. 본 팀은 이미 여러 가지 복잡한 프로젝트를 성공적으로 실시했습니다:

- 1) PINbonus 는 신용카드와 포인트 카드를 대체하여 프로그래밍이 가능한 카드임. 자치 아이폰/안드로이드 앱이 있음.
- 2) QIWI Bonus 는 QIWI (NASDAQ:QIWI) 등 웹마스터의 금융 및 소비 트래픽을 활용하는 광고 플랫폼임. 게다가, 캐쉬백 서비스 (<https://bonus.qiwi.com>)까지 개발했음.



블라디미르 디아코브

CEO, Founder

개발 경력 15 년,
경영 경력 10 년,
영업 경력 7 년,
비트코인 경력 4 년,
FINAM, QIWI, Prostor Capital 투자임



이반 프셰니츨

공동 설립자, CTO

개발 경력 11 년
경영 경력 5 년
광고 네트워크와 금융 서비스
블록체인 기술 경력 6 년



David Pomies

공동 설립자, 사업개발 부장

영업 및 마케팅 경력 9 년, 홍콩 사업 발달 7 년



Cate Lawrence

PR 부장

버를린 에서 4 년동안 기술기자로 근무,
호주 자원봉사 7 년,
대학교육 관련 경력 10 년.

[VentureBeat](#), [Sitepoint](#), [DZone](#), [ReadWrite](#), [TheNextWeb](#) 기사 발행



안톤 오쉬킨

마케팅 부장

RocketLP 디지털 에이전시 설립,
디지털 마케팅 경력 6 년,
마케팅 프로젝트 개발 경력 4 년
마케팅 전략 50 개이상 성공적 개시



Adrien Henni

국제 전략 자문의원



Dom Inzerillo

국제 마케팅 및 커뮤니티 매니저



세르게이 쿠프리야노프
개발자



알렉세이 살린
시스템 운영자



이반 로고제프
개발자



슬라바 미르코로드
개발자



키릴르 레미조프
QA 기술자



베로니카 레피여바
매니저



이반 스클라드첸코브
커뮤니티 매니저



안나 만드류크
커뮤니티 매니저

자문의원



Reuben Godfrey
ICObench 전문가 (탑 10)



Juan Garay
A & M 텍사스 대학 교수



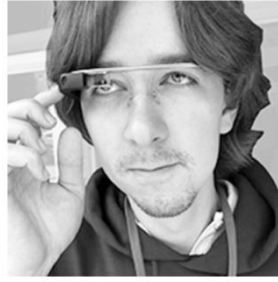
아르세니 스트리제노크
LAToken, Blockchain & ICO
ICO 컨설턴트
EWDN.com 자문의원



Kaimin Hu
Advance.ai 의 AI 프로젝트
매니저



키릴 예르마코프
QIWI CTO



이고르 블라텐코
QIWI 안보 부장



Christos Stergiou
그리스 및 캐나다 투자자
관계 관리



Victor Ho
중국 투자자 관계 관리



레오니드 텔리촌
Finam Global 수석 분석가



아르침 오제르코브
admitad.com 웹마스터
관리부 부장



알렉스 사브첸코브
cityads.com 설립자 및
회장



드미트리 고즐로브
알파 은행, 제품 관리
팀장

스포츠



AB-CHAIN 팀은 일도 열심히 하며 운동도 활발하게 합니다.

블라디미르와 이반은 트레일 러닝 행사에서 참여하며 (아래의 사례 참조), 데비드는 마라톤을 즐깁니다.

Adidas Elbrus World Race 2017 - 11 km 및 34 km 레이스

엘브러즈는 유럽과 아시아를 경계 짓는 코카서스 산맥의 사화산으로 5642m 와 5621m 에 달하는 2 개의 봉우리로 이루어져 있다. 산이 위치하고 있는 박산 계곡에서 2012 년부터 트레일 러닝 국제 경기가 매년 개최합니다.

2017 년에 우리 설립자들 중 2 명 (이반과 블라디미르)이 마라톤에서 참여했습니다. 이반은 1800 미터 높이에 11 km 를 완주했으며 블라디미르가 2700 미터 이상의 높이에 34 km 를 완주했습니다. 이 마라톤 사진을 공유해 드립니다.



Marathon du Mont Blanc 2017 - 42 km

이번에 블라디미르는 가장 아름다운 마라톤인 Le Marathon du Mont Blanc 에서 성공적으로 참여했습니다. 마라톤은 샤모니에서 시작해 멋진 알프산을 걸칩니다.



프랑스 대표 선수

데비드는 프랑스 선수 출신이며, 대학 시절에도 미국 오кла호마 대학교를 대표하여 마라톤 행사

참여했습니다.



개인 최고 기록은 8,04 분에 3000 미터, 14,07 분에 5000 미터입니다. 데비드는 오래전부터 «퇴직»했는데, 아직도 홍콩 및 유럽 지역 마라톤에서 참여합니다.