



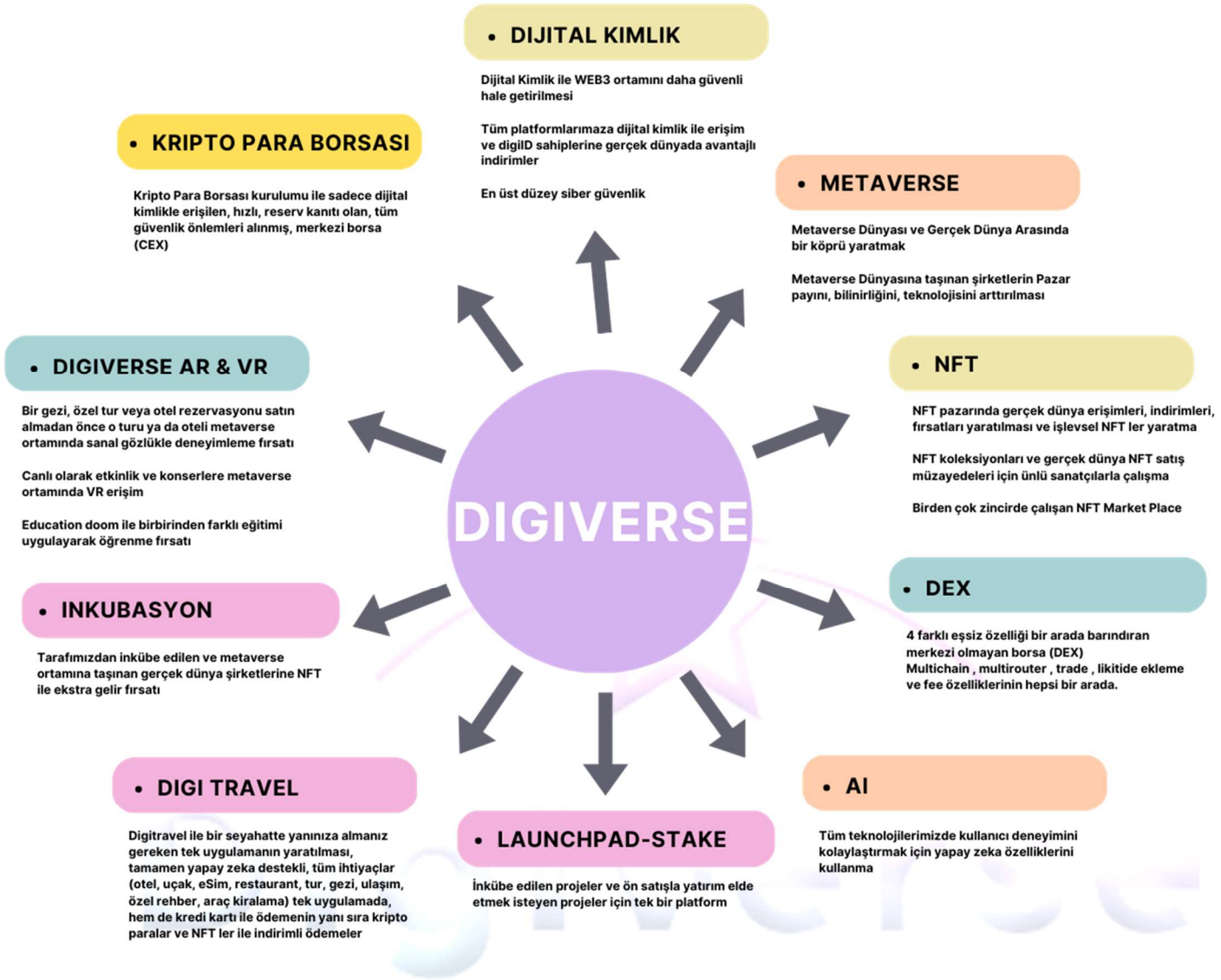
LITEPAPER

Digiverse



Digiverse
www.digiversecrypto.com
www.digiversede.com.tr

1. ÖZET



Pazarın En Büyük Sorunları

Yatırımcı Güveninin Sağlanamaması, Teknoloji Üretilmemesi, Ticari Deneyimsizlik, Anonimlik, Projelerin Gerçek Dünya ile Temas Kuramaması, Kripto Ekosisteminin sorunu olmayan problemlere çözüm üretme iddiası, Fayda üretememe.

Cözüm Önerisi

Ekibin Kilit Özelliği, Tamamen şeffaf ve ticari başarılarla ve birçok ödüllü teknolojik inovasyonu ilk yapmanın tecrübesine sahip ve siber güvenlik uzmanlarından oluşan ekip, metaverse ve gerçek dünya arasında bir köprü kurma ve gerçek dünya firmalarını tokenize etme kararlılığı, ekosistemin yararına eşsiz çözümler, token rezerv kanıtı sağlanması, gerçek dünya firmalarına pazar payı, bilinirlik ve teknoloji katkısı.

Kilit Kullanıcılar

Kripto Para & NFT Yatırımcıları ve Traderları
Metaverse Kullanıcıları ve Yatırımcıları
Seyahat ve Tur Acentaları
Oteller
Kripto Platformları
Kripto Para Borsaları
Digiverse
Mission Moon
Tokenize olmak isteyen gerçek Dünya Firmaları

Dijital ve Gerçek Dünya Sanatçıları

Hedef Kullanıcı Beklentisi

Şeffaflık, Güven Duyma, Hızlı ve Güvenli Erişim, Kimliğinin korunması, Siber Güvenlik Önlemleri, Hızlı para çekme ve yatırma, VR deneyiminin çeşitlendirilmesi

İlk Hedeflenen Kitle Sayısı

100.000 hodlers

Pazar Boyutu

Güncel 1,4 Trilyon Dolar, 2030 Yılına kadar 10 trilyon dolar

Pazarlama da Eşsiz Farkımız

*İnovasyon Projelerimizin her yıl Global anlamda 1,7 milyon ziyaretçiyi ağırlaması ile perakende ve kripto dışı yatırımcıya kolay ulaşma ve bilinirlik
*Aynı anda 10'dan fazla kripto borsasında tek seferde listelenme
*Topluluk Odası

Yatırımın Geri Dönüşü

1-3 Ay (9.bölümde ayrıntılı olarak açıklanmıştır.)



@ manager@digiversede.com.tr

www.digiversecrypto.com

(Business Plan)

Digiverse Tech.

www.digiversecrypto.com

Digiverse, Dünya'nın ilk ve tek sanal gerçeklik algısı yaratan dijital evrenidir. Metaverse ortamlarının somutlaştırılmasının en başarılı ve en yüksek yatırımlı tek örneğidir. Yaratıcıları finansal ve teknolojik yenilik anlamında başarı yaratmaya adanmış kişilerden oluşmaktadır.

Digiverse projesi, gerçek dünya ile metaverse arasında bir köprü inşa etmeye adanmış bir devrimin vücut bulmuş halidir. Bu platform, kullanıcılara gerçek dünyayı aşan deneyimler sunarken ve sanal gerçekliği gözlüksüz daha yakından keşfetme fırsatı sunar. Kullanıcıların, kendi dijital kimliklerine sahip olduğu, ilgililerin başarılı sanatçılara ait eşsiz NFT koleksiyonlarına eriştiği, merkezi ve merkezi olmayan kripto para borsası, gerçek dünya kullanım alanının çokluğu nedeniyle piyasa üzerinde büyük etki sahibi olacak ve diji sahiplerine devasa gelir elde etme potansiyeline sahip gerçek ve güvenilir bir blok zincir projesidir.

Digiverse halihazırda çalışmaya devam eden organizasyonel ve başarılı bir gözlüksüz metaverse deneyimi projesidir. Start up bir proje değildir aktif olarak çalışmaktadır. Ve bu anlamda Dünya da ilktir ve eşsizdir. Bu ortamı inşa ederek metaverse ortamının somutlaştırılmasını insanlara sunduk ve bu proje için 40 Milyon Dolar bütçe harcadık. Biletler her zaman sold out oldu, etkinlik takvimlerimiz doldu. Her ülkeden, değişik meslek grubu ve yaştan katılımcıların eşsiz geri bildirimleri oldu. Bu başarı hikayesinden sonra metaverse platformumuzu oluşturmaya başladık. Metaverse teknolojisinin WEB3 ve blok zincir teknolojisi olması, en önemli unsurlarından birinin NFT'ler olmasından dolayı digiverse tokenizasyonunu başlattık. Bu süreçte yapılan pazar araştırmaları ve rakip analizleri sonucunda pazardaki güven boşluğunu doldurma, diji metaverse ortamını üst çatı projesi haline getirme, diji değerini arttırma, teknoloji geliştirme, perakende kullanıcıya doğrudan temas etme amaçlarıyla proje kapsamını genişlettik ve ana hatlarını belirledik.

Projenin kurucuları büyük ölçekli ve iddialı projeleri hayata geçirebileceklerini kendilerine ve kamuoyuna kanıtladılar. Durup başarılarının tadını çıkarmak için yeterli sermayeleri var. Ancak keşfetmeye olan susuzluk, kripto endüstrisindeki profesyonellik eksikliği ve insanların sektör tarihinde hatırlayacağı çığır açıcı bir şey yaratma arzusu, Digi'nin yaratılmasına yol açtı.

Bu İş planı hazırlanırken kendi iş planlarımızda kullandığımız, bize sunulan iş planlarından beklentimiz olan ve bize ait bir sistem olan Einstein & Mevlâna teorimizi uyguladık.

Einstein & Mevlâna teorisi; Einstein yaptığı bir işe o kadar hakimdir ki kendisine küçük bir çocuk izafiyet teorisini sorduğunda onun anlayabileceği dilde elinin ateşe uzattığı andaki zamanın farklılığından bahseder. Yani bir şeyi ne kadar bilerseniz bilin bunu herkesin anlayabileceği şekilde anlatmak zorundasınız. Mevlâna ise bana ateşi anlatma yangın varsa yangın var de ben anlarım der. Yani saatlerce yangını anlatmayacağız. Yangın var sözü her şeyi anlatmaya yetecek. Yani uzun uzun blok zincir ya da açıklamalar yazmayacağız.

Digiverse projesi start up bir proje değildir. Çok kapsamlı bir projedir. Bir şeyi ilk kez yapmanın zorluğunu yaşamış, metaverse kavramını en gerçekçi şekilde ele almış, franchise teklifleri sunulan, arkasında uzun ve başarılı ticaret geçmişine sahip, ileriye görebilen, yeni teknolojik gelişmeleri takip edebilen, güven duyulan ekip üyelerinden oluşmaktadır.

Projenin Tanımı: Metaverse alanında pazarı domine edecek hem sanal hem gerçek dünya platformunu geliştirmek, gerçek dünya partnerlerinin tokenizasyonuna kuluçkalık yapmak, dijital ve diğer sanat kollarındaki networkümüzün dijital NFT koleksiyonlarını hazırlamak, tüm platformlarına dijital kimlik ile erişilmesini sağlamak, digitravel uygulaması ile güçlü network ve organizasyon gücünü kriptoya aktarmak ve merkezi ve merkezi olmayan kripto değişim borsası kurmak, gerçek dünya firmalarını metaverse ortamına taşıyarak bilinirlik, gelir payı ve teknoloji artışı sağlamaktır.

Projenin Temel Hedefleri: En temel hedefi metaverse, NFT ve kripto pazarında piyasayı domine etmek, utility yani kullanımı çok geniş bir ağı sahip kripto varlık yaratmaktır. Bununla birlikte gerçek dünya firmalarını tokenize ederek, firmaların bilinirliğini, gelirlerini ve teknolojisini arttırmaktır. Her biri ilgili başlıklar üzerinde ayrıca açıklanmıştır.

Projenin Alanları:**A) Ana Unsurlar**

- 1-Metaverse
- 2- Dijital Kimlik
- 3-Kripto Para Değişim Borsası (CEX)
- 4-DigiTravel

B) Yardımcı Unsurlar

- 5-NFT MarketPlace
- 6-Dijital NFT Müzayedeleri
- 7-Proje İncubator
- 8-Launchpad
- 9-Stake
- 10-Merkezi Olmayan Kripto Para Değişim Borsası (DEX)

1. İŞLETMENİN TANIMI

Yıllardır faaliyet gösteren bir firmayız. Özellikle ana uzmanlık alanımız turizm, otel, kahve ve teknolojidir. Dünyanın en büyük turizm bölgelerinden birinde olmamız nedeniyle küresel bir müşteri tabanına hizmet sunmaktayız. Teknoloji ve inovasyon işletmelerimizi her yıl ortalama 1,7 milyon biletli kişi ziyaret etmektedir. Bu yüzden marka bilinirliği ve perakende erişim ile alakalı çok ciddi bir network gücüne sahibiz.

Geliştirdiğimiz yazılım ürünleri, AR, VR özellikli nesneler, VR kamera uygulamaları, hologram teknolojisi, metaverse ve merkezi ve merkezi olmayan kripto varlık değişim platformları gibi teknoloji trendlerini kapsamaktadır.

Şirketimizin temel değerleri, müşteri odaklılık, sürekli yenilik, mükemmeliyeti hedefleme ve etik iş uygulamalarına bağlılık üzerine kurulmuştur. Birçok başarılı büyük ölçekli ve ciddi organizasyon gücü gerektiren projeyi tamamlamanın yanı sıra, müşterilerimizle ve partnerlerimizle uzun vadeli iş ilişkileri kurma konusunda gurur duyuyoruz. Başarımızı bu güven ortamına borçluyuz.

Şu an itibarıyla, 94'den fazla uzman yazılım geliştirici ve proje yöneticisi istihdam ediyoruz ve büyümeye devam ediyoruz. Digiverse yönetimi olarak, müşteri memnuniyetine, zamanlamalara çok dikkat etmemize, teknolojiye olan bağlılığımızla biliniriz.

2. PROJE AÇIKLAMASI, PAZAR ARAŞTIRMASI

Tüm projelerimiz için digiverse projemiz bir çatı projesidir ancak her proje için ayrı açıklama ve Pazar araştırması bölümler halinde sunulmuştur. Digiverse projesi yapısı federal bir yapıdır. Uniter bir yapıda değildir çünkü her proje modülerdir, ancak tüm projeler DigiMetaverse ve Kripto Değişim Borsası ile ilişkilidir. Digi metaverse ortamı ve borsası projenin üst çatısıdır.

3-A) Digiverse Metaverse

Digiverse şu anda 33 farklı bölgesi her bölgenin kendine özgü bir hikayesi senaryosu ile insanlara metaverse deneyimi yaşatan bir platformdur. Bu platform da insanlar tüm duyuları ile başka bir alemin içinde yer alırken, dijital AR VR özellikli sanat eserleri, dijital eserler, 3 boyutlu objeler içinde bambaşka bir dünyaya yolculuk ederler. Ayrıca bu tasarımlar Dünyaca ünlü sanatçılar ve *Avatar ve Star wars* tasarımcıları tarafından hazırlanmıştır. Bu proje ile amacımız insanlara metaverse in 2 boyutlu oyunlar olmadığını, gerçek his ve eğlence sektörünün devrimsel dönüşümünü yaşattık. Bu süreçte AR, VR, Hologram, Unity , NFT , Metaverse, Web3 , blok zincir alanlarında ekibimizi geliştirdik.

Başka bir firma ya da kurum tarafından bu adın kullanılamaması için Digiverse adının patentini aldık. Ayrıca bu patent belgeleri whitepaper'a yüklenmiştir.



Ayrıca proje logosu da patent ile korunma altına alınmış ve tescillenmiştir. Bu belgeler patentler bölümüne tüm sayfaları ile eklenmiştir.

Programın İşleyişi ve başarı Ölçümleri

1. Digiverse karanlık doom eklenmesi, zemin tabanında özel yürüyüş bandı ile VR gözlükle metaverse erişimlerinin başlatılması, farkındalık çalışması
2. VR uygulaması ile canlı konser, maç, etkinliklere katılım sağlanacağı uygulamanın hayata geçirilmesi
3. Education doomun hayata alınması, birçok eğitim faaliyeti için 3 boyutlu objelerin yaratılması VR gözlük temini ve her yaşta öğrenci için değişik eğitim programlarının interaktif yapılması (Örneğin yangın söndüren çocuklar itfaiye tüpünün kullanımı, dijital imaj alınan TD cihazlarının kullanımı, laboratuvar deneylerinin güvenli şekilde sanal ortamda yapılması birçok değişik eğitim içeriği gibi sınırsız bir kullanım alanıyla)
4. Digiverse girişinde insanlara 3 boyutlu karakter NFT si verilmesi ve dijital kimlik tabanının oluşmaya başlanması, NFT istemeyen kişiler kendi bedenini 3 boyutlu AR halinin gönderilmesi
5. Sanal Piramit Metaverse'den ilk görüntülerin paylaşılması
6. Piramit Metaverse sanal mağaza alanlarının eklenmesi
7. Piramit Metaverse NFT marketinin eklenmesi
8. Piramit Metaverse dijital kimlik erişimi ile erişilmesi
9. Tüm gerçek dünya doomlarının metaverse ortamına taşınması
10. Piramit Metaverse ortamına işlevsel oyunların taşınması
11. Piramit metaverse içine partner otellerin ve tur,gezi ve projelerin alanlarının eklenmesi
12. Piramit metaverse ortamının tam olarak public olarak erişime açılması
13. Piramit ortamının 2 boyutlu halinin kullanıma açılması
14. Metaverse piyasasında ilk 5 içinde yerini sağlamlaştırması
15. Yeni trendlerin takip edilerek durmaksızın güncelleme yapılması ve Piramit Metaverse'in bu özelliklerle sahip olması

Neden Farklı?

*Bu platforma sadece dijital kimlik ile erişilecek. Çoğu metaverse projesi dijital kimlik kavramını dikkate bile almıyor. Bunun yerine, e-posta veya cüzdan adresi ve kullanıcı tarafından seçilen kullanıcı adı gibi basit profil bilgilerine güvenirlir.

Sohbet özellikleri çok sayıda uygulamada mevcuttur; bunların neredeyse tamamında, hatta çoğunda sesli sohbet özelliği bulunur. Bu platformlarda insanlar yasa dışı eylemler planlamak, hassas bilgi alışverişinde bulunmak, istihbarat operasyonları yürütmek gibi dünya çapındaki ülkeleri tehdit eden çeşitli faaliyetlerde bulunabilmektedir. Bu kötü niyetli kişiler devletlerin yakından tanıdığı ve takip ettiği platformlardan uzak durma eğiliminde oldukları için Web3 uygulamalarını tercih etmektedirler. Mesajlaşmanın ve sesli aramanın yapılabileceği tüm ortamları düşünün; tamamen farklı bir sorun olan dijital zorbalık konusuna değinmiyoruz bile. Platformlar, kullanıcıların yaş bilgilerini seçtikleri doğum tarihine göre belirliyor. Yani 10 yaşındaki bir çocuk kendisini 30 yaşında gibi gösterebiliyor.

Şu ana kadar kısaca anlattıklarımın olası sonuçlarını hayal edebiliyor musunuz? Web 2'de önlem alınamadı ama Web 3 aynı mı kalmalı? Hayır aynı kalmamalı.

Bu nedenle dijital kimlik digiverse için çok önemlidir. Bu önlemleri almayan tüm metaverse platformları doğrudan veya dolaylı olarak suç faaliyetlerine karışabilir.

Platformlarına erişen kişilerin nasıl korunacağı sorusunu ele alan bir proje yok. Bu konuyu etraflıca tartışan ve çözümler sunan proje ise Digiverse

*2 Boyutlu oyunlar Metaverse olarak sunuldu halbuki bunlar metaverse değildi.

*Mevcut piyasada gerçek dünyaya temas edebilen bir metaverse projesi yok.

*Digiverse bir kopya ürün değil, Dünyada ilk özelliğine sahip, bir şeyin ilk kez yapmanın zorluklarını biliyor ve bunları lehimize kullanarak ürün geliştirebiliyoruz.

*NFT marketimizde yer alan ürünlerin gerçek dünyada indirim, erişim, dijital sanat eseri sahipliği ve ürün gibi işlevsel karşılıkları var.

*NFT marketinde tüm ürünler Piramit Doom da aktif olarak kullanılabilir olacak.

*Arkasında çok ciddi, başarılı, teknoloji üretmeye kararlı bir ekip ve organizasyon gücü var.

*Bulunduğu bölge Land of Legends olması nedeniyle uluslararası olarak çok hızlı marketing gücü var.

*AR ve VR özellikleri aktif şekilde kullanacak.

*Education doom ile çok büyük bir pazarın önünü açacak. VR gözlük kullanımını yaygınlaştıracak.

*Şu ana kadar kripto dünyasında birçok metaverse projesi oluşturuldu ancak bunların çoğu sadece adını kullandı teknoloji üretmedi, metaverse ortamına katkı sağlamadı. Biz ise bu ortamı erişebilir ve sade bir hale getireceğiz.

Hedeflenen sektör Metaverse

Trend Uygunluğu – En trend sektörlerden biri ve eğlence oyun sektörünün yeni dünyası

Hedeflenen Sektörün büyüklüğü ve potansiyeli

Valuates'in "Küresel Metaverse Pazarı" raporuna göre, Metaverse pazarının büyüklüğü 2021 yılında 21 milyar dolara ulaşmıştır. Bu yılın sonunda ise 28 milyar dolar büyüklüğe ulaşması beklenmektedir. Teknoloji dünyasının devlerinin (Amazon, Apple, Google, Meta, Microsoft) Metaverse alanında ilk kez aynı anda birbirleriyle yarışıyor olması bu sektörün potansiyelini gözler önüne sermektedir. Goldman Sachs dijital ekonominin küresel ekonominin yüzde 20-25'ni oluşturduğunu ve dijital deneyimlerin Metaverse evrenine taşınmasıyla birlikte, farklı senaryolar çerçevesinde 2-12 trilyon dolar arasında bir pazar oluşacağını öngörmektedir. Bankaya göre, bu pazar Web 3.0 ve Metaverse'ün gelişimiyle birlikte süreç içinde daha da artacaktır. Citigroup tarafından gerçekleştirilen bir başka araştırmaya göre ise 2030 yılı itibarıyla Metaverse, 13 trilyon dolarlık bir ekonomi oluşacaktır.

Endüstriye giren yeni firmalar, kripto ve blokzincir tarafında son eklenen projeler sadece metaverse adını kullanmakta ve bu alanda projeleri yoktur ve ekipleri yüzde 90 anonim büyük bir ticari firmayı finansal ve teknolojik olarak yönetme becerisine sahip değiller.

En yakın rakipler Sandbox ve Decentraland Mana Rakiplerin Durumu Mana ve Sand fiyatlarında ciddi düşüşler olsa da mevcut piyasa değerlerini koruyorlar.

Rakiplerin güçlü ve zayıf yönleri

Güçlü Yönleri

- *Topluluk sayılarının fazla olması
- *Kripto içinde kurdukları ortaklıklar
- *Borsa Listelemeleri

Zayıf yönleri

- *Metaverse ortamlarının iki boyutlu oyunlar gibi sınırlı kalması, 3 boyutlu platformlarının ise çoğunda olmaması olan projede ise gösterilen videoların oldukça düşük seviyede grafiklere sahip olması
- *Misafir kullanıcı olarak giriş yapılabilmesi
- *Ticari olarak başarılı bir geçmişe sahip ekiplerden oluşmaması
- *AR ve VR özelliklerin yaygınlaştırılmaması
- *Dijital sanat eseri NFT'lerini pazara çekememeleri, gerçek dünyaya temas edememeleri

3-B) Dijital Kimlik

Web 1 Salt okunur

Web 2 Her platform için ayrı KYC formu

En az 50 farklı şifre, 50 farklı platformda bilgi paylaşımı, bilgilerin silinmesi için uzun uğraşlar

Web3 1 Formu KYC, 1 Oturum Aç'a tıklayın

WEB3 ile insanların kimliklerini yönetme zamanı geldi. Her platform için 1 kimlik.

Dijital kimlik, dijital kimlik yönetimi, blockchain ağlarındaki kullanıcı kimliklerinin güvenli bir şekilde işlenmesi ve doğrulanması anlamına gelir. Dijital kimlik, merkezi olmayan bir tanımlayıcı, bir URI şemasını, DID yöntemini ve DID yöntemine özgü tanımlayıcıyı içeren bir dizedir. Bir DID örneği şuna benzer: did: method:987654321qwertyu. Her DID, DID'yi yönetmek için kriptografik materyali ve diğer meta verileri içeren bir DID belgesine dönüştürülür. Bu tanımlar yeterli mi? Ya da çözüm üretiyor mu?

Dijital kimlik için şu ana kadar bir cüzdan bağlama, o cüzdan üzerinden bir domain adı satın alma gibi açıklamalar ve çözümler üretildi? Yani bir cüzdan, uygulamaya bağlan, herhangi bir ağda boş olan bir alan adını satın al. Ama kimlik? Gerçek kişi bilgisi nerde? Bunların çözüm olmadığını biliyoruz.

Biz bir NFT çözümü uygulayacağız. Devredilemeyen bir dijital kimlik NFT si. Cüzdan özel anahtarınız gibi size özgü eşsiz bir değer. Bu NFT sahibi bir kişi cüzdanını bağladığında platform cüzdanda bu NFT'nin varlığını arayacak. Bulduğunda ve doğruladığında erişim sağlayacaksınız.

DID Kullanıcıların dijital varlıklarına ve haklarına kolay erişim sağlama amacıyla ortaya çıkarıldı. Dijital kimlik projenin genel koruyucu unsuru olacak ve tüm platformlarımıza dijital kimlik ile erişim hakkı tanıyacağız. Kişinin bilgilerini rızasıyla aldığımızda dair bir belge ile birlikte kişisel bilgileri KVKK, GDPR kapsamına uygun bir şekilde depolayacak ve şahısların bilgilerini alacağız. Ayrıca cüzdan tanımlaması da yapacağız. Böylece kişiler kendi dijital kimlikleri üzerinde hak sahibi olacaklar. Partner olunan platformlara da entegrasyon sağlayarak bu alanda büyük bir marka haline geleceğiz. En büyük avantajımız perakende kullanıcı

ile doğrudan etkileşim içinde olmamız. Ayrıca dijital kimlik sahibi kişilere kendi kişisel metaverse avatarlarını da hediye edeceğiz.

Programın İşleyişi ve başarı Ölçümleri

*Dijital Kimlik NFT si için eşsiz ve değiştirilemez bir NFT formatı yaratılacak ayrıca bu NFT bir 3 boyutlu kişi avatarına da sahip olacak.

*Operasyon biriminin genişletilmesi ve sorumlu müdür atanması

*Dijital kimlik veri tabanı ve sunucusunu KVKK kapsamına uygun şekilde yapılandırılacak ve soğuk cüzdan bağlantılarını sağlayacağız. Bu dijital kimliğimizi gerçek dünyada firmalar tarafından kullanılacağı için bunun bir firma erişim tarafını sağlamak zorundayız. İştiraklerde kullanılması için özel bir panel hazırlayacağız. Bu panel üzerinden dijital kimlik doğrulaması yapabilecekler.

*İlgili yargı bölgelerindeki yaptırım listeleri/terörist listeleri/aranan kişiler (BM, SECO, AB, OFAC) gibi veri tabanlarına apiler ile bağlantı kurulmasının ve doğrulama yapılmasının sağlanması

*Digiverse ziyaret eden kullanıcılardan başlayarak, dijital kimlik veritabanı oluşturmaya başlayacağız. Ayrıca dijital kimlik sahibi olan kişilere partner iştiraklerimizde bazı indirimler ve erişim hakları tanımlayacağız.

*Dijital kimliğin yaygınlaşması için referans programı başlatacağız ve dijital kimlik kullanıcılarını sisteme kayıt eden partnerlere ödül programı duyuracağız.

*Dijital kimlik sahibi kişilere gerçek dünya mağazalarında indirim hakları sağlayacağız.

*Tüm platformlarımıza dijital kimlik ile kolayca giriş hakkı tanıyacağız.

*Digi DID(Merkezi Olmayan ID) yaygınlaşması için diğer proje zincir borsa ve platformlarla ilişkiler kuracağız. Böylece diğer platformlarda kişisel bilgileri saklamak ve kontrol etmekle alakalı iş yükünü azaltmış olacağız.

Neden Farklı ?

*Dijital kimlik uygulamaları üreten platformların en büyük sorunu gerçek kullanıcıya ulaşamamak

*Bu iş için gerekli organizasyonun ve alt yapının sağlanamaması

*Kripto dışı insanlara da gerçek dünyada çeşitli indirim hediye ve erişim haklarının sağlanması ile kripto varlık dünyasına çekilebilmesinin önünü açması

*İnsanların anonim projelere güven sorunu yaşaması, bu alanda bu güveni kurumsal yapımla biz yaratacağız

*Kişilerin platformdan kaldırma taleplerini en hızlı şekilde çözüme kavuşturacağız.

*Borsa login işlemlerimizde kullanılacak olması

*Digi Piramit platformumuzda kullanılacak olması

*Otel ve seyahat firması iştiraklerimizde kullanılacak olması

Hedeflenen sektör Kripto Varlıklar ve Platformlar

Trend Uygunluğu – Son zamanların en çok

konuşulan ve üzerine çalışma yapılan konularından birisi, tam anlamıyla çözüm üretilmiş bir sektör değil.

Hedeflenen Sektörün büyüklüğü ve potansiyeli

Sektörün büyüklüğü 1,4 trilyon dolar

En yakın rakipler IAMX – Space ID

Rakiplerin Durumu IAMX çok ciddi bir yatırım aldı şu anda polygon ağında geliştirme yapıyorlar, 1 yıl süre sarması yaşadılar

Space ID gibi uygulamalarla verilen alan adlarının dijital kimlikle alakasının olmaması, bu içeriğe bakılarak şahıs bilgisi alınmaması

Rakiplerin güçlü ve zayıf yönleri

Güçlü Yönleri

IAMX ciddi yatırım topladı ve tek bir alana yönelmiş olması

Space ID gibi birçok ürünün hype nedeniyle dijital kimlik gibi gösterilmesi

Zayıf yönleri

Gerçek dünya bağlatmaları yok yani Pazar bulma kullanıcılara erişme sorunları var

*Kullanılabilecek platform sınırlı gerçek dünya partnerleri yok

*Tam bir dijital kimlik özelliği taşıyorlar daha çok bir cüzdanı adlandırmak gibi hareket ediyorlar.

3-C) Kripto Para Değişim Borsası (CEX)

Digiverse Kripto Borsası, kripto paraların alım satımının gerçekleştirildiği bir dijital platformdur. Kullanıcılara, çeşitli kripto paraları alabilir, satabilir ve takas edebilme olanağı sunar. Digiverse Kripto Borsası, güvenlik önlemleri, kullanıcı dostu ara yüzü ve farklı işlem çiftlerini desteklemesi gibi özellikleriyle dikkat çeker. Ayrıca, kullanıcıların kripto varlıklarını yönetmelerine, işlem yapmalarına ve portföylerini izlemelerine yardımcı olan çeşitli araçlar ve özellikler sunar. Özellikle kriptonun ilk zamanlarına gittiğimizde uygulama ve hukuki alandaki boşluklardan dolayı birçok kripto para değişim borsası değişik hatalar yaptılar ve bu hataların bedelini ödüyorlar

Şirket ana sözleşmesi ,Kripto Değişim Platformları için gerekli olan lisans için özel olarak düzenlendi. Uluslararası ilişkiler ve hukuk danışmanlarımız diğer global pazarlar için lisans görüşmelerine başladılar. Yazılım üzerinde lisans için gerekli, kimlik bildirimi ve gerekli form altyapılarını oluşturduk. Ayrıca en büyük hassasiyetimiz rezerv kanıtları konusunda olacak. Her bir kuruluş dahi rezerv kanıtları ile topluluk ve ilgili platformlarla paylaşılacak. Müşteri hizmetleri hızı konusunda fark yaratacağız. İnsanların en çok sorun yaşadığı kısımlardan bir tanesi sorun yaşadıklarında destek alamamaktır. Birçok borsa da bu destek alma konusunda ciddi sorunlar yaşanmaktadır. Bu kararlılıkla dijital kimlik ile erişilen, her şeyin şeffaf bir şekilde paylaşıldığı, ilk etapta futures özelliği olmayan, iki kategori şeklinde listeleme özelliğine sahip ve regülasyon olmasa da regülasyonlar varmışçasına titizle hareket edilecek bir kripto para borsası oluşturacağız. Tüm projelerimizin kripto para borsası ile bağlantısı olacak.

Programın İşleyişi ve başarı Ölçümleri

* Hangi kripto paraları destekleyeceğimizi, kullanıcıların ne tür işlemler gerçekleştirebileceğini, güvenlik önlemlerini ve diğer işlevselliği tanımlama

*Yasal ve Düzenleyici İşlemler ile öncelikli olarak ülkemizde kripto değişim lisansı sahibi olmak ve bankalarla anlaşmalar gerçekleştirmek.

*İş akış şeması hazırlanması, işin tüm kurgusunun şahıslar üzerine değil süreklilik üzerine programlanması

*Güçlü bir çekirdek kodlayıcı kadro

*Uygulama, veri tabanı, iletişim ve erişim katmanlarının dizaynına başlanması

*Apilerin hazırlanması

*Mobil ara yüzlerin geliştirilmesi

*Güvenlik protokolleri ve dijital kimlik erişimlerinin entegre edilmesi

*Dijital kimlik kullanmak istemeyen kişiler için KYC, iki faktörlü doğrulama prosedürlerinin başlatılması

*Kullanıcı ara yüzünün bitirilmesi

*Ticaret motoru algoritmalarının bitirilmesi

*Ödeme işlemleri entegrasyonu

*Projenin ilk halinin çalıştırılması

*Hackathon ve siber güvenlik etkinlikleri

*Uluslararası Siber Güvenlik Firması ile uzun süreli ortaklık

*Public kullanıcı erişim testleri, test kullanıcılarına airdrop yapılması

*Test sonuçlarına göre son düzenlemelerin yapılması

*Halkla ilişkiler departmanının kurulması,

*İlk listelenecek ürünlerin likiditelerinin eklenmesi

*MM hesaplarının yapılandırılması

*Live versiyonun devreye alınması

*Pazarlama

*Platform desteği

*Trendlere göre değişime devam edilmesi

*Pazarlama faaliyetleri ile tanıtımların artırılması

Neden Farklı?

*Dijital kimlik ile erişim hakkı tanınması

*Yüksek güvenlik önlemleri

*Projemize ait diğer tüm projelerin entegre olarak çalışması

*Kaliteli ve hızlı müşteri hizmetleri farkı

*Rezerv kanıtları konusunda çok büyük bir hassasiyet ve kanıt sunulması

*Yatırma ve çekim işlemlerinin çok hızlı gerçekleştirilmesi

*Yapay zeka yatırım strateji botu yardım servislerinin kullanılması

*Şeffaflık

* Platform gelirlerinin bir kısmının digi token üzerinden toplulukla paylaşılması (Digi token satın al ve yak, fiyata doğrudan artı katkı sağlanması)

Hedeflenen sektör Kripto Para Borsası

Trend Uygunluğu – 1.4 Trilyon dolarlık ve hızlı büyüyen bir trend

Sektörün büyüklüğü CMC kayıtlarına göre 226 tane kripto para borsası bulunmaktadır. Günlük kazanç değerleri milyonlarca doları geçmektedir. Ayrıca ilk 10 borsanın günlük ticaret hacimleri 30 milyar dolarının üstündedir.

En yakın rakipler Binance başta olmak üzere diğer kripto para borsaları

Rakiplerin Durumu Uzun yıllar piyasada oldukları için kullanıcılar tarafından bilinmekte ve benimsenmektedirler. Ancak birçok kripto para borsası özellikle ilk dönemlerde ya da gelişim dönemlerinde regülasyonlar olmaması nedeniyle ileride karşılarına hukuki olarak büyük sorunlar çıkabilecek bir dizi hatalı faaliyetlerin içinde

olmuşlardır. Buna dolayı ya da doğrudan dahil olmuşlardır. Birçok borsa rezerv kanıtı sunamamaktadır.

Rakiplerin güçlü ve zayıf yönleri

Güçlü Yönleri

*Uzun zamandır piyasada aktif olarak yer almaları, bilinir olmaları

*Topluluklarının olması

*Süreç içinde deneyim kazanmış olmaları

Zayıf yönleri

*1 yıl öncesine kadar değil dijital kimlik normal KYC gerekmeden işlem yapılabilmesi

*Birçoğunda sanal token üretilmesi yani soğuk cüzdanında olan miktardan daha fazla tokenin parite tahtalarında bulunması bu sebeple çoğunda hızlı yükselişlerde işlemlerin donması

*Müşteri hizmetleri konusunda hızlı çözüm üretilmemesi

*Bazı borsalarda sadece para karşılığında her türlü tokenin listelenmesinin sağlanması

*Rezerv kanıtı sunamamaları

*Futures işlem özelliği olan platformlarda yaşanan iğnlemeler ile kullanıcıların likit(tüm parasını kaybetmek) edilmesi

*Borsaların geçmişte haksız kazanç elde etmek amacıyla bazı hukuksal hatalar yapmaları ve şu anda bunun bedelini hukuksal olarak ödemeye başlamış olmaları

3-D) Digi Travel

Bir Araştırma

<https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/2859287>

makalesinde belirtildiği üzere metaverse seyahat deneyimize yeni bir boyut katacaktır.

Turizmle ilgili satın alma davranışını teşvik etmek, • Rezervasyon deneyimini geliştirmek, • Rezervasyon hacmini artırmak, • Ticari sergiler ve fuarları kolaylaştırmak, • Yeni sanal turistik çekicilik unsurları oluşturmak, • Mevcut turistik değerlerin çekiciliğini artırmak, • Turistik ürünlere değer katmak, AÜSBD, 2022; 22(4): 1063-1092 1069 • Tüketici deneyimlerini zenginleştirmek, • Turizmde tanıtım ve pazarlama aracı olmak gibi eşsiz yeni potansiyele sahiptir.

En iyi bildiğimiz ve organize olduğumuz alanlardan bir tanesi turizm ve otelcilik sektörüdür. Uçak biletinden, havalimanı vip servise, otel, aktivite, turistik gezilere kadar çok geniş bir ağa sahibiz.

Digiverse, özellikle çeşitli siyasi ve ekonomik nedenlerden dolayı vize ve master sisteminin dışında bırakılan ülkeler için açık bir soruna değiniyor. Yani geleneksel yöntemler engellenebilir, özgürlükleri kısıtlanabilir. Blok zincir dünyasında bu mümkün değil.

Sınırlı ülkelerdeki uluslararası alışveriş yapmak isteyen insanlar için başka bir sorun ortaya çıkıyor. Bu tür ülkelerde yaşayan ve seyahat etmek isteyen kişiler doğrudan alım yapamadıkları için sıklıkla aracı firmalara yöneliyorlar. Aracı firmalar varış ülkesindeki işletmelerle koordineli çalışırlar. Yani doğrudan ödeme yapamayan yolcular, aracı kurumlara yüklü miktarda hizmet bedeli ödüyor. Bu

kişiler için araçların ve uluslararası transfer komisyonlarının kaldırılması, tatillerine veya seyahatlerine daha kolay ve daha uygun fiyatlı erişim olanağı sağlayacaktır.

Bir otel ya da uçak rezervasyon sistemi yazılımı günümüz piyasasındakilere benzer olarak kodlamak ve bir platform kurmak zor değil. En önemli uzmanlık alanımız platformun arkasındaki organizasyonu sağlamakta yatıyor. Ve bu platformu metaverse içine entegre ederek otelleri önceden gezilmesini sağlayacağız. VR gözlüğü tak ve oteli serbestçe dolaş. Rezerve ettiğin oda türüne göre de örnek odayı ziyaret et. Bu platforma dijital kimlikle eriş ve birçok indirimden yararlan. Bu gaye ile digitravel başlatıldı ve ayrı bir operasyon birimi olarak çalışmalarına başladı.

Programın İşleyişi ve başarı Ölçümleri

*Digitravel web uygulamasının hazırlanması, Web site hızı ve siber güvenlik konularında A puanına sahip olması

*Digitravel otel ve diğer iştirakler tarafından kullanılacak erişim panelinin geliştirilmesi

*Gerekli api bağlantılarının hazırlanması

*Doğrudan partner olunan oteller, seyahat acentaları, turlar, firmalar ile çalışmaya başlanması

*Kredi kartı ile ödemenin yanı sıra, kripto varlıklar ile ödeme eklenmesi, digi token ile ödeme de ayrıca indirim sağlanması

*Projenin metaverse mağazası ve uygulamasının hazırlanması

*Sanal tur, otel ve gezi yapılmasının sağlanması

*Pazarlama ve Reklam Faaliyetleri

*Organizasyon ekibinin büyütülmesi

*Trendlere göre projenin evrilmesi

Neden Farklı?

*WEB 3 bir dijital kimlikle erişilebilmesi

*Kripto varlıklar ile ödeme kabul etmesi

*Proje arkasındaki organizasyonun tarafımızdan rahatça sağlanabilecek olması

*Metaverse otel turları

*Çeşitli indirim hakları ve ücretsiz etkinlik erişim hakları

*Yapay zeka uygulamalarının entegre olması ve kullanıcıya bütçeye göre yönlendirme yapabilmesi

*All in one yapıda olması nedeniyle seyahate çıkarken yanınıza alacağınız tek uygulama (eSim, Rehber, Restarurant, Hayat tarzı, yaşam, dikkat edilmesi gerekenler, ucuz

Hedeflenen sektör Turizm Seyahat ve Otelcilik

Trend Uygunluğu – Türkiye'nin dünyanın en çok turizm amaçlı ziyaret edilen ülkelerinden birisi olması, global anlamda sahip olduğumuz network ile hızlı büyüme potansiyeli

Hedeflenen Sektörün büyüklüğü ve potansiyeli

Sektörün büyüklüğü Pandemi döneminde yaşanan düşüş sonrası Dünya genelinde turizm endüstrisinin 2022 yılı itibarıyla tahmini büyüklüğü yaklaşık olarak 2,6 trilyon ABD dolarına ulaşmıştır. 2023 yılının bitmesine 3 ay olmasına rağmen 2022 yılı rakamları geçilmiştir

En yakın rakipler Booking, Traval

Rakiplerin Durumu Traval da birçok kripto para

ile ödeme yapmak mümkün. Hepsi klasik dijital doğrulama kullanıyor, metaverse ortamı bağlantıları yok.

Rakiplerin güçlü ve zayıf yönleri

Güçlü Yönleri

Uzun zamandır piyasada aktif olarak yer almaları bilinir olmaları

Topluluklarının olması

Zayıf yönleri

*Birçoğunun sadece BTC ile ödeme kabul etmesi, kripto para ödeme teşvikinin olmaması

*Sanal bir metaverse erişimi olmaması

*Dijital doğrulamada klasik yöntemleri kullanmaları

*Web2 mantığında hareket etmeleri

*Web sitelerinde basit taramalarla bile anlaşılabilir zafiyet açıklarının bulunması

*Piyasadaki genel yorumlara göre Müşteri hizmetlerinin hızlı çözüm üretmemesi, iade ve değişim problemleri

*Sadece uçak, otel, kiralık araç ile ilgilenmeleri tam kapsamlı çözüm sunmamaları

*Yapay zeka özelliklerini kullanmamaları

*Websitelerine erişildiğinde her yerde fotoğraf, açılan reklam gibi bir karmaşıklığın olması

-Bu sektöre yeni atılmak istenen projelerin gerçek dünyada bu network ve organizasyonu sağlayamaması

3-E) Yardımcı Platformlar

NFT MarketPlace

Dijital NFT Müzayedeleri

Proje Incubator

Launchpad

Stake

Merkezi Olmayan Kripto Para Değişim Borsası (DEX)

Bu projelerin tamamının amacı digiverse metaverse ve kripto para borsamızın destekleyici ve tamamlayıcı unsurları olmasıdır. İnkübe edilen projelerin bilinirliğinin, gelirlerinin ve teknolojisinin artmasına doğrudan katkı sağlayacağız.

Digiverse projesinden sonra gerçek dünya partnerlerimizin de blok zincir ve kripto finans dünyasına adım atabilmelerini sağlamak amacıyla bir dizi destekleyici eşsiz özelliklere sahip, yenilikçi proje üretilmiştir.

Metaverse ortamını NFT siz olarak düşünmek mümkün değildir. Bu yüzden hem VR hem de web uygulaması şeklinde erişilebilir bir Marketplace hazırlanacak. Bu market alanında satılan NFT ler işlevsel NFT ler olacak ve iştiraklerimizden indirim alma, erişim hakkı kazanma gibi işlemler için kullanılabilir. Ayrıca digimetaverse içine entegre edilen her projenin NFT leri de bu market üzerinden satılacak. Ayrıca şu anda birçok dijital sanatçı ve diğer sanatçı camiasında şahıslarla irtibat kurarak NFT koleksiyonları üretmelerine olanak sağlayacağız ve ayrıca dijital sanat NFT

müzayedeleri düzenleyerek öncü olacağız. Böylece dijital sanatçıların gerçek dünya rekabetinden faydalanmalarını, güven problemlerini çözmeyi ve dijital sanat NFT üretimi ve koleksiyonerliğini başka bir boyuta taşıyacağız.

Launchpad platformumuz, yapımız içinde inkübe olan projeler öncelikli olmak üzere tüm projelere açık olacak. Burada yaratmak istediğimiz belirli farklılar var. Bunlardan ilki dijital kimlik erişimi ile launchpadlere katılım sağlanması, çok düşük komisyon ücretleri önceliği olacak. Yapımız 2 farklı yapının bir kompleks çalışması şeklinde olacağı için özel bir yapıya sahip olacak. Platformumuzda herkes ön satış başlatabilecek ancak bir de projemizin onay verdiği projeler kısmı olacak. Bu sayede herkes için eşit fırsat yaratırken teknolojisine ve ekiplerine güvendiğimiz projeleri onaylı projeler olarak sunacak, toplulukla paylaşacağız.

Digi Dex uygulamamız için ayrı bir parantez açmak gerekirse alanında ilk olma özellikleri ile hayata başladı. Hem mutlichain hem multirouter hem de swap ve likitide ekleme özelliklerine sahip olacak. Bu anlamda pazarda eşsiz özellikleri ile öne çıkacak. Ayrıca CEX borsamızın açılması ile birlikte CEX uygulaması içinden de kullanılabilir bir özelliği sahip olacak. DEX uygulamamız CEX uygulamamızın referansı olacak.

Programların İşleyişi ve Başarı Ölçümleri

*Digimetaverse öncesi NFT Marketplace in web uygulamasının devreye alınması

*Digimetaverse ile birlikte NFT Marketplace VR kısmının devreye alınması

*Dijital ve normal sanatçılarla NFT koleksiyonları üretilmesi

*Gerçek dünyada indirim, erişim, katılım hakları sunan NFT lerin satışa çıkarılması

*Dijital NFT müzayedesini düzenlenmesi

*İlk projenin inkübe edilmesi

*İnkübe projenin websayfası, uygulama ve projesinin geliştirilmesi

*Launchpad platformunda başarı ile ICO yapılması

*Projelere stake sayfamız üzerinden stake etme özelliği kazandırılması

*Digi DEX ile beraber bu projelerin DEX'imize likitide eklenmesi sağlanması

*Digi DEX uygulamasının hız ve güvenlik standartlarının A yapılması bu alanda en iyi denetim ve güvenlik firmaları ile çalışılması

*Bölüm müdürlerinin ve takım liderleri vasıtasıyla trendlerin takip edilerek projelerin evrilmesi

Neden Farklı?

*NFT market alanına hem metaverse hem web uygulamaları ile erişilmesi

*İnkübe edilecek projelerin gerçek dünya partnerleri olması

*Dijital sanat eserleri için gerçek dünya müzayedeleri düzenlenmesi

*Hem serbest hem kontrollü bölümleri olan Launchpad platformu, böylece her isteyen platformumuz üzerinden kripto varlık ön satış yapabileceği gibi bizim tarafımızdan onay verilen projelerde yer alacak.

*İnkübe edilen projelerin uğraşmasına gerek kalmadan stake özelliklerini sağlamaları

*Digi DEX için 4 farklı özelliğin bir platform üzerinde toplanması, (çünkü bazıları sadece

multichain bazıları sadece multirouter , bazılarında sadece swap-likitide ekleme trade özellikleri var)

Digiverse tasarımlarında Avatar ve Star Wars yaratıcı ekipleri rol aldı, bu ekiplerle NFT koleksiyonu hazırlanması gibi dev kişilerle bu tarz koleksiyonların hazırlanması

3. PAZARLAMA STRATEJİSİ



•Tüm sosyal medya platformlarında aktif varlığımızı sürdürüp ve platformun hedef kitlesinin benzersiz özelliklerine uygun içerikler üreteceğiz.

•Sosyal medya etkileyicileriyle stratejik ortaklıklar, hedef kitlemizle bağlantı kurmamıza, marka konumumuzu geliştirmemize ve kripto para birimi ve kripto şirketleri alanında kendimizi farklılaştırmamıza yardımcı olacak ve projemizin başarısını garantileyecektir.

•Kripto varlıklara şüpheyle yaklaşan gerçek yatırımcılara özel içerik ve sunumlar oluşturacağız.

•Projemizin temel özelliği, gerçek etki temsilcilerinin ciddi desteği ve güçlü bir medya kampanyası ve kamu iletişim kanalları aracılığıyla kripto endüstrisine olan güveni arttırmaktır.

•Güçlü bir topluluk duygusu geliştirmek hayati öneme sahiptir. Günlük AMA'lar ve proje gelişmelerinin şeffaf paylaşımı da dahil olmak üzere aidiyet duygusunu geliştirecek faaliyetler yürüteceğiz.

•Ödül Kampanyalarını benimseyerek, büyümeyi, heyecanı ve uzun vadeli savunuculuğu teşvik etmek için topluluğumuzun gücünden yararlanacağız.

• Airdrop ödülleri aktif topluluk üyelerine, belirli görevleri tamamlayan kişilere, üst düzey etkileşimcilere ve proje testçilerine dağıtılacaktır. Airdrop'lar ilgisiz kişilere dağıtılmayacaktır.

• SEO'nun önemini anlıyoruz ve sürekli olarak orijinal içerik ve blog yazıları yayınlıyoruz. Ayrıca Google, YouTube ve Twitter gibi platformlarda reklam yayınlamak için SEM özelliklerinden de yararlanacağız.

• Tavsiye programları, ağızdan ağıza pazarlamanın etkinliğini artırma potansiyeline sahiptir. Dağıtım daha yavaş olsa da etkisi büyüktür. Katılım yönlendirmeleri için ödüller vereceğiz.

• Seviye düzeyine bakılmaksızın çeşitli borsalarda listelemeyi güvence altına almak için çaba göstereceğiz. Bu yaklaşım, etkili pazarlama, reklam ve artan ticaret hacmi yoluyla proje faydasını artıracak.

• Whitepaper incelememizi geniş bir kitle için mümkün olduğunca kapsamlı ve anlaşılır hale getirmeye çalıştık. 5 farklı bölümden oluşmakta olup bunların özeti felsefe bölümünde anlatılmaktadır. Ancak projemizin benzersizliğini ve konseptin

hazırlık düzeyini tam olarak aktarmaya çalıştık.

• Ücretli reklam, kripto hedef kitlesi arasında hızlı görünürlük sağlar. Ani pompalama ve boşaltma etkilerinden kaçınan ve tutarlı, uzun vadeli günlük faaliyetleri sürdüren sağlıklı bir reklam stratejisi sağlayacağız.

• E-posta pazarlama, ilgili taraflara projeye ilgili kısa güncellemeler göndermemize olanak tanıyan değerli bir araç olmaya devam ediyor.

• Kripto Etkinliği ve Konferans Organizasyonu Crypto FEST etkinliği ile ilk kripto etkinliğimizi 24 Aralık'ta Antalya'da gerçekleştireceğiz. Bu etkinlik sadece projemizin reklamı değil aynı zamanda ülkemizdeki mevzuat konusunda neler yapılması gerektiği, ekosistemin nasıl sağlıklı hale getirilebileceği konusunda bir çalıştay olacak ve geleneksel hale getirilecek. İş dünyasının büyük ve etkili isimlerinin katılımı sağlanacak. Ayrıca digiverse düzenlenen her etkinliğe katılmaya özen gösterecektir. Bu farkındalık açısından çok önemli.

• Haber içeriklerinin özellikle küresel ölçekte medya kuruluşlarıyla paylaşılmasını sağlayacağız. İlk turda kripto etkinliğimizin reklamını yapacağız. Projemizle ilgili son gelişmelerin yerel medya kuruluşlarıyla da paylaşılmasını sağlayacağız.

• Bu yolculuğa çıktığımızda hedefimiz bir teknoloji markası yaratmaktır. Bunu başardık ve şimdi aynı tecrübe ve gücü kripto dünyasına aktarmanın zamanı geldi. Vaatlerini tam olarak yerine getiren ve mevcut itibarımızı daha da artıran bir marka oluşturma kararlılığı temel bileşenlerimiz olacaktır.

Eşsiz Satış Önerisi (Unique Selling Proposition (USP)) için mevcut kripto dünyasında olmayan büyük bir avantajımız var. En büyük kozumuz digiverse ortamının kendisi olacak. Çünkü özellikle turizm sezonunda tüm biletlerin satıldığı sürekli aktivitelerin olduğu, global anlamda ziyaret edilen bir platform bizim pazarlama da en büyük güçlerimizden biri olacak. Diğer projelerin sahip olmadığı bu özelliğimizi çok etkin bir şekilde kullanacağız. Ayrıca diğer teknoloji projeleri platformları, havalimanları ve otellerin tanıtım bölümlerini aktif şekilde kullanacağız.

Kullanılacak renklerden, içeriğinde yazacak kelimelere kadar her reklam özenle hazırlanacak. Daha sonra bir fenomen reklamı ise 24 saat sonra kaç izlenim almış, son 10 atılan tweet ya da posta göre ortalamanın altında mı, geri dönüşler nasıl gibi her durum raporlanarak yeni reklam kampanyasına eklenecek.

Community Room oluşturarak hodlerslarımızın çay ve kahve ikram edilecek, onlarla birlikte AMA yapılacak, muhabbet edilecek, arkadaşlık ilişkileri kurulacak alanın yaratılması sağlanacak ve bu diğer bölgelere de açılarak devam edecek. Ayrıca bu toplulukta ekosisteme yarar sağlamak amacıyla solidity başta olmak üzere blok zincir uygulamaları ve kontratları geliştirme konusunda ücretsiz dersler düzenlenecek. Teknik olmayan kişiler için ise ekonomik okuryazarlık, kripto okur yazarlığı ve token ekonomileri üzerine özel programlar hazırlanacak.

4. ANAHTAR YÖNETİCİ VE EKİP ÜYELERİ

İRFAN DEMİROK
CEO



Sorumluluk: Projenin Genel Sorumlusu ve Nihai Karar Vericisi

Deneyimler:

- Bielefeld Üniversitesi Psikoloji, İşletme ve Organizasyon Bölümünden mezun oldu.
- Ravensburg şehrindeki turizm akademisinden de mezun oldu.
- 10 yıl boyunca dünyanın en büyük tur operatörü Tui Grupa, Almanya, İspanya, Kanarya Adaları, Mallorca, Ibiza, Tunus, İtalya, Avusturya ve İsviçre'de çalıştı.
- Antalya'ya geldiğinde Antalya'da sadece 3 otel vardı, dolayısıyla Antalya turizminin bugünkü noktaya gelmesinde büyük rol oynadı. Bu büyük boşluğu çok önceden fark etti ve turizm sektörüne yeni kurallar ekledi.
- Ayrıca işlettiği bir tesiste kahve sorunu olduğunu gördü. Bunun üzerine dünyanın en büyük kahve üreticilerinden Douwe Egbert'in distribütörlüğünü üstlendi ve ilk kahve makinelerini getirtti.
- Bugün binlerce kahve makinesiyle Tchibo, Jabobs, Davidoff distribütörlüğünü yaparken, kendi markası Coffee de Vie de bu dönemde ortaya çıktı. Halen 5500 metre kapalı kendi binasında Türkiye'nin en büyük ev dışı kurumsal kahve üreticisi olarak faaliyet göstermektedir.
- Otelcilik sektöründe çalışmalarına devam etmektedir.
- 1998-2001 yılları arasında Kaya Otel Grubu'nda CEO olarak görev yaptı.
- 2001-2010 yılları arasında yeni bir konsept yarattığı Rixos grubunun CEO'su ve başkan yardımcısı olarak görev yaptı.
- 2011 yılında otel markasını da yarattı. İlk otelini Kumköy'de açtı ve dünyanın en büyük otel yatırımı olan Mardan Palace Hotel'in işletme ortağı oldu. Bu otelde 3 büyük Hint düğünü organizasyonu ile milyar dolarlık bir pazarın önünü açtı.
- 2011 yılında ortaklarıyla birlikte dünyanın en büyük tünel akvaryumunu Antalya'da rekor sürede inşa ederek yılda 1 milyon ziyaretle turizm merkezi haline geldi.
- 2021 yılında dünya pandemi döneminin ardından 40 milyon dolarlık yatırımla 5000 metrekare alanda dünyanın en büyük dijital evrenini yarattı.
- Aynı yıl Avrupa'nın en büyük kulesi olan

İstanbul'da Mission Moon, Moon Journey deneyim projesini devreye aldı. Bu proje aynı zamanda ABD'de dünyanın en iyi projesi ödülünü (Amerika da En İyi Yeni Ürün kategorisinde IAAPA Brass Ring Ödülleri: Major/Ride Attraction)de aldı.

- Digiverse yatırımı ve diğer başarıları nedeniyle 2022 yılında en iyi iş adamı ödülü sahibi oldu.
- Antalya da yer alan Dünyanın en büyük tünel akvaryumu ile yılda 1 milyon ziyaretçiyi ağırlamaktadır. Özgünlüğe önem veren, taklit etmeyi sevmeyen, onlarca ödüle sahip Proje CEO'muz Teknoloji üretme konusundaki kararlılığını gerçek dünya tecrübeleri ile birleştirdi ve blok zincir dünyasında pazarı domine etme amacıyla diji projemizi başlattı.

Bilal KARAARSLAN
CTO, Project General Manager



Sorumluluk

Proje operasyon birimlerinin koordinasyonu
Proje adına toplantılara katılabilme ve anlaşmalar imzalayabilme
Yeni ekip üyelerinin belirlenmesi ve işe alınması
Proje adına konuşma yetkisi
Siber Güvenlik Tedbirlerinin Sağlanması

Deneyimler:

- Lisans eğitimini biyoloji alanında tamamladıktan sonra Bilgisayar Mühendisliği lisans eğitimi aldı.
- Dünyaca ünlü bir kamu siber suç teşkilatında çalıştı.
- Bu dönemde INTERPOL Genel Merkezi Fransa'da dijital adli inceleme tıp standartlarının oluşturulmasına yönelik toplantılara katıldı.
- Amerika ve Rusya'da siber güvenlik konusunda özel eğitim aldı.
- Siber suçlarla ilgili birçok konferansa konuşmacı olarak katıldı. Yüzlerce farklı siber güvenlik, yazılım geliştirme kursuna katılmış ve son olarak siber suçlarla mücadele biriminde eğitmen olarak görev yapmıştır.
- Yetiştirdiği personelin büyük bir kısmı halihazırda siber suç birimlerinde aktif olarak görev yapmaktadır.
- Kripto suçları analiz uzmanı olarak çalışmıştır. Birçok yüksek profilli vakada siber suç adli bilişim uzmanı olarak hizmet vermiştir.
- Metaverse ortamları için dijital kimlik fikrini ortaya attı ve tüm siber güvenlik önlemlerinin alındığı bir Metaverse ortamı oluşturmak için Digiverse'de yönetici olarak aktif olarak çalışıyor.

Ertan SUÇİÇEK
CFO, Chief Financial Officer



Sorumluluk

Projenin mali hesaplarından sorumlu olmak.

Proje ile ilgili ödemelerin yürütülmesi ve kayıt altına alınması.

Toplumu ve organizasyonunu taleplerini yönetmek.

Ekip üyelerinin maaşlarının, sağlık sigortalarının, ofis ve yazılım giderlerinin takibi.

Lisanslı olarak kullanılan ürünlerin yıllık lisanslarının takibi.

Deneyimler:

- Lisans eğitimini kurumsal yönetim ve finans üzerine tamamladı.
- Devlet kurumlarında finans departmanlarında çalıştı.
- Bu dönemde muhasebe birimlerinde çalıştı.
- Digiverse projesinde yönetici olarak çalışmaktadır.

Ekibimizin anahtar ve vitrin kişileri gösterilmiştir. Ekibimizin içinde Çin, Endonezya, Rusya'dan yazılımcılar bulunmaktadır. Kritik iş ve işlemler için uzak çalışan ekipler tercih edilmedi ve stratejik işlemleri yapan ekiplerin tam zamanlı olarak ofis ortamında çalışması sağlanmıştır.

5. RİSK DEĞERLENDİRMESİ

Risk Faktörü	Olasılık (1-3)	Etki (1-3)	Toplam Puan (Olasılık x Etki)
Teknolojik Sorunlar	2	3	6
Rekabet	2	3	6
Maliyet Aşımı	2	2	4
Hukuki ve Etik Sorunlar	1	3	3
Teknoloji Hızlı Değişimi	1	1	1
Pazar Talebinde Azalma	1	3	3
Kullanıcı Verilerinin İhlali	1	3	3
İş Modelinin Başarısızlığı	1	3	3

Teknolojik sorunlar her zaman mümkündür. Entegrasyon sorunları yaşanabilir. Özellikle güvenlik önlemleri kripto için çok önemlidir. Bu sebeple ekibimizin merkezine siber güvenlik uzmanlarını yerleştirdik. Her projemizin uygulanabilirliğini test ettikten sonra projelerimize ekledik.

Rekabet konusu yenmenin en iyi yolu özgün uygulamalar geliştirmektir. Bu rekabette projeleri öne taşır. Hiçbir projemiz taklit olarak hazırlanmadı. Tüm projelerimiz tamamen özgün ve yeni özelliklerle markete getiriliyor. Digiverse dünyası başlı başına özgün ve tek olma özelliğini koruyor. Ayrıca rekabet sadece kripto dünyasına özgü bir kavram da değildir. Gerçek dünyamızda zaten rekabet içinde yaşıyoruz. Bu konuda tecrübeliyiz.

Hukuki ve etik sorunlar yaşamamak için kripto borsamız için lisans işlemlerini başlattık. Şirket ana sözleşmesi bu kapsamda oluşturuldu. Veri gizliliği konusunda GDPR kapsamında gerekli tüm hazırlıklarımızı tamamladık. Konular hakkında danışmanlık aldık.

Teknolojiler her zaman değişebilir ancak kripto dünyasına tek bir dal üzerinden girmiyoruz. Birçok alanda projelerimiz var. Bu da bizi teknoloji değişimlerine karşı koruyor. Trend bizim dostumuz olacak ve trende göre evrileceğiz. Kripto dünyası oldukça yeni bir dünya olduğu için hızlı değişimi riskinin ihtimalini düşük görürken, hızlı regülasyon kurallarının gelmesini bizim için ciddi bir avantaj olarak görüyoruz.

Kripto pazarı çok hızlı bir şekilde büyüyor. Bundan 5 yıl önce bu riski uzun şekilde tartışabilirdik ancak kripto ve blok zincir kendisini dünyaya kabul ettirdi. Özellikle metaverse ortamları pazarda yeni yer edinmeye başladı.

Artık dünyanın bir kripto varlıklar dünyasına evrildiğini ve bu pazarın büyümekte olduğunu inkâr edebilecek bir otorite kalmamıştır. Bu sebeplerle önce digiverse başlatıldı ve metaverse in gerçeğe temas edebileceği ispat edildi, digiverse projesi başarılı oldu ödülleri aldı. Şimdi bu projenin blokzincir teknolojisini, inşa etme süreci başladı.

6. ZAMAN ÇİZELGESİ YOL HARİTASI

2023 1.-2.-3. Çeyrek

DigiMetaVerse'i başlatma
Tokenizasyon ve blockchain kavramı
Pazar Araştırması
İş planı hazırlama
Danışmanlık hizmetleri
Ortak Toplantıları
Bütçe Hazırlama
Ekiplerin Oluşturulması ve İşe Alım
DEX, Stake ve Launchpad DAPP'lerinin hazırlanmasına başlanması
NFT koleksiyonları üretmek için ünlü dijital sanatçılarla anlaşma

4. Çeyrek 2023

Kripto Para Borsası Ana Şirket sözleşmesinin hazırlanması ve lisans talep sürecinin başlatılması
Tüm dijital sosyal medya hesaplarının yeniden yapılandırılması
Sosyal medya hesapları için doğrulama yapılması
Digiverse web sitesine token proje bağlantıları ekleme
Lansman sürecine kadar kullanılacak web sitesinin hazırlanması
Hız ve güvenlik açısından A notuna ulaşmak için web sitesini geliştirmek
Whitepaper hazırlama, İş planı hazırlama
Tokenomik Hazırlama, Stres Testi, Tamamlama
Yatırımcı ve topluluk sunumlarının hazırlanması
Kripto etkinliklerine katılmak
Stake DAPP'nin tamamlanması
DEX DAPP'ı tamamlama
Launchpad DAPP'ı tamamlama
Ortaklık Duyuruları
Yatırım gruplarına yönelik kotaların belirlenmesi ve özellikle topluluk sahibi gruplarla anlaşmalar yapılması, AMA'ların düzenlenmesi
Digiverse CryptoFest Etkinliği
Küresel Reklamlar
Global ve Yerel Basın İlanları
Beyaz Liste programının duyurulması
Kripto Para Borsası Listelerinin Açıklanması (10 dan fazla Borsa)
Bağlı ve ortak işletmelere reklam panoları yerleştirmek
Digi contract dağıtma ve Certik denetimi alma
Tohum sözleşmesinin hazırlanması
Topluluk oluşturma ve pazar faaliyetleri
Reklam şirketleriyle anlaşmalar
Yılbaşı Gecesi'nde 10 aktif topluluk üyesine toplam 2500

dolar değerinde Airdrop
Tohum Turu Düzenlemek
MM Anlaşmaları
Periyodik performans raporlarının paylaşılması

1. Çeyrek 2024

Launchpad ve Exchange'lerin Duyurulması
Twitter, Reddit ve Telegram platformlarındaki reklamlar
Önsatış Turları
Pancakeswap ile kendi DEX Dapp'imize Digi likiditesini ekleme
Ticarete başla
Kripto Para Borsası Lisansı için gerekli yazılım sızma testlerinin tamamlanması ve lisansın alınması
Bildirim altyapısının kurulması
Audit Denetimleri
Güçlü Bir Siber Güvenlik Ajansı ile Çalışmak
Topluluk Odası
Küresel Reklamlar
Digiverse Oculus anlaşmasının duyurusu
Digiverse meta veri deposu kubbelerinin eklenmesi
VR kamera ve sanal gözlük kullanıcılarına yönelik canlı yayın altyapısı
Digiverse girişindeki uygulama üzerinden dijital kimlik ve meta veri karakterleri fiziksel ve online olarak verilmeye başlanması
Digitravel uygulamasının başlatılması, otel ve ilgili acentelere yetki verilmesi
NFT Pazaryeri Duyurusu (Web Sitesi)
1. Seviye Borsa Listesi
Digiverse NFT Marketplace
Launchpad'imizde ilk ortak projesi ön satışı
AMA'lar
Periyodik performans raporlarının paylaşılması

2. Çeyrek 2024

Digiverse NFT Koleksiyonunun Yayınlanması
Digiverse NFT Koleksiyon Sürümü (Dijital dünyanın ünlü isimleriyle)
Koleksiyon Whitelist
Koleksiyon Satış Başlangıcı
Koleksiyon gelirlerinin bir kısmı ile Digi tokenlarının satın alınması
Pazarımıza gerçek dünya indirimleri ve erken erişim NFT'leri ekleme
Proje kuluçkaları
Proje yatırımları- Bazı yenilikçi projelerin doğrudan satın alınması veya teknoloji ortaklıkları
Küresel Reklamlar
1. Seviye Borsa Listesi
Kripto Para Borsası uygulaması için kullanıcı erişim testlerinin başlatılması
DigiMetaverse ortamının 1. sürümünün yayımlanması
DigiMetaverse Education kubbelerinin eklenmesi
Launchpad projesi ön satışlarına devam edilmesi
AMA'lar
Stake tamamlama
Periyodik performans raporlarının paylaşılması

3. Çeyrek 2024

1. Seviye Borsa Listesi
Digiverse Versiyon 2 Duyurusu
Etkinlik canlı yayınlarına VR üzerinden katılım
Kullanıcı testlerine dayalı olarak kripto para borsasının ilgili katmanlarında son değişikliklerin yapılması
Dijital NFT Açık Artırmaları
AMA'lar

Borsa reklam promosyonlarının yapılması
İlk olarak listelenecek coin ve tokenlar için likidite eklenmesi
Küresel Reklamlar
MM İşlemlerinin Tamamlanması
Etkinliklerimize katılan veya ortak projelerin ücretsiz listelenmesi
Proje Kuluçkaları
Periyodik performans raporlarının paylaşılması

4. Çeyrek 2024

Listelenecek projelerin likiditesinin eklenmesi
Kripto Para Borsasının Faaliyete Geçmesi
Digiverse 2. CryptoFest etkinliğinin düzenlenmesi
AMA'lar
DigiMetaVerse V3 ile Tanışın
Küresel Reklamlar
Gelirlerin belirli bir kısmı ile digi satın alınıp yakılması
Periyodik performans raporlarının paylaşılması
1 yıl süreyle yeni whitepaper'ın hazırlanması

Yol Haritasının aşamaları boyunca reklam, AMA, ortaklıklar, platform ortaklıkları ve topluluk etkinlikleri devam edecek.

7. DIGI TOKEN VE ROI

Tokenomics excel sayfasına aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz.

<https://shorturl.at/fkGH0>

Token Dağılımı

Allocations	Amount of	PERCENTA	PRICE(TOTAL	RELEASE	ABSOLUTE	CLIFF	VESTING
Seed	5.000.000	5,0%	0,2	1.000.000	15%	750.000	2	12
Private Sale	12.000.000	12,0%	0,3	3.600.000	20%	2.400.000	1	10
Public Tour	4.000.000	4,0%	0,4	1.600.000	25%	1.000.000	0	8
Airdrop	1.000.000	1,0%			10%	100.000	0	12
Stake	3.000.000	3,0%			30%	900.000	0	6
Team	10.000.000	10,0%			0%	0	4	36
Development	10.000.000	10,0%			0%	0	1	36
Marketing	7.000.000	7,0%			5%	350.000	0	18
Ecosystem	20.000.000	20,0%			0%	0	3	24
Advisors	8.000.000	8,0%			5%	400.000	3	36
Liquidity	20.000.000	20,0%			20%	4.000.000	0	18
Total	100.000.000	100,00%						
Total Supply	100.000.000							

Allocations	TGE	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Seed	750.000			354.167	354.167	354.167	354.167	354.167	354.167	354.167	354.167	354.167	354.167
Private Sale	2.400.000		960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	
Public Tour	1.000.000	375.000	375.000	375.000	375.000	375.000	375.000	375.000	375.000				
Airdrop	100.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000
Stake	900.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000						
Team						277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778
Development			277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778	277.778
Marketing	350.000	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444	369.444
Ecosystem					833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333	833.333
Advisors	400.000				211.111	211.111	211.111	211.111	211.111	211.111	211.111	211.111	211.111
Liquidity	4.000.000	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889	888.889
Circulating supply	9.900.000	11.958.333	15.254.444	18.904.722	23.599.444	28.571.944	33.544.444	38.166.944	42.789.444	47.036.944	51.284.444	55.531.944	58.819.444

Digi token total arzı 100 milyon ile sınırlıdır. Ve yeniden üretilemez. Yani toplam arzı değişmez. Takım kontrolünde olan hiçbir cüzdan açık değildir. Hatta uzun cliff yani kilit ve uzun vesting dönemlerine sahiptir. Her ay belirli bir miktarı açılır. Ayrıca tokenler de rezerv kanıtı sağlamak amacıyla tüm cüzdanlarımızı whitepaper da topluluğa açık bir şekilde paylaştık.

Seed ve ön satış turlarında erken dönem yatırımı yapan, ilk hodlerlarımız için oldukça cömert bir yapı hazırladık. 100 milyon arzımızın tamamı dolaşıma 40 ayda girecektir. Yani 3 yıldan fazla sürecektir. İlk ay tokenlerin dolaşıma giren miktarı 9.900.000 görünmekte ise de bu ayda yer alan likidite bölümü borsalara eklenmek için gönderilen satış yapılamayacak bir miktardır. Yani dolaşımı aslında 5,9 milyon olarak düşünebiliriz. 1 yıl sonunda dahi dolaşıma giren miktar tüm dolaşımın ancak yarısı kadar olacaktır.

Ayrıca kripto para borsamızın gelirlerinin bir kısmı digi token satın alıp yakmak için kullanılacağı için bu token kıtlığına mükemmel bir katkı sağlayacaktır. İnkübe olan projelerimizin mutlaka digi token paritesi olmasını da sağlayacağız.

Digi token ilk dolaşım miktarının durumunu izah etmiştik. Ancak yine hesaplamayı ilk ay dolaşıma giren 10 milyon token üzerinden hesaplayalım. 50 milyon market değerine ulaştığımızda dahi bir digi token karşılığı 5 dolar oluyor.

Bir hafta digi ticareti DEX üzerinde devam edecek. Ön satış turlarından 7 gün sonra 10 – 15 arasında aynı anda borsada listeleme yapılacak. Seed turu ile birlikte borsa duyuruları başlatılacak. Ve bu aşamadan sonra yol haritasına uygun şekilde tier 1 borsalarda listelenmelere devam edeceğiz.

Tokenomics hesaplarımız için tüm analizler yapay zeka yardımıyla ile gerçekleştirilmiş ve fiyatı 1 dolar seviyesinde koruma senaryosunda devasa bir satın alma baskısı oluşturmuştur.

Bu süreçte projelerimiz yayınlamaya başlayacak. Digi token çok yüksek bir utility yani kullanım alanı sahibidir. Erken hodlerslar için bir stake programına sahip olarak başlayacağız. Pazarlama faaliyetlerine ara vermeden profesyonel firmalar ve partnerler aracılığıyla devam edeceğiz.

Şöylede örnekleyebiliriz teknoloji üreten birçok borsa da listelenen, pazarlama faaliyetlerine devam eden, sürekli olarak AMA yoluyla topluluğa şeffaf olan bir proje için en kötü senaryonun yaşandığı varsayalım ve market değerimiz 50 milyon değerinde kalsın. Bu durumda dahi 1 yıl sonunda yani vesting dönemleri sonunda değerimiz 1 dolar oluyor. Çünkü 1 yıl sonunda dolaşımda olan miktarımız 50 milyon. Yani hala ön satış turlarının kat ve kat üstünde oluyoruz. Bu avantajın yaratılma motivasyonu nettir. Amacımız erken hodlerslarımız ve yatırım yapan partnerlerimize kar yaratmak böylece bizimle inkübe olacak projelere yatırım yapmalarını kolaylaştırmak, yatırımcılarla uzun vadeli ve sağlıklı ilişkiler kurmak vizyonudur. Bu projede isimlerimiz, geçmişlerimiz paradan daha değerlidir. Buradaki amacımız başarıya olan doyumsuzluk, teknoloji üretme kararlılığı ve bu piyasaya güvensiz gözlerle bakan partner ve

networklerimizi bu teknoloji alanına dahil etmektir. İleride bizim gibi teknolojiye ve blok zincire evrilmeye yatkın büyük projelerinde kriptoya gelmeye başlaması, ciddi regülasyonların gelmesi, anonim ekiplerin proje yapmasının kısıtlanması, kripto okur yazarlığın artması ile pazardaki yerimizi daha da garanti altına alacağımıza eminiz.

