



SWTC - час змінити гру

Біла книга

Зміст

Мета створення

1. Введення	- 4
2. Фреймворк	- 5
3. Що таке SWTC?	- 5
4. Хто буде купувати SWTC?	- 6
5. Які проблеми зараз стоять перед потенційними покупцями SWTC?	- 8
6. Як SWTC забезпечить вирішення цих проблем?	- 9
7. Яку технологію буде використано для забезпечення цього рішення?	- 10
8. Висновок	- 12

Список літератури

Мета створення

Проект SWTC буде спрямований на те, щоб бути недорогим, постійно прибутковим довгостроковим криптовалютним проектом за підтримки звичайної бізнес-моделі цегельних і мінометних. Цільова монета SWT (вимовлена як Swat Coin) щоб встановити стандарт у полегшенні простих, надійних цифрових транзакцій, аутентифікованих у широкому спектрі. SWTC буде мати дві частини. Одна частина криптовалюти. Інший - звичайна бізнес-модель, яка буде. Будьте звичайним виробничим підрозділом, який виробляє та продає Pocket Miner. Кишеньковий шахтар є видобувним пристроєм на базі технології VMSP, яка повинна бути виготовлена та продана виключно компанією проект SWTC і буде генерувати прибуток, як і будь-який звичайний бізнес. SWTC можна видобути тільки за допомогою ці пристрої. Базуючись на надійній платформі та забезпеченій унікальними технологічними новинками, SWTC і Pocket Miners обов'язково знайдуть визнання та захоплення серед тисячолітніх і Digital Natives, які, безумовно, вітають такі унікальні та корисні технологічні нововведення. SWTC з'явиться як потужний цифровий актив, який може принести багатство для своїх покупців на додаток забезпечуючи регулярні прибутки своїм довгостроковим власникам.

SWTC - час змінити гру

Ведення

Ще один білий папір! Ще одна нова криптова валюта! Питання, яке спливає на всіх на увазі, що кожен день запускається так багато криптовалют, чи потрібна нам ще одна монета? це пізній етап у грі?

Щоб відповісти на це питання, я хочу розповісти аналогічну історію, яка відбулася в 1980-х роках, хоча і в інший контекст. Це історія боротьби за лідерство з чотирма великими японськими мотоциклами виробляє на мотоциклі ринку, що було загроза конкуренції і непростим клієнтська база чекає покарання слабких і неефективних. Suzuki взяв хоробрий крок буття піонер і вийшов на ринок спочатку, з козиркою продукту, мотоциклом калібру ринок ніколи раніше не бачив і отримав 20% ринку. Кавасаки Слідом за ним і вивів велосипед, який був точно подібний і орієнтований на іншу географію регіон та скоро caught Suzuki у ринку поділяють. Через деякий час Honda увійшов до ринок і вирішив використовувати технологію, яка відрізнялася від попередніх запусків і потрапила в ринок з чотирма двигунами stoke що було високо паливо ефективне, з пробігом що був майже двічі що з двох інших. Цінова свідомого ринку буквально видобула продукт у радість та Honda став найпопулярнішим продавцем у велосипеді в найкоротші терміни. Honda випустив чудовий продукт і пішов за ним з великою маркетинговою кампанією. Рекламна кампанія Honda мала фантастичну лінію удару. "Заповнити це. Закрий це. Забудь це!" "Продукт прожив до рекламної кампанії і почав домінувати в ринок з твердою часткою ринку більш ніж 60%.

Оскільки всі сегменти ринку були орієнтовані і заповнені майже повністю, Yamaha вирішив щоб вийти на ринок як пізній учасник, щось подібне до того, що ми плануємо зробити з SWTC зараз. Експерти ринку, котрі, як правило, цинічні щодо всього нового, були, як очікувалося скептично ставиться до успіху Yamaha. Yamaha вирішив зосередитися на продукті з потужністю, пікапами і стабільність і приголомшила ринок найпотужнішим велосипедом у цьому сегменті. Байк був явно Переможець та робота у своїй рекламній кампанії була ще краща! Штамп був простий але дуже ефективний. Він сказав: "Ви познайомилися з натовпом. Зустрінься з лідером!" На ринку вже було захаращені, Yamaha зафіксував частку ринку 25% і зберіг її протягом деякого часу!

Це саме те, що ми плануємо робити з SWTC! Ви познайомилися з натовпом. Світ, який переповнений незліченні і безглузді криптокультури і задихаючись від некомпетентності та невідповідності основну масу цих валют, які не мають ніякого підказки щодо власних бізнес-моделей! Настав час зустрітись лідер. SWTC! Потужна монета, побудована на перевірній платформі, розширена новим технологічним інновації, унікальні та неперевершені. Найголовніше, що монета постачається з твердим бізнесом модель, створена для отримання доходів з першого дня та отримання прибутку та стабільне повернення інвестиції інвесторам. Ринок, який цинічний і скептичний і чекає покарання слабких і неефективний, не просто прийме SWTC, а просто полюбить його! Ми, як команда, пишаємося тим, що представляємо SWTC для світу.

зміни та інновації. Отже, вибір CryptNote як базової технології, яка пропонує всі ці функції на додаток до відкритого коду.

Хто буде купувати SWTC?

Зверніть увагу на те, що слово "купувати" замість цукрового покриття є справжнім питанням, використовуючи таке велике слово, як 'інвестувати в'. Хто "вкладе гроші в", SWTC виглядає більш полірованим, стильним і має інтелектуальний тон до нього. Але цей білий документ не тут, щоб прикрасити і цукрового пальто важкі факти і суворі правди. Це є спроба розповісти правду, як така, і якомога швидше і якомога точніше.

Щоб отримати уявлення про це основне запитання, ретельний аналіз існуючих ринкових умов та розуміння потенційного цільового ринку та думки людей, які складають це. Цільовий сегмент є обов'язковим.

Феноменальна популярність, успіх та прийняття Кripto-валют за останні кілька років можуть можна пояснити переважно однією важливою причиною. Тисячоліття, покоління молодих людей, також відомий як генерал Y, які ввійшли до робочої сили в середині до кінця 2000-х років, складають головне ринок крипто-валют.

Хто ці Тисячоліття? Хоча існує кілька різних визначень і класифікацій для це покоління, для простоти ми будемо використовувати нашу класифікацію тисячоліть як людей, які народилися в 1980-х і 1990-х роках. Основними характеристиками цього покоління є їх важкий вплив засобів масової інформації та комунікацій під час їх зростаючих років, з природними здібностями легко зрозуміти і приймати нові технології та бути цифровим мостом переходу в економіку майбутнього. Економіка між старшим поколінням X та молодшими цифровими вихідцями.

Що робить їх настільки особливими? То, що робить вони, думають про себе як про особливе їх особливо! Вони відчують себе таким самим чином через своїх вертольотів, батьків, які натягують над ними навіть на своєму робочому місці і справді над нав'язливими. Через це вони теж є відомий як "Мене" покоління.

Вони відчують, що вони завжди мають право, що означає, що вони заслуговують на все, що їм надається блюдо і вірять, що самі по собі заслуговують на привілеї або спеціальне лікування. З одного боку це робить їх напористою, але оскільки вони отримують все через своїх вертольотів батьків, це також робить їх сприйнятливими до самостійного та рівноправного тиску для досягнення успіху в житті. Для їх успіху прирівнюється до грошей, і вони завжди страждають від невдач.

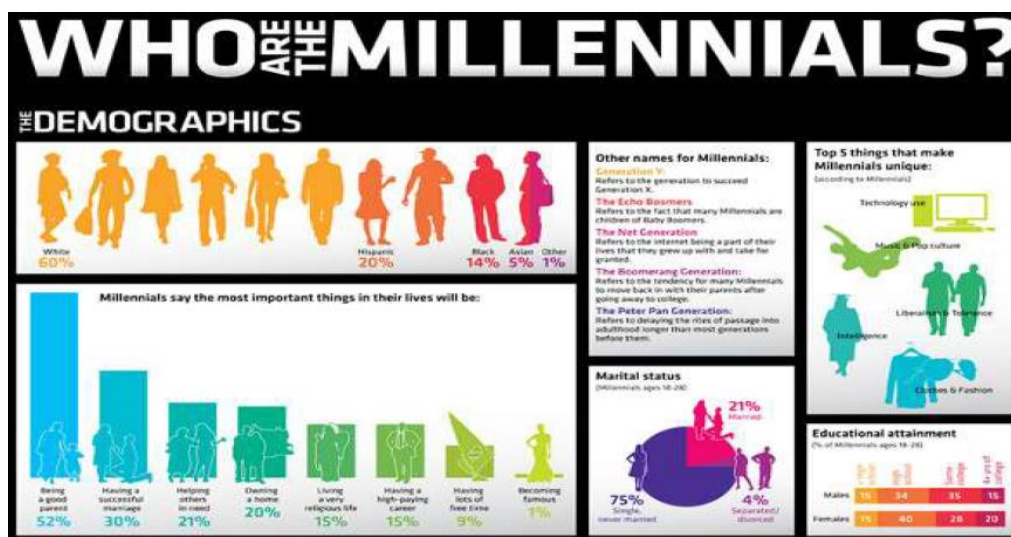
Все це дає нам чітке уявлення про цільовий сегмент, з яким ми маємо справу. Ось це покоління постійно піддається впливу засобів масової інформації, технічно підкованих, завжди живих та онлайн, з умінням брати на себе більше ризику ніж попередні покоління, але не терпляче займатися дослідженням, перш ніж приймати ризик. Це покоління легко впливає на групову психологію і процвітає вірусні новини. Це було використано кількома крипто-валютними маркетологами вміло підштовхнути свої монети до рук цих покупців, які виходить із категорії Gen Y.

Це покоління має звичку допитувати різні речі у своїх робочих місцях, в школах та коледжах, головним чином тому, що вони завжди використовуються для допиту їхніх батьків. Хоча вони, як правило, задають питання. Звичайна мудрість та культурна практика вони схильні приймати компетенцію, знищуючи інновації не ставлячи під сумнів ці нововведення.

Компетенція, яка руйнує інновації, - це ті інновації, які змушують людей відмовитися від усіх знати і перейти на нові технології, вивчаючи нові речі та адаптуючись до мінливих технологій на швидкими темпами.

Візьмемо приклад видобутку біткоїнів. Що почалося з видобування процесорів, перейшли до видобутку та обробки графічного процесора потім до майнерів USB до рівня входу Ant Miners, досягли нинішнього ряду майнерів ASIC в даний час досліджується, щоб генерувати вражаючу 1000 ТГ / с, що становить 1 ГД / с.

Ці тисячоліття та молодші цифрові корінні народилися над цими технологічними новинками де їм потрібно постійно оновлюватися до цих швидко мінливих технологічних інновацій перемогти конкурентів. Вони пишуться тим, що є частиною такого технологічного руху і мають високу мотивацію бути частиною цього. Хоча основна нагорода видобутку та заробітку крипто валюти, формують основну мотивацію для людей цього покоління, це внутрішня мотивація бажання бути компетентним через процес навчання нових технологій, щоб взяти участь у цьому раса, не засмучений за рахунок витрат, що забезпечує величезну ринкову можливість.



Залучення тисячоліть (<https://contentequalsmoney.com/author/sarah-voightman/>)

Ми можемо встановити це за допомогою простої демонстрації та прикладу, використовуючи наступну аналогію. Скажімо, на ринок з'явиться новий смартфон. Телефон вийде із зарядного пристрою. Ви повинні купити це окремо. Телефон не буде доступний у сусідньому виставковому залі. Це буде доступна лише через покупку через Інтернет, і вам доведеться сплатити вартість доставки, що дорівнює вартості телефон, якщо не більше. Налаштування телефону та SIM-картки надзвичайно складне та вам доведеться пройти кілька онлайн-підручників, щоб отримати це правильно. Не буде після продажу сервіс Якщо у вас виникла проблема з телефоном, ви повинні відправити його за кордон за власну ціну, і якщо можливо, компанія може встановити це правильно і відправити його назад, якщо вони почуватимуться! Ви думаєте там буде ринок для цього виду продукту?

Завдяки Millennials такий продукт продається в 1000-х роках за попередньою книжкою. Я розмовляю про Antminer S9 Bitmain's. Люди не засмучені витратами. Вони не засмучені неймовірні умови. Їм не турбують коливання цін на винагороду які вони прагнуть отримати, який є біткойн. Їм не турбують

платежі, пов'язані з наявністю заплатити заздалегідь і почекати місяць, перш ніж ви отримаєте товар. Вони цього не турбують до того моменту, коли Antminer прибуде, їхня країна, можливо, заборонила біткойн. Вони просто продовжують його купувати. Така ринкова можливість повинна бути використана, і покупці повинні бути належним чином винагороджені для такої ентузіазм. Тепер ми стверджували, що існує величезний ринок можливість ми перейдемо до наступного питання.

Які проблеми, з якими стикаються потенційні покупці SWTC?

Середній сумарний обсяг торгів 1562 Кripto Валюти, наведений на Coinmarketcap.com - більше 10 мільярдів доларів. Порівняйте це з щоденним обсягом торгівлі Форекс на один день, який становить більше 5.09 трильйонів доларів за даними на 2016 рік. Поки що Ринок Форекс теж стикається з різними проблемами і керується спекулятивними інструментами, головним Перевага Forex-ринків полягає в тому, що вона регулюється та затверджується центральними банками різних країн. Отже, на форексних ринках більше сприймається і стабільна. Враховуючи, що Прийнятність Кripto-валют є спірним питанням у багатьох країнах. Кілька країн є накладення обмежень на криптої валюти та коливаючу ціну біткойна є достатнім доказом цього ситуація Це головна проблема для потенційних покупців, і це питання має бути вирішено.

Іншою головною проблемою є цинізм, створений у свідомості потенційних покупців незліченними ICO потрапляють на ринки з кожним днем. Криптонні монети втрачають довіру через незліченні ICO щодня починається. Це змусило потенційних покупців втратити віру в крипто-валюту взагалі. The Питання для вирішення тут полягає в тому, що покупці SWTC повинні отримувати інформацію про унікальний характер проект, який відрізняється тим, як він використовує технологію для доставки того, що потрібне найбільше в світі криптокультур на даний момент, стабільність та довгострокова прибутковість. Причиною недовіри є у зв'язку з тим, що багато проектів не змогли зняти після проведення ICO. ICO є успішним, а це означає, що проект збирає багато грошей через рекламну рекламу, яка звертається до аудиторія Але якщо ви подивитеся глибоко, проект не має сили та бачення, а головне - залишаючись силою.



Найбільші ICO (<https://www.coinist.io/biggest-icos-chart/>)

Це приводить нас до проблеми довгострокової рентабельності проекту. Питання про здатність цього Проекту не просто довгий час залишатись живим, але й мати можливість робити це вигідно і продовжувати доставляти постійно повертається покупцям протягом тривалого періоду - це те, що потрібно вирішити. Ми будемо переглядати відповіді та вирішення цих проблем у наступному розділі.

Як SWTC забезпечить вирішення цих проблем?

Перше питання - прийнятність регуляторних органів у всьому світі. Проект SWTC має просте рішення для цього. Хоча криптокультури розглядаються з почуттям недовіри з боку Влада - це тисячі проектів, спрямованих на мобільні технології, які з великим захопленням розглядаються. Є кілька підприємств, що фінансуються венчурним капіталом, які працюють надзвичайно добре. Убер, Снапчат і Instagram - це всі проекти, що фінансуються венчурним капіталом, які були надзвичайно успішними. Є нескінченний список проектів, які надзвичайно успішно зроблено, фінансуються з таких платформ, як Кікстастер і Індігео. Проект SWTC подібний до будь-якого з цих успішних венчурних інвестицій що фінансуються або закріплені за корнем проекти.

Top 10 U.S. Venture Capital Deals

Deal Size	Company	Year	Business	Headquarters
\$1.5 billion	Facebook	2010	Social networking site	Menlo Park, Calif.
\$1.2 billion*	Uber	2014	Taxi-hailing app	San Francisco
\$900 million	Clearwire	2006	Wireless broadband	Kirkland, Wash.
\$889 million	Western Integrated	1999	Fiber-to-the-home network	Denver
\$542 million	Magic Leap	2014	Visual-display technology	Dania Beach, Fla.
\$500 million	Beats Electronics	2013	Headphones and audio systems	Santa Monica, Calif.
\$500 million	Zhone Technologies	1999	Telecommunications equipment	Oakland, Calif.
\$490 million	Zynga	2011	Social and online games	San Francisco
\$486 million	Snapchat	2014	Messaging app	Los Angeles
\$475 million	Airbnb	2014	Home-rental site	San Francisco

* Uber raised \$1.2 billion twice in 2014

Source: Dow Jones VentureSource

Вел Стрит Журал (<https://blogs.wsj.com/>)

SWTC буде мати дві частини. Один з них - частина криптовалюти. Інший - це звичайна бізнес-модель буде звичайним виробничим підрозділом, яке виробляє та продає Pocket Miner.

Коротке введення в Pocket miner - Це гірничодобувна машина, яка повинна бути виготовлена та продана виключно за проектом SWTC, який буде генерувати прибуток, як будь-який інший бізнес через виробництво та продаж карманих шахтарів. Люди, які вірили і купили SWTC в передпродаж, як венчурні капіталісти та спонсорів натопу. У тих країнах, де крипто валюти приймаються SWTC буде крипто валюта. В інших країнах вона буде мати форму а частка у прибутку компанії. Купівля акцій та отримання дивідендів приймаються в кожній частині Росії світ. Так само, як ми плануємо перерахувати частину крипто-валюти в різних криптообменах, ми також будемо плануємо перерахувати ділову частину SWTC в деяких біржах, які підходять для більшості монет власники або акціонери. Це дасть довіру цьому проекту, якого не мають інші крипто-валюти мати

Друге питання полягає в тому, чи буде проект продовжувати курс та виконати свої обіцянки довгий час. Є кілька компаній, готелів, пабів, винзаводів, кондитерських виробів, видавництва та банки, що залишилися в бізнесі вже сотні років, найдавнішим буттям 1500 років! Тільки в Японії існує 21000 компаній, яким понад 100 років. Мета від SWTC - досягти 20% світового населення через своїх кишенькових шахтарів у найближчі 20 років. Це зобов'язання SWTC в тому, щоб зробити проект довгостроковим, стійким та вигідним проектом. На основних фондових ринках існує кілька компаній з блакитною чіпом

нагороджуючи інвесторів регулярними дивідендами та створюючи їм багатство за ціною акцій. Вдячність SWTC стане блакитною фішкою криптовалютного блоку.

Яку технологію використовуватимуть для реалізації цього рішення?

Окрім твердого віджимання CryptoNote, для створення монети та гарантії унікальна технологія, яка використовується SWTC - це інфраструктура Verified MacID Secured Payments (VMSP).

Модифікована версія цього коду нижче може бути використана для отримання MacID в Android до версії Марш Маллоу. Після цього потрібно встановити додаткові дозволи для отримання цього значення.

```
public static String getMacAddr() {
    try {
        List<NetworkInterface> all = Collections.list(NetworkInterface.getNetworkInterfaces());
        for (NetworkInterface nif : all) {
            if (!nif.getName().equalsIgnoreCase("wlan0")) continue;

            byte[] macBytes = nif.getHardwareAddress();
            if (macBytes == null) {
                return "";
            }

            StringBuilder res1 = new StringBuilder();
            for (byte b : macBytes) {
                res1.append(Integer.toHexString(b & 0xFF) + ":");
            }

            if (res1.length() > 0) {
                res1.deleteCharAt(res1.length() - 1);
            }
            return res1.toString();
        }
    } catch (Exception ex) {
        //handle exception
    }
    return "";
}
```

MacID у поєднанні з іншими унікальними ідентифікаторами, такими як IMEI (International Mobile Ідентифікація обладнання - унікальний 15-значний серійний номер, наданий кожному мобільному телефону) створить а унікальна цифрова ідентифікація для кишенькового майнера. Ця комбінація буде діяти як база для обмеження видобутку SWTC тільки для кишенькових майнерів, виготовлених та проданих з попередньо встановленим програмним забезпеченням для видобутку.

Більш детальна інформація про це буде випущена після того, як було розпочато процес подачі заявки на патент захищати та захищати інтелектуальну власність за цим унікальним процесом. Pocket Miner як бренд назва буде зареєстрованою "Торговельною маркою", а права будуть надаватися SWTC. Інтеграція цих Pocket Miner з обміном відеооб'яв та вмістом з доданою вартістю, для отримання додаткового прибутку планувалося запустити в першій половині 2019 року

Три різних варіанти Pocket Miner, Hexacore в діапазоні 100-120 USD, Octacore в діапазоні 150-180 USD і Decacore в діапазоні 200-240 USD планується випустити під час період з жовтня 2018 року.

Викид СВЯТ у процесі видобутку буде функцією людського населення. З моменту мета - досягти 20 відсотків населення, використовуючи Pocket Miners, в довгостроковій перспективі емісія буде контролюватися наступним рівнянням.

$$n(\text{SWTC}) \leq 0.2 \mathcal{D}$$

Рівень складності буде функцією кількості проданих кишенькових шахтарів і активно видобуток.

$$d = f_n (0.8 \text{ apm} + 0.2 \text{ spm})$$

Є багато криптових валют, які нагороджують шахтарів та власників монет віртуальними руками та повітрям краплі тоді як SWTC дасть щоквартальні авіаперекачки на основі фактичної прибутку від продажу від карманных шахтарів, надходження доходів від кишенькових шахтарів та від постачання контенту з доданою вартістю наприклад, текстові книги через Pocket Miners.

Кишенькові майнери матимуть життя від 14 до 16 місяців. Покупці зможуть відновити вартість протягом перших 6-8 місяців і буде отримувати прибуток протягом наступних 8-10 місяців. Їм буде потрібно щоб перейти на більш високі рівні моделей, щоб йти в ногу зі зростаючим рівнем ускладнення майні.

Монети, необхідні для цих повітряних крапель, будуть купуватися безпосередньо з бірж із доларами США таким чином забезпечуючи цінову стабільність та зростання вартості монет. Розподіл прибутку буде в наступній пропорції 40% для власників монет, 40% для досліджень та розробок і 20% за адміністративні збори. Команда SWTC збереже можливість викупити монети з ринку і горіти монети періодично, щоб підтримувати оптимальний рівень монет, щоб забезпечити ціну стабільність і зростання.

Pocket Miners будуть поширюватися через Online Webstores спочатку і через регулярний розповсюдження канали після цього.

Одноразова оплата за допомогою коду, що надається, з вбудованою фінансовою цінністю та бенефіціарами цифрова ідентифікація, яка може бути доступна через WhatsApp або пошту або SMS, знаходиться в трубопроводі та заплановано для введення в другій половині 2019 року.

Студентське співтовариство, яке є цифровими вихованцями, стане основним джерелом ринку для Pocket Гірники. Кишенькові гроші з кишеньковими шахтарями стануть стратегією націлювання на цей сегмент у спробі субсидувати виховні та життєві витрати студентів.

Автономні гірничодобувні пристрої, які можна прикріпити до приладів та автомобілів для субсидування Витрати на електроенергію і витрати палива планується випустити протягом другої половини 2019 року.

Висновок

Будучи заснованою на надійній платформі та на основі унікальних технологічних інновацій, SWTC та Кишенькові шахтарі обов'язково знайдуть визнання та захоплення серед тисячолітніх і цифрових Тубільці, які обов'язково вітають унікальні та корисні технологічні новинки. SWTC з'явиться як потужний цифровий актив, який може генерувати багатство для своїх покупців на додаток до регулярних доходів його довгостроковим власникам.

Список літератури

1. Slozko, O., Pelo, A. (2015). Problems and Risks of Digital Technologies Introduction into E-Payments, Transformations in Business and Economics, 14, (1), 42-59
2. Daniel J. Bernstein, Niels Duif, Tanja Lange, Peter Schwabe, and Bo-Yin Yang. High-speed high-security signatures. J. Cryptographic Engineering, 2(2):77{89, 2012.
3. Adoption of e-Payment Systems: A Review.
https://www.researchgate.net/publication/303329794_Adoption_of_e-Payment_Systems_A_Review_of_Literature
4. Ring signatures: Untraceable payments, <https://cryptonote.org/inside#untraceablepayments>
5. One-time keys: Unlinkable transactions, <https://cryptonote.org/inside#unlinkabletransaction>
6. Double-spending proof, <https://cryptonote.org/inside#double-spend-proof>
7. CryptoNote blockchain analysis resistance, <https://cryptonote.org/inside#blockchainanalysis-Resistance>
8. Sarah Voightman, Engaging the Millennials <https://contentequalsmoney.com/author/sarahvoightman/>
9. Stephanie Armour, USA TODAY, https://usatoday30.usatoday.com/money/workplace/2005-11-06-gen-y_x.htm
10. Jill Weber, PhD, Healthy Living, <http://www.healthylivingmagazine.us/Articles/641/>
11. Jean M. Twenge , Generation Me - Revised and Updated: Why Today's Young Americans Are More Confident, Assertive, Entitled--and More Miserable Than Ever Before Paperback – September 30, 2014
12. Tushman and Anderson 1986 , Technological Discontinuities and Organizational Environments. Michael L. Tushman; Philip Anderson. Administrative Science Quarterly, Vol. 31, No. 3. (Sep., 1986), pp. 439-465
13. Kristoufek L (2015) What Are the Main Drivers of the Bitcoin Price? Evidence from Wavelet Coherence Analysis. PLoS ONE 10(4): e0123923.
14. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and OTC derivatives markets in 2016, Updated 11 December 2016, <https://www.bis.org/publ/rpfx16.htm>
15. Takahiko Wada, Leika Kihara, Japan to for G 20 Counterparts to prevent crypto currency usage, Reuters, Mar 2018,
16. Scott Austin. 2015, Snapchat Cracks Top 10 Largest U.S. Venture-Capital Deals, <https://blogs.wsj.com/digits/2015/01/02/snapchat-cracks-top-10-largest-u-s-venturecapital-deals/>
17. List of Successful Crowdfunded projects, Crowd Funding Blog, <https://crowdfundingblog.com/most-successful-crowdfunding-projects/>
18. Tokyo Shoko Research. October 21, 2009. Retrieved June 20, 2012. [Http://www.tsrnet.co.jp/news/analysis_before/2009/1199565_1623.html](http://www.tsrnet.co.jp/news/analysis_before/2009/1199565_1623.html)

19. Te-En Wei, Albert B. Jeng, Hahn-Ming Lee, Chih-How Chen and Chin-Wei-Tien, 2012, "ANDROID PRIVACY", International Conference on Machine Learning and Cybernetics (ICMLC), 2012 (Volume:5)Page(s): 1830 – 1837,IEEE.

20. Jakob Hasse, Thomas Gloe and Martin Beck, 2013, "Forensic identification of GSM mobile phones"Pages 131-140,ACM New York, USA 2013

21. Mayank Sahni, 2014, "DETECTING AND AUTOMATED REPORTING OF CHANGE IN IMEI NUMBER", International Journal of Advancements in Research & Technology, Volume 3-, Issue 5, May-2014