

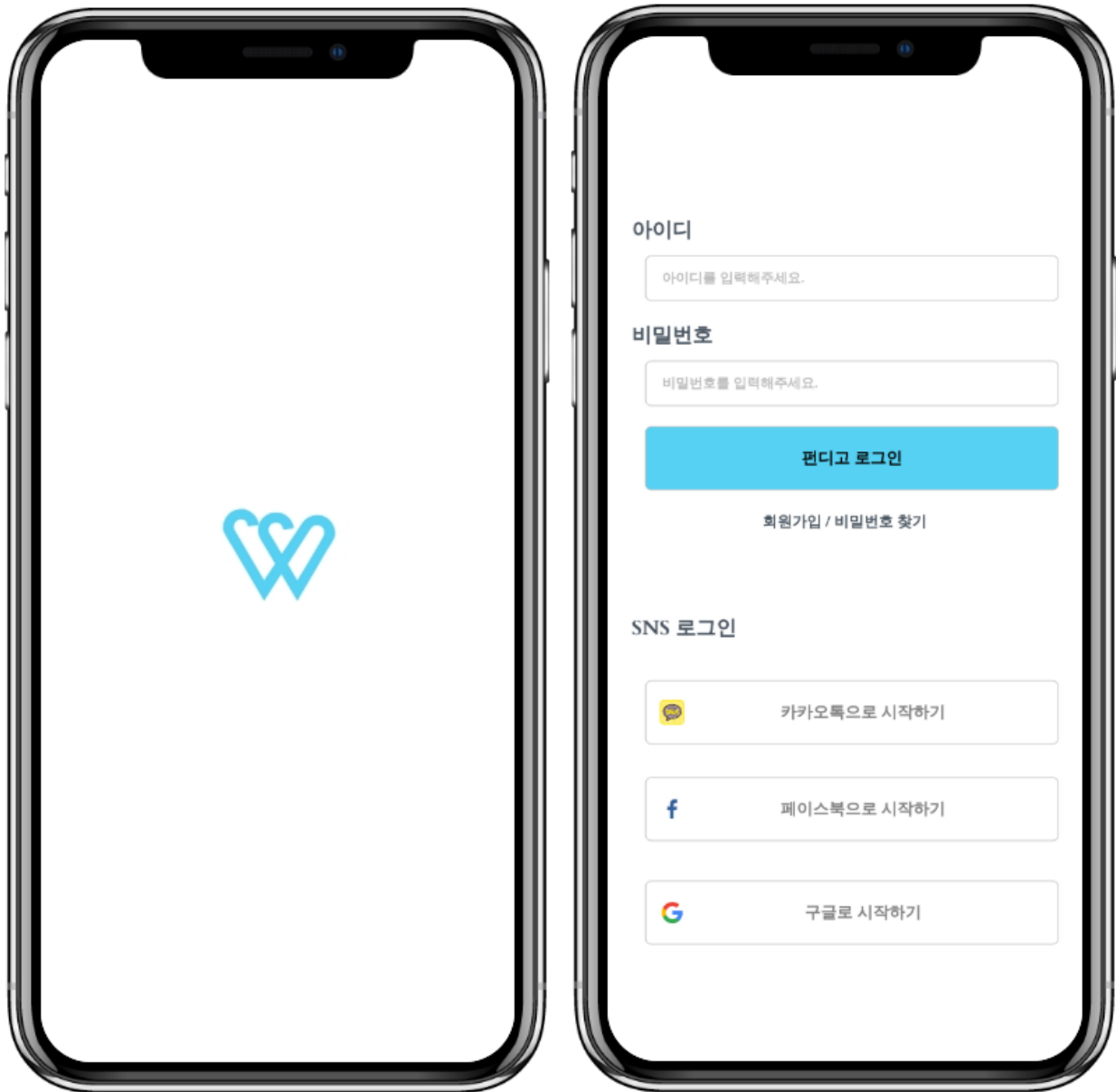
Fundi'Go

Communications



“건강한 여행 생태계를 위한 소통 프로젝트”

whitepaper v 0.8
2019. 11. 8





펀디고에 참여하기 위해서는 회원가입이 필요합니다.

펀디고 레이어에 진입했을 때 가운데 펀디고 버튼은 위치 트랜잭션(tx)이 일어나는 기능을 넣는다.

◎ 시작하며 (Abstract)

우리는 모두 여행을 즐긴다.

여행지에 가서 그곳만의 분위기를 느끼고 지역의 음식도 먹는 등 여행이란 것에 인생의 많은 시간을 보내는 행위는 우리의 삶을 더욱 풍요롭게 하고 삶의 방향을 제시하기도 한다.

여행은 보거나 듣기만 하는 수동적인 행위가 아닌, 보다 큰 의지가 작용하는 적극적인 행위이다.

그렇기에 여행은 우리들의 일상일 뿐만 아니라 개개인의 가치관에도 영향을 주는 인생의 커다란 이벤트이다.

우리들은 ‘진짜’ 여행을 하고 있는 것일까?

과거와 현재의 여행 산업은 기존의 여행서비스를 장악한 소수의 대기업과 리셀러들에게 편중되어 있었지만, 다행히도 인터넷의 보급과 IT기술의 발전으로 여행 정보들은 특정 소수에게 편중되지 않고 대중들에게 쉽게 노출이 되기 시작하였다.

그러나 여행시장의 급격한 성장에 유저들이 늘어남에 따라 여행 산업의 거대 패키지 플랫폼에 강하게 의존하게 되었고, 이 과정에서 서로가 직접적으로 소통할 수 있는 접점을 점차 잃게 되었다. 또한 거대 플랫폼에서 수집되는 수많은 여행 정보는 ‘진짜’ 여행정보 제공자 및 ‘진짜’ 여행자들에게 제공되지 않았으며, ‘진짜’ 여행자들이 무엇을 원하는지, 여행에 앞서 어떻게 ‘진짜’ 여행 정보를 접해야 하는지 파악하기는 점점 어려워졌다.

여행 생태계의 생산자와 소비자들은 여행정보 서비스에 시간과 비용을 제공하여 여행생태계의 성장에 직간접적인 기여를 하고 있지만 대부분의 거대 플랫폼들을 포함하여 신규로 진입하는 여행업체들마저도 자신들의 패키지 여행 상품만을 팔기 위해서 ‘가짜’ 여행정보들을 조작할 수 있다는 커다란 신뢰의 문제를 가지고 있다.

1. 서론


1.1 현존 여행 산업계의 문제점

✓ 기존의 여행 업체들이 제공하는 패키지 투어들

[산업리뷰] '못 믿을 여행사들' 소비자 피해, **하나투어 544건** 모두투어

여기선 기자 | 승인 2019.07.01 09:41 | 댓글 0

소비자원 접수, 2014년~2019.5월말 해외여행 피해구제 신청 4천651건
하나투어 544건 최다... 모두투어 447건, Y풍선 327건 뒤이어
무리한 일정진행, 소비자 동의 없는 선택 관광 강요로 피해 이어져



[산업리뷰] '못 믿을 여행사들' 소비자 피해, 하나투어 544건 모두투어 447건

소비자원 접수, 2014년~2019.5월말 해외여행 피해구제 신청 4천651건

HN투어 544건 최다... MD투어 447건, Y풍선 327건 뒤이어

무리한 일정진행, 안내오류, 가이드의 여행에 대한 이해부족, 소비자 동의 없는 선택 관광 강요로 피해 이어져...

인기가.

- 1 [이]
- 2 [김]
- 3 조
- 4 [국]
- 5 [산]
- 6 신
- 7 [물]
- 8 국
- 9 [김]
- 10 [가]

최신기.

문

회

패키지여행의 소비자 피해건수는 계속해서 증가하고 있다.
이는 다양한 방법으로 수익구조를 맞추려는 여행사들의 과도한 저가경쟁으로
피해자는 '진짜' 여행을 원하는 소비자들이다.

✓ 만점 평점만이 있는 믿을 수 없는 여행 후기들...

법률가이드

형사피의자번호 · 업무방해

리뷰나 평점 조작, 대책 마련 시급하다

상품 리뷰, 맛집 리뷰, 영화 리뷰, 여행 리뷰.... 바야흐로 리뷰 전성시대이다.

사람들이 이제는 어떤 일을 하기에 앞서 다른 사람들이 써 놓은 리뷰, 평점, 별점을 알고 싶어 한다. 다른 이들의 평가를 들은 뒤 최종 결정을 내리겠다는 것인데, 잘못된 선택으로 인한 피해를 막겠다는 의도다.

그러나 이들 리뷰가 왜곡되거나 조작된 것이라면?

-현재 포털에 게시된 여행정보들은 거짓 여행정보인지 리얼한 여행정보인지를 구별할 수 없는 시장이다.
그리고 기존 업체들의 후기만을 믿고 가야 하는데 그 후기조차 조작이 되었을 가능성이 매우 높다.
정보의 진위 여부를 가릴 수 없기에 우리들은 거대 플랫폼에서 제공하는 정보들에 조작 의심을 하면서도
어쩔 수 없이 받아들인다.

✓ 개인적으로 알아보아도 결국에는 광고비를 받고 쓰인 정보들과...

파워블로거지
2011.08.12 14:42

네이버:다음 등 포털에서 영향력이 큰 블로그를 운영하는 사람.
글 게재 횟수와 내용, 방문자, 댓글 등을 따져 매년 수백명씩 선정한다.
블로그 화면에 금메달 모양의 표시가 붙고, 광고를 붙여 수익도 거둘 수 있다.

파워블로거와 거지의 합성어.

공정거래위원회(위원장 김동수)는 인터넷에서 상업적으로 운
되는 카페·블로그를 점검하여 47개 사업자를 시정함
7개 파워블로거들이 특정제품의 공동구매를 알선하고 그 대
로 수수료를 받았음에도 이러한 사실을 알리지 않아 소비자를
기만한 행위에 대해 시정토록 하고, 그중 특히 알선한 대
가(2,000만원)

자신의 영향력을 내세워 무분별한
갈취를 일삼는 파워블로거들의
영향력은 온라인에서만 그치지
않기에 이들이 제공하는 정보들은
오프라인에서도 화제의 중심이 된다.

소규모 식당을 운영하는 한 점주는
“파워블로거가 인터넷상에 맛있는
식당으로 올리는 바람에 엄청난
매출하락을 겪었다”라며 “우리같은
소규모 영세상인에게서는 그들의
말을 들어주는게 차라리 속편한 일”
이라고 말했다.

정부의 광고 가이드라인이 정해졌다고 하나, 아직도 자신의 이득을 위해 움직이는 ‘파워블로거지들’로 인해
그 피해를 고스란히 받는 사람들은 시간과 비용을 투자하는 ‘진짜’ 정보가 필요한 사람들뿐만 아니라
대다수의 자영업자 영세 상인들도 포함된다.

<http://www.ezyeconomy.com/news/articleView.html?idxno=54219>

✓ 인스타그램에 올라오는 여행정보와는 관련 없는 보여주기 식 자랑 사진들뿐...

Instagram

런던에서 파리로 넘어간 첫날.
마레지구에서 가방을 통째로 도둑맞다.
여권 핸드폰 신용카드 세장, 새로산
라이카 카메라와 선글라스 두 개 등등...
거지가 되어 한국으로 바로 귀국.
파리... 넌 내게 상처를 줬어....
여행가시는 분들.. 정말 조심하세요~

라는 이런 저런 내용의
여행정보(?)와 상황에 맞지 않는
사진게시물들이 인스타만의
감성 여행자 정보이다.

비현실적인 보정 이미지 광고
또한 인스타그램에서 쉽게 접할
수 있는 의미없는 여행 정보이다.

**예약 후 다녀오신
#호텔 #여행인생샷을 개인 인스타그램에 올려주세요!**

사실상 인스타에 올라오는 정보들은 위 세 가지 문제점들의 총 집합체이다.

한편 ‘진짜’ 여행자의 ‘진짜’ 여행 정보의 제공은 여행 서비스의 성장과 여행 생태계에 많은 기여를 하지만, 이러한 자발적인 정보를 이용하는 사용자로부터의 보상이 없기 때문에 진짜 여행 정보의 생산자들은 자기만족으로 그치고 만다. 이는 진짜 여행 정보의 질적 저하를 불러올 뿐만 아니라 좋은 여행 정보의 생성 의지 또한 좌절시킨다.

모두가 여행 서비스에서 정보가 중요하다는 것을 알고 있음에도, 또 실제로 ‘진짜’ 여행정보에 대한 필요성이 증대함에도 불구하고 플랫폼 간의, 개인들 간의 신뢰 문제로 ‘진짜’ 여행자 정보는 제한적으로 유통되고 있다.

그런 이유로 ‘진짜’ 여행정보는 각각의 여행정보지역에 특화된 소규모 커뮤니티에서나 간간히 올라올 뿐, ‘진짜’ 여행 정보를 알고 있는 여행자들은 기존의 여행 플랫폼 서비스에서 소외되고, 각 플랫폼에 소속되어 있는 전문 여행가의 후기로 채워진 패키지 상품들만이 의미 있는 ‘진짜’ 여행을 준비하는 사람들을 유혹하기 시작하였다.

현 시점의 여행 서비스들을 살펴보면, 해당 서비스들을 제공한 기업들은 큰 성장을 거두었으나, 그 기반의 사용자들에게는 돌아가는 혜택이 적어 불만족스러워하고 있는 실정이다.

그리하여 편디고 팀은 웹상에 떠도는 무수한 여행 정보들에 포커스를 맞추었다.

이에 편디고 팀은 보다 ‘의미 있는’ 여행 정보 서비스를 제공하고자 한다.

1.2 기존 경쟁자

여행생태계에서 공유경제의 대표주자라고 볼 수 있는 에어비앤비는 사실 P2P(사용자 간 연결) 마켓이 아니다. 중개자가 모든 것을 통제하고 높은 수수료를 가져가는 중앙집권적 마켓이다.

진정한 P2P는 구매자와 판매자가 직접 거래해야 하지만 에어비앤비는 플랫폼 업체와 여행자 중간에서 중개역할을 하며 수수료를 받는다.

이런 중앙 집중 마켓은 20~30%에 달하는 높은 수수료를 부과하면서도 이용자들에게는 이익을 제공하지 않는다. 기업가치가 수천억 달러에 달할 것이란 관측이 나오지만 에어비앤비가 더 성장해도 사용자들(여행자)이 얻는 것은 부스러기에 불과하다.

중앙집권식 통제와 규제도 걸림돌이다. 에어비앤비는 더 나은 서비스를 제공한다는 명목으로 이용자들의 데이터를 수집한다. 에어비앤비는 정보를 바탕으로 이용자들을 차단하거나 통제할 수 있고 허위 정보를 올려도 그 누구도 이에 이의제기를 하지 못하고 있는 실정이다.

<여행자들이 경험한 Air BnB 사기 피해 사례>

<p>진행상황 : 에어비앤비의 일방적 후기 삭제(사건 은폐?)</p> <p>에어비앤비에 숙박을 하고 나면, 게스트는 그 숙소에 대한 후기를 올릴 수 있습니다. 숙소에 대한 후기가 게스트들이 그 숙소를 선택하는데 큰 영향을 줍니다. 저는 사실에 근거해 저의 사례를 후기로 올리고 조심하길 당부했습니다. 호스트가 게스트의 후기에 말도 안 되는 답변으로 게스트를 마치 이상한 사람으로 몰아간 이전 후기를 보았기에, 제 후기에 신뢰도를 주기 위해 에어비앤비 분쟁센터에 신고했고 호스트의 불법사례가 인정되었다는 이야기도 적었습니다. 에어비앤비에서는 15만원 (제 동의도 없이) 환불처리 해버렸습니다. 그랬더니, 에어비앤비에서 제 후기를 삭제했습니다. 분쟁센터에서 진행 중인 건에 대해서 언급하면 삭제 한다네요. 저는 환불처리 해버렸지 않느냐? 종결된 것 아니냐? 다시 후기를 올릴 수 있도록 처리해 달라 했더니, 환불은 했으되, 종결된 것은 아니고, 후기도 다시 올릴 수 없다고 합니다. 무슨 이야기인지...이해되시나요?</p>	<p>진행 상황 : 일방적 환불</p> <p>마스터룸 1박, 일반룸 3박, 미숙박 1박(호텔로 이동) 했으나, 일반룸 2박에 대한 50프로만 환불을 제시했고, 제가 동의도 하지 않은 상태에서 환불처리 해버렸습니다. 일반룸 3박에 대한 증빙이 없다는 것인데요. 일반 룸에서 찍은 사진의 속성 파일을 보면 된다 이야기해도 전혀 들으려 하지 않습니다. 환불 처리한 근거를 제시하라 하니 환불정책 링크를 보내주었는데 제가 당한 정도의 사례는 있지도 않았습니다. 그리고 '숙박 중 연락하지 그랬어 늦게 연락해서 안타깝네. 라는 새로운 이야기를 2주 만에 시작했는데요, 분명 예약 기간 중 싱가포르에서 담당 케이스 매니저와 통화도 했고, 당시 매니저는 대응관련 이야기는 꺼내지도 않았었습니다. 이제야 제가 요청하니 규정 찾아보고 새로운 괴변을 시작했다고 보입니다. 문제의 호스트는 여전히 슈퍼호스트로 영업하고 있고, 에어비앤비는 사기꾼 호스트를 묵인 방조하고 있습니다. 이번 처리 결과는 게스트에 대한 기만이고 절대 수용할 생각 없습니다.</p>
<p>[이슈톡] 에어비앤비 '가짜 숙소' 주의보</p> <p>김수선 리포터 기사입력 2019-10-02 06:38 최종수정 2019-10-02 09:07</p> <p>에어비앤비 가짜숙소 조작 이슈톡</p>  <p>영 노부부 1천400만 원 뜯겨</p>	<p>이번 소식은 "'가짜 에어 비앤비' 주의"입니다.</p> <p>숙박 공유 사이트인 에어비앤비에 여러 리조트의 사진을 짜깁기 한 가짜 숙소가 등록된 사실이 드러났습니다.</p> <p>스페인 이비자섬의 한 고급 리조트입니다. 최근 한 영국인 부부가 에어비앤비를 통해 이 리조트의 VIP용 펜트하우스를 2주간 예약했는데요 펜트하우스는 대리석 마감된 발코니와 러키식 욕조, 킹사이즈 침대, 전용 엘리베이터 등 고급 시설을 갖추고 반려동물도 동행할 수 있어 부부에게는 최적의 조건이었다고 합니다.</p> <p>9,600파운드, 우리 돈 1400만 원을 주고 예약을 끝낸 부부!! 막상 해당 리조트에 도착하니 예약자명에 부부의 이름이 없었다고 하는데요.</p> <p>후기가 유난히 좋았던 가짜 에어비앤비에 속은 거였다고 합니다. 해당 리조트 측은 부부가 가지고 있던 객실 사진을 확인한 결과, "리조트의 외경 배고는 모든 게 조작된 사진"인 것으로 확인했다고 하네요.</p>

<https://m.blog.naver.com/2ndworld/221202385594>

http://imnews.imbc.com/replay/2019/nwtoday/article/5524689_24616.html

또한 정부도 택시나 호텔, 숙박업소 등 기존 산업들과의 이해 충돌로 인해 규제를 심화하는 추세다.
 예를 들어 미국 뉴욕과 샌프란시스코에서는 새로운 법안 때문에 에어비앤비가 절반가량 숙소 제공을 못하게 됐다.
 유럽에서는 공유숙박으로 인해 현지 주민들이 경제적 피해를 받는 경우가 속출하고 있다.
 일본 또한 신민박법 제정이 오히려 숙박공유를 저해한다는 지적이 이어지고 있다.

에어비앤비-미국 호텔 '로비전쟁'

1일(현지시간) 월스트리트저널(WSJ)에 따르면 에어비앤비는 숙박업소 규제 강화 등을 막기 위해 지난해 캘리포니아, 플로리다, 뉴욕 등에서 150만달러(약 17억원)에 달하는 로비 자금을 썼다. 이는 2015년(80만달러)보다 두 배가량으로 늘어난 액수다. 호텔업계도 협회 등을 통해 이보다 더 많은 280만달러의 돈을 뿌리며 에어비앤비 반대에 나서고 있다. 호텔업계 관계자는 “여러 정책 중 가장 우선순위가 에어비앤비 등 숙박공유를 막는 것”이라고 말했다.
 2006년 설립된 에어비앤비는 지난 2년간 세계에서 숙박공유에 등록된 집을 두 배 이상 늘렸다. 숙박공유가 확대되며 호텔 업계는 시장점유율을 잃어가고 있다. 하지만 일부 숙박공유에 제한을 둔 도시에선 에어비앤비 점유율이 떨어지는 추세다. 호텔업계가 반발하면서 미국 지방자치단체들은 숙박공유 규제에 나서고 있다.

<https://www.hankyung.com/international/article/2017100251421>

일본의 에어비앤비, 합법일까 불법일까?

‘카풀’ 논란이 채 마무리 되지 않은 지금, 또 다른 공유경제를 둘러싼 갈등이 시작됐다. 정부가 공유경제 활성화를 표방하며 오는 3월 이전에 ‘숙박공유 전면 허용’을 예고했고, 기존 숙박 업계는 정부의 이러한 결정에 크게 반발 중이다. ‘숙박공유’를 둘러싼 사회적 파장은 세계 곳곳에서 이미 발생해왔다.

일본에서는 ‘공유 주방’을 비롯해 다양한 공유경제 사례를 살펴볼 수 있는데, 유독 우버(Uber)나 에어비앤비(Airbnb)와 같은 세계적인 공유 경제 기업들은 시장 진입에도 어려움을 겪어왔다. 일본 내 기존 산업계의 벽이 공고하기 때문이다.

합법화가 오히려 ‘숙박공유’ 저해…규제의 역설인가, 기존 숙박업 보호위한 조치인가?

당초 정부의 법 제정 취지와는 다르게, 해당 법안은 오히려 숙박공유 사업을 저해하는 결과를 낳았다는 지적이 이어졌다. 정부에서 정해둔 가이드라인을 따라야 하는데, 이러한 규제가 엄격해 오히려 기존에 등록돼 있던 공유 숙소 중 ‘불법’ 숙소로 지정된 뒤 문을 닫게 된 곳이 늘었다. 연간 180일로 제한되는 영업일수 때문에 호스트들의 수익이 전보다 주는 경우가 많고, 무엇보다 숙박공유업 관련 규제를 어길 경우 적용되는 처벌의 수위가 높아 호스트들로서는 부담감이 더욱 커진 셈이다.

<http://www.worlddaily.co.kr/news/view.php?no=1064>

에어비앤비·홈Away 등 ‘공유숙박’에 남부유럽 몸살?

덕분에 국제적인 투자도 유치했으나 부작용도… 공유숙박 인기의 명암

리스본에 거주 중이던 가구의 평균 수입은 지난 몇 해 동안 완만한 수준으로 성장한 반면, 임대료는 비정상적으로 치솟았다. 결국 ‘투어리피케이션’ 현상이 따라왔다. 현재 리스본의 동부지역인 알파마에서는 전체 아파트의 55%가 모두 단기 임대를 위한 용도일 정도로 기존의 세입자들은 대거 이탈하게 됐다.

이러한 현상은 이탈리아 피렌체에서도 비슷하게 일어나고 있다. 피렌체에 위치한 부동산 매물 중 20% 가량은 모두 단기 임대용인 것으로 나타났다. 피렌체는 도시 자체가 유서 깊은 관광지인 만큼, 해당 지역 안에서 숙박하며 경험하는 여행이 큰 인기를 끈다. 게다가, 지역의 특성상 다른 지역에 비해 임대를 통해 얻는 수익률도 높기 때문에 임대료는 더욱 빠르게 높아졌다. 그 결과, FT에서 밝힌 수치에 따르면, 매년 1천 명의 피렌체 거주민들이 높아진 집세를 견디지 못하고 이 지역을 떠나고 있다.

비정상적으로 높아진 집세와 관광객들의 비상식적인 민폐 행동에 반발해 주민들은 대규모 시위를 열었다. 결국 바르셀로나 주정부는 한 해 동안 공유숙박 서비스를 영업할 수 있는 일수를 제한하기로 결정했다. 지난해 말에는 리스본 역시 규제 방안을 도입했다.

지역사회에 유입되는 ‘투자’라고 일컬어지는 이 행태는 결코 정상적인 투자가 아니라고 지적하고 있다. 특히, 같은 인기 관광 지역에 여러 채의 물건을 보유한 채 단기 임대료를 통해 수익을 얻는 행태는 투자나 사업이 아닌, 그저 ‘불로소득’이라고 비판하는 목소리도 상당히 크다.

<http://www.worlddaily.co.kr/news/view.php?no=1967>

이렇듯이 규제와 통제는 기존의 생태계를 제약하고 있다.

‘블록체인이 가져올 ‘탈중앙화 된 커뮤니티와 여행 생태계’

큰 이익은 플랫폼을 제공하는 기업들이 차지하고 플랫폼 위에서 활동하는 사용자(여행자)에게는 조금의 이익만 돌아가던 중앙 집중형 플랫폼이 사용자들을 소유 및 통제하는 기존 경제 시스템의 한계를 극복하기 위해 편디고 팀은 정보를 중앙 서버에 저장하는 것이 아닌 거래자 모두의 컴퓨터에 저장해 투명성과 보안성을 높인 탈중앙화 특성을 가진 블록체인을 이용한 ‘진짜’ P2P 커뮤니티가 에어비앤비 같은 거대 공유경제 업체들보다 경쟁력이 있다고 본다.

이를 이용하면 보다 수평적인 P2P 생태계에서 시장 참여자 모두 기존 거래 시스템을 이용하는 것 보다 더 많은 이익을 얻을 수 있다고 보기 때문이다.

모든 자료와 정보가 오픈된 블록체인은 중개자 없이도 상품이나 서비스를 직접 거래하는 것이 가능하다. 불필요한 수수료를 없애 거래 참여자 모두에게 이익을 줄 수 있는 것이다. 중앙 통제도 없어 누구나 자유로운 거래가 가능하다.

편디고 커뮤니케이션은 블록체인을 기반으로 탈 중앙화한 여행 커뮤니티를 추구한다. 기존에는 여행을 가기위해 온라인에서 많은 비용과 시간을 들여 웹페이지를 찾아다니거나 가짜 정보가 난무하는 플랫폼을 이용해야 했지만 편디고는 누구나 쉽게 여행에 접근하게 돕는다. 모든 정보를 공유하고 공개하는 블록체인의 특성 덕분이다.

신뢰를 바탕으로 개인과 개인 간의 연결이 이루어지면 에어비앤비와 같은 거대 중계플랫폼을 거치지 않고 바로 여행생태계에 종사하는 여행의 객체와 여행의 주체인 여행자 사이에 P2P 연결이 가능해진다.

편디고는 사용자 중심의 확실한 리뷰 후기를 베이스로 중개자 없이 숙박업소와 여행자를 바로 이어줄 수 있다. 진짜 맛집과 숙박업소는 ‘진짜’ 여행자들의 ‘진짜’ 리뷰 하에 속일 수 없는 후기로 남겨지게 되고 이 여행 데이터들은 블록체인의 데이터 불변성에 기반을 두어 다른 유저들의 합의로 다시 신뢰를 얻게 된다. 이에 기존의 숙박업체들과 여행업에 관계하는 영세자영업자들은 편디고 커뮤니티에 직접 연결하여 신뢰를 쌓으려고 할 것이다.

편디고 팀은 진정한 P2P 시장은 블록체인으로 실현될 것이며. 판매자와 구매자 모두 이익을 얻을 수 있게 될 것이라 생각한다.

공유경제가 사람들의 일상을 바꿨듯이 블록체인도 큰 변화를 가져올 것이다.

기존 여행 공유경제 서비스의 많은 혜택을 누리지 못했던 현재 여행 산업의 거의 모든 여행자와 부가서비스 제공 업체들에게는 블록체인 기술을 이용한 편디고가 에어비앤비 등 기존의 여행업체들을 대체해 기술에서 소외되고 시장에서 외면 받는 이들에게 새로운 기회를 줄 것이다.

1.3 펀디고 커뮤니케이션의 미션

자동차 커뮤니티는 보배드림, IT 커뮤니티는 루리웹, 게임커뮤니티는 인벤, 유머 커뮤니티는 웃긴 대학 등등 그나마 현존하는 여행자 커뮤니티는 여행 지역에 따라 특화된 카페형식의 모임만이 존재한다.

(ex 인도여행 카페, 일본여행 카페, 대만 여행 카페, 태국 여행 / 동남아 여행 카페 등이 있지만 공통의 ‘진짜’ 여행 유저 커뮤니티는 없다.)

그 동안 각 분야마다 딱 떠오르는 대표커뮤니티는 있었지만 여행을 떠올렸을 때 한 번에 떠오르는 ‘진짜’ 여행자를 위한 ‘진짜’ 여행 커뮤니티는 없었다.

우리들의 목표는

여행자 간의 신뢰로 형성된 펀디고식 소통 활성화로 여행하면 떠오르는 대표 커뮤니티의 생성이며 이를 바탕으로 여행정보에 블록체인의 개방성(Openness)과 신뢰기술을 적용하여 펀디고 토큰 이코노미에 새로운 여행자 정보의 가치를 만들어 내는 것이다.

다른 측면으로는 태동기인 블록체인 생태계를 위한 역할도 존재한다.

블록체인의 탈중앙화에 기반을 둔 정보의 해방이라는 정신이 시장 경제적 변화에 그치지 않고 산업 비즈니스의 혁신에까지 이르게 하기 위해서는 이 기술의 혜택이 초기 수용자에서 대중에게까지 확장되어야 한다.

그러기 위해서는 현실 문제를 해결하고 새로운 시장을 창출하고 시장의 관습을 바꾸어 현실 세계가 직접 겪고 있는 문제들을 해결하는 솔루션 제시하고, 대중적 수요를 충족시키는 새로운 가치를 생산해낼 수 있는 블록체인 기술이 적용된 서비스가 제공되어야 한다.

이러한 대중적 수요를 만들어 내기 위해서 펀디고 팀에서는 여행자 생태계에 맞춰 ‘진짜’ 여행정보의 생산자와 소비자 모두에게 새롭고 만족할 만한 경험을 제공하기 위해 노력할 것이다.

펀디고 팀은 건강한 여행자 생태계를 만들기 위해 계속해서 고민하였다.

그래서 우리들은 ‘진짜’ 여행정보 데이터의 생산으로 커뮤니티에 헌신하는 여행자들을 보상하고 여행자들 간 서로를 이어주기 위해 건강한 여행자 이코노미 생태계의 유지를 위한 매개물을 만들어냈다.

lil token, 이것을 여행정보 제공에 대한 보상으로 구현한다. 우리는 이 보상의 혜택을 실 서비스로 제공하는 것에 최대한 노력함으로써 블록체인 기술 대중화를 위한 역할에 소임을 다 할 것이다.

이를 위해 우리는 다섯 가지 기본 전제하에 블록체인에 기반을 둔 여행 서비스를 제공한다.

1 신뢰성 : 지난 여행자들의 여행 후기를 신뢰 할 수 있는가? ‘진짜’ 여행자들이 올린 ‘진짜’ 여행 정보인가?

현재 블록체인을 활용한다는 여행 서비스는 기존의 여행 플랫폼과 크게 다르지 않은 방식이다.

관리자가 중개자의 역할로서 계약을 맺은 숙박업소들을 블록체인 네트워크에 기록만 할 뿐이었던 기존의 여행 서비스들은 ‘진짜’ 여행자들을 위한 것이 아니라 결국 패키지 상품을 팔기 위한 상품성 제고를 위해서 사용되었다. 이 과정에서 ‘진짜’ 정보의 조작이 일어난다.

펀디고에서는 여행지에 직접 갔다 온 사람만이 후기를 작성 할 수 있으며 작성된 후기들의 핵심 정보는 블록체인 네트워크에 기록되며 이를 바탕으로 사진이나 영상으로 남겨진 정보들은 모두에게 오픈된 합의 과정을 다시 한 번 거치게 된다.

2. 자발성 : 유저들의 자발적인 참여로 커뮤니티의 활성화를 기대 할 수 있는가?

펀디고에서는 사용자들의 자발성을 이끌어내기 위해 여러 가지 여행서비스가 제공된다.(에브리고, 위드고)

이는 여행자들 스스로 정보를 생산하고 보유한 지적 자산을 공유하는 등 자발적인 참여를 유도하기 위한 것이며, 펀디고 생태계를 계속해서 확장하고 유지시키는 핵심 가치인 lil token의 활성화를 위함이다.

3. 다양성 : ‘진짜’ 여행자들의 ‘진짜’ 유용한 꿀팁들을 공유 할 수 있는가?

간단한 여행 인증 사진과 후기뿐만이 아니라 에브리고와 위드고의 결합으로 의미 있는 여행을 경험할 수 있다. 에브리고와 위드고의 확장은 생활밀착 앱으로써 여러 상황에 사용 될 수도 있을 것이다.

4. 공정성 : ‘진짜’ 여행 후기들이 모두에게 공평하게 공개되는가? 여행자 간의 보상 가치는 적절하게 분배되는가?

여행을 다녀온 사람과 여행을 하는 사람, 여행을 준비하는 사람 모두가 Fundi'go token economy 시스템에서 활동한 보상이 적절하게 분배된다.

5. 투명성 : 여행 후기와 정보제공, 에브리고, 위드고에 대한 과정이 투명하게 공개가 되는가?

여행 정보의 신뢰성뿐만 아니라 펀디고 생태계에서 핵심적인 역할을 하는 lil token의 생성과 이동내역 또한 투명하게 공개 된다.

1.4 펀디고 커뮤니케이션에서 정의하는 여행.

◎ Trip

트립이란 여행, 비즈니스 등의 목적으로 다시 돌아올 짧은 여행을 말한다.

출발한 장소로 되돌아오는 여행이다.

ex) 마이리얼트립, 트립어드바이저, Trip.com

◎ Travel

트래블이란 가장 일반적인 여행을 나타내며 해외나 장기간의 여행일 때 주로 쓰인다.

온전히 여행을 목적으로 하는 뜻이며 전국일주나 세계여행 모두 트래블이다.

여기저기 돌아다니므로 원래 자리로 돌아온다는 뜻을 포함하고 있지는 않다.

ex) 루텔라, 트리플

◎ Tour

투어란 관광 목적으로 구경하는 여행을 말한다. 목적지가 정해진 여행이다.

ex) 하나투어, KLOOK, 에어비앤비

◎ Journey

저니란 비교적 장거리, 장시간의 여행을 말함. 그 행위에 초점을 두며 반드시 돌아오는 것을 의미하지 않는다. 그리고 고되고 괴로운 일들을 수반하는 것으로 인생의 여정처럼 추상적인 의미로 많이 쓰인다. 달리 돌아올 기약이 없는 긴 여정을 내포하고 있다. 여행의 시간과 거리에 중점을 두며 보통 육지에서의 여정을 말하면서 추상적인 의미로 쓰인다. 대개 ‘모험’, ‘~로 가는 길’을 뜻한다.

ex) funney : 펀디고의 초기 컨셉

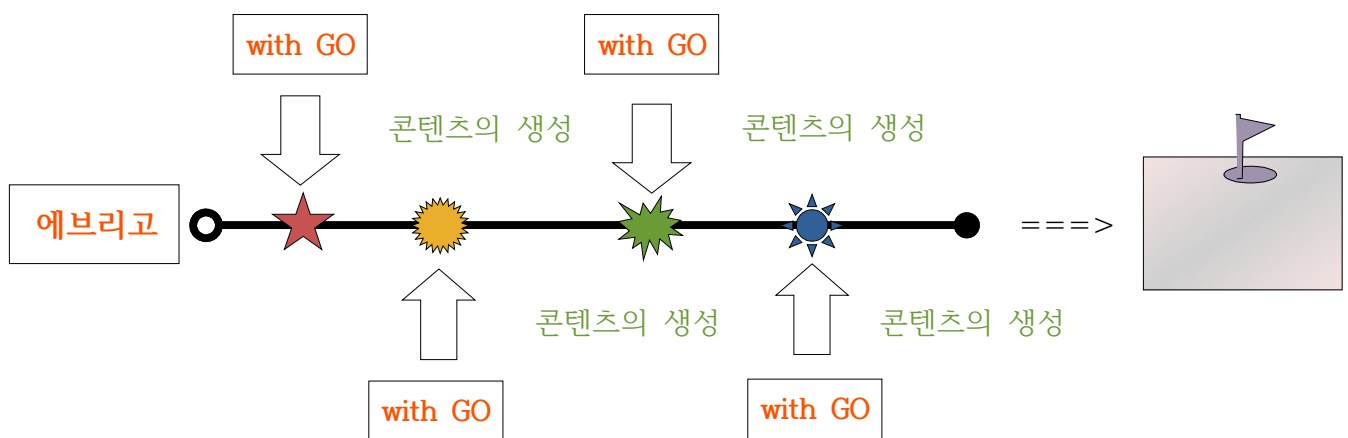
☆ Communication

인간이 ‘서로’ 의사·감정·사고를 전달하는 일. 언어·문자, 그 밖의 시각·청각에 호소하는 몸짓·표정·소리 등의 수단으로 행함. ‘의사 전달’, ‘의사소통’.

◎ Fundi'Go

- ① 모두가 참여하는 여행 'every GO' ==> 스토리가 있는 재미있는 "펀디고"
 ② 커뮤니케이션이 있는 여행 'with GO' 의미있는 여행

- ① 스토리가 있는 여행 : 모두가 참여하는 릴레이 여행. every Go
 ② 여행은 뽀빠해야 한다 : 모두에게 뽀빠하고 재미(fun)있는 여행. with Go
 ③ 펀디고 : 에브리고와 위드고 두 가지의 소통이 릴레이형식의 여행에 하나로 모여 재미있는 의미있는 스토리 있는 여행이 완성된다.



각 유저들(여행자)은 콘텐츠의 생산자이자 소비자이다.
 이들의 콘텐츠가 FCT의 lil 토큰 이코노미를 구성한다.

‘여러 개의 낱개 블록이 모여 하나의 의미 있는 체인(스토리)을 만드는 것’
 ‘여러 개의 블록이 모여 의미 있는 하나의 이야기가 만들어지는 여행’

릴레이고 안에 위드고가 포함된다. every Go에 with Go가 들어가므로 미션의 변질방지가 가능하다.

WANT와 협약을 맺어 생태계를 구성한다.
 (ex. 대학생들이 WANT에서 여행자금을 마련해 펀디고를 이용한다.)


- lil token: 블록체인 기반의 펀디고 네트워크에서 커뮤니케이션의 수단으로 댁이나 서비스에 대한 디지털 접근권을 부여하고 활동성을 보장하는 토큰.

2. 펀디고 커뮤니케이션(Fundi'Go Communication)


☆ 펀디고 커뮤니케이션

펀디고 커뮤니케이션을 한마디로 정의하면 블록체인의 신뢰성과 공개성을 기반으로 사용자들을 이어주는 소통 플랫폼이라고 할 수 있다. 다른 중개인이 없이 오로지 유저들만이 FCT의 가장 중요한 참여자로, 펀디고의 사용자들 모두가 곧 여행정보의 생산자이자 소비자가 될 것이다.

☆ 펀디고 심볼의 의미

사진을 찍을 때 손가락으로 취하는 V V 자의 기본형. 

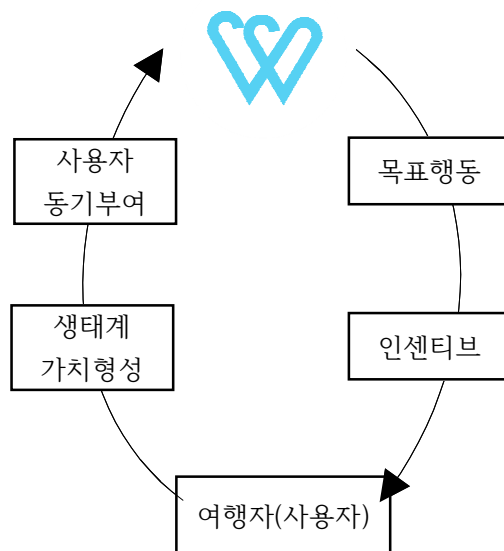
여행자 스스로 만들어 가는 의미 있는 여행의 완성인 하나의 하트.

여행자와 여행자 사람과 사람 간 신뢰 기반의 소통으로 서로 연결되는 하트들. 

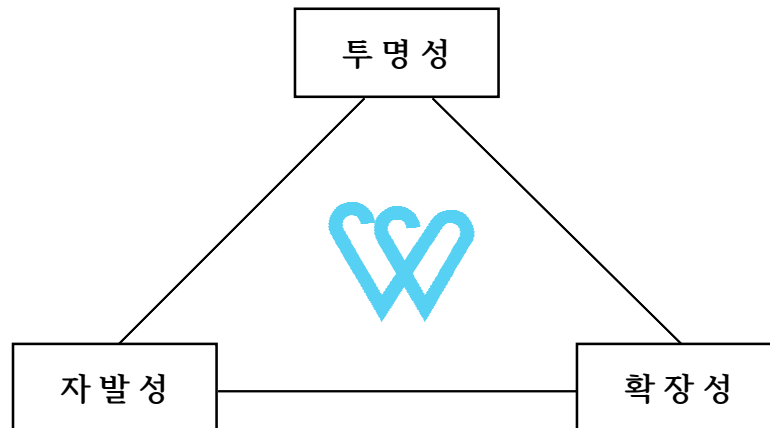
2.1 참여자

펀디고를 통해 가장 큰 변화를 경험하는 것은 대다수의 일방적인 소비자였던 여행자들이다.

모든 참여자(여행자)는 기존의 여행 소비 활동에서는 쉽게 경험하지 못했던 생산자(여행정보 데이터 제공자)의 활동을 아주 쉽게 수행 할 수 있게 된다.



2.2 핵심개념



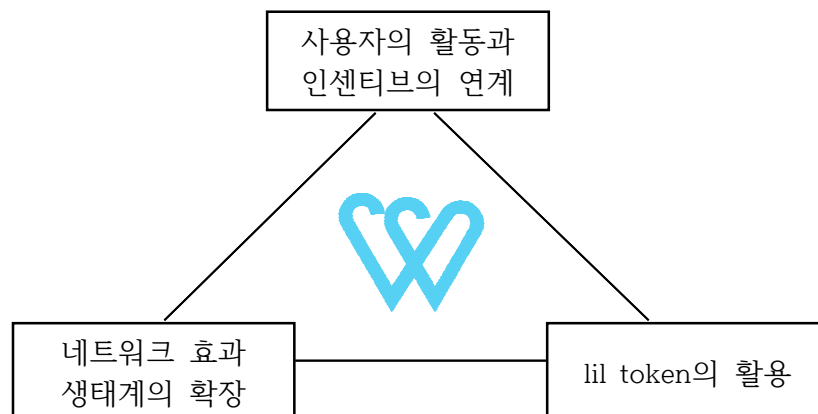
자발성 : 별도의 중앙화 된 관리자가 존재하지 않고 사용자들이 스스로 펀디고 생태계를 유지하고 발전시켜 나가는 펀디고 사용자 모두가 진짜 정보의 생산자이자 소비자가 될 것이므로 자발성이 충족될 것이다.

투명성 : 펀디고 플랫폼 내에서 거래와 생태계에 기여한 사용자에게 인센티브를 제공하는 시스템을 신뢰 할 수 있도록 모두가 Tx 거래기록을 조회 할 수 있으므로 투명성의 확보 또한 충족시킬 것이다.

즉, 진정한 사용자 참여 기반의 네트워크 비즈니스를 추구하는 펀디고는 사용자들에게 정보의 분배가 이루어 지는 과정을 모두가 조회 할 수 있다.

확장성 : 펀디고 플랫폼에서 제공하는 릴레이고와 위드고로 얻을 수 있는 경제적, 문화적, 사회적, 소셜네트워크 이익을 얻기 위한 사용자들의 유입으로 서비스의 양과 질이 늘어나고 더 많은 사용자가 생김으로써 전체 생태계의 가치가 상승하는 선순환을 위한 확장성이 높아질 것이다.

2.3 FCT의 생태계



이용자들은 펀디고 생태계에 들어오는 순간부터 자유롭게 여행정보 데이터를 이용할 수 있게 된다.

펀디고에서는 여행자들이 스스로 콘텐츠를 생산하고 보유한 자산을 공유하는 등 자발적인 참여가 비즈니스의 기반이 되는 핵심적인 유무형 자산이 되므로 서비스에 기여한 사용자(여행자)에게 적절한 분배를 제공하는 커뮤니티를 제공하는 것이 핵심이다.

기존 시스템의 장점을 유지하며 사용자 간 협력을 통한 커뮤니티의 활성화를 추구하기 위해 펀디고에서는

1. 자발적이고 개방적인 사용자 생태계
2. 사용자(여행자)에 의한 민주적인 관리
3. 사용자(여행자)의 자율과 독립
4. 사용자(여행자)의 경제적 참여
5. 사용자(여행자)의 정보 제공에 중점을 두고 설계하였다.

“토큰의 인센티브를 통해 네트워크를 확장해 나가는 블록체인 기반의 펀디고 생태계의 구축”

iii 토큰의 활용을 정의하기 위해서는 펀디고 생태계의 가치를 향상시키는 네트워크 효과를 구축해야 할 것이다. 펀디고 토큰의 활용이 정의되면 사용자들은 토큰의 가치를 인지하고 토큰 이코노미 내에서 활용할 수 있게 되는 것이다.

블록체인 기반의 펀디고에서는 누구나 참여할 수 있으며 중앙화 된 관리 조직이 없다.

토큰 네트워크 기반의 비즈니스 이므로 사용자가 많을수록 생태계 가치가 상승하기에 이를 위해 네트워크 효과를 고려해야 할 것이다.

여행자 모두가 관리에 참여하는 투명한 방식으로 운영되며, 기여한 만큼 인센티브 시스템을 통해 적절한 보상을 분배받게 되는데 이것이 펀디고 이코노미의 기본 구조이다.

토큰은 고객, 공급자, 토큰 후원자 등 모든 토큰 생태계 참여자들이 기꺼이 쓰려고 해야 하기에 토큰 생태계 참여자 모두에게 참여도에 따라 적절한 보상이 돌아가는 경제구조를 설계하였다..

여행자들은 플랫폼 생태계의 가치를 높이는 목표 행동(진짜 여행정보의 제공)에 참여하고 토큰을 인센티브로 보상 받게 된다.

펀디고 토큰 이코노미의 효과를 잘 구축하기 위해 제품이나 서비스가 흡입력이 있어야 하다고 보아 에브리고와 위드고를 서비스한다. 펀디고의 여행 서비스로 펀디고 생태계에서 사용자들의 자발성이 충족되며 이는 네트워크 효과를 불러일으킬 것이다. 기존의 비즈니스를 모방한 것에 지나지 않은 신규 진입자들과 달리 펀디고에서는 사용자가 고민하는 현실적인 정보 신뢰문제를 해결하기 위해 필수 정보를 블록체인 네트워크에 저장한다.

또한 제품이나 서비스에 토큰 이코노미를 추가하는 것만으로는 네트워크 효과가 발생하지 않기에 새로운 토큰 이코노미를 설계하였다. 펀디고 토큰 이코노미를 통해 기존 현실 문제를 해결하고 새로운 시장을 창출하기 위한 매개물이 lil token인 것이다.

lil token의 활용 효과를 높이기 위해 이더리움의 스마트 계약(Smart Contract)으로 스마트 자산(Smart Property) 기능의 사용을 용이하게 할 것이다.

이는 앞으로 진행될 펀디고 팀의 사업계획에 맞추어 여행자들 간의 콘텐츠 보상과, 여행자와 숙박업소, 음식점 간의 결제를 용이하게 하기 위한 마이크로페이먼트(Micropayment)까지 활용 될 수 있다.

lil 토큰 이코노미의 6가지 기능

펀디고 생태계에서의 lil 토큰 이코노미를 기본적인 6가지 기능에 연관 지어 살펴보자.

첫째, **권리(Right)**의 역할이다. lil 토큰을 소유하면 진짜 여행정보의 정당한 사용이 가능해지며 그 사용에 대한 대가로써 정보의 게시자 또한 서비스에 대한 보상을 받게 된다.

이는 더 멀리 나아가면 자신이 올린 정보에 대한 접근 권한을 다른 여행자들로부터 부여 받는 것과 같다. 이것은 여행자들의 펀디고 생태계에 **자발적 참여(Bootstrapping engagement)**를 불러일으킨다.

둘째, **가치교환(Value exchange)**의 역할이다. 여행정보에 대한 교환의 단위으로써 정보의 게시자와 이용자 간의 거래 경제를 형성하여 정보의 사용자가 목표 행동(게시물의 이용)을 통해 가치를 얻고, 펀디고 생태계 내의 여러 서비스에 lil token을 사용 하게끔 해 준다.

이것은 펀디고 생태계에서 every Go / with Go 서비스의 이용으로 새로운 **경제 창출(Economy creation)**을 일으킨다.

셋째, **사용료(Toll)**의 역할이다. lil token을 통해 fundigo.shop에서 물품을 구매하거나 펀디고에서 제공하는 특별한 every Go 서비스를 이용할 수 있다.

이것은 펀디고 생태계에서 사용료 지불 기능과 같다.

넷째, **기능(Function)**을 수행한다. lil token은 펀디고 생태계의 참여나 사용자(여행자) 간 연결과 같이 여행자의 펀디고 **경험(Enriching user experience)**을 강화시키는 기능으로 사용된다. 다시 말해 이것은 서비스의 이용에 대한 인센티브로 활용되는 것이다.

다섯째, **통화(Currency)**로써 효율적인 보상지급과 거래 (**Frictionless transactions**)를 위해 lil token은 결제 수단이자 교환의 매개물으로써 펀디고 생태계의 원동력이 된다. 펀디고의 생태계가 확장 될수록 lil 토큰의 가치는 높아지게 된다.

여섯째, **소득(Earnings)**을 증가시킨다. 펀디고 사용자는 이코노미 생태계에서 증가된 lil token의 가치를 재분배 (**이득 분배 Distributing benefits**) 할 수 있다. 진짜 정보에 대한 이익을 얻고 또한 그 이익을 다른 사용자에게 되돌려 줌으로써 이익 공유를 실현 할 수 있다.

즉, lil token은 펀디고 생태계에서 모든 가치흐름의 수단이 되는 것이다

lil 토큰에 적용된 게임이론과 인센티브 시스템

토큰 이코노미의 순환이 지속적으로 이루어지려면 펀디고 생태계에 참가한 사용자들의 행동을 강화하는 체계를 구체적으로 설계해야 하기에 우리는 펀디고식 여행 서비스인 every Go와 with Go를 제공하고 있다.

즉, 강화 받는 행동(목표행동)이 명확하게 설계하였다.

사용자(여행자)의 진짜 정보제공과 같은 적절한 활동에 대한 보상에 대해 lil 토큰으로 보상함과 함께 하강화물(보상)인 lil token이 사용자에게 가치 있는 것이어야 한다. 그리고 여행자들 간의 미션제공과 미션완료 간의 연관성을 강화하기 위해서는 행동 발생과 동시에 강화물을 제공할 필요가 있다.

1) 목표 행동과 lil token

블록체인 기반의 lil token 이코노미에서는 기존 중앙 집중형 플랫폼 생태계와는 달리 별도의 관리자가 존재하지 않는다. 그렇기에 누군가는 생태계의 가치를 창출하는 역할을 수행해야만 한다.

펀디고 토큰 이코노미에서는 이러한 문제를 목표 행동과 인센티브의 연계로서 풀어내고 있다.

목표행동은 토큰 이코노미 생태계의 가치를 형성하는 데 기반이 되는 사용자들의 행동을 뜻한다.

(every Go에서 진짜 여행 정보를 게재하는 행동과 with Go에서 미션 콘텐츠를 제공하는 행위)

사용자로 하여금 목표 행동을 이끌어내고 이를 지속하도록 하려면 행동에 대한 강화물, 즉 인센티브가 필요하며, 사용자가 스스로 생태계 가치 형성에 기여하는 목표 행동을 하도록 하는 인센티브가 반드시 필요하다.

펀디고 토큰 이코노미에서는 이러한 인센티브의 수단으로 lil 토큰을 활용한다.

목표 행동에 따른 펀디고 생태계에서의 기본적인 인센티브는 every Go상에서 이동거리를 계산하여 대중 교통비 기준 10%를 지급한다.

2) 토큰의 활용

lil token은 펀디고 생태계에서 여행자와 여행자 간, 생태계에 자발적으로 참여하는 소상공인과 여행자들 간 상호 작용 할 수 있는 권한을 부여하면서 그와 동시에 모든 이해관계자에게 보상 및 혜택을 분배하고 공유할 수 있게 해주는 가치의 매개물이다.

여행자들의 참여 적극성과 능동성을 높일 수 있는 lil 토큰 이코노미에서는 활동에 대한 lil token 인센티브가 주어지면 다른 활동을 유인하는 동력이 될 수 있다.

펀디고 생태계 참여자 간의 커뮤니케이션이 블록체인 네트워크 내에서 지속적으로 발생해야 하고, 그래야 더 많은 제공자와 사용자를 펀디고 생태계에 불러들일 수 있으며 나아가 토큰의 가치도 증가하게 된다.

펀디고 생태계에서 lil token 이코노미의 목적은 펀디고 팀의 이윤 극대화가 아니라, 많은 참여자가 생태계로 들어 오고 그 안에서 lil token을 혈액처럼 끊임없이 순환시키는 것이다.

참여자 모두가 기여도에 따라 lil token 보상이 주어지기 때문에 자발적 참여로 능동적인 여행정보 공유 동기를 불러일으킬 것으로 기대한다.

‘여러 개의 블록이 모여 하나의 의미 있는 이야기가 만들어지는 여행’

2.4 커뮤니케이션의 생산자·사용자인 여행자 보상

개방적인 펀디고 생태계에서 사용자(여행자)들은 여행 정보를 게시한 생산자와 좋은 정보를 추천한 소비자 모두 토큰을 보상으로 제공받는다. 다른 사용자들의 추천이 없더라도 한번의 tx를 생성해내는 것만으로도 토큰을 받게 되는 셈이다. 정보를 생산하는 것만큼 좋은 여행 콘텐츠를 선별 할 수 있도록 하는 추천의 역할도 한다..

추천을 많이 받은 여행정보 생산자는 그에 비례하여 많은 보상을 받을 수 있으며, 좋은 여행 콘텐츠를 알린 소비자 역시 다른 사용자의 추천에 따라 보상을 받을 수 있다. 다른 사용자들에게 인정받는 좋은 여행 콘텐츠를 일찍 추천하는 것도 보상을 받는 방법 중 하나인 것이다.

이를 위한 매개물인 lil token은 펀디고 생태계의 가치에 대한 신뢰를 구축하기 위해 리워드 보상을 제공한다.

에브리고에서 새로운 유저가 중간지점부터 바통을 이어 받을 시 그 전까지 릴레이를 진행한 유저의 보상은 지도 서비스에서 제공하는 대중교통비로 산정하여 보상을 받게 된다.

이는 펀디고가 여행을 넘어 더 나아가서는 실생활과 밀접하게 결합시켜 더 큰 가치를 창출하기 위한 생활 밀착형 서비스를 표방하고 있기 때문이다.

이로써 lil token의 강력한 획득 의지가 생기게 될 것으로 기대한다.

2.5 ‘진짜’ 여행 정보 데이터의 공유

앞서 기술한 것처럼 펀디고 생태계에서는 모든 유저가 생산자이자 소비자가 된다.

여행자들이 자신들이 노력한 만큼 정당한 보상을 받는 ‘진짜’ 여행 정보와 모두가 참여하는 every Go, with Go 뿐만 아니라, 위치 Tx을 생성하는 단순한 인증을 하는 사용자 또한 보상을 받을 수 있다.

모두가 소통하여 하나의 에브리고가 완성된다면 이는 펀디고 앱의 최초 메인 화면에 올라가게 된다.

lil token 사용을 위한 ‘진짜’ 맛집 선정은 ‘진짜’ 그곳을 갔다 온 여행자들의 합의로 리뷰의 가치가 올라간다.

‘진짜’ 여행자들이 만들어가는 진짜 핫플레이스인 것이다..

간단한 사진인증 게시 글에서도 좋아요 추천하기 위해서는 lil token이 필요하며 사용자들 간 보상의 트랜잭션을 기록하여 조회 할 수 있도록 한다.

2.6 뽀편한(뽀편한 + Fun) 미션

역동적인 펀디고 생태계를 위해 여행은 뽀편해야 한다는 생각으로 모두에게 뽀편하고 재미(fun)있는 여행을 제공하는 것이 with Go이다. 이는 모두가 참여하는 릴레이형식의 여행인 every Go 중간 중간에 뜻있는 여행자들 간 진정한 커뮤니케이션이 추가되는 것이다.

위시보드에 메모 형식을 남기는 것처럼 with Go 지도상에 사진과 간단한 글을 몇 줄 적을 수 있다.
with Go의 목록은 원하는 위치와 장소에 맞춰 조회가 가능하다.

또한 활발한 with Go의 서비스를 위해 위치기반 서비스를 이용하여 주변의 여행자들을 검색 할 수 있다.
편디고 사용자의 성별과 나이의 기본 정보를 알기 위해서는 lil token이 필요하며 여기서 쓰인 lil token은 정보 제공을 허락한 사용자의 lil 지갑으로 바로 보상 지급된다.

편디고 팀에서는 건전한 여행자 생태계 조성을 위해 서비스를 시작하지만 편디고의 생태계가 여행자를 넘어 보통의 유저에게까지 확장될 때에는 여행자만의 사용 가치를 넘어 실생활과 밀접하게 결합되어 더 큰 가치가 창출되는 생활 밀착형 종합 엔터테인먼트 답이 되리라 기대한다.

이는 편디고의 위드고 서비스 때문이다.

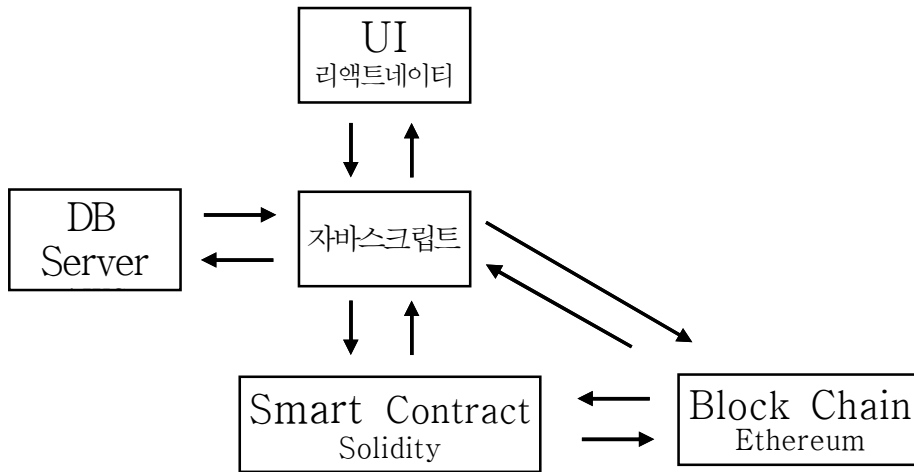
2.6.1 커뮤니티 내의 유저성향에 따른 서비스의 세분화

익스트림 모드 : 최근 액티비티 여행이 성장함에 따라 편디고의 with Go에서 액티비티 서비스를 제공한다.
이는 편디고 팀에서 직접 올리는 이벤트성 위드고 미션이며 이 미션들은 편디고의 생태계가 확장 될수록 더 많은 with Go 데이터가 축적되어 편디고만의 상품 판매로 자리 잡을 수 있게 된다.
이 서비스를 이용하기 위해서는 오직 lil token을 이용하여야 한다.

사용자들이 직접 올리는 every Go 상에서 참여자들끼리 서로간의 with Go 미션을 주고받을 수 있다.
이 부분의 with Go 미션들은 릴레이 경로를 올린 사용자의 확인 과정을 한번 거치고 with Go에 참여하려는 여행자들의 합의 과정을 자동적으로 거쳐야 실행된다. 이는 불건전한 미션 생성을 막기 위한 합의 과정이다.

프론티어 모드 : 편디고의 모든 이용자들은 every Go의 새로운 경로 생성이 가능하다.
자신만의 경로를 생성하는 것에도 최소한의 가스비가 들어가기에 무분별한 에브리고의 생성을 막을 수 있으며 편디고 이용자들은 원하는 지역에서 every Go를 검색 할 수 있다.
자신만의 여행 경로가 다른 여행자들의 많은 추천을 받게 된다면 그것만으로도 게시 글을 올린 여행자에게 보상이 돌아간다.

3. 기술적 고려사항



◎ 에브리코 데이터 저장 위치

유저정보 (공개키)	Block Chain
위치정보 (GPS)	Block Chain
시간정보 (DB 시간)	DB Server
Text	DB Server
Image	DB Server
Video	DB Server

위치정보 : 펀디고의 핵심 기능인 위치기반서비스를 활용한 블록체인 네트워크에 데이터화
 시간정보 : NOW 함수를 활용한 이더리움 네트워크상에서 활성화되는 절대시간의 데이터화

◎ 에브리코 개요

① 동일한 여행자의 Tx 확인 (19. 11. 23)

블록 1
여행자 A의 위치 a Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS)

- (1) 여행자 A의 공개키를 대조하여 동일인임을 확인한다.
- (2) 위치정보를 확인하여 에브리코에 등록된 위치임을 확인한다.
- (3) S.Contract를 이용하여 동일 여행자의 Tx 시간을 확인한다. (자바스크립트)
(각 유저들마다 위치 D에서 E로 이동할 시 걸리는 시간을 스마트 컨트랙트로 작성한다)

블록 2
여행자 A의 위치 b Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS)

② 다른 여행자들 간의 에브리코 Tx 확인 (20. 3. 31)

블록 1
여행자 A의 위치 a Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS)

- (1) 여행자 A의 위치 a 도착정보를 **finish** 함수를 별개로 사용하여 블록에 기록한다.
- (2) 여행자 A의 위치 b 정보를 피니시 함수 정보를 대조하여 여행자 B의 사용자 정보를 확인한다.
- (3) 여행자 B의 위치정보를 확인하여 **start** 함수에 기록한다.

블록 2
여행자 B의 위치 b Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS)

③ 같은 위치에서 여러 여행자들이 Tx을 발생하는 경우 (20. 3. 31)

블록 1
<p>여행자 A, B, C, D ...의 위치 a Tx 기록</p> <p>Ⓐ 유저정보(공개키) Ⓑ 위치정보(GPS)</p>

- (1) **스타터 변수**를 생성하여 every Go에 참여하는 여행자들의 유저정보와 위치정보를 기록한다.
- (2) 동일한 위치 a에서의 여러 여행자들을 대조하기 위하여 **체크포인트 변수**를 생성한다.
- (3) 체크포인트 변수를 대조하여 위치 a에 tx을 발생시킨 여행자들을 확인한다.

블록 2
<p>여행자 A, C, E, F ...의 위치 a Tx 기록</p> <p>Ⓐ 유저정보(공개키) Ⓑ 위치정보(GPS) Ⓒ 시간정보(Tx 기록시간)</p>

④ 다른 위치에서 여러 여행자들이 Tx을 발생시키는 경우 (20. 8월)

블록 1
<p>여행자 A, B, C, D ...의 위치 a Tx 기록</p> <p>Ⓐ 유저정보(공개키) Ⓑ 위치정보(GPS) Ⓒ 시간정보(Tx 기록시간)</p>

- (1) 위치 a에서 기록되는 위치와 시간 정보를 **평선향수**를 생성하여 대조한다.
- (2) 평선향수를 **여러 개 생성**하여 위치 a와 위치 b에서 겹치지 않는 여행자들을 확인한다.
- (3) 위치 b에서 딜레이를 시작하는 여행자들을 정의하기 위해 평선향수에 시간을 기록한다.

블록 2
<p>여행자 A, C, E, F ...의 위치 b Tx 기록</p> <p>Ⓐ 유저정보(공개키) Ⓑ 위치정보(GPS) Ⓒ 시간정보(Tx 기록시간)</p>

⑤ 펀디고 팀의 Tx 생성 (19. 12월)

블록 1
<p>펀디고 팀의 위치 a Tx 기록</p> <p>Ⓐ 유저정보(공개키) Ⓑ 위치정보(GPS)</p>

- (1) ①의 경우처럼 **S.Contract**에 1인 선착순의 정보를 기록한다.
- Ⓣ 펀디고 팀에서 생성하는 이벤트성 Tx의 보상자는 선착순 1명임.

블록 2
<p>여행자 A, B, C, D ...의 위치 a Tx 기록</p> <p>Ⓐ 유저정보(공개키) Ⓑ 위치정보(GPS) Ⓒ 시간정보(Tx 기록시간)</p>

◎ 위드고 데이터 저장 위치

- ◎ Private이 아닌, Public 블록체인을 구성하는 이유는 토큰 이코노미 생태계의 조성을 위해서이며, 블록체인에 담기는 정보들은 every Go와 with Go에 필수적인 위치정보와 시간정보만을 담는다.
- ◎ tx을 일으키는데 사용되는 가스비는 이더리움 네트워크에서 최소 비용인 0.000045ETH (한화 10원)에 맞추었다.
이로써 펀딩고 이용자들의 의미 없는 무분별한 게시 글을 막을 수 있게 되며 질 좋은 여행 게시 글에만 정당한 보상을 하게 된다.
- ◎ with Go에 올라가는 시간정보는 NOW 함수를 활용해 이더리움 네트워크상에서 lil token이 활성화되는 절대시간 뿐만 아니라 서버의 시간 또한 동시에 기록한다. 이는 GPS 위·변조에 대응하기 위한 방법이기도 하다.

유저정보 (공개키)	Block Chain
위치정보	Block Chain
시간정보 (Tx 발생시간)	Block Chain
Text	DB Server
Image	DB Server
Video	DB Server

◎ 위드고 개요

① 동일한 여행자의 Tx 작성 (20. 12)

블록 1	DB Server	블록 2
여행자 A의 위치 a Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS) ③ 시간정보(Tx 기록시간)	위치 a 에서 여행자 A의 with Go 미션의 작성	여행자 A, B, C, D ...의 Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS) ③ 시간정보(Tx 기록시간)

같은 위치에서 여러 여행자들의 Tx 발생은 S.Contract 작성에 필요한 every Go 함수로 작성한다.

① 여러 여행자들의 Tx 게시 (20. 12)

블록 1	DB Server	블록 2
여행자 A, B, C, D ...의 위치 a Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS) ③ 시간정보(Tx 기록시간)	위치 b 에서 여행자 A, B, C, D의 with Go 미션의 작성	여행자 A, C, E, F ...의 Tx 기록 ① 유저정보(공개키) ② 위치정보(GPS) ③ 시간정보(Tx 기록시간)

다른 위치에서 여러 여행자들의 Tx 발생은 S.Contract에 필요한 every Go 함수로 작성한다.

☆ 더 자세한 기술적 알고리즘은 FCT yellowpaper를 참고 할 것.

4. FCT 유저 시나리오

(편디고 생태계와 lil token 사용에 대한 상세한 매커니즘을 설명하기 위해 유저들의 일반적인 사용 시나리오를 편디고 토큰 이코노미에 맞추어 몇 가지 제시한다.)

4.1 every Go 시나리오

- ㉠ 편디고 사용자 형민이는 지난 해 부산을 여행하면서 가볼 만했던 장소들을 하나로 엮어 릴레이 형식으로 에브리고에 올렸다. 다른 편디고 사용자 재경이는 부산 여행을 하던 중 형민이가 올린 부산지역 에브리고를 보게 되었다. 자신이 있는 곳이 에브리고 릴레이 위치 상 첫 위치에 있다는 것을 확인한 재경이는 주저하지 않고 첫 tx를 발생시켰다. **(하나의 에브리고에 하나의 유저가 참여)**
- ㉡ 편디고 사용자 해림이는 자신이 쌓아온 여행 지식을 다른 여행자들과 공유하고 싶어 대구 북구지역에 릴레이 형식의 에브리고 a-b-c-d 경로를 올렸다. 대구 북구에 거주하고 있는 태균이는 마침 여자친구를 만나러 가는 길이 에브리고 경로와 겹치는 부분이 있어 위치 b에서 tx를 일으켰다. 중간지점 c에서 마지막 tx을 일으키고 릴레이를 중단한(finish 함수 사용) 태균이는 자신이 참여한 에브리고 상에 인증 사진을 올리고 거쳐 온 경로를 교통비로 산정된 수치로 lil 토큰 보상을 받았다. **(하나의 에브리고에 여러 명의 에브리고 유저들의 참여와 그 보상 기준)**
- ㉢ 태균이가 c 경로상 에브리고를 중단하고 d 지역을 여행 중이던 다른 편디고 사용자 지연이가 위치 c에서 릴레이를 이어받아 위치 d에서 tx을 일으켰다. **(하나의 에브리고에 하나의 유저)**
- ㉣ 편디고 사용자 해림이가 올린 에브리고가 여러 사용자들의 참여로 완성이 되었다. 에브리고에 처음 릴레이 여행 경로를 올린 형민이는 자신이 올린 에브리고 여행 경로에서 일어난 모든 좋아요 tx의 10%를 lil token 으로 보상받게 되었고, 다른 사용자들의 tx이 일어난 지역을 확인한 사용자들이 게시글들을 보고 좋아요를 눌러 게시글을 올린 여행자 모두가 보상을 받게 되었다. **(여러 유저들의 참여로 에브리고 완성 시, 모두에게 보상이 돌아감을 보여준다.)**

4.2 with Go 시나리오

- ㉠ 편디고 사용자 재원이는 업무 차 부산을 들리던 중 편디고 알람이 떠 댕을 실행해 본다. 서울에 거주하며 해운대로 피서를 준비하던 유저A가 올린 미션 알람이 올린 것이었다. 마침 재원이가 도착한 곳이 해운대였고, 수줍은 성향의 재원이에게는 모르는 사람과 대면하는 것과 같은 어려운 미션이 아닌 해운대에 얼마나 많은 인파가 있는지 직접 보고서 확인해 달라는 단순한 미션이었기에 핸드폰 위치기반서비스를 작동해 본인이 현재 해운대에 있음을 블록에 올리고 (lil token을 에어드랍 받아 트랜잭션을 일으키는 행위) 해운대 인증 사진을 찍어서 댕에 글을 올린다. 이를 확인한 유저A와 해운대로 피서를 준비하던 다른 유저들이 재원이가 올린 글을 보고서 좋아요를 누른다. **(유저들의 합의가 아닌 단순한 하나의 블록에 관한 기술적인 부분)**

⑤ 펀디고 사용자 로이 정은 서울로 여자 친구를 만나러 짧은 여정을 떠난다.

로이는 첫 여정 시작점인 동대구역에서 첫 트랜잭션을 일으킨다. (이 첫 트랜잭션은 이번의 여정에서 시작과 끝이 된다) 로이는 열차 시간이 지연되어 도착 시간이 늦을 것 같아 본인이 미션을 올린다.

‘서울역사에서 판매하는 버거킹 햄버거를 00시 00분까지 가져다주실 수 있으신 분’

마침 서울역사에서 근무하는 직원 B가 휴식시간을 빌려 로이의 미션을 수행하고자 한다.

(한 장소에 계속 머무르는 직원 B가 계속해서 트랜잭션을 일으킬 수 없게 하는 방법은 기술적인 부분을 참고)

⑥ 펀디고 사용자 영탁이는 가깝고도 먼 나라 일본 오사카로 훌가분하게 Journey를 떠난다.

발랄한 성격의 영탁이는 이번 여정에서는 어떤 흥미로운 상황이 생기고 새로운 누군가를 만날지 기대감에 차 있다. 그는 내심 여행 중간에 다른 동행자와 만나 라멘을 먹는 상상을 한다.

대구공항에서 첫 트랜잭션을 일으켜 블록에 정보를 기록한 영탁이의 일본 여정에 펀디고 사용자 C가 오사카 시내에서 ‘대한독립 만세’를 외치면 lil token 100개가 지급되는 미션을 제안한다.

미션을 과감하게 수행한 영탁이는 다른 유저로부터 많은 추천을 받아 lil token 200개를 추가로 받게 되었다.

(자신이 새로운 여행경로를 만들어 추천을 받는 부분)

⑦ lil token을 많이 가지고 있는 형민이는 이 코인을 어디에 어떻게 사용할지를 생각하니 밤잠을 이루지 못한다.

fundigo.shop에서 판매하는 물품들은 블록체인에 기반을 둔 물류서비스로 제공되어 품질을 믿을 수 있기에 형민이는 주저하지 않고 제주도산 흑돼지를 lil token으로 주문하였다.

그리고 미리 휴가계획을 세우기 위해 펀디고에서 제공하는 품질이 보장된 with Go 서비스를 lil token으로 결제하였다. 여행을 준비하면서 현금이 필요하다면 lil token이 리스팅 된 거래소에서 환전도 할 것이다.

(lil token으로 경제적 혜택을 누릴 수 있는 부분을 기술)

4.3 FCT 생태계의 활성화를 위한 현실적인 접근방안

여행카페와 유저수가 많은 커뮤니티에 홍보 글을 작성하기에 앞서

여행관련 게시물뿐만 아니라 실생활에서 다이어리 앱과 같이 생활밀착 앱으로써 많은 미션과 글들을 남긴다.

서비스 초기에는 유저들의 확보를 위해 무제한의 자유를 제공한다.

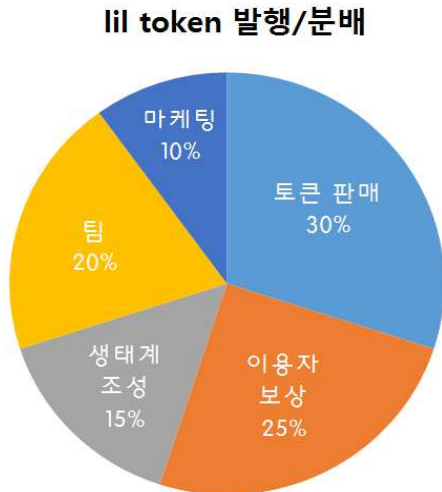
(일반적인 도의적 범주를 벗어나는 미션이 올라오면 유저들의 합의로 그 게시글은 소외된다.)

lil token의 가치에 대한 신뢰를 구축하기 위해 코인 이코노미를 잘 설계한다.

리워드 보상을 확실히 제공한다. (에브리고에서 중간지점 새로운 유저가 바통을 이어 받을 시 그 전까지 릴레이를 진행한 유저의 보상은 지도 앱에서 제공하는 대중 교통비로 산정한다.)

5. 토큰모델

5.1 토큰 (크립토 이코노미 / 토큰 이코노미)



- ① 총 발행량 : 1,300,000,000 lil token
- ② 전체 발행량의 30%를 퍼블릭 세일에 들어간다. (ICO가 아님. 비트소닉 외 거래소 2곳)
- ③ 거래소 2곳 상장 후 코인마켓 캡에 등재하여 이더스캔에 검색이 되도록 한다.
- ④ 커뮤니티 형성을 위한 생태계 조성에 전체 발행량의 15%를 IAO에 할당한다.
- ⑤ 건전한 펀딩고 생태계 유지를 위하여 펀딩고 팀의 물량은 최대 20%를 넘지 않는다.
- ⑥ 마케팅 비용에 10%를 사용한다.

5.2. 스테이킹

보유 코인을 많이 가지고 있는 지갑에 이자를 주는 기존의 POS 방식과는 다르게 **펀딩고 네트워크상에서 커뮤니케이션(tx)을 많이 한 사용자**를 대상으로 보상을 지급한다.

메인넷이 진행되면 FPOS라 명명한다. 메인넷 진행시 **VV POWER 시스템(펀딩고 생태계 조성 기여도)**을 구축한다.

5.3 토큰세일

ICO는 하지 않는다.

전체 발행 토큰의 15%를 펀딩고 생태계를 위해 미리 배포해 놓는다.

이를 위해 IAO(Initial Airdrop Offering)를 진행한다.

5.4 파트너 회사(Partner company)

5.4.1 WANT (클라우드 펀딩 방식의 블록체인 기반 소액 대출 서비스)

Eelectro Station (전기차 충전소 사업자들을 하나로 이어주는 플랫폼)

BeBe Block (영유아식에 대한 까다로운 인증절차를 블록체인에 기록한 플랫폼)

6. 로드맵

2019. 9. 26	WANT Co. 와 MOU 체결
2019. 11. 29	펀디고 밋업
2020. 3	에브리고 다른 여행자들 간의 릴레이고 Tx 확인 (다른 유저 이어서 여행하기) 기능 추가 같은 위치에서 여러 여행자들이 Tx을 발생시키는 경우 기능 추가
2020. 8	다른 위치에서 여러 여행자들이 Tx을 발생시키는 경우 기능 추가
2020. 12	에브리고에 위드고 기능 추가
2021. 3	동일한 여행자의 위드고 Tx을 작성하는 기능 추가
2021. 5	여러 여행자들의 위드고 Tx 게시하는 기능 추가
2021. 7	펀디고 샵 정식 오픈
2021. 10	여행지 VR 서비스 제공
2022	펀디고 해외편 개발 시작
2024~	메인넷 진행시 FPOS(VV Power 펀디고 생태계 조성 기여도에 따른 영향력) 구현

7. 펀디고 팀

CEO - Chief Executive Officer 기획 총괄 최고 경영자 : 권형민

CTO - Chief Technology Officer 최고 기술 경영자 : 최영탁

CIO - Chief Information Officer 최고 정보관리 책임자 : 김재원

CKO - Chief Knowledge Officer 개인 정보 보호 책임자 : 이재경

8. 법적 고려사항

이 백서는 펀디고 프로젝트의 기획단계에서 제작되었으므로 문서에 게시된 기획은 개발단계에서 별도의 공지 없이 펀디고 로드맵 일정이 수시로 개정될 수 있습니다.

본 백서는 예고 없이 수정되기에 작성 당시 시간으로 기록되며, 이 백서 장래에 대하여 로드맵에 계획된 펀디고 프로젝트의 일정과 개발을 포함하여 백서에 작성된 내용에 관하여 그 내용의 정확성과 개발 진척도의 정확성을 보증하지 않습니다.

펀디고 백서는 일반적인 정보를 제공하기 위한 것이며 완전하거나 포괄적이거나 최종적인 것이 아니고 프로젝트의 방향성을 제시하기 위한 것이기에 투자를 권유하는 문서가 아닙니다.

Fundi'Go 팀은 이 백서와 관련하여 백서의 로드맵 실현에 시간적 차질이 발생할 경우 책임을 지지 않으며 그 결과물 또한 백서의 정확성과 완전성을 보장하지 않습니다.

펀디고 토큰(lil token)은 IEO와 토큰 협약(Token Sale Agreement)에 따라서만 구매할 수 있습니다.

Fundi'go Communications의 개발과정과 상업적 생태계 조성 실행 가능성에 중대한 내 외부적 중대한 사정이 발생할 경우, FCT의 개발 혹은 lil token의 운영중단이 발생 할 수 있습니다.

9. 연락처

일반문의 / 토큰문의

fundigo@fundigo.kr

펀디고 샵

fundigo.shop

핵심 파트너	핵심 활동	제 공 가 치	고객관계	목표고객
<ul style="list-style-type: none">◎ 숙박업소◎ 음식점◎ 특산지 물품 상인들◎ 각 지자체◎ VR 콘텐츠 제공 업체◎ 페스티벌 공연사◎◎	<ul style="list-style-type: none">◎ FCT 이코노미 시스템 유지보수.◎ 여행자 모두를 참여시키는 진정한 여행 커뮤니티◎ 유저들에게 ‘재미’있는 미션의 제공	<ul style="list-style-type: none">◎ Fundigo팀에서 제공하는 의미있는 여행 서비스<ul style="list-style-type: none">① 일반 패키지 코스② 역사탐방 코스③ 실버 코스 등등◎ 유저들에게 무한대의 자발적인 커뮤니티 활동성을 보장하고 참여를 유도한다.	<ul style="list-style-type: none">◎ 여행자 유저와 Fundigo는 하나다!	<ul style="list-style-type: none">◎ 재미를 추구하는 여행자.◎ 나홀로 여행족◎ 새로운 여행경로를 원하는 사람.◎ 미션을 제공하고 그 미션을 수행하고 인증하는 것에서 만족감을 느끼는 사람들 (가장 중요)◎ 커뮤니티 플랫폼이므로 다양한 성향의 유저들을 담을 수 있는 게시판의 분할.
	핵심자원		채널(경로)	
	<ul style="list-style-type: none">◎ Fundigo팀의 개발자들 (업계최고의 CTO 최영탁, 김재원)◎ 업계 최고의 시장분석가 로이 정		<ul style="list-style-type: none">◎ 19‘ 11. 29 밋업진행◎ 웹 노이즈 마케팅◎ IAO 진행 : SNS 유저들, 오프라인 미션 사용자들	
비 용 구 조			수익구조 (수익원)	
<ul style="list-style-type: none">◎ 인건비◎ fundigo.shop 운영비용◎ 메인넷 진행시 네트워크 유지 운영비 <p>(일정 규모의 커뮤니티가 형성되기 전까지는 시스템 유지를 할 수 있을 - 정도의 수익을 내는 것이 목표이다.)</p>			<ul style="list-style-type: none">◎ 유저들은 lil token을 사용하여 Fundigo.shop에서 물품을 구매할 수 있다. Fundigo팀에서는 lil token을 바이백 하는 것과 같다. ‘건전한 펀디고 생태계를 위해서’ 바이백한 lil token을 거래소에 내다 판다.◎ 커뮤니티의 활성화로 기존 여행산업 대기업들이 펀디고 플랫폼에 등록◎ Fundigo팀은 사용자들의 필요 없는 시간투자, 비용투자를 막고 회사 이익을 사용자에게 리워드(코인) 형태로 보상해 주는 모델을 실현시키려는 것을 목표로 갖고 있다. 향후 광고수익이 창출되면 다양한 톨을 통해 사용자들에게 리워드를 돌려주는 PLAY to earn 방식.◎ 커뮤니티가 활성화가 되면 커뮤니티의 판매를 진행한다.◎ 안정적인 펀디고 생태계에서 lil token이 진정한 가치를 가지게 된다. (최종 목표)	