



C O S S . I O

## 사업계획

---

C.O.S.S. PTE. LTD.  
1 Clementi Loop, #06-01  
Singapore, 129808

2017년 7월 1일

# CONTENTS

**요약**

**문제점**

**당사의 해결책**

**목표 시장**

**경쟁**

**유연한 작동 중인 코어**

**자금조달**

**사업모델**

**판매 및 마케팅**

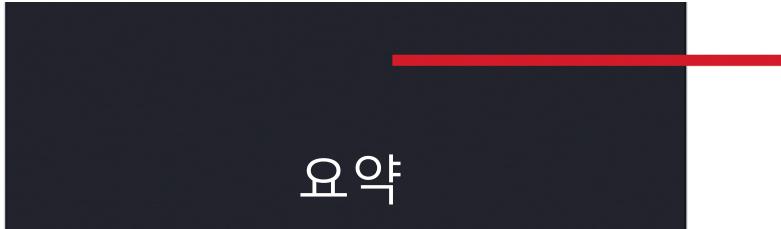
**로드 맵 및 중요 관리점**

**팀**

**부록**

**COSS 토큰 스왑 (ICO)**

**C.O.S.S. PTE. LTD.사업설명서**



## 요약

본 문서는 2016년 11월 싱가포르에 등록된 회사인 C.O.S.S PTE. LTD 의 예비 사업계획서이다. 계획은 2018년에 시작되며, 프로젝트의 사업계획의 초기단계로 인해 의도적으로 Pitch Deck 으로 포맷되었다. 광범위한 사업계획은 크립토 원 스톡 솔루션 (COSSO 의 회사 제품개발의 성숙한 단계에 도달할 때 작성될 것이다. COSS 는 coss.io 의 암호화폐 사용자를 위한 다기능 플랫폼을 말한다

비트코인은 일찍 2009년에 출시되어 블록체인 기술을 사용한 첫 번째 케이스가 되었음에도 불구하고, 금융시장에서의 암호화폐 및 블록체인 모두의 입지는 불확실하며, 아직도 전 세계에 걸쳐 대중에게 다가가야 한다. 그러나 이는 몇 가지 이유로 인한 것이며, 주요 원인 중의 하나는 발전기회의 다양성이다. 암호화폐 및 블록체인 관련 상품과 서비스들은 위에 언급한 기술들에 대한 고급지식을 가지고 있거나 매우 관심이 있는 목표 개인들에게 시도되고 있다. 초보 또는 입문 수준의 소비자들에게 있어 암호화폐 세계는 너무 기술적이고 너무 복잡하게 보일 수가 있으며, 또한 그에 대한 정보를 찾는 것은 "비 기술적" 사람에게는 큰 도전일 수 있다. 결과적으로, 기회에 대한 전체 시장은 주로 "암호화폐 공동체"에게만 가용되는 것이다.

COSS 의 목표는 광범위한 비 기술적 소비자들이 암호화폐와 블록체인 산업이 제공하여야 할 많은 기회들을 이용할 수 있도록 사장 내에서 변화를 시작하는 것이다. 이 목표는 하나의 사용자 친화적으로 플랫폼으로 실시되는 COSS 의 최신제품과 서비스를 통해 COSS 에 의해 이루어지고 있으며, 그의 유일한 한계점은 개발시간이다.

COSS 프로젝트의 개발은 2016 년에 시작되었으며, 2017 년 4 월 1 일, 지불 게이트웨이, 암호화폐 교환, 거래자 목록 및 시가총액 목록이 장착된 베타 버전의 플랫폼이 공식적으로 출시되었다. 소프트 론치의 목적은 COSS 시스템 내의 기타 특징들은 물론 시장에 대한 이전 버전을 검증하고 사전에 정의된 전략에 맞추어 다음 개발단계를 준비하는 것이었다.

COSS 플랫폼은 철저한 전략적 기획, 창의적이며 혁신적인 창립팀 덕분에 성공하고 업계에서 선도적인 위치를 점유할 모든 필수조건을 갖추었다. 플랫폼 개발의 초석은 사용자/고객들에 대한 당연한 관심이며 그들의 필요를 최우선적으로 다루는 것이다.

프로젝트 개발의 다음 단계는 모든 거래 수수료 (교환수수료 및 지불 게이트웨이 수수료)의 50%를 토큰 소유자들과 나누는 보상프로그램과 함께 자생적인 COSS 토큰의 출시이다

COSS 플랫폼과 지금까지 "베타"서비스의 관심은 엄청난 것으로 우리들로 하여금 많은 가용된 상품, 서비스 그리고 특징을 확장하고, 팀을 확대하며, 품질관리를 강화하고, 고객서비스부서를 도입하며, 철저한 전략적 기획에 의해 백업되는 더 빠른 개발속도를 추구하도록 영감을 주었다.

그러나, 지금까지 COSS 는 완전히 자기자금조달 프로젝트였으며, 다음 대규모 개발곡선에 힘을 불어넣기 위해 우리는 COSS 토큰 스왑 (최초 코인 공모 ICO)을 통해 일차사업자금을 모색하기로 하였다.

## 문제점

암호화폐라는 개념은 비교적 새로운 것인 반면, 암호에 의해 나타나는 시장은 비교적 소규모의 공동체로 이 기술에 관심이 있는 사람들로 한정되어 있다. 오늘날 시장에서 제안된 암호화폐 관련 서비스의 수는 광대하지만, 입문수준의 사용자들에게 있어 예를 들면, 낮은 서비스에서 고급서비스를 정의하고, 어떻게 작용하는지 그리고 암호화폐 혁신이 제시하는 기회를 어떻게 이용할 것인지를 알아내는 것과 같이 이러한 다양성 내에서 길을 찾는 것은 매우 어렵다. 우리는 위에 언급한 모든 결과들이 암호화폐 사업 성장에 가장 큰 도전이라고 생각한다.

## 당사의 해결책

그들의 경험수준과 관계없이 개인들과 업체들에게 적합한 사용이 쉬운 원 스텝 솔루션을 제공함으로써 암호화폐와 블록체인 상품과 서비스들 대중에게 제공하는 것이 우리의 목표이다.

## 목표시장

- 평균 소비자: 제한 없음, 글로벌
- 판매인: 모든 규모, 모든 범주의 물리적인 소매업체 및 전자상거래 업체, 글로벌
- 블록체인 개발자: COSS에 공헌하는 확립된 제품 또는 서비스, 글로벌
- 신생업체: ICO의 블록체인/암호화폐 시스템, 글로벌
- 암호화폐 거래인: 연령: 18-54, 성별: 남성 (90%), 여성 (10%) 글로벌 (현재 남성: 97%/여성 3%)

## 경쟁

COSS 에 대한 개별상품 및 서비스들은 많은 경쟁자들이 있으나, 플랫폼 자체는 많은 점에서 시장 내에 유일한 위치를 점유하고 있어, 암호화폐 및 블록체인 산업의 글로벌 시장리더가 되는 능력에 있어 신뢰감을 주고 있다.

| 범주                          | 주 경쟁자   | 그들의 최대 장점   | COSS 가 부각되는 방법   |
|-----------------------------|---|---|--|
| 지불게이트웨이,<br>POS 및 판매인<br>도구 | <ul style="list-style-type: none"><li>• gourl.io</li><li>• Coinpayments.net</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• 견인력</li><li>• 광범위한 판매인<br/>도구 선택</li><li>• 광범위한 지원<br/>암호화폐의 선택</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 자생토큰 및 보상프로그램을 통해 고객충성 최적화가<br/>가능함 (FAIR SHARE)</li><li>• 빠른 속도로 새로운 판매자 등록을 확보하도록<br/>디자인된 판매인 대리자 시스템</li><li>• 전자 상거래시스템을 가진 완전한 웹사이트의 선택을<br/>포함한 판매자를 위한 완전한 도구상자</li><li>• C2C 및 B2B 모두를 위한 판매자 시장<br/>(파이프라인에서)</li><li>• 판매자를 위한 최고의 기술지원</li></ul> |
| 암호화폐 교환                     | Coinbase, Kraken,<br>Shapeshift, Poloniex,<br>Bitstamp, Bitsquare,<br>CoinMama, Gemini, | <ul style="list-style-type: none"><li>• 견인 역사</li><li>• 고객기반</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• 입문수준의 사용자들과 업체들에 대한 높은 초점 (원<br/>스톱 솔루션)을 포함한 넓은 시장에 혜택을 주기 위한<br/>특징</li><li>• 시가총액 목록</li></ul>  |

## 핵심 어플리케이션

COSS 는 자체개발 또는 플랫폼의 핵심 시스템에 외적인 특징들의 통합을 가능하게 하는 고유한 유연성을 가지고 디자인되었다. 그들의 서비스를 화폐화할 방법을 모색하는 회사, 신생업체 및 업체들은 물론 기성제품 또는 암호화폐 또는 블록체인 공동체의 필요를 다루는 아이디어도 COSS 생태계에 연결하여 COSS 와 협력하는 것도 환영한다. COSS 는 다중 암호화폐, 교환, 시가총액 순위 그리고 판매인 목록을 지원하는 완전히 작동하는 지불 게이트웨이를 가진 베타 버전을 2017 년 4 월 1 일 가동함으로써 향후 엄청난 인기의 상승을 목표로 추진력을 얻고 있다.

## 자금조달

COSS 의 자금조달은 두 개의 단계로 나누어진다:

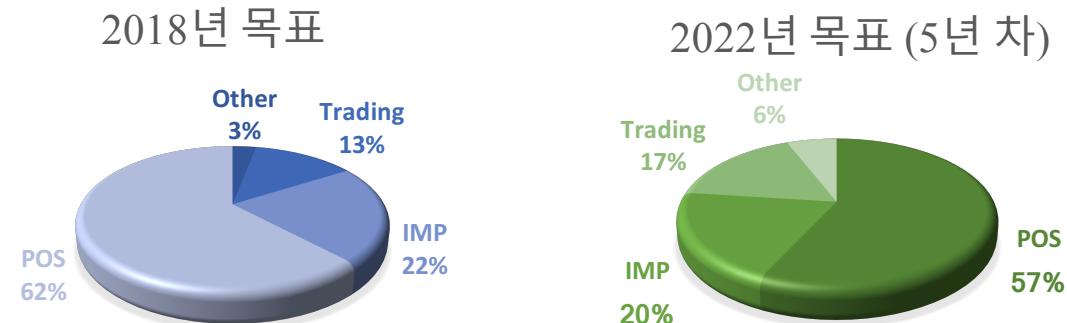
1. 최초 개발자금조달: 현재까지 COSS 는 100% 자기 조달되었다;
2. 일차 사업자금조달: COSS 초기 상품 (베타)가 추진력을 확보하는 경우, 회사는 최초 코인 공모 (ICO)- 토큰 스왑 (ICO)의 형태로 크라우드 펀딩을 추구하는 일차 자금조달단계에 들어간다.

# 사업모델

COSS 사업모델은 최고의 상품과 서비스를 인센티브 기반시장모델과 병합을 시사한다

## 주 수익 흐름 (수수료):

1. POS: 지불 게이트웨이 및 POS;
2. 거래: 교환거래로부터의 수수료;
3. IMP: 지불 게이트웨이/ POS 의 실행

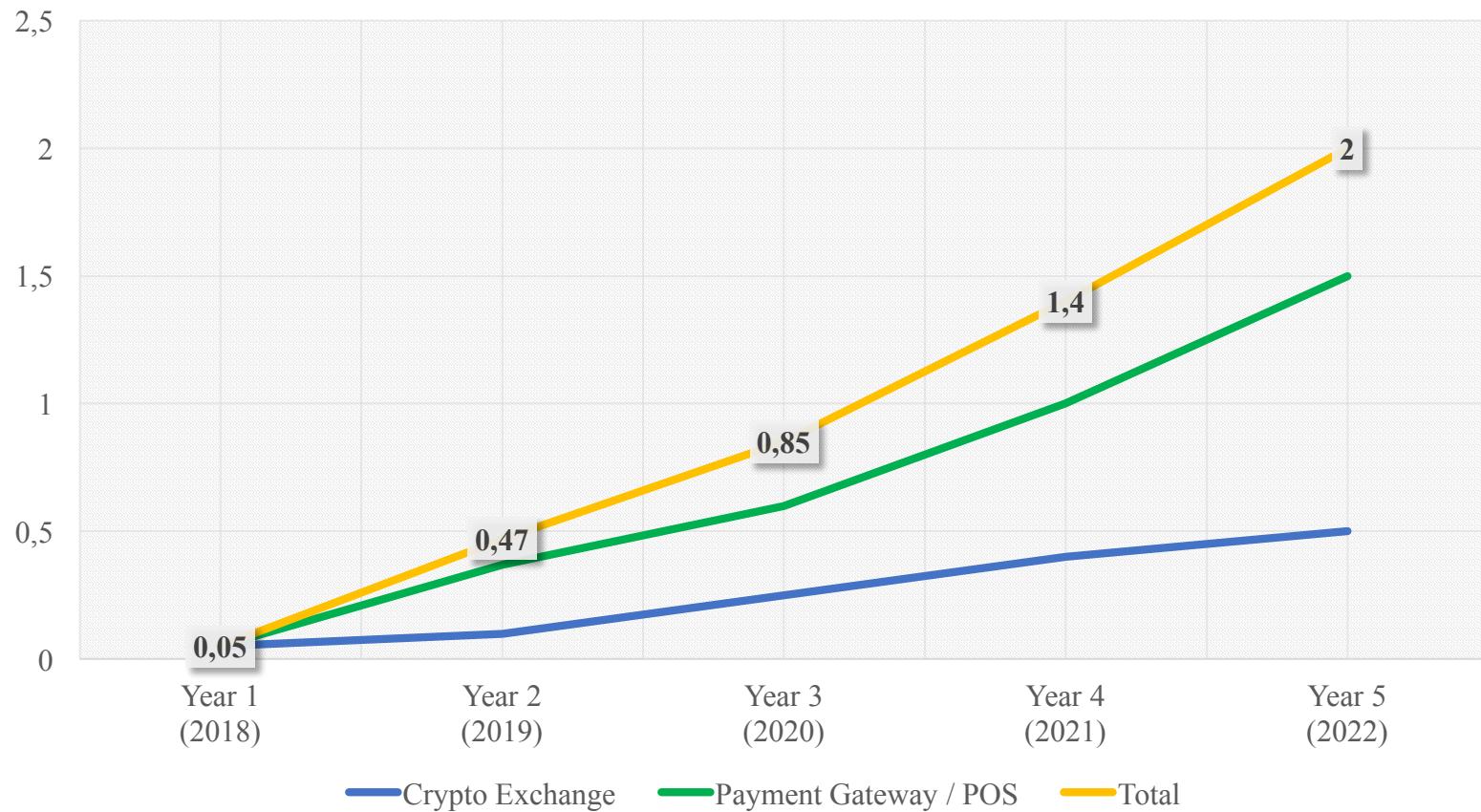


## 기타 수입원:

- 광고: coss.io 상에 광고, 배너, 특별 판매인 나열;
- 대리인 라이선싱: 판매자 대리인의 훈련 코스 및 라이선스 부여;
- 연결된 외부공급자와의 수입분배.

COSS 토큰 보유자는 암호화폐 교환수수료와 POS 거래수수료의 수익분배를 통해 5년의 기간에 걸쳐 꾸준히 증가하는 수익을 기대할 수 있다. 따라서, COSS 토큰 소유자는 토큰 가치평가에 부가되는 수익을 받을 수 있다.

## 토큰 보급계획



상기 정보그래프는 COSS 토큰의 거래가치를 나타내는 것이 아니라, 토큰 가치평가에 의한 토큰 당 계획된 수익만을 보여주는 것임

## 판매 및 마케팅

모든 상품들과 서비스들은 광범위한 암호화폐의 선택과 FIAT\*로의 지불로 COSS 를 통해 판매된다

- FIAT 는 추후단계에서 추가될 것이다. FIAT 로 지불된 수수료는 COSS 토큰 보유자들에게 분배되지 않을 것이다

### 마케팅:

COSS 에서 극도로 빨리 진화하는 기술로 추진되는 시장에서 우리가 제안하는 종류의 서비스에 대해 가장 효과적인 마케팅 전략은

1. 일위의 판매자 대리인 프로그램
2. 페어 쉐어 프로그램을 통한 고객과 수익 분배 (아래 그림 참조)
3. 디지털 매체 (뉴스 웹 사이트, 블로그, 등)
4. 소셜 미디어 (페이스북, 트위터, 인스타그램, 링크드인, 유튜브, 등)



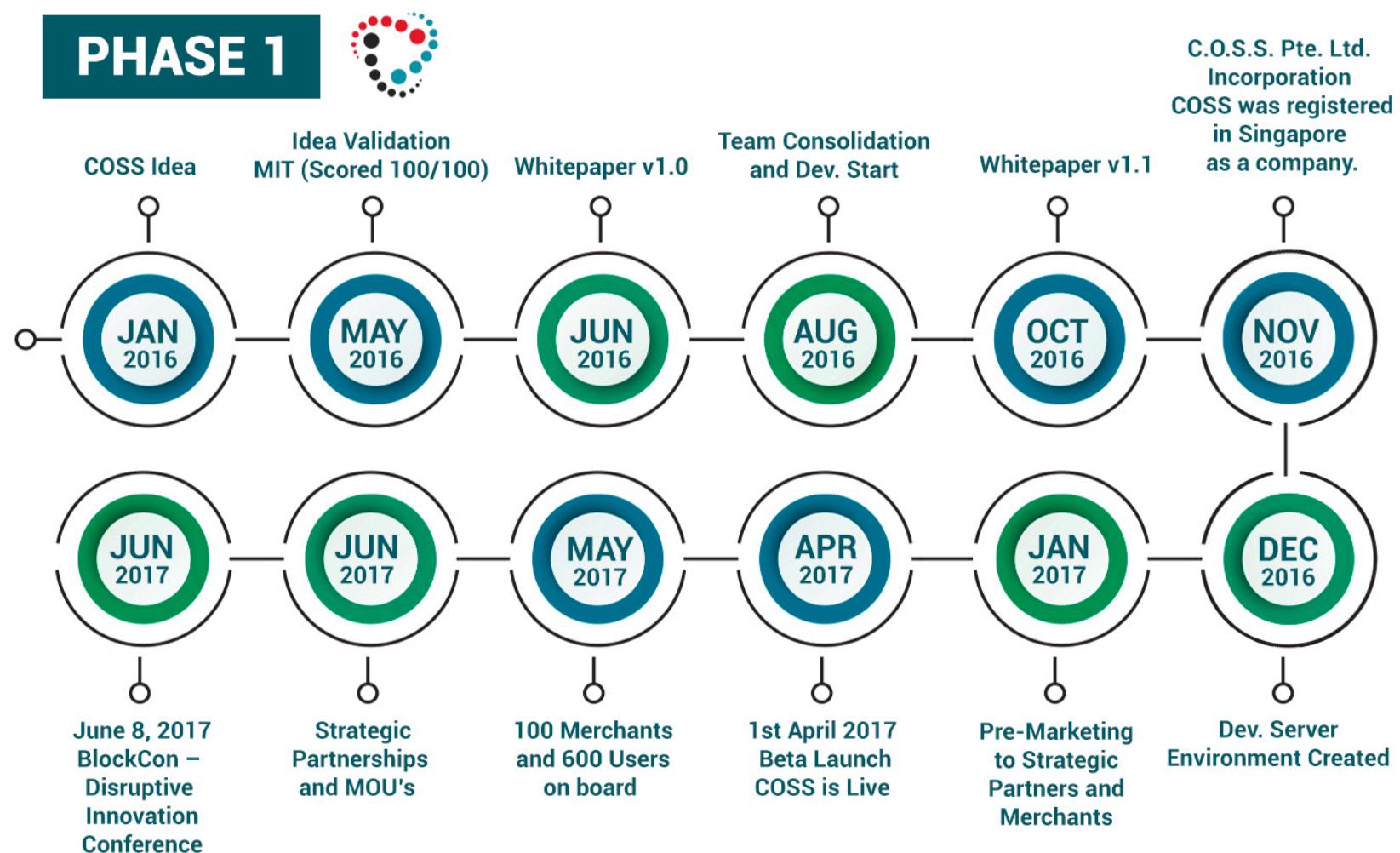
**FAIR  
SHARE**





## 로드 맵 및 중요 관리점

COSS 와 같이 거대한 프로젝트는 철저한 전략적 기획 및 확장 비전 없이는 성공하지 못할 것이다. 따라서, 우리는 중요한 각 관리점을 기록하고, 그에 도달하면, 이미 계획된 다음 중요 관리점으로 진행한다. 로드 맵을 갖는 것은 그것이 현재의 순간에 집중하도록 해주며, 일단 목표한 중요 관리점에 도달하는 경우, 미래를 확대해볼 수 있도록 해주므로 매우 중요하다.



## 1 단계

- **2016년 1월 – COSS 아이디어**

2009부터 최근까지, 암호화폐의 사용은 사용성 관점에서 길고도 어려운 과정이었다. 예를 들면 다양한 암호화폐, 교환 시장을 지원하는 월렛과 같이 한 곳에 필요한 모든 특성들을 결합하는 범용 플랫폼에 대한 생각이 디지털 화폐 이용자들의 마음을 스쳐가기 시작하였다. 우리 역시도 그것을 생각하고 있었다.

- **2016년 5월 – 아이디어 검증 – MIT (100/100 점)**

초기 형태에서 COSS는 Rune Evensen이 밟은 MIT Fintech 코스 모듈 중 태동하였다. 처음에는 그 개념은 너무 명확한 것 같았으나 필요한 연구를 마치면서 Rune은 과거 아무도 암호화폐를 위한 통합된 원 스톡 솔루션 플랫폼을 만들려고 하지 않았거나 최소한 그것을 실현하는데 성공하지 못했다는 것을 깨달았다. 과정 참가자들의 피드백, 격려 그리고 지원은 Rune이 크립토 원 스톡 솔루션을 진행하라는 확신을 주었다.

- **2016년 6월 - 백서 버전 1.0**

첫 번째 상세한 COSS 개념에 대한 문서.

- **2016년 8월 – 팀 강화 및 개발 시작**

- **2016년 10월 – 백서 버전 1.1**

- **2016년 11월 – C.O.S.S. Pte. Ltd. Incorporation**

COSS는 싱가포르에 기업으로 등록.

- **2016년 12월 – 개발 서버 환경 작성**

- **2017 1월 – 전략 파트너들과 판매들에 대한 예비 마케팅**

우리는 사회적 그리고 네트워크 행상에서 홍보를 하고 첫 번째 파트너들과 판매인들을 유치하면서 공개적으로 COSS에 대해 언급하기 시작했다.

- **2017년 1월 1일 – 베타 출시 – COSS 살아나다**

완전히 작동되는 암호화폐 교환, 뉴스 피드, 시장 순위, 전자 월렛, API, 코인 목록, 개발증거 및 첫 번째 세트의 판매인 서비스들을 가진 COSS 플랫폼이 처음으로 출시되었다.

- **2017년 5월 – 100 판매인 그리고 600명의 사용자들이 COSS에 합류**
- 루마니아 국제상공회의소 (CCIR)과의 파트너십



- 루마니아-이스라엘 상공회의소 (CCIRI)와의 파트너십



- Attores 와의 협력



- 2017년 6월 – 전략적 파트너십과 양해각서



EVA Energy - MOU



Cardblue - MOU



Coinfirm - MOU



Coinpip - MOU



Satoshi Citadel Industries - MOU

- 2017년 6월 8일 BlockCon – 파괴적 혁신회의 (루마니아, 부투레슈티) – COSS 및 CCIR 주최  
공식 출시 이후 처음으로 유럽에 크립토 원 스톡 솔루션이 소개된 블록체인, 암호화폐, 스마트 계약, 금융기술, IT, 혁신 및 사업을 위한 행사



**BLOCKCON**  
DISRUPTIVE INNOVATION

**HEADLINE PARTNERS**

  
**COSS.IO**

  
**CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY  
ROMANIA**

  
**Romania Israel**

**STRATEGIC PARTNERS**

  
**EXULTO  
CONSULTING**

  
**SINGAPORE  
FINTECH  
ASSOCIATION**

  
**Coinfirm**

  
**ACCESS**  
Singapore Cryptocurrency and Blockchain Industry Association

  
**Attores**  
Smart Contracts as a Service

**SUPPORTING PARTNERS**

  
**UNDER**

  
**Cardblue**

  
**VORTEX INFO**

  
**MOOSAI**

  
**LEICHMAN**

  
**digitaladvisors**

  
**Speakers CLUB**

  
**Blockchain  
INDUSTRIES**

  
**EVA**

  
**Leonidas  
UNIVERSITATE**

  
**P.A.S.  
PROTECTION  
AND  
SECURITY**

**MEDIA PARTNERS**

  
**FinTech Camp**

  
**Financial IT**  
Innovations in Technology

  
**start#up**

  
**MEDIA  
IN**  
BRANDING & CROSS MEDIA COMMUNICATION

  
**COIN IDOL.com**  
BLOCKCHAIN NEWS OUTLET

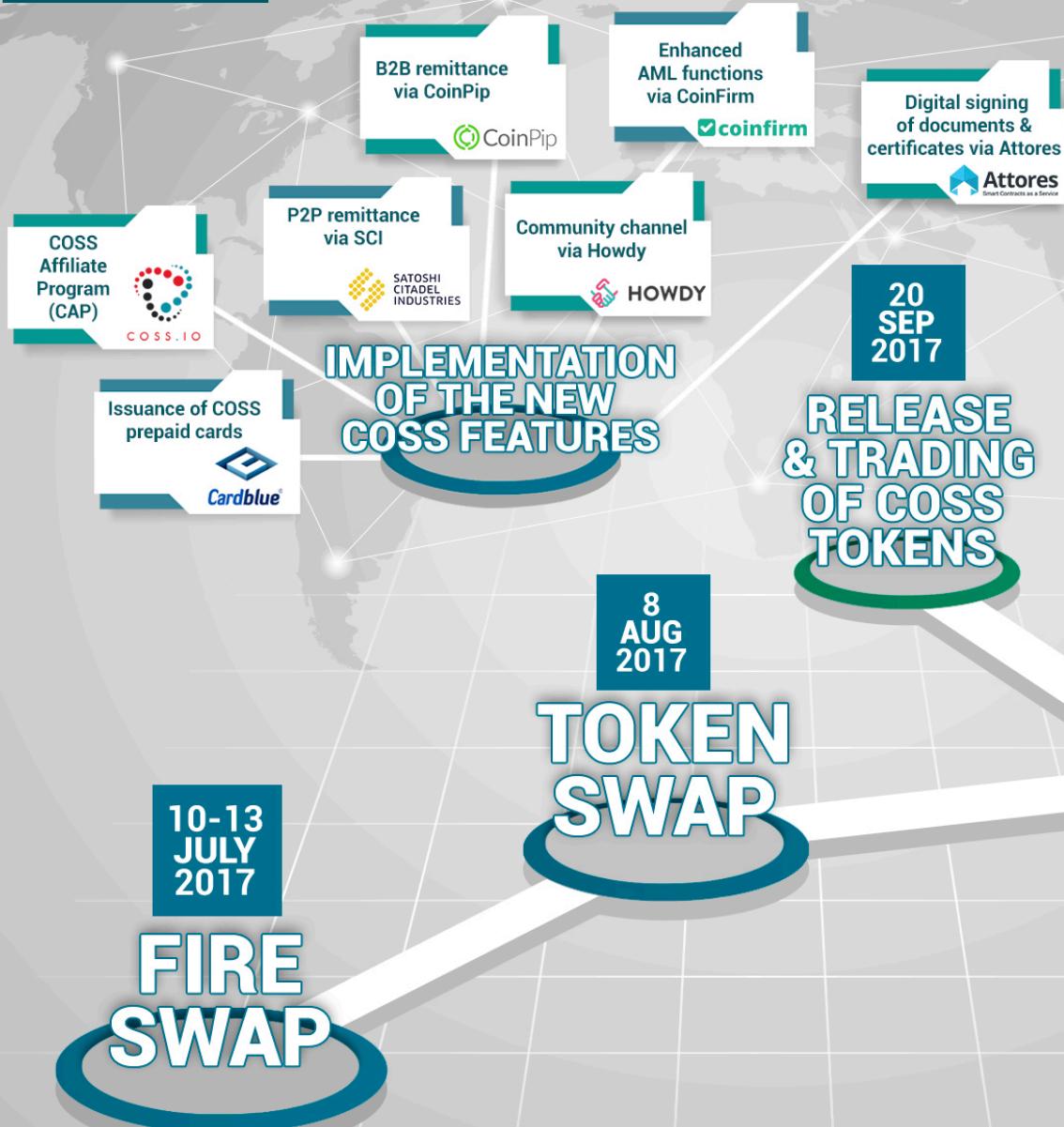
  
**GAZETA de SUD**

  
**US24**

  
**HOWDY**

**COMMUNITY PARTNERS**

## PHASE 2



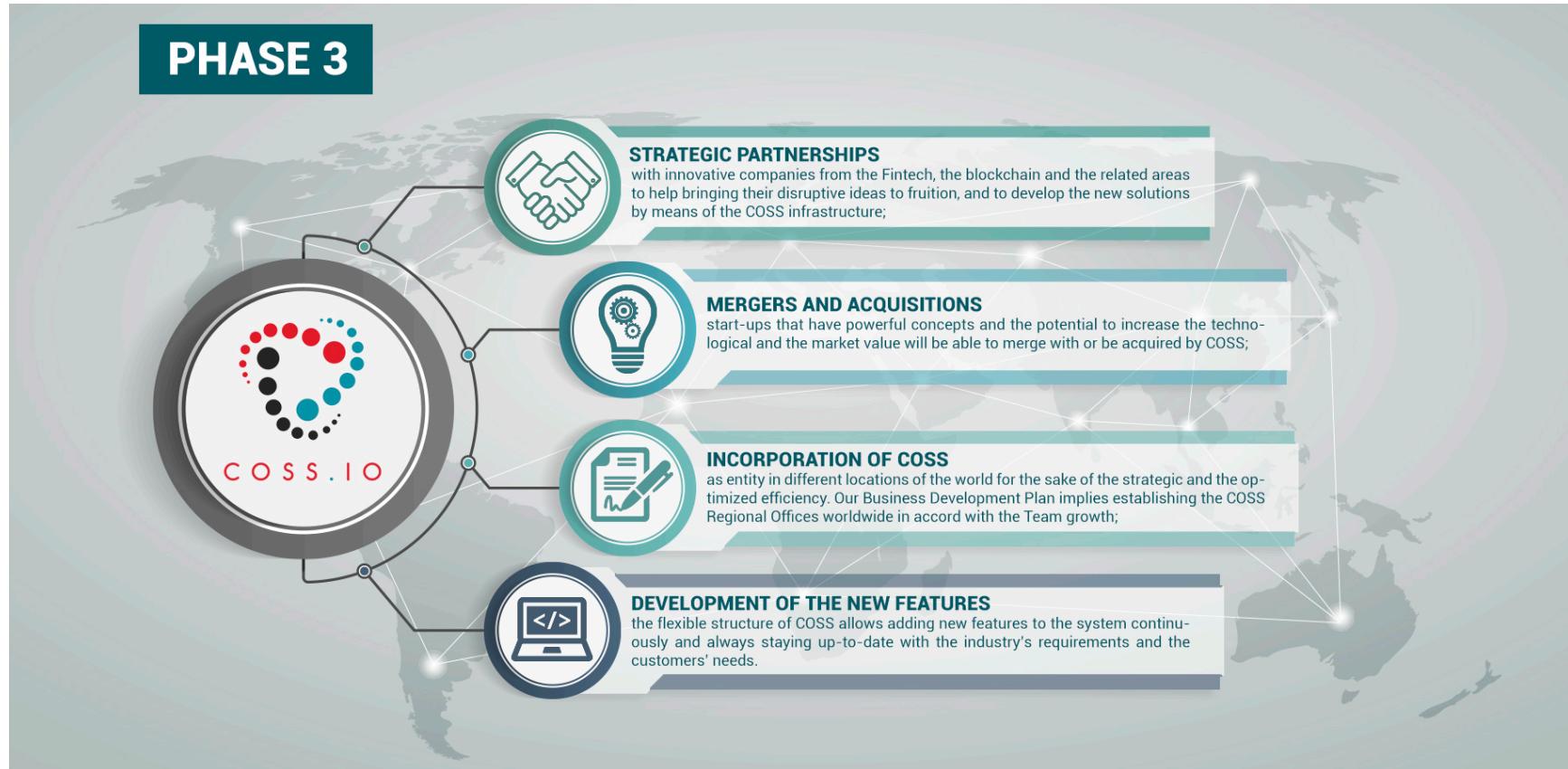
COSS.IO

## 2 단계

- 2017년 7월 10-13일 - COSS 토큰 파이어 스왑 (예비 ICO)
- 2017년 8월 8일 - COSS 토큰 스왑 (ICO)  
최초 토큰 보급과 공모를 위한 토큰 스왑 (ICO) 캠페인 시작
- 2017년 9월 6일 - 토큰 스왑 (ICO) 종료
- 2017년 9월 20일 - COSS 토큰의 배포 및 거래
- 새로운 COSS 특징의 실행:
- COSS 가맹 프로그램 (CAP)

- CardBlue 와 합동으로 쉬운 입금/인출을 위한 COSS 선불카드 발급
- SCI 를 통한 P2P 송금
- CoinPip 를 통한 B2B 송금
- CoinFirm 을 통한 향상된 AML 기능
- Howdy 를 통한 공동체 채널
- Attores 를 통한 문서 및 증명서의 디지털 서명

## PHASE 3



### 3 단계

COSS는 급격하게 변화하는 Fintech 산업과 동일한 궤도에서 진화 및 개발을 위한 살아있는 프로젝트이다. 산업 추이에 맞출 수 있도록, 2018년과 2019년을 통해 우리는 다음을 물색할 것이다.

- 블록코인 및 관련 분야인 Fintech의 혁신적인 회사들의 파괴적인 아이디어의 결실을 돋고, COSS 기반설비를 통해 새로운 솔루션의 개발을 위해 그들과의 전략적 파트너십
- 인수합병: 기술적 그리고 사장가치를 증가시킬 강력한 개념과 잠재력을 가진 신생업체들은 COSS에 의해 합병 또는 인수될 수 있을 것이다;
- 전력적 그리고 최적화된 효율을 위해 세계의 여러 지역에 있는 법인으로 COSS 설립. 당사의 사업발전계획은 팀의 성장에 맞추어 전세계적인 COSS 지역 사무소의 설립을 내포한다
- 새로운 특성의 개발: COSS의 유연한 구조는 지속적으로 시스템에 새로운 특성의 추가를 허용하며 항상 업계의 요구와 고객들의 필요성에 맞추어 갈 것이다.

### 팀

COSS 는 싱가포르에 기반을 경영위원회, 뉴욕과 부쿠레슈티에 있는 지사와 함께 전세계에 퍼져있는 국제 팀을 가지고 있다 (개발팀). 위에 언급한 장소에 거주하는 핵심 팀원들 이외에도, 우리는 전세계에 걸쳐 퍼져 원격으로 COSS 에 기여하고 있는 팀원을 가짐으로써 탈 중앙적이자 포괄적이라는 큰 이점을 누리고 있다.



Dan Cearnau, 팀 리더 및 공동설립자

[LinkedIn](#), [Twitter](#)

Dan 은 개발의 복잡성과 프로젝트 정보의 보안을 포함한 COSS 시스템의 기술적인 면을 관리한다. 그는 암호화폐의 열성적인 지지자이며, 블록체인 개발자 그리고 광고, 컨설팅 그리고 신생업체, 기업 및 조직의 효율을 증진시키는 다양한 제품에 대한 IT 개발의 배경을 가진 경험 있는 사업가이다. Dan 은 Fintech 신생업체들과 작업하는 완전한 개발 회사를 소유하고 있으며, 다른 체제 내에서는 물론 Ethereum 에 대한 스마트 계약 어플리케이션을 성공적으로 실행하였다.



Ioana Alexandra Frincu, 팀 코디네이터

[LinkedIn](#) , [Twitter](#)

Ioana 는 COSS 개발팀을 관리하고, 팀이 높은 품질의 성과와 단기 및 장기 목표달성을 집중하도록 만든다. 그녀는 ETL 프로세싱, 빅데이터 및 기계학습에 지식을 가진 컴퓨터 공학 및

IT 엔지니어이다. Ioana 는 정보기술부터 Fintech, 소매업, 사업최적화 및 스포츠에서의 프로젝트를 포함한 통신분야까지 많은 분야에서 경험과 전문성을 가진 소프트웨어 제품의 제작을 성공적으로 조율하였다. Ioana 의 주요 목표는 소프트웨어 제품을 통해 혁신을 최종사용자에게 가져다 주는 것이다. 그녀는 세계의 필요성을 다룰 수 있는 종합적인 소프트웨어의 설계를 꿈꾸고 있다.



Iulian Oprea, 기술책임자

[LinkedIn](#)

Iulian 는 기술 디자인과 COSS 설정을 관리한다. 그는 소프트웨어 제품납품에 6 년의 경험이 있는 컴퓨터 공학엔지니어이다. Iulian 은 소프트웨어 프로젝트 관리, 소프트웨어 개발 및 재무관리에 고도로 숙련되어 있다. 그는 수년 동안 소기업 및 대기업에 많은 소프트웨어 제품을 성공적으로 제작하여 납품한 개발자이다.



Desmond Sieow, 재무관리자

[LinkedIn](#)

Desmond 는 회계, 부기, 급여 및 보고서를 관리한다. 그는 회계, 재무관리 보고, 데이터 분석, 급여 인적자원 경험, 인력관리, 스태프 허가 신청서의 전반에 걸쳐 10 년이 넘는 전문지식과

전문성을 가진 재무전문가이다. Desmond 는 IT 에 능숙하며, 동시에 회계 소프트웨어, 강력한 사업감각을 보유한 회계 소프트웨어에 능숙하다.



### Rune Evensen, 선지자 및 공동설립자

[LinkedIn](#)

Rune 는 팀을 지휘하고 지원하는 프로젝트의 옹호자이다. 그는 다국적 팀들과 협력하여 18년간의 최소 현장 리더십을 포함한 그의 경력을 통해 많은 인터넷 회사들을 설립하한 사업 및 신생업체 컨설턴트이자, 사업가이며, 연설가이다. Rune 의 전문성은 새로운 마케팅 전략, 판매 및 마케팅 분야이다. Rune 은 전문적으로 사업계획 개발, 시장전략 적용 설립 및 라이선스 부여에 있어 업체들을 지원하고 있다.



### Andrei Popescu, 체험 책임자 및 공동설립자

[LinkedIn](#)

Andrei 는 플랫폼의 가동은 물론 전반적인 사용자 경험을 관리하며 COSS 고객들을 지원한다. 그는 기업성장과 혁신에 대한 오랜 경력을 가진 비전을 추진하는 사업가이다. 2008 년 경제위기를 통해 여러 기업벤처를 헤쳐온 Andrei 는 최소의 자원지출로 최대의 운영성과를 이루어내었으며, 도전적이며 급변하는 시장에 적응하고 생존하며 성장하는 법을 터득하였다.

현재, Andrei 는 블록체인관련 기술과 재무, 투자 및 지불에어 SaaS (서비스로써의 소프트웨어)에 집중하고 있다.



Christopher Bridges, 준법책임자 및 공동설립자

[LinkedIn](#)

Christopher 는 COSS 정책의 적용 가능한 주, 연방 그리고 현지 법률 및 규정준수를 보장한다. 그는 27 년이 넘는 공증인, 입회변호사의 경험을 가지고 있다. 일반 변호사로써의 그의 업무분야는 해운법에서 형법까지 광범위하며 다양하다. 그는 싱가포르 고등법원에 의해 유지되는 선도적인 변호사목록에 올라가 있다. Christopher 는 싱가포르 법조인 협회의 여러 소위원회에서 일했으며 그의 공헌은 범인 법적 지원체제에 의해 인정되고 있다. 그는 또한 그가 법 모듈을 가르치는 Murdoch 대학의 겸임강사로써 학계에고 관련을 가지고 있으며, 싱가포르 중재협회의 멤버이다.



Andras Kristof, 기업 블록체인 분석가

[LinkedIn](#)

Andras 는 블록체인 기술이 사용되고 COSS 의 필요에 맞추어 실행되는 방법인 플랫폼의 전반적인 보안을 담당하고 있다. IT, 확장 가능한 시스템 구축에 20 년이 넘는 경험을 가진 그는

비트코인, Etherreum, Ripple 과 같은 디지털 화폐세계의 가장 큰 참가자들과 함께 블록체인의 실행에 협력하였으며, David Lee Kuo Chue 와 공동으로 디지털 화폐 핸드북을 저술하였다. Andras Viki.com (\$230 백만 불 가치), Yahoo Southeast Asia, Tembusu, Smartgrow 및 Yojee 같은 많은 프로젝트에서 기업가적이면 기술적인 배경을 가지고 있다. Andras 는 공유경제를 위한 분산 조달서비스를 제공하는 Yojee 라는 이름의 싱가포르 신생업체의 최고기술책임자이다. Andras 가 IT 전문가, 사업가 및 많은 회사들의 설립자와 같은 그의 경력을 통해 습득한 전문성 수준은 분산기술과 암호화폐 영역에서 매우 지식 있는 전문가로 만들었다.



Haarek R. Andreassen, 연구개발책임자

[LinkedIn](#)

Haarek 은 COSS 제품개발 그리고 그와 관련된 연구의 책임을지고 있다. 그는 기술교육 배경과 사업개발, 연구개발, 프로세스 개발, IT 개발, 프로젝트 관리 및 여러 산업에서 총괄관리에 훈련된 25 년 이상의 경험을 가지고 있다. Haarek 은 오일 및 가스 그리고 IT 분야의 프로젝트 관리, 프로젝트 통제 및 프로젝트 기획의 여러 분야에서의 작업으로 높은 수준의 기술과 프로젝트에 대한 이해를 습득하였다. 그는 EPC 기획, 일반 프로젝트 기획기술 및 프로세스, 관리 (개발, 평가 및 분석) 전문가이다.



Eystein R. Lyche, 마케팅 책임자

## LinkedIn

Eystein 은 마케팅 커뮤니케이션, 브랜드 및 판매관리, 광고, COSS 서비스 홍보 및 분배를 관리한다. 그는 오너 및 가동 측면 모두에서 사업개발, 관리, 중개 및 거래, 성공적인 국제회사들의 설립 및 발전에 20 년이 넘는 경험을 가지고 있다. 중개시장에서 많은 해를 보낸 뒤, Eystein 은 해외시장 소유 측면으로 옮겨갔다. 1997 년 이후 유럽과 아시아에 있는 중개회사에서 일을 하면서, 그는 산업의 모든 분야에 걸쳐 많은 경험을 쌓았다. Eyestein 은 또한 주로 유럽과 호주에 있는 유명한 회사들에서 프로젝트 금융과 신디케이션에 초점을 두고 여러 고위 관리직에 재직했었다. 그는 해운, 등용 및 사업개발, 재무관리, 고객유치, 고객서비스 기술, 신규 및 기본 브랜드, 제품, 서비스의 실행 및 발전, 인원채용 및 개발, 시장부서의 설립 및 추진을 포함한 광대한 스펙트럼의 산업 및 업체에 걸친 관리기술을 갖고 있다.



Fitro Hermawan, 사용자 경험 (UX) 관리자

## LinkedIn

Fitro 는 그래픽을 만들고 COSS 시스템의 사용성 개선을 관리한다. 그는 웹, 인쇄, 디지털 매체 및 광고로 구성된 다양한 다중 디자인 플랫폼 개발에 12 년의 경험을 가지고 있다. 그는 Visual Communication Design 의 학사학위를 가진 경험 있는 그래픽 디자이너이다.



Maria Popova, 콘텐츠 관리자

[LinkedIn](#)

Maria 는 COSS 의 비전을 문자언어로 변환하며, 콘텐츠를 관리하고, 매체에 회사를 홍보한다. 비 기술적 인원으로 Maria 는 항상 혁신에 매료되어 왔으며, 비트코인 뉴스 웹사이트에 파트타임으로 글을 써 달라는 요청을 받았던 2014 년 암호화폐 아젠다를 따르기 시작했다. 그녀는 복잡한 기술적 용어를 비 기술적 사람들이 이해할 수 있게 만드는 방법을 알고 있다.

## | 자문위원회

암호화폐를 대규모 채택으로 이끌기 위한 우리의 욕구로, 우리는 사업, IT, 뱅킹, 금융, 기술, 혁신 및 마케팅과 같은 다양한 분야의 전문가들로부터 배우길 바라고 있다. 우리는 모든 것을 안다고 주장하지 않지만 우리는 그들의 기대를 넘는 최종사용자 서비스를 제공하기 위해 올바른 사람들에게 올바른 질문을 한다.



## Stefan Neagu, 블록체인 기술 자문

[LinkedIn](#)

Stefan은 코어 뱅킹, 지불시스템, 카드관리 및 인터넷 뱅킹과 같은 뱅킹 관련 어플리케이션에  
에서 광대한 전문지식을 습득하면서 IT 기반시설 책임자로 ABN Amro 와 RBS 에서 근무하였다.  
Stefan은 Ethereum ICO 와 Lisk 비상사태 중 크립토를 재발견하였다. Stefan은 블록체인  
생태계에 더욱 더 연관되기 시작하였으며 현재는 List 국가 대사와 4 개월 만에 ARK 블록체인  
플랫폼을 출시한 팀에 일조하였다. Stefan은 부쿠레슈티에 있는 소시에테 제네랄의 공유서비스  
센터의 혁신조력자이자 블록체인 컨설턴트 그리고 혁신 뱅킹 및 사업전략 자문이다.



## Mike Costache, 전략/투자담당

[LinkedIn](#)

Mike는 언제나 틀을 벗어난 사고를 좋아했다, 따라서 지난 20년 동안, 그는 사업가,  
투자은행가, 저자, 엔젤 투자자, 자선기금 조성자로 바쁜 시간을 보냈다. 현재, 설립 CEO로서  
그는 Krowd Mentor (크라우드 펀딩 프로젝트), Chargeback Armor (크레디트 카드 과금 표시 및  
분석 플랫폼) 그리고 TimeWare Solution (스마트 가정 및 사무 자동화)에 종사했었다. Mike는  
첫 번째 블록체인 자산 투자 전용 폐쇄형 토큰화 펀드인 서비스로써의 토큰 자문단 (TaaS)에  
소속되어 있다. TaaS 토큰들은 현재 Liqui, LiveCoin, HitBTC에서 거래되고 있다. 2011년 이후,  
Mike는 300 건의 거래에 175 백만 불을 투자하여 VC 들로부터 15 억불 이상을 모은 300 명의

엔젤 투자가들의 네트워크인 Tech Coast Angels (TCA)의 회원이다. 2006년부터 2011년까지, Mike는 6천만 유로의 총 매상고를 기록한 Maserati, Segway, NetJets, PrivatSea, Sunseeker Yachts, NetSuite, Marsh, Orgil Greenhouses, Miss Universe, 및 Rockstar Energy Drink와 같은 브랜드들을 대표하는 Leo & Leo의 사장이었다. 2000년부터 2006년까지 Mike는 4백만 불의 총 수익을 올린 전자상거래 회사인 Pioneer TeleCare의 설립 CEO로 근무하였다. 1998년부터 2003년까지, Mike는 WestPark Capital, The Interlink Group, Millennium Capital Partners의 동료였다.



### Tan Kim Song 교수, 자문

Tan Kim Song 교수는 현재 국재 경제학과 국제금융에 전공의 Singapore Management University 경제학부의 교수이다. 현직 이전에 그는 Chase Manhattan Bank, 등을 비롯한 기타 투자은행에서도 근무하였으며 Fleet Boston Bank의 전무이사였다. 그는 고정수입사업의 여러 측면에 관여하였다. 그 전에는 싱가포르와 그 지역 내의 정치, 경제 및 사업 문제들을 다루는 싱가포르 Strait Times의 상급기자였다. Tan 교수는 그 지역의 여러 업체들에서 활동해왔다. 현재 그는 싱가포르 증권거래소에 상장된 회사를 포함한 싱가포르와 미얀마에 있는 많은 회사의 이사회의 일원이다. 지난 수년간에 걸친 자문/컨설턴트로서의 그의 능력으로 그는 IMF, 세계은행 그리고 ADB와 같은 다국적 조직은 물론 그 지역의 민간 및 공공부문의 여러 기업에서 근무하였다. 그는 또한 싱가포르 경제학회의 부의장, 싱가포르 경쟁 위원회 항소위원회의

멤버를 역임하는 등 공직에서도 활성적으로 활동하고 있다. Tan 교수는 Adelaide University에서 경제학 학사 (수석) 그리고 Yale University에서 경제학 박사학위를 받았다.



Peter Sundström, 와해성 기술 자문

[LinkedIn](#)

Peter는 많은 경우, 다른 것들보다 수십 년 전의 와행성 기술경향을 찾는데 중점을 두고 기술을 가진 솔루션 설계자이다. 그는 1985년부터 IT에 종사해왔으며, 개발, IT 기반시설, 가상화, 보안, 클라우드에 깊은 지식과 긴 전문가 증명서를 가진 리더십을 가지고 있다. Peter는 스웨덴의 가장 큰 그리고 가장 성공한 소매기업 중의 하나를 위해 200백만 불의 솔루션을 수축한 개발팀과 은행허가를 취소당할 위기에서 은행을 구해준 선도적인 전담팀을 성공적으로 지휘하였으며, 군사지향 조직에서 IT 보안을 디자인하였다. Peter의 목표는 사람과 조직들이 새로운 기술에서 진정한 사업 사치를 발견할 수 있도록 해주는 더 높은 지식에 도달하도록 그들을 돋는 것이다.



Anson Zeall, 블록체인 산업 및 공동체 자문

[LinkedIn](#)

Anson 은 싱가포르의 암호화폐와 블록체인산업협회인 ACCESS 의 회장이자 싱가포르 Fintech 협회 위원이다. Anson 은 또한 블록체인 기술에 힘을 불어넣는 지불서비스인 CoinPip 의 공동설립자/CEO 이다. CoinPip 은 실리콘 벨리에서 가장 뛰어날 벤처자본 기업 중의 하나인 500 Startups 에 의해 지원을 받고 있다. 그는 싱가포르 국회의 블록체인 101 의 강사이다. CoinPip 이전에 그는 여러 가지 종류의 자산, 주식, 파생상품 및 부동산을 관리면서 싱가포르에서 가족사업을 경영하였다.



Ionut Scripcariu, 지불 게이트웨이 및 카드 솔루션 자문

[LinkedIn](#)

Ionut 는 현재 선불 마스터카드를 발급하는 회사인 CardBlue 의 경영 파트너이다. 그는 Union Card Services 와 Smart Paynetwork 와 같은 지불회사의 경영에 10 년 이상의 경험을 가지고 있다.



Cristian Hagmann, 기업전략 자문

Cristian 은 중전압 네트워크, IT 에너지 서비스, 네트워크 자동화영구, 에너지 시장 분석 및 에너지 공급에 초점을 둔 에너지 부문에 20 년 이상의 경험을 가지고 있다. 그는 비엔나에서 중전압 네트워크 관리를 제공함으로써 그의 경력을 시작하였다. 2010 년 그는 그가 기업 IT 에너지

서비스와 곧 이어 네트워크 자동화 연구를 시작한 루마니아에서 산업관련 회의에서 스마트 네트워크에 대한 연설을 하도록 초청되었다. 회사의 전략을 정의하기 위해 Cristian 의 팀은 루마니아에서 에너지 시장분석을 실시하였으며, 스마트 계량기에 대한 수요가 크다는 것을 발견하였다. 분석결과는 Cristian 으로 하여금 Eva Energy 라는 에너지 공급회사를 출범하도록 영감을 주어 Cristian 이 그의 사업발전을 증폭하기 위해 적용했던 포트폴리오의 구조화에 혁신적인 접근법으로 루마니아에서 신청기반 에너지 공급에서 선구자가 되었다.



### John Chrissoveloni, 주식 및 거래 자문

그의 경력 내내, John 은 부동산과 IT 에서부터 금융에 이르는 분야에서 부쿠레슈티의 몇몇 회사의 사장이자 주주였다. 그는 1960 년말 기계엔지니어로서 시작하였으며, 그 후, 제너럴 매니저, 국제사업 자문 그리고 컨설턴트로서 근무하면서 그의 경력을 CEO 의 위치로 옮겨놓았다. John 은 전략적 기획, 관리, 운영, 컨설팅, 금융 및 투자에 고도로 숙련되었다. 2000 년 이후, John 은 카드 서비스 처리 회사의 사장, 설립자 및 주주로서 IT 와 Fintech 에 몸을 담았다. 현재 그는 루마니아에서 선불 MasterCard 와 서비스를 선도하는 회사인 CArdblue 의 CEO 이다.



Zach Piester, 전력/투자 담당

[LinkedIn](#)

Zach 은 혁신, 디지털 변환, 벤처 투자가, 성장 경영자이자 공공 연설가이다. 그는 산업 리더들이 그들의 산업 최전방에서의 위치를 변형하고 유지할 수 있도록 혁신, 디지털 능력 및 조직적인 디자인을 잡는데 그들을 지원하기 위해 전략적, 창의적 그리고 기술적 능력을 함께 가져갔다. Zach 는 다양한 FinTech, InsurTech, & 비 금융 블록체인, 분산 원장 및 신생기술회사의 조직적인 디자인과 성장에 깊이 관여하면서 Blockchain, DLT, Digital Health, IoT, Data & Analytics, Sensors 에 대한 초기 투자가이다. 그는 작업의 미래, 조직디자인, 블록체인, Ethereum, Hyperledger, FinTech, RegTech, 보험, 경제정책, 인적 자원, 혁신 및 아시아 신흥시장에 걸쳐 글로벌 사업을 형성하는 기술 경향에 대한 그의 전력과 통찰력을 공유하는 정기적인 글로벌 공공 연설가이다.



John Bailon, 크립토 채택 생태계 자문

[LinkedIn](#)

2014년 이후, John 은 비슷한 생각을 가진 파트너들의 도움으로 필리핀에서 비트코인 생태계를 구축해왔다. John 은 회사의 비전과 SCI 제품의 개발을 안내하면서 CEO로서 팀을 이끌고 있다.

기술적 전문성과 사업감각의 보기 드문 조합은 회사의 빠른 성장을 이끌도록 해주었고 비트코인 기술 발전을 위한 그의 정열은 오늘날 SCI 의 성공적인 제품 및 서비스 라인업에 반영되어 있다. John 은 2014 년에만 최소한 300 억불이 국가로 들어오고, 내부적으로 또 다른 400 억불이 송금된다는 것으로 필리핀에서 자금이체가 엄청난 기회하고 확신하였다. 더 중요한 것은, 그가 비트코인을 이 산업에 혁명을 일으킬 획기적인 기술로 간주하고 있다는 것이다. John 은 사업가 이자 소프트웨어 개발자이다. 이 두 가지 핵심 기술은 그가 2006 년 아이디어로부터 그의 첫 벤처 회사인 Baicapture Inc 를 설립하도록 해주었으며, 오늘날 필리핀과 싱가포르에 있는 수익성 있는 회사로 만들었다. 그의 독특한 기술 세트는 수익성 있는 인기 있는 제품을 구성하도록 기술에 힘을 불어넣도록 해주었다. John 은 기술을 이해하고 사업기회를 인정하며, 성공적인 상품을 만들기 위해 그들을 병합한다.



Miguel Cuneta, 크립토 채택 생태계 자문

[LinkedIn](#)

Miguel 은 SCI 의 공동설립자이자 최고 지역사회책임자이다. 그의 배경은 인적자원관리, 마케팅 그리고 사업경영이다. Miguel 은 필리핀의 Bitcoint Organization 의 창립멤버이며, 필리핀 비트코인/블록체인 공동체의 활성적인 목소리이다. 그는 또한 재생가능 에너지 부문에 관심을 가지고 있다.



David Zhou Yi, 법률 자문

[LinkedIn](#)

David의 경험은 그가 작업 매너 그리고 장기적인 특별한 법률 및 상담서비스를 제공한 국내 및 국제고객들의 사고방식을 숙지하게 된 중국과의 첫 합작투자 서비스에서 생겨났다.

그의 법적 경력은 무역 및 해운 산업과 관련한 소송 및 비 소송문제로 시작되었다. 1990년대 후반, 그는 보험, 국경 간 투자 및 거리, 소송 및 중재 전문이었다. David는 중국 투자, 국내에 걸친 그들의 권리 및 이해관계에 대한 기소 및 집행에 관해 다양한 산업의 대표자인 미국, 유럽 그리고 ASEAN 국가들에서 온 외국 고객들에게 자문을 해주었다. David는 민사 및 상사 문제들과 관련한 분쟁해결에 매우 적극적이었으며, 법원 및 중재 재판소에 중국 내외의 법률관련 문제들을 명백히 하도록 임명되었다.

Legal 500에 의해 추천되고, Euromoney에 의해 인정되는 중국에서 선도적인 법률 종사자, Chambers Asia-Pacific과 여러 협회의 대표자에 의해 인정되는 중국에서 높이 추천되는 선도적인 변호사로써 David는 많은 전문 조직들과 전세적인 법률 사무소들과 광범위하고 밀접한 관례를 가지고 있다. 그의 방대한 현지 전문성과 지식으로, 중국에 관해 법률적인 필요가 있을 경우, David는 여러 문화가 혼재하는 문제를 해석하고, 외국인 고객들에서 실천적인 해결책을 제공한다.

## 전략적 파트너





## APPENDICES

### COSS 토큰 스왑 (ICO)

COSS ICO 는 토큰 스왑에 기반을 두고 있다.

COSS 토큰 배정 계정:

최대공급량 – 200,000,000 COSS 토큰 (200 백만)

- 25,000,000 COSS 토큰 – 파이어 스왑 (사전 ICO) (25% 보너스 – 최소 50 ETH 구매)
  - 파이어 스왑 (사전 ICO)은 싱가포르 시간으로 7 월 10 일 오후 3 시에 열린다
  - 파이어 스왑 (사전 ICO)은 7 월 13 일 종료된다 – 싱가포르 시간 오후 3 시
- 130,000,000 COSS 토큰 Tokens – COSS 토큰 스왑 (ICO) (최소량은 0.001 ETH)
  - 토큰 스왑 (ICO)은 8 월 8 일에 열린다 – 싱가포르 시간 오후 08:08
  - 토큰 스왑 (ICO)은 9 월 6 일에 종료된다 – 싱가포르 시간 오후 08:08
- 30,000,000 COSS 토큰 – 개발자, 스태프, 전략적 파트너 \*\*\*, 운영
- 10,000,000 COSS 토큰 – CAP (COSS 가맹 프로그램)
- 5,000,000 COSS 토큰 – 주주 \*\*\*/이사회 \*\*\*/자문위원회 \*\*

\*\* 자문위원회에 배정된 COSS 토큰들은 90 일 동안 잠긴다

\*\*\* 개발자, 스태프, 전략적 파트너, 주주 및 이사회에 배정되는 COSS 토큰은 180 일간 잠긴다

### 토큰 스왑 자금 분배 모델 (**ICO**)

자금 분배 계획:

- 50% - IT 개발, 사용자 경험, 로드 맵 완료
- 25% - 인수 합병
- 10% - 마케팅 계획
- 10% - 운영
- 5% - 주주, 이사회, 자문

COSS 토큰 스왑 스케일링 보너스:

- ✓ COSS 토큰은 아래의 점진적인 보너스 스케일에 따라 스왑된다:
  - 첫 5 일 – 15% 보너스
  - 5 일차부터 10 일차까지 – 10% 보너스
  - 10 일차부터 15 일차까지 – 8% 보너스
  - 15 일차부터 20 일차까지 – 6% 보너스
  - 20 일차부터 25 일차까지 – 4% 보너스
  - 마지막 5 일 – 보너스가 부여되지 않음

### 수익예상 (현행 특성에 입각한)

COSS 토큰 수익 분배:

모든 토큰 스왑 (ICO) 참가자는 토큰 스왑 (ICO)에 합류 시 점진적인 보너스 스케일에 따라 COSS 토큰으로 보상받는다. 따라서, 모든 COSS 토큰은 소유자에게 가치를 가져다 주는 자산으로 간주될 수 있다. COSS 토큰 보유자는 다음과 같은 수익분배계획에 따라 보상을 받는다:

- ❖ COSS 플랫폼이 권리를 가진 수수료의 50%

- 지불 게이트웨이/POS 수수료 – 수수료의 0,75%

COSS 지불 게이트웨이는 업체들이 암호화폐 지불을 관리하도록 하는 도구이다. POS 가 지불 게이트웨이 (온라인 스토어 용)에 연결하거나, COSS 매장 어플리케이션 (웹 기반 및 안드로이드 어플리케이션)을 설치하여 지불을 접수하기 시작하도록 하는 데에는 몇 분이 소요된다

- 교환 수수료

모든 이용자들은 최대 0.2%까지의 표준 거래 수수료부터 시작한다 (모든 쌍의 거래당사자들, 구매자 판매자 모두 교환 시)

- 제삼자 서비스 제공자들은 COSS 플랫폼으로부터 회비가 부과된다

COSS 월렛의 심의절차는 주 별로 이루어지며, 개인이 보유한 COSS 토큰 금액에 의거, 수익이 자동적으로 계산되어 지불된다.

### **로드 맵 및 기타 수익 흐름**

COSS 는 '살아있는' 프로젝트 또는 많은 기술적 그리고 사회적 변화를 견딜 수 있는 '만기일이 없는 스마트 계약'이 될 가능성이 있어, 그의 가능성은 문자 그대로 무한하다.

## 새로운 수익 흐름과 로드 맵 The New Revenue Streams and the Roadmap:

- 크라우드 펀딩
  - 아이디어 뱅크
  - 신생업체 지원/컨설팅
    - Eva Energy 를 위한 컨설팅
- 시장
  - 글로벌 지불
    - CardBlue 로 카드 솔루션 시행
  - 송금
    - Satoshi Citadel Industries (SCI) – Philippines 과 함께 P2P 송금 시행
    - Satoshi Citadel Industries (SCI) – Philippines
    - CoinPip - Singapore 와 함께 B2B 시행
  - P2P 대출
  - 소액금융
  - 서비스로써 전자상거래
- 서비스로써의 스마트 계약
  - 합의 및 계약/ 공증
    - Eva Energy (70,000 이상의 고객)와 협력
  - 디지털 권리

- 웨이저
- 수탁자
- 권리증서
- 권리등록부
- 지적 재산
- 소유권
- 건강관리
- 투표
- 서비스로써의 ICO
  - 블록체인에 대한 탈 중앙화된 ERP 시스템 (ICO를 위한 평가 중에 있는 프로젝트 - COSS에 의함)
- AML/KYC
  - AML 준수
    - CoinFirm과 함께 향상된 보안을 위한 월렛 심사 실시
    - 당사의 준법 책임자들에게 제공될 준법 코스
  - KYC/KYB
    - Intrepid Ventures (Zack Piester)와 함께 실시
- 결합
  - 급여 시스템
  - BOD 대시보드

- 인수합병
  - COSS 에 의해 조사될 모든 새로운 Fintech/블록체인 신행업체들
  - 전략적 파트너 십
    - Attores 와 협력

C.O.S.S. PTE. LTD.  
PROSPECTUS

C.O.S.S. PTE. LTD.

1 Clementi Loop, #06-01

Singapore, 129808

C.O.S.S. PTE LTD (또한 COSS 라고도 칭함)은 2016년 11월 25일 싱가포르에 설립된 주식에 의해 제한되는 민간 회사이다.



COSS 는 Crypto One Stop Solution 의 약자이며 이는 다음의 기업회원이다:

- ACCESS – 싱가포르 암호화폐 및 블록체인 산업협회
- Singapore Fintech 협회 (SFA)
- 루마니아 상공회의소 (CCIR)
- 루마니아-이스라엘 상공회의소 (CCIRI)



Association of Crypto-Currency Enterprises and Start-ups Singapore





COMPANY  
DESCRIPTION

---

COSS 란?

COSS 는 Crypto-One-Stop-Solution (크립토 원 스톱 솔루션)의 약자이며, 암호화폐에 근거를 둔 디지털 경제시스템의 모든 특징을 포함하는 플랫폼을 나타낸다. COSS 시스템은 웹사이트 지불, 판매자 도구, 시장, 금융 모듈, 전자 월렛, 코인 시설 및 모바일 플랫폼으로 구성된다. COSS 는 모든 기존의 크립토 및 블록체인 관련 서비스와 상품들을 사용자 친화적, 직관적 그리고 사용하기 쉬운 환경으로 채택하고 용이하게 함으로써 암호화폐를 대중들에게 제공한 목적으로 확장을 위한 무한한 가능성을 가진 살아있는 프로젝트로 디자인되었다.

## 미션 및 비전

COSS 의 주요 목표는 암호화폐를 대중들에게 가져가는 것이다. COSS 가 그의 이용자들에게 제공하고자 하는 것은 동일한 장소에서 가용되는 암호화폐 서비스와 상품들에 접근하는 완전한 그리고 하자 없는 경험이다. 바로 그 첫 순간부터, 고객들은 암호화폐를 사용하기로 결정하고, 그/그녀가 플랫폼과 특징을 통해 안내를 받는다. 원치 않는 부정적인 경험에서 보호되어 이용자들은 지속적으로 플랫폼을 이용하고 그것과 상호작용하기 위한 새로운 가능성을 발견할 것이다. 가상적인 화폐서비스에 대한 통합적인 접근법을 통해, COSS 플랫폼은 COSS 고객들이 암호화폐 그리고

그들을 이용하는 방법에 익숙해지도록 하면서 가장 선호하는 매체가 될 것을 목표로 한다. 이러한 목적을 위해 COSS 플랫폼은 자체적인 토큰, 월렛, 교환, 판매자 플랫폼, 지불 게이트웨이/POS 그리고 크립토 사용과 밀접하게 관련된 특징 목록을 가지고 있다

COSS 팀은 크립토 원 스톡 솔루션의 개발에 접근하는 방법에서 선지자이다. 대규모의 암호화폐 채택과정에서, 당사는 COSS 플랫폼의 개발을 저해하는 신념체계의 제한을 허용하지 않는다. 당사는 급격하게 진화하는 기술이 가져오는 변화는 수용하고 모든 수준에서의 혁신을 환영한다. 당사는 확신을 가지고 우리의 성공을 계획하고, 그것을 다음의 단계들을 내포하는 당사의 전략에 시행하였다:

- 원 스톡 솔루션 서비스를 통해 모든 암호화폐사용자의 필요에 대비;
- 새로운 판매자 및 가맹자들을 합류시키는 이용자들에게 보상;
- 암호화폐 이용자들과 판매자들이 장애 없이 서로 만날 수 있는 시장을 확립
- 실질적인 가치를 가진 토큰 발행
- 고급서비스를 제공함으로써 고객들의 네트워크 확장
- 시스템 보안을 강화
- 와해성 혁신을 채택.

## 시장 및 위치

시장에서 800 개가 넘는 암호화폐와 수백 개의 교환 웹사이트와 서비스 중 무 채택 또는 사용성 문제 또는 매일 자주 사용할 만큼 편리한 교환문제를 겪지 않는 코인은 거의 없다.

현재까지 암호화폐 서비스 시장에서 명백하게 점유되지 않는 빈틈으로, 주요 암호화폐 이용자의 필요에 경쟁력 있는 도매 공급자는 없다. 따라서, COSS 는 단일계좌로 접근할 수 없는 암호화폐관련 서비스들을 병합함으로써 시장에서 공석인 극도로 유리한 위치를 차지하였다.

## 고객 기반 및 인식

COSS 는 이례적으로 포괄적이다. 바로 그것이 고객들도 하여금 그들에게 가장 적합한 지불방법으로 선택하도록 허용하면서 크립토 및 Fiat 화폐들을 지원하는 이유이다.

COSS 에서, 당사는 보통의 개인들이 플랫폼을 사용하는 방법과 그 서비스를 순간적으로 이해할 수 있도록 의도적으로 복잡한 기술적인 용어들의 사용을 피했다.

암호화폐의 대규모 채택의 홍보 이외에도, 당사는 또한 내부적인 공급과 수요를 확립하면서 그들을 지출하는 다양한 방법을 이용자들에게 제공한다. 이 시장에는 모든 사람을 위한 장소가 있다

## 성장역사

COSS 는 2016 년 회사의 선지자이자 공동설립자인 Rune Evensen 에 의해 이수한 MIT Fintech 과정 모듈 중에 태동되었다



필요한 연구를 마치면서, Rune은 과거 어느 누구도 암호화폐를 위한 통합된 원 스톱 솔루션 플랫폼이라는 아이디어를 생각해내지 못했거나, 최소한 구현하는데 성공하지 못했다는 것을 깨달았다. 따라서, 그는 그가 과정 참가자들과 전문가들로부터 피드백, 격려 및 지원을 받는 즉시 스스로 하기로 결정했다.

첫 번째의 가공되지 않은 초안의 디자인은 철저한 세부적인 기획과 수개월의 구축에 이어 나타났다. 최종적으로 2017년 4월 1일 완전히 작동하는 암호화폐 교환, 뉴스 피드, 시장 순위, 전자 월렛, API 및 첫 번째 세트의 판매자 서비스들을 갖춘 COSS 플랫폼이 베타 버전으로 출시되었다.

## 구동 및 야망

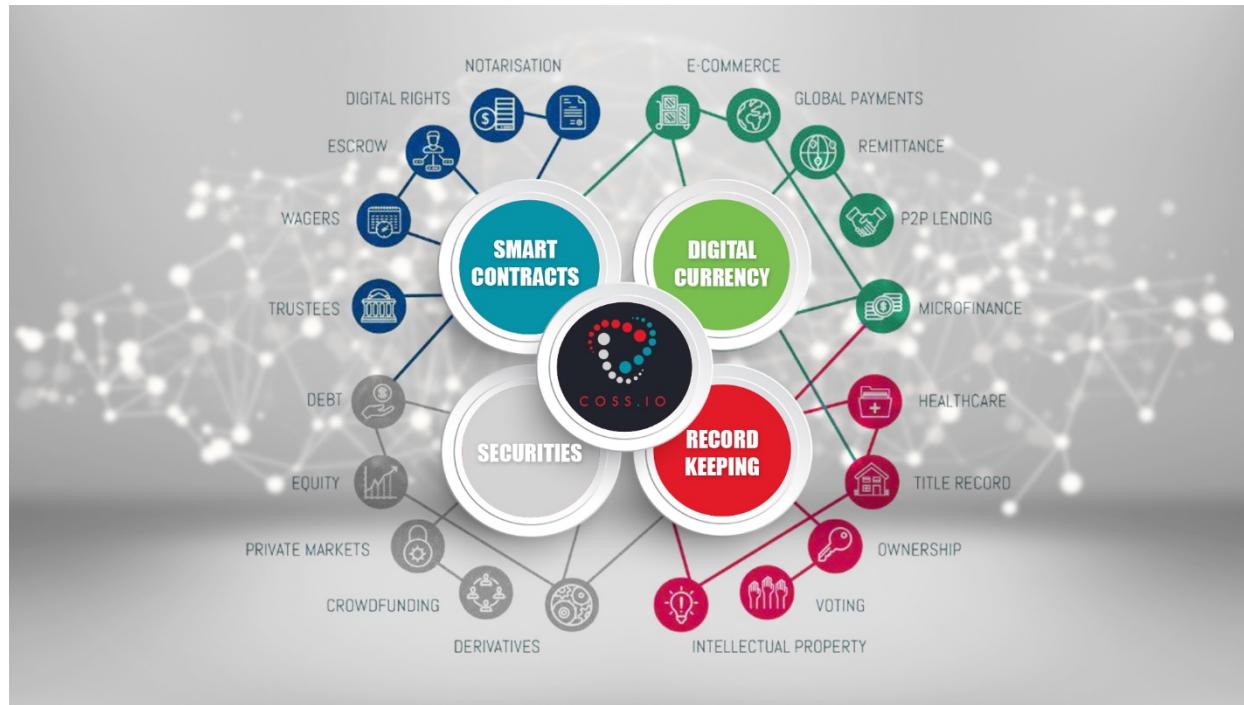
COSS는 회사, 신생업체, 거래자, 고객 및 판매자라는 암호화폐 이용자 공동사회를 위한 기반을 형성하면서 전체적인 암호화폐 이용자 경험을 실행 가능한 시장으로 개선하는 수단을 제안했다는 것을 의미한다. 위에 언급한 모든 것들은 암호화폐의 대규모 채택에 필요한 근본적인 요소들이다.

COSS는 가상화폐와 관련된 사용성 문제들을 혁신적인 방법으로 해결하는 것을 목표로 하고 있다. 플랫폼은 가장 인기 있는 암호화폐 서비스들과 제품들을 이용자들이 금융 서비스에 접근권을 획득하고, 거래를 관리하며, 판매자의 지불과 입금 등을 통합하도록 허용하는 하나의 포탈로 모아 놓는다.

COSS는 암호화폐 산업 내의 발전을 위한 매우 광범위한 가능성을 가지고 있다. COSS의 목표 중 하나는 암호화폐 이용자들의 공동사회가 지속적으로 확장될 환경을 만드는 것이다. 따라서, COSS는 모든 사람들이 혜택을 누릴 수 있는 재무 모델을 가진 활기찬 시장을 만들기 위해 신생업체들을 합류하도록 초청한다. 시장을 구축하는 첫 번째 단계는 다음과 같은 특징들을 통해 구현된다.

- ✓ 크라우드 펀딩, 피어 투 피어 펀딩과 같은 기능을 가진 서비스로써의 스마트 계약. 스마트 계약은 장소와 무관하게 사람들 간의 계약을 가능하게 하면서 수수료를 위한 블록체인에 서명할 표준화된 템플릿으로 제안된다.
- ✓ 쉬운 결합: 다른 관할지역에 있는 회사들을 병합함으로써 아이디어들을 회사, 신생업체 및 자금조달 솔루션으로 변형;
- ✓ 국경 간 거래/송금: COSS는 대장 많이 사용되는 크립토 및 FIAT 화폐와 호환됨

COSS 플랫폼으로 실행될 수 있는 특징의 수는 잠재적으로 무한하며, 그것이 바로 이 프로젝트의 성공에 대해 우리를 확신시켜주는 것이다. 당사는 이 플랫폼을 더욱 글로벌한 것으로 만들고 암호화폐의 대규모 채택을 촉진할 수 있도록 우리의 비전을 공유하는 기업들과 힘을 합치기를 기대한다.



## 산업 설명

암호화폐 산업은 기존의 전략, 접근법 그리고 재래식 사업관행을 와해시킬 수 있는 잠재력을 가진 완전한 새로운 시장 또는 일단의 기술 주도의 시장을 탄생시켰다. 다른 많은 것들처럼, 산업은 기존의 서비스들은 단일 사용자 친화적인

'생태계'로 병합할 수 있는 원 스톱 솔루션의 부족이라는 주요 문제와 함께 비 기술 이용자들간에 디지털 화폐의 자연적인 확산을 더디게 하는 많은 장애들에 직면하고 있다.

2008년, Bitcoin 이 Satoshi Nakamoto에 의해 처음으로 소개되었다. 그 후, 그것은 많은 새로운 솔루션들을 기준의 전자지불 시스템에 도입하면서 처음으로 세계에 알려진 탈 중앙집중화 암호화폐가 되었다. 비트코인 덕분에, 대형 은행, 기업 그리고 정부들이 암호화폐들의 커다란 기술적인 가치, 즉, 탈 중앙화 피어 투 피어 공공 원장, 블록체인, 많은 부문으로 확산된 보안 및 자율성에 접근하기 위한 새로운 방법들을 인식하기 시작했다. 암호화폐가 검열에 내성이 있으며, 중앙집중화된 기관 또는 단체에 의해 차단하기가 거의 불가능하다는 사실은 사람들이 이 기술에 가지고 있는 신뢰의 양을 증가시켰다.

암호화폐들의 디자인 모델은 개인들과 조직들이 그들을 채택할 다음과 같은 새로운 능력을 가져다 줌으로써 전통적인 금융기관을 시대착오적인 것으로 만들었다:

- 제삼자 없이 금전적, 법적 거래의 촉진;
- 이용자들의 개인 자료들을 보호하는 더 안전한 또는 완전히 익명방식으로 금전이체;
- 이용자들의 삶을 개선시키면서 인터넷에 연결된 모든 기기로 뱅킹 및 글로벌 금융시스템에 접근
- 신용카드 화사 및 중앙집중화된 지불 프로세서에 의해 부과되는 것 같은 실질적인 거래 수수료의 회피
- 암호화폐의 가치에 대한 인플레이션 위험 및 투기위험의 감소

뱅킹에 대한 그들의 영향의 관점에서, 암호화폐들은 블록체인 덕분에 인터넷 및 전자메일이 가져온 것과 유사한 기술적인 혁명을 가져왔다. 비트코인은 블록체인이 처음으로 사용된 경우이지만, 기술이 엄청난 재평가를 겪고 Fintech, IT 세계 등에서 가장 널리 논의되는 주제중의 하나가 되었던 2014년까지는 많은 주목을 받지 못했다.

## 시가총액

암호화폐의 시장규모를 분석하기 위해 가장 보편적인 기준은 시가총액 순위를 통한 것이지만, 대부분의 암호화폐가 그렇듯이, 시장이 fiat 화폐에 의해 뒷받침되지 않는 경우, 그것을 분석하는 것은 쉽지 않을 수도 있다.

따라서 금융시스템은 매우 취약하며 그에 대한 사람들의 신뢰를 약화시키는 극심한 인플레이션이 되기 쉽다. 이것이 비교적 짧은 기간 내에 암호화폐의 인기가 급격하게 증가하고 전반적인 암호화폐 시장의 성장한 주된 이유이다. 이에 대한 최선의 실례는 일일 평균 시가, 거래량 그리고 유통되는 모든 암호화폐 토큰들의 원가에서 파생되는 특성 타임스탬프에서의 달러화로 표시된 암호화폐의 총 시장가치를 나타내는 암호화폐 시가총액 순위이다.

coinmarketcap.com 에 따르면, 금일 부로 (2017년 5월 25일), 비트코인의 시가총액은 420 억불이 넘고 Ethereum 은 170 억불인 반면, 모든 암호화폐를 합한 총 시가총액은 870 억불을 넘는다. 2008년에 만들어진 비트코인이 2014년까지는 아무런 실질가치가 없었다는 점을 잊지 말아야 한다.

## 경쟁 전망

지금 당장, 우리는 많은 기타 암호화폐 교환들과 경쟁할 수 있으나 동시에 동일한 기능을 제공하는 경쟁자들이 없다. 경쟁은 향후 증가할 것이지만, 우리는 경쟁이 문제가 되지 않도록 우리 서비스의 질을 지속적으로 개선하기로 경정하였다. 우리는 기술적으로 앞서 가기를 간절히 바라고 있으며 우리의 최선의 노력으로 계속 그렇게 할 것이다.

## 산업 동향 및 원동력

지난 수년 간, 블록코인 기술은 기술세계에서 커다란 재평가를 받았다. 그의 가장 유망한 어플리케이션 중의 하나는 예후에 따르면, 블록체인과 암호화폐를 무색하게 할 가장 와해적 발명 중의 하나가 될 탈 중앙집중화 자율 조직(DAO)이다. DAO는 관리와 통제가 블록체인에서 자가 체결 계약이라는 스마트 계약에 의해 수행되는 새로운 형태의 법적 구조로 간주된다.

블록체인 어플리케이션의 수는 증가하고 암호화폐 영역에서 회계, 부동산, 데이터 저장 등과 같은 다른 산업으로 더욱 확장되고 있다.

작은 수의 서비스와 상품들로 제한되는 대부분의 암호화폐 플랫폼에도 동일한 추이가 있다. 증가하는 인기와 광범위한 전파에도 불구하고, 기존의 암호화폐 플랫폼들은 작은 수의 서비스와 상품들로 제한되고 있다. 그러나, 이들 플랫폼의 이용은 고객들이 예를 들면, 구매, 판매, 교환, 지출, 거래, 자금조성, 기부 또는 투자를 위해 암호화폐를 이용할 수 있도록 간헐적으로 가동할 필요가 있는 몇몇 어플리케이션에 직접적으로 의존한다. 그로 인해, 암호화폐로의 일반적인 지불은 이들 어플리케이션들 간의 전환 그리고 그 기능에 접근이 허용되기 전 각 사이트상에 긴 등록 과정을 마치는데 필요한 많은 시간이 소용된다. 이는 불쾌한 이용자 경험과 대중들 간의 열악한 디지털 화폐 채택으로 나타난다. 또한 이는 원스톱 솔루션 플랫폼과 같은 이용자 친화적 상품과 서비스에 대한 증가하는 필요를 설명해준다. 기술기업은 물론 Big Four 회사들을 포함한 대규모 조직들은 현재 그러한 상품과 솔루션을 개발하기 위한 방법을 물색하고 있다.

## 링크

[www.coss.io](http://www.coss.io) – 크립토 원 스톱 솔루션

[www.access-sg.org](http://www.access-sg.org) – ACCESS 싱가포르

[www.sigaporefintech.org](http://www.sigaporefintech.org) – 싱가폴 Fintech 협회