



[열심히 COSS코인 가치분석]

열심히 코인가치분석방 : <https://t.me/cossstudy>

1. 가치를 모르면 저점매도하게 됩니다.
2. 가치를 알면 고점매도 시기를 기다릴 수 있는 가능성이 높을 것입니다.
3. 충분한 분석을 통해서 가치를 확인하고 관리하도록 하려합니다.

1. COSS ICO 참여방법

1. COSS 홈페이지 방문
2. 회원가입(이메일 주소, 비밀번호를 등록)
3. 대쉬보드에서 이더리움 개수 입력후 SWAP 클릭
4. 지갑주소 복사해서 이더리움 발송
5. 두번째 공란에 자신의 마이이더월렛(MEW, 메타마스크로도가능) 주소 입력

1. COSS 한글 백서 링크

- <https://coss.io/documents/coss-whitepaper-v3-kr.pdf>

1. 대표적 파트너십 및 협력

1. ark와 파트너십 체결
2. 루마니아 에너지 회사와의 제휴, COSS를 활용하여 결제

<http://www.prnewswire.com/news-releases/blockchain-startup-coss-and-romanas-eva-energy-join-forces-to-enable-cryptocurrency-bill-payments-in-the-country-300492570.html>

- “Eva Energy is an outstanding player in Romania's energy sector, renowned for its progressive thinking and passion for innovation.”
- 루마니아 관련되어 사업 진행
- 실물회사와 파트너십을 맺는건 긍정적인 소식입니다
- 참고: 결제페이먼트를 제휴한 루마니아 회사 홈페이지

<http://www.eva-energy.ro/>

- 기타사항 : 코스의 전략 시장 중 하나가 한국, 두다리 동대문/회래

1. COSS의 주요 사항

1. 토큰 swap, 거래소, payment gateway
 2. <https://exchange.coss.io/>
 3. 제휴 맺은 소상공인, SONM과 대조적으로 이미 베타버전까지 제작함
 4. 위의 사항을 준비 후 ICO 진행하는 준비성
 5. ico 금액이 다 안채워지면 남은 건 소각 후 기부
 6. 소각되는 비율에 따라서 COSS Team 측이 가진 토큰의 양도 줄어들,
- 참고: COSS 투자금의 처리에 대한 내용

UNDISTRIBUTED TOKENS

All the remaining tokens that haven't been sold after the ICO, will be placed into a vetted/audited Smart Contract serving as the COSS Charity Foundation. COSS currently partners with the biggest Charity Foundation in Romania named "Mereu Aproape" managed by one of the biggest Media Trusts in the country and supports a Malaysian entrepreneur David Wu collecting money to help the children with cancer. The "Mereu Aproape" Foundation and David have registered their accounts on COSS in order to collect charity donations in cryptocurrencies supported on the platform.

In the nearest future COSS will contribute to more charities by dropping its unsold Tokens left after the Token Swap. The unsold COSS Tokens will be placed into a Smart Contract Pool, accumulating revenues in various crypto as per the FAIR SHARE program. Every 6 months this wallet will release all the gains to help a specific charity case (or foundation) that will be announced publicly. All the funds will be transparent due to their placement on the Ethereum blockchain, and will be donated to a charity vetted by the Board of Directors of COSS.

The Smart Contract Codes and the Audit will be released after the Token Swap.

1. COSS currently partners with the biggest Charity Foundation in Romania named "Mereu Aproape" managed by one of the biggest Media Trusts in the country and supports a Malaysian entrepreneur David Wu collecting money to help the children with cancer.

2. The “Mereu Aproape” Foundation and David have registered their accounts on COSS in order to collect charity donations in cryptocurrencies supported on the platform.

1. COSS ICO TEAM 분석 (링크: <https://coss.io/team>)



1. Dan

Dan owns a full-stack development company that has worked with Fintech startups, and successfully implemented smart-contract applications on Ethereum as well as within the other frameworks.

풀스택 개발 회사를 가지고 있고, 핀테크 스타트업인 그리고 이더리움 스마트컨트랙트를 성공적으로 구현할 수 있으며, 이것을 다른 프레임워크에도 적용할 수 있는 그런 기술을 보유하고 있습니다.



Rune Evensen, Visionary and co-founder

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

Rune is the project's champion directing and supporting the team. He is a business and start-ups consultant, entrepreneur and public speaker, who founded and co-founded multiple Internet companies throughout his career, which includes an 18-year experience in the top field leadership in collaboration with the multinational teams. Rune's expertise lies in the field of the New Marketing Strategies, sales and marketing. Rune professionally assists businesses in developing business plans, in applying market strategies, incorporation and licensing.

1. Rune

Rune Evensen, Visionary and co-founder LinkedIn, Twitter Rune is the project's champion directing and supporting the team. He is a business and start-ups consultant, entrepreneur and public speaker, who founded and co-founded multiple Internet companies throughout his career, which includes an 18-year experience in the top field leadership in collaboration with the multinational teams. Rune's expertise lies in the field of the New Marketing Strategies, sales and marketing. Rune professionally assists businesses in developing business plans, in applying market strategies, incorporation and licensing.

코파운더, 18년경력의 탑필드에서 일해왔고. 실제로 이분이 Coss 프로젝트를 구상해서 런칭했습니다. 그외에도 많은 블록체인 개발자와 전문가들이 Coss 프로젝트에 참여하고 있습니다.



Ionut Scripcariu, Payment Gateway

[LinkedIn](#)

Ionut is currently a Managing Partner at CardBlue, the company issuing prepaid MasterCard. He has 10+ years' experience in the payment industry at companies such as Union Card Services and Smart Paynetwork.

Ionut is currently a Managing Partner at CardBlue, the company issuing prepaid MasterCard. He has 10+ years' experience in management within the payment industry at companies such as Union Card Services and Smart Paynetwork.

1. CardBlue

현재 Coss 이사진 멤버로 참여하고 있고 이 회사는 선불 마스터카드를 발행하는 회사입니다. 그리고 Coss 가 이 회사와 제휴를 맺어 암호화폐 카드를 출시하려고 하고 있습니다. 원스탑솔루션.

1. Coss 제휴 업체들



1. 전략적 파트너 회사 STRATEGIC PARTNERS ACCESS

Association of Cryptocurrency Enterprises and Startups Singapore

Singapore Fintech Association (SFA) Chamber of Commerce and Industry Romania (CCIR) Chamber of Commerce and Industry Romania Israel (CCIRI)

CoinPip	Atttores	Satoshi Citadel Industries (SCI)	CardBlue
Eva Energy	Exulto Consulting	ARK	CoinFirm
UDevOffice	Howdy	FinancialIT	Bridges Law Firm

- 파트너십의 의미 : 암호화폐 생태계를 만들어가는 네트워크 플랫폼이 되겠다는 포부입니다. 보시면 Ark Cardblue HOWDY CoinPip 등등 파트너 회사들과 이 회사들의 관계자들이 Coss 이사진 멤버로 참여하고 있습니다.

1. COSS 백서 분석

One of these challenges is the absence of a one-stop-solution that would bring the existing services together into a single user-frie

Coss 는 원스탑 솔루션입니다.

크립토 생태계시스템을 만들기 위한 꿈이 있는 프로젝트입니다

The COSS platform shapes the foundation for a community of cryptocurrency users: companies, startups, traders, customers and merchants into a viable market, combining the latter three elements into an ecosystem that can boost the mass adoption of cryptocurrency

Coss 프로젝트의 목표는 암호화폐 사용자들의 커뮤니티를 기초(Foundation)을 쌓는데 있습니다.

암호화폐 사용자들이란 회사들, 스타트업들, 트레이더들, 고객들, 상점들... 여러가지가 있을 수 있습니다.

Coss 는 암호화폐 생태계를 대중에게 제대로 크게 도입하기 위해 준비해온 프로젝트입니다.

The platform gathers the most popular cryptocurrency services and products into one portal allowing users to gain control over their finances, to manage transactions, to integrate merchants' payments, to deposit funds and so much more.

사용자들이 그들의 거래, 재정상황, 결제, 펀드 디파짓 등 암호화폐를 가지고 이루어지는 여러 활동들을 Coss 플랫폼안에서 모두 할수있도록 하는 것이 목표입니다.

Coss 플랫폼은 현재의 대중적인 암호화폐 서비스들과 생상품들을 하나의 포탈안으로 모아서 즉, 현재 사이트에 구현된 기능들 외에도 계속 적인 개발을 통해 기능들을 추가시키려고 하고 있습니다.

The problem of credit card payments is that it is an extremely cumbersome process that requires not only a customer and a merchant, but also banks, acquirers, payment processors and a group of organizations operating the network, to participate.

현재 우리가 이용하는 신용카드 결제의 문제는 단순히 고객과 상점 간의 관계만 있는 것이 아니라 그 사이에 은행, 결제업체들, 여러 조직들이 그 네트워크안에 모두 참여하고 있으며 이로 인해 큰 비용이 발생하고 있습니다.

According to IBM Commerce 'Pay It Forward' e-book there are three major challenges that the payment processing sector faces at the moment:

IBM 에선 나온 연구결과인 Pay it Forward 자료 에 따르면 이것은 결제 프로세싱 섹터들이 맞닥뜨리고 있는 문제들에 대해 조사한 것인데, 아래의 수치를 보시면 많은 소비자들, 샵퍼들이 현재 결제시스템에 많은 불만을 가지고 있습니다.



Cashless transactions over smartphones and tablets amount to about 39% of e-commerce sales in the UK alone as of 2015.

2015년 영국기준 현금을 사용하지 않는 스마트폰이나 태블릿 결제 시스템이 전자상거래의 39%를 차지하고 있습니다.

Above that, between 2015 and 2018, the global e-commerce spending is expected to reach 56%.

2015년과 2018년에, 글로벌 전자상거래의 규모가 전체 상거래의 56%에 달하게 될거라는 조사가 있습니다

To enable this, retailers need to ensure that the checkout and the payment processes are smooth and optimized.

이것을 가능하게 하기 위해서는 리테일러들(판매자들)은 현재의 결제 프로세스에 대한 소비자들의 불만을 잠재우고 좀더 매끄러운 형태로 발전시켜야될 상황에 처해있습니다



위를 보시면, 3천2백만달러에 달하는 신용카드 사기가 2014년에 있었습니다. 2013년 기준 39% 상승한 결과치입니다. 많은 퍼센트의 고객들이 신용카드 시스템에 불안감을 느끼고 있습니다.

Although the outstanding role of the crypto in the Fintech world is recognized and taken into consideration by the IT industry leaders, such as Microsoft and DELL, for instance, a number of technical reasons, such as the technology's inaccessibility, the overload of difficult terminology and the usability hindrances prevent the average internet user from taking advantage of digital currencies, causing their slow adoption rate.

핀테크 산업으로 인해 대두되고 있는 암호화폐 결제의 우수함이 메이저 it 업체들에게 받아들여지고 있습니다. 그럼에도 불구하고 주류 경제로 암호화폐 결제시스템이 아직도 잘 안들어가지고 있습니다.

여기서 Coss 프로젝트가 주목하는 것은 바로 암호화폐 시스템의 거대한 대중적 도입.(THE MASS ADOPTION CHALLENGE) 이것을 이루고 싶어합니다.

왜 암호화폐결제도입이 잘 안이루어지는가 백서에선 문제를 지적합니다.

The ease of use/ the lack of user-friendliness: Sending and receiving digital money is still cumbersome, because each time the user decides to spend cryptocurrency, he/she is required to visit

three different websites to be able to do simple operations such as setting up a wallet, making an exchange or spending cryptocurrency.

Users are also lacking confidence in the safety of their funds.

일단 이용하기가 쉽지 않다는 겁니다. 일반 사용자들이 이용하기에 암호화폐 결제시스템은 어렵다.

Fluctuation: The price volatility of many existing altcoins is driven by speculation, whereas the lack of liquidity makes keeping funds in cryptocurrency risky for users.

The constantly changing cost of cryptocurrencies, undermines the possibility of using them as a value storage.

그리고 변동성 문제, 가격이 너무 변동성이 심하다는거구요

Governance: In the Bitcoin system, the centralized governance is viewed as undemocratic, implying that the large mining pools and the big investors own most of the available bitcoin supply.

가버넌스 문제 : 현재 우지한처럼 일부의 채굴업자에 의해 비트코인 가격이 출렁일정도로 가버넌스 문제가 있습니다

Although Ethereum's blockchain has many similarities with that of Bitcoin, the main difference between the two is significant: Ethereum uses the blockchain as a shared space for other decentralized apps and smart contracts, making them easily compatible via its system.

The above-mentioned factors indicate that the success of massive user adoption of cryptocurrencies lies in the user-friendliness and the level of awareness of the general public about the technology.

이더리움 블록체인이 등장해서 스마트 컨트랙트, Decentralized Apps 등 새로운 개념들을 등장시켰습니다. 이러한 새로운 기술들을 성공적으로 주류사회로 진입시키기 위해서는 사용자편의성이 강화된 그런 측면의 접근이 필요합니다.

Users should feel comfortable and safe with any cryptocurrency service having all their needs covered in the same place with no need to visit multiple websites and go through the time-consuming registration processes.

암호화폐를 이용하는 유저들이 암호화폐를 이용하는데 있어서 안전하고 편안함을 느끼게 해야 한다. 그리고 여러 웹사이트를 전전하면서 암호화폐를 매입하고

다시 다른 암호화폐로 바꾸고 이런 식의 불편한 거래 방식으로는 실제 현장에 도입되기 힘들다

자, 이제 이런 문제의식에서 Coss 프로젝트의 핵심 목표가 나옵니다.

이게 전체 백서를 가로지르는 요점입니다.

COSS stands for Crypto-One-Stop-Solution and represents a platform, which encompasses all features of a digital economical system based on cryptocurrency. The COSS system consists of a payment gateway / POS, an exchange, a merchant list, market cap rankings, a marketplace, an e-wallet, various coin facilities and a mobile platform. The COSS platform unifies all transactional aspects that are usually managed by means of FIAT money, and offers multiple cryptocurrency-related services in one place. The list of potential features of the platform can be infinitely extended, and will continue growing as the platform evolves.

Coss 는 암호화폐-원스탑-솔루션 플랫폼을 목표로 만들어졌습니다. 한마디로 Coss 안에서 암호화폐에 관련된 모든 생태계들이 이루어지도록 하는 것 입니다.

상점결제라든지, 트레이딩이라든지, POS(이때) 라든지. 그리고 암호화폐를 사용할 수 있는 상점 리스트라든지, 암호화폐 마켓캡이라든지. 지갑이라든지, 이런 모든 것을 원스탑으로 이용할 수 있는 플랫폼을 만드려는 것 입니다. 그리고 실물화폐와 암호화폐의 교환도 가능할 수 있는 플랫폼의 제공인 것이죠.

1. Coss 의 메인 목표

What COSS aims to cater to its users is a complete experience of accessing the available cryptocurrency services and products in the same place.

Coss 의 메인 목표는 암호화폐를 대중화시키는 겁니다. 그리고 사용자들로 하여금 암호화폐의 서비스와 상품들을 동일한 플랫폼에서 경험할 수 있게 하는 것입니다.

For this purpose, the COSS platform is equipped with its own token, a wallet, an exchange, a merchant platform, payment gateway / POS and a list of features that are closely related to the use of crypto.

Coss 플랫폼은 자신의 코인을 발행하고, 지갑, 거래소, 상인 플랫폼, 결제게이트웨이 / POS 등등 암호화폐의 사용과 가깝게 관련되 있는 여러 애플리케이션들을 베타버전에서 구현해놓았고 앞으로도 지속적으로 추가하고 개발할 계획입니다

즉 다시한번 말하자면 암호화폐를 편하게 이용할 수 있게 하는 Crypt-one-stop-solution 사용자 친화적 플랫폼을 구축하는 것이 Coss 의 목표입니다.

We plan our success with determination and implement it into our strategy that implies the following steps:

Coss 는 이러한 목표를 구현하기 위해서 다음의 스텝들을 계획하고 습니다.

- providing for all the cryptocurrency users' needs via one-stop-solution services;
- rewarding users for bringing new merchants and affiliates on board;
- establishing a marketplace, where cryptocurrency users and merchants can meet each other seamlessly; issuing tokens with real value;

- 모든 암호화폐 사용자들의 필요를 원스탑솔루션으로 제공하기

- 새로운 상점들과 제휴관계를 가져오는 유저들에게 보상하기

- 암호화폐 사용자와 판매자들이 만날 수 있는 마켓플레이스 구현하기

expanding the network of customers by providing the high-quality services; enhancing the security of the system; adopting the disruptive innovations.

높은 품질의 서비스를 제공하여 더 많은 소비자들이 참여할 수 있도록 시스템의 보안을 증진시키고 지속적인 혁신을 도입하려고 합니다.

For this reason, at COSS we have designed the concept of Eco-Life, a borderless digital economic system suitable for cryptocurrency users.

이런 이유로 Coss 가 구현하고자 하는 컨셉은 Eco-Life. 즉 암호화폐 생태계 구축. 그것이 구현되는 플랫폼입니다.

The Eco-Life is aimed at eliminating the challenges faced by the online payment industry via:

이러한 Eco-life 는 다음과 같은 도전과제에 맞서는데 목표로 하고 있습니다.

- Catering goods and services within the e-Commerce and the Merchant Platforms;
- Increasing the community of merchants accepting crypto as the most preferable payment method via the COSS POS;
- Developing a lively marketplace with cryptocurrency-related services and products;
- Integrating the public cryptocurrency exchange into COSS;
- Providing a competitive payment solution for industries such as gaming, real estate, etc. with direct funds deposition enabled on COSS;
- Cashing-out cryptocurrencies via COSS prepaid cards.
- 상품들과 서비스들이 실제로 거래되는 전자상거래와 상점플랫폼 구현
- 그리고 암호화폐 상점 커뮤니티를 늘려가고 Coss POS 를 통해 COSS POS 결제시스템에 도입 (여기서 POS 는 proof of skate 가 아니라 상점에서 쓰는 결제 시스템 POS 를 의미합니다.)
- 정리하면, 암호화폐와 관련된 서비스들과 상품들이 있는 활기찬 마켓플레이스 구현, 암호화폐와 실물화폐가 연동되는 Coss 선불카드 출시하는 것입니다.

1. Coss 의 포부

Just like the internet, which is impossible to shut down, the COSS platform is likely to become a 'living' project, or 'a smart contract with no expiration date' that can endure many technological and social changes.

Coss 플랫폼은 지금 보시는 베타버전에 있는 기능들만 아니라 계속해서 여러 기능들을 구현해갈 프로젝트이며 살아있는 프로젝트로 지속될 것이다. 지속적인 기술적 사회적 변화에 맞춰 끝나는 기간없이 계속 혁신해갈 것이다.

1. 단계별 프로젝트 진행

PHASE 1,2, 3 이 있고 현재 1은 완료되어 2가 진행중입니다. 이 부분은 여타 꿈만 파는 프로젝트들과는 차별화된 점 입니다. 베타사이트까지 구현한다음에 ico를 하는 점은 매우 긍정적입니다.

1. PHASE 1

January 2016 – COSS Idea

2016년 1월에 Coss 아이디어...

May 2016 – Idea Validation – MIT (Scored 100/100) In its early shape, COSS was conceived during MIT Fintech course modules taken by Rune Evensen. In the beginning, the concept seemed rather too obvious, however having done the necessary research Rune realized that no one attempted to create an integral one-stop solution platform for cryptocurrencies before, or at least wasn't successful in bringing it to life. Feedback, encouragement and support from the course participants convinced Rune to move on with Crypto-One-Stop-Solution.

MIT 핀테크 코스 모듈에서 공부하던 Rune 씨가 이러한 암호화폐 원 스톱 솔루션을 구현하기 위해 프로젝트 가동하기 시작했습니다

June 2016 - Whitepaper v1.0 The first detailed COSS outline on paper.

2016년 6월 화이트페이퍼 출시

화이트페이퍼 1.0

August 2016 – Team Consolidation and Dev. Start

2016년 8월 팀 구축 및 개발 시작

October 2016 – Whitepaper v1.1

2016년 10월

백서 1.1 발간

November 2016 – C.O.S.S. Pte. Ltd. Incorporation

2016년 11월 COSS 인코포레이션 시작

COSS 회사를 2016년 11월에 본격적으로 시작합니다.

COSS was registered in Singapore as a company.

싱가포르에 회사로 등록됩니다. 싱가포르가 현재 아시아의 실리콘밸리라 불리울정도로 매우 많은 핀테크 / 스타트업체가 생기고 있습니다

December 2016 – Dev. Server Environment Created

2016년 12월 개발자 서버 환경 만들어지고

January 2017 – Pre-Marketing to Strategic Partners and Merchants We started speaking about COSS publicly, promoting it on social and networking events, and attracting the first partners and merchants on board.

2017년 1월 전략적 파트너들 / 상점에 대한 마케팅 시작 COSS 에 대해 공개적으로 알리기 시작

여러 소셜 / 네트워킹 이벤트에서 프로젝트 소개, 그로 인해 첫번째 파트너와 상점들이 플랫폼에 탑승합니다.

1st April 2017 – Beta Launch – COSS is Live The COSS platform saw the light of day for the first time with a fully operational cryptocurrency exchange, newsfeed, market ranking, e-wallet, APIs, coin listing, proof-of-development and the first set of merchants' services.

2017년 4월 1일 베타 런치 ICO 4개월전에 베타 런칭함

May 2017 – 100 Merchants and 600 Users on board

2017년 5월 100개의 상인들과 600명의 유저들 플랫폼에 탑승

– Strategic Partnerships and MOUs

- Partnership with the International Chamber of Commerce and Industry of Romania (CCIR)

- Partnership with the Chamber of Commerce and Industry Romania – Israel (CCIRI)

- Collaboration with Attoreas

전략적 파트너쉽과 MOU 맺습니다.

June 2017 – Strategic Partnerships and MOUs

- Eva Energy – MOU

- Cardblue – MOU

- Coinfirm – MOU

- CoinPip – MOU

- Satoshi Citadel Industries - MOU

- June 8, 2017 BlockCon – Disruptive Innovation Conference (Romania, Bucharest) – Hosted by COSS and CCIR

2017년 6월 더많은 전략적 파트너들과의 MOU 협약

1. PHASE 2

July 10-13, 2017 - the COSS Token FIRE SWAP (Pre-ICO)

August 8, 2017 - COSS Token Swap (ICO)

The start of the Token Swap (ICO) campaign for initial token distribution and offering

September 6, 2017 - Token Swap (ICO) ends

September 20, 2017 - Release and trading of the COSS tokens

The Implementation of the new COSS features following the ICO:

COSS Affiliate Program (CAP)

Issuance of COSS prepaid cards for easy deposit/withdrawal in association with CardBlue

P2P remittance via SCI

B2B remittance via CoinPip

Enhanced AML functions via CoinFirm

Community channel via Howdy

Digital signing of documents and certificates via Attores

2017년 7월 - 현재까지 ICO 진행중

9월 20일에 토큰 발행,

(ICO 이후에 진행할 프로젝트 계획)

The Implementation of the new COSS features following the ICO:

COSS Affiliate Program (CAP)

Issuance of COSS prepaid cards for easy deposit/withdrawal in association with CardBlue

P2P remittance via SCI

B2B remittance via CoinPip

Enhanced AML functions via CoinFirm

Community channel via Howdy

Digital signing of documents and certificates via Attores

1. PHASE 3

COSS is a living project that aims to evolve and develop in the same trajectory as the rapidly-changing Fintech industry. To be able to keep up with the industry trends, throughout 2018 and 2019 we will be looking for:

PHASE 3에서는 COSS 플랫폼 2018년과 2019년을 통해 지속적인 산업트렌드에 발맞춰 발전시켜나갈것다는 계획

1. UPCOMING FEATURES

앞으로 Coss 플랫폼에 새롭게 장착될 기능들을 살펴보겠습니다.

Smart Contracts as a Service (SCaaS) Smart Contracts as a Service (SCaaS) is a segment of COSS, which allows businesses to create and execute smart contracts within their system in order to simplify and automate their actions.

비즈니스상에서 스마트컨트랙트를 이용할 수 있는 서비스 제공 = SCaaS

COSS has a very wide range of possibilities for development within the cryptocurrency industry.

Coss 팀은 넓은 범위의 암호화폐 개발역량을 지니고 있다라고 말함

- COSS DAO

The future of COSS goes far beyond the existing structure and functionality, and will reach the point in the future when it will become completely autonomous, decentralized, and run or managed as a DAO.

흥미로운 점은 Coss 의 설립자들이 Coss 를 통해 DAO를 구현하고자 하는 꿈이 있는 것 입니다.

이전에 해킹으로 실패했던 DAO 프로젝트를 이룰 수 있도록 그 꿈을 향해 계속 전진하고 싶어합니다.

1. COSS 플랫폼의 구성요소

The platform is focused on providing individuals with approachable guidelines for a smooth start in the cryptocurrency world: helping those who already own a business to improve the quality of their service, and catering online payments and cryptocurrency services to individuals.

COSS 플랫폼은 개인들에게 암호화폐 세계에서 매끄럽게 시작할 수 있도록 하는 가이드라인을 제시해주고. 이미 비즈니스를 가지고 있는 이들이라면, 그들의 서비스들이 향상될수 있도록 도움을 주고 온라인 암호화폐 결제 서비스들을 개인들이 쉽게 사용할 수 있도록 하는데 포커스를 맞추고 있습니다.

The platform is focused on providing individuals with approachable guidelines for a smooth start in the cryptocurrency world: helping those who already own a business to improve the quality of their service, and catering online payments and cryptocurrency services to individuals.

COSS 플랫폼은 개인들에게 암호화폐 세계에서 매끄럽게 시작할 수 있도록 하는 가이드라인을 제시해주고. 이미 비즈니스를 가지고 있는 이들이라면, 그들의 서비스들이 향상될수 있도록 도움을 주고 온라인 암호화폐 결제 서비스들을 개인들이 쉽게 사용할 수 있도록 하는데 포커스를 맞추고 있습니다.

Wallet, providing COSS users with a secure medium to store cryptocurrencies;

일단 지갑.

Market cap listing, an archive list featuring the market prices, the trading volume and the whitepapers of the most popular cryptocurrencies;

마켓캡 리스팅. 트레이딩 볼륨. 그리고 유명한 암호화폐들의 백서들도 정리해 놓을 계획이구요

Merchant list, an early version of the COSS marketplace, on which customers can find merchants accepting cryptocurrency payments for their services directly via COSS;

상인 리스트 및 소규모 업체들

Merchant Platform, a virtual marketplace, on which customers can search for merchants, services and products that are cryptocurrency-friendly;

마켓플레이스 구현하는것

Cryptocurrency listing, a feature that allows coin developers and owners to add their tokens to the Exchange and to become part of the COSS ecosystem;

새로운 암호화폐들을 거래소에 올릴 수 있도록 하고

Proof-of-development, a mechanism that analyzes and lists blockchain, cryptocurrency, DApps, smart contracts and DLT developers, helping individuals and businesses to hire the approved devs;

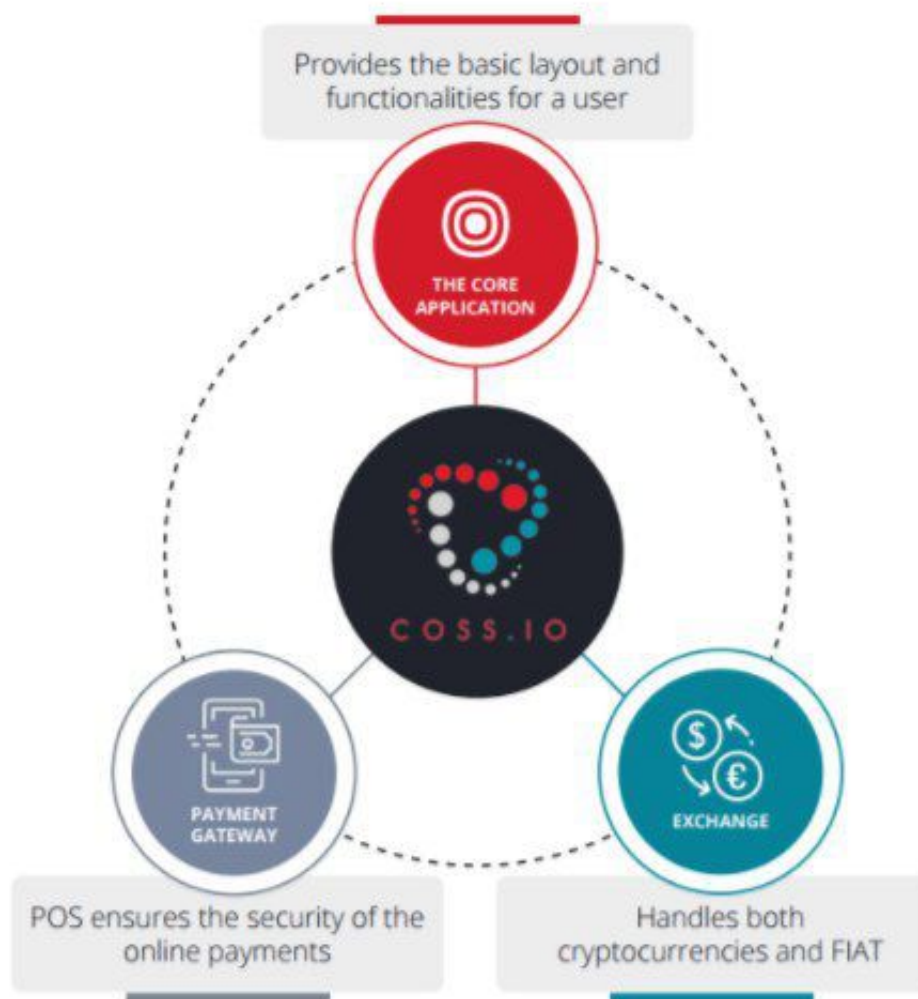
검증된 블록체인 개발자들을 고용할 수 있도록 도와주는 개발자들의 개발이력증명을 탑재하겠다고 한다는데..

News feed that displays articles published by CoinTelegraph, the updates from COSS and the twitter posts.

The principal COSS applications are:

- The Core Application, consists of account management tools, the registration and the login processes, security procedures and the password reset mechanism;
- Payment gateway / POS, a merchant tool that helps merchants to integrate cryptocurrency payments into their web-shops;
- Exchange, supports the most tradable cryptocurrencies, allows COSS users to place orders, to trade and to swap the funds deposited on their COSS balances

주요 애플리케이션들은 페이먼트 게이트웨이 POS, 거래소 등이 이미 사이트에 구현되어 있습니다.



이 그림은 COSS 플랫폼 위에서 돌아가는 애플리케이션들의 유기적 관계를 나타내는 그림입니다.

1. THE CORE APPLICATION

The core application offers COSS users the following functionalities:

Account management:

- A. Registering a new account
- B. Login into an existing account
- C. Logout
- D. User profile deletion
- E. Configuration security (password change, adding phone number, setting email address, two-factor authentication configuration)

F. Viewing account activity log

Two Factor Authentication (2FA); Wallet Management

A. Viewing balance in each currency

B. Making deposits

C. Creating withdrawal requests

보시다시피 로그인/로그아웃 기능등 가장 기초적인 기능들을 설명한 것입니다.



Wallet (3가지의 지갑)

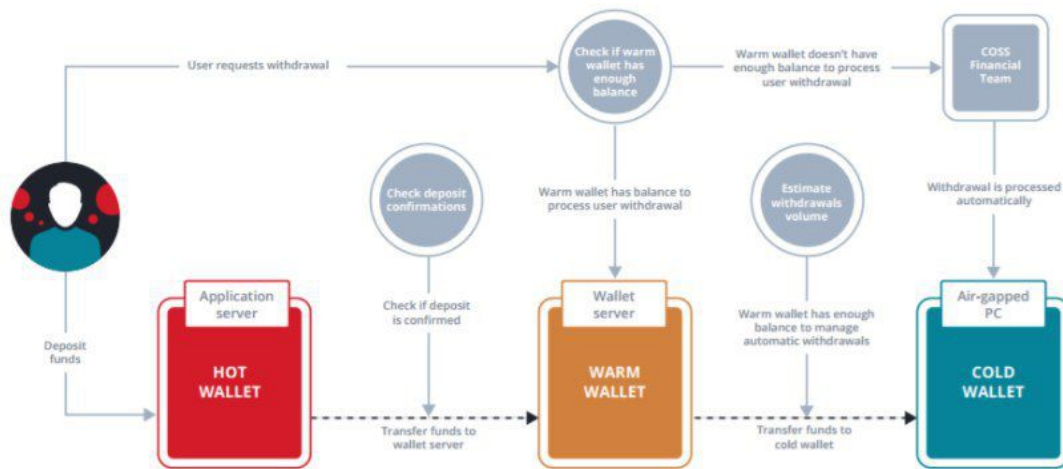
the hot wallets, the warm wallets and the cold wallets.

1. Hot wallets: 30 Hot wallets are stored into the platform and are used for deposits. These wallets hold funds only for a limited amount of time, as the deposit transactions are being confirmed. After the blockchain transactions are confirmed, the funds are scheduled to be moved to the warm wallet.
2. Warm wallets: Warm wallets are stored on a totally separate server that has all the security measures to be protected: all communication ports except for the blockchain synchronization

ones are blocked, no user has access to the server directly, the wallet's password is encrypted, etc. Only a limited amount of funds can be stored in the warm wallet.

3. Cold wallets: Cold wallets are stored on air-gapped PCs in the COSS office in Singapore. These computers have no internet connection, and the transactions from the cold wallets are processed manually by our financial managers. The majority of funds is stored in the cold wallets.

쉽게 이야기하자면 아래 그림 처럼 핫 월렛이 Coss 에 입금했을때 바로 적용되는 지갑이고. 콜드 월렛은 인터넷과 단절되서 오프라인으로 안전하게 보관되는 지갑, 그리고 그 중간을 이어주는게 Warm 월렛



Merchant Platform : 상인들을 위한 플랫폼을 Coss 위에 구현

The merchant platform on COSS aims to bring together the cryptocurrency-friendly businesses and the potential clients, facilitating the communication between them for the mutual benefit. In this way, the COSS platform performs the role of a middleman in the massive cryptocurrency adoption, helping customers to spend and to acquire their digital coins all in one place.

Payment Gateway / POS

결제 게이트 웨이 / POS

The payment gateway offers COSS users multiple exchange rates from FIAT to crypto currencies. Upon its launch, the input currency list at the COSS platform was confined to: EUR, USD, the Singapore Dollar (SGD), the Malaysian Ringgit (MYR), the South Korean Won (SKW), and the Romanian Lei (RON), and can be extended upon users' request;

여기보시면 한국 원화도 포함되어있습니다

가게에서 쉽게 암호화폐 결제할 수 있도록 하기 위한 게이트웨이 API 를 제공하는겁니다.

루마니아도 보입니다. COSS 는 루마니아 에너지회사랑도 제휴를 맺고 있고 본사는 싱가포르에, 개발자들은 루마니아에, 그리고 뉴욕에 브랜치를 가지고 있습니다

1. COSS TOKEN

The COSS token is a revenue-generating cryptocurrency, that enables owners to receive revenues in the form of transaction fees charged by the COSS system for cryptocurrency transactions.

The revenues are transferred to the COSS token holders' wallets on a weekly basis.

The interest is generated by the transaction fee when transactions in Bitcoin, Ether, and other cryptocurrencies supported by COSS are carried out on the exchange and/or through the POS/Payment Gateway.

요걸 보시면 COSS 토큰을 통해 수익을 배분합니다. 암호화폐 트랜잭션 수수료에 대한 이익을 COSS 토큰 소유자들의 지갑에 매주 지급합니다. 그리고 POS / 결제 게이트웨이 등의 수수료도 지급합니다. 뒤에 보면 수수료 율도 나와 있습니다. 그리고 거래소 수수료도 지급합니다.

즉, 크게 다음의 3가지를 토큰 보유자들에게 분배합니다.

지갑 트랜잭션 수수료 / 거래소 수수료/ 상점 POS 수수료

Exchange transaction fee: COSS utilizes the maker-taker transaction fee scheme, that generates a pure revenue for the platform. The fee is charged from both members of the traded pair. The fees begin with 0.2% of the taker and maker's fee, and end at 0.04% derived from transactions; 50% of this revenue is shared with the DAO token owners.

거래소 수수료의 50%를 토큰보유자들에게 지급

Payment gateway: The merchant selling goods by means of the payment gateway or the POS creates the revenue for the platform. The COSS merchant platform operates on a 0.75% fee derived from each transaction; The fee is generated in the cryptocurrency that is used for that respective transaction. The fee is generated in both cryptocurrencies traded within a pair. In the case of a FIAT pair, only the fees paid in cryptocurrencies will be distributed to the token holders. 50% of this revenue is shared with the DAO token owners.

결제 게이트웨이 수수료도 마찬가지로 결제게이트 웨이 수수료가 0.75% 입니다

COSS Token Allocation Plan COSS 토큰 할당 계획

Maximum Supply – 200,000,000 COSS Tokens (200 mil) 총 2억개 공급

25,000,000 COSS Tokens – Fire Swap (pre-ICO) (25% Bonus – 50 ETH minimum buy-in)

2천 5백만개가 pre ico 때 공급

The Fire-Swap will close on 13th of July – 3 PM SG Time 130,000,000 COSS Tokens – COSS Token Swap (ICO) (minimum amount is 0.001 ETH)

ICO를 통해 1억 3천만개 공급

30,000,000 COSS Tokens – Developers, Staff, Strategic Partnerships***, Operations

3천만개 개발자 스태프 등등 공급

10,000,000 COSS Tokens – CAP (COSS Affiliate Program)

천만개 COSS 제휴 프로그램에 공급

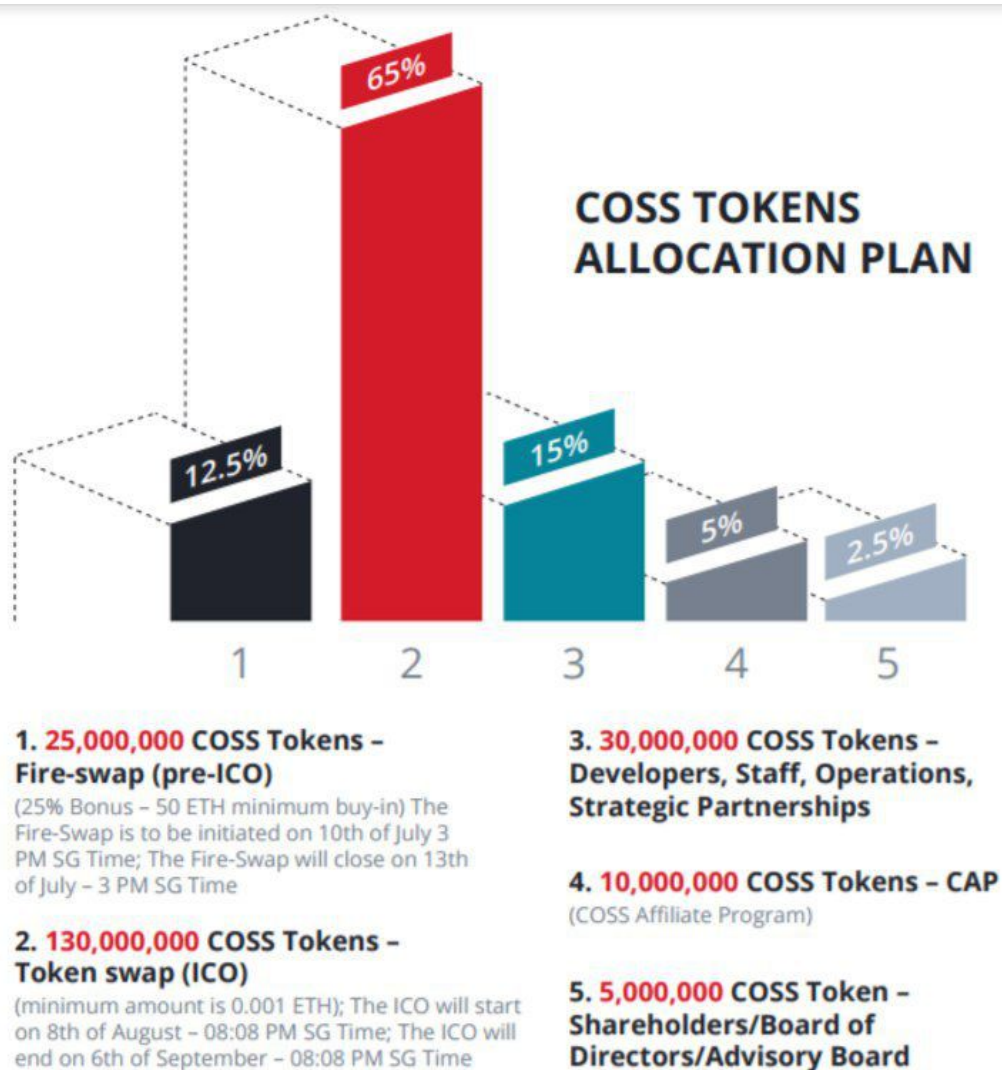
5,000,000 COSS Token – Shareholders***/Board of Directors***/Advisory Board**

5백만개 이사회 멤버, 회사주식보유자 등등에게 공급

COSS Tokens allocated to the Advisory Board will be locked for 90 days.

* COSS tokens allocated to Developers, Staff, Strategic Partners, Shareholders and Board of Directors will be locked for 180 days.

이사회 등에 공급된 코인들은 90일동안 락인 / 개발자 및 운영지들에게 공급된 코인들은 180일 락인



UNDISTRIBUTED TOKENS 배포되지 않은 토큰들

All the remaining tokens that haven't been sold after the ICO, will be placed into a vetted/audited Smart Contract serving as the COSS Charity Foundation. COSS currently partners with the biggest Charity Foundation in Romania named "Mereu Aproape" managed by one of the biggest Media Trusts in the country and supports a Malaysian entrepreneur David Wu collecting money to help the children with cancer. The "Mereu Aproape" Foundation and David have registered their accounts on COSS in order to collect charity donations in cryptocurrencies supported on the platform. In the nearest future COSS will contribute to more charities by dropping its unsold Tokens left after the Token Swap. The unsold COSS Tokens will be placed into a Smart Contract Pool, accumulating revenues in various crypto as per the FAIR SHARE program. Every 6 months this wallet will release all the gains to help a specific charity case (or foundation) that will be announced publicly. All the funds will be transparent due to their placement on the Ethereum blockchain, and will be donated to a charity vetted by the Board of Directors of COSS. The Smart Contract Codes and the Audit will be released after the Token Swap.

판매되지 않은 토큰들을 소각하는게 아니라 COSS 기부 재단을 통해 기부합니다.

현재 기부 파트너는 루마니아의 가장 큰 기부재단인 Mereu Aproape은 암에 걸린 아이들을 도와주는 재단인데 거기와 기부 파트너쉽을 맺고 있습니다. 또한 판매되지 않은 코인들은 가까운 미래에 또 다른 많은 기부들에 기부 할 계획이라고 합니다.

All the funds will be transparent due to their placement on the Ethereum blockchain, and will be donated to a charity vetted by the Board of Directors of COSS. The Smart Contract Codes and the Audit will be released after the Token Swap.

모든 기부는 이더리움 블록체인을 통해 투명하게 공개될 것이라고 합니다.

CAP: COSS Affiliate Program COSS 제휴프로그램소개

By becoming Certified Affiliates (CCAP) users can also earn transaction fees derived from the COSS payment gateway / POS system.

천만개의 코인이 배당된 프로젝트





1. 기사분석

기사 1. ICO Rating 사이트의 높은 평가

<https://cointelegraph.com/press-releases/a-singapore-based-startup-coss-ranked-the-highest-in-ico-rating-history>

ICO Rating, a company specialized in reviewing the potential investment projects, issued a report on the upcoming fundraising campaign of startup named COSS headquartered in Singapore, awarding it with the highest scale in its chart and report history.

ICO rating 사이트에서 COSS 프로젝트에 높은 점수를 주었습니다. 번역은 구글 번역기를 참고해서 읽어 보시기 바랍니다.

Assessed projects							
STARTUP NAME	HYPE-SCORE	RISK-SCORE	INVESTMENT POTENTIAL	IN-DEPTH RATING	START ICO	END ICO	LINKS
 COSS	MEDIUM	VERY LOW	TBA	STABLE+	08.08.2017	06.09.2017	
 Social	VERY LOW	LOW	TBA	STABLE+	17.08.2017	17.09.2017	

ICO rating 사이트는 '투자리스크가 매우 낮으며 안정적인 투자처'라고 COSS를 평가하고 있습니다.

제휴협력회사

<http://www.eva-energy.ro/#Welcome>

COSS 결제 플랫폼으로 결제 받는 회사로서 루마니아 에너지 회사입니다.

COSS 이사진 멤버를 보면



Mike Costache, Strategy / Investments

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

Mike always liked out-of-the-box thinking, so the last 20 years he kept himself busy as entrepreneur, investment banker, author, professor, speaker, angel investor and charity fundraiser. Currently, as founding CEO he has been engaged into Krowd Mentor (crowdfunding project), Chargeback Armor (credit card chargeback representation & analytics platform) and TimeWare Solutions (smart home & office automation). Mike is on the Advisory Board of Token-as-a-Service (TaaS), the first ever tokenized closed-end fund dedicated to investments into the blockchain assets. TaaS tokens are currently traded on Liqui, LiveCoin, HitBTC.



유명한 프로젝트인 TaaS 이사회멤버가 COSS 이사회멤버로 들어가 있습니다.



Stefan Neagu, Blockchain Technology Advisor

[LinkedIn](#)

Stefan worked for ABN Amro and RBS as IT Infrastructure officer gaining extensive expertise in banking-related applications like the core banking, payment systems, card management and the internet banking. Stefan re-discovered crypto during the Ethereum ICO and the emergence of Lisk. Seeing blockchain as the next revolution, Stefan started to get more and more involved into the blockchain ecosystem, now acting as Lisk Country Ambassador and part of the team that

이분은 Ark / Lisk 팀과 관련된 분으로 이사회 멤버로 들어가있습니다. 이분을 통해 Ark 팀과의 제휴가 이루어진거 같습니다.



Anson Zeall, Blockchain Industry & Community Advisor

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

Anson is the Chairman of ACCESS, Singapore's Cryptocurrency and Blockchain Industry Association and a committee member of the Singapore Fintech Association. Anson is also the Co-founder/CEO of CoinPip, a payout service leveraging on the blockchain technologies. CoinPip is backed up by 500 Startups, one of the most prominent venture capital firms in the Silicon Valley. He is an instructor of blockchain 101 at the General Assembly of Singapore. Prior to CoinPip, he ran a private family office in Singapore managing various asset classes, equities, derivatives and real estate.

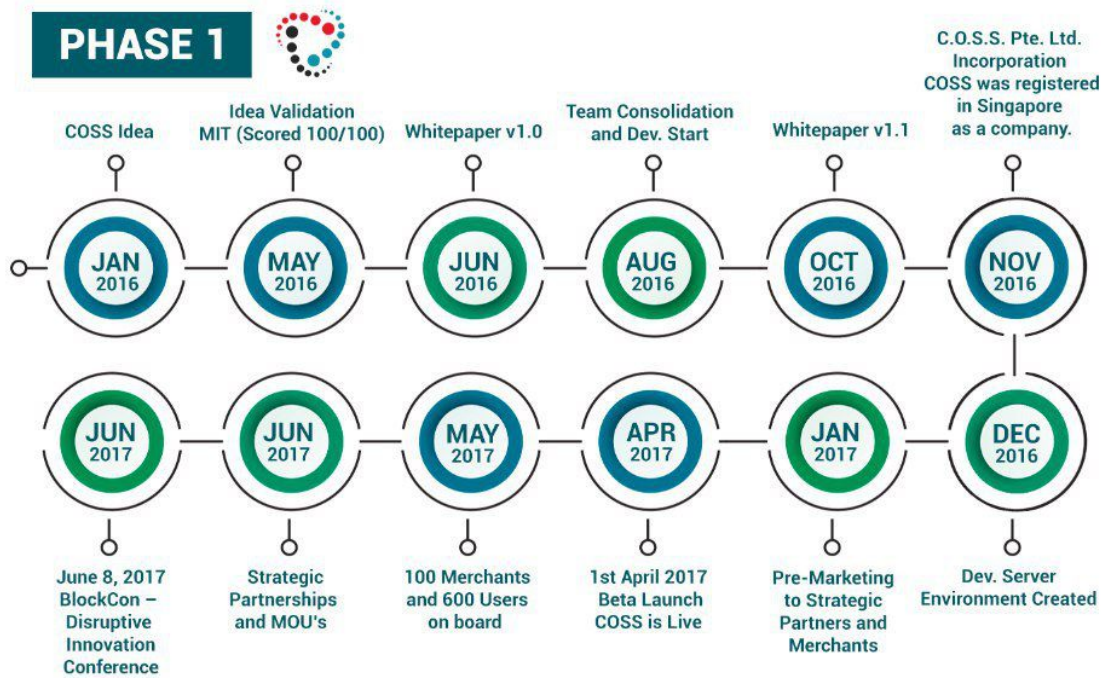
싱가포르 암호화폐 블록체인 협회인 ACCESS 의장이 이사회 멤버로 COSS의 제휴업체 중 하나인 CoinPip의 CEO 이기도 합니다.

COSS팀 이사회 멤버들을 살펴보면 여러 회사들의 관계자들이고 이 회사들이 바로 COSS와 전략적 제휴관계를 맺고 있기도 합니다.

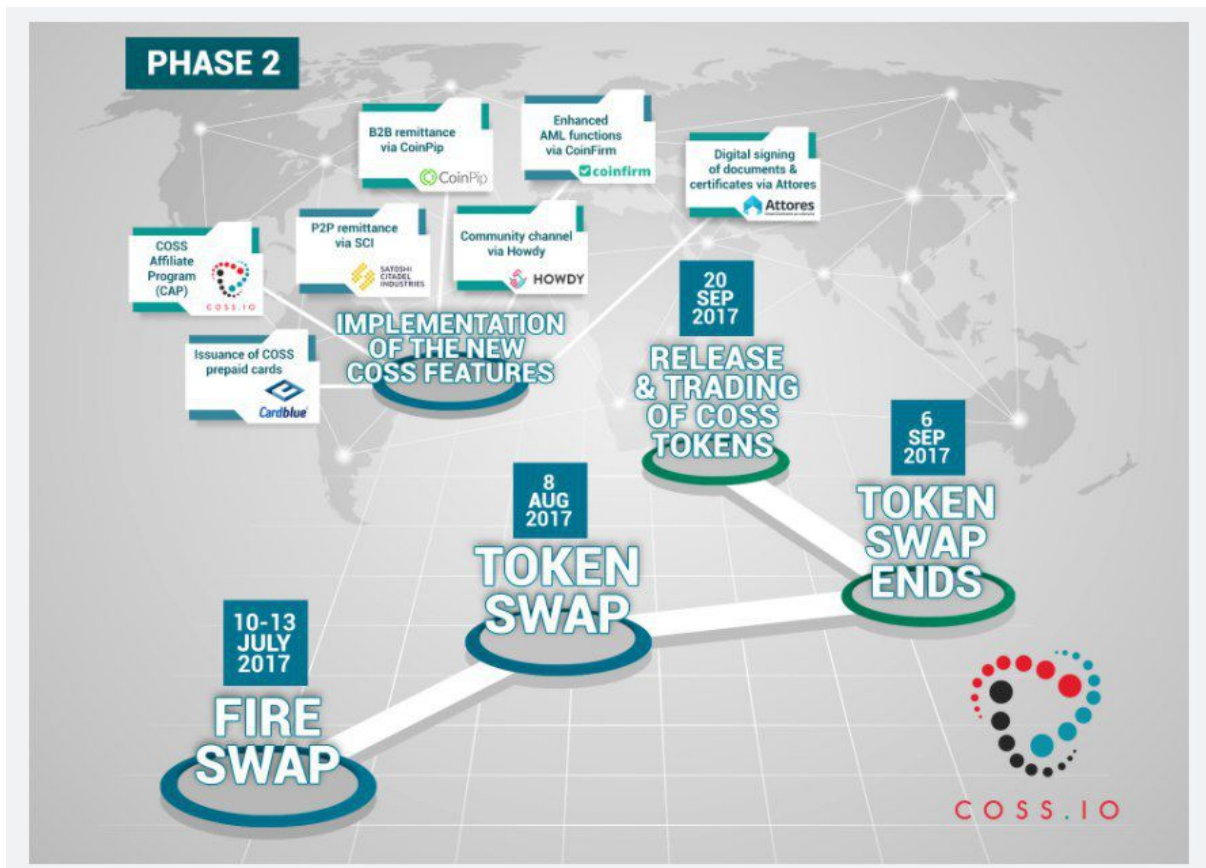
기사2.

<https://www.cryptoninjas.net/2017/08/06/crypto-one-stop-solution-set-launch-token-swap-week/>

COSS 의 경우 앞으로 COSS 안에 ICO 플랫폼도 구현하여서 ICO 를 진행하고자 하는 계획도 가지고 있습니다.



위의 그림은 PHASE 1 마친상태



위의 그림은 Phase2 현재 진행되고 있는 단계

기사3

<http://www.econotimes.com/The-Drive-of-the-Fintech-A-conversation-about-the-industry-trends-with-a-Norway-born-founder-of-a-startup-in-Singapore-823782>

여기 기사에는 Rune 에 관련된 기사들이 있습니다. 인터뷰 기사입니다.

His name is Rune Evensen, and he is passionate about the blockchain, cryptocurrencies and the possibilities they bring into the business world. In 2016 Rune founded COSS, a crypto-one-stop-solution platform that sees its purpose in amplifying the adoption of cryptocurrency among the masses and the average people with no background in the IT whatsoever.

인터뷰에서 보면, Rune의 비전은 바로 Coss팀의 목표입니다. IT 백그라운드가 없는 사람들도 쉽게 접하고 사용할 수 있는 암호화폐 플랫폼. 암호화폐의 대중적 도입이 목표입니다.

How long ago have you established yourself in Asia? In Singapore?

Rune: I started to travel frequently to Asia, mostly to Singapore, Malaysia, Brunei and India back in 2003-2004. After I got married in 2005 I moved to China and stayed there for a year or so, since then it has been a year in Hong Kong and now 7+ years in Singapore. I established my consultancy company there back in 2013, and that led me to launching COSS.IO, incorporated in Singapore in November 2016.

아시아와 싱가포르에서 오래 체류하면서 다양한 네트워크를 쌓아온 것으로 보입니다.

Q. How did you adjust to the Asian style of doing business?

A. Rune: I actually consider myself an Asian trapped in a European body. I love spicy food, I love the weather here, and although I come from Norway, I cannot stand the cold, the windy and the rainy weather. Asia suits me perfectly, and when it comes to business even more so. People are looking for opportunities here, while in Norway they are more contented, and maybe they feel too well "taken care of". When it comes to the IT, innovation and the related tech industry, I would say, Asia is miles ahead of most of the markets.

Rune 씨는 본인을 유럽의 몸안에 갇든 아사인의 영혼을 가지고 있다고 표현하는데요. COSS팀의 타겟시장이 현재 중국, 일본, 한국 등 아시아 쪽입니다. 글로벌 확장 계획인거죠.

Q. Who are the people behind COSS?

A. Rune: The team behind COSS is very versatile and open-minded. We are spread across several continents and we possess a wide range of backgrounds and skills in the IT, management, marketing, design, you name it. The core of the team currently consists of 12, including 4 co-founders (Andrei Popescu, Christopher Bridges, Dan Cearnau and myself), the dev team based in Bucharest, Romania, and the management board in Singapore. Andrei, our Experience Officer, has an extensive entrepreneurial background, so as Dan, the Dev-Team Leader, and Christopher, the Compliance Officer, each in their respective fields. Dan has his own software development company, and Chris has his own law firm. We have also invited a powerful crew of strategic partners and advisors to contribute their knowledge to the development of COSS.

Coss팀은 전세계 흩어져서 일하고 있고, 핵심 멤버는 12명. 4명의 공동설립자, 개발팀은 루마니아, 메니지먼트 보드는 싱가포르에 있습니다. Dan이 개발팀 리더로 여전히 여러 많은 파트너들을 찾고 있습니다.

Q. Who are the partners of COSS?

A. Rune: We collaborate with many companies based in Asia: Satoshi Citadel Industries (SCI), for instance, CoinPip, Attore, FundYourselfNow. They all were launched recently, and got on board to offer their services via COSS, same as Civic and CoinFirm. In Europe, our partners are Eva Energy, the energy supply company that accepts bills for gas and electricity with crypto via the payment gateway / POS system designed by COSS; CardBlue, the prepaid MasterCard provider soon to issue COSS cards that will be loaded with cryptocurrency from COSS wallets directly. We cooperate with funds such as TaaS, DDF (Digital Developers Fund), Mereu Aproape. The first two have their own tokens that are listed on COSS and can (or soon will) be traded on our exchange. The last one is a charity foundation that started accepting donations in cryptocurrency with our payment gateway. We also cherish the support of state organizations such as the Chamber of Commerce and Industry of Romania (CCIR) and The International Chamber of Commerce and Industry Romania — Israel (CCIRI), and media partners, Financial IT, for example. For the Asian mentality, such a huge network of supporters is a sign of credibility, which is often neglected by the companies during their take-off phase. Such partnerships are an essential part of raising COSS to a more advanced level of development. Many of the services deployed by the partners are implemented as the third-party plugins. We had this phase in our business plan since the very beginning, and now it is basically taking shape.

COSS 파트너에 대한 자세한 설명인데요. 많은 회사들과 파트너를 맺고 있습니다.

COSS ICO 추가자료

1. 안팔리고 남은 코인을 기존 토큰 투자자에게 배분
 - 10배정도 더 될 것
 - 토큰 가격 10분의 1 됨
2. 그렇게 되고 남은 코인 25프로 2차 ico 를 위해 잠금. ico 내년 예정
3. 5프로 코인은 11월 기관투자자들이 투자예정
4. 10프로는 상점 결제 제휴자들을 위한 리워드로 남겨놓음 - 백서에 나와있음
5. 그래도 남은거 기부 : 별로 안될거 같음.
6. 싱가포르 스타트업들 ico 코스플랫폼위에 유치
 - Coinpip ICO 예정
7. 싱가포르 ASESS 회장이 코스 이사진으로 참여
 - Coss 를 싱가포르 ico 플랫폼으로 키울 예정

- * 최종적으로 ico이후 투표를 통해 결정할 것
- * 투표수는 코인갯수와 비례
- * 투자자들이 자신들의 최대수익을 거둘수 있는 방향으로 결정할 것으로 보임
- * 상장은 자체 거래소에 바로 상장 / 그리고 한국 거래소에 상장 예정한다고 슬랙에서 공지함
- * 2차 ico 는 남은 코인 중 25프로를 지금 가격보다 높은 가격으로 ico 내년초(2018초)에 예정
- * 코인가격이; 저렴해지고 전체 마켓캡이 작은 상태는 투자자에게 유리함
- * Rune: 마케팅에 미스가 좀 있었지만, 자체자금 이미 충분해서 상관은 없고. 코스를 싱가포르 ico플랫폼으로 성공시키기 위한 네트워크 마련에 올인할 예정
- * 코스는 개발력이 상당히 좋음. 코스대표 Dan 나이 26살. 어렸을 때부터 코딩한 인물. 자기 블록체인개발회사를 운영하고 있고. 그게 코스 개발팀임