

# MYCE

White Paper

2022.03

# CONTENTS

## I 01 프로젝트 배경

- 1-1 커뮤니티 / 공동체 기반의 O2O 커머스 플랫폼
- 1-2 시장 상황의 문제점
- 1-3 타겟 시장 정의

## I 02 프로젝트 개요

- 2-1 서비스 목표 : O2O 커머스 플랫폼 구축

## I 03 기술 개요

- 3-1 플랫폼 서비스 레이아웃
- 3-2 사이드체인을 활용한 유틸리티 토큰 운용
- 3-3 지능형 검색 : 사용자 편의성 확보
- 3-4 안정적인 플랫폼 서비스 운영 관리 방법론 : ITSM 중심의 운영관리체계 확립

## I 04 Tokenomics

- 4-1 MYCE Token
- 4-2 거버넌스 (DAO)
- 4-3 토큰발행 및 분배계획
- 4-4 리워드 토큰
- 4-5 NFT 멤버십
- 4-6 마케팅 캠페인 전략

## I 05 로드맵

## I 06 면책조항

## I 01 프로젝트 배경

### 1-1. 커뮤니티 기반의 블록체인 커머스 플랫폼

코로나19 확산에 따른 비대면 확산으로 O2O(Online to Offline) 산업이 급성장했다. 2020년 O2O 거래액은 126조 원으로 전년 대비 29.6% 늘었고, 특히 음식배달 거래액 규모가 대폭 증가했다. 국내에서는 2011년부터 본격적으로 O2O 서비스가 출시돼 음식 주문, 택시·렌터카 호출, 숙박·레저 예약, 부동산 계약, 가사도우미 요청 등을 언제, 어디서나 실시간으로 공급자와 이용자 간 매칭해주는 서비스 등으로 다양하게 제공되고 있다.

이러한 O2O 기술이 만든 장점은 첫째, 온라인과 오프라인을 연결함으로써 소비자의 탐색비용을 줄이고 편의를 극대화할 수 있다. 둘째, 시장을 확대시키고 기업의 이윤을 증대시킬 수 있다. 그리고 바로 이 두 가지 이점들이 지금까지 O2O 시장을 확대해 온 주된 원동력이었다.



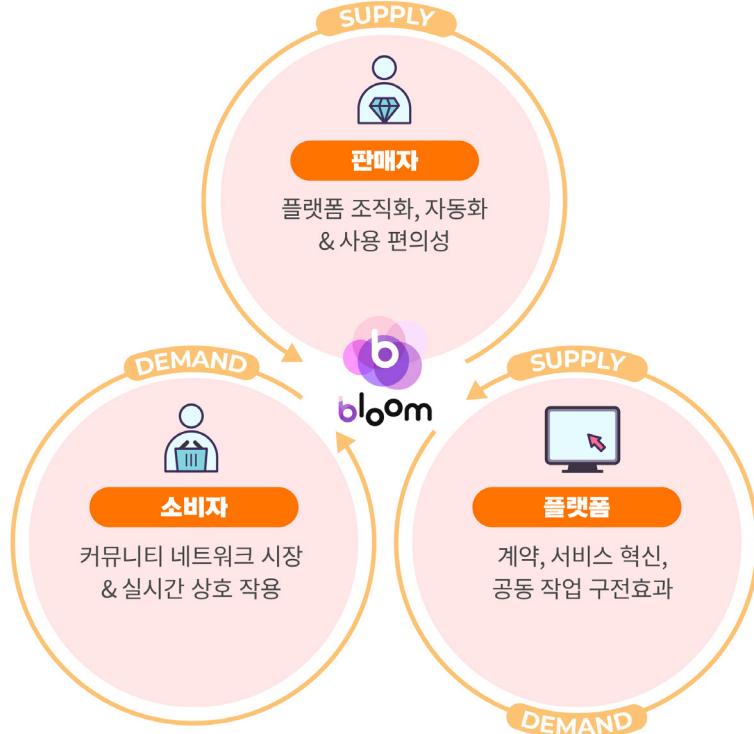
[그림 1. MYCE 커머스 거버넌스의 O2O 서비스 플랫폼]

디지털 세계에서의 전자상거래도 일반적인 상거래와 같다. 자산의 가치는 상품과 서비스로 교환되며, 이 모든 것은 디지털 플랫폼 안에서 이루어진다. TCP/IP의 발명은 소매업체와 구매자가 최소한의 개입으로 원활하게 상호 작용할 수 있는 완벽한 시장을 제공할 수 있었다. 그로 인해 은행과 마찬가지로 강력한 전자상거래 플랫폼이 시장을 장악했다.

플랫폼 서비스는 기존 산업경제 시대와 달리 규모의 경제보다는 특정 플랫폼을 이용하는 이용자들을 증가시켜서 이익과 효용을 얻는 효과인 긍정적인 네트워크 효과를 기반으로 하는 서비스로 이용자들을 많이 확보하여 이용자들 간의 상호작용을 촉진하고 이를 통해서 서비스의 선순환을 만들어 가는 산업이다. 즉, 이용자에 대한 이해가 서비스화 및 서비스 성장에 가장 중요한 포인트가 된다는 것이다.

이렇듯 다중의 자율적인 상호 교류를 통해 정보와 지식이 생산되고 MYCE 프로젝트의 커머스 생태계는 이렇게 생산된 정보와 지식을 새로운 사회와 경제의 메커니즘으로 이용하고자 하는 것이라 말한다. 집단 지성이 보여주는 자율성과 창조성은 MYCE 프로젝트의 핵심 동력이 될 수 있다.

MYCE 프로젝트의 비전은 자원(자산, 자금)을 지원하고 전문 애플리케이션을 개발하여 기존 시장의 상거래의 탈독점화와 민주화를 통해 분산형 상거래 생태계를 가능하게 하는 것이다.



[그림 2. MYCE 플랫폼의 지향점]

MYCE 프로젝트는 O2O 커머스를 운영함에 있어서 개인(사용자), 기업(판매자), 관리자(플랫폼) 등 다양한 행위자들의 참여를 보장하면서 조정과 협의를 통해 문제를 해결하는 메커니즘을 구축하고 이를 서비스화 하고자 한다. 이와 같은 형태의 시스템 메커니즘에서 특정 대상으로부터의 조작 등 문제가 발생하여 시스템에 대한 신뢰가 훼손되는 것을 예방하기 위하여 네트워크에 분산하여 참가자가 공동으로 기록하고 관리하게 함으로써 이러한 문제점을 해결하고자 한다.

플랫폼 상에서 블록체인 기술은 축적된 과거의 기록을 모두가 공유해서 투명한 커뮤니티를 만들어 이를 통해 단기간에 서비스의 전체적인 신뢰 구축을 매우 크게 확대시킬 수 있다. 또한 블록체인 거버넌스를 통해 언제, 어디서나 이해관계가 있는 사용자들의 의사가 투명하게 서비스 정책에 반영될 수 있는 시스템을 구현할 수 있게 하고자 한다.

## 1-2. 시장 상황의 문제점 분석

우리는 현재 O2O 산업의 문제점을 살펴볼 필요가 있다.

첫째, 현재의 O2O는 단순한 중개업에 불과하다. 소비자는 적은 비용으로 오프라인 사업자를 탐색할 수 있고 연결될 수 있으며, 오프라인 사업자도 적은 비용으로 수요자를 만날 수 있었다. 그러나 그 과정에서 부가가치를 새롭게 만들어 내지 못하고, 플랫폼이 소비자와 공급자가 성장할 요소를 잡아먹기 시작하면서 성장은 정체되기 시작한다.

둘째, 매칭의 효율성이 저하되고 있다. 플랫폼에 올라오는 공급업체가 많아지면서 공급자를 단순히 나열하는 데 그치고 있으며, 이런 상황에서 소비자들에게 부실한 정보 제공, 그리고 효과적인 탐색에 방해하게 된다. 또 실질적인 리뷰나 평판 시스템이 효과적이지 못하다는 문제도 있다. 이런 문제들은 O2O 플랫폼이 양적으로만 성장함에 따라 소비자와 제휴점이 O2O 플랫폼에 기형적으로 의존하게 된 결과이며, 그에 따라 매칭의 효율성을 저하시킨다.

셋째, 데이터의 독점과 악용 문제가 있다. O2O 플랫폼이 대형화된 결과로 인해 제휴점과 소비자는 모두 해당 플랫폼에 과도하게 의존하게 되며, 이때 플랫폼 내에 공유되는 정보들이 신뢰할 수 있는 것이 아니라면 심각한 문제를 야기하게 된다. 또한, 많은 O2O 서비스에서 사용자들은 무의식적으로 많은 정보 공유에 동의하고 있다. 소비자들은 간단히 성명과 이메일 주소, 휴대전화 번호 등만 공유하겠지만, 제휴점은 업체명, 예금주, 그리고 계좌번호, 휴대전화 번호 등 세밀하고 민감한 정보들이 모두 공유될 수 밖에 없고 이 모든 정보들이 중앙화 된 O2O 플랫폼에 집적되어 있다면 아주 쉬운 해킹의 표적이 될 수 있다.

현재의 O2O 산업은 충분한 소비자 수요와 서비스의 공급을 원활히 이어줌으로써 성장해 왔지만, 질적 성장은 수준에 미치지 못했고 그에 따라 소비자의 불만이 생겨나며 매칭의 효율성이 저하되고 있다. 더불어 데이터의 신뢰성 문제도 함께 생겨나면서 O2O 플랫폼에 대한 근본적인 의문이 생겨나고 있다.

MYCE 프로젝트는 앞서 언급한 문제점들을 해결하기 위해 블록체인과 토큰 이코노미를 도입하여, 그에 따라 생태계의 투명성과 신뢰성을 높이는 동시에 시장참가자들에게 합리적으로 행동할 유인을 제공해 선순환 구조로 만들 수 있다. 즉 수요와 공급을 단순히 중개하는 것으로, 시장참가자들이 활발하게 참여함으로써 더 큰 부가가치를 창출해 낼 수 있게 된다. 기본적으로 MYCE 프로젝트는 블록체인을 통해 '탈중앙화된 O2O 플랫폼'을 지향하고, 그 과정에서 토큰 이코노미적 설계로 생태계의 선순환을 도모하고자 한다.

### 1-3. 타겟 시장 정의

이러한 현실의 불확실성과, MZ세대 특성이 결합된 소비 생태계에 대응하기 위해 MYCE 프로젝트는 '모임' 기반의 O2O플랫폼 서비스를 시작할 계획이며, 불편하고 불안정한 시대를 함께 겪고 이겨 나가는 공존 공동체의 본원적 가치에 접근하는 플랫폼 서비스를 구축하고자 한다.

MYCE 프로젝트는 'MY Ceremonial Event'의 약자로써 개인의 삶에 필요한 또는 피할 수 없는 아주 작은 규모의 행사(생일 등)를 포함한 다양한 규모의 행사를 기본적인 의미로 내포하고 있다. MYCE 프로젝트는 통합형 O2O 모임 서비스 포털을 제공하여 누구나 필요한 정보를 자신의 니즈에 맞춰 제공하는 서비스를 만들 것이다.

여기에 단순히 행사 장소를 예약하고 끝나는 것이 아닌 모임(행사)를 주최하고 그것을 공유하는 소규모 단체 모임 등 하나의 레저 문화 형성을 합한 시장과 그것을 뛰어넘는 거대한 규모의 목표시장이 존재한다고 할 수 있다.

우선, 첫 번째 핵심 요소인 모임을 기반으로 하는 시장의 규모는 예측하기 어려우나 유사 형태로는 '네이버 밴드'가 국내 최대 규모의 모임시장이다. 네이버가 운영하는 '밴드'는 2020년 기준 국내 SNS 시장 1위(이용자 기준)를 지키고 있다. 실제 네이버에 따르면 현재 밴드 이용자의 연령별 비중은 10~30대가 35%, 40·50대가 54%, 60대 이상이 11%다.

단위:십억 원	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	Y/Y	Q/Q
영업수익	1,276.0	1,360.8	1,512.6	1,499.1	1,663.5	30.4%	11.0%
서치플랫폼	678.2	710.1	770.2	752.7	826.0	21.8%	9.7%
커머스	256.2	285.4	316.8	324.4	365.3	42.6%	12.6%
핀테크	164.7	174.0	201.1	209.5	232.6	41.2%	11.0%
콘텐츠	112.9	115.0	138.9	130.8	144.8	28.2%	10.7%
클라우드	64.1	76.3	85.6	81.7	94.9	48.1%	16.2%
영업비용	968.0	1,069.1	1,188.9	1,210.2	1,327.9	37.2%	9.7%
영업이익	308.1	291.7	323.8	288.8	335.6	8.9%	16.2%
조정 EBITDA	401.9	389.8	419.2	440.6	480.4	19.5%	9.0%
당기순이익	90.7	235.3	384.1	15,314.5	540.6	496.1%	-96.5%

[표 1. 네이버 2021 2Q 실적 보고서]

2021년 2분기 네이버의 실적 현황을 보면, 서치 플랫폼 8,260억 원, 커머스 3,653억 원, 핀테크 2,326억 원, 콘텐츠 1,448억 원, 클라우드 949억 원 등 1조 6,635억 원 수준을 보이고 있다. 특히 서치 플랫폼 외 4개 신사업 부문에서 사업 다각화 효과가 나타나고 있다.

두 번째 요소로, 우리가 쉽게 접하는 작은 규모의 이벤트 행사부터 국제회의나 스포츠 대회와 같은 큰 규모까지 아우르는 이벤트 산업(MICE) 전체를 구성하는 수요자, 공급자, 유통 체계의 변화를 유도하고자 한다. 2019년 국내 이벤트 시장 규모는 2조 8,000억 원이었으며 2026년 말까지 4조 5,000억 원 규모로 성장하며, 2026년까지 매년 5.9 %씩 성장할 것으로 예상된다.



[그림 3. MICE 산업의 표적시장 구분]

세 번째 요소로는 비대면(언택트) 경제가 확산되는 가운데 온라인·모바일 선물 수요 역시 급증하고 있다. 관련 업계에 따르면 온라인 선물하기 시장은 지난해 거래액이 3조 5,000억 원까지 급성장했다.



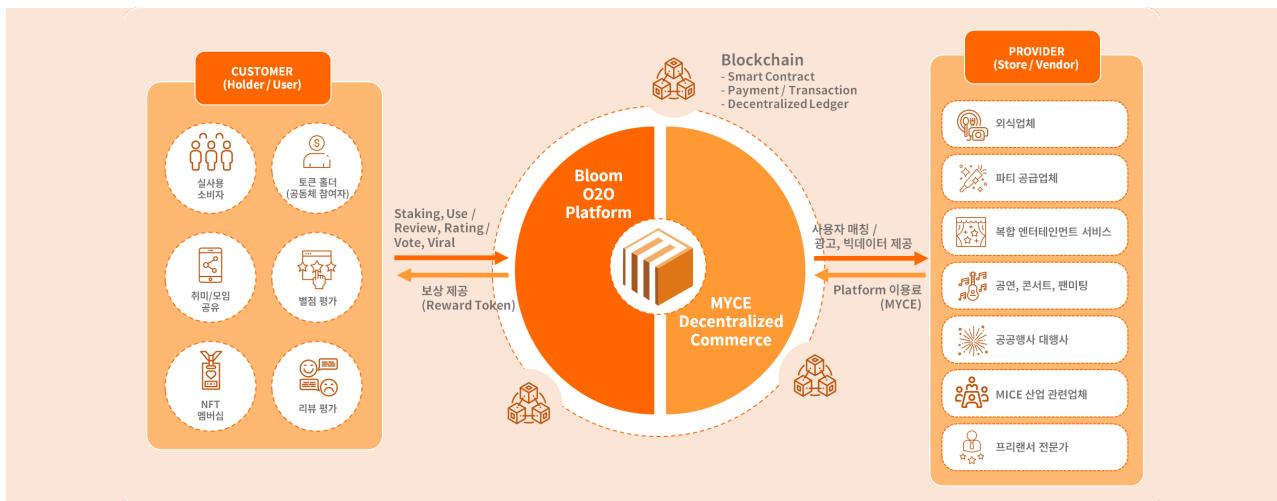
[그림 4. 카카오 선물하기 시장 거래액 추이]

O2O 시장에서 경쟁력과 시장 점유 현황을 평가하기는 쉽지 않다. 특히 MYCE 프로젝트의 주 영위 사업은 O2O 포털 서비스인데, 현재 O2O 포털 서비스를 주 영위 사업으로 하는 회사는 없으며, 대부분의 O2O 플랫폼 기업은 특화된 단일 카테고리를 사업 영역으로 하고 있다. 따라서 당사의 산업 내 경쟁사 비교나 점유율 비교는 단일 카테고리를 중심으로 하는 일반 O2O 기업을 대상으로 할 수밖에 없는 실정이다.

## I 02 프로젝트 개요

### 2-1. 서비스 목표 : O2O 커머스 플랫폼 구축

MYCE O2O 커머스를 위해 '부름(BLOOM)' 서비스 플랫폼은 모임 정보 공유 및 거래 플랫폼 구축을 목표로 시작되었다. 플랫폼 공유경제 시장에 참여하는 구매자와 판매자가 자신이 가진 재화 및 서비스를 하나의 플랫폼 안에서 구매 및 판매할 수 있으며(예: 돌잔치, 동창회, 가족기념일, 생일파티 등), 더 나아가 이벤트 주관 기업과 이벤트 기획사가 협력하여 더 다양하고 큰 규모의 이벤트 행사를 구성하고 더 많은 구매자와 연결시켜주는 공유 플랫폼이 될 것이다.



[그림 5. MYCE 프로젝트의 커머스 거버넌스 생태계]

이러한 부름 플랫폼 서비스에서 MYCE는 실생활에서 실제 통화와 같은 형태로 결제에 사용할 수도 있고, 가상현실에서의 다른 가치에 투자할 수 있는 수단으로 제안되었다. MYCE 생태계 참여자들은 탈중앙화 기반의 MYCE O2O 커머스 플랫폼을 통해 사용자들은 전통적 시장에서 존재했던 거래 방식을 뛰어넘어 새로운 라이프 커머스 서비스를 경험할 수 있게 된다.

#### [MYCE O2O 커머스의 특장점]



##### 온라인 상거래

신뢰를 기반으로 하여 최소의 비용으로 무엇이든 제공, 검색 및 교환할 수 있는 열린 디지털 마켓 플레이스를 제공한다.

##### 가상자산의 거래

토큰이 생태계 참여를 통해 보상 받을 수 있도록 하고, 수수료 경쟁보다는 보상으로 차별화하여 가치를 높인다.

##### 토큰화된 네트워크

사용자가 인식하는 가치와 토큰의 실제 가치를 높이기 위해 네트워크 상의 토큰을 디지털 및 물리적 상품 또는 서비스로 교환할 수 있게 한다.

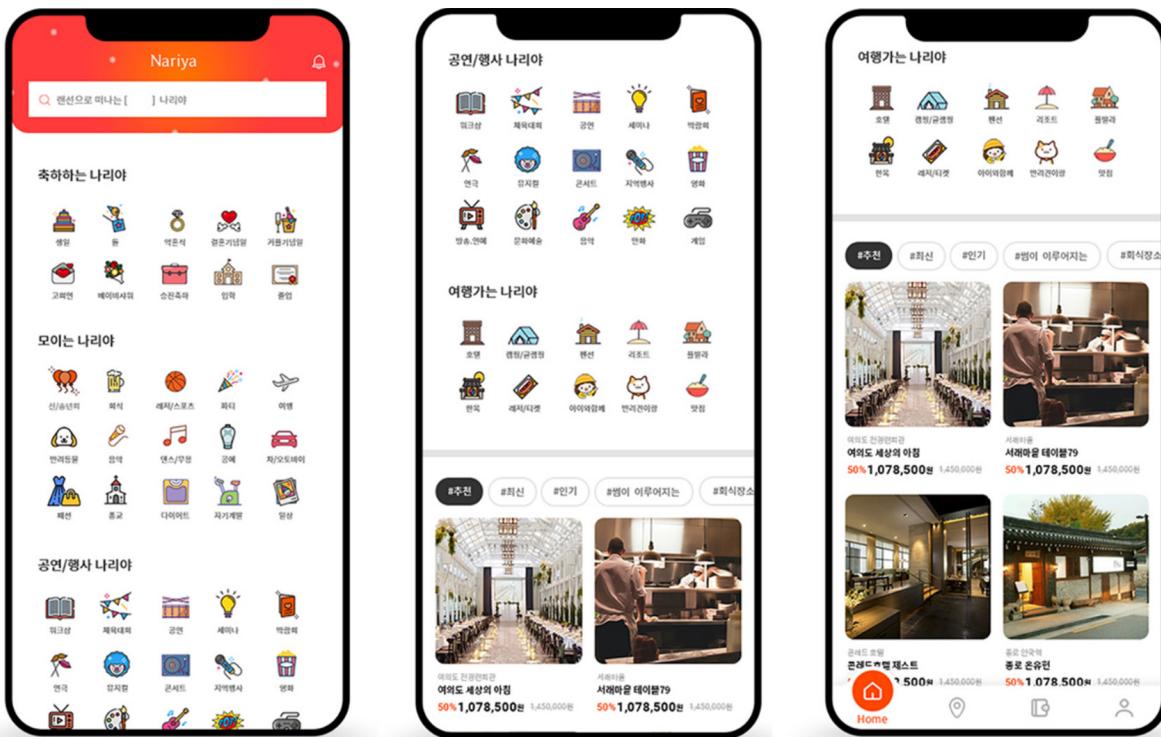
##### 로열티 및 보상

로열티 프로그램 및 보상이 표준화되어 상호 운용 가능한 디지털 형식으로 되어 중개 비용이나 총돌 없이 상품을 제공할 수 있도록 지원한다.

MYCE O2O 커머스 생태계에서는 소비자들은 O2O 서비스에서 통용되는 화폐로써 MYCE 토큰을 결제와 플랫폼 사용에 따른 모든 비용(수수료, 입점 비용, 부가서비스 이용료 등) 지불 등을 해당 토큰으로 지출할 수 있으며, 이에 대한 대가로 리워드 토큰을 페이백 받을 수 있게 된다. 또한 신뢰성 있는 평가와 후기를 통해 생태계에 기여하게 되면 그 보상으로 리워드 토큰을 얻을 수 있다.

### [MYCE O2O 커머스의 핵심 요소] - 부름 플랫폼서비스(Bloom App)

부름 플랫폼은 MYCE를 통해 실생활 결제 영역에서 사용할 수 있도록 하는 서비스이다.



[그림 6. 부름 플랫폼 예시 이미지]

부름 플랫폼은 공간 기반의 온디맨드(on-demand) 서비스를 제공하여, 모든 사람들이 언제 어디서나 다양한 모임을 즐길 수 있게 될 것이다. 양적/질적인 공간 제약적 측면에서 문제를 해소하여 소비자 편의에 집중하고 다양한 이벤트 정보를 제공하여 검증된 콘텐츠와 서비스를 제공하므로 소비자 만족도를 높여 나아갈 것이다.

사용자들은 부름 플랫폼에 자신이 보유한 MYCE를 이용해 결제함으로써 해당 자산의 가치와 상응하는 서비스를 제공받을 수 있다. 이렇게 사용된 MYCE는 실사용 재화로의 가치에 대한 증명을 하는 토큰이 되며 리워드 토큰 및 타 네트워크 블록체인과 연계되어 경제 활동에 참여하는 데 활용될 수 있다.

'부름'은 이벤트의 검색, 생성, 관리 등 이벤트를 공급하는 사람과 이용하는 사람을 연결해주고 이와 같은 거래를 통해 가상 공간을 실제 세계와 연결시켜주며 ERC-20 기반의 MYCE 토큰과 사이드체인 리워드 토큰, NFT가 결합된 형태로 구성되어 있다. 플랫폼 사용자들이 플랫폼 상에서 뿐만 아니라 메타버스 상에서도 서로 직접 거래가 가능하도록 할 것이다.

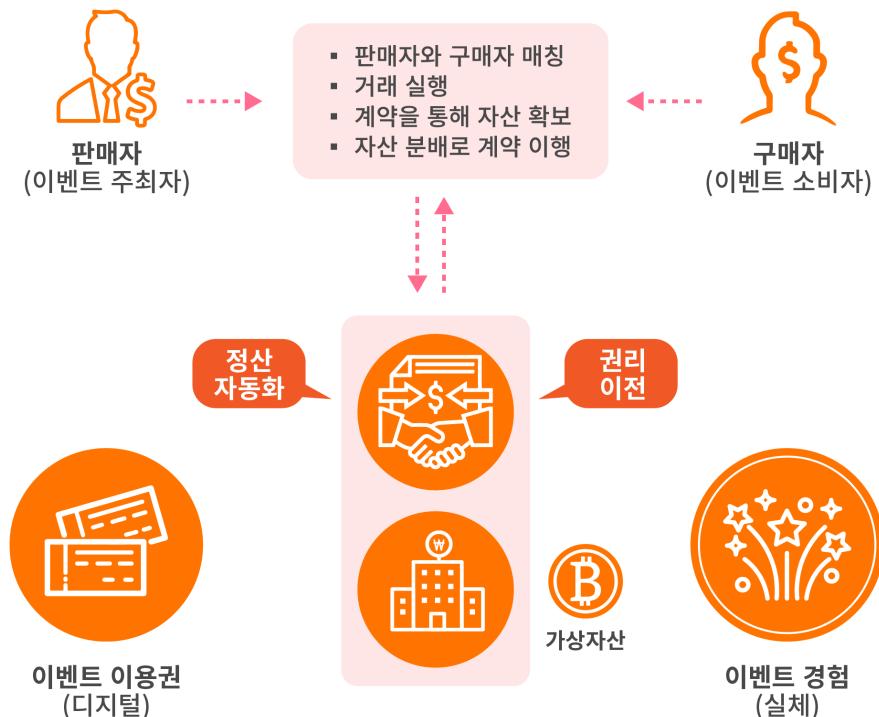
'부름'은 다음과 같은 장점을 가지고 있다.

**첫째**, 부름APP을 통하여 입점사와 입점 상품(모임 등)을 검색하고, MYCE를 사용해 결제를 할 수 있다. 또한, 법정화폐 결제 시스템과 MYCE 토큰 결제 시스템과 에스크로 결제 시스템이 탑재된 플랫폼으로써 MYCE 토큰은 결제 수단일 뿐만 아니라 플랫폼 참여에 대한 보상수단이기도 하다.

**둘째**, 이용자는 해당 서비스(제휴 매장)를 사용하고 난 후 진실된 후기 혹은 추천을 하고 생태계에 기여하는 정도에 따라 보상(리워드)을 받을 수 있다. 이때 리뷰에 따른 보상은 거래 금액에 따라 보상된다. 이 뿐 아니라 추천과 리뷰의 신뢰성을 높이기 위해 멤버십 제도를 도입하여, 사용자의 등급을 나누고 그에 따라 보상체계가 달라지게 된다. 구매자와 판매자 모두에게 해당되는 멤버십 서비스를 제공하여 차별화된 서비스 플래닝, 더 많은 리워드의 획득과 마케팅 솔루션, 그리고 전혀 다른 경험을 체험할 수 있게 된다.

**셋째**, 판매자에게 고객 빅데이터 분석 서비스를 제공하여, 상품의 판매/참석률/광고 트래픽 및 안정적인 수익 관리에 대한 전반적인 영업관리 분석 솔루션을 제공한다. Meta search engine(메타서치엔진)과 같이 부름 플랫폼 안에서 누구나 쉽게 원하는 정보를 검색할 수 있고 더 나아가 지능형 추천 상품에 대한 피드(feed)도 가능하다.

**넷째**, '부름' 플랫폼에 가입함으로써 신원 인증이 된 사람들을 대상으로 공통의 관심사를 갖고 있다면 취미, 그리고 관심사 등의 다양한 하위 분야들이 일치하는 사람들을 매칭시킬 수 있다.



[그림 7. 부름 서비스 개요]

MYCE 플랫폼의 기본 수익모델은 플랫폼 내에서 발생하는 전자상거래에 대한 수수료와 플랫폼에 락업된 자산의 운영 수익이다. 발생한 수익의 일부는 MYCE 생태계의 발전을 위해 보상 Pool적립, 서비스 이용에 따른 Reward 지급 및 서비스 이용 금액의 할인 등 마케팅을 위한 비용으로 할당된다.

예를 들어 '부름' 플랫폼의 전자 상거래의 거래 수수료는 결제대금의 2.8~3.3% 내외로 통상 PG 결제 수수료 3.3%를 포함 하더라도 6.1~6.6% 수준의 거래 수수료가 발생하므로 입점사는 통상적인 커머스 플랫폼의 거래 수수료 최저 비율인 6.8% 보다 저렴한 플랫폼을 이용함으로써 경쟁력을 확보 할 수 있다.

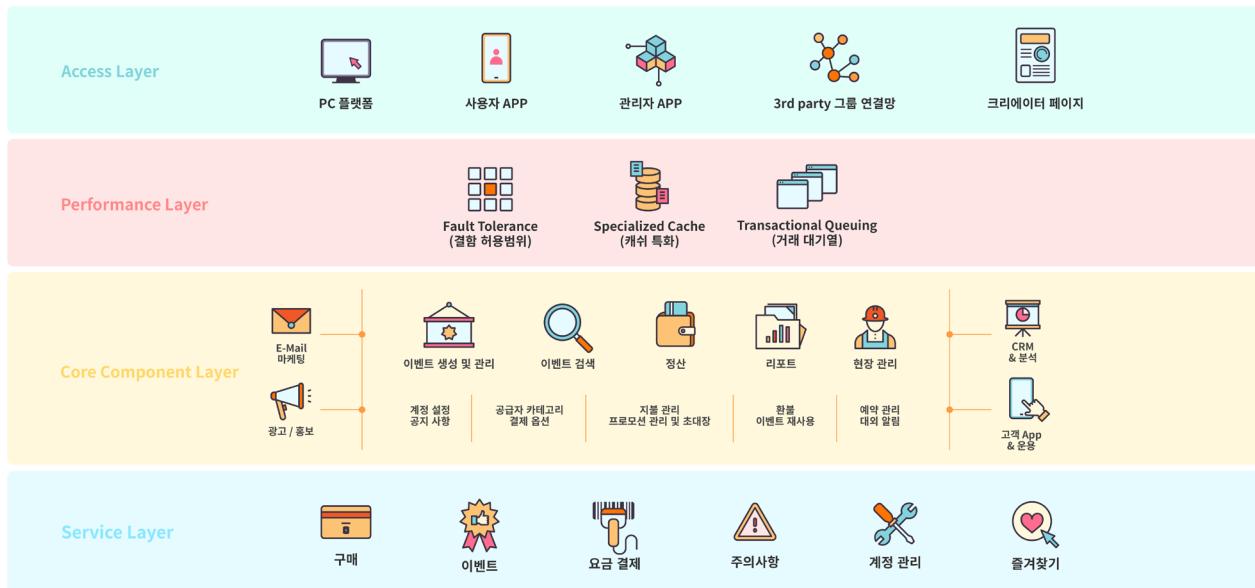
구분	카테고리명	거래규모	O2O 서비스 규모
오프라인 커머스	음식업(배달제외)	74	7.4
	부동산임대업	62	6.2
	패션업	45	4.5
	대형마트	39	3.9
	슈퍼마켓	35	3.5
	중고차매매업	30	3
	백화점유통업	29	2.9
	편의점	13	1.3
	인테리어업	12	1.2
	숙박업	12	1.2
	차수리업	10	1.2
	배달음식업	10	1
	집수리업	9	1
	청소업	5	0.9
	대리운전업	4	0.5
	택배업	4	0.4
	택시업	3	0.3
	퀵서비스업	3	0.3
	꽃소매업	2	0.2
	주차업	2	0.2
	가정세탁업	1	0.1
	소계	404	40.4
	기타 카테고리	525	26.25
	소계	525	26.25
	합계	929	66.65
온라인 커머스	PC기반	29	20.3
	모바일기반	22	15.4
	합계	51	35.7
총합계			102.35

[표 2. O2O 시장규모 / 출처 - KT경제경영연구소, 재단 프로젝트팀 자체 연구 결과]

- O2O 시장규모는 산업 카테고리별 오프라인 거래규모 중에서 O2O 전환비율을 전환이 쉬운 카테고리 10%, 기타 5%, 온라인 커머스 70%로 임의 상정하여 당사가 자체 추정한 것이다.
- 102조 원 규모의 목표 시장에서 향후 5년 이내 최대 점유율 1.5% 수준인 약 1조 6,000억 원 시장을 확보하고 영업이익률 15.6%인 약 249억원을 달성하고자 한다.

## | 03 기술 개요

### 3-1. 플랫폼 서비스 레이아웃



[그림 8. 서비스 프로세스 레이어]

#### [Access Layer]

플랫폼 참여자들이 직접적으로 Access 가능한 영역이다. 또한 플랫폼 확장에 있어 3rd. 파티 그룹 역시 관리된 Access Layer를 통해 접속함으로써 플랫폼 서비스의 안정성을 보장한다.

#### [Performance Layer]

커머스 서비스에서 가장 중요한 요소는 거래성능의 보장과 중단 없는 서비스 제공이다. Performance Layer에서는 비정상적인 요청에 대한 예외 처리, 반복 거래의 효율적 처리 및 대량 트랜잭션의 순차적 처리를 담당함으로써 서비스의 안정적 운영을 보장한다.

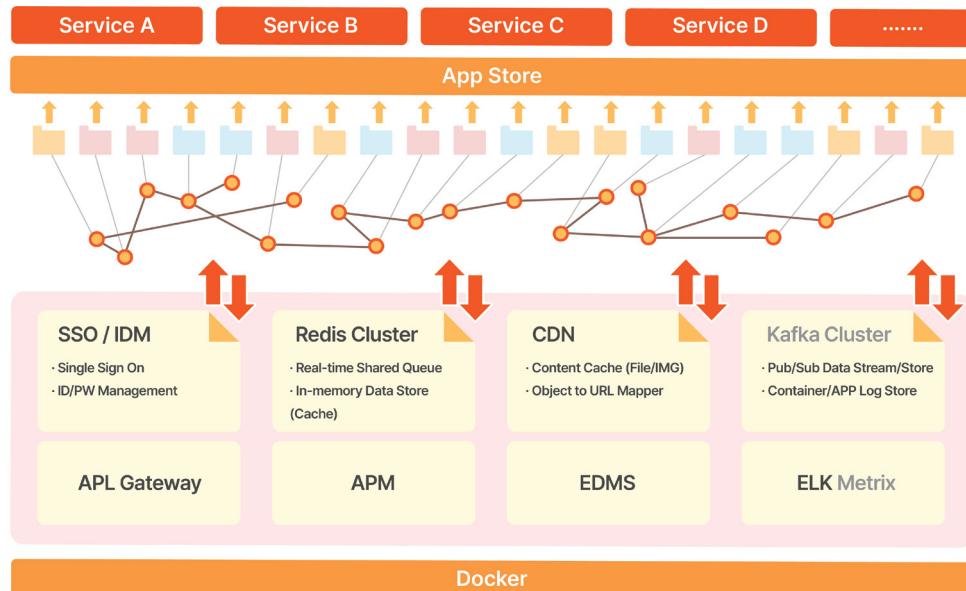
#### [Core Component Layer]

부름 플랫폼 서비스의 핵심 레이어이다. 부름에서 제공하는 모든 서비스들은 Core Component Layer에 독립적인 서비스로 존재하게 된다. 이들 서비스들은 필요할 경우 다른 서비스들을 참조하거나 활용할 수 있으며, 필요시에 다른 서비스에 장애를 발생시키지 않고 중단하거나 교체될 수 있다.

#### [Service Layer]

결제, 계정관리 등 플랫폼에서 공통으로 활용되는 서비스들로 구성된 Layer이다. 전체 시스템의 운영에 영향을 미치는 중요한 서비스들을 모아 별도 관리함으로써 전체 서비스의 안정성을 담보한다.

### 3-2. 마이크로 서비스 아키텍처와 사이드체인을 연계한 서비스 장점



[그림 9. MSA 아키텍처]

커머스 플랫폼은 작은 규모의 변화가 끊임없이 일어나고 모험적인 시도가 끊이지 않는 반면, 서비스의 신뢰도와 안정성에 대한 기대는 높은 특성을 가지고 있다. 이러한 산업군의 요구사항을 고려할 때 새로운 기능을 추가하거나 기존 기능을 수정하기 위해 전체 시스템을 재기동해야 하는 기존의 엔터프라이즈 모델로는 대응하기가 적절하지 않다.

이에, MYCE 프로젝트는 시스템의 중단없이 새로운 기능을 추가하거나 문제가 있는 기능을 선별적으로 중단할 수 있을 뿐 아니라 시장환경의 변화에 따른 시스템 성능을 손쉽게 변경할 수 있는 마이크로서비스 아키텍처를 채택하였다. 이로써 각각의 서비스를 독립적으로 운영을 통해 각 서비스의 신뢰도를 확보할 수 있으며 나아가 개발과정에서의 서비스 간의 상호 의존도를 낮춤으로써 개발팀의 상호작용에도 도움이 될 것이다.

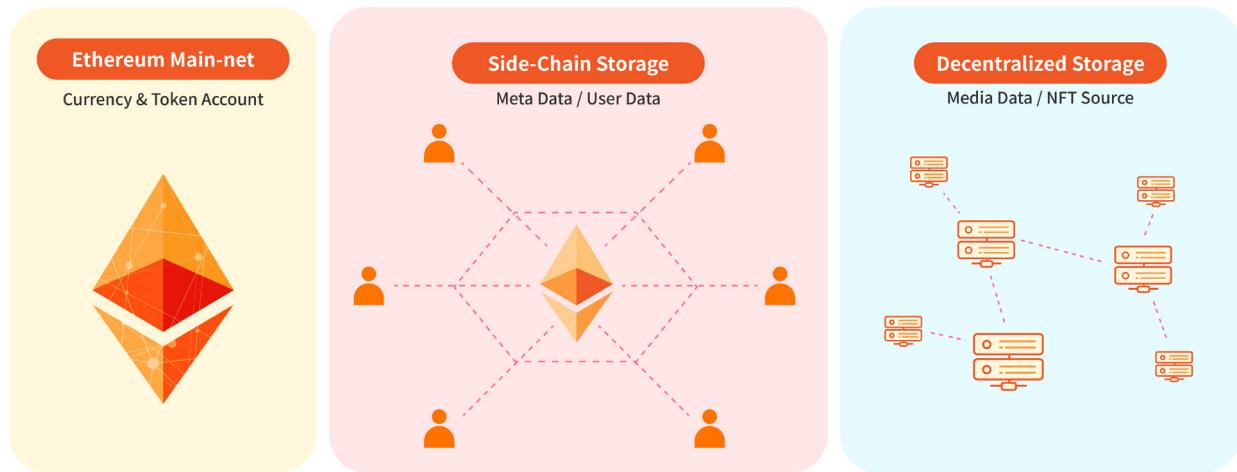
MYCE는 이더리움 기반으로 발행된 토큰이다. 그런데 최근 DeFi의 등장으로 인해 이더리움 네트워크 상의 트랜잭션 처리속도와 비용이 크게 증가하였다. 특히 전송 수수료의 경우 최근 그 변동폭이 크므로 작은 규모의 거래가 많고 사용자들의 활발한 활동을 기반으로 하는 커머스 서비스에서 이더리움 메인넷에서 모든 거래를 처리하기에는 속도와 비용 측면에서 그 한계가 있다.

	이더리움 메인넷	탄력적 사이드체인
블록 타임	10 ~ 20 초	1초 미만
Time required for TX commit	12 ~ 600 초 (가스비 따라 변동)	1초 미만
TPS	10 ~ 20 TPS	최대 2000 TPS

[표 3. 이더리움 메인넷과 사이드체인의 거래 커밋 시간과 응답 지연시간 비교]

이에 MYCE 프로젝트에서는 이더리움 네트워크의 보안성을 유지하면서도 적은 비용에 빠른 처리 속도 특징으로 하는 이더리움 Layer2 Side-Chain을 채용해 부름 플랫폼에서 발생하는 거래 및 보상 관련 서비스 품질을 확보할 것이다.

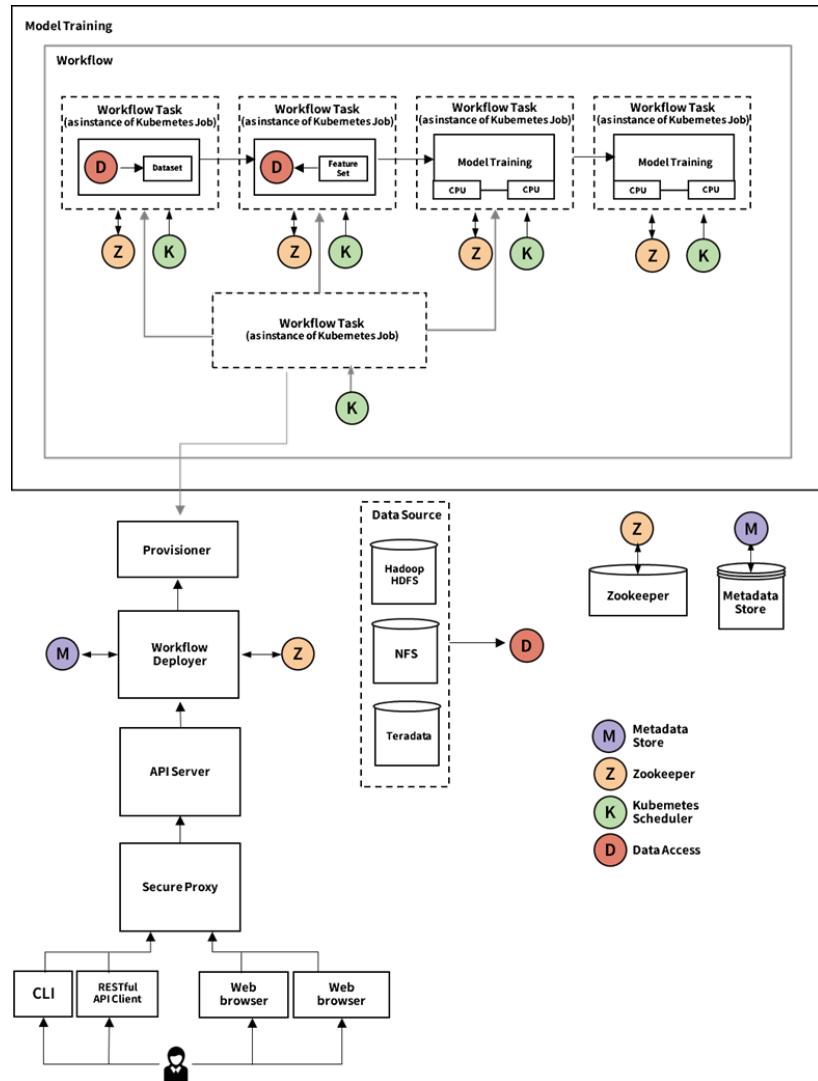
구매자들이 제공한 소비자 및 구매와 관련된 정보들은 별도의 Storage Layer에 저장된다. 해당 데이터는 판매자가 부름에서 제공하는 인공지능 기반의 데이터 분석툴을 활용해 가공할 수 있으며, 더 효율적인 상품기획 및 마케팅을 진행할 수 있다. 이때 판매자가 비용으로 지불한 MYCE는 데이터 제공자에게 보상으로 지급되며, 이때 일정비율의 MYCE는 DAO 보상 Pool에 적립된다.



[그림 10. MYCE 프로젝트의 메인넷/사이드체인/IDoT 활용 개념도]

### 3-3. 지능형 검색 : 사용자 편의성 확보

인공 지능은 검색을 보다 인간적으로 만들 수 있다. 현재 단계의 검색은 아직 Google Duplex 데모와 같은 방식으로 사용자에게 "말"하지 않지만 우리가 하고자 하는 그 목적은 매우 유사하다.



[그림 11. AI 솔루션 아키텍처]

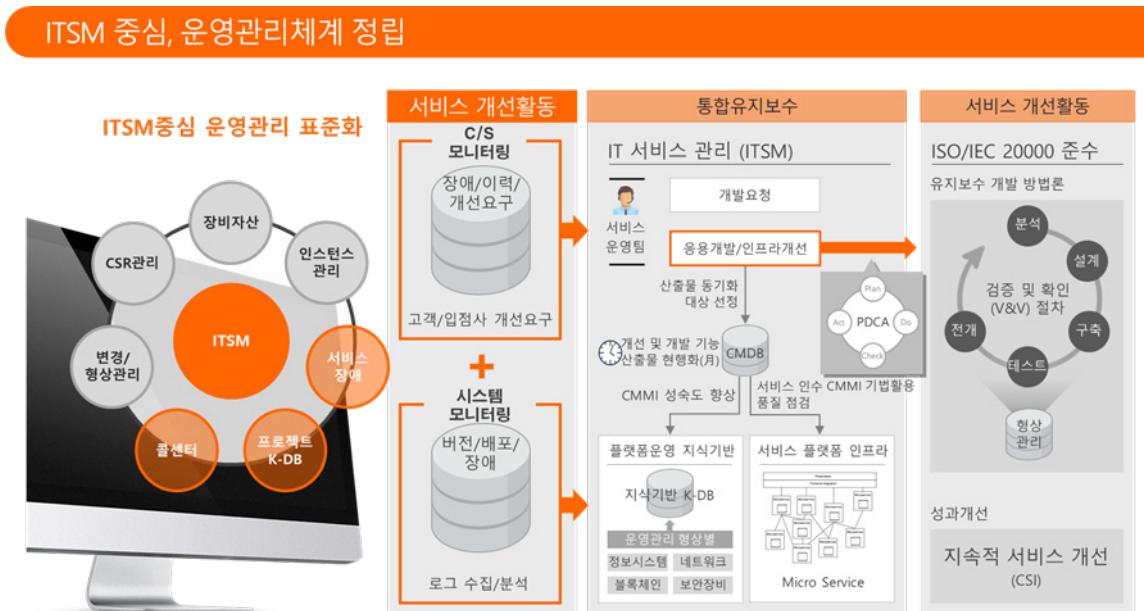
콘텐츠 검색은 더 이상 검색 결과 페이지에만 국한되지 않으므로 우리는 소비자를 진정으로 이해하여 언제 어디서나 소비자와 소통할 수 있게 할 것이다. 인공 지능은 이 여정의 모든 단계에서 작용될 것이다. 과거 데이터의 패턴을 기반으로 예측을 수행하는 예측 분야는 소비자 수요 상태를 충족하도록 콘텐츠를 계획하는 데 도움이 될 수 있고 검색결과의 개인화에 AI를 활용하여 더 나은 정보를 제공할 수 있게 된다.

- 페르소나, 고객 여정 단계 및 전달 메커니즘별로 콘텐츠 제작
- 개인화를 통해 사용자 경험과 전환율 향상
- 의미 상 특정 페이지를 사용하여 쿼리와 의도를 연결

### 3-4. 안정적인 플랫폼 서비스 운영 관리 방법론 : ITSM 중심의 운영관리체계 확립

부름 플랫폼을 안정적으로 운영하기 위해서는 네트워크의 권력이 서비스 제공자가 독점하고 있는 완성된 형태의 플랫폼이 아닌 클라우드 거버넌스를 기반으로 한 참여자 간의 소통과 교감을 통해 지속적으로 발전해 나가는 플랫폼이 되어야 한다.

IT 거버넌스는 전혀 새로운 개념이 아니라 IT 조직이 그 동안 수행해 온 다양한 IT 관리 및 통제 활동을 체계적으로 통합하고 정리한 것으로 IT 거버넌스를 성공적으로 구축하기 위해서는 이러한 IT 관리 및 통제 활동을 중심으로 현재 조직의 특성과 현황을 고려하여 단계적으로 △ IT 조직에 적용해야 할 프로세스를 정의하고 △ 프로세스를 중심으로 업무를 수행할 수 있도록 조직 체계를 정비하고 △ 프로세스를 제대로 적용하기 위해 솔루션이나 시스템 등의 각종 지원 TOOL을 활용하는 것이 필요하다.



[그림 12. ITSM중심 운영관리체계 정립]

PDCA 사이클을 통한 지속적인 개선활동이 유지되는 운영체계를 확립하고 ITSM 중심의 운영관리 표준화를 통해 Dapp 서비스의 안정화가 가능하다.

#### ① Service Support (Front Office에 해당함)

- 플랫폼 내에서 고객(또는 서비스 사용자)이 참여한 의사결정 사항에 대해 항상 최상의 서비스를 받을 수 있도록 보장하는데 필요한 프로세스이며, 고객의 의사참여 활동을 통해 접수되는 모든 요청 및 문의 사항을 요구사항 관리를 통해 접수하고 접수된 의견 중 고객에게 정상적인 IT 서비스를 제공하기에 문제가 있는 경우의 요구사항은 별도로 분류하여 개선 사항(문제)로 등록하고 이를 해결하기 위한 방안을 강구한다.

요구사항 또는 문제를 해결하기 위해 S/W 또는 H/W 인프라의 변경이 필요한 경우 변경관리 프로세스를 적용하여 변경 작업을 수행하고 변경이 발생한 S/W 또는 H/W 인프라에 대한 구성 항목을 변경하며 구성 변경이 완료된 구성 항목을 고객이 사용할 수 있도록 하며 그에 따른 변경 공지(적용사항 등)를 이행하는 전체 프로세스를 수행한다.

## ② Service Delivery (Back Office에 해당함)

- 플랫폼 서비스 제공자가 거버넌스에서 결정된 사항에 따라 충족한 지원을 제공하기 위해 필요한 서비스 및 프로세스이며 서비스 수준 관리에 의해 고객의 요구사항을 반영하여 IT 조직의 서비스 제공 수준을 SLA를 통해 정의하고 정의된 SLA 기준을 만족하는 서비스를 제공하기 위해 필요한 가용성 및 지속성 기준을 Rate 및 시간으로 표현하여 이를 관리하며 정해진 가용성 및 지속성을 제공한다.

이 시스템을 유지하기 위해 필요한 IT 인프라 구성 요소의 용량을 Sizing으로 관리하고 인프라 구성요소의 용량을 확보하는데 필요한 비용을 확보하고 집행하는 활동 등의 관리 프로세스를 수행한다.

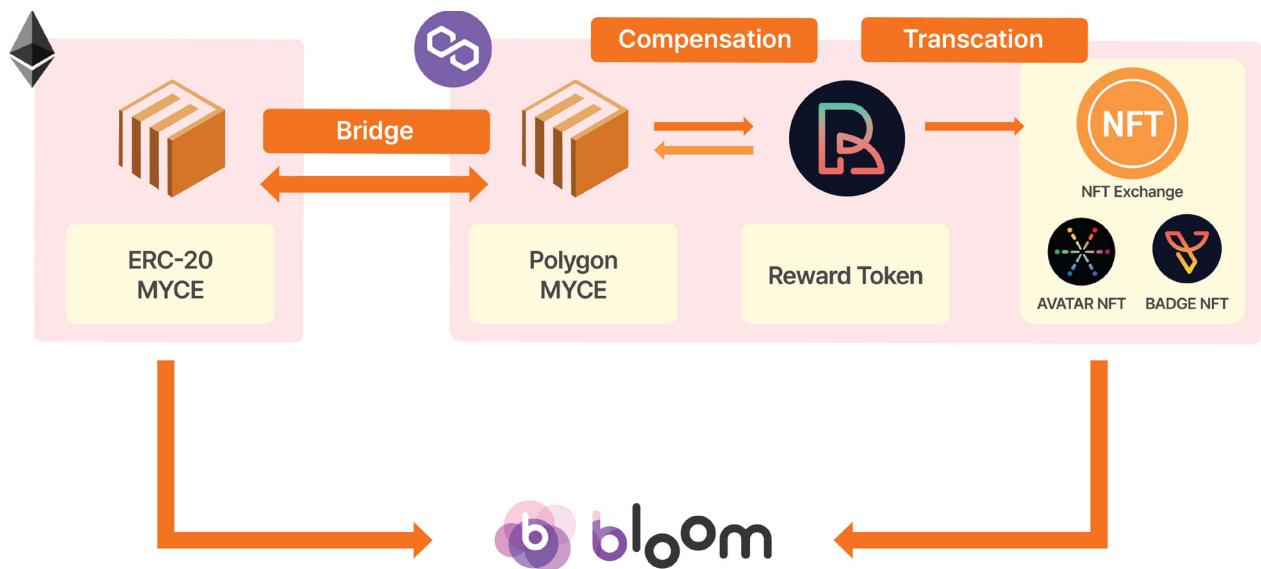
위와 같은 단계를 거쳐 거버넌스의 주요 참여자인 고객(서비스 이용자)과 판매자(서비스 제공자)가 갖는 장애 및 개선요구 등에 대한 체계적인 관리로 서비스를 개선하고 시스템 운영로그 자동수집을 통해 결함, 장애사항을 지식기반 K-DB로 축적해 플랫폼 서비스의 서비스 품질을 재고하도록 한다.

우리는 부름 플랫폼의 마이크로 서비스 아키텍처 특성을 고려해 신규 서비스들은 V&V 개발방법론을 활용해 안정성을 조기에 확보할 수 있도록 지속적으로 사용자 그룹과 소통 및 연구개발 할 것이다.

## I 04 Tokenomics

### 4-1. MYCE Token

우리는 기존 암호화폐의 제한적인 용도와 불투명한 가치를 해결하기 위해 실생활 전반에서 사용 가능한 코인인 MYCE 토큰(MYCE)을 발행하였다. 대부분의 암호화폐는 새로운 합의 방식과 자체 메인넷 진출과 같은 기술적인 차별화를 추구하고 있지만 이러한 신규 기술의 유용한 가치를 증명할 구체적인 비즈니스 모델이 여전히 부족한 것이 사실이다. 따라서 MYCE 토큰은 기존에 없던 비즈니스 모델 차별화를 통해 암호화폐의 유용성을 높이고 이러한 비즈니스 네트워크에 참여하는 불특정 다수가 서로 가치를 공유하는 비즈니스 생태계를 구축하고자 한다.



[그림 13. MYCE 생태계 구조]

MYCE 생태계 참가자는 다음과 같이 정의된다.

#### 1) 유저 (User)

- 부름 플랫폼 서비스(Bloom App)를 MYCE 토큰으로 결제할 수 있다.
- MYCE 생태계에 참여하거나 MYCE 토큰을 락업하여 리워드 토큰을 보상으로 획득할 수 있고 리워드 토큰을 사용하여 멤버십 NFT를 구매할 수 있다.
- 생태계 기여도 및 리워드 토큰을 많이 보유할수록 더욱 큰 혜택을 받을 수 있다.

## 2) 제휴업체 (Merchant)

- MYCE 토큰 스테이킹을 통해 결제 수수료 할인을 받을 수 있다.
- MYCE 토큰을 사용하여 Bloom 어플리케이션 내에 타겟 광고를 진행하거나 로열티 프로그램 운영 등 다양한 마케팅 캠페인을 운영 할 수 있다.
- MYCE 커머스 생태계에서 확보하고 있는 특정 소비자 군의 데이터를 구매할 수 있으며, 해당 데이터를 비즈니스 및 마케팅 툴을 통해 분석하여 효율적으로 상품 기획 및 마케팅을 할 수 있다.

## 3) 거버넌스 참여자 (Governance participants)

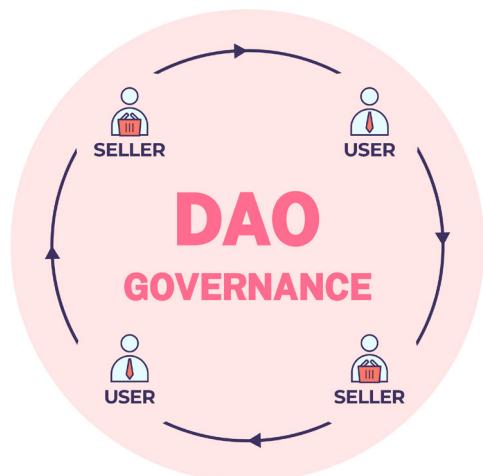
- 제안자, 검토자, 유권자
- MYCE 토큰의 지속적인 가치 상승과 생태계를 유지하며 성장시키는 역할을 하며, 점진적으로 소유권, 가치, 통제의 공정한 분배를 가능하게 한다.

## 4-2. 거버넌스 (DAO)

MYCE 플랫폼은 누구나 이용할 수 있고 모두가 신뢰할 수 있는 커머스 인프라가 되도록 하는 것을 기본으로 하고 있다.

MYCE 플랫폼에서 발생한 수익의 일부는 커머스 거버넌스로 유입된다. 거버넌스에서는 이 수익을 생태계 성장에 재투자하거나 MYCE 토큰을 매입하는 데 사용한다. 이것은 경제 시스템의 원동력으로 구축되어 커머스 거버넌스의 지속가능성 요인을 형성하고 생태계를 유지하며 성장시키게 된다.

MYCE 거버넌스는 MYCE 플랫폼이 궁극적으로는 거버넌스를 통해 운영되는 것을 목표로 하고 있다. MYCE 훌더라면 누구든지 MYCE 커뮤니티에서 생태계 의사 결정에 참여할 수 있다.



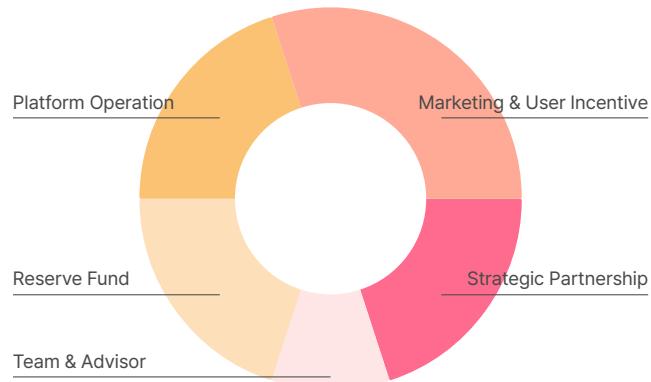
#### 4-3. 토큰발행 및 분배계획

[MYCE]	
구분	내용
TOKEN NAME	MY Ceremonial Event
TOKEN SYMBOL	MYCE
발행량	10,000,000,000개

[표 4. MYCE 토큰의 재원]

발행된 MYCE는 로드맵에 따라 순차적으로 유통될 예정이며 최초 배분 용도 및 수량은 아래와 같다.

항목 및 용도	수량
Marketing & User Incentive	3,000,000,000
Platform Operation	2,000,000,000
Strategic Partnership	2,000,000,000
Team & Advisor	1,000,000,000
Reserve Fund	2,000,000,000



[표 5. MYCE 토큰 분배 계획]

##### 1) Marketing & User Incentive (30.00%)

부름 플랫폼의 생태계 구성을 위하여 책정된 물량이다. 마켓에서의 유동성 공급, 일반투자자 및 기타투자자들에 대한 보상 이벤트, 에어 드롭, 거래소 상장 등을 목적으로 활용된다.

##### 2) Platform Operation (20.00%)

MYCE플랫폼은 User들이 제각각 목적에 따른 이벤트진행에 필요로 하는 정보들이 축적되는 통합 플랫폼이다. 이를 구성하기 위한 하드웨어/소프트웨어적 기반 운용과 B2B 플랫폼의 제휴/가맹점 관리 시스템 등에 활용을 위하여 책정된 물량이다.

##### 3) Strategic Partnership (20.00%)

MYCE플랫폼은 다양한 제휴사들과 속도감 있는 전략적 제휴를 이행할 것이며, 이들 제휴사들을 통해 MYCE이용을 장려하고, 더 많은 혜택을 User들이 이용할 수 있도록 배정된 물량이다.

##### 4) 팀·어드바이저 (10.00%)

부름 플랫폼 발전을 위해 노력한 구성원과 그 관계사의 임직원들에게도 배분을 위해 배정한 물량이다. 부름 플랫폼은 각 분야 전문가들로부터 블록체인 기술과 결제 시스템 기술, 마케팅 분야의 조언과 자문을 구하고 있으며, 네트워크와 비즈니스 모델의 무한한 확장을 위해 지속적인 협력을 구축할 것이다.

##### 5) Reserve Fund (20.00%)

부름 플랫폼의 추후 사업 확장 및 결제 서비스의 안정성을 확보하기 위해 재단에 배정된 예비 물량이다.

#### 4-4. 리워드 토큰

- 인센티브 : 리워드 토큰



[그림 14. MYCE 플랫폼에서 리워드 토큰 획득 및 사용 구분]

리워드 토큰은 MYCE 네트워크 상에 존재하는 토큰들(MYCE/리워드 토큰/NFT 등)을 쉽게 교환할 수 있도록 만들어주는 사이드체인을 기반으로 한다. 또한 사용자들이 MYCE 토큰을 사용할 때 자신의 경제활동, 커뮤니티 기여도에 따라 지급되고 의사결정을 하는데 주요한 의결권 형태로 존재하게 된다.

##### ① 부름 플랫폼 사용 실적에 따른 '보상 토큰'으로써의 기능

일반적인 O2O서비스 플랫폼들을 이용할 때와 마찬가지로, 사용자들은 자신의 사용 실적 및 참여도에 따라 적절한 비율에 준하는 리워드 토큰을 얻을 수 있다. 사용자는 이 리워드 토큰으로 리뷰 및 별점 등 플랫폼 생태계의 기초 활동에 참여할 수 있는 사용 포인트와 같은 개념이며 멤버십 등급의 상향을 위한 NFT 구매의 수단으로 사용도 가능하다.

##### ② 거버넌스 참여를 위한 의결권 행사 권한의 '투표 토큰'으로써의 기능

사용자들은 거버넌스 참여를 통해 부름 플랫폼 및 전체 거버넌스의 정책에 참여할 수 있으며 각자 의결권을 갖게 된다. 사용자는 커뮤니티 활동에 참여한 실적에 따라 리워드 토큰의 획득이 가능하며 일정 수량을 모아서 거버넌스 투표에 참여 가능하다.

#### 4-5. NFT 멤버십

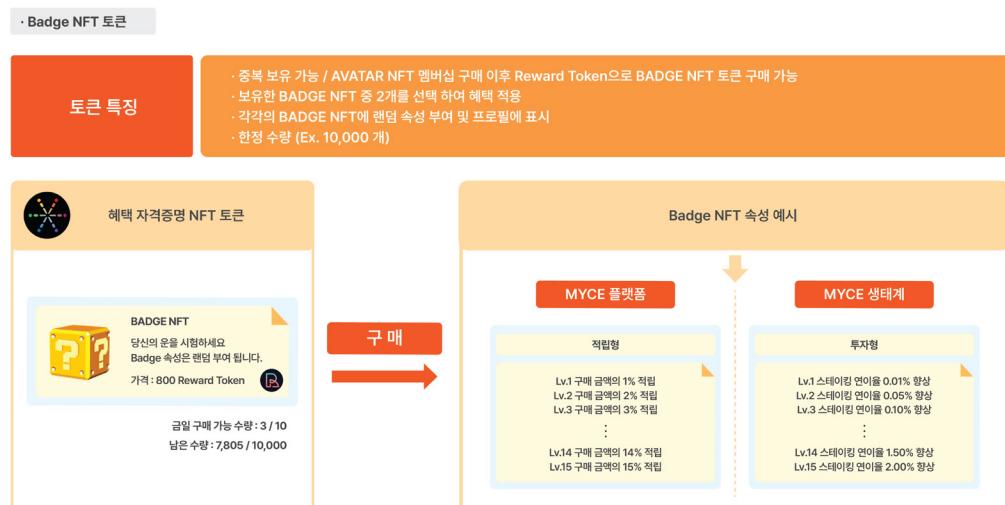
리워드 토큰으로 구매 가능한 NFT 멤버십은 시간이 지날수록 혜택도 증가하고 그 특권을 누릴 수 있게 되는 특별 멤버십 자격을 갖게 된다. 멤버십 전용 Defi 상품, 멤버십 펀딩몰, 전용 쿠폰, 에어드랍 등 특별 보상 프로그램들이 존재하며 지속적으로 혜택을 늘려 나간다.

구분	AVATAR NFT	BADGE NFT
특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>타인과 거래불가</li> <li>다수의 아바타 보유 가능 / 보유한 프로필 중 하나를 선택해 표시</li> <li>구매한 아바타는 플랫폼, 월렛 등에 프로필로 표시 가능</li> <li>아바타 별 상이한 뱃지 NFT 획득율 부여</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>타인과 거래 가능</li> <li>AVATAR NFT 멤버십 구매 이후 리워드 토큰으로 BADGE NFT 구매 가능(중복보유 가능)</li> <li>보유한 BADGE NFT 중 2개를 선택하여 혜택 적용 가능</li> <li>각각의 BADGE NFT에 적립형, 할인형, 투자형 등 랜덤 속성 부여(프로필에 표시)</li> <li>한정 수량 발행</li> </ul>

[표 6. MYCE NFT]

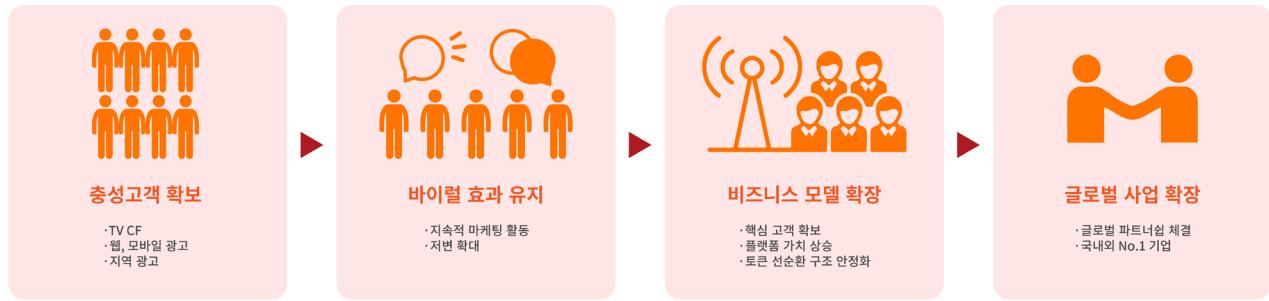


[그림 15. AVATAR NFT의 개념]



[그림 16. BADGE NFT의 개념]

#### 4-6. 마케팅 캠페인 전략



부름은 다양한 고객층 확보와 지속적 공격적 마케팅을 실행함으로써 MYCE 사용에 대한 저변을 확대시킬 것이다. 이용자와 제휴기업이 늘어날수록 MYCE 범용성 또한 넓어져 플랫폼의 가치는 점점 상승하게 될 것이고 MYCE의 가치는 자연스럽게 올라가 선순환구조가 형성되어진다.

##### 1) 핵심 경쟁력

부름 플랫폼의 가장 강한 경쟁우위는 B2B 네트워크이다.

지난 1년간 준비된 기존 외식 프랜차이즈/레스토랑 및 이벤트 기업/대행사 등을 대상으로 탄탄한 B2B 제휴 네트워크를 만들어 B2C 서비스를 안정적으로 제공할 수 있다.

이 네트워크는 소비자들에게 예약 서비스의 효용가치를 높여주게 된다. 소비자들이 많아지면 다른 프랜차이즈 및 레스토랑이 합류하게 되고 소비자들의 이용 경험을 더욱 높이게 되어 플라이휠이 작동하게 된다.

**[B2B 네트워크 → 소비자 유입 → 더 많은 레스토랑 확보 → 소비자 유입]**

현재 총 15개의 핵심 파트너사를 포함한 407개 입점사에서 총 925개의 상품이 등록되어 있다.

또한 부름 플랫폼은 소비자에게 제공하는 혜택으로 MYCE 토큰 결제 시 최대 30%의 할인 및 리워드 정책을 핵심 전략으로 하고 있으며 NFT 멤버십에 따른 추가 혜택 적용도 가능하다.

부름 플랫폼은 구매자로 하여금 플랫폼에서의 역할을 단순한 소비에서 끝나지 않고 본인의 경험을 리뷰나 다른 사용자의 리뷰에 대한 댓글 등의 평가, 모임장소 추천 등 플랫폼에서의 컨텐츠 공급자로 활동할 수 있도록 할 것이다.

특히 사용자가 등록한 리뷰 또는 모임장소 추천 컨텐츠는 다른 사용자들의 추천 등의 평가를 통해 추가 보상을 받게 되며 추천을 많이 받은 컨텐츠는 플랫폼 사용자들이 쉽게 활용할 수 있도록 우선 노출된다.

이렇듯 부름 플랫폼은 코인을 통한 할인 또는 적립을 통한 서비스 사용에서의 금전적인 혜택에서만 머무르지 않고 플랫폼 참여자들이 검증하고 만들어가는 서비스로 자리매김을 할 것이다.

기존에는 모임을 위해 리뷰 등을 통해 장소를 알아보고 예약하기 위해 별도의 서비스를 이용해야 했다면 이제는 부름 플랫폼에서 사용자들이 검증한 사용후기를 통해 안심하고 MYCE를 이용한 결제로 저렴하게 서비스를 이용할 수 있게 될 것이다.

소비자에게는 최대 30% 할인 혜택과 NFT 멤버십에 따른 리워드로 충분한 가격 경쟁력을 제시하고 입점사에게는 타 O2O 커머스보다 저렴한 수수료 부담하며 고객의 DB를 활용한 다양한 B2C 마케팅을 할 수 있도록 데이터 분석 자료를 제공한다.

## 2) 초기 유입 방안

대상	소비자	입점사
내용	친구 추천하여 실사용 확인되면 추천인에게 리워드 토큰 제공 (구매 금액의 3%)	루복, 비딩스테이, 앤스페이스와 스페이스뱅크 등 추가 B2B 네트워크 추진 중
채널	SNS 채널 팔로워를 중심으로 바이럴 마케팅을 진행 (인스타그램 12,247명, 페이스북 2,928명)	내부 직원 Out-bound 및 제휴 네트워크 인프라 활용
일정	2022년 6월 30일까지	2022년 6월 30일까지
기타	<ul style="list-style-type: none"> <li>친구 추천 성사 횟수가 20회 이상이면 친구 추천 Badge NFT를 획득</li> <li>해당 Badge는 최대 10%의 추가 할인 혜택 제공 (단, 연 5회 한정)</li> </ul>	그 외 돌잔치 플랫폼 기업 '홀츄', '만나다' app과 업무 제휴 추진 예정

[표 7. 초기 서비스 유입 방안]

## | 05 프로젝트 로드맵

2020	Technical	Business
3Q-4Q	MYCE 토큰 개발 및 발행 · 토큰 결제 시스템 개발	사업모델 설계 · 플랫폼 사업 기획, 백서 배포 · 국내 거래소 상장(캐셔레스트)
2021	플랫폼 알파버전 런칭 · 서비스 기획안 작성, 보완 · PG / 휴대폰 본인인증 서비스 이용계약	서비스 기획방향 재정립 · 정산정책 및 운영정책 수립 · 통신판매사업자 취득 · 제휴업체 모집
3Q-4Q	플랫폼 베타버전 및 정식 런칭 · 베타버전에 따른 QA테스트 / 보완 · 스마트컨트렉트 코드구현, 실시간 보안 테스트 보완	글로벌 거래소 런칭 및 런칭 이벤트 · 코인게코, 코인마켓캡, 비트렉스 상장 완료 · 2차 오프라인 밋업행사 진행 · 런칭에 대한 온라인 이벤트 진행
2022	NFT 환경구축 개발 · NFT 환경 구축 개발 / 테스트 · 탈 중앙화 온라인 거래 서비스 환경 구축 업그레이드 테스트 · 채굴 메커니즘 보안 업그레이드	플랫폼 리텐션 전략에 따른 활성화 · 재단 홈페이지 추가 리뉴얼 · 누적 가입자 50,000명 달성 · 서비스 결제 월 이용자 500명 달성 · 3,000여 제휴/입점 브랜드
1Q	시스템 고도화 작업 · 스마트 컨트렉트 고도화 작업 · 빅데이터 분석 서비스 고도화 작업 · 메인넷 확장에 대한 개발 및 테스트 도입	커머스 기능 및 상품 확대 · 커머스 공동구매 BM도입에 따른 회원가입 및 기존 회원 리텐션 유도 · 서비스 만족도 조사에 따른 문제점 분석
2Q	토큰 결제 서비스 고도화 작업 · NFT 알파버전 오픈 · 거버넌스 투표 프로세스, 코드 고도화 / 보안 업그레이드 · 리워드 토큰을 사용한 Badge NFT 스왑 서비스 개발	커뮤니티 베타서비스 오픈 · 멤버십 및 포인트 제도 도입 · 동호회 모임을 위한 전문 생태계 도입 · 서비스 참여형 큐레이션 매거진 발행 · 플랫폼 고도화에 따른 카테고리 재정비
3Q	메인넷 확장, 멀티 체인 적용 · 메인넷 확장 및 멀티체인 적용 최적화 방안 도입 · AI 기반 검색, 추천기능 및 SEO 최적화 · NFT 베타버전 오픈	서비스 플랫폼 고도화 작업 · 누적 서비스 가맹점 18,000호 · 누적 가입자 30만 명 달성 · 2022년 성과달성을 부문 공지
4Q		

2023	Technical	Business
1Q	NFT 적용 고도화 <ul style="list-style-type: none"><li>· NFT 고도화 버전 오픈</li><li>· 보안 업그레이드 지속 작업 실시</li><li>· 멀티체인 적용 시스템 고도화 지속 확인</li></ul>	제휴업체 서비스 평가 점수제 실시 <ul style="list-style-type: none"><li>· 판매자 및 소비자 평가제도 도입</li><li>· 쌍방향 소통 채널 확대</li><li>· 카테고리 상품 확대</li></ul>
2Q	다국어 서비스 시스템 확장 <ul style="list-style-type: none"><li>· 카테고리 확대 시스템 테스트 진행</li><li>· 메타버스 환경 구축</li></ul>	글로벌 서비스 실시 <ul style="list-style-type: none"><li>· 아시아(중국/일본) 글로벌 서비스 실시</li><li>· 누적 가입자 50만 명 달성</li><li>· 국내 No.1 행사커뮤니티 플랫폼</li></ul>
3Q	카테고리 확대 시스템 고도화 <ul style="list-style-type: none"><li>· 카테고리 확대 시스템 고도화 진행</li></ul>	대규모 이벤트 사업 확대 <ul style="list-style-type: none"><li>· 공공행사 / 지역행사 카테고리군 확대</li></ul>

## | 06 면책사항

본 백서의 작성 사유는 작성 시점을 기준으로 MYCE토큰의 목적과 기술적 방향성을 공유하기 위함이며 MYCE토큰에 대한 투자를 권유하기 위함이 아니다.

본 백서의 버전은 문서 상단에 표기한 날짜를 기준으로 작성되었으며, 본 백서의 내용은 해당 날짜까지의 사업 추진 방향과 진행 상황 등의 내용만을 반영하고 있고 작성 날짜 이후로는 언제든지 변경될 수 있다. 본 백서의 내용은 MYCE를 운영하는 본 회사를 구속하지 않는다.

본 백서에는 프로젝트나 향후 사업 전망에 관한 미래 지향적인 정보가 수록되어 있다. 이러한 진술은 역사적 사실이 아니며 "의지", "예상", "기대", "계획", "예측" 또는 이와 유사한 단어로식별될 수 있다. 이러한 전향적 진술은 프레젠테이션, 인터뷰, 비디오 등 기타 공개적으로 제공되는 자료에도 포함되어 있다.

본 백서에 언급된 회사, 또는 계열사의 웹사이트나 계열사가 생산한 기타 자료로부터 얻은 미래 지향적인 정보를 바탕으로 미래 예측 진술이 구체화하지 않은 발생하는 투자에 대한 전적인 책임은 회사에서 담보하지 않는다.

1) 백서가 적법한 권리에 근거하여 작성되었으며 제3자의 권리를 침해하지 않는지

2) 백서가 상업적으로 가치가 있거나 유용한지

3) 백서가 투자자의 특정 목적 달성에 적합한지

4) 백서의 내용에 오류가 없는지

5) MYCE는 세계 국가의 법령상 적법하게 작성, 배포되었는지, 그 내용이 세계 국가의 법령을 위반하지 않았는지

등을 보장하지 않는다. 또한 책임 면제의 범위는 상기와 같은 예에 한정되지 않는다.

가상자산의 법적 규제 변화의 영향은 예측하기가 불가능하지만, 플랫폼의 개발 및 성장 및 가상자산의 채택 및 유용성에 실질적으로 불리한 영향을 미칠 수 있다. 또한 정부나 규제 기관이 플랫폼 및 가상자산을 비롯한 장부 분배 기술 및 해당 응용 프로그램에 영향을 주는 법률 및 규정을 어떻게 구현할 것인지 예측할 수 없다. 상기 기술한 상황에서는 가상자산이 가치를 거의 또는 전혀 보유하지 않을 수도 있다.

가상자산의 판매 및 회사, 계열사 및 플랫폼의 활동은 자연 재해, 전쟁, 테러 공격, 폭동, 시민 소동, 널리 퍼진 전염병 및 기타 회사와 계열사가 통제할 수 없는 이유로 인해 중단 또는 지연될 수 있다. 이러한 위험은 본문에서 논의된 예상치 못한 변동 또는 위험이 복합적으로 나타날 수 있음을 시사한다.

MYCE 백서의 특성상 다른 언어로 번역될 수 있으며, MYCE는 관련 정보를 제공하는 주요 공식 출처를 한국어 백서로 한다. 인가되지 않은 번역과정에서 일어나는 일부 정보의 누락, 변형, 오기 등 잘못된 정보 전달의 경우 한국어 백서가 우선으로 적용된다.

백서는 향후에도 업데이트 될 수 있으며, 본 백서의 내용은 참조만 하며 공식 웹사이트에 게재될 업데이트 내역을 확인해야 한다. 본 백서의 무단 복제 및 배포를 금한다.