



## 새롭고 혁신적인 식료품 산업

식료품 제조업체와 소비자를 직접 연결하는 첫 번째  
글로벌 분산형 생태계

[www.ins.world](http://www.ins.world)

[원페이지](#)

[프레젠테이션](#)



# 면책조항

본 백서에 기술된 정보는 완전한 것이 아니며, 계약 관계를 구성하지 않습니다. 본 백서의 내용은 INS Ecosystem Limited ("INS 회사" 또는 "INS")와 계열사를 구속하지 않으며, INS는 어떠한 이유로든 본 백서의 일부를 변경, 수정, 추가 또는 삭제할 권한이 있으며, 수정된 백서는 INS 토큰 판매 전/후 또는 판매 중 언제든지 웹사이트에 게시될 수 있습니다.

본 백서는 투자, 법률, 세무, 규제, 재무, 회계 및 기타 조언이 아니며, INS 토큰 구매를 유도하기 위해 거래 평가에 대한 근거를 제공하기 위한 것도 아닙니다. INS 토큰을 구매하기 전에, 법률, 투자, 세무, 회계 및 기타 전문가와 상의하여 이러한 거래의 잠재적 이익, 부담 및 기타 결과를 판단해야 합니다.

본 백서의 어떤 내용도 투자를 유도하거나 증권에 대한 권리를 제공하는 것이 아닙니다. 본 문서는 디지털 토큰의 거래나 사용을 금지하거나 제한하는 지역의 법률 또는 규정에 따라 작성되지 않았으며, 그러한 법률 또는 규정에 적용받지 않습니다.

INS 토큰은 디지털 화폐, 증권, 상품 또는 기타 금융 상품이 아니며, 잠재적 토큰 소유자가 거주하는 지역의 증권법을 포함하여, 1993년 증권법, 미국의 증권법 또는 기타 국가의 증권법에 따라 등록되지 않았습니다.

INS 토큰은 법률이나 규정에 의해 디지털 토큰 거래가 금지되거나 제한된 국가나 지역의 시민, 자연인, 법인에게 제공, 유통, 재판매, 양도될 수 없습니다. 이렇게 제약된 사람이 INS 토큰을 구입한 경우는 불법적이고 승인되지 않은 사기성 루트로 구입한 경우로 부정적인 결과가 초래됩니다.

INS는 싱가포르, 중국 및 토큰의 거래나 사용이 제한적이거나 정부 당국의 등록이나 면허가 필요한 기타 국가나 지역에서 INS 토큰을 제공 또는 유통하지 않으며, 어떠한 규제된 사업 활동도 하지 않습니다.

INS 토큰의 구매자는 본 백서의 내용이 해당 관할 지역 법에 따라 합법적이라는 가정을 바탕으로 제공되었음을 기억해야 합니다. 구매자의 지역에서 INS 토큰을 합법적으로 구입할 수 있는지 여부와 특정 지역의 다른 구매자에게 INS 토큰을 재판매할 수 있는지 여부를 확인하는 것은 INS 토큰 구매자의 책임입니다.

본 백서에 포함된 특정 진술, 추정 및 재무 정보는 단순 미래 예측 진술 또는 정보입니다. 이러한 미래 예측 진술 또는 정보는 알려지거나 알려지지 않은 위험과 불확실성을 포함하며, 이로 인해 실제 사건이나 결과가 그러한 진술 또는 정보가 암시 또는 표시한 결과와 실질적으로 다를 수 있습니다.

영문 백서가 프로젝트에 관한 공식 문서입니다. 영어 백서에 포함된 정보가 수시로 다른 언어로 번역될 수 있습니다. 이러한 번역 과정에서 영어 백서에 포함된 일부 정보가 손실, 변질 또는 오역될 수 있습니다. 이러한 번역본의 정확성은 보장할 수 없습니다. 번역본과 영문 백서 간에 상충되거나 불일치가 발생하는 경우, 영어 원본 문서의 조항이 우선합니다.

# 콘텐츠

1. 개요	3
2. 서론	6
2.1. 식료품 시장의 과제	6
2.2. 설립자의 경험	9
3. 시장 개요	11
3.1. 글로벌 식료품 시장	11
3.2. 온라인 식료품 시장	13
4. INS 생태계	15
4.1. 개요	15
4.2. 생태계 참여자	16
4.3. 블록체인 & 스마트 계약	19
5. INS 플랫폼	21
5.1. 핵심 구성요소 및 프로세스	21
5.2. 고객과 제조업체를 위한 장려책	25
6. 앱 & 인터페이스	26
7. 로드맵	28
7.1. 개발 로드맵	29
7.2. 지리적 확장 계획	31
8. INS 토큰	32
8.1. 구조	32
8.2. 사용	32
8.3. 확장	33
9. 토큰 판매	34
9.1. 개요	34
9.2. 토큰 판매 진행	36
9.4. ESCROW	37
9.5. INS PROMO TOKEN (INSP) AIRDROP	37
10. 팀 & 자문위원	38
10.2. 핵심 팀	40
12. 위험 요소	42

# 1. 개요

본 백서는 글로벌 식료품 시장의 과제, 혁신적인 잠재력을 제공하는 기술 패러다임의 변화, 이러한 잠재력을 자본화하기 위해 INS가 개발 중인 솔루션의 사업화 및 기술 측면을 다룹니다. 본 백서의 주요 내용은 다음과 같습니다:

세계에서 가장 큰 소비자 시장 중 하나인 식료품 시장은 2020년까지 8조 5천억 달러에 달할 것으로 예상됩니다. 식료품 업계는 온라인 수요가 크게 성장하면서, 디지털 티핑포인트에 도달하고 있습니다. INS의 타겟 영역인 온라인 식료품 시장은 IDG 예측에 따르면, 2015년 980억 달러에서 2020년 2,900억 달러로 증가할 것으로 예상됩니다.

**폭풍 성장에도 불구하고, 식료품 시장은 식료품 소매업체의 지배 구조와 비효율적인 마케팅 활동이라는 두 가지 큰 난제를 안고 있습니다.**

**소매업체가 지배하는 식료품 시장.** 소매체인은 식료품 매출의 점유율이 높고 제조업체를 상당히 지배하고 있어 전 세계 소비자에게 큰 영향을 미칩니다. 소매업체는 재배 품목, 가공, 포장, 가격, 마케팅에 영향을 줍니다. 예를 들어, 영국에서는 4개의 소매업체가 7,000개의 제조업체가 2천 5백만 가구에 제품을 판매할 수 있도록 이어주는 도관 역할을 합니다.<sup>1</sup> 이것은 식료품 업계에서 소매업체의 지배력 남용이 얼마나 허용되고 성행하고 있는지를 보여주는 사례입니다.

**비효율적이고 비용이 많이 드는 구식의 마케팅 활동.** 마케팅 활동 지출은 제조업체 영업의 17%를 차지합니다<sup>2</sup>. 매년, 500억 달러<sup>3</sup>가 넘는 마케팅 활동은 소비자에게 전달되지 않은 채 낭비되고



<sup>1</sup> 출처: Consumers International

<sup>2</sup> 출처: [Deloitte](#), [American Marketing Association](#).

<sup>3</sup> 출처: [Deloitte](#).

있습니다. 오늘날의 불공정한 마케팅 상황은 마케팅 비용의 상승과 비효율성을 발생시킵니다. 제조업체의 95%가 마케팅 활동의 비효율성이 큰 문제라고 인정합니다.<sup>4</sup>



**INS는 소비자가 식료품 제조업체로부터 직접 일상적인 제품을 구매하여 최대 30%를 절약할 수 있도록 분산형 생태계를 구현하고 있습니다.**

**소비자와 제조업체 간의 직거래.** 소매업체와 도매업체를 거치지 않으면, 더 저렴한 가격에 투명하고 보다 개인화된 맞춤형 쇼핑을 즐길 수 있습니다. 소비자는 원하는 브랜드와 필요한 제품을 결정할 수 있습니다. 우리는 이것을 "소비 2.0"이라고 부릅니다. 21세기 소비자는 자신이 원하는 것이 아닌 소매업체의 이익을 극대화하는 상품을 강요받는 일방적인 거래 방식에 지쳐 있습니다. 우리는 또한 소비자가 소매 공급망이나 조달 조건을 맞추지 못하고, 소매점에 물건을 디스플레이할 수 없는 농민을 포함한 독립적인 현지 생산자에게 방해받지 않고 접근할 수 있기를 바랍니다.

**생산자가 직접 소비자에게 마케팅할 수 있습니다.** 소매업체와 도매업체를 잡으려고 비싸고 비효율적인 마케팅 활동을 더 이상 할 필요가 없습니다. INS는 생산자가 맞춤형 마케팅 프로그램을 만들어 고객에게 직접 보상할 수 있게 합니다. 이러한 프로그램은 스마트 계약을 기초로 하며, 보상의 수단인 INS 토큰에 의해 운영됩니다. 이는 많은 항공사가 운영하고 있는 마일리지 적립 프로그램과 유사하지만, 스마트 계약 덕분에 보다 고급화되고 운영 비용이 적게 들며 맞춤화됩니다. 이것은 블록체인과 스마트 계약 시대 이전에는 거의 불가능했습니다.

<sup>4</sup> Ibid.

**INS는 업계에 대한 깊은 지식과 세계 최대의 식료품 제조업체들의 확고한 지지를 기반으로 식료품 업계에 변동을 가져올 야심 찬 임무를 수행할 준비가 되어 있습니다.**

**식료품 업계 경험 4년 이상.** INS는 2013년부터 습득한 지식과 경험을 바탕으로 온라인 식품 업계의 베테랑들에 의해 만들어졌습니다. 우리는 제조업체와 강력한 관계를 구축하고, 소비자로부터 귀중한 피드백도 얻었습니다.

**INS는 전 세계 대형 식료품 제조업체들로부터 강한 지지를 받았습니다.** INS는 세계의 대형 및 소형 소비자 식료품 제조업체들로부터 높은 관심을 받았다.



## 2. 서론

---

### 2.1. 식료품 시장의 과제

#### 소매업체의 구매시장력 남용

글로벌 식료품 업계는 대량 판매 소매체인에 의해 주도되고 있습니다. 많은 국가에서 식료품 시장의 상당 부분이 주로 소수의 소매업체에 의해 장악되고 있습니다. 구매시장력은 경쟁 차원에서 어느 정도 이해되고 바람직한 현상이지만, 높은 집중도는 공급망 내에서 구매시장력의 불균형을 가중시킵니다.

**구매시장력 행사는 남용하지 않을 때 균형을 이룹니다.** 모든 업계 관계자가 더 나은 가격 협상을 위한 도구로 대량 판매 시스템을 추구하는 것은 당연합니다. 그러나 소매업체가 공정한 선을 넘어섰습니다. 식료품 유통업체는 '규모의 경제'를 실현하기 위해 제조업체로부터 더 나은 조건을 공격적으로 끊임없이 요구하여 시장력을 확장합니다.

**제조업체의 규모에 관계없이 이들의 파워는 이에 대항하기엔 너무 미미한 형편입니다.** Procter & Gamble, Nestle, Unilever 같은 글로벌 소비재 업체는 업계에서 중요한 역할을 담당하며, 소규모 제조업체보다 더 많은 협상력을 갖추고 있습니다. 그럼에도 불구하고, 이러한 업체가 단순히 소매업체가 공급망 전반에 갖고 있는 광범위한 통제에 대적할 수 없습니다. 예를 들어, Wal-Mart의 매출은 최대 공급업체인 Procter & Gamble 매출의 5배입니다.<sup>5</sup> Wal-Mart는 2016년 Procter & Gamble 매출의 16%를 차지했습니다.<sup>6</sup>

**소매업체의 지배력은 정상적인 압력 이상으로 확대됩니다.** 이러한 압박의 확장은 구매시장력의 남용입니다. 이러한 파워로 소매업체는 공급업체, 수량, 품질, 납품 일정, 포장, 반품 정책, 특히 가격 및 지불 조건 등과 같은 계약 조건뿐만 아니라 상품 배치까지 결정할 수 있습니다. 사실, 대형 마트는 하나 이상의 제품 판매를 중단한다고 위협하면서 이를 중요한 협상 카드로 활용하고 있습니다.

**소매업체 권력 남용의 증거** - 영국의 경쟁 위원회는 주요 소매업체가 가격 우위를 점하고 있음을 발견했습니다. 소매업체의 추가적인 일탈 행위는 다음과 같은 것들이 있습니다: 계약 조건에서 벗어난 지불 지연 행위; 3일 내에 수량 또는 제품 품질 규격을 변경하는 행위, 제조사에 비용을

---

<sup>5</sup> 출처: [MIT Sloan Review, Rebuilding the Relationship Between Manufacturers and Retailers](#) (2013).

<sup>6</sup> 출처: [Procter & Gamble Annual Report](#) (2017).

지불하지 않는 행위.<sup>7</sup> 아래서 보여지는 것과 같이 소매업체의 권력 남용과 윤리강령을 준수하는 않는 구체적인 증거는 여러 뉴스 매체에서 다루졌습니다.

## 소매업체의 권력 남용과 윤리강령 미준수에 대한 최근 증거 자료

**The Telegraph**

"슈퍼마켓은 농민들을 학대하는 큰 벌금에 직면 해있다." — The Telegraph

슈퍼마켓은 가격을 정할 때 불합리하게 행동한다고 비난 받아왔다.

**theguardian**

"Tesco 공급 업체는 식료품 점 연습 코드를 따르는 소매점이 최악이라고 말합니다." — The Guardian

Tesco 공급 업체는 식료품 점 연습 코드를 따르는 소매점이 최악이라고 말합니다. 설문 조사에 따르면 직접 공급 업체의 30 %가 영국 최대의 슈퍼마켓이 업계 코드를 거의 준수하지 않는다고 밝혔습니다.

**ABC NEWS**

"ACCC는 Woolworths, Aldi는 슈퍼마켓 계약 코드에 의거 나쁜 출발을했다"고 주장합니다." — ABC News (Australia)

경쟁 감시인은 새로운 식료품점 행동 규범에 따라 Woolworths와 Aldi가 "좋은 출발을하지 못했다"는 우려를 조사하고 있습니다. 이 법안은 불공정 한 처우에 대해 농부 및 식품 제조업체로부터 수년간 불만을 제기 한 후 소매 업체가 공급자를 "성실하게" 취급 할 수 있도록 마련되었습니다.

**INS는 식료품 제조업체가 소매업체나 도매업체를 거치지 않고 직접 제품을 소비자에게 판매하고 홍보하도록 도울 것입니다.**

<sup>7</sup> 출처: Gordon Mills, Buyer Power of Supermarkets.



## 비능률적인 공급망

제조와 소비 사이의 극심한 이동 거리. 미국에서는 평균적으로 음식이 농장에서 식탁까지 약 1,500마일을 이동합니다.<sup>8</sup> 이는 비단 미국뿐만 아니라 여러 국가의 문제이며, 장기적으로 심각한 악영향을 미치는 극심한 재정적 그리고 생태학적 결과를 초래합니다. 음식이 생산된 곳에서부터 궁극적으로 소비되거나 구매되는 곳까지의 이동 거리인 '푸드마일'은 국내 다른 지역에서 운반하거나 해외에서 수입할 때 크게 증가합니다.<sup>9</sup>

공급망의 다양한 영역에서 발생하는 낭비. 유통센터와 식료품점 선반에서 음식이 낭비되고 있습니다. 매일 밤 부패하기 쉬운 아이템을 버려야 합니다. 최근 조사에 따르면, 대형 마트에서 4억 파운드 음식의 약 1/3이 매년 낭비되고 있습니다.<sup>10</sup> 안타깝게도, 현재의 리테일 시스템은 식품 낭비를 측정하고 관리하기보다는 재고가 떨어지지 않는 상태가 되도록 유지합니다. 그래서 관리자들은 계속해서 선반에 식품을 채웁니다.<sup>11</sup>

**INS는 푸드마일을 줄여 소비자가 농부를 포함한 현지 생산자와 방해받지 않고 거래할 수 있도록 합니다. INS는 효과적인 '풀 방식 (pull system)'을 구현하여 소비자가 생산자로부터 직접 구매하게 하고, 재고량을 줄여 식품 낭비를 감소시킵니다.**

## 마케팅 활동이 비효율적이고 비싸고 구식입니다

식료품 제조업체는 마케팅 활동에 영업의 17%를 소비합니다. 제조업체의 마케팅 활동 비용이 소비자보다는 도매업체와 소매업체를 잡느라 더 들어가고 있습니다. 제조업체는 매년 마케팅에 5천억 달러 이상을 지출하며<sup>12</sup>, 일부 보고서에 따르면 비용의 66%가 부정적인 결과를 초래하여 식료품 가격 상승을 초래하고 있습니다.

**INS는 보다 개인화되고 직접적이고 효율적인 마케팅으로 대체하여, 식료품 가격을 낮추고 생산자와 소비자 간의 효과적인 직거래를 촉진하는 것을 목표로 삼고 있습니다.**

---

<sup>8</sup> 출처: CUESA, [How Far Does Your Food Travel to Get to Your Plate?](#).

<sup>9</sup> 출처: NRDC, [Food miles: How far your food travels has serious consequences for your health and the climate](#) (2007).

<sup>10</sup> 출처: NPR, [Supermarkets Waste Tons Of Food As They Woo Shoppers](#) (2014).

<sup>11</sup> 출처: ReFED, [Inventory Management Challenges](#).

<sup>12</sup> 출처: The Boston Consulting Group, estimate (2012).

## 2.2. 설립자의 경험

INS 팀은 식료품 업계에서 실질적이고 실용적인 경험을 쌓았으며, 러시아에서 가장 큰 벤처 투자 지원을 받은 식품 배달 업체인 Instamart를 개발하고 성장시켰습니다. Instamart는 200명이 넘는 직원을 고용하고 있으며, 국내 최대 소매업체와 계약을 맺고, 최고의 식료품 제조업체와 협력하고 있습니다.

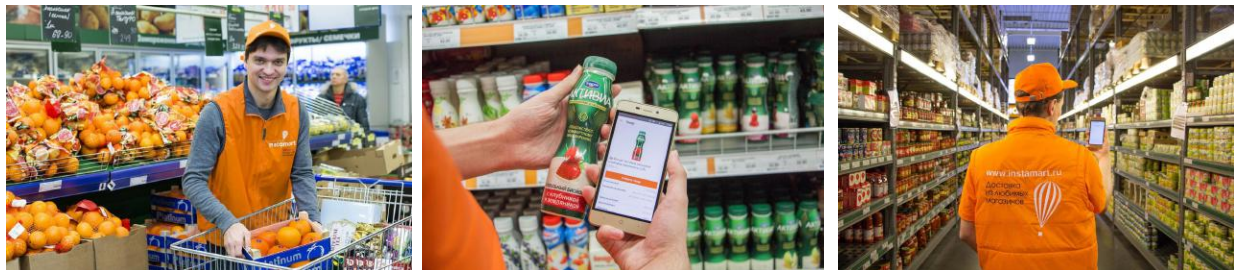
식료품 소매 분야에서 4년간의 영업 경험을 쌓은 덕분에 업계 현 구조의 심각한 비효율성과 파워 남용을 파악할 수 있었습니다. 우리는 생산자와 소비자를 직접 연결하는 공정한 분산형 생태계를 구축함으로써 글로벌 식료품 소매 시장의 변동을 가져올 큰 기회를 보았습니다.

Instamart의 고객은 일부 주요 글로벌 회사를 포함하여 기업과 주로 중산층 사람들로 구성됩니다.

### Instamart의 주요 기업 고객



### 일하고 있는 Instamart 직원



Instamart는 세계 최대 다국적 FMCG 회사를 포함한 여러 제조업체와 직접적인 관계를 맺었습니다. 회사는 배너 광고, 스폰서 배송, 트래픽 생성, 샘플링, 공동 브랜드 포장 등 브랜드와 소비자 간의 직접적인 소통을 목표로 하는 여러 가지 마케팅 프로젝트를 시작했습니다.

### 최고의 FMCG 기업 파트너



Instamart는 기술 분야와 식료품 업계에서 뛰어난 실적을 지닌 가장 경험 많은 투자자들을 끌어모았습니다.

## 투자자



전설적인 투자가, Yuri Milner가 설립한 Mail.ru 그룹은 동유럽에서 가장 큰 인터넷 회사이며 세계에서 7번째로 조회수가 많은 회사입니다. Mail.ru 그룹은 소셜 네트워크 (VK, Odnoklassniki), 게임 (Armored Warfare, Skyforge, Perfect World), 맵 서비스 (Maps.me), 자동차 공유 서비스 (BeepCar), 음식 배달 서비스 (Delivery Club)를 소유하고 있습니다.

LEV KHASIS



X5RETAILGROUP

Walmart

jet

BOXED

LendingHome

SBERBANK

러시아 최대 소매 은행 Sberbank의 부 CEO, 소매 분야에 상당한 경험 보유:

- 러시아 최대 식료품 소매체인인 X5 Retail Group의 CEO (2006-2011)
- Wal-Mart의 수석 부사장 (2011-2013)
- Jet.com의 부회장 (Jet.com: 2016년에 30억 달러에 Wal-Mart가 인수함)
- Boxed.com 이사회 멤버
- LendingHome.com 이사회 멤버

SERGEY SOLONIN



QIWI

결제 서비스 및 은행 업계에서 20년 넘게 경력을 쌓은 기업가

러시아와 독립 국가 연합에서 차세대 결제 서비스를 제공하는 선도적인 업체로 매출액 100억 달러를 돌파하는 Qiwi Group의 설립자 겸 CEO

ILYA YAKUBSON



ДИКСИ  
Makes your life better everyday

상가부동산 시장에서 인정받는 경영자 중 한 명. 소매 분야에서 2015년 올해의 인물로 선정되었습니다.

Dixy의 전 최고 경영자, #4 러시아 식료품 소매체인 (2009-2015)

## 3. 시장 개요

### 3.1. 글로벌 식료품 시장

- ❖ 식료품 시장은 세계에서 가장 큰 소비 시장 중 하나입니다: 2020년까지 8조 5천억 달러에 이를 것으로 예상되며, 소비자 지출의 최대 50%의 점유율을 차지할 것으로 예상됩니다
- ❖ 식료품 소매업체는 지배적인 시장 점유율을 확보하고, 높은 기업집중 형태를 보이고 있습니다: 많은 국가에서 소수의 소매업체가 시장의 최대 90%를 좌지우지하고 있습니다
- ❖ 식료품 업계는 온라인에서 크게 성장하면서, 디지털 티핑포인트에 도달하고 있습니다

#### 광범위한 영향력을 가진 거대 시장

글로벌 식료품 업계는 2016년부터 2020년까지 매년 6.1% 성장하여 2020년에는 약 8조 5천억 달러에 달할 것으로 전망됩니다.<sup>13</sup> 식료품 시장은 경기가 좋을 때나 안 좋을 때나 안정적으로 유지되는 경향이 있는 안전한 시장입니다. 항상 음식에 대한 수요가 있기 때문입니다.

가장 큰 리테일 영역 중 하나이며, 소비자 지갑의 상당한 비중을 차지하는 이 산업은 식료품 분야의 이해관계자, 특히 제조업체와 소비자에게 큰 영향을 미칩니다. 소비자 영향의 한 예로서, 아래 그림은 다양한 국가의 소비자 가계 지출의 일부를 보여줍니다.

#### 식료품에 지출된 가계 지출의 비율<sup>14</sup>



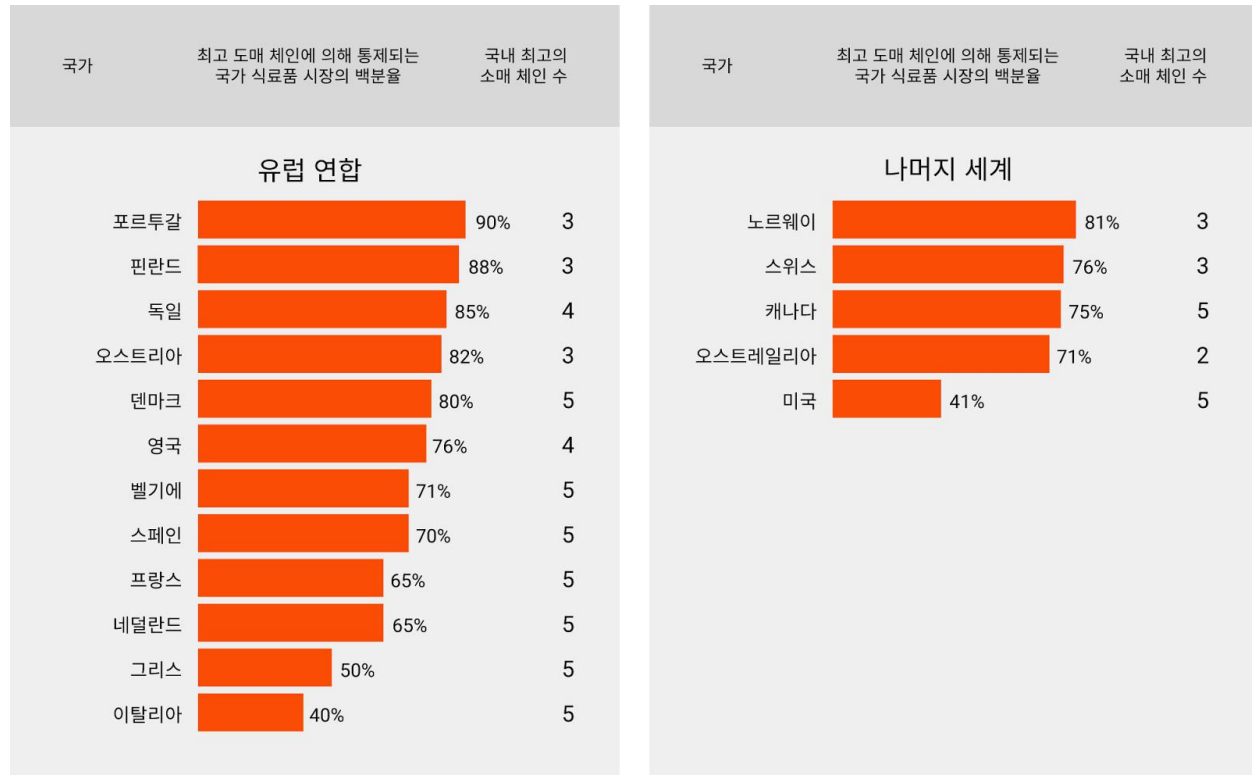
#### 높은 시장 집중도는 가격 상승을 야기합니다

<sup>13</sup> 출처: Persistence Research, [Food Retail Market Will Reach \\$8,541.9 Billion Globally in 2020](#) (2014).

<sup>14</sup> 출처: USDA, [Economic Research Service](#) (2012).

식료품 소매 시장의 집중도는 전 세계적으로 높습니다. 최고의 식료품 소매 기업이 시장에서 상당한 점유율을 차지합니다. 예를 들어, 포르투갈에서는 식료품 시장의 90%가 국내 상위 3개의 소매업체에 의해 좌지우지됩니다. 시장이 점점 더 집중화되면서, 경쟁은 약화되고 식료품 가격은 오릅니다.

### 국가별 상위소매체인이 지배하는 식료품 시장 비율<sup>15</sup>



<sup>15</sup> 출처: Consumers International, Planet Retail, Nielsen.

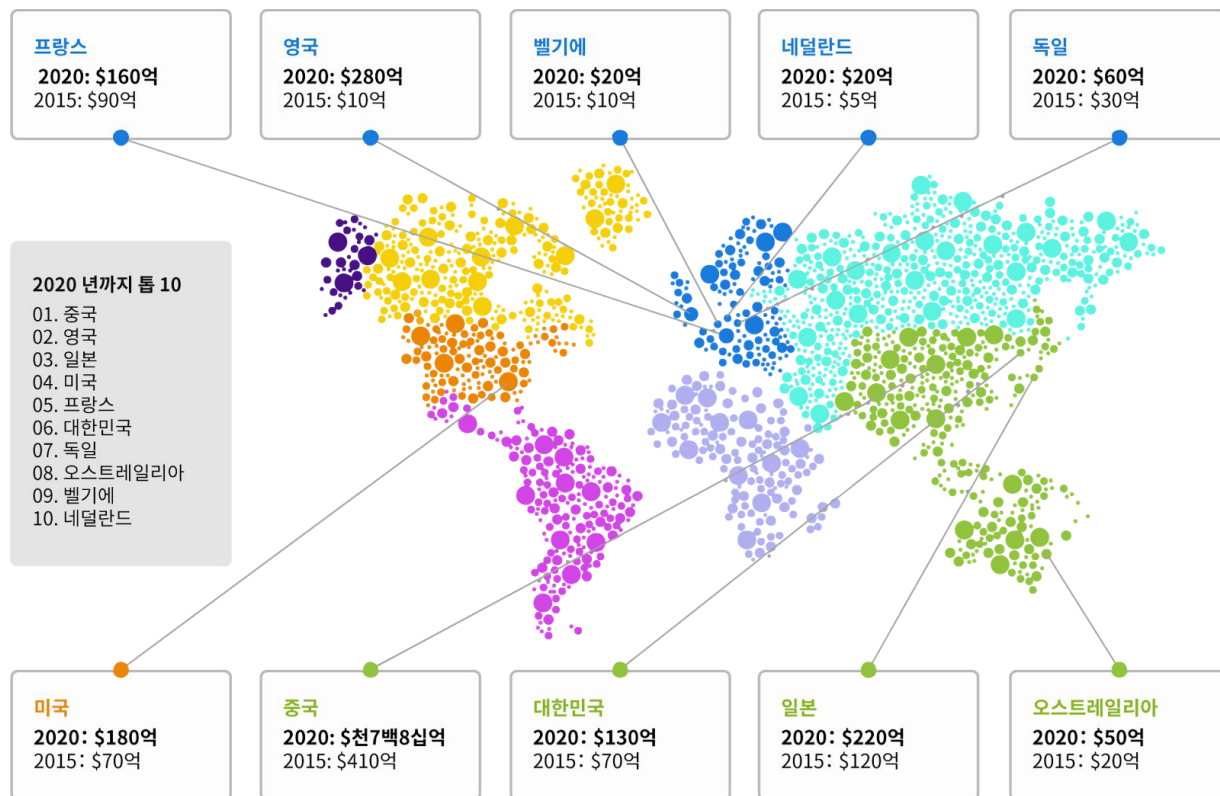
## 3.2. 온라인 식료품 시장

- ❖ INS의 타겟 영역인 온라인 식료품 시장은 2015년 980억 달러에서 2020년 2천 9백억 달러로 성장할 것으로 예상됩니다
- ❖ 식료품 산업은 온라인으로 급속하게 이동하는 마지막 주요 소비재 시장으로 이러한 변화를 주도할 사람들에게 엄청난 기회를 제공합니다
- ❖ INS는 온라인 식료품 산업을 이끌고, 저렴한 가격, 높은 편의성, 더 나은 품질 및 제조업체의 직접적인 보상과 같은 주요 소비자 요구 사항을 해결할 준비가 되어 있습니다

### 온라인 식료품 산업은 폭발적으로 증가할 겁니다

2016년 세계 온라인 식료품 시장은 16% 증가했습니다. IGD는 2020년까지 최대 시장에서 온라인 식료품 업계의 연간 두 자릿수 성장률을 예상하고 있습니다. 상위 10대 글로벌 마켓은 2015년 980억 달러에서 2020년 2천 9백억 달러로 폭풍 성장할 것으로 예상됩니다.<sup>16</sup>

#### 상위 10대 온라인 글로벌 식료품 시장 및 2020년까지의 예측<sup>17</sup>



<sup>16</sup> 출처: IGD, [Top 10 Online Global Grocery Markets and Forecast](#) (2015).

<sup>17</sup> Ibid.

## 수요와 공급 요인

소비자들은 점점 더 시간에 쫓기며 살고 있습니다. 온라인 식료품 소매 업계의 급속한 성장은 소비자의 인구 통계학적 프로필, 일하는 여성의 수, 인터넷 연결성의 향상, 스마트폰 사용의 증가, 편의성 등과 같은 다양한 요인에 기인될 수 있습니다. 식료품점에서 직접 구매하는 기존의 쇼핑 방식은 특히 도시와 같이 삶의 속도가 빠른 곳에선 점점 더 번거로운 일이 되어가고 있습니다. 게다가, 구입하기 전에 식품을 만져보고 싶어하던 구매자 성향도 변해가고 있습니다. 오늘날 바쁜 소비자들은 편의성을 높이고 시간을 절약할 수 있는 옵션을 찾고 있습니다. 온라인 식료품 구매는 이를 정확하게 제공하므로 소비자 사이에서 인기를 얻고 있습니다.

### 수요 요인

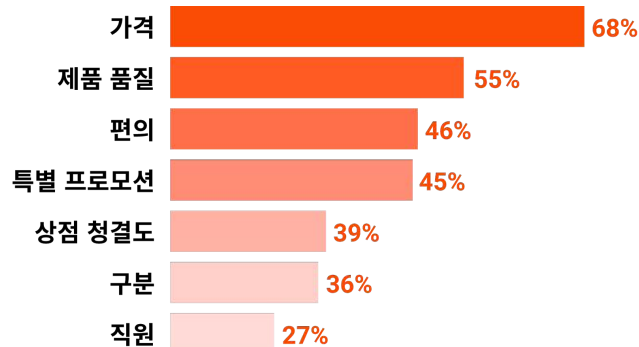
- '온디맨드 경제'에 대한 기대치
- 대도시에서의 바쁜 생활 방식
- 악화되는 교통 상황
- 스마트폰 사용량 증가
- 대도시의 중산층 성장

### 공급 요인

- 모바일 기술의 출현
- 자동 물류 솔루션
- 적은 자본 지출을 요하는 새로운 마켓플레이스 모델
- 저렴하고 신속한 배달을 추진하는 클라우드소싱 경제

제품 가격, 품질, 편의성 및 특별 프로모션은 소비자 행동에 영향을 미치는 가장 중요한 요인입니다.<sup>18</sup>

### 가장 중요한 식료품 구매 결정 요인<sup>19</sup>



**INS는 소비자가 저렴한 가격으로 고품질 식료품을 구매할 수 있게 하고 제조업체로부터 직접 보상을 받을 수 있게 해서, 소비자들이 온라인으로 편리하게 식료품을 사도록 유도할 것입니다.**

<sup>18</sup> 출처: Nielsen, [The Future of Grocery](#) (2015).

<sup>19</sup> Ibid. 세계 평균.



## 4. INS 생태계

### 4.1. 개요

INS 생태계는 소비자가 제조업체에서 직접 제품을 구입할 수 있고 다양한 고품질 제품에 대한 낮은 투명 가격을 누리며 직접 판촉 할인을받을 수 있는 최초의 글로벌 분산 식료품 시장 마켓이 될 것입니다. 제조업체는 소비자를 위해 경쟁하고 직접 그들과 상호 작용합니다. **경쟁 업체와의 비교:**

	INS 생태계	오프라인 매장	아마존 신선한	Instacart	다른 온라인 식료품 배달
가격	✓✓✓	✓✓	✓✓	✓	✓
품질	✓✓✓	✓✓	✓✓✓	✓✓	✓
편의	✓✓✓	✓✓	✓✓✓	✓✓✓	✓✓
제조업체의 판촉	✓✓✓	✓	✓	✓	✓
구분	✓✓✓	✓	✓✓	✓✓	✓

BVI 회사 ("INS")로 설립된 INS Ecosystem Limited는 INS 토큰, 플랫폼, 기술을 만드는 공식 사업체입니다. INS는 INS 생태계에서 운영할 수 있는 오픈 소스 암호화 기술 구현에 중점을 둡니다.

분명하게 말씀드리면, INS 토큰은 토큰 소유자에게 INS에 대한 소유권이나 기타 지분을 제공하지 않습니다. 토큰 소유자는 배당금, 수익 배당, 의결권을 보장받지 않습니다.

생태계 참여자가 되기 위해, 사용자는 INS 플랫폼에 계정을 만들어야 합니다. 가입 시, 시스템은 사용자 프로필과 지갑을 생성합니다. 생태계의 각 참여자는 분산형 데이터베이스에 모든 데이터를 보존하는 지갑을 제공 받고, 스마트 계약을 사용하여 다른 참여자와 상호작용합니다. 우리는 가상 토큰 거래소에 INS 토큰을 등록하여 공개적으로 구매할 수 있는 기회를 제공할 계획입니다 (디지털 토큰 구매가 현지 법을 위반하지 않는 국가의 거주자를 상대로 함).

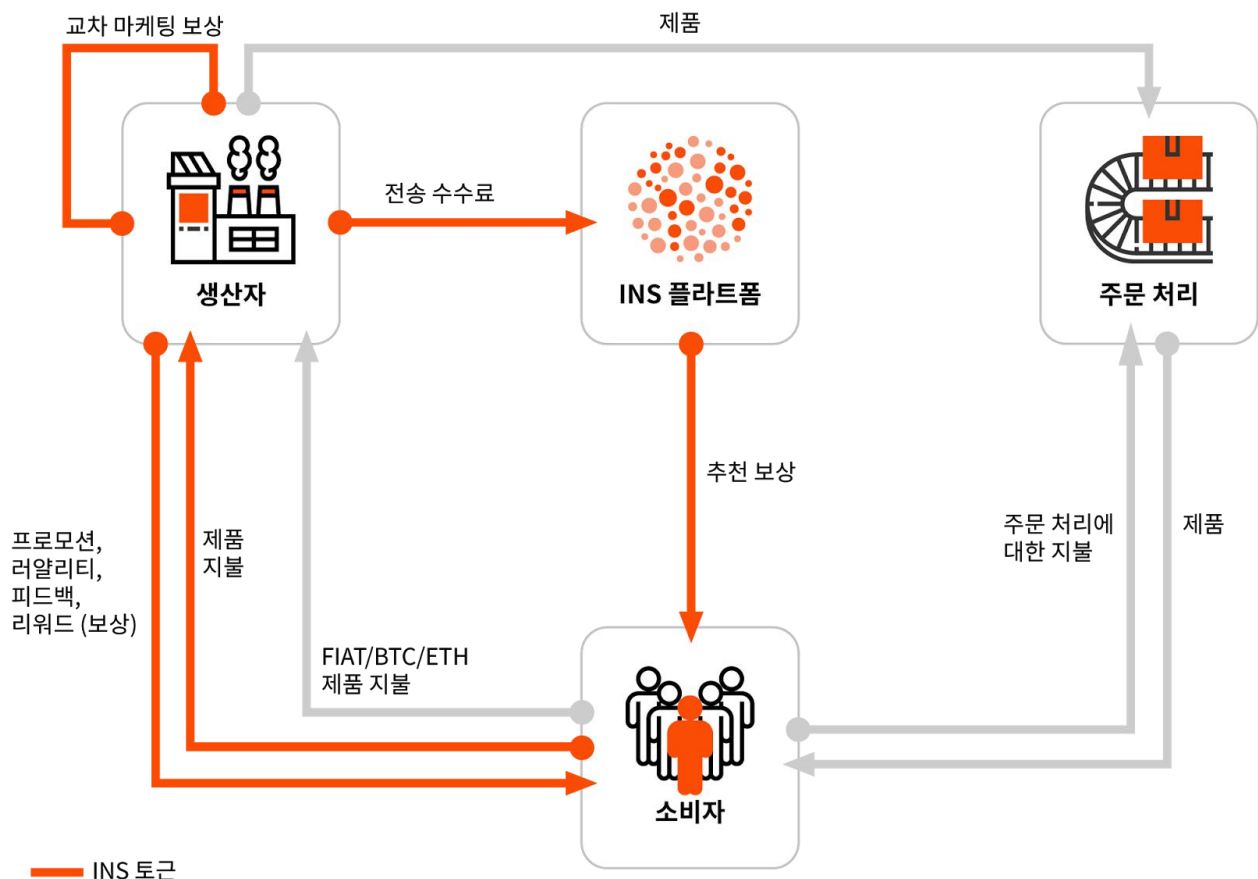


## 4.2. 생태계 참여자

생태계는 장기적으로 안정성과 지속 가능성을 보장하는 확장 가능하고 분산된 방식에 따라 구축될 것입니다.

생태계 참여자는 다음과 같습니다. 아래 다이어그램을 봐 주세요:

- 플랫폼
- 소비자
- 제조업체
- 물류 (물류센터 운영자, 직원, 택배 기사)



## 플랫폼

INS 플랫폼은 제조업체가 가입하고, 판매를 위해 제품을 등록하고, 홍보 및 보상 캠페인을 수행하고, 소비자로부터 피드백을 받을 수 있는 분산형 마켓플레이스입니다. 이를 통해 소비자는 제품을 주문하고 주문 처리 과정을 쉽게하게 할 수 있습니다.

INS의 역할:

- 개발과 확장 지원을 위한 INS 토큰 생성 및 토큰 출시
- 주문 실행을 위한 분산되고 공정하며 안전한 모델 구축
- 주문 결제와 주문 처리를 수행하기 위한 스마트 계약 개발
- 고객 웹사이트 및 앱, 물류센터 직원 및 택배 기사용 물류 앱, 제조업체 및 물류센터 운영자를 위한 웹 인터페이스 출시
- INS 생태계 참여자를 위한 효과적인 인센티브 모델 개발
- 초기 견인력 발화를 유도하는 적극적인 마케팅 캠페인
- 생태계의 규제 측면 검토

## 제조업체

제조업체는 신선한 농산물, 식료품, 소비재 제품 사업에 종사하는 회사 또는 개인입니다. 지역 농민에서부터 Procter & Gamble, Unilever, Coca-Cola 등과 같은 다국적 대기업에 이르기까지 다양합니다.

제조업체의 역할:

- 제품 등록
- 고객이 주문한 제품을 물류센터로 전달
- 파생 앱 프로모션을 통해 트래픽을 유도하여 INS 생태계를 홍보

## 소비자

소비자는 저렴한 가격에 고품질 식료품을 온라인으로 구매하려는 개인 또는 회사입니다. 주문은 INS 웹사이트, INS 앱 또는 제조업체가 앱 샘플 프로그램을 통해 개발한 파생 앱을 통해 가능합니다.

소비자의 역할:

- 제조업체가 등록한 제품 검색, 주문 및 결제

- 피드백 요청에 참여
- 프로모션, 로열티 프로그램, 추천 프로그램, 피드백에 대한 보상 받기

## 물류

### 물류센터 운영자

물류센터 운영자는 창고 시설 및/또는 운송 수단의 소유자 또는 임차인입니다. 이들은 제조업체가 보낸 제품을 받고 주문을 처리할 수 있는 공간을 제공합니다.

INS는 독립적인 이행 센터 운영자가 빠른 지리적 확장을 촉발시키기 위해 생태계에 참여하도록 유도할 것입니다.

### 물류센터 근로자

물류센터 운영자가 고용하거나 독립적인 계약자로 역할을 수행하는 물류센터 근로자는 INS 물류 앱을 통해 받은 지시에 따라 다음을 수행해야 합니다:

- 제조업체가 보낸 제품을 물류센터에 모읍니다
- 주문에 따라 제품 포장
- 주문 제품을 택배 기사에게 전달

INS는 독립적인 근로자를 생태계에 참여하도록 유도할 것입니다.

### 택배 기사

택배 회사에서 고용하거나 독립적인 계약자로 역할을 수행하는 택배 기사는 물류 앱을 통해 받은 지시에 따라 다음을 수행해야 합니다:

- 물류센터에서 주문 제품 수령
- 소비자에게 주문 제품 배송

INS는 독립적인 택배 기사 및 택배 회사가 생태계에 참여하도록 유도할 것입니다.

### 4.3. 블록체인 & 스마트 계약

블록체인은 공유 데이터베이스 기술로 주로 비트코인 가상 화폐에 적용됩니다. 이것은 끊임없이 디지털 장부를 업데이트하는 분산된 데이터베이스와 작동합니다.

스마트 계약은 구매자와 판매자 간의 계약 조건이 코드로 직접 쓰여지는 자체 실행 계약입니다. 여기에 포함된 코드와 계약은 분산된 블록체인 네트워크 전반에 걸쳐 존재합니다. 스마트 계약은 중앙 기관, 법률 시스템 또는 외부 강제 메커니즘 없이도 신뢰할 수 있는 거래와 계약이 서로 다른 익명의 개인 간에 수행될 수 있도록 합니다. 이를 통해 거래가 추적되고, 투명해지며, 변조될 수 없습니다.

INS 플랫폼은 하이로드 시스템으로 설계되었습니다. INS 생태계의 시장 잠재력은 수십억 명의 사용자로 구성되어 있으며, 각 사용자가 매년 수십 건의 주문을 합니다. 주요 초점은 실행에 있으며, 우리는 스마트 계약에 대한 지원, 예측 가능성, 안정성 및 사용의 편의성을 추구합니다. 우리는 가장 입증되고 확장 가능한 오픈 소스 기술을 사용하고, 대체 기술 구현을 지속적으로 모니터링할 계획입니다.

이더리움과 같은 기존의 블록체인 플랫폼은 거래 대역폭에 제한이 있습니다 (현재 초당 십여 건으로 제한). 그리고 예비 플랫폼과 프레임워크는 개발 단계에만 있기 때문에 우리는 앞으로 자체 INS 블록체인 플랫폼을 설계하고 개발할 생각이며, 여기엔 과반수가 인정한 노드만 선택될 겁니다. 노드의 신뢰성을 기반으로 우리는 훨씬 빠른 BFT 기반 (HoneyBadgerBFT/Zyzyva 등)의 합의 알고리즘을 구현하여, 초당 수천 개의 거래를 처리할 수 있습니다. 스마트 계약 가상 머신은 합의 알고리즘 위에 실행됩니다. INS 블록체인은 가장 널리 사용되는 스마트 계약 원장 (예. ETH)을 기반으로 하므로, INS 내에서의 지분증명(PoS)과 거래증명(PoT)은 이더리움 스마트 계약에 의해 확인됩니다 (현재 BTCRelay에서 활용 또는 향후 플라즈마에서 활용될 예정). 샤딩 및 결제 채널 같은 일반적인 최적화 기술도 구현될 것입니다.

#### INS의 블록체인 적용

- 스마트 계약
- 결제
- 공급망 관리

## 스마트 계약

블록체인과 스마트 계약은 중앙 중개 기관의 필요 없이 다양한 비즈니스 규칙에 따라 공급과 수요 측이 검증된 거래에 참여할 수 있는 차세대 마켓플레이스를 창출하는 도구 및 프레임워크를 제공합니다. 결과적으로, 온라인 마켓플레이스가 기존의 많은 오프라인 사업에 변화를 가져온 것과 같이 블록체인과 스마트 계약은 새로운 종류의 p2p 마켓플레이스를 탄생시켜 기존의 시스템을 위협할 것입니다.

INS는 판매 메커니즘을 용이하게 할 많은 스마트 계약 템플릿을 제공할 것입니다. p2p 구조는 INS의 분산형 생태계에 가장 적합하며, 생태계에 참여하는 모든 사람들에게 파워를 돌려주는 장점이 있습니다.

## 결제

전자상거래의 결제 프로세스는 현재 거래 완료를 위해 10개 이상의 단계를 거치고, 결제 중개 시스템에 최대 15개의 별도 수수료가 있어서 2%-6% 사이의 거래 수수료를 내야 합니다. 블록체인을 사용하면 이러한 긴 경로가 단축될 수 있습니다. 블록체인은 전자상거래를 더욱 효율적이고 투명하게 만드는 완벽한 도구입니다. 블록체인을 통한 결제 프로세스는 거래의 속도를 높이고 비용을 낮출 뿐만 아니라, 스마트 계약으로 전자상거래와 결제 모두 개선할 가능성이 높습니다. 토큰 장부는 사전 정의된 규칙과 방식을 기반으로 언제 어디서든 다양한 이유로 보내고 교환하는 '실제' 돈과 비슷한 완벽한 토큰 기반 시스템을 제공합니다.

## 공급망 관리

전자상거래 기업들은 제조업체, 제3자 업체, 통신 사업자 및 물류 업체의 복잡한 공급망을 관리해야 합니다. 주문 정보, 협상된 수수료, 커미션 (스마트 계약의 형태)를 포함하는 거래 장부 블록체인은 문서, 전송, 반환 이벤트를 캡처하고, 분쟁 기회가 적은 재정결산을 유도하는 데 사용됩니다. 블록체인 기록의 공적-사적 특성은 각 당사자가 다른 사람에게 데이터를 공개할 수 있음을 의미합니다. 모든 당사자가 거래를 확인하고, 블록체인 내에서 접점을 협상할 필요가 없습니다.

블록체인은 전체 거래에 대한 기록 시스템입니다. 단순히 거래를 기록하는 것이 아니라, 전체 프로세스를 주도합니다. 이로 인해, 오늘날 거래에 방해되는 시간 지연, 추가 비용 및 사람의 실수를 줄이고, 재고 관리를 자동화하며, 물류 프로세스를 간소화할 수 있지만, 식료품이 디지털이 아니기 때문에 오류가 어느 정도 발생할 수 있습니다. 블록체인의 거래 기록이 사후에 필연적입니다.

## 5. INS 플랫폼

### 5.1. 핵심 구성요소 및 프로세스

#### 제품

소비자 시장에서의 제품은 기본 품목을 구성합니다. 이를 간편하고 편리하게 구분하기 위해, INS 플랫폼에 등록된 제품은 상품명, 카테고리, 수량, 가격, 설명, 재료 등 몇 가지 정의된 필터가 적용됩니다. 이를 통해 주문할 제품을 쉽게 찾고 선택할 수 있습니다.

#### 주문하기

소비자는 구매할 제품을 선택하고, 배송 정보를 작성하고, 현금, BTC, ETH 또는 INS 토큰으로 결제합니다. 결제 방법에 따라, 다른 가격과 보상이 적용됩니다.

결제 방법	가격	보상
현금	일반 가격 + 2-3% 카드 수수료	제한
BTC, ETH	일반 가격 + 거래 수수료 (예. 이더리움 가스 비용)	제한
INS 토큰	일반 가격 + 거의 0%의 거래 수수료	무제한

소비자는 INS 공식 웹사이트/웹 또는 특정 제조업체가 출시한 공식 앱 또는 공식 앱의 파생 앱을 사용해서 제품을 주문할 수 있습니다.

#### 제품 검색

분산형 파일 스토리지 네트워크 (IPFS나 Storj 옵션을 고려하고 있음)는 제조업체가 등록한 제품의 최신 데이터베이스를 유지 관리하는 데 사용됩니다. 소비자는 '정렬'과 '필터'를 적용해서 사고 싶은 것을 선택할 수 있습니다. 제조업체는 앱 샘플 프로그램으로부터 자체 앱을 개발해서 배포할 수 있습니다. 제조업체는 이 앱에 원하는 방식으로 제품을 정렬하고 필터를 적용할 수 있습니다.

온라인 쇼핑을 한 소비자의 68%는 빠르고, 쉽고, 편리하고, 재밌는 온라인 식료품점으로 전환할 가능성이 매우 높다고 응답했습니다<sup>20</sup>. 수많은 제품을 온라인으로 검색하는 것은 소비자에게 매우 어려울 수 있습니다. 따라서 우리는 소비자들이 좋아하는 제품을 가능한 한 쉽게 찾을 수 있도록 할 것입니다. 예를 들어, 우리는 '지역', '글루텐 무첨가', '유기농', '세일 중' 등 항목별 카탈로그 필터를 제공할 겁니다.



우리는 홈페이지에 개인화 서비스를 적용하여 소비자들이 특별히 맞춤화된 쇼핑 경험을 즐겼다고 느끼도록 할 것입니다. 소비자는 이전 주문과 가장 많이 구입한 제품을 조회하고, 쇼핑 기록을 근거로 관련성이 있는 제품 및 특별가를 확인할 수 있습니다. 개인화 서비스는 검색 결과, 제품 상위 노출, 장바구니 내 제품 추천, 일일/주간 할인 등으로 확대될 것입니다.

## 보상

오늘날 소비자는 쇼핑 장소에 대한 선택의 폭이 넓어졌습니다. 따라서 판매자는 재거래를 위해 열심히 노력해야 합니다. 보상과 할인 프로그램은 특히 경쟁이 심한 식료품 시장에서 소비자의 재구매를 유도합니다. INS 생태계에서 제조업체는 스마트 계약의 논리를 적용하여 필요에 따라 맞춤형 보상 프로그램을 개발할 수 있습니다.

### 로열티 프로그램

로열티 리워드 메커니즘은 제조업체가 장기 고객에게 보상을 제공하기 위해 로열티 프로그램을 쉽게 설정할 수 있는 최상의 방법 중 하나입니다. 결제는 스마트 계약으로 처리되어 소비자가 보상받을 자격이 있음을 증명할 수 있습니다. 제조업체가 보상 유형, 만료일, 보상 가능 제품, 금액 등의 규칙을 직접 설정합니다. 로열티 프로그램은 스마트 계약에 코딩되어 제조업체로부터 보상금을 수령하고, 소비자 지갑과 연결된 자격 증명을 제공하는 사람들에게 제공됩니다.

### 프로모션

자동 프로모션 리워드 메커니즘은 소비자로 하여금 첫 주문을 하도록 장려하기 위해 만들어집니다. 프로모션 리워드 메커니즘은 제조업체가 만료일, 제품 목록, 고객 매개 변수 등의 규칙을 설정하고 제한된 기간 동안 사전 정의된 제품을 구매할 때만 토큰을 제공하도록 스마트 계약에 코딩됩니다.

### 교차 마케팅

<sup>20</sup> 출처: UNATA (2016).

교차 마케팅 메커니즘은 제조업체가 새로운 고객에게 제품을 홍보하고 더 많은 매출을 올리는 데 사용될 것입니다. 제조업체는 맞춤형 앱을 개발하고 보완 제품을 판매하고 서로 홍보하는 다른 제조업체 파트너를 찾을 수 있습니다. 교차 마케팅 리워드 시스템은 제품 정보와 리워드 규칙이 지정되는 스마트 계약에 코딩됩니다. 교차 마케팅 메커니즘은 제조업체가 앱 트래픽을 다른 제조업체와 공유하고, 소비자가 더 많은 제품을 발견하도록 유도합니다.

### **추천 프로그램**

INS는 토큰 생성 목적의 일환으로 INS 예비금을 만들어 신규 고객에게 추천 보상으로 이 토큰을 사용하고, INS 생태계를 대중화하는 데 사용할 것입니다.

### **피드백**

제품에 대한 고객의 직접적인 피드백을 얻고자 하는 제조업체는 INS 토큰으로 소비자에게 동기를 부여하여 피드백에 대한 참여를 유도할 수 있습니다. 피드백 리워드 메커니즘을 통해 특정 매개 변수를 설정하고 제조업체가 피드백을 받기를 원하는 소비자 포커스 그룹을 생성할 수 있습니다. 고객 데이터는 제조업체와 공유되지 않으며 INS 플랫폼에서 중앙 집중식으로 처리되지만, 나중에 신원 확인 없이 피드백을 제출할 수 있는 프라이버시 보호형 자격 증명을 제공하면 분산 관리됩니다.

### **최소 잔액**

제조업체는 모든 유형의 보상을 지불할 수 있는 능력을 보장하기 위해 전월 판매액의 일정 부분에 해당하는 INS 토큰의 잔액을 보유해야 합니다. 제조업체는 이를 위해 소비자로부터 받은 토큰을 유지하거나 거래소에서 구입할 수 있습니다.

### **평가 점수**

평가 시스템은 거래 당사자 간의 신뢰 구축에 중요합니다. 초기에는 평가 점수가 제조업체와 물류업체만 해당되나, 차후에는 소비자도 포함될 수 있습니다.

우리는 다음과 같은 보안 요구 사항을 만족시키면서 평점을 계산하고 소비자로부터 개인정보 보호용 자격 증명을 접수할 수 있도록 평가 스마트 계약을 코딩할 계획입니다:

- 투명성: 평가 획득 방법은 투명해야 합니다
- 유효성: 특정 참가자 그룹만 평가할 수 있습니다 (예. 제조업체의 고객)
- 무결성: 평가를 조작하는 것은 불가능하지 않더라도 어렵습니다
- 비밀성: 평가하는 소비자는 신원 또는 기타 개인 정보를 공개하지 않습니다



## 주문 상태

모든 스마트 계약은 블록체인 외부에서 데이터를 읽을 수 있는 능력이 제한됩니다. 스마트 계약이 외부 데이터를 처리하는 자연스러운 방법은 계약이 서명을 확인하고 데이터를 처리할 수 있도록 오프 체인의 적절한 참여자 (오라클)가 전자적으로 서명한 것을 보내는 것입니다.

주문 상태 보고서는 주문 프로세스 중에 자동으로 형성되며, 다음과 같이 서명된 확인이 포함됩니다:

- 제조업체: 공급 요청 접수 및 완료
- 작업자: 물류센터로 제품 전달
- 작업자: 주문 포장 및 배송 준비
- 택배 기사: 주문 제품 수령
- 택배 기사: 주문 배송
- 소비자: 주문 수령

각 참여자는 자신의 계정에 개인 키를 안전하게 암호화하여 지갑에 저장하고, 나중에 서명을 작성 및 확인하여 전체 프로세스가 원활해지게 합니다. 체인 상에 상태가 반영되면, 이 데이터는 시스템 내의 다른 참여자에게 보여지거나 다양한 스마트 계약에 이용됩니다.

## 분쟁 해결

높은 평가 점수를 유지하는 것은 모든 생태계 참여자들에게 진실하게 행동하도록 자극하고, 대다수의 경우 실제로 분쟁 메커니즘을 불필요하게 만듭니다. 분쟁 해결 메커니즘은 제3자 중재자를 호출하지 않고 가능한 한 쉽게 분쟁을 해결하도록 구축될 것입니다. 해결에 실패하면, INS 직원이 중재자 역할을 합니다. 분쟁의 결과는 피고와 원고 모두에 대한 평가 점수에 영향을 미칠 수 있습니다.

## 개인 데이터 보안

개인 데이터를 안전하게 취급하는 것은 우리에게 매우 중요합니다. 블록체인의 공공 데이터 특성상, 고객 이름, 주소, 휴대 전화번호, KYC 데이터 및 문서와 같은 정보를 저장할 수 없습니다. 블록체인의 권한은 생태계에서 여러 독립체의 협력을 허용하기 위해 쉽게 검증될 것입니다. 실제 개인 데이터와 정보는 중앙 집중식 저장소에 저장되고 INS에 의해 관리되고 보호됩니다. 분산화가 계속 진행됨에 따라, 우리는 개인 데이터를 점점 더 적게 저장할 것입니다.

안전한 스토리지는 다음과 같은 체계를 통해 사용자 이름이나 비밀번호 없이도 데이터에 액세스할 수 있도록 합니다:

- 데이터는 스토리지에 저장될 때, 블록체인 주소와 같은 공개 식별자에 연결됩니다.

- 데이터를 검색하기 원하는 당사자는 자신의 블록체인 주소와 일치하는 개인 키를 사용하여 요청에 서명함으로써 신원을 확인해야 합니다.
- 스토리지 서비스는 블록체인에서 권한에 대한 정보를 얻고 서명이 유효하며 요청자가 데이터에 액세스할 수 있는 권한이 있는지 확인합니다.
- 검사가 성공적이면 데이터가 요청자에게 반환되고 확인 기록이 블록체인에서 만들어집니다.

## 5.2. 고객과 제조업체를 위한 장려책

### 제조업체를 위한 장려책

- 주문을 쉽게 할 수 있도록 제품을 등록합니다
- 제품에 공정한 가격을 제시하고 다른 제조업체와 투명하게 경쟁합니다
- 자체 브랜딩에 따라 INS 공식 앱을 맞춤화하고, 소비자에게 홍보하여 반복 사용을 늘리고 교차 마케팅 보상을 획득합니다
- 높은 평가 점수를 유지하고 더 많은 소비자를 유치하기 위해 신뢰할 수 있는 방식으로 서비스합니다
- 소비자 확보를 위해 매력적인 프로모션 및 로열티 프로그램을 제공합니다
- 직접 고객 피드백을 받습니다

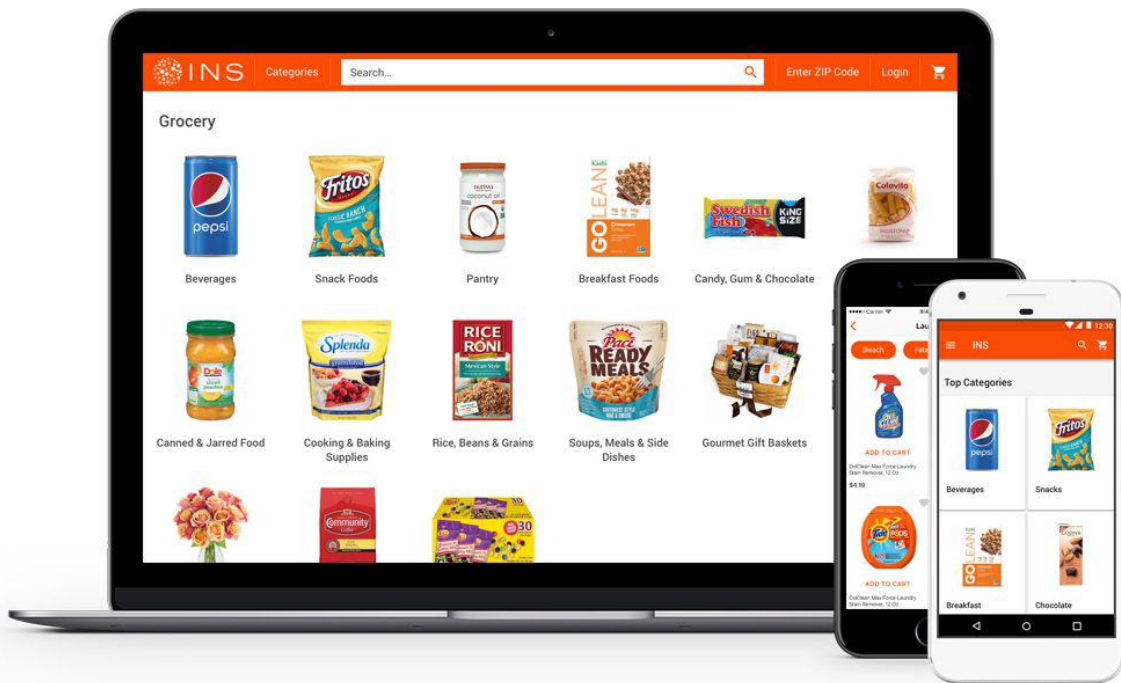
### 소비자를 위한 장려책

- 소매점보다 저렴한 일상적인 식료품 및 소모품을 주문합니다
- 오프라인 쇼핑에 시간을 할애하지 않고 문 앞까지 주문을 배송시킵니다
- 제조업체에 영향을 주는 피드백을 남깁니다
- 다양한 종류의 보상을 받습니다

## 6. 앱 & 인터페이스

우리는 소비자를 위한 웹사이트와 모바일 앱은 물론 다른 모든 생태계 참여자를 위한 모바일 앱과 웹 인터페이스를 개발하고 출시할 계획입니다.

### 소비자 앱 & 웹사이트



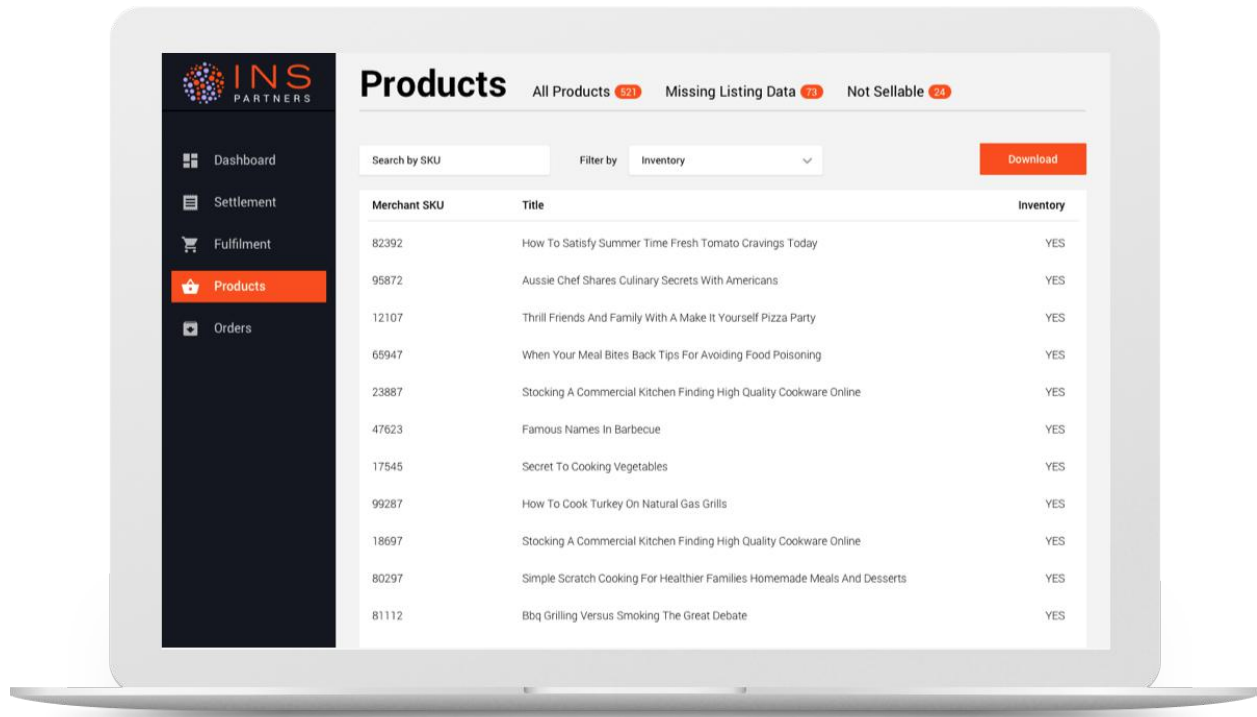
소비자는 웹사이트나 앱에서 식료품을 구매하고 피드백을 남깁니다. 공식 소비자 앱은 스마트 계약에 대한 액세스와 분산형 클라우드 스토리지의 제품에 대한 액세스를 포함하여 소비자 측면의 모델을 구현합니다.

앱은 GitHub에 공개 소스 소프트웨어로 게시되며, 앱 샘플로 개발자를 지원합니다. 제조업체는 공식 앱을 수정해서 자체 브랜딩된 맞춤형 앱을 출시할 수 있습니다. 우리는 앱 커스터마이징 프로세스를 가능한 한 쉽게 하기 위해 튜토리얼과 설명서가 포함된 오픈 소스 맞춤형 소프트웨어 개발 키트 (SDK)를 제공할 겁니다. 맞춤형 앱 구현은 INS 플랫폼의 포크가 아니며 INS 토큰의 포크가 아니라, 단순히 동일한 네트워크의 다른 클라이언트입니다.

## 물류 앱

물류 앱은 물류센터 직원과 택배 기사가 원활히 주문을 처리할 수 있도록 돕습니다. 물류 앱은 안드로이드 플레이에 출시될 겁니다.

## 제조업체를 위한 웹 인터페이스



제조업체를 위한 웹 인터페이스는 컴퓨터에 설치할 필요 없이 웹 브라우저에서 실행되며, 이를 통해 제품 등록, 제품 수정, 재고 관리 수행, 배송 옵션 및 보상 정책 설정을 포함한 모든 작업을 수행할 수 있습니다.

## 물류센터 운영자를 위한 웹 인터페이스

물류센터 운영자를 위한 웹 인터페이스는 컴퓨터에 설치할 필요 없이 웹 브라우저에서 실행되며, 이를 통해 창고 비용을 설정하고 통계 및 수익 보고서를 받을 수 있습니다.

## 7. 로드맵

우리의 로드맵은 기술 개발, 운영 인프라 설치, 파트너십 체결, 마케팅 계획 수립과 같은 다양한 측면이 포함됩니다. 예비 로드맵은 다음과 같습니다. 날짜와 활동은 변경될 수 있습니다.



## 7.1. 개발 로드맵

우리의 목표는 저렴한 가격으로 일상적인 제품을 구매하고자 하는 번성한 소비자 생태계와 기존의 소매체인을 넘어서 직접 판매하고자 하는 제조업체를 유지함으로써 광범위한 사용자가 이용하는 선도적인 분산형 소비자 시장을 창출하는 것입니다. 우리의 주된 역할은 플랫폼을 운영하는 데 필요한 오픈 소스 기술을 개발하고, 모든 참여자를 장려하는 성공적인 모델을 창출하는 것입니다.

### 마일스톤 #1: 플랫폼 구현

첫 번째 마일스톤은 분산형 INS 플랫폼의 구현입니다. 우리는 플랫폼에 관한 커뮤니티의 피드백을 언제나 환영하며 플랫폼을 완벽하게 안전하고 투명하게 만들기 위해 지속적으로 개선할 계획입니다.

ICO 기간이 끝나면, 모든 참여자는 이더리움 기반의 EIP20 표준호환 INS 토큰을 받습니다. 자체 블록체인 플랫폼이나 적절한 대안 목록에서 선택된 블록체인 플랫폼에 INS 플랫폼이 런칭된 후, 해당 플랫폼의 네이티브 토큰이 배포됩니다. EIP20 표준호환 INS 토큰은 네이티브 INS 토큰과 일대일로 교환 가능합니다.

분산형 플랫폼의 주요 부분은 이 문서의 INS 플랫폼 섹션에 설명된 대로 수행하는 스마트 계약에 의해 구현됩니다.

공식 스마트 계약은 GitHub에 오픈 소스 소프트웨어로 게시되며, 다음과 같은 구현이 포함됩니다:

- 주소 간 토큰 거래와 같은 기본 기능
- 제품 출시
- 물류 프로세스 보고
- 보상 메커니즘

### 마일스톤 #2: 앱과 웹 인터페이스 개발

첫 번째 마일스톤은 시스템의 백엔드에 집중된다면, 두 번째 마일스톤은 프론트엔드와 최종 사용자 경험에 중점을 둡니다.

우리는 소비자 웹사이트, 소비자 앱 샘플, 물류 앱을 출시할 계획입니다. 우리는 React/React Native 기술을 사용하여 웹/모바일 간의 대부분의 코드베이스를 공유할 계획입니다. 앱에는 표준 오픈 소스 샘플을 기반으로 하는 싼클라이언트 (thin client)가 포함되어 있어 앱이 INS 플랫폼의 다양한 스마트 계약과 상호작용할 수 있습니다. 제조업체와 물류센터 운영자를 위한 웹 인터페이스는 컴퓨터에 설치할 필요 없이 웹 브라우저에서 실행됩니다.

### 마일스톤 #3: 생태계 확장

확장형 INS 생태계를 운영하는 데 필요한 대부분의 기술과 함께, 우리의 주안점은 개발에서 성장으로 옮겨 갈 것입니다. 네트워크 성장에 대한 투자는 모든 개발이 완료될 때까지 기다리지 않으며, 앱 및 인터페이스의 실행 가능한 버전이 예비 출시되는 즉시 이뤄질 것입니다. 네트워크의 성장은 제조업체와 소비자 양측에 달려있습니다.

#### 제조업체

INS 생태계는 가능한 한 많은 우수한 제조업체가 생태계에 참여함으로써 혜택을 볼 것입니다. 제조업체는 생태계의 제품 공급자이자 트래픽 유도의 엔진 역할을 합니다. 제조업체는 INS 토큰을 사용하여 모든 보상 프로그램을 제공합니다. 제조업체 유치를 위해서는 INS 아이디어를 이미 지지한 제조업체와의 계약 체결, 기타 제조업체와 직접 접촉, 관련 회의나 컨퍼런스에 참여, 제조업체 협회와의 파트너 관계 형성, 생태계에 참여하는 데 관심이 있는 새로운 제조업체에 지침과 지원을 제공해서 프로세스를 가능한 한 매끄럽게 하는 방법이 있습니다.

#### 소비자

네트워크에 적극적인 소비자가 많을수록, 제조업체의 매출과 수익이 커집니다. 매출 증가는 생태계의 가치를 올립니다. 소비자 확대를 위해서는 더 많은 사람들에게 INS 앱과 웹사이트를 마케팅 및 홍보하고, 전반적으로 온라인 식품 배달 서비스를 홍보하는 방법이 있습니다. 더 많은 소비자를 유치하는 것만이 성장의 유일한 길이 아닙니다; 기존 고객의 참여를 높이는 것도 똑같이 중요합니다. 네트워크의 고객 유지율은 핵심 제품에 대한 지속적인 개선을 통해 올릴 수 있습니다.

## 7.2. 지리적 확장 계획

우리는 인구 규모, 소득 수준, 식료품 시장 집중률에 따라 확장할 도시를 선택할 계획입니다. 아래 지도는 예비 도시 목록입니다. 이것은 우리가 프로젝트를 진행하면서 변경될 수도 있습니다.



모스크바는 거대하고 풍요로운 인구를 자랑하며 식료품 시장은 몇몇 대형 소매업체가 장악하고 있습니다. 2016년 온라인 식료품 시장 규모가 5억 달러였으며, 향후 수년 내 연평균증가율 30% 이상을 예상하고 있으므로<sup>21</sup>, 좋은 실험의 장이 될 것입니다. INS 팀의 Instamart에 대한 사전 경험은 매우 탄탄한 점프 스타트 역할을 합니다. 우리는 독립적인 물류센터 운영자를 INS 생태계에 적극 참여시켜, 확장을 가속화하고 생태계의 분산 시스템을 강화할 계획입니다.

<sup>21</sup> 출처: INS팀 견적, 업계 전문가



## 8. INS 토큰

---

### 8.1. 구조

ICO 기간이 끝나면, 모든 참여자는 이더리움 기반의 EIP20 코인과 교환 가능한 INS 토큰을 받습니다. INS 블록체인이 자체 토큰 메커니즘으로 런칭될 때마다, 새 토큰은 언제나 EIP20 토큰과 일대일 교환이 가능합니다.

INS 토큰은 INS 생태계의 핵심 구성 요소이며, 토큰을 생태계의 필수 요소로 만들고, 생태계 경제를 견인하는 모든 작업을 가능케 하도록 설계되었습니다. INS 토큰은 분수로 나눌 수 있고, 양도 가능하며 대체할 수 있습니다.

INS는 토큰 잔금과 송금을 추적할 수 있습니다. 대규모 토큰 도난, 계약 절충, 이더리움 프로토콜 변경 교란과 같은 불가항력의 경우, INS는 토큰 전송을 동결하고 원래 토큰 레지스트리의 특정 날짜로 잔고를 대체하는 새 토큰 계약을 발행할 수 있습니다. 이더리움 포크의 경우, INS는 지원할 브랜치를 분명하게 발표할 것입니다.

INS 토큰 계약 주소 : 0x5b2e4a700dfbc560061e957edec8f6eeeb74a320

### 8.2. 사용

INS 토큰은 INS 생태계 내에서 모든 종류의 보상과 결제 처리를 위한 수단으로만 설계되었습니다. 우리는 INS 토큰을 파트너 서비스에서 결제 방법으로 채택할 계획입니다.

#### INS 토큰의 사용

##### 제조업체

- 보상: 로열티 프로그램, 프로모션, 교차 마케팅, 피드백
- 최소 잔액 보유

##### 소비자

- 주문 결제

##### INS

- 소비자에게 추천 보상

## 8.3. 확장

우리의 핵심 목표 중 하나는 가상화폐에 대한 경험이 거의 없고 블록체인 기반 기술에 대해 거의 알지 못하는 고객에게 분산형 소비자 마켓플레이스를 소개하는 것입니다. INS 생태계는 가상화폐 커뮤니티를 넘어 확장하고 광범위한 고객을 대상으로 한 활동에 초점을 맞출 것입니다. 이러한 고객에게 서비스를 제공하려면 식료품 업계와 그 특성에 대한 완벽한 지식이 필요합니다.

광범위한 업계 경험을 바탕으로 우리 팀은 소비자가 원하는 것을 정확하게 알고 있습니다. 우리는 소비자가 INS 토큰을 쉽게 사고 적립하고 사용하도록 만들 것입니다. 가상화폐 지갑을 열고 유지하는 복잡한 문제들은 INS 웹사이트와 앱에서 매끄럽게 처리될 것입니다.

## 9. 토큰 판매

### 9.1. 개요

시작일: 2017년 12월 04일, **11:00 AM (GMT)**

결제 방법: BTC, ETH, LTC, DASH, USD (은행 송금)

최대 목표: 60,000 ETH

최소 목표: 20,000 ETH

토큰 환율: 1 ETH = 300 INS 토큰

총 토큰 공급량: 50,000,000

최소 구매: 0.1 ETH

보너스:

	참여 금액		
	100 ETH 초과	10 - 100 ETH	10 ETH 미만
1일차	25%	22.5%	20%
2-7일차	20%	17.5%	15%
2 주차	10%	7.5%	5%
3 주차	0%	0%	0%

- 생성되는 토큰의 정확한 수는 참여 금액에 따라 달라집니다
- ICO 기간 종료 후 토큰 생성, 발행, 채굴은 없습니다
- ICO가 완료되면 토큰은 이전될 수 있습니다
- 최소 목표에 도달하지 못하면 참여자에게 자금이 반환됩니다
- 최대 목표에 도달하면, ICO는 즉시 종료됩니다

토큰 분배는 생성된 INS 토큰 수에 비례합니다:

ICO 참여자	팀	자문위원, 초기 지지자, 보상	예비금
60%	15%	5%	20%

INS 팀의 토큰은 2 년 동안 잠겨 있으며 6 개월의 유효 기간이 4 번 주어집니다.

고문 및 초기 서포터 토큰은 6 개월 동안 잠겨 있습니다.

예비 기금의 토큰 배포는 2019 년에 시작되어 2 년 동안 지속될 예정이며 광범위한 고객이 INS 에코 시스템에 가입하고 가속화하기 위해 신규 고객을 장려하려는 기본 목표를 갖고 있습니다

## 보상 & 추천 캠페인

활동	보상 %
비트코인토큰 서명 캠페인	30%
블로그 포스트 & 비디오 캠페인	20%
소셜 미디어 (페이스북 & 트위터)	20%
번역	15%
텔레그램	2%
기타	13%

\*보상 캠페인 예치량: 500,000 INS 토큰. 자세한 내용은 비트코인토큰에서 확인하세요 <https://goo.gl/KNh4ZH>

활동	토큰 구매 보상 %
추천	5%

추천 링크 소유자에 대한 추천 보상은 추천 링크를 사용하여 구매 한 토큰 수를 기준으로 5 %입니다. 참조 링크를 사용하여 토큰을 구입 한 사용자에게는 추가 1 %의 보너스가 제공됩니다. ICO가 종료될 때 모든 판매 토큰은 총공급량의 60%입니다. 15%는 INS 팀에, 5%는 자문위원, 초기 지지자 및 보상 수령자에게 배분됩니다. 나머지 20% 토큰은 예비 자금으로 보유합니다. 예비 기금의 토큰은 신규 고객에게 생태계에 가입하고 채택을 가속화하는 데 현명하게 사용됩니다.

## 9.2. 토큰 판매 진행

ICO 기간 동안 모금된 자금은 로드맵에 따라 사용되도록 계획됩니다.

예정된 자금 할당	%	금액
연구 & 개발	50%	\$9,000,000
관리 & 운영	27.8%	\$5,000,000
마케팅 & 영업	14.4%	\$2,600,000
법무	2.8%	\$500,000
비상 대책	5.0%	\$900,000

우리의 로드맵은 INS 플랫폼을 위한 모든 기능의 개발과 모든 생태계 참여자를 위한 풍부한 기능의 앱 및 인터페이스는 물론 제조업체 및 소비자의 채택을 가속화 할 수 있는 강력한 영업 및 마케팅 지원을 전제로 합니다.

**연구 & 개발** 비용은 스마트 계약, 암호화 메커니즘, INS 플랫폼, 앱, 인터페이스, SDK 등의 설계 및 개발을 포함하여 모든 R&D 비용을 총당합니다. 약 35명의 엔지니어가 참여하는 R&D 센터 개소 포함.

**관리 & 운영** 비용은 R&D 팀을 제외한 모든 INS 직원의 급여가 포함됩니다.

**마케팅 & 영업** 예산은 제조업체와 소비자 모두 확보될 때 할당됩니다.

**법무** 비용은 여러 국가에서의 INS 생태계 확장과 관련된 모든 법적 비용이 포함됩니다.

**비상 대책** 자금은 총예산의 5%로 계산합니다.

## 9.3. KYC

토큰은 법률 또는 규정에 의해 디지털 토큰 거래가 금지되거나 제한된 국가나 지역의 시민, 자연인, 법인에게 제공, 유통, 재판매, 양도될 수 없습니다. 이를 준수하지 않을 경우, 본 계약이 효력을 발생한 후 언제든지 거래가 금지되고 제한될 수 있습니다 ("제재 대상자").

우리는 제재 대상자의 참여를 허용하지 않으며, KYC 절차 내에서 구매자가 제공한 정보가 불충분하거나 정확하지 않거나 오해의 소지가 있는 경우 또는 구매자가 제재 대상자로 간주된 경우, 언제든지 INS 토큰 구매 요청을 거부하거나 취소할 권리를 보유합니다.

## 9.4. ESCROW

INS 토큰 판매와 관련하여 INS 토큰에 대한 모든 지불은 다중 서명 지갑의 에스크로에 보관됩니다. 열쇠는 INS 팀과 법률 서비스의 국경 제공자이자 아시아 최대의 글로벌 법률 서비스 네트워크인 잉킹 (Ink) 회원인 Nesterov Saveliev & Partners와 함께있을 것입니다. NSP는 중국, 영국, 스위스, 이탈리아 등 30 개국 이상에 지사를두고 있습니다.

## 9.5. INS PROMO TOKEN (INSP) AIRDROP

5억 개의 INSP 토큰이  $> 0.1\text{ETH}$  인 모든 Ethereum 주소로 공략됩니다. ETH 토큰 소지자의 스냅샷이 11 월 1 일에 찍혔습니다. INSP 토큰은 토큰 세일 중 INS 토큰을 구입할 때 5 %의 추가 보너스를 제공합니다. INSP는 프로모션 토큰이며 INS 토큰으로 교환 할 수 없습니다.

계약 : 0x52903256dd18D85c2Dc4a6C999907c9793eA61E3

INSP 에어드롭 목표 :

많은 다른 사람들이 참여할 수있는 공정하고 평등 한 기회  
활동을 촉진하고 더 많은 잠재 고객을 확보하십시오.

Airdrop 수신자는 INSP 토큰을 받기 위해 아무것도 할 필요가 없습니다. 개인 키 요청을 무시하십시오.

## 10. 팀 & 자문위원

선도적인 기술 & 소매 회사에서 풍부한 경험을 가진 35명의 전문가. 설립자인 Peter Fedchenkov와 Dmitry Zhulin은 2010년부터 서로 알고 지냈으며, 2013년부터 함께 작업하고 있습니다. 우리는 세계적으로 유명한 자문위원과 투자자의 지원을 받습니다.

### 선택된 팀 경험



### 10.1. 자문위원



**EYAL HERTZOG**   Bancor

#### 제품 고문

Bancor의 공동 창립자, 수석 건축가 및 제품 개발 책임자. Eyal은 cryptocurrency 및 인터넷에 대해 솔직한 생각을 가진 MetaCafe 및 Contact Networks의 창립자 인 일련의 기업가입니다.



**MICHAEL TERPIN**   

#### 자문위원

40차례 ICO를 성공시킨 PR 회사, Transform Group의 설립자이자 CEO. 디지털 통화 투자 그룹, BitAngels의 공동 창립자이자 회장. CoinAgenda의 창립자이자 컨퍼런스 책임자. Alphabit Fund 특별 고문



**MOE LEVIN**  

**자문위원**

Keynote의 CEO, Global Blockchain Council의 집행 위원, North American Bitcoin Conference의 창립자. Moe는 선견지명이 있는 기업가로 크립토 분야에서 인정받는 리더입니다



**DAVID WACHSMAN**   WACHSMAN PR

**PR 자문위원**

David는 세계에서 가장 큰 블록체인 중심의 홍보 대행사인 Wachsmann PR의 창립자로 Dash, Ionomi, Aragon, Kraken, Lisk, Kik 등 다양한 프로젝트의 홍보를 주관했습니다



**RAWI ABDELAL 박사** 

**아카데미 자문위원**

Rawi Abdelal은 하버드 경영 대학원의 허버트 F. 존슨 국제 경영학 교수이자 러시아 및 유라시아 연구를 위한 하버드 데이비스 센터의 소장입니다



**JAN JELLE VAN DER MEER**   

**공급 체인 고문**

PA Consulting Group의 파트너. 소비자 고객에 초점을 맞추고 공급망의 가치를 극대화할 수 있도록 돕습니다. 여기에는 기존 제품뿐만 아니라 새로운 혁신이 포함됩니다. Unilever, FrieslandCampina 및 GlaxoSmithKline과 같은 주요 FMCG 조직에 대한 다양한 글로벌 리더십 역할을 수행했습니다.



**SEBASTIAN STUPURAC**  

**커뮤니티 자문위원**

성공적인 커뮤니티 참여와 스마트 계약 촉진 플랫폼인 Wings의 공동 창업자. 이더리움 블록체인에서 작동하는 몇 안 되는 DAPPS 중 하나. 2013년부터 분산 솔루션 & 블록체인 기술에 대한 풍부한 경험 보유



**ILYA PEREKOPSKY**   BLACKMOON CRYPTO

**ICO 자문위원**

Blackmoon Financial Group (2017년 9월, 3천만 달러의 신규 코인 발행)의 공동 창업자. 전 세계 4억 명 이상의 사용자가 있는 러시아 최고 소셜 네트워크인 VK의 초기 직원 중 한 명이었으며, 최근 부사장을 맡고 있습니다.



## 10.2. 핵심 팀



**PETER FEDCHENKOV**

**설립자**

풍부한 소매 및 기술 경험을 제공합니다. 전에 Goldman Sachs & IBM과 함께 작업했습니다. Stockholm School of Economics in Riga에서 소매 관련 수업을 가르치고 있습니다. 하버드 경영 대학원 MBA



**DMITRY ZHULIN**

**설립자**

소매 및 전자상거래에 중점을 둔 벤처캐피탈 및 사모펀드 전문가. 5년간 암호화폐 자산에 투자한 경험이 있습니다. 전에 VTB Capital Private Equity, Rothschild, PwC와 함께 작업했습니다. 런던 대학교, 금융학 준석사 과정



**DMITRY KHOVRATOVICH**

**블록체인 & 스마트 계약**

인정받는 암호화 및 보안 전문가 (12년 경력, 2,000건 이상의 참고문헌 인용). Argon2 (PHC(Password Hashing Competition)에서 우승을 차지한 알고리즘) 및 Equihash 디자이너



**PRABHAKAR REDDY**

**아시아 확장**

방갈로르에 소재. 연쇄 창업가. 인도, 두바이, 샌프란시스코에서 성공적으로 비즈니스를 운영한 경험이 9년 이상 있습니다. 하버드 경영 대학원 MBA



**PAVEL YAKSHANKIN**

**팀 리더**

5년 이상의 개발팀 리더. 전에 Undev, FunBox, Voltmobi와 함께 작업. RailsClub 2016년 컨퍼런스 연사. Ruby, Javascript, Erlang 경력자



**MICHAEL SCHMIDT**

**미국 확장**

텍사스 오스틴에 소재. 새로운 기술 제품 출시에 대한 풍부한 경험을 가진 기업가이자 엔지니어. 조지아공과대학교, 석사. 하버드 경영 대학원 MBA



**FEDOR LISITSYN**

**제조업체 관계**

FMCG 분야에서 상당한 경력을 가진 숙련된 전략 전문가. 전에 McKinsey & Company와 운영 프로젝트 중점 작업. 하버드 경영 대학원 MBA 합격자



**MARIA LAPUK**

**PR**

디지털 PR 분야에서 10년 이상의 경력. 이 분야에서 가장 유명한 PR 리더 중 한 명. "2015년 올해의 PR 프로필", "2013년 가장 영향력 있는 네트워크", "2012년 올해의 PR 전문가" 수상



**FRANK VAN DER TOL**

**유럽 확장**

숙련 된 FMCG 및 소매 전문가 (식품 및 비 식품). FMCG / 소매업, 전자 상거래 및 온라인 시장에서 15 년 이상의 경험. Accenture와의 협력 에라스무스 대학 로테르담 경제학 석사 비즈니스 및 사회에 대한 TIAS 학교 경영학 석사



**DMITRY GLADKOV**

**법률 고문**

Nektorov, Saveliev & Partners의 파트너 (# 1 VC 법률 사무소 상 2015). 기업법 및 자금 조달 자문에 20 년 이상의 경력. UBS (모스크바)의 전 법률 고문. 조지아 대학교 법과 대학 LLM

## 12. 위험 요소

INS 토큰 취득은 높은 수준의 위험을 수반합니다. INS 토큰을 구입하기로 결정하기 전에 잠재적 구매자는 이러한 위험에 관한 다음 정보를 주의 깊게 고려해야 합니다. 다음과 같은 위험 요소가 실제로 발생하면, INS 플랫폼과 INS 토큰 가치에 상당한 악영향이 미칠 수 있습니다.

이 백서에 설명된 위험과 불확실성이 토큰 소유자가 직면하는 유일한 문제가 아닐 수도 있습니다. 추가적인 위험과 불확실성 또한 INS 플랫폼과 INS 토큰 가치에 상당한 악영향을 미칠 수 있습니다.

---

### 1. INS 토큰 가치와 관련된 위험

**1.1. INS 토큰에 대한 시장 개발의 부족.** INS 토큰에 대한 공개 거래 시장이 전에 없었기 때문에, 본 백서에 설명된 INS 토큰의 판매가 INS 토큰에 대한 액티브하거나 유동적인 시장을 형성하지 못할 수도 있습니다. 그리고 INS 토큰의 가격이 매우 변동될 수 있습니다. INS 토큰 거래를 위해 토큰 거래소에 등록한다 하더라도, INS 판매 이후 액티브한 공개 시장이 개발되거나 유지되지 못할 수도 있습니다. INS 토큰에 대한 유동적인 거래 시장이 발전하지 못하면, INS 토큰의 가격 변동이 더 심화되고 토큰 소유자는 아무 때나 INS 토큰을 판매하거나 거래하지 못할 수 있습니다.

**1.2. 높은 투기 거래 가격과 관련된 위험.** 2차 시장에서의 디지털 토큰 가치는 대개 투명하지 않으며 매우 투기적입니다. INS 토큰은 회사 자산에 대한 소유권을 갖지 않으므로, 유형자산에 의해 뒷받침되지 않습니다. INS 토큰의 거래 가격은 단기간 내에 크게 변동을 거듭할 수 있습니다. 토큰 소유자는 전체 투자금을 잃을 수도 있는 큰 위험이 따릅니다. 최악의 경우, INS 토큰이 쓸모없게 될 수 있습니다.

**1.3. INS 토큰에 아무런 가치가 없을 수 있습니다.** INS 토큰에 아무런 가치가 없을 수 있으며, INS 토큰의 유동성을 보장하거나 확신하지 않습니다. 회사는 INS 토큰의 시장 가치, 전환 가능성, 유동성 또는 제3자 등을 통한 시장의 가용성에 대해 책임 또는 의무를 지지 않습니다. 본 백서의 목적상, "회사"라는 용어에는 과거, 현재, 미래의 직원, 임원, 책임자, 계약자, 컨설턴트, 변호사, 회계사, 재무 고문, 주식 보유자, 공급업체, 판매사, 서비스 제공업체, 모회사, 자회사, 제휴사, 대행사, 대리인, 전임자, 후임자, 양수인 (이하 - "회사")을 포함하나 이에 국한하지 않습니다.

**1.4. INS 토큰은 환불되지 않을 수 있습니다.** 법적 구속력이 있는 문서를 제공하거나 해당 법률에 규정된 경우를 제외하고, 회사는 INS 토큰 소유자에게 INS 토큰과 관련된 환불을 제공할 의무가 없습니다. INS 토큰과 관련하여 토큰의 가치, 연속 납입, 토큰이 특정 가치를 보유할 것이라는 약속 등을 포함해서 향후 성과나 가격을 약속하지 않습니다. 따라서, 사용된 자원의 회수가 불가능할 수 있고, INS 토큰 소유자 지역의 사법과 다를 수 있는 외국법 또는 규정을 준수해야 할 수도 있습니다.

### 2. 블록체인 & 소프트웨어 위험

**2.1. 블록체인 지연 위험.** 가상화폐 거래에 사용되는 대부분의 블록체인 (예. 이더리움, 비트코인 블록체인)에서 블록 생산 타이밍은 작업 증명(PoW)에 의해 결정되므로 블록 생산이 임의의 시간에 발생할 수 있습니다. 예를 들어, INS 토큰 판매의 마지막 시간에 INS 토큰에 대한 결제로 전송된 가상화폐는 해당 타임 프레임에 포함되지 않을 수 있습니다. 해당 블록체인이 구매자가 예상한 시점에 구매자의 거래를 포함하지 않을 수 있으며, INS 토큰에 대한 지불금이 구매자가 가상화폐를 전송한 당일이 아닌 다른 날에 지정한 지갑 주소로 이체될 수 있습니다.

**2.2. 블록체인 병목 현상 위험.** 가상화폐 거래에 사용되는 대부분의 블록체인 (예. 이더리움, 비트코인 블록체인)은 거래가 지연되거나 손실될 수 있는 주기적인 병목 현상이 발생할 수 있습니다. 또한, 개인이 가상 토큰 구입으로 이익을

얻으려고 의도적으로 네트워크를 스팸화할 수도 있습니다. 이렇게 되면 블록 생산자가 구매자가 원하는 시점에 구매자의 거래를 포함하지 않거나 구매자의 거래가 전혀 포함되는 않는 상황이 초래될 수 있습니다.

**2.3. 소프트웨어 취약점에 대한 위험.** 소프트웨어 응용 프로그램 및 소프트웨어 플랫폼의 근간이 되는 토큰 스마트 계약의 개념은 (예. 이더리움, 비트코인 블록체인) 아직 초기 개발 단계에 있으며 증명되지 않았습니다. INS 토큰 생성 프로세스가 중단되지 않거나 오류가 없다는 진술 및 보증은 하지 않습니다. 소프트웨어는 가상화폐 및/또는 INS 토큰의 완전한 손실을 야기하는 약점, 취약성 또는 버그를 포함할 수 있는 내재된 위험이 있습니다.

**2.4. 신기술의 위험.** 본 백서에 명시된 INS 플랫폼, INS 토큰 및 모든 사항은 신개념이며 검증되지 않았습니다. INS 플랫폼과 INS 토큰은 완성, 생성, 구현 또는 적용이 불가능할 수도 있습니다. INS 플랫폼을 사용하는 블록체인이 런칭되지 않을 수도 있습니다. INS 토큰 구매자는 INS 플랫폼, 토큰 스마트 계약 또는 향후 INS 플랫폼과 관련된 INS 토큰을 받을 수 있는 가능성에 의존해서는 안 됩니다. INS 플랫폼이 완성되고 구현되고 적용되더라도, 의도한 대로 작동하지 않을 수 있으며, INS 토큰에 바람직하거나 가치 있는 기능이 없을 수도 있습니다. 또한, 기술은 급속히 변하고 있으므로, INS 플랫폼과 INS 토큰도 시대에 뒤떨어질 수 있습니다.

### 3. 보안 위험

**3.1. 개인 키 분실 위험.** INS 토큰을 소유자가 개인 키 또는 개인 키 조합을 통해 액세스하는 디지털 지갑이나 금고에 보관할 수 있습니다. INS 토큰을 저장하는 디지털 지갑이나 금고와 관련된 필수 개인 키의 분실은 INS 토큰의 손실, 토큰 소유자의 토큰 잔고 및/또는 제3자가 만든 블록체인의 기초 잔고에 액세스할 수 없는 결과를 초래합니다. 게다가, 토큰 소유자가 사용하는 지갑 또는 금고 서비스의 로그인 정보를 액세스하는 것을 포함하여, 그러한 개인 키에 액세스하는 제3자가 토큰 소유자의 INS 토큰을 유용할 수 있습니다.

**3.2. 토큰 보안의 취약성.** INS 토큰은 몰수 및/또는 절도의 대상이 될 수 있습니다. 해커 또는 기타 악의적인 그룹이나 조직이 맬웨어 공격, 서비스 거부 공격, 합의 기반 공격, 시빌(Sybil) 공격, 스머핑, 스푸핑 등 다양한 방법으로 INS 토큰 또는 INS 토큰을 만드는 토큰 스마트 계약을 간섭하려는 시도를 할 수 있습니다. 또한, 이더리움 플랫폼은 오픈 소스 소프트웨어에 기초하기 때문에 이더리움 스마트 계약은 의도적이든 의도적이지 않든 버그나 취약성이 있어 INS 토큰에 부정적인 영향을 주거나 INS 토큰의 손실, INS 토큰에 대한 액세스 또는 제어 상실을 초래할 수 있습니다. 그러한 소프트웨어 버그나 취약성이 있는 경우, 해결책이 없을 수 있으며, INS 토큰 소유자는 구제, 환불 또는 보상을 못 받을 수 있습니다.

**3.3. 토큰 스마트 계약에 대한 공격.** INS 토큰을 생성하는 토큰 스마트 계약에 사용된 블록체인은 이중 사용 공격, 다수의 마이닝 파워 공격, "이기적인" 마이닝 공격, 레이스 컨디션 공격 등을 포함한 마이닝 공격에 취약합니다. 이러한 공격이 성공될 시, 토큰 스마트 계약, INS 토큰 거래의 적절한 실행 및 시퀀싱, 계약 계산의 적절한 실행 및 시퀀싱에 위험이 있을 수 있습니다.

**3.4. 공개 키를 구매자 계정에 매핑하지 못하는 경우.** INS 토큰 구매자가 공개 키를 해당 구매자 계정에 매핑하지 못하면, INS 플랫폼을 기반으로 새로운 블록체인의 기초 잔고를 구성할 때, 제3자가 이더리움 블록체인에서 구매자의 INS 토큰 잔고를 인식할 수 없습니다.

**3.5. 호환되지 않는 지갑 서비스의 위험** INS 토큰을 취득하고 저장하는 데 사용되는 지갑 또는 지갑 서비스는 기술적으로 INS 토큰과 호환되어야 합니다. 그렇지 않으면 INS 토큰 구매자가 자신의 INS 토큰에 액세스하지 못할 수 있습니다.

### 4. 플랫폼 개발과 관련된 위험

**4.1. 제3자 의존에 대한 위험.** INS 플랫폼이 완성되더라도 플랫폼을 적용하고 구현하고 계속 개발하고 공급하고 지원하기 위해서는 전체적으로 또는 부분적으로 제3자를 의존하게 됩니다. 그러한 제3자가 작업을 완료하고 의무를 적절하게 수행하며 다른 사람의 필요를 충족시킬 것이라는 확신이나 보장이 없습니다. 이러한 상황이 INS 플랫폼에 상당한 악영향을 미칠 수 있습니다.

**4.2. 수석 관리팀에 대한 INS 플랫폼의 의존성.** INS 플랫폼의 경쟁력 유지에 책임이 있는 수석 관리팀은 각 팀 구성원의 서비스에 크게 의존합니다. 해당 수석 관리팀 구성원의 서비스가 상실되거나 축소되거나 관리팀원을 추가 유치, 보유, 유지할 수 없으면 INS 플랫폼에 상당한 악영향을 미칠 수 있습니다. 관련 전문 지식을 갖춘 인력에 대한 경쟁은 자격 있는 사람의 수가 적기 때문에 치열합니다. 이러한 상황은 기존의 관리팀을 유지하고 자격 있는 관리 인력을 추가적으로 배치하는 데 심각한 영향을 미치기 때문에 INS 플랫폼에 상당한 악영향을 줄 수 있습니다.

**4.3. 다양한 요소에 대한 INS 플랫폼의 의존성.** INS 플랫폼 개발은 대중의 관심 부족, 자금 부족, 상업적 성공 또는 전망의 부재, 주요 인력의 이탈 등 여러 가지 이유로 포기될 수 있습니다.

**4.4. INS 플랫폼에 대한 관심 부족.** INS 플랫폼이 완성되고 적용되고 런칭되더라도, INS 플랫폼의 지속적인 성공은 개발자와 같은 제3자의 관심과 참여에 달려 있습니다. INS 플랫폼에 대한 충분한 관심이나 참여가 있을 것이라는 확신이나 보장은 없습니다.

**4.5. INS 플랫폼의 변경.** INS 플랫폼은 아직 개발 중이며 시간이 지남에 따라 크게 변경될 수 있습니다. 프로젝트 관리팀이 백서에 기술된 기능과 사양을 INS 플랫폼에 추가하려고 노력하겠지만, 여러 가지 이유로 인해, 그러한 기능과 사양은 변경될 수 있습니다. 결국 INS 플랫폼이 INS 토큰 소유자의 기대를 충족하지 않을 수도 있습니다.

**4.6. 다른 애플리케이션과 관련된 위험.** INS 플랫폼은 INS 토큰이 본질적인 가치가 없는, 비재휴 제3자에 의해 촉진된 다른 대체 프로젝트를 발생시킬 수 있습니다.

**4.7. 가상화폐 가치의 부정적인 변동.** INS 토큰의 판매 수익금은 가상화폐로 표시되며 다른 암호 화폐나 현금으로 전환될 수 있습니다. 가상화폐의 가치가 INS 토큰 판매 중 또는 이후에 부정적으로 변동하는 경우, 프로젝트 관리팀이 개발 자금을 대지 못하거나 의도한 대로 INS 플랫폼을 개발 또는 유지하지 못할 수 있습니다.

## 5. 회사 측의 비즈니스 과정에서 발생하는 위험

**5.1. 이해 충돌의 위험.** 회사는 대주주, 대주주가 관리하거나 지분을 소유하고 있는 회사 및 기타 계열사를 포함한 관련 당사자와 거래할 수 있으며, 향후에도 계속 그렇게 할 수 있습니다. 이해 충돌은 회사의 계열사와 회사 간에 발생할 수 있으며, 잠재적으로 자유 시장 방식에 의해 결정되지 않는 조건으로 거래가 체결될 수 있습니다.

**5.2. 회사 거래 무효와 관련된 위험.** 회사는 사업과 관련된 다양한 조치를 취해 왔습니다. 법적 요구 사항을 준수하지 않고 성공적으로 실행된 거래는 무효화되거나 회사가 법적 책임을 질 수 있습니다. 적용 가능한 법률은 다양한 법적 해석이 될 수 있으므로, 회사는 그러한 거래에 대해 제기된 모든 쟁점을 성공적으로 방어하지 못할 수 있으며, 그러한 거래의 무효나 법적 책임은 개별적으로 또는 전체적으로 INS 플랫폼에 상당한 악영향을 미치게 됩니다.

**5.3. 신흥 시장에서 발생하는 위험.** 회사나 회사의 일부 관련 업체는 신흥 시장에서 운영될 수 있습니다. 신흥 시장은 상당한 법적, 경제적, 정치적 위험을 포함하여 선진 시장보다 큰 위험이 있을 수 있습니다. 신흥 경제는 급격한 변화를 겪을 수 있으며, 본 백서에 기록된 정보는 비교적 빨리 구식이 될 수 있습니다.

## 6. 정부의 위험

**6.1. 불확실한 규제 프레임워크.** 가상 토큰, 디지털 자산, 블록체인 기술에 대한 규제 상태는 여러 지역에서 불분명하거나 불안정합니다. 정부 당국이 그러한 기술을 어떻게 규제할지를 예측하는 것은 어렵습니다. 정부 당국이 가상 토큰, 디지털 자산, 블록체인 기술 및 애플리케이션에 영향을 줄 수 있는 기존 법률, 규정 및/또는 규칙을 어떻게 변경할지를 예측하는 것도 마찬가지로 어렵습니다. 그러한 변화는 예를 들어, 토큰이 등록이 필요한 규제된 금융 상품이라는 결정을 통해 다양한 방식으로 토큰에 부정적인 영향을 미칠 수 있습니다. 회사는 정부 조치로 인해 불법적이거나 상업적으로 바람직하지 않을 경우, 해당 관할지에서 INS 토큰의 배포, INS 플랫폼의 개발, 운영을 중단할 수 있습니다.

**6.2. 면허 및 허가 획득, 유지 또는 갱신의 실패.** INS 토큰 판매 개시일 일자로 회사가 활동을 수행하는 데 필요한 면허 및 허가를 받을 의무가 있는 법적인 요구 사항은 없지만, 그러한 법적 요구 사항이 장차 적용되어 회사에 영향을 미칠 위험이 있습니다. 이러한 경우, 회사의 사업은 필요한 면허와 허가의 지속적인 유효성 유지와 해당 약관의 준수 여부에

달려 있습니다. 규제 기관은 면허 발급 및 갱신 그리고 면허 약관 준수 감시에 상당한 재량권을 발휘할 것입니다. 이러한 규제 기관의 요구 사항에는 다양한 표준의 준수, 자격 있는 인원 모집, 필요한 기술 장비 및 품질 관리 시스템 유지, 운영 감독, 기록물 유지, 면허 발급 기관이 요청 시 관련 정보 제출 등이 포함될 수 있습니다. 이는 비용과 시간이 오래 걸릴 수 있으므로, INS 플랫폼 운영의 개시와 연장에 지연을 초래할 수 있습니다. 또한 법원의 개입과 정치적 압력을 포함하여 개인과 대중이 허가 과정에 대해 의견을 제시하거나 참여할 수 있습니다. 따라서 회사가 필요로 하는 면허가 발급 또는 갱신되지 않거나, 발급 또는 갱신이 되더라도, 제때에 안 될 수 있습니다. 또한 회사의 운영 능력이나 수익성을 제한할 수도 있습니다.

**6.3. 정부 조치에 관한 위험.** 회사가 운영하는 산업은 새로운 개념이라 수사 또는 집행 조치 등 감독 및 조사가 강화될 수 있습니다. 정부 당국이 회사의 운영을 조사하지 않으며, 회사를 상대로 집행 조치를 하지 않을 것이라고 보장할 수 없습니다. 이 모든 것이 회사에 재판, 합의, 벌금 또는 처벌을 가져올 수 있으며, 회사의 운영과 활동을 재구성하거나 특정 제품이나 서비스의 제공을 중단하게 할 수 있습니다. 이로써, 회사 평판에 해를 끼치거나 운영 비용의 증가를 초래할 수 있습니다. 이는 INS 토큰 및/또는 INS 플랫폼 개발에 상당한 악영향으로 돌아올 수 있습니다.

**6.4. 법률, 규정 및 표준에 대한 부담.** 현행법과 규정 또는 정부 조사 결과를 준수하지 않거나 회사 운영에 대한 정부 규제가 강화되면, 상당히 컴플라이언스 비용이 증가하거나 각종 제재가 발생할 수 있습니다. 이는 회사 비즈니스와 INS 플랫폼에 상당한 악영향을 미칠 수 있습니다. 회사 운영과 자산은 현행법, 규제, 표준을 지속적으로 준수하는 것과 관련하여 각종 정부 기관 및 에이전시의 규제를 받을 수 있습니다. 규제 기관은 법률, 규제, 표준의 집행 및 해석에 대해 상당한 재량권을 행사합니다. 각 규제 기관은 일 년 내내 회사의 운영과 자산에 대한 정기 검사를 수행할 권리가 있으며, 이를 자주 수행할 것입니다. 향후 이러한 검사를 통해 회사가 법률, 법령 또는 규제를 위반했다고 결론을 내릴 수 있으며, 그러한 결론을 논박하거나 위반 사항을 시정할 수 없을 수 있습니다. 회사가 현행법 및 규정 또는 정부 조사 결과를 준수하지 않을 경우, 벌금, 처벌 또는 엄격한 제재를 받거나 특정 사업 활동을 중단하거나 관련자가 형사 및 행정 처벌을 받을 수 있습니다. 그러한 결정, 요구 사항, 제재 또는 회사 운영에 대한 정부 규제의 심화는 회사 비용을 증가시키고 회사 사업 활동 및 INS 플랫폼에 상당한 악영향을 미칠 수 있습니다.

**6.5. 불법적인 또는 임의적인 정부 조치.** 정부 당국은 강력한 재량권을 행사할 수 있습니다. 청문회나 사전 통보 없이 선택적으로 또는 임의적으로 행동할 때가 있으며, 가끔 법에 위배되거나 정치적 또는 상업적 고려에 의해 행동할 때도 있습니다. 게다가, 정부는 특정 상황에서 규제나 조치로 계약의 이행을 방해하거나 계약을 무효화하거나 해지할 권한도 갖고 있습니다. 불법적이고 선택적이고 임의적인 정부 조치에는 전하는 바에 따르면, 면허의 거부 또는 철회, 갑작스럽고 예기치 않은 세무 감사, 형사 기소 및 민사 소송이 포함될 수 있다고 합니다. 또한, 연방 및 지방 정부 기관은 종종 정치적 목적을 위해 관련 거래를 무효화하는 소송 및 기타 요구에 대한 구실로 토큰 판매를 둘러싼 일반적인 결함을 이용하기도 했습니다. 이러한 환경에서 회사의 경쟁자는 정부로부터 특혜를 받아 잠재적으로 경쟁적 우위를 차지할 수 있습니다.



오늘 저희와 함께하시고 INS를 지지해  
주세요

[www.ins.world](http://www.ins.world)

[원페이지](#)

[프레젠테이션](#)

