

Everything is possible, Sharing Services Platform



CONTENT

- 01. 시장현황
 - 01. 글로벌 상품 렌트 시장
 - 02. 캠핑, 관광, 레저 시장
 - 03. 프리미엄 공유 서비스의 필요성
- 02. MOBIST 플랫폼 소개
 - 01. 모행(MOHANG)
 - 02. 프리미엄 모비딜(Premium MOBIDEAL)
 - 03. 모비스트 멤버십(MOBIST Membership)
- 03. MOBIST Business Model
 - 01. 하비쉐어링 플랫폼 모행
 - 02. 프리미엄 모비딜 서비스
- 04. MOBIST Membership
 - 01. 공유경제 시스템 구조
 - 02. 멤버십 구조
 - 03. 멤버십 등급제/혜택
- 05. MOBIST Multiplex World - Guild
 - 01. MOBIST 길드의 목적
 - 02. MOBIST 길드의 역할
- 06. MITX의 가치 성장
- 07. MOBIST 구현 기술
 - 01. 기술적 배경
 - 02. 목적과 용도
 - 03. 기술 구현
 - 04. 클레이튼 관련 기술 소개
 - 05. 거래속도 개선
 - 06. MOBIST 플랫폼 기술
 - 07. MOBIST CASH
- 08. MOBIST Economy
 - 01. MITX 순환구조
 - 02. 모행 플랫폼 리워드
 - 03. 스마트컨트랙트 사용료 지불 및 예치
 - 04. 인센티브 프로그램
- 09. Time Line
- 10. MITX 분배 및 사용

ABSTRACT

“어디든 무엇이든 모든 것을 경험하라.”

MOBIST PLATFORM을 통해 누리는 라이프 스타일

MOBIST는 블록체인 기반의 **라이프스타일 공유 서비스 플랫폼**입니다.

MOBIST 암호화폐(이하 'MITX')는 공유를 통해 보다 많은 것을 영위할 수 있는 다양한 혜택을 제공합니다. 모비스트 생태계에 참여한 분들은 생활을 공유함으로써 유지 관리 보수 등의 비용을 최소화하고 삶의 질이 향상될 것입니다.

모비스트는 공유를 위한 다양한 플랫폼 생태계 구축을 지원합니다. 취미 공유 플랫폼, 프리미엄 핫딜 서비스, 회원 전용 테마파크, 맞춤형 호텔 예약, 특별한 광고 서비스, 취미활동 장비 공유 시스템 등을 제공하며, 모비스트 생태계에 합류한 파트너에겐 안전한 블록체인 서비스를 제공하여 소비자 만족도를 극대화할 것입니다.

모비스트에서 가장 집중된 키워드는 공유입니다. 야외 취미활동으로 대표적인 캠핑을 예로 들자면, 한 번의 여행을 가기 위해 모든 장비를 구매한다는 것은 비용적으로 매우 부담되는 일입니다. 만약 금전적 여유가 있어 모든 장비를 구매하여도 보관할 장소가 없다는 문제와 사용되지 않는 장비의 유지비, 관리비, 감가상각비를 해결할 수 없다는 문제가 있습니다. 이러한 현실을 비틀어 생각하고 탄생한 서비스가 에어비앤비와 우버라 할 수 있습니다. 두 서비스 모두 개인이 소유한 집과 차량의 공유를 가능하게 만들어준 플랫폼으로, 각각 70조원(600억 달러) 이상의 시가 총액을 달성한 기업으로 성장했습니다.

모비스트의 플랫폼에서는 장비와 취미 지식을 공유함으로써 사람들의 취미활동 참여 장벽을 낮추고, 개인의 만족도를 높여 세계인들의 여행을 취미라는 카테고리별로 연결하는 것에 초점을 맞추었습니다. 취미의 공유라는 목적은 초면인 사람들도 모이게 만드는 원동력이 됩니다. 낯선 타인과 여행을 간다고 생각하면 거부감이 들지만, 내가 좋아하는 취미를 함께한다고 하면 그 거부감이 쉽게 사라짐을 알 수 있습니다. 예를 들어 처음 보는 사람들과 즐기는 야구, 골프, 등산, 낚시 같은 취미 활동들이 그렇습니다. 기존 시장에서는 온라인 커뮤니티를 통해 사람을 수소문하거나, 취미가 같은 지인들을 살살이 뒤져 진행했겠지만 이는 여러 가지 불편한 점을 내포하고 있습니다.

모비스트의 플랫폼 구축을 위해 선택한 형태는 소셜 미디어입니다. 초기 인스타그램과 페이스북, 유튜브는 그 용도가 개인이 만든 사진, 영상, 텍스트 창작물을 지인들과 공유하는 것으로 시작했습니다. 그러나 현재는 정보 전달을 위한 언론이나 마케팅적 역할이 더욱 커졌으며, 구글, 네이버와 같은 검색 포털의 역할을 병행하게 되었습니다. 기능적 측면으로 봤을 때 더 많은 정보를 얻을 수 있는 검색 포털의 역할을 SNS가 어떻게 병행하게 되었는지 주목할 필요가 있습니다. 기존 검색 포털이 제공되는 정보의 생산자는 언론사나 기업들이 다수였으며 그들이 만든 콘텐츠는 명확한 수익모델들이 존재했습니다.

ABSTRACT

반면 개인이 제작한 블로그 형태의 콘텐츠는 수익 구조를 만들기엔 여러 가지 장벽이 존재했습니다. SNS는 이러한 장벽을 두지 않고, 유튜브 같은 서비스는 명확한 수익 모델을 제공했습니다. 그 결과 무수히 많은 개인 콘텐츠가 생산되었고 개인 사용자와 수익을 공유하는 것만으로 상상을 뛰어넘는 플랫폼 수익을 얻게 되었습니다.

모비스트는 개인과 기업의 소유 상품 공유와 여행/취미/라이프스타일 지식의 공유에 리워드라는 보상 시스템이 강력하게 포함되어 있습니다. 대부분의 리워드는 다시 콘텐츠에 참여하는 비용으로 사용되겠지만, 몇몇 기업과 개인 사용자들은 큰 수익을 얻을 수 있습니다. 이들의 수익을 안전하게 보관하며, 실 사용 및 환급에 편리성을 제공해 주는 시스템으로 우리는 암호화폐 도입이 반드시 필요하다고 판단하였습니다. 더불어 본 문서 이후에 설명될 E리워드 시스템의 전자 자산들의 보증과 해외 사용자들 간의 플랫폼 이용에 포인트 연동 부분을 원활하게 만들기 위한 목적도 암호화폐 시스템 도입의 핵심 이유라 할 수 있습니다.

우리의 미션은 모비스트 플랫폼을 사용하는 회원들의 안전하고 편리한 공유 서비스를 위해 생태계를 구축하고 블록체인 기술과 MITX를 이용하여 편리하게 사용이 가능하도록 다양한 서비스를 제공하는 것입니다. 사용자와 서비스 공급자들 사이의 모든 거래 프로세스가 블록체인에 기록되어 투명하고 신뢰할 수 있는 라이프 공유 경제의 가치를 창출해 시장의 새로운 패러다임을 만들어 나아갈 것입니다.

MOBIST 플랫폼의 회원들은 MITX로 서비스 이용요금을 지불할 수 있을 것이고, 암호화폐 및 서비스 데이터의 기밀성과 보안성을 보장하는 다양한 서비스를 누릴 수 있습니다. MOBIST의 임무는 블록체인 기술로써 빠르고, 편리하고, 안전하게 서비스를 제공하는 것입니다.



M O B I S T

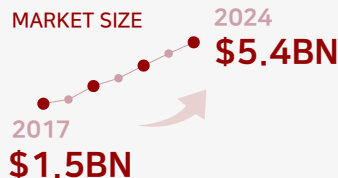
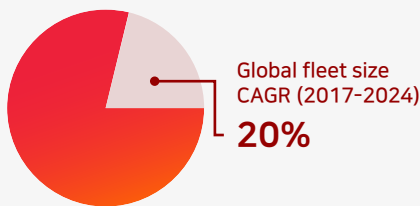
1. 글로벌 상품 렌트 시장

1) 자동차 공유 시장 동향

Global Market Insights의 새로운 연구 보고서에 따르면, 차량 공유 시장 규모는 2024년까지 110억 달러를 초과할 것이라고 합니다. 회원 수와 세계 시장 규모는 매년 약 20% 정도 증가할 것으로 예상하고 있습니다. 우리는 카셰어링 시장의 빠른 성장을 주시하고 있는데, 그 주된 이유는 카셰어링의 편리함과 비용 절감 때문입니다. 미국 자동차 협회(AAA)에 따르면, 자동차를 소유하고 운영하는 데 드는 연간 평균 비용은 약 8,698달러입니다. 미국 지속가능성 연구센터에 따르면, 미국 왕복 자동차 공유 회원들의 월 교통비 절감 비용은 154달러에서 435달러 정도라고 합니다. 또한 자동차 공유는 주차 공간을 마련하고 사용 비용을 지불하여 보험을 유지하는 것을 포함하고 있기 때문에 차를 소유할 때 발생하는 전통적인 문제들 중 일부를 해결해 줍니다. 자동차 업계는 사물인터넷(IoT), LBS(Location-based Service) 등 첨단 기술 시스템을 적극 통합하고 있습니다. 이러한 첨단 기술을 사용하면 차량 액세스, 결제 및 예약 환경이 크게 향상됩니다. 그러한 기술의 채택은 카셰어링 시장의 성장을 촉진하고 카셰어링 시장에 수익성을 창출할 수 있는 기회를 제공할 것입니다.

CAR SHARING MARKET

Car Sharing industry surpass USD 11 billion by 2024



Global fleet size in 2017
100,000

There are currently about **140+**
car sharing service providers in
Germany

Germany holds a majority of
Europe car sharing market share

Business applications led the
global car sharing industry
landscape in 2017



As per the AAA, the average annual
expense for owning and operating
vehicles was **\$8,698** in 2015

프리미엄 럭셔리 시장에서 자동차 공유는 아직 걸음마 단계에 있으며 첨단 기술과 청구 시스템의 도움으로 우리는 미래에 훨씬 더 큰 성장을 기대하고 있습니다. 또 다른 중요한 경향은 슈퍼카, 고급 호텔, 그리고 특별한 휴가와 같은 범주들을 포함한 경험적인 사치들의 증가입니다. 전체 소비자의 거의 절반이 제품을 덜 구입하고 더 많은 경험을 구입한다고 말합니다.

우버(Uber Technologies, Inc.)는 스마트폰을 기반으로 한 미국의 승차 공유 서비스입니다.

2021년 우버의 기업가치는 세계 스타트업 가운데 가장 높은 680억 달러(약 75조 3000억 원)로 추산되고 있습니다. 또한 2021년 2분기 우버는 전 세계적으로 1억 100만 명의 월간 활성 사용자를 보유하고 있습니다. 미국에서 우버는 승차 공유 시장 점유율이 68%, 음식 배달 시장 점유율이 26%입니다.

이 기업은 고용되거나 공유된 차량의 운전기사와 승객을 모바일 앱을 통해 중개하는 서비스를 제공합니다. 현재 전 세계 많은 도시에서 서비스를 제공하고 있으며, 전 세계 900개 도시 이상에서 서비스 중입니다. 차량의 예약은 텍스트 메시지나 모바일 앱을 통해 진행되며, 모바일 앱에서는 예약된 차량의 위치가 승객에게 실시간으로 제공됩니다. 최초에는 링컨 타운 카, 캐딜락 에스칼라, BMW 7시리즈 메르세데스-벤츠 S550 세단 등을 차량으로 제공했습니다. 2012년부터는 우버X(UberX)를 출시하여 더 넓은 시장에 대응할 수 있도록 저렴한 모델의 차량을 포함한 기존보다 더 넓은 차량의 선택 폭을 제공하고 있습니다.

2) 세계 여행 및 관광 산업의 성장과 에어비앤비의 성장

민간 임대 시장의 규모를 900억-1천200억 달러(약 106조 4700억원-141조 9600억원) 규모로 추산하면서 전체 숙박 시장 대비 두 배 빠른 속도로 성장하고 있습니다. 민간 임대 시장은 4년 동안 두 자릿수 성장세를 기록했는데 호텔이 시장 점유율을 지켰지만 호스텔과 야영장 등은 점유율을 잃었습니다. 에어비앤비의 매출은 총 예약의 43%가 유럽이고 아시아·태평양이 23%, 북미가 22%를 차지하고 있습니다. 에어비앤비의 2019년 매출이 48억 달러(약 5조 6784억 원)로 2018년의 35억 달러(약 4조 1405억 원), 2017년의 26억 달러(약 3조 758억 원)보다 많았으며 전 세계 민간 임대 시장에서 38%의 점유율을 기록했습니다.

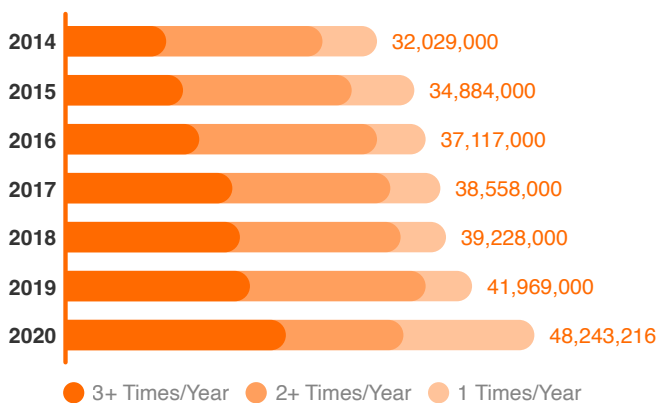
2. 캠핑, 관광, 레저 시장

코로나라는 특수한 전염병이 전 세계를 강타하며 역사상 전례 없는 생활 전반의 변화를 만들어 냈습니다. 위드 코로나가 시작됨에 따라 사회적 거리 두기 제약 완화로 인한 등산, 캠핑, 아웃도어 스포츠를 포함하는 취미·레저 활동의 수요는 지속적으로 증가할 것으로 예상됩니다. 한국은 자연생태계 보존 능력이 뛰어나고 친환경적이므로 타 국가의 야외 여행지와 비교하여 많은 장점들을 보유하고 있습니다. 또한 교통 인프라와 치안의 수준이 높고 글로벌 K 문화의 빠른 확산으로 한국 여행 시장은 세계 여러 국가들 중 두드러진 성장세를 보일 것입니다. 그러므로 모비스트 공유 플랫폼의 초기 진입 시장은 한국이 될 것입니다.

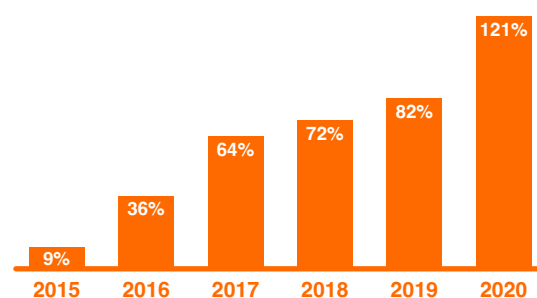
1) 북미·아시아 캠핑산업 시장

2020년 북미 지역 전체 “캠퍼”중 작년에 처음으로 캠핑을 시작하는 비율이 21%로 지난 5년간 가장 높게 나왔습니다. 코로나19로 인해 과거에 캠핑을 하지 않던 사람들도 새롭게 캠핑족이 된 것입니다. 실내활동에 제약이 생기고 타인과의 접촉을 최소화하는 캠핑이 유일한 탈출구로 떠올랐다고 할 수 있습니다.

< 캠핑 빈도 >



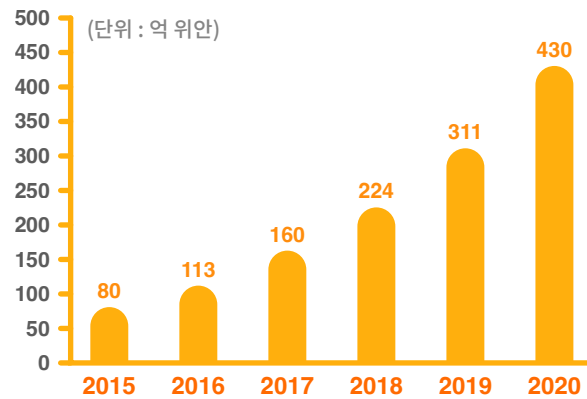
< 연간 3회 이상 캠핑 성장률 >



출처 : North America Camping Report

중국 내에서의 국민 소득 증가와 새로운 라이프 스타일 추구로 여가 생활에 대한 투자가 크게 늘어났습니다. 또한 중국 정부도 캠핑을 국민 건강 증진을 위한 중점 산업으로 지정하고, 지방정부와 대기업 등이 협업해 캠핑 산업을 발전시키기 위한 야영지 건설 확대 등을 추진하고 있습니다. 첸쑤컨설팅산업연구센터(千讯咨询产业研究中心)에 따르면, 중국 캠핑산업 시장규모는 매년 약 40% 가까이 성장해 2020년 시장규모가 430억 위안(약 7조 9000억 원)으로 확대될 것으로 전망했습니다.

< 중국 캠핑 시장 규모 >

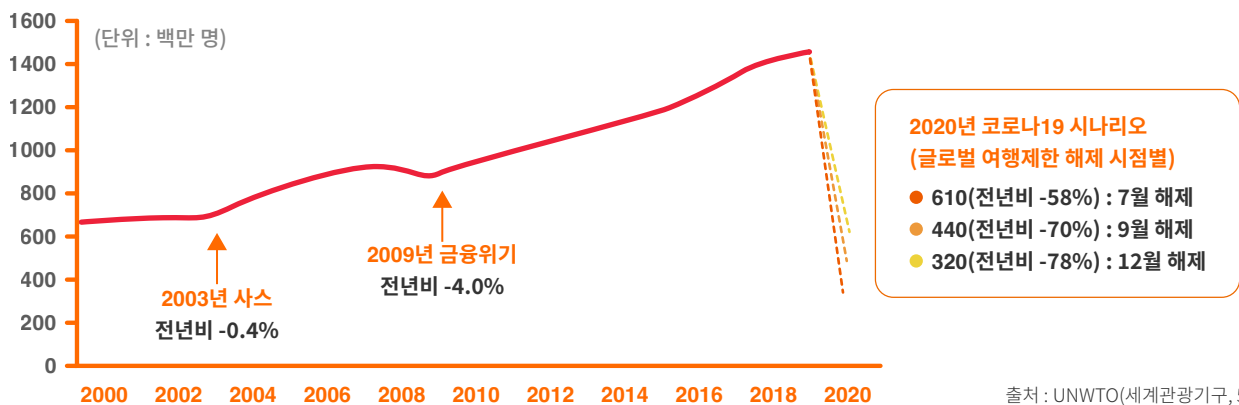


출처: 千讯咨询产业研究中心

2) 세계 관광산업 시장

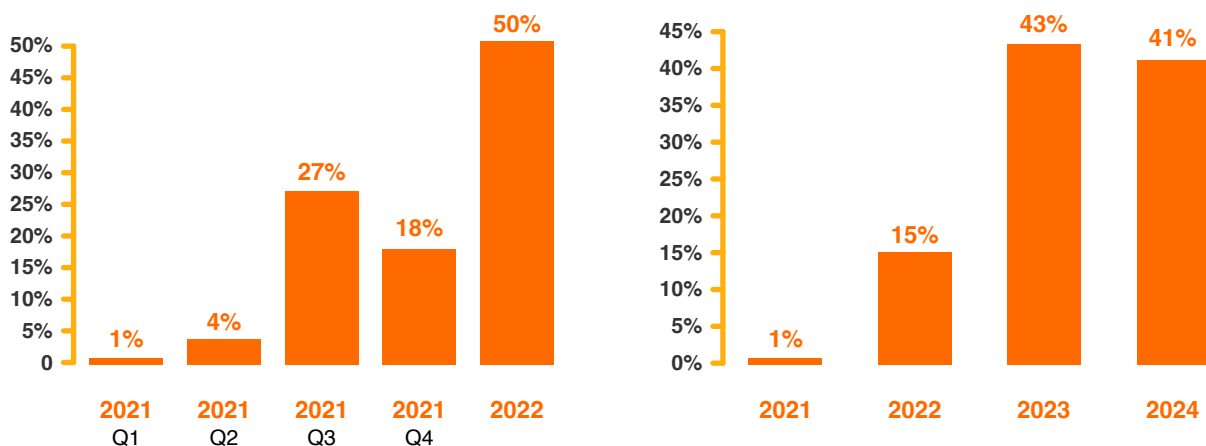
전세계적으로 2000년부터 2019년까지 꾸준하게 세계 관광객 수는 증가하고 있었습니다. 하지만 2020년 코로나19로 글로벌 여행제한이 걸리게 되어 관광객 숫자는 약 80% 감소했습니다. 유엔 관광기구(UNWTO)에서는 2022년에 다시 여행이 활성화되는 시기라고 판단하고 있습니다.

< 해외 관광객 수 실적 및 전망 >



출처: UNWTO(세계관광기구, 5월)

< 코로나19가 관광에 미치는 영향과 예상 회복 시간 >



출처: UNWTO 코로나19가 관광에 미치는 영향과 예상 회복 시간

여행 산업이 이전 전성기인 2019년 수준으로 회복할 수 있는 시기는 대부분 2023년 또는 2024년으로 예상하고 있습니다. 하지만 전 세계적으로 백신의 보급과 워드 코로나(With Corona)의 전환으로 인해 여행 산업의 전성기인 2019년과 같은 수치로 빠르게 회복을 보여줄 수 있다는 전망으로 예측하고 있습니다.

세계 각국의 GDP와 고용의 10%를 차지하는 세계 관광시장 규모는 계속 커지고 있습니다. 2018년 세계 관광 인구는 13억 명이었고 2019년에는 18억 명을 기록했는데 이는 2.9% 연평균 성장률을 기록했습니다. 특히 UNWTO에 따르면, 아시아의 관광산업 비중은 더욱 증가할 전망으로 보고 있습니다. APEC(아시아·태평양)지역 관광객 규모는 2018년 3.2억 명으로 24.4%의 비중을 차지하고 2019년 5.3억 명으로 29.6% 비중을 차지합니다. 관광산업은 4차 산업혁명과 맞물려 온라인 중심으로 산업구조가 재편되고 있습니다. 개별 자유여행, 모바일 이용, 체험 중심으로 관광수요도 변화하고 있습니다. 세계 각국은 경제 활성화를 위해 국가적 지원을 통한 관광정책을 추진하고 있습니다.

3) 글로벌 레저 시장

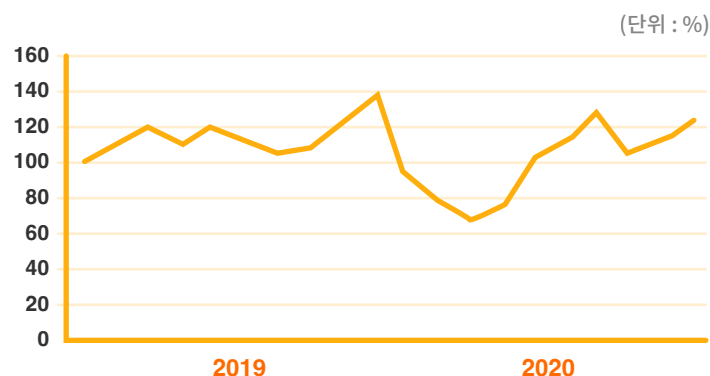
“코로나 장기화로 덴마크 실내 레저용품 시장 급성장”

유럽은 야외활동의 증가로 각종 취미·레저 활동 용품 시장 규모가 확대되고 있습니다.

코로나19로 인해 글로벌 여행 기회가 줄어들면서 자연을 찾아 들과 바다로 유럽 내 여행을 떠나는 유럽인이 늘어났습니다. 유럽 야외활동 위원회(Friluftsrådet)에서 실시한 설문조사에서 코로나 전에는 방문하지 않았던 자연 구역을 방문했다는 응답자는 4분의 1 이상이었으며, 자연 구역을 자주 방문했다고 답한 응답자는 18세에서 35세 사이의 비교적 젊은 연령대였습니다. 이는 운동을 즐겨 하고 건강한 생활습관을 중요하게 여기는 유럽인들이, 각종 운동시설의 폐쇄로 인해 줄어든 운동량을 보충하기 위해 야외활동을 더 많이 하기 때문으로 보입니다.

덴마크 환경청(Miljøministeriet Naturstyrelsen)의 조사 또한 2020년 3월 15일부터 5월 1일까지의 덴마크 자연공원 방문객인 전년 동기 대비 65-160% 증가했다는 것을 보여주고 있습니다. 이 중 아마어 자연공원(Amager Hareskov)의 방문객은 70-160% 증가했으며, 해마다 많은 글로벌 관광객들이 방문하는 뮌스클린트(Møns Klint) 석회암 절벽지대에 유럽 여행객들이 몰려 지자체에서 일시적으로 산책로를 폐쇄하기도 했습니다. 덴마크 정부에서도 야외활동을 적극 권장하여 방문할 만한 자연경관 리스트를 만들어서 배포하고, 캠핑 허용 자연 구역을 늘리는 등 유럽인들의 야외활동은 더욱 늘어나 다양한 야외활동 장비들에 대한 수요가 늘어날 것입니다.

< 요트, 스포츠 및 캠핑 장비 판매 업체 >



출처 : 덴마크 통계청(Danmarks Statistik)

3. 프리미엄 공유 서비스의 필요성

다양한 형태의 공유 서비스들이 운영되고 있지만, 그 중 프리미엄 상품의 공유 서비스는 여러가지 문제점을 가지고 있습니다. 프리미엄 상품들은 통상적으로 높은 가격을 형성하고 있기 때문에 사용자는 상품의 컨디션에 예민할 수밖에 없습니다. 또한 프리미엄 상품과 서비스는 공급과 수요의 절대량이 적은 관계로 신뢰도가 보장된 서비스를 이용할 수 있는 정보를 얻기가 힘든 폐쇄성을 가지고 있습니다.

그러므로 대부분의 프리미엄 공유 서비스는 소량 품목으로 여러 기업들이 분산되어 운영하기에 신뢰도가 낮은 정보가 혼재하여 공유자와 사용자의 시간과 비용이 낭비될 가능성이 높아지게 됩니다. 이는 프리미엄 공유 서비스의 전반적인 인식이 안 좋아지는 결과를 낳게 됩니다. 이와 연결되어 경제력이 좋은 회원의 개인 정보를 악용하는 사례도 일어 날 수 있기에 정보보호 측면에서 문제점도 함께 가지고 있습니다. 이러한 문제점들을 해결할 수 있는 플랫폼의 출시는 반드시 이루어질 시장의 흐름이며, 공유자와 사용자를 연결해 줄 혁신적인 서비스의 필요성은 점차 증가될 것입니다.

현 프리미엄 공유 서비스의 문제점



모비스트 플랫폼은 블록체인 네트워크에서 구현되는 온라인 서비스로 기존에 분산되어 있는 서비스를 하나의 블록체인 시스템으로 통합할 것입니다. 차량 대여, 숙박, 체험 등 여러 서비스를 이용할 경우 각 업체의 홈페이지를 방문하여 분산된 서비스를 이용해야 하는데 이 경우 회원가입, 개인 정보 입력, 결제정보 등록 등의 절차를 거쳐야 하는 불편함이 있었습니다. 또한 해외의 서비스일 경우 한정된 결제 방법으로 많은 시간과 비용이 소모될 가능성이 높습니다. 모비스트 플랫폼에서는 모비스트 생태계에 포함되어 있는 각종 서비스를 통합된 모비스트 블록체인 결제 시스템을 이용하여 전 세계 누구나 시간과 장소에 구애 받지 않고 편리하게 예약과 결제를 할 수 있습니다.



CAR RENTAL

차량 대여

EQUIPMENT SHARING

장비 공유



SPECIAL TRIP

특별한 여행상품 이용

HOTEL & RESORT

실시간 예약



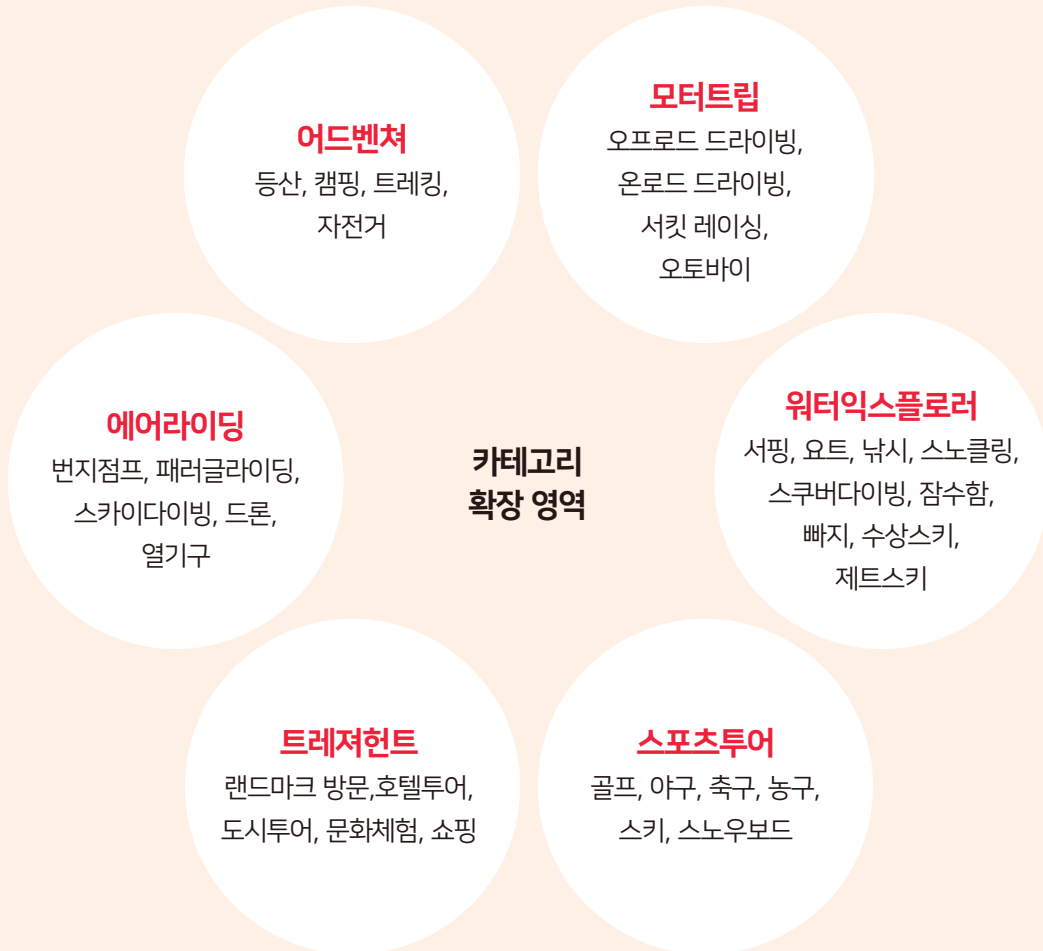
VIP SERVICE

멤버십 전용 혜택

모비스트 생태계에 참여하는 파트너 기업의 경우 필요한 정보를 블록체인상에 기록함으로써 모비스트 플랫폼에 대한 신뢰할 수 있는 공개 원장을 제공합니다. 이렇게 기록된 정보는 플랫폼의 참여자들이 손쉽게 접근할 수 있으면서도 동시에 제3자의 개입이 불가능해지므로 플랫폼의 참여자에게 투명한 정보 제공이 가능해집니다. 모비스트 플랫폼은 이러한 필요성을 충족시킬 수 있을 뿐만 아니라 신뢰할 수 있는 분산형 데이터 저장소를 만들어서 온라인 플랫폼 시장의 비대칭 정보 문제를 해결하고자 합니다. 모비스트 플랫폼은 모든 정보를 기록하는 분산형 블록체인 데이터베이스를 기반으로 하고 있습니다. 각 서비스마다, 분배된 레지스트리에 저장될 회원 등급별 블록체인 인증서가 발급되고, 모비스트 플랫폼은 시장 참가자가 즉시 예약, 결제할 수 있는 보고서를 제작할 수 있습니다. 제휴업체에 대한 정보는 사용한 모든 기간 동안 모비스트 생태계의 데이터베이스에 누적되며 빅데이터를 활용하여 참가자에게 맞춤형 서비스를 제공합니다. 모비스트 플랫폼은 최고의 개발진과 제휴사와의 협업을 통해 다양하고 품격 높은 서비스를 제공할 것입니다.

1. 모행(MOHANG)

미지의 영역으로 떠나는 해외여행, 처음 잡아본 골프채와 낚시대, 숨겨진 절경을 찾아 떠나는 산행 등. 새로운 도전만큼 두렵지만 가슴 설레는 일은 없을 것입니다. 하지만 취미 생활을 즐기기에는 장비 구매의 부담과 장비 사용에 대한 지식 부족, 야외 활동에 대한 위험 등 여러 가지 장애요소가 존재합니다. 모행은 누구나 취미 생활을 즐길 수 있도록 진입 장벽을 허물고, 타인과의 취미 공유에 재미를 느낄 수 있는 경험을 제공합니다.



모행은 스마트폰을 사용하는 글로벌 사용자들 모두 이용할 수 있도록 어플리케이션 플랫폼 서비스가 제공됩니다. 모행의 핵심 기능은 다음과 같습니다.

- 사용자가 퀘스트에 참여하여 취미 기반의 여행정보 콘텐츠를 생성하고 보상을 받아 평가, 기부, 출금 등의 방식으로 사용할 수 있습니다.
- 누구나 좋아하는 취미 모임을 게임처럼 만들어 다른 사람들과 함께할 수 있습니다.
- 취미활동에 비용 부담을 줄이고 장소와 장비를 공유하여 수익을 만들 수 있습니다.
- 새로운 도전을 함께할 동료들 만들어 그 추억과 경험을 기록할 수 있습니다.

모행 어플리케이션

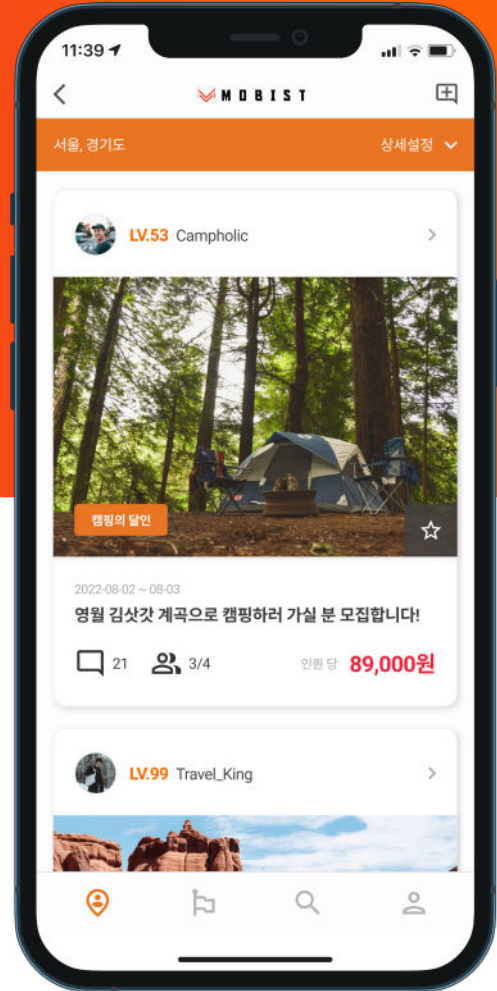
모행은 스마트폰을 사용하는 글로벌 사용자들 모두 이용할 수 있도록 어플리케이션 플랫폼 서비스가 제공됩니다.

[핵심 가치]

“취미활동의 장벽을 낮추고 개인의 만족도를 높이는데 집중”

[플랫폼 주요기능]

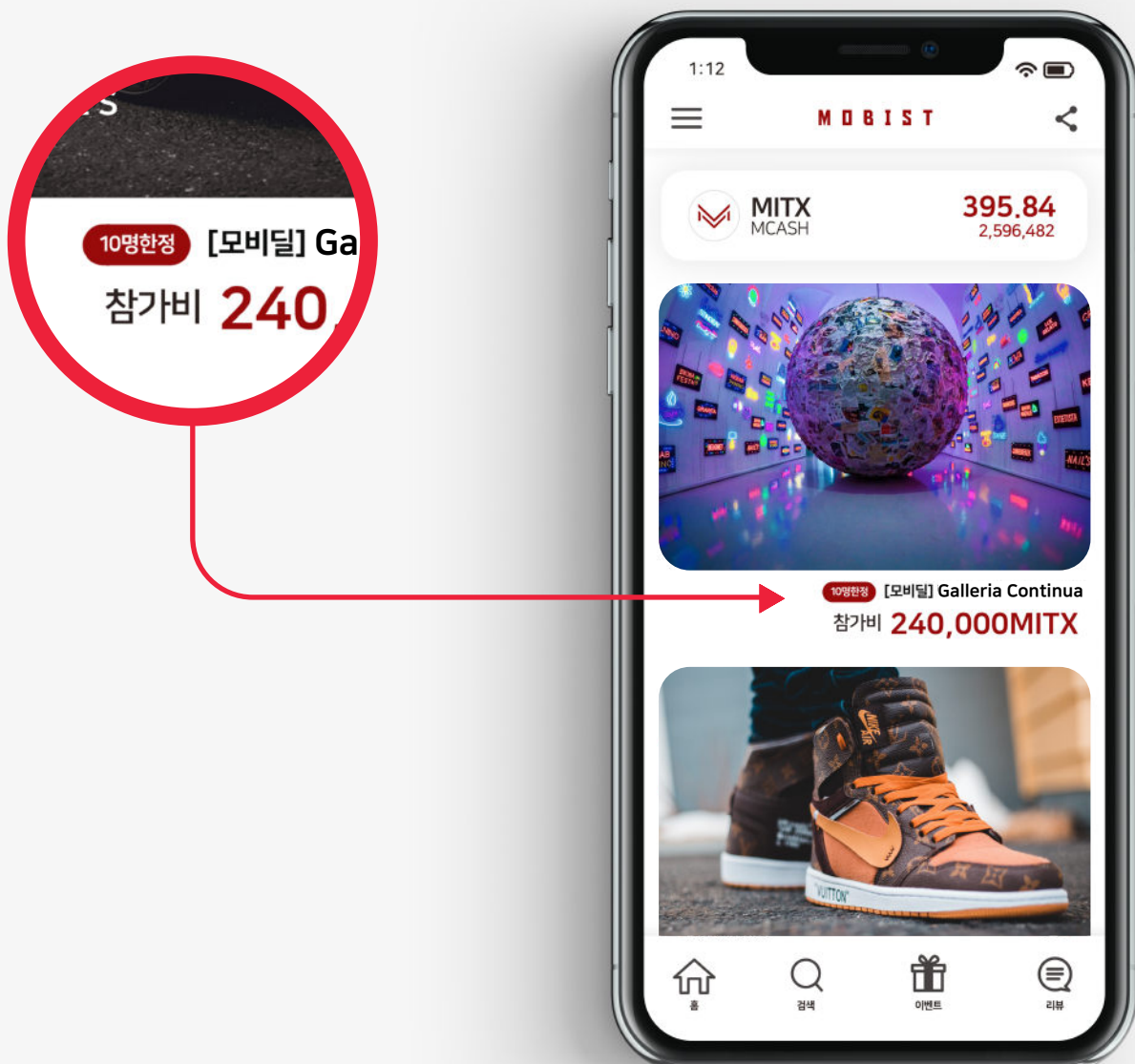
- 멤버십 서비스
- 암호화폐 리워드, 결제
- 포스팅 작성, 검색, 확인
- 여행상품 생성, 구매
- 제휴처 가입, 미션 등록
- 취미 상품의 온라인/오프라인 판매



“내가 좋아하는 일을 게임처럼 만들어 다른 사람들과 공유할 수 있다면,
나의 취미활동에 비용 부담을 줄이고 더 나아가 수익을 만들 수 있다면,
새로운 도전을 함께할 동료들을 만들어 그 추억과 경험을 기록 할 수 있다면,
이 모든 즐거움을 모행에서 즐길 수 있습니다.”

2. 프리미엄 모비딜(Premium MOBIDEAL)

프리미엄 모비딜은 MITX를 소유한 다수의 사용자들에게 모비스트가 제공하는 이벤트 정보를 제공하고 참여할 수 있는 플랫폼입니다. MITX의 입출금과 MITX를 사용하여 모비딜 참여, 선착순/추첨/경매 등 다양한 방식의 상품 구매 기능을 제공합니다. 일반 쇼핑몰의 기능을 포함한 프리미엄 모비딜 앱은 모비스트 파트너 기업들의 홍보 차원에 활용되며, 사용자들에게 정보 전달을 대가로 다양한 혜택을 주기 위한 기능들을 포함하고 있습니다. 향후 국가 단위의 신규 시장에 진입할 럭셔리 브랜드의 프로모션 런칭 공간으로 확장될 예정입니다.



프리미엄 모비딜에서는 MITX를 고액 현물 상품의 거래를 안전하게 진행하는 데 사용됩니다.

고액의 제품은 그 특성상 구매하는 과정에서는 문제 발생 확률이 존재했습니다. 차량, 캠핑/취미 장비, 주얼리, 명품시계, 예술작품 등은 제작 공정과 원자재 확보의 어려움이 있어 그 희소성이 높은 탓에 고가의 가격을 형성하게 됩니다. 이러한 이유로 럭셔리 제품은 공급자가 한정될 수밖에 없으며 생산자와 구매자 사이에는 여러 단계의 유통구조가 필연적으로 발생하게 됩니다. 또한 이 과정을 통해 구매한 사람도 시간이 지나 다른 구매자를 찾게 될 확률이 매우 높습니다.

결과적으로 구매자와 판매자는 중앙 보증 형태의 신용을 대체하는 기관을 통해 거래를 할 수밖에 없었으며, 어떤 식으로 지불을 하는지에 따라 효율의 문제와 추가 보증 수수료 납부를 해야 하는 불편함을 감수해야 했습니다. 또한 정보의 비 대칭성 및 소수의 참여자로 인해 1인의 공급자와 다수의 구매자, 혹은 1인의 구매자와 다수의 공급자 형태가 주를 이루며 정보의 비 형평성으로 인해 올바른 시장 경제가 형성되기 어려웠습니다. 이는 현물 보유자와 구매자 간의 매칭 및 경쟁의 부재라 할 수 있습니다.

이러한 문제를 해결하기 위해 MITX는 아래와 같은 기능들을 제공합니다.

- * 상품 가액의 1~100%까지 자유로운 보증 시스템 제공
- * 다수의 공급자와 구매자의 매칭 환경 제공

MITX는 멤버십 회원과 MITX 사용자들에게 프리미엄 럭셔리 라이프 환경을 제공하기 위해 자유롭고 안전한 구매 시장을 구축해 나아갑니다. 이는 모비스트만의 현물 중심 블록체인 환경을 토대로 이루어지기에 다수의 참여자가 복수의 보증자 역할을 분산 수행함으로써 안정적인 환경 제공이 가능하게 됩니다.

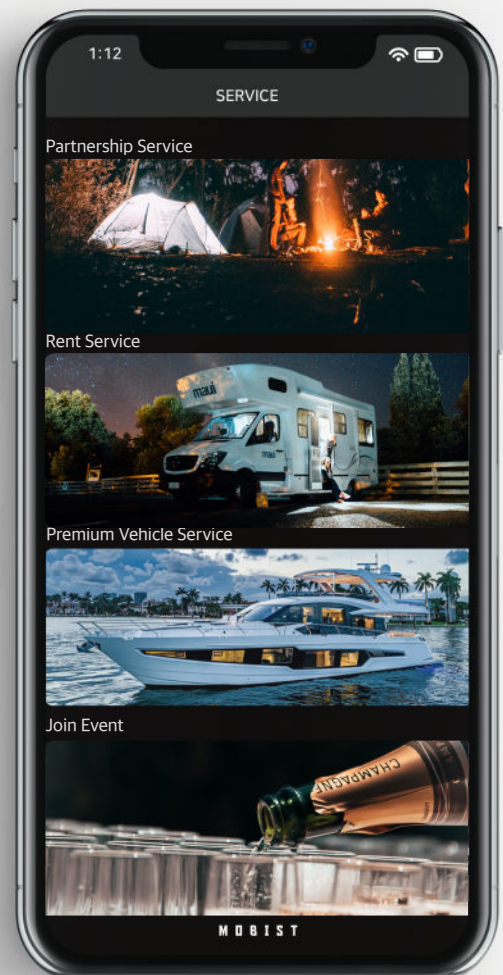


3. 모비스트 멤버십(MOBIST Membership)

모비스트 멤버십 서비스를 운영하는 파트너 기업이 개별 비즈니스 모델을 구축하여 참여할 수 있습니다. 본 박서에 설명된 멤버십 어플리케이션은 모비스트 그룹에서 직접 운영을 진행할 예정이며, 향후 세부적인 서비스 정책은 플랫폼을 통해 공지됩니다.

멤버십 앱은 MITX Manager를 포함한 지갑 형태의 플랫폼입니다. 멤버십 앱에서는 MITX 입출금, 모비스트 스테이킹, 멤버십 등급 산정, 수익 내역, MOBIST Cash 관리, 렌트, 오프라인 서비스 사용 등의 다양한 기능을 이용할 수 있습니다. 멤버십 앱은 사용자가 MITX 사용을 편리하게 해주는 도구로써 오프라인 매장에서 사용 가능한 모비페이 안전결제와 타 기업의 Mobist Cash 연동 등의 기능들이 추가될 것입니다. 향후 멤버십 앱은 사용자들의 요구 사항에 맞게 자동차, 요트, 자전거, 호텔, 리조트, 레스토랑 등을 예약하기 위한 서비스를 제공합니다. 다음 요소는 멤버십 앱에 추가될 서비스 내용입니다.

- 체험형 자동차 캠핑 테마파크 이용
- MOBIST multiplex world - guild 이용
- 렌트 상품 할인 혜택
- 파트너 기업 서비스 이용 혜택
- 프리미엄 이동수단 이용 혜택(차량, 요트 등)
- 이벤트 핫딜 구매 참여
- 한정판 상품 소식 제공 및 구매 참가 혜택
- 플랫폼 광고 상품 이용 혜택



모비스트의 수익구조는 희소성, 가격, 감가상각, 관리비가 높은 상품과 오프라인 서비스를 구매자와 공급자의 구분 없이 동등한 조건으로 공유/거래 시장에 참여하는 것으로 시작합니다. 정보의 전달에 한계가 뚜렷한 오프라인 광고와 너무 많은 정보가 생산되고 있는 온라인 공간에서 제품과 서비스를 홍보하는 것은 높은 마케팅 비용을 소모할 수밖에 없습니다. 이는 결국 상품을 공유하거나 구매하려는 고객이 더 큰 비용과 시간을 낭비해야 하는 결과를 만듭니다. 모비스트는 이러한 문제점을 해결하기 위해 구매 가능성이 높은 고객과 신뢰도가 높은 기업, 그리고 상품 공유자를 검증하는 시스템을 도입함으로써 안정된 비즈니스 모델을 제공합니다. 이러한 수익모델을 통해 발생한 수익은 멤버십 회원들과 모비스트 환경에 참여한 파트너 기업들에게 재 환원됩니다.

1. 하비쉐어링 플랫폼 모형

1) 여행 상품 이용 수수료

모형의 플랫폼에서는 사용자가 자유롭게 트립마스터가 되어 여행상품을 생성할 수 있습니다. 트립마스터가 생성한 여행상품은 지역 및 조건 설정으로 필터링 되어 정보를 제공합니다. 여행상품이 정상적으로 운영되면 참가자가 지불할 모든 결제금액 중 일부의 수수료가 발생되며 이는 정책적으로 설정된 리워드 금액과 외부 회사의 결제시스템 이용 수수료를 차감한 뒤 수익으로 남게 됩니다.

2) 공유 상품 수익

모형에서 운영하는 공유 상품 수익 모델은 두가지 입니다.

첫 번째는 모비스트에서 소유한 상품을 대여해 주는 방식입니다. 트립마스터가 생성한 여행상품에 공유 상품을 사용하게 되면 이용요금의 일부가 수익으로 발생합니다. 모비스트의 상품 수익을 제외한 나머지 수익은 트립마스터에게 리워드로 제공됩니다. 이는 여행상품을 만들어 공유 상품 매출을 만들어준 트립마스터에게 제공되는 영업 인센티브라 할 수 있습니다.

두번째는 서포터(공유 상품을 위탁 맡긴 개인 및 기업 회원)가 운영 위탁을 맡긴 상품을 대여해주는 방식입니다.

모비스트의 프랜차이즈 거점(길드)은 개인/기업 소유의 공유 상품을 위탁받고 보관 관리 업무를 수행합니다. 사용자들은 서포터가 위탁한 상품을 대여하고 여행 상품을 생성하여 쉽게 취미활동을 할 수 있습니다. 길드는 위 상품을 관리하는 오프라인 공간입니다. 모형의 길드는 공유 상품을 보관, 정비, 관리, 반납, 판매 하는 곳으로 이 외 카페/식당 운영, 소모품 판매, 온라인 주문상품 수령, 휴게공간, 테마파크 등의 추가 수익모델을 가지고 있습니다.

3) 퀘스트 수익

일반적인 회원가입 절차만으로 일반 회원은 AD프로바이더(광고주)가 되어 퀘스트를 생성할 수 있습니다. 퀘스트는 특정 장소 방문이 될 수 있고 활동에 대한 사진촬영과 온라인 게시물 작성이 될 수 있습니다. 다양한 형태의 모습으로 만들어진 퀘스트를 수행하기 위해선 트립마스터가 AD 프로바이더의 여행상품 생성 시 미션을 추가해야 합니다. 여행상품을 이용하는 회원들은 등록된 퀘스트 요구사항을 수행해야 하고, 이를 진행함으로써 오프라인 비즈니스에 직접적인 수익과 연결됩니다. Cost per Visit 기반의 마케팅 장치로써 사용자에게 재미와 보상을, AD 프로바이더에게는 높은 마케팅 효과를 제공합니다. 더불어 AD프로바이더가 미션을 생성하기 위해선 MITX가 필요합니다. 퀘스트 생성 시 소모되는 비용은 예치금 형태의 암호화폐나 Mobist Cash 충전을 필요로 하며, 한번 결제된 퀘스트는 특별한 사유 없이 취소할 수 없습니다. 하지만 회원이 유입되어야 소모되는 형태인 만큼 마케팅 성과에 따라 비용 사용이 수반되는 강력한 홍보수단이라 할 수 있습니다. 특히 어떤 장소의 방문을 유도하는데 특화된 서비스이므로 소상공인이나 국가, 관광도시의 참여를 이끌어 낼 것이라 기대할 수 있습니다. 이러한 방식으로 소비된 마케팅 비용 중 일부는 사용 수수료로 지불되며 선결제를 위한 Mobist Cash 사용은 암호화폐 수요를 증가시킬 것입니다.

4) E리워드(Equipment Rewards) 판매 수익

오프라인 취미를 공유하는 프로그램 외에 플랫폼 이용의 강력한 동기부여를 만들어 주는 장치로 E리워드 서비스를 제공합니다. E리워드란 서비스를 이용하며 얻게 될 Mobist Cash 리워드를 대체하는 보상 시스템으로 모험 플랫폼의 컨셉에 맞춰 판타지 아이템 형태의 보상이 제공됩니다. RPG(Roll Playing Game)처럼 리워드를 얻게 되는 상황에서 아이템을 보상으로 받게 되며, 해당 아이템은 즉시 판매할 수 있고 세트를 모아 특별한 기능을 얻기 위해 수집할 수도 있습니다. 게임의 아이템과 같은 특별한 기능들이 제공되기에 사용자들은 아이템을 수집하려는 목적의식을 가지고 모험서비스를 이용하게 됩니다. 향후 E리워드의 전자 상거래 시장을 형성하여 희소성 있는 가상 자원을 거래함으로써 새로운 시장 가치를 가지게 될 것입니다.

5) 암호화폐(MITX) 에코 시스템 수익

앞서 소개된 퀘스트 비즈니스 모델과 E리워드의 모델은 모두 암호화폐 생태계에서 순환되는 구조를 가지고 있습니다. 사용자들이 미션을 수행하며 발생한 미션 효과는 AD프로바이더들로부터 결제를 이끌어 내고, 플랫폼을 이용하는 사용자들은 오프라인 매장에 방문하여 상품 결제를 하게 됩니다. 퀘스트 수행을 통해 발생한 수익금은 사용자들에게 보상으로 지급되며, 획득한 보상들은 높은 보안 효과를 가진 암호화폐로 보관/거래할 수 있습니다. 또한 암호화폐로 전환된 Mobist Cash는 AD프로바이더들이 다시 미션 상품을 등록하기 위해 거래소에서 암호화폐 형태로 재구매하게 됩니다. 종합하여 모험에서 구축된 암호화폐 생태계의 트랜잭션들은 지속적인 사용 수수료 수익을 발생시키게 됩니다.

6) 상품판매 수수료

여행과 취미에 대한 정보가 쌓이고, 커뮤니티 기능이 자리 잡게 되면 개인 소유의 장비를 구매하고 싶은 사용자가 늘어나게 될 것입니다. 모험 플랫폼 내에선 객관적 상품 정보들이 공유될 것이며, 회원들이 취미를 즐기는 데 도움을 줄 수 있는 상품을 구매할 수 있습니다. 더불어 상품 제조사나 유통사에서 본인들이 상품을 게시하여 판매에 참여할 수 있습니다. 모험은 플랫폼을 제공하고 상품 판매 시 일정 금액의 수수료를 청구할 것입니다. 이어서 자주 이용하는 소모품이나 구매가 많이 이루어지는 상품은 회원이 결제 후 길드에서 수령할 수 있는 직수령 방식(Direct pick up)을 통해 여행상품 이용과 동시에 구매한 상품을 받아 갈 수 있는 시스템도 도입할 예정입니다. 이로써 사용자들의 여행/취미 활동에 편의성을 증대하고 배송비용을 낮출 수 있는 새로운 유통 시스템이 구축될 것입니다.

2. 프리미엄 모비딜 서비스

쇼핑은 현대인들에게 큰 즐거움 주는 요소입니다. 모비스트에서는 공유 서비스를 제공하는 한편 쇼핑에 대한 즐거움도 함께 제공합니다. 많은 사람들이 갖고 싶어 하는 상품으로 구성된 모비딜 서비스는 모든 모비스트 이용자들이 참여할 수 있으며, 이 역시 멤버십 회원 여부에 따라 혜택이 다르게 제공됩니다.

모비딜 서비스는 경매 방식으로 진행되며, 시중가에 비해 매우 낮은 가격으로 입찰이 시작됩니다. 모비딜에 참가하기 위해선 일정량의 MITX를 필요로 하며 이는 모비스트의 매출로 연결됩니다. 모비딜 서비스의 참여자가 많아질수록 멤버십 회원들에게 환급되는 수익은 늘어날 것이며, 이를 통해 더욱 희소성이 높은 상품들로 구성된 모비딜 서비스가 제공됩니다.

모비딜의 가장 큰 매력 포인트는 누구나 참여할 수 없는 프리미엄 이벤트 쇼핑이라는 점입니다. 경매/추첨 방식으로 참여자가 제한되기에 높은 확률로 구매할 수 있다는 것이 다른 온라인 경매형 이벤트와 차이가 납니다.

모비딜 참가자의 정보는 모두 비공개로 이루어지며, 참여 횟수에 따른 또 다른 이벤트가 연계되기 때문에 게임과도 같은 즐거움을 느낄 수 있습니다. 또한, 일반적인 생필품이나 가격이 낮은 상품들도 확장할 예정이니 모비스트 멤버십에 참여할 가장 큰 동기부여가 될 것입니다.

1. 공유경제 시스템 구조

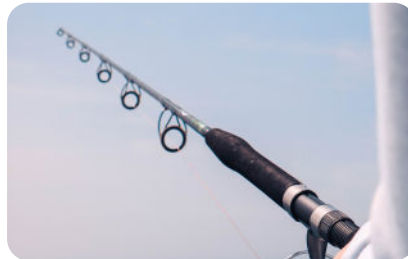
소비자들이 원하는 특별한 경험을 다양하게 제공하기 위해 모비스트는 개인/기업이 소유한 고가의 제품을 공유하고, 공유자와 사용자의 개인 정보와 현물이 안전한 렌탈 서비스를 이용할 수 있습니다.

모비스트의 공유경제 시스템에 참여한 구성원은 개인 자산을 공유하여 수익 창출과 유상 대여를 할 수 있습니다. 사용빈도가 낮은 자동차, 캠핑용품, 취미/스포츠 장비, 요트, 리조트, 펜션 등과 같은 자산을 소유한 개인/기업이 모비스트 플랫폼을 통해 자산 증명을 하고 이를 필요로 하는 소비자에게 제공하면 수익을 얻을 수 있습니다. 또한 공유 경제 시스템을 구축/운영하고 발생하는 모비스트의 수수료 수익은 멤버십 회원들에게 돌려주어 사용자가 모비스트 순환 경제 시스템을 지속적으로 이용할 수 있도록 합니다.

고가의 사유재산을 공유하는 서비스는 수요에 비해 공급이 한정되어 있습니다. 가장 큰 이유로는 분실, 파손 위험에 따른 소유자의 자산 손실 우려입니다. 모비스트는 멤버십 서비스를 통해 공유 상품을 변상할 수 있는 고객을 분별하며, 등급을 유지하기 위해 홀딩 된 MITX를 담보자산으로 설정하여 부득이한 상황 발생 시 빠르게 변상 조치를 취할 수 있습니다. 이를 통해 상품 공유자는 안심하고 공유 경제에 참여할 수 있으며, 멤버십 회원은 모비스트 블록체인을 활용한 등급 증명을 통해 공유 서비스를 쉽고 빠르게 이용할 수 있습니다.



CAMPING CAR



HOBBY GOODS



CAMPING EQUIPMENT



YACHT



SPORTS EQUIPMENT



RECREATION ABILITY



SUMMER HOUSE



MANPOWER



TRAVEL KNOWLEDGE

2. 멤버십 구조

모비스트는 블록체인 기반의 통합 서비스로 멤버십 프로그램을 제공하여 효율적이고 투명한 시장을 구축하는 것을 목표로 합니다. 모비스트 멤버십은 크게 프리미엄 라인과 퍼블릭 라인으로 구분됩니다.

프리미엄 라인은 Triple S, Double S, Single S로 구분되며 MITX 스테이킹 수량에 따라 랭킹 시스템으로 선정됩니다. 등급별 MITX스테이킹 수량에 맞춰 홀딩 한 회원들을 대상으로 각 등급별 멤버십 서비스를 제공합니다. MITX를 스테이킹하는 이유는 MITX를 보유한 멤버십 회원들의 소속감을 주어 플랫폼 서비스의 안정된 운영을 도모함과 동시에 MITX 유동량 안정을 통한 투자 수요 증가가 목적입니다. 또한, 모비스트 플랫폼을 통한 공유 서비스와 광고 서비스로 창출된 수익을 지급받을 수 있습니다. 추후 사용자 증가와 멤버십 서비스의 확대에 따른 등급 추가가 이루어질 예정이며 이는 공식 홈페이지와 플랫폼을 통해 공유될 것입니다.

Premium Line

등급	Triple S	Double S	Single S
혜택	프리미엄 모비딜 참여 혜택 제공 스테이킹 수량에 따른 MOBIST 매출/광고 수익 지급 등급별 바우처 쿠폰 지급		

퍼블릭 라인은 모비스트의 플랫폼 사용자의 활동을 기반으로 선정됩니다. 콘텐츠를 작성하거나, 타 사용자의 콘텐츠를 지지하고 후원하며, 플랫폼 내 상품들을 구매하면 등급을 올릴 수 있습니다. 이는 프리미엄 라인과 별도로 작동하며 혜택의 기준도 달라집니다. 모비스트의 회원은 프리미엄 라인과 퍼블릭 라인을 선택할 필요가 없으며, 두 가지 형태의 멤버십 서비스를 모두 이용할 수 있습니다.

MITX

퍼블릭 라인에서도 소량의 스테이킹이 가능하며, 이를 통해 차별화된 서비스를 이용할 수 있습니다.

경험치

플랫폼에서 퀘스트 참여, 게시물 작성, 구매, 대여 등 활동을 함에 따라 얻게되는 경험치 포인트입니다.

레벨

다양한 활동을 통해 경험치가 쌓이면 레벨이 올라가게 됩니다. 퍼블릭 라인의 레벨은 회원의 활동 척도를 가늠하는 수치로 멤버십 혜택을 제공하는 기준입니다.

메달

회원이 모비스트의 플랫폼에서 콘텐츠를 게시하거나 상품을 공유했을 때 평가를 하는 요소로 페이스북의 좋아요가 발전한 방식입니다. 메달의 수치도 퍼블릭 라인의 등급에 영향을 줄 수 있는 요소입니다.

E리워드

상품 구매, 공유, 대여, 서비스 이용 등 경제 활동을 진행함에 있어 기업이나 개인이 설정한 퀘스트를 완수했을 때 받게 되는 가상 아이템입니다. 멤버십 등급에 따라 받을 수 있는 아이템의 종류가 달라질 수 있습니다.

칭호

플랫폼 내 활동을 통해 특정 기준을 달성한 회원에게 제공되는 명칭으로 멤버십 등급과는 별개로 부여되는 활동 기여의 보상입니다.

1. Mobist 길드의 목적

모비스트에서 운영하는 길드는 공유 상품들을 대여하기 위한 공개된 오프라인 공간입니다. 경우에는 따라선 쉼터나 휴게소가 될 수 있고, 회원의 차량을 주차하는 공간이 될 수 있으며, 스타트업의 아이디어 상품들이 전시하는 박람회가 될 수도 있습니다. 회원들만의 프리미엄 공간인 길드는 여행의 허브 역할을 하며 세계 곳곳의 지역별 경제 활성화를 위한 랜드마크가 될 것입니다.



2. Mobist 길드의 역할

1) 공유상품 관리

모비스트의 하비쉐어링 플랫폼 모행에서는 모든 사용자가 소유하고 있는 제품을 공유하여 수익을 만들 수 있습니다. 우리는 사용자가 맡긴 제품을 효율적으로 관리하기 위해선 오프라인 공간이 필요하다고 생각했습니다. 모비스트 길드에선 회원들이 공유 상품 등록을 신청하면 렌트 상품 등록, 수익 공유 전자계약, 상품에 대한 보험, 상품 품질심사, 대여 가격산정 등을 진행합니다. 이 후 앱에서 대여상품을 회원들이 구매하면 모비스트 길드에서 현장 수령이 가능하며 이용 후 반납도 길드에서 진행하게 됩니다. 반납하는 과정에 상품의 파손 및 분실, 도난이 발생하게 되면 자체 수리, 부품 교체, 폐기, 배상청구, 보험 처리, 신고 등의 지원 업무를 상황에 맞게 조치합니다. 모비스트 길드의 가장 핵심적인 역할인 공유상품 관리를 통해 사용자들은 보다 쉽고 편리하게 취미/여행 활동을 즐길 수 있으며, 전 세계 길드 거점들을 오픈하여 프랜차이즈 비즈니스와 일자리 창출을 기대할 수 있습니다.

2) 자동차 캠핑형 테마파크

자동차 캠핑은 세계적으로 빠르게 성장하고 있는 캠핑 시장중에 큰 두각을 나타내는 분야입니다. 빠르게 성장하는 시장인 만큼 소비자들의 관심에 비례하여 다양한 문제점을 가지고 있습니다. 우리가 집중한 문제는 자동차 캠핑을 위한 레크레이션 요소가 부족한 점입니다. 자동차 캠핑을 즐기는 많은 분들이 원하는 것은, 저렴하고, 친환경적이며 자유롭고, 독립적이며 편의시설이 갖춰진 공간입니다. 이러한 특색이 기본으로 갖추어진 자동차 캠핑 전용 테마파크에 추가로 지역별 소상공인들과 연계하여 다양한 레크레이션 요소들이 추가된 공간으로 만들어질 것입니다. 모비스트 길드는 모비스트의 플랫폼과 유기적으로 연동되어 예약, 결제, 멤버십 혜택을 받을 수 있습니다.

3) 휴게공간

인터넷과 스마트폰, 소셜미디어의 보급으로 대도시 상권보다 온라인에서 유명해진 지역 상권 및 매장들이 높은 매출과 성공을 거두는 시대가 되었습니다. 이는 개인 미디어 성장과 팬덤의 확장, 콘텐츠 영향력의 확대와 같은 시장의 변화로 여행 및 소비방식이 달라졌음을 알 수 있습니다. 모비스트의 길드는 새로운 지역 휴게소의 역할을 하게됩니다. 식사, 엔터테인먼트, 휴식, 쇼핑 등 기존 휴게소들이 갖추지 못한 많은 크리에이티브한 젊은 사업가들이 꿈을 펼쳐나가는 공간이 될 것입니다. 이를 통해 모비스트의 플랫폼은 더 큰 시너지 효과를 받아, 성장의 순환고리가 되어 모비스트 생태계의 중요한 한 축을 담당하게 될 것입니다.

4) 온/오프라인 픽업물

모비스트의 플랫폼에서는 개인 소유물의 공유 외 중고거래 및 신상품 구매가 가능한 전자상거래의 기능도 포함되어있습니다. 특히 모비스트 길드에서는 구매한 물품을 직접 방문하여 수령가능한 시스템이 연동될 예정입니다. 이를 통해 여행, 취미활동 시 급하게 필요한 소모품이나 장비들을 어플리케이션을 통해 구매하고 바로 받아가는 픽업물 이용이 가능합니다. 모비스트 길드의 특성상 여행 목적으로 부터의 거리가 주거지역보다 가까운 점을 활용해 신선제품, 부피가 큰 용품등을 구매할때 용이하게 사용할 수 있습니다. 또한 스타트업들의 아이디어 상품과 지역 특산물 등을 전시, 판매하여 홍보의 효과를 제공할 수 있는 장점도 가지고 있습니다.

소유에는 물질적 제약이 따르지만 공유를 함으로서 더 많은 것들을 경험할 수 있습니다. 모비스트 플랫폼은 많은 사람들이 서비스에 동참할수록 빠르게 성장하는 구조입니다. 따라서 모비스트 플랫폼은 모든 사람들이 쉽게 이용할 수 있는 차량, 취미 장비, 희소성 높은 상품의 공유 서비스를 오픈할 것 입니다.

일반적으로 고가의 차량을 구입한다면 차량 특성상 차량 대금을 지급해야 하고 구입 금액의 7%에 해당하는 차량 등록세, 취득세를 지불해야 합니다. 또한 유지를 위해서 보험료, 소모품 비용 지출과 경정비, 세차, 차량 관리 등 1년 동안 몇 번이나 탈지 모르는 차량에 불필요한 에너지를 많이 쓰게 됩니다.

하지만 모비스트 플랫폼을 이용한다면 구입할 차량의 등록비, 취득세, 보험료만으로도 차량을 이용할 수 있으며 정비, 세차, 보관 등의 편리함을 느끼실 수 있습니다. 또한 자동차 세금의 면제, 고가의 차량 보유로 인한 세무 대상에서도 제외가 됩니다. 모비스트는 차에만 한정하지 않고 다양한 서비스와 함께 많은 것들을 공유해 나갈 것입니다.

따라서 멤버십 회원 인증을 위한 MOBIST Wallet 서비스와 플랫폼 어플리케이션을 신속히 개발할 계획이며, 이를 활용한 테스트 단계를 거쳐 생태계 모델을 확정하고 별도의 블록체인 네트워크를 구축할 것입니다.

이후에는 MITX를 활용해 더 많은 서비스를 이용할 수 있도록 차량 렌트, 유지관리, F&B 예약, 여행, 취미활동 공유 등 다양한 서비스와 모비스트 플랫폼의 확장에 주력할 것입니다. 이 과정에서 서비스를 이용하는 참여자가 많아지면 MITX의 희소성으로 인해를 가치가 자연스럽게 상승할 것입니다.

이처럼 더 많은 서비스와 사람들이 함께 하면서 모비스트 플랫폼은 빠르게 성장할 것이며, 이 성장에 따른 가치는 모비스트 생태계 참여자 모두가 함께 공유할 것입니다.

모비스트 플랫폼은 안정적인 개발 환경과 폭넓은 서비스 경험을 통해 서비스 사업을 빠르게 성장시키고 성공에 도달할 것입니다. 궁극적으로 단순히 지급 결제 수단을 넘어선 새로운 형태의 생태계로 성장할 것이며 우리의 목표는 주요 암호화폐가 거래되는 전 세계 거래소에 MITX를 상장하여 언제 어디서나 MITX를 사고팔 수 있도록 하는 것이며, 모비스트 플랫폼들의 결제 수단으로써 핵심 암호화폐가 되어 발전할 것입니다.



1. 기술적 배경

1990년대 인터넷이 보급되면서 우리는 정보화 시대로 진입하게 되었고, 전 세계는 하나로 연결되었습니다. 이를 통해, 국가나 지역 간 경계가 허물어지기 시작하였고, 사람들은 인터넷에 열광하였습니다. 이후, 다양한 산업에서 이를 활용하여 사업을 확장 및 재구성하는 사례가 급증하였습니다. 그 결과, 인간의 삶은 20년 전과는 비교할 수 없을 만큼 달라졌습니다.

4차 산업 혁명은 3차 산업 혁명을 대표하는 컴퓨터, 인터넷과 같은 기술에서 한 단계 더 나아간 혁명입니다. 다양한 기술들이 3차 산업 혁명을 바탕으로 발전했고, 이는 4차 산업 혁명의 핵심 기술인 블록체인, 사물인터넷, 인공지능 등과 융합하여 태동하였습니다. 전문가들은 4차 산업 혁명이 미래 산업에 매우 큰 비중을 차지하리라 전망하고 있습니다. 각국 정부나 대학, 연구 기관 및 기업에서도 4차 산업 혁명과 관련이 있는 기술에 아낌없이 투자하고 있으며, 관련 연구에도 힘을 쏟고 있습니다. 그로 인해 해당 산업은 빠른 속도로 성장하고 있습니다.

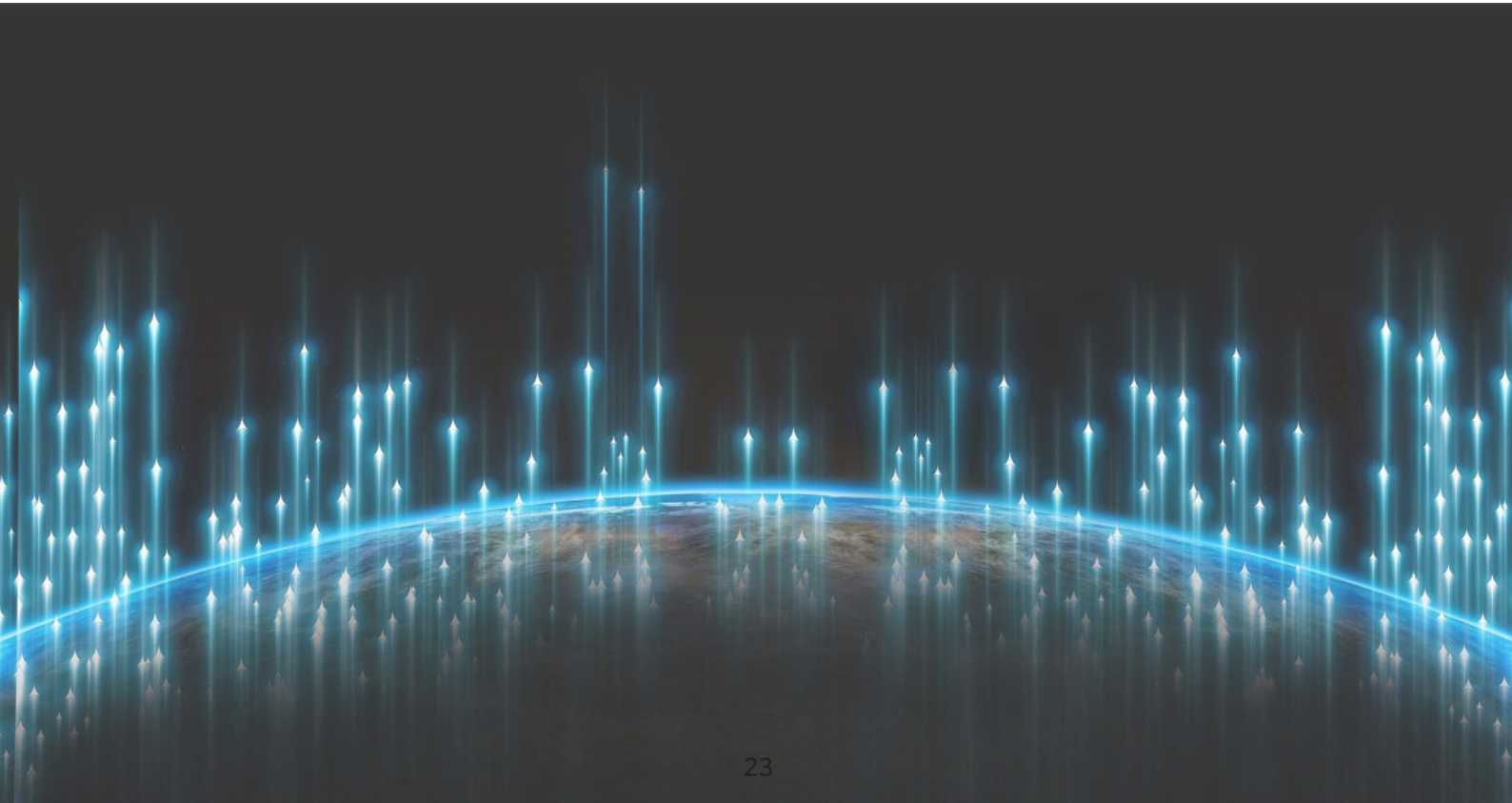
2. 목적과 용도

MITX의 구현 목적은 모비스트 플랫폼 내에서 서비스의 사용과 대금을 지불하는 거래에서 사용할 수 있는 수단으로 만들어졌습니다. 이러한 목적에 맞도록 클레이튼의 스마트 계약을 통해 MITX(MOBIST Token)를 발행하였습니다. MITX는 클레이튼 내에서 거래가 가능하도록 만들어진 코인으로 모비스트 플랫폼 내에서 사용됩니다.

3. 기술구현

MITX는 클레이튼 메인넷에서 Smart Contract를 통해서 발행한 Token입니다. MOBIST는 이를 거래할 수 있는 블록체인 생태계를 구축하였습니다. MITX는 MOBIST Cash와 같이 모비스트 플랫폼에서 거래가 이루어지며 모비스트 플랫폼은 클레이튼과는 다른 독립적인 생태계에서 운영됩니다.

KIP-7 표준으로 만들어진 MITX는 클레이튼 내에서 거래되며 이더리움에 비해 싼 거래 수수료와 빠른 처리를 바탕으로 더 나은 효율을 얻을 수 있습니다.



4. 클레이튼 관련 기술 소개

1) 보안적 특징

클레이튼은 비트코인, 이더리움과 동일하게 secp256k1 커브를 이용하고 있습니다. 기존의 블록체인 플랫폼들은 모두 개인 키로부터 계정 주소를 도출하는 방식을 사용하고 있습니다. 개인키와 주소가 연결성을 가지고 있기 때문에 개인 키의 노출이 계좌 주소의 사용권의 노출로 이어지는 단점이 있습니다. 실제 사용자가 이 개인키의 노출을 최소화해야겠지만 의도치 않게 노출이 이루어지게 되면 해당 계정에 대한 보안이 위협을 받게 됩니다.

KEY 노출



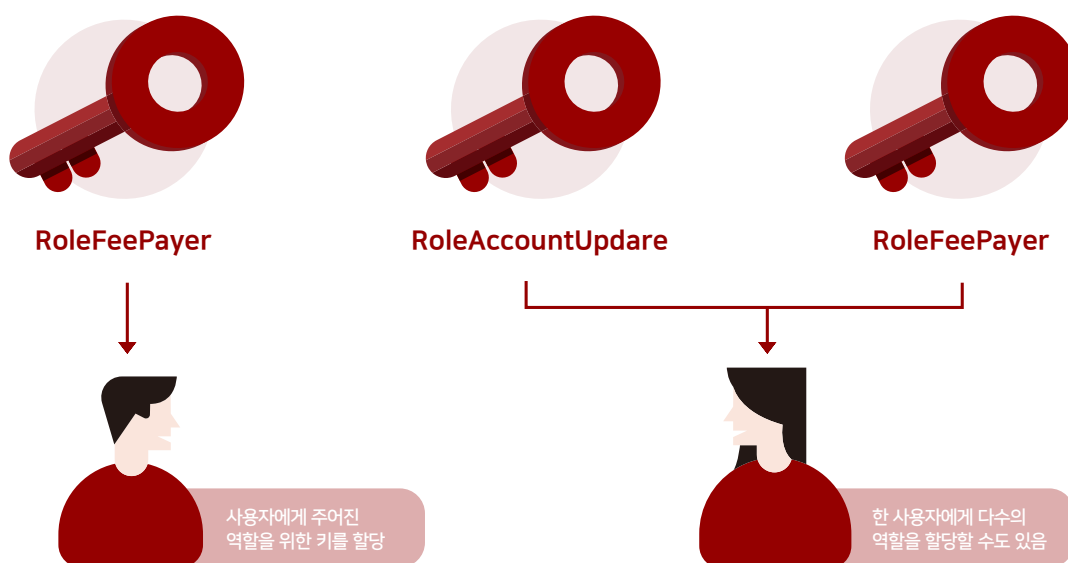
기존의 블록 체인의 경우 이러한 상황이 발생하면 새로운 개인 키를 발급받고 새로운 계좌로 이동해야 합니다. 이는 상당히 어려운 일이며 기존의 거래 내역을 잃어버리게 되며 모든 거래 대상에게 새로운 계좌 주소에 대한 알리를 진행하고 문제없이 거래가 가능하다는 것을 확인해야 합니다. 그러나 모든 거래 상대방에게 바뀐 주소를 알려주고 거래를 진행할 수 있도록 하는 것이 제대로 이루어지지 않으면 잘못된 거래가 발생할 수 있습니다. 클레이튼에서는 이러한 문제를 해결하기 위해서 계좌 주소와 키의 연결성을 분리하는 정책을 취하고 있으며 이는 계좌 관리에 편리성을 제공하고 있습니다.

계좌 소유주가 필요한 경우에 자신의 암호화키를 변경하고 새로운 키를 사용할 수 있는 것으로 비밀키라 노출된 경우에 변경할 수 있고 계좌를 변경하지 않아도 자신의 자산을 지킬 수 있기 때문에 중요한 장점이 될 수 있습니다. 또한 기존 거래를 유지하기 위해서도 계좌의 안정성이 중요한데 계좌를 변경해야 하는 경우 거래를 진행한 모든 정보가 사라지고 변경된 계좌를 새로이 인식시켜야 하는 문제가 발생합니다. 이렇게 키와 주소를 분리하여 관계를 약하게 만들어서 사용할 수 있는 것만으로 클레이튼은 계좌의 유지 관리 면에서 유리하다고 볼 수 있습니다.

2) 대납기능

MITX가 가지는 중요한 특징의 하나는 클레이튼의 기능을 사용하여 전송 수수료를 대납하도록 하는 것입니다. 전송 수수료는 계좌가 토큰을 전송하거나 거래를 일으킬 때 지불해야 하는 것으로 KLAY로 지불하도록 되어 있습니다. 문제는 모든 계좌가 활동을 위해선 KLAY를 필요로 하는 것이고 이는 MITX를 전송하기 위한 수수료로 KLAY를 지불해야 한다는 것입니다. MITX는 클레이튼 메인 넷을 사용하여 수수료를 대신 지불하도록 기능을 지원합니다. 이러한 기능으로 인해 MITX 사용자는 불필요한 KLAY의 구매 및 전송을 할 필요가 없이 토큰의 전송에만 집중하도록 시스템을 구축할 수 있습니다.

이는 플랫폼을 사용하는 사용자들에게 편의를 제공하여 쉽게 서비스를 이용하는 것이 가능하며 플랫폼의 유지 보수를 담당하는 운영자의 입장에서 별도의 KLAY를 분배하기 위한 비용을 소모하지 않아도 되는 장점이 있습니다.



5. 거래속도 개선

이더리움에서 발행한 Token의 경우 이더리움의 ICO 숫자가 폭발적으로 증가하여 이더리움 네트워크를 포화상태로 만들면서 최근에는 다른 투자자들보다 빠르게 전송을 하기 위해 높은 수수료를 사용하는 사례도 발생하고 있습니다. 이에 MITX는 클레이튼에서 Token을 발행하여 이더리움에서 발생하는 문제들을 개선하고자 합니다.

이더리움이 가지고 있는 결제 시스템의 한계인 느린 TPS와 비싸진 수수료의 문제를 개선하고 새로운 시스템에서는 빠르고 싸게 거래할 수 있도록 클레이튼 기반의 token을 발행하여 안정적인 운영을 하고자 합니다. MOBIST 프로젝트는 검증되고 개선된 기술을 적극 도입하면서 모비스트 플랫폼을 안정적이고 신뢰성 높은 시스템으로 개발을 진행해 나갈 계획입니다.

6. MOBIST Platform 기술

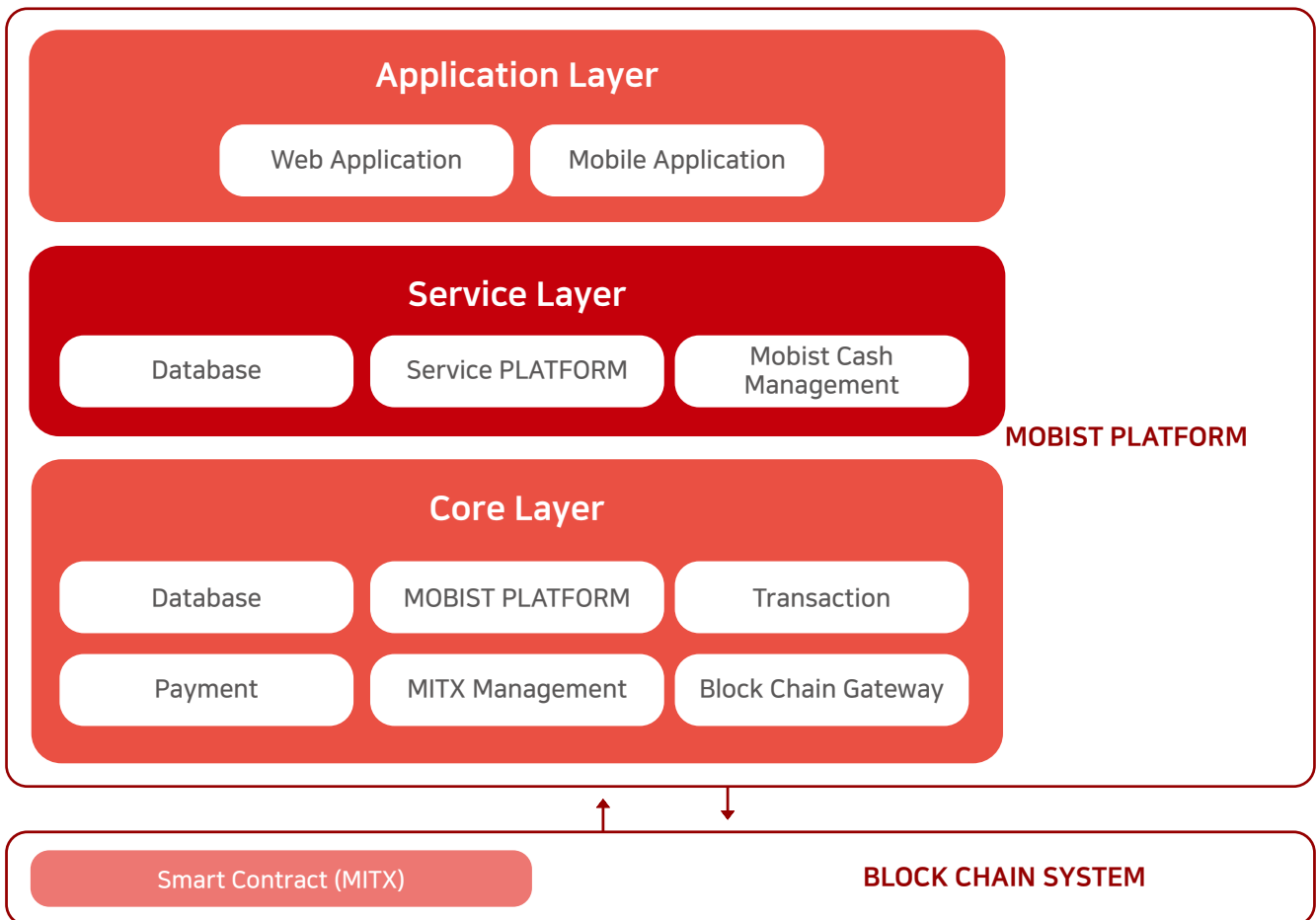
1) 목적과 용도

모비스트 플랫폼은 모비스트의 서비스를 통해 공유와 구매를 쉽게 즐기기 위한 블록체인 기반 플랫폼으로 정의될 수 있습니다. 자동차, 호텔, 리조트 등 상품과 서비스를 취급하는 다양한 유형의 서비스 제공업체는 서비스를 쉽고 빠르게 제공하기 위해 모비스트 플랫폼을 사용할 수 있습니다. 모비스트 플랫폼은 서비스를 제공하거나 물품을 판매 혹은 렌탈하고자 하는 서비스 제공자가 자신의 물품을 거래하기 위한 시스템을 구축할 수 있는 환경을 제공하는 플랫폼을 목적으로 개발되었습니다.

모비스트 플랫폼은 서비스 제공자에 의한 독립적인 블록체인 실행을 가능하게 하는 모듈형 아키텍처로 설계되어 있습니다. 이를 통해 방해 받지 않는 자율 실행을 보장하고 소음 발생을 방지합니다. 사용자는 모비스트 플랫폼 에코시스템에서 제공하는 다양한 상품과 서비스에 대한 통합된 사용자 경험을 제공받을 수 있습니다. 개인 ID, 계정 및 자산이 통합되고 플랫폼 내에서 상호 호환됩니다. 모든 서비스 상호작용을 통해 축적된 자산과 자산 가치는 플랫폼 내에서 호환되며 수용될 것입니다. 무엇보다도, 모비스트 플랫폼은 글로벌 서비스에 필요한 기능들을 안정적으로 처리할 수 있는 확장성을 갖추고 있습니다.

2) 기술구현

모비스트 플랫폼은 다음과 같은 3개의 Layer로 구성됩니다.



a . Core Layer

모비스트 플랫폼 내에서는 거래 자산으로 MOBIST Cash를 사용합니다. Mobist Cash는 플랫폼 내에서 판매자와 구매자 간의 거래 수단으로 사용됩니다. MOBIST Cash와 KIP-7 기반의 클레이튼 토큰인 MITX는 토큰 교환 시스템인 MITX Manager를 통해 언제든지 전환할 수 있습니다. 모비스트 플랫폼의 서비스 안정성과 상호 운용성이 확인되면 관련 연구와 철저한 평가를 통해 MITX를 사용할 수 있는 플랫폼을 구현할 것입니다.

b . Service Layer

서비스 레이어는 코어 레이어 상단에 위치하며, 서비스 공급업체(제3자 프리미엄 서비스 공급자)에게 개발 툴(API, SDK)을 제공합니다. 이를 통해 MOBIST Cash를 서비스에 적용하고 모비스트 플랫폼 사용자의 거래를 자체 시스템 내부에서 기록할 수 있습니다. 또한 서비스 운영에 필요한 다양한 운영 도구와 관련 정책을 제공합니다. 모비스트 플랫폼은 KIP-7 표준에 따른 토큰인 'MITX'와 'MOBIST Cash'로 이원화된 구조를 갖고 있습니다. MITX는 클레이튼 시스템에서 smart contract를 통해 사용자 간에 자유롭게 거래되는 반면 MOBIST Cash는 모비스트 플랫폼에서 유통되는 자산입니다.

c . Application Layer

최상위 계층인 응용 레이어는 모바일 응용 프로그램 및 웹 포털로서 콘텐츠 제작자에게 제공됩니다.

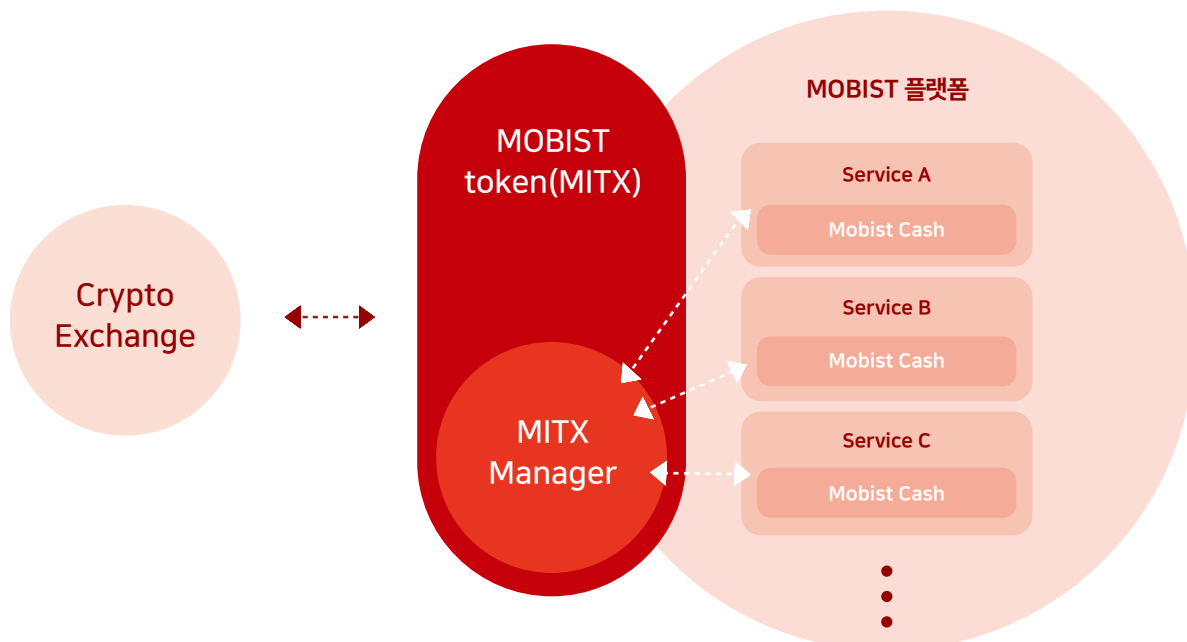
모비스트 플랫폼 애플리케이션은 타사 서비스 제공 업체의 콘텐츠를 표시하고 사용자가 액세스할 수 있는 공간을 제공하며, 또한 사용자가 자신의 디지털 자산을 관리할 수 있는 환경을 제공합니다.

모비스트 플랫폼은 서비스 어플리케이션을 순환 및 활성화하기 위한 블록 체인 기반 플랫폼 에코 시스템으로 정의됩니다. 자동차, 호텔, 리조트 등 별도의 서비스를 취급하는 기업은 서비스를 쉽고 빠르게 제공하기 위한 수단으로서 모비스트 플랫폼을 사용할 수 있습니다.

모비스트 플랫폼은 서비스 제공자에 의한 독립적인 블록 체인 실행을 가능하게 하는 모듈형 아키텍처로 설계되었습니다. 이를 통해 방해받지 않는 자율 실행을 보장하고 소음 발생을 방지합니다. 사용자는 모비스트 플랫폼에서 제공하는 다양한 상품과 서비스에 대한 통합된 사용자 경험을 제공받을 수 있습니다.

개인 ID, Wallet 및 자산이 통합되고 플랫폼 내에서 상호 호환됩니다. 무엇보다도, 모비스트 플랫폼은 이러한 콘텐츠 서비스에 필요한 활동량을 안정적으로 처리할 수 있는 성능과 확장성을 갖추고 있습니다.

c . Application Layer



7. MOBIST CASH

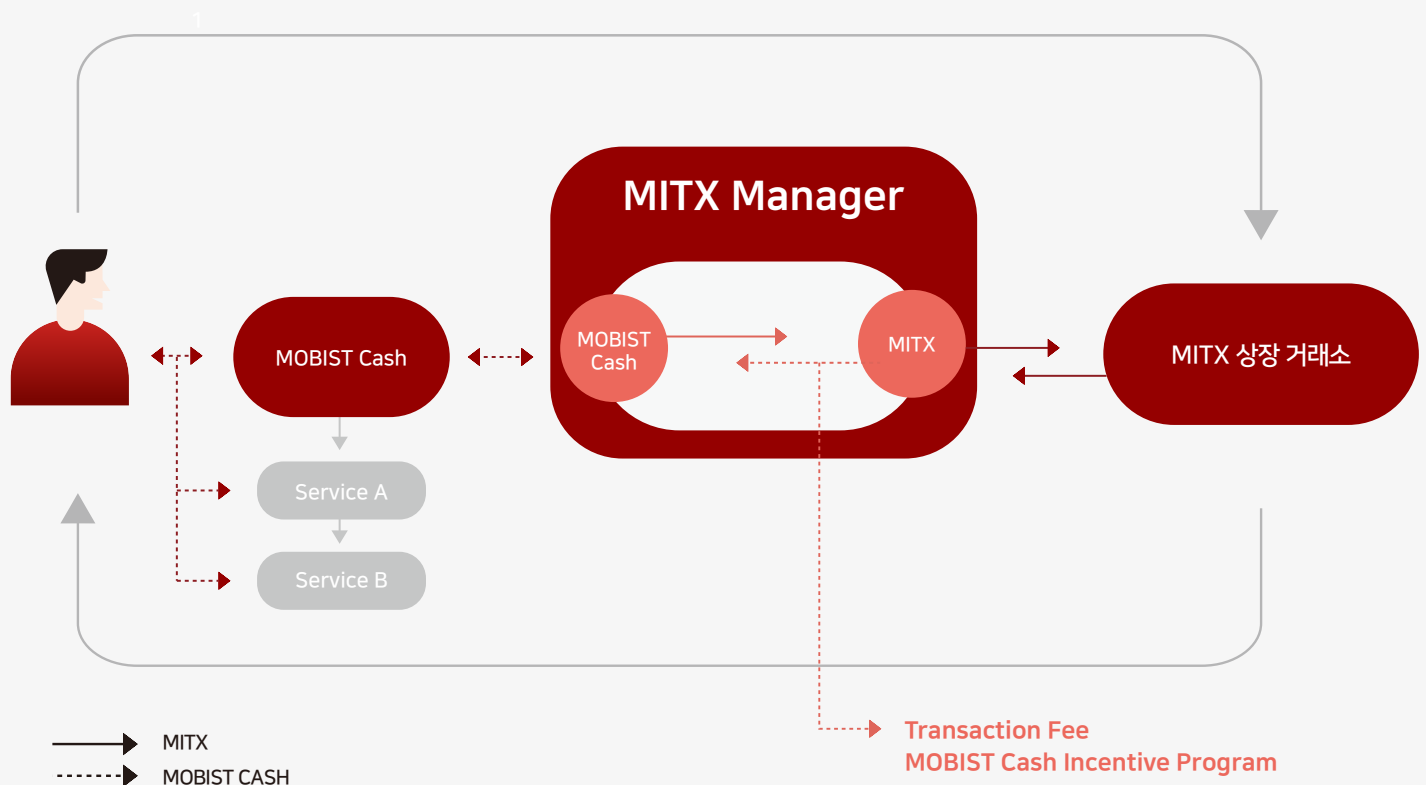
MITX는 클레이튼 메인넷에 의해 생성/관리되지만 MOBIST Cash는 모비스트 플랫폼 내에서 거래를 일으키기 위해서 사용되는 거래 수단으로 클레이튼에서 생성되어 거래되는 MITX의 전송을 통해서만 모비스트 플랫폼내에서 생성되어 사용됩니다.

모비스트 플랫폼환경 안에서 동작하는 MOBIST Service내에서 공유상품을 예약하려는 모비스트 멤버십 사용자는 MITX를 MOBIST Cash로 변경할 수 있습니다. 이전 요청이 있는 경우 수신된 'MITX 관리자'가 요청한 대로 MOBIST Cash를 생성합니다.

요청한 MITX가 저장될 사용자로부터 검색됩니다. 사용자는 발급된 MOBIST Cash를 사용하여 공유 상품 예약이 가능합니다. 사용자가 보유한 MOBIST Cash는 MITX로 교환할 수 있습니다. 최종적으로, 이를 위해 MITX 관리자가 MOBIST Cash가 저장된 잔액으로부터 요청된 MITX를 회수하여 사용자에게 전달하게 됩니다. 그리고 MOBIST Cash가 회수되고 사라집니다.

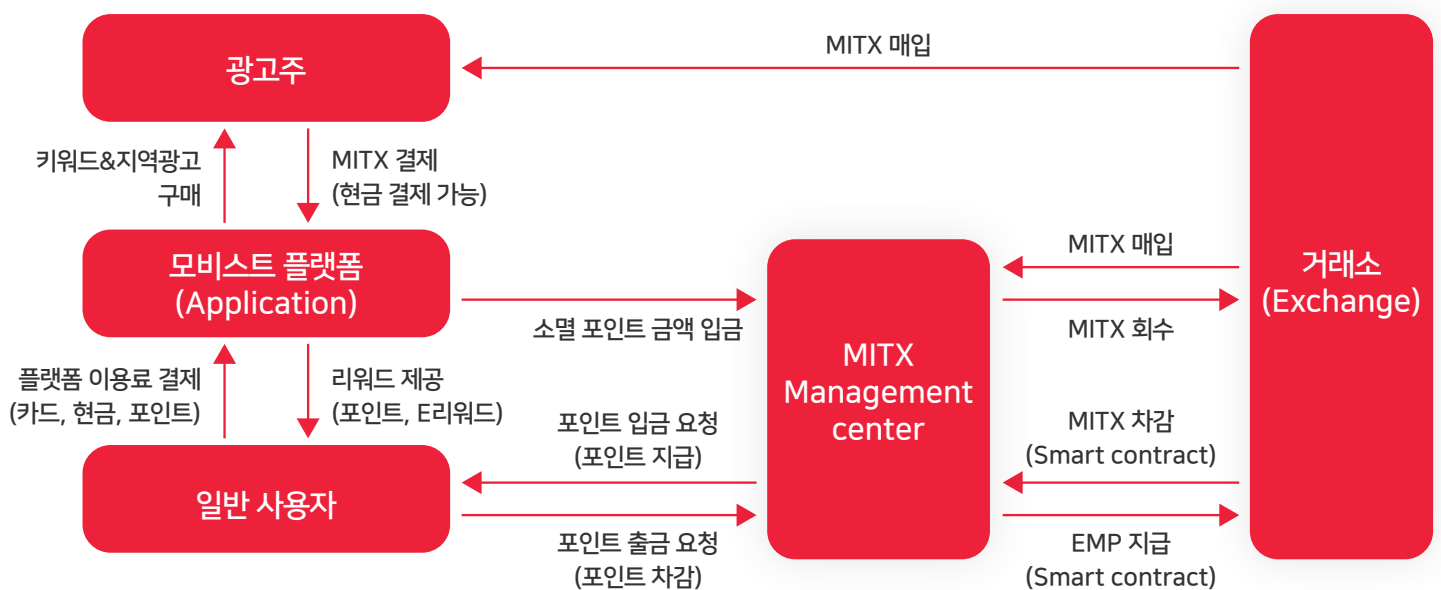
모비스트 플랫폼은 차량, 캠핑 장비, 취미용품, 자전거, 요트, 레스토랑, 기업 상품 및 엔터테인먼트와 같은 다양한 유형의 서비스 제공 업체를 수용할 수 있습니다. 이들 각각은 서비스 아키텍처, 수익화 모델 및 사용자 환경 특성이 서로 다릅니다. 모비스트 플랫폼은 이러한 각각의 서비스 제공자들이 자신의 수익 모델을 플랫폼 내에서 개별적으로 구축할 수 있게 지원합니다.

MOBIST Cash는 유연하고 확장 가능한 아키텍처를 통해 다양한 서비스 환경에 대처할 수 있습니다. MOBIST Cash는 모비스트 플랫폼 생태계에서 순환되는 가상 자산의 총칭이며, 플랫폼 운영 요구에 따라 여러 가지 유형으로 생성될 수 있습니다. 모든 파생 Cash들은 모비스트 플랫폼내에서 상호 교환이 가능합니다.



1. MITX 순환 구조

모비스트에서 발행된 암호화폐 MITX는 클레이튼 기반으로 총 100억 개가 발행됩니다. MITX를 이용하는 대상은 수익창출이 가능한 콘텐츠 생산자 트립마스터와 퀘스트를 생성하는 AD프로바이더, 개인 소유의 장비를 공유하고 수익을 얻는 서포터, 플랫폼 키워드 및 지역광고 구매자가 있습니다. 모비스트의 플랫폼은 콘텐츠 이용자이면서 동시에 수익을 창출하는 콘텐츠 생산자가 공생하면서 발생한 인플레이션을 합리적이고 공정하게 분배합니다.



2. 모행 플랫폼 리워드

모행 플랫폼의 성장에 따라 MITX는 다양한 방식으로 사용자에게 공급됩니다. 여행 콘텐츠를 만들었을 때, 취미 용품을 공유했을 때, 게시글을 작성했을 때, 초과 사용자를 모집했을 때, 미션을 달성했을 때 보상으로 Mobist Cash나 E리워드를 지급하는데, 이를 MITX로 전환하여 거래소를 통해 매도할 수 있습니다. 모행 플랫폼의 성장과 사용자의 서비스 이용 빈도 증가가 깊은 상관관계가 있다고 본다면, 플랫폼을 직접 사용하는 사용자에게 성장에 따라 발생한 이익금을 분배하는 것이 합리적이라고 볼 수 있습니다. 구체적인 지급 방식은 아래와 같습니다.

공급된 MITX 순환방식



1) 여행 콘텐츠 생산

모행 플랫폼에서 트립마스터가 되어 여행상품을 만들고 진행했을 때 여행 운영비나 상품 대여료, 공유 상품 이용에 대한 수수료 수익을 리워드로 지급합니다.

2) 취미 용품 공유 및 리워드

모행 사용자는 플랫폼에서 차량, 캠핑 용품, 레저스포츠 용품, 골프 용품 등을 위탁 공유하였을 때 수령한 Mobist Cash나 E리워드를 MITX로 전환하여 지급합니다.

3) 게시글 작성

모행 서비스에 핵심적인 기능은 나의 여행 기록을 SNS 형태로 남길 수 있다는 것입니다. 이는 여타 플랫폼들의 상품 리뷰와 블로그 포스팅 형태가 결합된 것으로 작성 시 Mobist Cash 리워드를 받게 되며 이벤트를 통해 우수작으로 선정된 게시글 작성자에게 보다 큰 액수의 보상을 제공할 예정입니다.

4) 초과 사용자 모집

모행 플랫폼에서 최소 인원 외에 추가 인원에게 대한 결제 금액은 모든 여행상품 참여자에게 동일한 비율로 리워드를 지급합니다.

5) 퀘스트 리워드

AD프로바이더(기업, 기관, 지자체, 일반회원 등)가 생성한 퀘스트를 달성했을 때 참여자에게 리워드를 지급합니다.

3. 스마트컨트랙트 사용료 지불 및 예치

MITX의 용도는 크게 두 가지로 구분됩니다. 첫 번째는 MITX 전송을 위한 스마트컨트랙트 이용 시 요구되는 수수료를 지불하는 것입니다. 두 번째는 플랫폼에서 실제 서비스를 이용하기 위해 전자화폐로서의 용도로 사용되는 것입니다. 기본적인 암호화폐 수수료 지불 방식인 첫 번째 경우를 제외한 나머지 플랫폼에서의 활용 사례별로 구분하여 용도를 기술하였습니다.

1) 일반 사용자의 Mobist Cash 충전 및 멤버십 서비스 이용

모비스트의 플랫폼 이용 시 사용되는 Mobist Cash를 충전하고 구독형 멤버십 서비스를 이용하기 위해 Mobist Cash 충전용으로 MITX 구매가 이루어집니다. 이는 Mobist Cash 충전 방식이 상품 결제 후 발생하는 리워드로 충분하지 못한 상태를 해결하기 위함이며 사용자들이 Mobist Cash를 더욱 다양하게 활용할 수 있는 기회를 제공하려는 목적을 가지고 있습니다.

2) AD프로바이더의 퀘스트 생성비 예치

퀘스트를 집행하기 위해선 많은 양의 Mobist Cash가 필요합니다. 모행 플랫폼 내에서만 사용 가능한 Mobist Cash는 일반 결제로 충전이 가능하지만, 양도가 불가능하며 사업 성장에 따른 MITX 가격 상승의 영향도 받지 않게 됩니다. 퀘스트 생성비 사용을 목적으로 Mobist Cash를 충전함에 있어 안전하게 자산을 관리하고 사용 전 암호화폐 형태의 충전금액을 자유롭게 입출금 하며 양도의 편의성을 주기 위한 목적을 가지고 있습니다. 이를 통해 다양한 퀘스트를 진행하고자 하는 AD프로바이더에겐 MITX로 Mobist Cash 구매 시 혜택을 받을 수 있는 기회도 제공하므로 MITX 구매율을 높이는 효과를 기대할 수 있습니다.

3) E리워드 전자 상거래 화폐

모비스트의 플랫폼은 게임처럼 즐길 수 있다는 것에 큰 차별점을 두고 있습니다. 플랫폼을 이용하고 퀘스트를 수행하면 얻을 수 있는 가상 아이템들은 특별한 기능을 가지고 있으며, 그 기능들은 여타 게임에 존재하는 수집 장치로서 희소성을 포함하게 됩니다. 이는 단순 판매로 Mobist Cash를 획득하는 기본 기능과 특정 아이템을 세트로 수집 시 별도의 혜택을 받을 수 있다는 두 가지 선택사항이 발생합니다. 사용자들은 일정 확률로 얻게 되는 아이템에 수집의 재미를 느끼게 되며, 경우에 따라 얻기 힘든 아이템을 전자 상거래를 통해 구입하려는 시장이 형성될 것입니다. 이 경우 아이템을 구매하는 화폐로서 MITX가 사용되며, 활발한 아이템 거래가 이루어질수록 MITX 수요가 증가할 것입니다.

4) 플랫폼 키워드 및 지역광고 이용권 구매

모비스트 플랫폼의 사용자가 늘어나면 서비스 이용과 별개로 키워드와 지역별 배너 광고의 수요가 발생할 것입니다. 이에 맞춰 타겟 광고를 진행할 수 있는 상품이 운영될 것입니다. 해당 광고의 가격은 MITX 수량으로 고정될 것이며 MITX의 가격 변화에 따라 소비자 가격이 결정될 것입니다. 결국 광고주는 배너 광고 상품을 이용하기 위해 MITX를 구매할 것이며 검색률이 높은 키워드와 사용지역의 확대에 따라 MITX 수요는 증가될 것입니다.

4. 인센티브 프로그램

1) 설계 목표

인센티브 프로그램의 설계 목표는 생태계 가치를 창출하고 성장을 지속하는 것입니다. 이는 기본적으로 모든 모비스트 플랫폼 참가자(모든 사용자, 서비스 제공 업체 및 플랫폼)에게 합리적인 동기 부여와 기대치가 제공될 경우에만 가능합니다.

이를 위해 'MOBIST Cash Incentive Program'을 운영하고 있으며, 다음과 같은 설계 원칙을 준수하고 있습니다.

(가) 참여자가 가치를 창출할 수 있고, 활동이 지속된다면 플랫폼 에코 시스템이라고 할 수 있습니다.

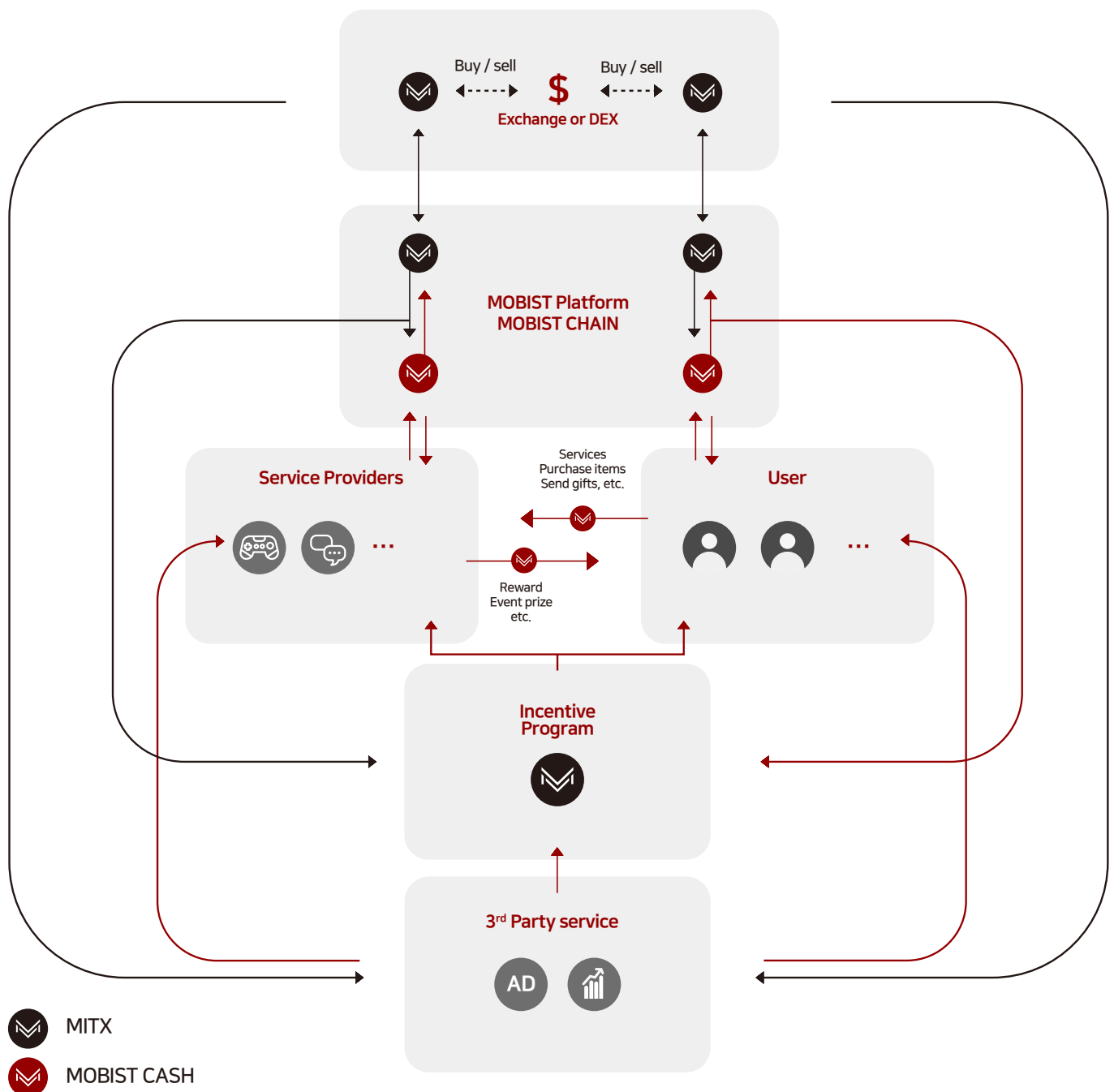
(나) 여기서 '가치'는 참여자 수와 참여자 활동 규모에 의해 결정될 수 있습니다.

(다) 참여자 수와 참여자의 활동이 증가하고, MOBIST Cash의 볼륨 또한 증가합니다.

(라) MOBIST Cash의 볼륨 증가는 결국 모비스트 생태계가 성장한다는 것을 의미합니다.

(마) 서비스에 대한 사용과 순환 활동에 높은 가치를 두고 있으며, 그 안에서 인센티브 시스템을 구축할 것입니다.

(바) 플랫폼은 정해진 규칙에 따라 모비스트 플랫폼을 기반으로 실행을 보장합니다.



2) 인센티브의 기대 효과

사용자 수와 활동량이 증가함에 따라, 생태계의 가치는 더욱 커지고 더 많은 MOBIST Cash가 유통될 수 있습니다.

분산된 MOBIST Cash의 일부는 MOBIST Cash인센티브 프로그램에 저장되며, 플랫폼 에코시스템 활성화를 위한 리소스로 다시 활용될 것입니다. 절감된 자산은 모비스트 플랫폼 특성에 따라 생태계 가치 창출 참여자(사용자, 기업, 플랫폼 운영자)에게 분배됩니다. 유통의 실행과 결과는 일관성, 투명성, 신뢰도 등을 갖추어 블록 체인과 스마트 계약에 따라 진행됩니다. 이러한 분산 가치는 모든 사람에게 유익합니다.

사용자는 자신의 활동(예: 서비스 임대, 서비스 예약)에서 생태계 기여도의 합리적 기준에 따라 인센티브를 받게 됩니다. 이러한 보상은 언제라도 MITX와 교환될 수 있습니다. 이것은 사용자들에게 매력적이고 합리적인 보상으로, 지속적인 사용자 활동을 자극합니다. 서비스 제공자는 MOBIST Cash인센티브 프로그램에서 비롯된 MOBIST Cash를 추가 서비스 자원에 활용할 수 있습니다. 이 프로그램은 시스템 신뢰성을 높이기 위한 비즈니스 운영 자산으로 사용하거나 MITX와 교환할 수 있습니다. 이러한 종류의 재정적 이익 메커니즘은 콘텐츠 제공자들이 그들의 생태계 기여를 계속 제공하거나 증가시키는 분명한 동기 부여 요소가 될 수 있습니다.

또한 서비스 제공자는 모비스트 생태계에 참여하여 연대감과 책임감을 갖게 됩니다. MOBIST Cash는 정상적인 활동을 통해 가치를 창출할 수 있도록 해주며, 생태계 내에서 부적절한 행동에 대한 동기를 줄여줍니다. 궁극적으로, MOBIST Cash는 점차적으로 더 나은 콘텐츠 서비스 품질을 지향하며, 기업들의 선의의 경쟁을 촉진할 수 있도록 합니다.

모비스트 플랫폼은 생태계 운영을 위한 보상 풀을 확보하는 데도 사용될 수 있습니다. 따라서 다른 수익 메커니즘(예: 시장 수수료, 수익 공유)에 대한 의존도가 낮아지더라도 생태계 운영을 위한 보상 풀로서 작동하는 건강하고 지속 가능한 공급원을 확보할 수 있습니다. 이를 통해 플랫폼 설계에서 과도한 수익 구조를 제거할 수 있으며, 이는 외부 콘텐츠 제공자들이 모비스트 생태계에 참여하려는 의지를 직간접적으로 증가시킬 수 있습니다.

3) 인센티브 운영 방법

모비스트 인센티브 프로그램의 실행은 모비스트 플랫폼에서의 스마트 계약에 의해 근본적으로 보장됩니다. 자산 절감, 분배 목표 및 규칙 설정, 자산 분배 실행, 저축 및 분배의 결과로 존재하는 프로그램 내 MOBIST Cash의 잔액 등을 관리합니다. 인센티브 프로그램의 보상 풀은 크게 두 부분으로 나눌 수 있습니다.

첫째, MOBIST Economic 작업을 실행하기 위해 분산된 MITX 중 일부가 MOBIST Cash로 변환되어 MOBIST Cash 인센티브 프로그램에 저장됩니다. 이 금액은 첫 번째 인센티브 프로그램의 시드가 됩니다.

둘째, 플랫폼 운영에서 발생하는 수익의 일부는 인센티브 프로그램으로 인정되어 지속적인 자원으로 사용될 것입니다. 인센티브는 더 많은 참여를 유도하기 위해 정해진 기간 동안 생태계에 참여하고 활동한 모든 사람에게 분배될 수 있습니다. 앞서 언급한 MOBIST Cash 인센티브 프로그램에 저장된 MOBIST Cash가 보상으로 사용됩니다.

지급 대상 평가 방법, 지급주기, 지급 규모 및 기타 이슈는 향후 시험 및 기타 활동을 통해 경영안정성이 확보되었을 때 공개될 예정입니다.

MITX의 발행사인 모비스트 재단은 독창적인 개발 기술력과 경험을 바탕으로 모비스트 플랫폼을 런칭합니다.

모비스트(MOBIST)의 빠른 구축 및 원활한 거래를 위해 우선적으로 클레이튼 기반의 MITX를 발행하여 암호화폐 거래소에 상장하고, 추후 자체 메인넷으로 전환할 예정입니다.

모비스트는 기약 없는 미래에 투자하지 않습니다.

우리는 현실을 직시하고 트렌드를 리드할 수 있는 혁신적인 서비스 플랫폼을 구축하여 현실성 있는 가치를 추구합니다.

그 가치의 특별한 이유는 기존 무형의 암호화폐는 가치를 산정하기에 어려움이 많지만 MITX의 가장 큰 차이점은 무형의 가치가 아닌 우리가 보고 듣고 만질 수 있는 유형의 자산, 바로 현물이라는 점입니다. 모비스트 토큰은 동산, 부동산, 준 부동산의 가치를 지니고 있으며 곧 가치를 산정하고 활용할 수 있는 가장 현실적인 자산입니다.



MITX는 총 100억 개가 발행되고, 이 중 30억 개의 MITX는 세일즈 물량으로 유통이 될 것입니다. 발행량의 20%는 예비 물량이며, 마케팅/파트너 15%, 생태계 유지(보상) 10%, 팀 10%, 어드바이저 5%, 개발 10% 로 구성됩니다. 향후 유동성 문제가 없을 경우 전체 발행량의 최대 20% 이내 수량이 소각될 예정입니다.

Token Sale (30%)

MOBIST 프로젝트의 지원을 위한 기술 구축 비용 모금을 위해 참여자에게 전적으로 배분됩니다.

Reserve Cost (20%)

MOBIST 프로젝트에 포함된 예측할 수 없는 비용에 대한 예비 비용으로 사용됩니다. (1년 락업)

MITX판매를 통한 모금액은 기본적으로 MOBIST Platform의 성공적인 구축 및 기반 기술 개발을 위해 사용됩니다.

Marketing / Partner (15%)

MOBIST 프로젝트 홍보 및 파트너사 제휴 시 사용됩니다.

Ecosystem (10%)

멤버십 회원들의 지속적인 활동을 위한 보상 지급으로 사용됩니다.

Token Sale

30%

Reserve Cost

20%

Marketing / Partner

15%

Found Team (10%)

MOBIST 창립팀에게 할당된 물량으로 상장 후 12개월 이후부터 매일 1/365로 분할 해제됩니다.(1년 락업)

Development (8%)

MOBIST의 개발 및 운영에 할당된 물량으로 상장 후 12개월 이후부터 매일 1/12로 분할 해제됩니다.(1년 락업)
2% 소각 완료

Advisor (5%)

MOBIST의 어드바이저에게 할당된 물량으로 상장 후 24개월 뒤 일괄 해제됩니다. (2년 락업)

Ecosystem

10%

Found Team

10%

Development

10%

Advisor

5%

Everything is possible, Sharing Services Platform



Mobist whitepaper

ver. 2.000

본 면책 조항의 모든 내용을 주의 깊게 읽기를 바랍니다. 귀하의 향후 행동에 대해 확실하지 않다면 법률, 세무 등 기타 전문가의 자문을 구할 것을 권장합니다.

법적고지

- (a) 본 백서는 작성 당시를 기준으로 모비스트 프로젝트와 관련 일반 참고 목적으로만 배포되었으며 검토 및 수정될 수 있습니다. 본 백서는 표지의 버전을 기준으로 최신 내용을 반영하고 있으며 최종본이 아님을 유의하시기 바랍니다. 해당 버전 이후 모비스트의 사업 운영 등 본 문서에 기재된 정보가 변경될 수 있습니다. 본 백서는 비정기적으로 업데이트될 수 있습니다.
- (b) MITX의 매매와 관련 계약 또는 법적 구속력 있는 서약을 체결할 의무는 그 누구에게도 없으며 본 백서를 근거로 자금을 수수해서는 안 됩니다. MITX의 매매는 법적 구속력 있는 계약서를 통해 이루어지며, 관련 세부사항은 본 백서와 별도로 제공됩니다. 계약서와 본 백서의 내용 간 불일치가 발생하는 경우 계약서가 우선 적용됩니다.
- (c) 본 백서는 그 어떤 경우에도 MITX 발행인의 토큰 판매 또는 구매 제안으로 해석되지 않아야 하며, 이 문서의 제시 또는 문서 자체가 계약 및 투자 결정에 근거가 되거나 의존되어서는 안 됩니다.
- (d) MITX의 매매는 법적 구속력 있는 계약서를 통해 이루어지며, 관련 세부사항은 본 백서와 별도로 제공됩니다. 계약서와 본 백서의 내용 간 불일치가 발생하는 경우 계약서가 우선 적용됩니다.
- (e) MITX가 구매자들에게 모비스트 플랫폼, MITX와 관련하여 투자수익 또는 그 금액의 일부를 수령할 수 있는 기회로 이해, 해석, 분류, 취급되어서는 안 됩니다.
- (f) 본 백서에 명시된 토큰 발행 방식이 규제 또는 금지된 관할권에서 이 문서의 전체 또는 일부를 복제, 배포 등 전파할 수 없습니다.
- (g) 본 백서에 기재된 정보는 규제당국의 검토, 검사, 승인을 거치지 않았습니다. 이러한 조치는 그 어떤 관할권에서도 취해지지 않았으며 앞으로도 없을 것입니다.
 - i) 암호화폐가 아닌 다른 화폐
 - ii) 그 어떤 기관에서 발행한 채권 및 주식
 - iii) 이러한 채권 및 주식에 대한 권한, 옵션, 파생상품
 - iv) 투자 수익 보장 또는 손실회피가 목적이거나 이를 목적으로 사칭하는 차액 계약 및 기타 계약 하의 권리

배포 및 전파의 제한

- (a) 본 백서의 전체 또는 일부를 배포 또는 전파하는 것은 그 어떤 관할권의 법률 또는 규제 요구사항에 의해 금지 및 제한될 수 있습니다. 제한이 적용되는 경우, 귀하는 본 백서의 소지에 의해 적용될 수 있는 제한사항을 스스로 숙지하고 법률 등 자문을 구하고 이를 준수해야 하며, 모비스트와 모비스트 직원, 대리인, 관계사 등(이하 'MOBIST 및 관계사')은 이에 대한 책임을 지지 않습니다.
- (b) 배포 및 전파로 인해 본 백서를 열람 또는 소지하게 된 경우 그 어떤 목적으로든 본 백서 또는 그 내용을 배포, 복제 등 기타 방식으로 다른 사람에게 공유하거나 이러한 사항이 벌어지도록 허용 및 원인제공을 해서는 안 됩니다.

미래 예측 진술에 대한 경고문

- (a) 본 백서에 명시된 특정 표현들은 프로젝트의 미래, 미래 사건, 전망 등에 대한 예측성 진술을 담고 있습니다. 이러한 내용은 역사적 사실에 기반한 진술이 아니며 '예정,' '추정,' '믿음,' '기대,' '전망,' '예상' 등의 단어와 유사한 표현들로 식별됩니다. 본 백서 외 발표자료, 인터뷰, 동영상 등 기타 공개자료에도 이러한 미래 예측 진술이 포함될 수 있습니다. 본 백서에 포함된 미래 예측 진술은 모비스트 및 관계사의 향후 결과, 실적, 업적 등을 포함하지만 이에 국한되지 않습니다.
- (b) 미래 예측 진술은 다양한 리스크 및 불확실성을 포함하고 있습니다. 이러한 진술은 미래 성과를 보장하지 않으며 따라서 지나치게 의존해서는 안 됩니다. 리스크 및 불확실성이 현실로 구체화되는 경우 모비스트 및 관계사의 실제 성과와 발전은 미래 예측 진술에 의해 설정된 기대와 다를 수 있습니다. 향후 이러한 상황에 변화가 있어도 모비스트 및 관계사는 미래 예측 진술에 대한 업데이트를 제공할 의무가 없습니다. 본 백서, 모비스트 및 관계사의 홈페이지와 기타 자료 등에 포함된 미래 예측 진술을 바탕으로 행동을 하는 경우 미래 예측 진술의 내용이 실현되지 않는 것에 대한 책임은 오로지 귀하에게 있습니다.
- (c) 본 백서가 작성된 버전을 기준으로 모비스트 프로젝트는 완성되었거나 완전히 운영 중인 상태가 아닙니다. 향후 모비스트 프로젝트가 완성되고 완전히 운영될 것이라는 전제 하에 설명이 작성되었지만, 이는 프로젝트의 완성 및 완전한 운영에 대한 보장 또는 약속으로

잠재적리스크

(a) MITX 구매 및 참여를 결정하기 전 아래 내용을 주의 깊게 읽고 관련 요소와 리스크를 충분히 분석 및 이해할 것을 권장합니다. 리스크는 다음을 포함하지만 이에 국한되지 않습니다.

- i) 식별 정보 분실로 인한 MITX 접근 제한, MITX을 보관한 디지털 월렛 관련 필수 개인키 분실 등 보관 관련 구매자 과실 리스크
- ii) 글로벌 시장 및 경제 상황으로 인한 MITX 발행 후 가치 변동 리스크. 모비스트는 이러한 MITX 가치의 불확실성으로 인해 모비스트 생태계 개발에 필요한 자금을 지원하지 못하거나 의도한 방향으로 모비스트 생태계를 유지하지 못할 수 있습니다.
- iii) 정치, 사회, 경제 환경의 변화, 주식 또는 암호화폐 시장 환경의 변화, 모비스트 및 관계사가 사업을 운영하는 국가의 규제 환경의 변화, 그리고 이러한 환경에서 모비스트 및 관계사가 생존 또는 경쟁할 수 있는 능력의 변화 관련 리스크. 특정 관할권에서 MITX에 불리한 블록체인 기술 관련 기존/신규 규제를 적용할 수 있으며 이에 따라 MITX 폐지/손실 등 모비스트 생태계와 프로젝트에 상당한 변화가 발생할 수 있습니다.
- iv) 모비스트 및 관계사의 미래 자본 필요성의 변화, 이를 충족하기 위한 자본 및 자금 조달가능성의 변화관련 리스크. 자금부족은 모비스트 프로토콜 플랫폼의 개발과 MITX의 사용 및 잠재적 가치에 영향을 끼칠 수 있습니다.
- v) MITX 가치의 불리한 변동, 사업관계 실패, 개발/운영 중 경쟁사의 지적재산권 주장 등 다양한 사유로 모비스트 활동 중단, 해체 또는 론칭 계획 중단에 이를 수 있으며 이로 인해 모비스트 생태계, MITX, 그리고 MITX의 잠재적 활용에 부정적인 영향을 끼칠 수 있습니다.
- vi) 모비스트 플랫폼 및 서비스에 대한 기업, 개인 등 기타 조직의 관심 부재, 배포된 응용프로그램의 생성 및 개발에 대한 대중들의 제한적 관심 관련 리스크. 이러한 관심의 부재로 자금 조달의 제한을 받거나 모비스트 프로젝트 개발과 토큰의 활용 및 잠재적 가치에 영향을 끼칠 수 있습니다.
- vii) 모비스트 프로젝트 생태계를 론칭하거나 구현하기 전 MITX 또는 모비스트 플랫폼의 주요 기능 및 규격에 큰 변화를 적용하는 리스크. 모비스트는 MITX 및 모비스트의 기능이 백서의 내용과 일치할 것을 의도하고 있지만 그럼에도 불구하고 이러한 변경사항을 적용할 수 있습니다.
- viii) 불가항력 천재지변 등 재앙적 사건의 발생으로 모비스트 및 관계사의 사업 운영과 기타 통제 불가능한 다른 요인들이 영향을 받을 수 있습니다. 채굴공격, 해커 또는 기타 개인들의 공격 등의 사건으로 MITX 판매 수익금의 도난 및 손실, MITX의 도난 및 손실, 모비스트 생태계 개발 역량 저하 등이 발생할 수 있습니다.
- ix) MITX와 기타 암호화폐들은 아직 검증되지 않은 새로운 기술이며 지속적으로 발전하고 있습니다. MITX의 완전한 기능은 아직 완성되지 않았으며 완성에 대한 보장은 없습니다. 기술이 발전함에 따라 암호화 기술 및 방식의 발전, 합의 프로토콜 및 알고리즘의 변화 등이 MITX의 판매, 모비스트 프로젝트, 모비스트 생태계, 그리고 MITX의 활용에 리스크로 작용할 수 있습니다.

(b) 위 리스크 및 불확실성이 실제 상황으로 전개되는 경우 모비스트 및 관계사의 사업, 재정상태, 운영 결과, 전망 등이 실질적이고 부정적인 영향을 받을 수 있습니다. 이러한 경우 귀하는 MITX 가치의 일부 또는 전부를 상실할 수 있습니다.

Update History

[V2.000 : 내용 변경 및 업데이트 정보 추가(April 29th, 2022)]

MITX, 모비스트 및 관계사, 그리고 관련 사업 및 운영에 대해서는 본 백서에 포함된 내용 외 그 누구도 정보/설명을 제공할 권한이 없으며, 이러한 정보/설명이 제공된다 하더라도 모비스트 또는 그 관계사의 권한을 부여 받았거나 이들을 대표하는 것으로 여겨서는 안됩니다.