

The Decentralised Payment for E-Commerce Ecosystem



ECOSPHERE

SKOLKOVO

— White Paper 2.0 —

1. 引述.....	2
2. 摘要.....	3
2.1. 市场状况.....	4
2.2. SKO 代币解决方案.....	5
3. 集团介绍.....	7
4. 多样化渠道，以增加 SKO 平台的采用.....	9
5. 市场概况.....	11
5.1. 领先的电子商务平台不提供奖励系统和支付解决方案.....	12
5.2. 声誉和信任问题.....	12
5.3. 商家长期和昂贵的支付流程.....	12
5.4. 无法适应加密货币代币的增长.....	12
6. 市场机会.....	15
6.1. 消费者推动电子商务市场由以太坊区块链推动.....	16
6.2. 移动支付提供的解决方案.....	16
6.3. 使商家能够参与 10 万亿美元的数字价值经济.....	16
6.4. 价值主张.....	16
7. SKO 代币：区块链生态系统的中心.....	17
8. SKO 代币生态系统.....	19
8.1. 生态介质.....	20
8.2. 线上生态.....	20
8.3. SKODAPP.....	22
8.4. 开放 API 平台.....	23
8.5. 银行系统整合.....	24
8.6. SKO 移动钱包.....	24
8.7. 加密货币交换的集成.....	24
8.8. 以太坊区块链交付和服务证明.....	25
8.9. 点对点转移.....	26
8.10. 统一奖励制度.....	26
8.11. SKO 代币发行.....	27
9. 我们的团队.....	28
10. 里程碑.....	31
11. 结束声明.....	33



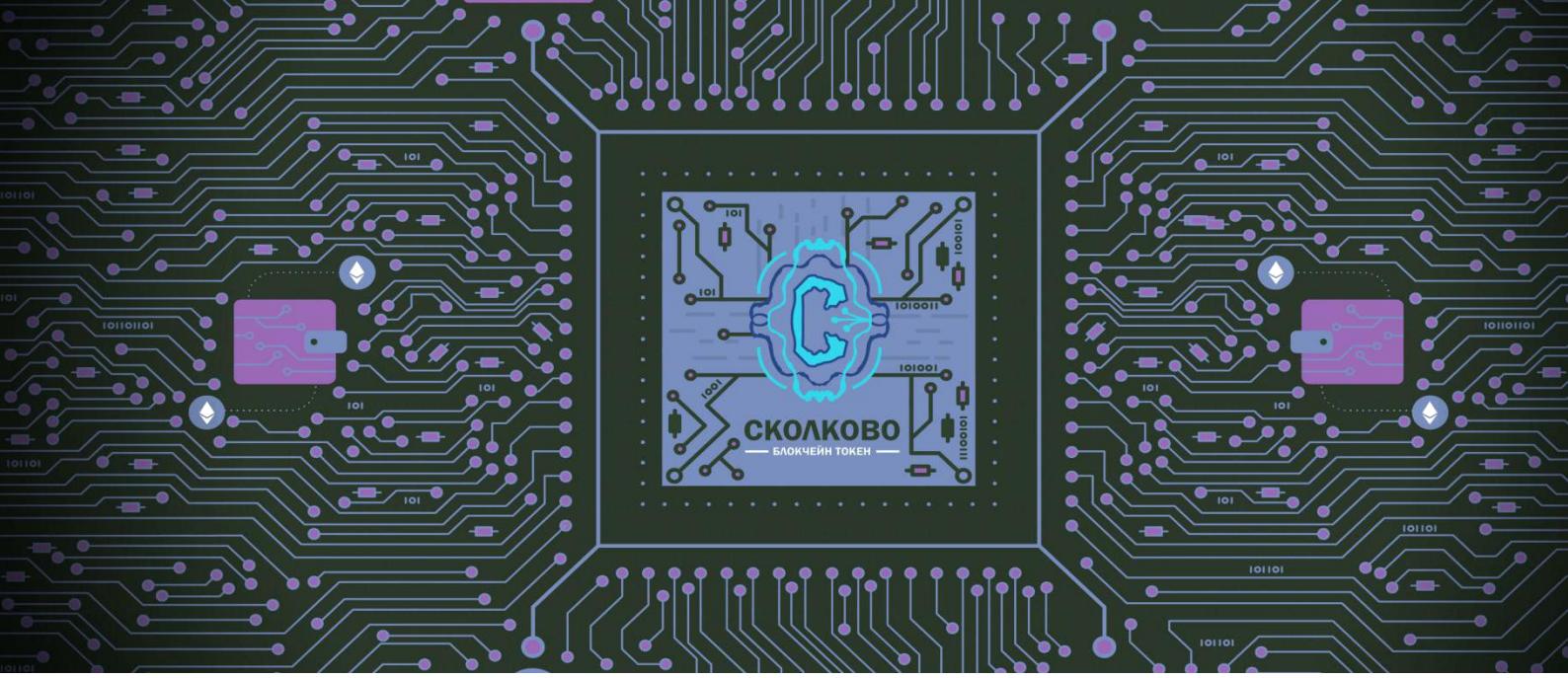
1. 引述

本文描述了以太坊区块链技术与电子商务和支付生态系统的革命性组合。SKO代币和独特的基础设施提供电子商务和服务提供公司，以使奖励计划标准化，并使普通人接触加密货币经济。我们的解决方案是完全透明的，并致力于使普通人可以访问加密货币。从客户的角度来看，不会有任何习惯性的变化。例如，我们的产品之一包括SKO Touch&DAPP，可与日常小额支付同时使用。

SKO代币的主要目标是建立区块链的分散支付生态系统，以增加全世界普通人

的区块链采用率。SKO代币生态系统提供统一的奖励系统，任何服务提供实体都可以参与其中。这使得几乎任何公司都可以进一步激励他们的服务消费，因为他们通过代币分发提供真正的价值，并扩展他们以前有限的忠诚奖励消费者市场下一个级别。

本文重点关注支持电子商务和支付生态系统的尖端技术，包括SKO线上支付，SKO离线支付，开放的API支付接口，SKO生态支持，统一奖励系统，点对点转移，SKO移动钱包和交换集成。



2. 摘要

今天的互联网交易与服务业正在快速增长，2021年预计全球零售线上商务销售将达到为4.5万亿美元。对于大多数商业企业而言，加密货币正在成为一种首选的交易方式，其目前的上限为数千亿，预计将上升至数万亿。根据研究，预计大部分金融和银行业将转向区块链，因此所有行业的区块链采用率将在未来几年内增加。

通过引入由以太坊区块链支持的分散支付生态系统的中心SKO代币，我们的目标是增加全球普通人的区块链采用率。我们是世界上第一家将互联网商务和支付行业的优势结合在一起的公司；为由SKO代币提供支持的以太坊区块链上的互联网市场，线下支付加密货币生态，在线加密货币支付和统一奖励系统提供端到端解决方案。SKO代币的目标是成为每个人日常在线和店内购物的一部分。

SKO平台解决了电子商务和加密货币经济中的基本问题。首先，零售商在线和离线提供与其服务捆绑在一起的限制性奖励系统。由于其性质有限，它们通常对消费者没有什么价值。由于缺乏技术投资，整个商业的奖励制度未得到充分利用。巧合

的是，许多公司发现很难提供有吸引力的奖励计划，因为他们冒着低估服务价值的风险。“统一奖励系统”允许服务提供商成为SKO代币的超级节点和分销商，允许他们控制奖励计划的格式。SKO代币现在不仅仅是一个简单的奖励节点，因为它可以在所有SKO的生态系统参与者中使用和兑换，同时也能与十多种主流加密货币进行即时兑换。此外，在不久的将来，SKODAPP的所有用户能够通过SKO手机钱包将其代币转换为法定货币，并将现金返还到其关联的银行账户。解决由于各国法币管制中所产生的突出问题，实现全球一体化服务。

其次，进入加密货币市场的复杂障碍限制了加密市场整体的潜在价值。围绕SKO的技术是为平台战略性构建的，以支持“统一奖励系统”确保易于采用并最大限度地扩大消费者群体。虽然“统一奖励制度”可以跨行业标准化奖励SKO代币，但SKO代币也将允许常规客户在快速扩张的加密货币世界中占有一席之地，使所有相关方受益。关键因素包括客户易于采用，因为奖励计划已经很普遍。虽然SKO的技术产品满足了企业实体的需求，但本文详细讨论了这些产品



挑战:

- SKO代币支付 – 只需点击一下按钮即可接受在线支付
- SKO线下支付 – 启用店内或者点对点传输
- 透明的生态系统提高采用率
- 增加商家对SKO代币的采用
- 统一奖励系统实现了区块链商务生态系统

做法:

- 设计和实现SKO Pay在线支付功能，可以在SKO生态内任何网站上使用
- 轻松兑换奖励和快速兑现将鼓励客户使用SKO卡满足他们的所有购物需求。
- 直观的用户界面使其感觉像第二天性，因此用户不会注意到购买和奖励系统的先进技术。
- 有针对性的专业资源专门用于商家入职和支持，以确保每个客户活动都取得成功。
- 具体的活动管理协助，帮助客户最大化采用率。

目标:

- 为由SKO代币监管的以太坊区块链提供支持的区块链生态，在线加密货币支付和统一奖励系统提供端到端解决方案
- 创建消费者驱动的浮动生态系统
- 创建一个可供全球普通客户使用的透明生态系统；因此，提高SKO代币的采用率，即基于区块链的加密货币

2.1. 市场状况

商业和商业奖励计划正在经历大规模增长。2014年通过线上生态的全球销售额为1.3万亿美元 – 预计到2020年将翻一番，到2020年，在线购物者的数量预计也将从14.6亿增加到20亿。因此，线上生态平台和现有的奖励计划高度饱和，每个商店都提供自己的专属积分系统。此外，鉴于服务提供商难以区分，获取客户是一个严重的问题，主要来自于服务商之间的竞争。电子商务在加密货币采用方面也严重落后于其他行业。

同样，加密货币市场正在快速增长。这一增长受到基本问题的阻碍：

- 缺乏可靠的国际交换，允许个人将代币转换为法定货币。
- 在日常活动中没有实际使用加密货币
- 全球不同国家的监管过度或监管不足，这些都会影响用户采用并导致不同的欺诈计划损害可信项目的声誉
- 对专业区块链开发人员的要求
- 由于交易费用而导致的代币价值减少



2.2. SKO代币解决方案

SKO平台为上述问题提供了实用的解决方案，并有可能成为互联网商务和加密货币相结合的实际核心。它致力于通过将普通人暴露于SKO代币来奖励使用加密货币的购物。SKO的关键重点是轻松访问加密货币所有权，这种权利可能会带来价值上升。SKO的数量是非常有限，当代币供应商成为大量的超级节点组合者，SKO会不断的升值，而无需处理任何使加密货币缺乏吸引力的潜在复杂性。

统一奖励系统旨在通过将所有服务商的购物奖励潜力融合在一起，无论产品如何融合，从而改变利用不足的忠诚度行业。专注于通过加密货币市场准入以及投资形式奖励个人。通过我们的技术产品，我们寻求支持个人卖家和企业供应商。SKO代币可以在任何位置采用这种全局分散的潜力实际上代表了代币价值的无限增长。当我们寻求渗透电子商务平台以及常规零售商店时，这种采用将是无缝的，而不会从用户角度引入任何习惯性变化。

SKODAPP & Wallet是我们购买者可能感兴趣的所有奖励计划的解决方案。这是俄罗斯首个此类奖励计划。它允许客户通过日常购买或者以投资智投基金获得SKO代币，并使用累积的SKO代币进行支付。这确保了普通客户可以轻松地使用，因为它与现有支付技术相似。但现在赋予了具有内在价值且永不过期的SKO代币。让SKO代币具有实际的日常使用价值。

数字货币是拿来应用流通才有价值，一切不消费的数字货币，不落地没有应用的数字货币没有价值。





在未来，SKO代币的价值由银行系统集成访问，因为它在客户的SKO钱包和他们的银行账户之间即时提供买卖SKO代币。SKO代币的流动性无疑会吸引客户加入SKO奖励供应商，与其他SKO产品相结合，将积极扩大奖励买家的机会，为供应商提供客户服务，以及加密市场参与的前所未有的增长。

SKO移动钱包提供无缝的用户体验，它充当SKO活动的门户，例如使用用户配置的银行账户销售和购买SKO代币。移动钱包还将充当加密货币交换，用户可以立即将其SKO代币交换到其他十几种主流加密货币（最初是以太坊）。进一步简化普通人的加密货币。对于供应商，我们提供一个OpenAPI平台，允许完全自定义您选择运行的SKO平台。无需专门的区块链开发人员即可随意控制SKO代币的重新分配。我们为企业和消费者提供先进且易于使用的工具，确保全球采用SKO代币。由于只存在一定数量的SKO代币，因此稀缺性与蓬勃发展的基础分散生态系统相结合将导致SKO代币值的升值。

最终，SKO代币在革命性的端到端区块链生态平台上运行。它利用以太坊区块链，确保开发安全高效，并且可以为使用SKO的卖家进行任意定制。这为现有供应商提供了一个保持领先技术曲线的巨大机会，因为SKO的采用者将成为统一购物奖励和淡化加密货币所有权的先驱。我们最初的重点是培养SKO采用率，以创建一个由我们的代币驱动的自治市场。

该平台将在多个方面极大地扩展消费者群体。使用SKO的卖家和零售商将能够提供极具吸引力的奖励系统，完全消除拥有加密货币的复杂性，消除一个人必须进入加密经济的任何障碍。鼓励客户参与SKO提供的购买，因为他们有能力通过购买或法定转换来清算其代币，将其用作投资或转换为其他加密货币。由企业级移动应用程序启用。随着SKO平台的发展，代币的价值将受到用户数量的青睐，这显然具有巨大的潜力，因为该平台允许任何商品和服务提供商品利用SKO平台。该平台及其组件旨在轻松支持供应商，并提供不依赖于改变现有行为的用户体验。





СКОЛКОВО

СКОЛКОВО

— БЛОКЧЕЙН ТОКЕН —



3. 集团介绍



ДЕНЕБСОФТ

斯 科尔科沃 (Skolkovo)

Innovation Centre) 创新中心是一个由俄罗斯政府开发的高科技商业中心，总部位于俄罗斯莫斯科，建筑面积14.5万平方米。

Skolkovo于2009年11月12俄罗斯前总统德米特里梅德韦杰夫在年度《国情咨文》首次公布，提出建立拟美国“硅谷”的大规模科技研发中心，以进一步提升俄罗斯在全球转型发展的地位。 2010年Skolkovo

进入高速建设时期，2014年竣工。

该综合体由俄罗斯亿万富豪、斯科尔科沃基金会总裁维克多·维克塞尔伯格(Viktor Vekselberg)领导，由英特尔前董事长克瑞格·贝瑞特(Craig Barrett)共同担任主席。2000年诺贝尔物理学奖获得者泽罗斯·阿尔费罗夫(Zhores Alferov)担任某高科技创新项目的科学界董事。

目前已经有300多家从事创新研究和设计的公司在斯科尔科沃创新中心落户。Skolkovo已与合作伙伴苏黎世科技园、美国麻省理工学院科技园、芬兰的技术城、新加坡科技园，以及诸多国际顶尖的科技巨头公司签订了伙伴关系协议，这些公司均在斯科尔科沃建立了自己的研究中心。Skolkovo还拥有现代化制造工艺大学——俄罗斯的Skoltech大学，斯科尔科沃是科学、教育和创新领域30年来第一个成功的全球性项目模板。



2013年8月，Skolkovo项目被选中纳入政府的“经济发展和创新经济”计划，从而再次得到为其到2020年的发展所分配的35亿卢布资金。skolkovo基金会承俄罗斯政府使命，组建以来，陆续投资太空、医疗、AI、空间技术、核技术、能源、通讯技术等领域3000多个初创公司，投资金额预估将达到10000亿卢布，以帮助这些初创项目顺利发展。skolkovo科技园也将成为整个东欧的科技中心。

Skolkovo构建给予人类科技进步巨大动能。Skolkovo技术园研究集群，互不干扰又协作便利。目前有至3.5万人在Skolkovo工作和生活，从事新型太空和通讯产品、创新型医疗设备、动力效能、生物科技、核技术，空间技术、信息技术、区块链技术、电讯、清洁能源和新型LED灯等节能产品的研发。Skolkovo初创公司开发的数十个创新项目已在国际市场取得巨大成功，特别是油气田动态建模设备，下一代屏幕显示器和软组织手术激光系统。

基于近年区块链技术的井喷式发展，作为国际性IT公司的智力中心的Skolkovo于今年7月与科技创新公司Denebsoft顺利签署4亿卢布的投资备忘录，以用于Denebsoft全球数字货币全球商业化的初创项目，主要解决人们对法币缺乏信心和信任的问题以及满足全球一体化商业需求所带来的数字货币全球协调化巨大需求。

Denebsoft成立于2012年3月16日，总部位于俄罗斯联邦巴什科尔托斯坦共和国首府城市乌法。自成立之初，Denebsoft公司便专注于区块链技术在全球支付生态领域的应用价值研究，打造支撑大规模的商业支付场景的支付生态体系。传统的跨境支付十分繁琐，从银行到SWIFT再到银行的过程，时间周期长、手续费昂贵。通过区块链，采用点对点的系统，将快速完成交易，而Denebsoft公司所专注的跨境支付生态体系来回转账能做到秒级，解决国际间清算结算的问题。同时，基于信任的区块链技术，全球支付生态体系是将广泛赋能于金融服务、共享经济、医疗、零售、物流、媒体娱乐等领域，也可支持在中介交易等行业的颠覆性创新。Denebsoft公司致力于推动区块链技术在实体产业链中的应用，推进数字货币商业全球一体化的未来。

SKO平台是Denebsoft公司于2019年开发的旨在增加区块链在全球支付中的使用率而建立的区块链的分散支付生态系统。SKO平台及其组件将在不依赖于改变现有支付用户行为的前提下轻松支持供应商。从速度、成本和安全的角度看，区块链在跨境支付应用领域的优势无可匹敌。Denebsoft公司表示未来将打造区块链全球支付生态体系，将与Skolkovo一起，共同承担起推动全球经济变革的重任。

目前Denebsoft还先后与（HSCI）人类干细胞研究所、Institute of Human Stem Cells（HSCI）、Generis Biotech、全球制药公司阿斯利康（AstraZeneca）、创新生物技术公司BIOCAD、国际电商阿里巴巴、eBay初步合作协议，Denebsoft最终将在区块链技术实体产业应用中发挥举足轻重的作用。



4. 多样化渠道，以增加SKO平台的采用

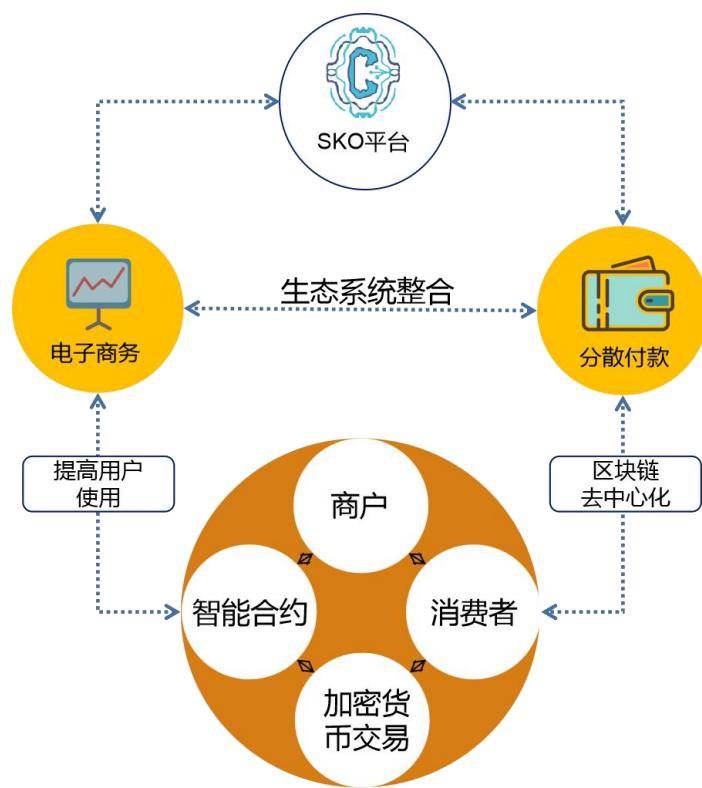
SKO平台旨在针对多个渠道，以增加区块链技术的采用。有两个主要的垂直方向来实现我们的目标。

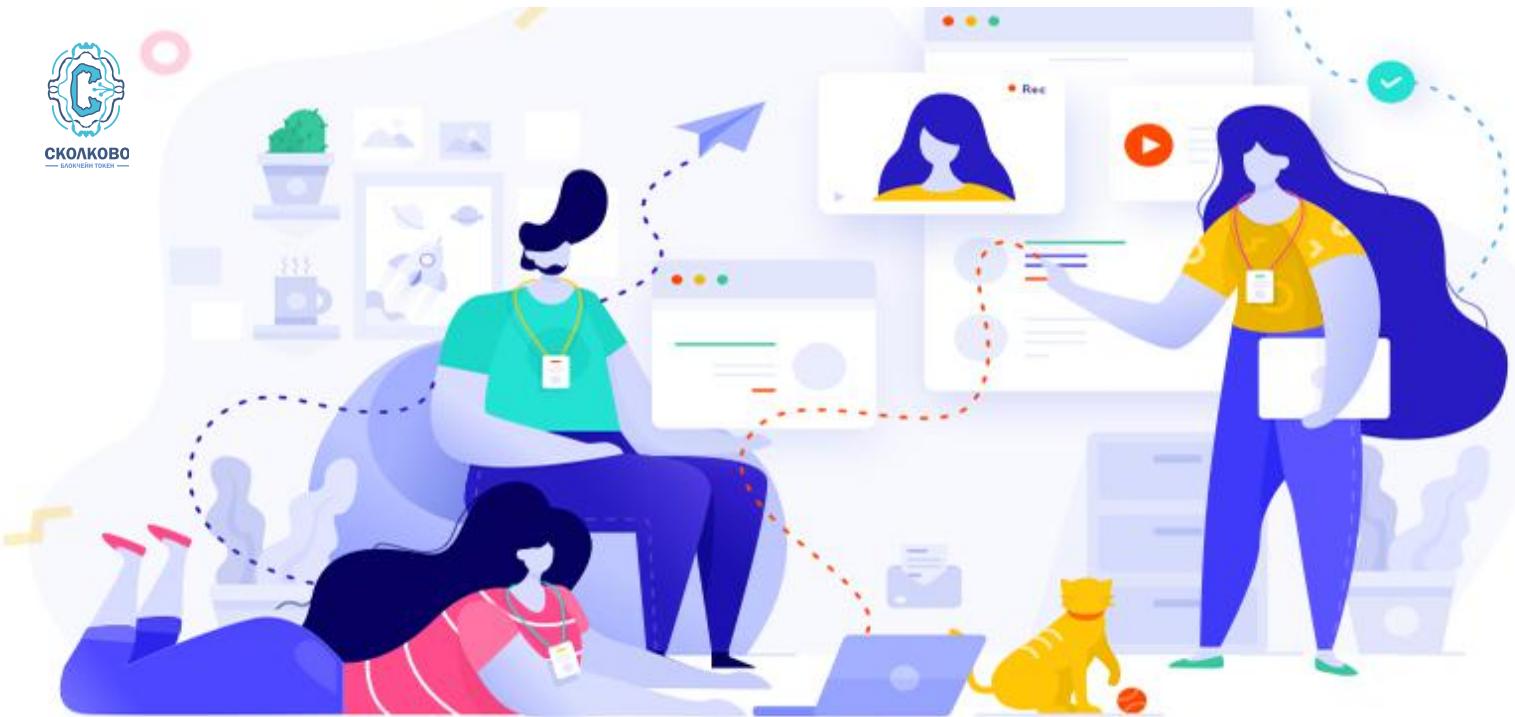
电子商务：SKO代币的目标是成为每个人日常购物娱乐的一部分，而不需要他们改变他们的购物娱乐行为。这可以通过简单易用的互联网网站实现，该网站与分散支付透明地集成。

分散支付：SKO平台将成为商家，消费者，加密货币交易所以及管理SKO代币流动性的以太坊智能合约之间的桥梁。

我们的营销策略可以覆盖更多客户和商家。

- 推荐/展会曝光
- 时间奖励：这是我们的最终目标，常规客户将习惯使用SKO电子商务平台进行日常购物，并且无需他们做任何其他事情即可获得奖励。
- 鼓励客户使用SKODAPP以及SKO wallet
- 相信技术并创建一个强大的统一奖励方案，吸引领先商家加入SKO平台，创立更多的优质的投资平台，让使用者具有粘连属性。
- 移动钱包集成，客户可以与其他加密货币（如ETH和BTC）交换SKO代币。
- DAPP集成：各类互联网服务与购物应用
- 开放平台：允许第三方集成。





5. 市场概况

在全世界范围内，电子商务行业继续受到欢迎。对于每一天过去，在线购物平台获得更多客户并不断增加其交易量。

此外，零售和在线购物的潜力将在未来继续增长。2014年，全球在线购物销售额约为1.33万亿美元，预计到2020年这一数字将增加一倍。因此，来自电子商务的相应零售额是预计2015年和2020年将分别从约7.4%增加至14.6%。Statista报道，预计到2020年，在线购物者的数量将比2015年（14.6亿）增加一倍（超过20亿）。



来源eMarketer@Stista 2017

附加信息：全世界；eMarketer的；2014年至2017年

在保持数据完整性的同时，区块链记录所有交易，确保在平台上执行的所有交易既安全又透明。此外，除了会产生的费用外，区块链技术还将减少完成任何交易所需的中介人数。因此，使用智能合约在区块链上整合奖励系统将是电子商务行业的一个重大改进。

随着采购流程的自动化和电子商务的快速增长，交付率使该行业极具竞争力。对价格更敏感的客户，每日具有竞争力的价格以及今天提高的品牌知名度是该行业的典型代表。现在显而易见的是，以推荐和重复购买为前提的客户忠诚度是零售和电子商务行业盈利能力的重要驱动力。

如今，客户获取是零售商面临的一个关键问题。统计数据显示，电子商务中流量转化为实际销售额的平均转化率仅为3%；然而，实际数字是1%甚至更少。企业花费大量资源来吸引客户的注意力：这不仅重要，而且是保持注意力的一步。报告显示，保留现有客户的成本比获得新客户要低25倍。特别是当竞争激烈时，客户总能找到品牌之间的转换。因此，零售商找到获得客户忠诚度的最佳方法至关重要。许多统计数据和报告表明，忠诚的客户会告诉他们的朋友他们的体验，处理成本更低，经常购买更多产品，提供有价值的反馈，并且逗留更长时间。尽管在线购物行业出现爆炸式增长，但商家和客户仍面临下述问题。

5.1. 如今，领先的电子商务平台不提供奖励系统和支付解决方案

我们认为最大的电子商务分销商缺乏奖励计划是一个巨大的问题和市场机会。最大的电子商务公司对其平台上销售的每种产品征收相当大的佣金，并且仅提供将产品交付给消费者的基本服务。然而，通过引入统一的奖励系统，我们可以增强消费者体验并引入消费者驱动的市场，鼓励客户从基本的电子商务服务中迁移出去。

5.2. 声誉和信任问题

由于在线市场由少数大型实体管理，因此难以建立信任。将信任从一个集中市场转移到另一个集中市场存在困难；需要与商家建立牢固的关系。不幸的是，商家的历史并不总是被记录下来，因此无法惩罚可疑的商人或买家。需要大量的广告和身份验证工作才能使商家易于安全地进行信任。

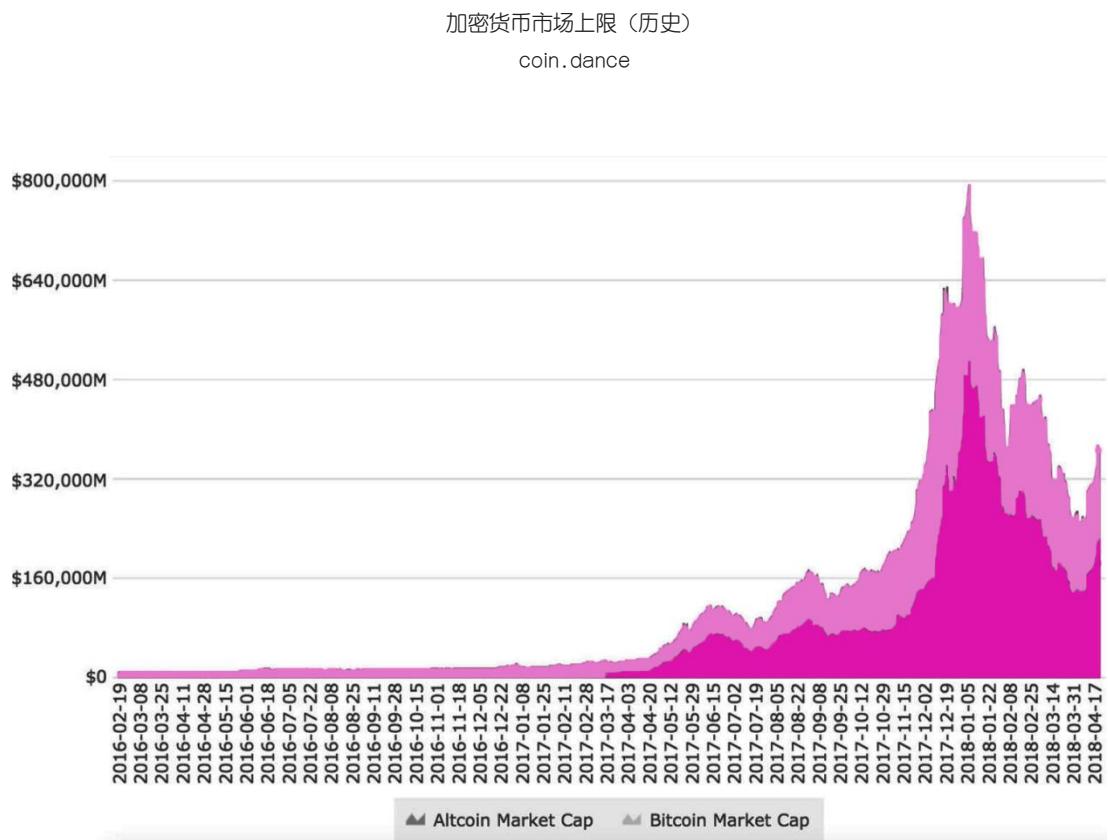
5.3. 商家的长期和昂贵的支付流程

商家的漫长而昂贵的支付过程是零售和电子商务行业中最明显的问题之一。有时，支付网关可能会有超过5种不同的费用，而最终确定交易可能会有6个步骤。同样，交易费用可能介于2–5%之间甚至更高，并收取退款费用。此外，大多数电子商务商店上的现有支付网关很少为商家提供在其商店接受移动交易的途径。

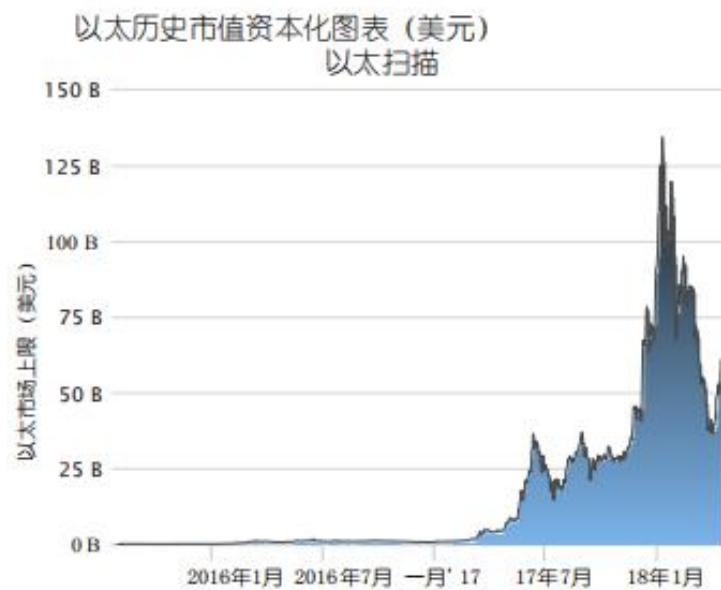
5.4. 无法适应加密货币代币的增长

今天，大多数商家不接受使用加密货币付款。然而，一个全新的数字资产类正在 创建：这些产品的标记将在以太坊平台上构建。新一波数字资产的增加促进了基于代币的数字资产经济的制造。据估计，到2025年，区块链将创造约10%的世界GDP，这使得商家别无选择，只能成为不断增长的区块链经济的一部分。

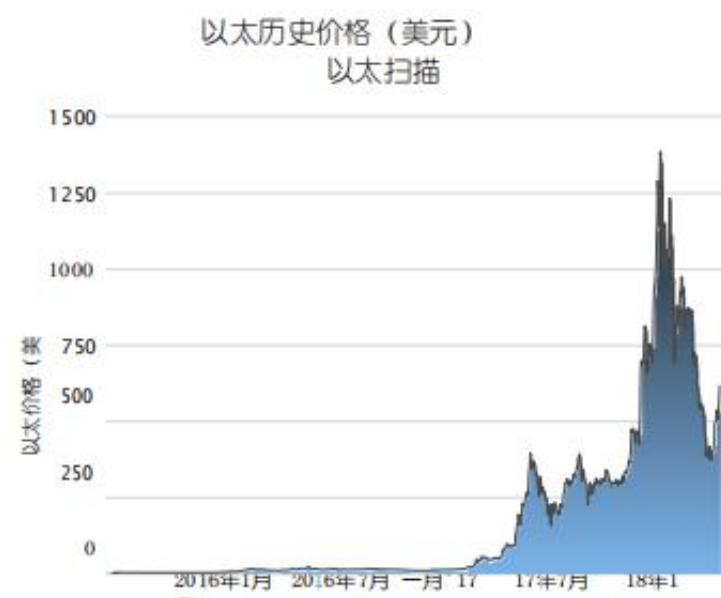
为了说明这一说法，让我们看一下下面的图表，显示区块链数字货币的增长情况。然而，必须指出的是，这种增长受到以太币作为货币的优势和基于以太坊的代币的全球扩张的影响。



同样，下图显示了以太市场上限的增长。截至2018年3月，市值约为680亿美元。它自去年以来增长了3750%！



下图显示了以太坊的持续增长。我们坚信，以太坊创始人已经创造了这样一个将在未来不断提升的生态系统。随着即将推出的以太版本，预计交易将更加便宜和快捷。这是SKO代币团队决定在以太坊区块链上实施区块链生态系统的主要原因。





6. 市场机会

2015年全球忠诚度和奖励行业估计约为15.6亿美元，2017年上升至约3200亿美元。鉴于全球忠诚度计划的显著增长，年增长率为6%，复合年增长率（CAGR）预计这一估计值将达到24.37%，预计2020年达到4710亿美元。不幸的是，这份报告存在缺陷，电子商务领域的忠诚度计划利用率低得令人震惊。该行业约76%的消费者未能使用他们的购物奖励，而这些消费者属于专门为电子商务世界设计的不到29个忠诚度奖励计划。MarketsAndMarkets调查显示，未能兑现奖励的忠诚奖励客户离开某个特定节目并加入另一个节目的可能性是其2.7倍。SKO代币处于支持忠诚奖励行业革命化进程的完美位置。我们的忠诚度生态系统专门用于实现与主互联网生态的无缝集成。此外，我们的生态系统允许商家充分享受SKO代币的好处；通过销售，购买或交换代币，同时减少不必要的成本和扩大客户群。这一独特的行业地位使我们成为所有参与商家的理想选择。此外，凭借这些竞争优势，我们的目标是积极扩展和容纳更多行业商家，包括但不限于时尚，食品和其他专业的各类服务业务，以从SKO代币解决方案的竞争优势中受益。除了区块链创造的市场机会外，我们也意识到数字忠诚度计划和电子商务行业有足够的增长可能性，这些行业构成了SKO代币的主要组成部分。

司表示他根据毕马威会计师事务所2016年的报告，大约40%的美国公司和47%的英国公们的客户更喜欢购买日常产品；这些公司中约有63%未能将忠诚度奖励计划相应地纳入其商业模式。通过更好的技术和数据分析，SKO代币可以满足这一需求。

我们正在将电子商务和奖励行业提升到新的水平。借助SKO代币，我们在忠诚度计划领域专门为电子商务领域提供数据协议，智能合约和区块链的独特新技术实施。我们努力奖励我们的参与客户的日常购物；而不改变他们当前的行为。

SKO代币正在为电子商务生态系统创建全球，分散且信誉良好的支付，与以太坊智能合约支持的现有平台完美配合。



6.1. 消费者推动电子商务市场由以太坊区块链推动

我们的目标是创建一个消费者驱动的电子商务市场。我们的目标是挑战那些不能给消费者带来很多好处的领先电子商务平台。消费者将能够在SKO电子商务市场上赚取和赎回SKO令牌。在 Ethereum 区块链上的主要优势是，我们将能够将奖励和支付的好处结合在这样一个产品中，能够使用区块链和smart contract作为骨干来激发和推动消费者保留率。

6.2. 移动支付提供的解决方案

通过区块链技术，我们只需付费和单步处理付款，这将导致SKO代币平台上的付款接受成本通常比我们的参与商家快5倍，快10倍。在SKO代币生态系统集成之后，参与的商家将有权接受SKO代币中的付款，使用奖励系统功能，以及从SKO代币交换法定货币价值。

6.3. 使商家能够参与10万亿美元的数字经济

通过推进SKO代币，我们不仅可以让我们的商家参与一个无信任的分散经济，我们还可以通过我们提供的独特忠诚度计划提供一个通过不断增长的数字经济体系来满足的途径。根据世界银行的报告，2025年世界GDP的10%将通过区块链技术生产。2025年的GDP估计约为100万亿美元，这意味着通过区块链技术产生的价值将达到约10万亿美元（10%）。

6.4. 价值主张

SKO代币是电子商务生态系统的重要组成部分，其特定目的是将我们现有的奖励系统整合到互联网行业中。它可以被视为在区块链上设计的B2B2C统一奖励系统。该平台允许我们的参与商家使用SKO代币，奖励他们的客户进行购买。负责区块链奖励分散的管理层使SKO代币生态系统独一无二，为我们的每个客户和成员提供了很多价值：

- 对于商家来说，有一个基于区块链的市场生态系统。
 - ◆ 通过领先于区块链技术，互联网的未来，为客户提供最前沿的解决方案。
 - ◆ 收购全球新客户。
 - ◆ 开放平台，在区块链上创建企业交易平台。
- 对于客户，有一种加密货币奖励
 - ◆ 可以换成法定货币
 - ◆ 可兑换其他购物
 - ◆ 永不过期
 - ◆ 由于稀缺和更多的采用而自行增值

由于SKO代币是一个分散的生态系统，其解决方案和产品很容易扩展，对参与成员没有任何限制。从本质上讲，该应用程序可以从互联网下载，任何商家都可以连接到SKO代币平台。



7. SKO代币：区块链生态系统的中心

SKO平台的主要目标之一是为电子商务企业提供统一的奖励系统和营销解决方案，旨在增加客户的足迹，与他们建立有意义的关系，从而增加业务的增长。我们将SKO代币作为解决方案，以释放奖励计划的全部潜力，从而为该忠诚度系统中的所有参与者增加价值。拟议的区块链生态系统接受加密和货币支付。客户可以选择使用实际货币，SKO代币或任何其他全球接受的加密货币来支付货物和服务。

人们还注意到最有价值的奖励忠诚度计划本质上是货币性的，因此忠诚度计划需要强调更具赎回能力才能向前发展。当前的忠诚度领域存在组织问题，奖励未实现，客户要求更多的弹性和实际的经济利益。SKO代币旨在确保客户能够对其奖励做出个人选择。这是SKO代币作为问题解决者和解决方案提供者的地方。凭借我们在满足企业与客户联系需求方面的丰富经验和专业知识，我们在理解开发和实施广泛的平台方面处于非常独特的地位，从而可以建立统一的奖励系统。这是我们发布的SKO代币的核心思想。

通过区块链生态系统，客户将更多地参与商业忠诚度计划，并可以获得更好的消费回报。SKO代币将用作奖励系统内的交换媒介，并且客户可以在参与商家购物时获得代币。当客户兑换任何可用的奖励时，SKO代币将恢复到商家。我们与俄罗斯和其他国家的企业和商家合作，以支持全渠道的客户忠诚度理念。当客户获得SKO代币时，他们可以以不同的方式利用它们，而不是传统的客户忠诚度计划。客户可以使用从一个商家获得的积分来获得系统内其他商家的奖励。从而允许客户在不受限制的情况下开展业务并在多个行业中获得奖励。

无论是作为客户还是忠诚计划中的参与企业，获得SKO代币的好处都是无穷无尽的。SKO代币



和我们的电子商务系统将促进点对点支付；促进客户和商家之间的微支付；并且预计几乎每个来自世界各地的人都会使用它。此外，我们正在推出SKO代币，我们的客户可以在加油站，咖啡店，餐馆，超市和其他零售店使用微支付。这为他们提供了使用SKO代币进行付款的便利。因此，通过SKO加密货币的影响，我们在支付和忠诚度方面建立了无限的生态系统。

通过SKO代币驱动的完整生态里程碑，支付以及统一奖励系统。SKO代币是一个分布式账本区块链生态市场，通过在线利用法定货币和加密货币的综合效益，人们可以双向选择购买和销售商品。SKO代币平台利用区块链技术的优势，为我们平台的所有用户提供独特的服务和价值，包括部署平台进行营销和销售商品的个人商家或企业以及现在可以获得跨境访问权限的全球消费者，鉴于互联网带来的交易成本降低，区块链技术进一步推动了交易成本的降低，他们选择了更好的产品。基于以太坊的代币的智能合约数字托管功能也使无摩擦和安全交易成为可能。SKO代币被编程为采用安全指南并且易于访问ERC20。SKO代币平台上的所有交易都需要SKO代币，并代表所有参与客户或SKO代币持有者的奖励点。对于每笔交易在SKO代币平台上制作，无论是发行，转让还是交换，交易发起人都会为使用SKO代币智能合约支付少量费用。

SKO区块链生态市场中的所有交易都可以使用SKO代币进行，该代币必须通过ERC20兼容钱包传输或保存。SKO代币作为平台交易的法定货币。它可用于支付货物或进行结算。它也可用于证明特定交易已完成。该交易在SKO代币交易所进行，作为促进双方交易的平台。交易平台的主要目的是促进双方之间的贸易和交易。

SKO代币是专为区块链生态商务和支付行业设计的基于实用程序的代币。SKO代币将被发布到各类媒介渠道，公司只保留5%的代币，每月固定释放1%，将主要用于改善基础设施，产品研发，销售和营销。其中20%的代币用作为SKO作出巨大贡献的行为的个人。剩余75%将用作SKO区块链生态中的所有商业奖励。

对于客户而言，以以太坊代币形式进行的每次购买都有绝对价值，可以发送到其他加密钱包进行购买。由于只有一定数量的SKO代币可能存在，SKODAPP中代币销售商组合的超级节点与商家参与的轻节点越多与蓬勃发展的基础分散生态系统相结合将自行导致SKO代币值的升值，这将是使用的自然人和企业无法左右的，这是显著的不同于当前忠诚度奖励随着时间的推移而过期。

一般销售商只需通过使用SKO代币硬币来吸引用户或者各类质销售商，就可以从开放的市场购买。SKO代币生态系统上的客户将收到SKO作为其购买时的特定可配置百分比或金额。

我们的客户将配置与SKO代币和移动钱包相关联的SKO微支付，以实现方便的小额支付。客户将非常欣赏这个机会，因为他们可以获得液体加密货币而不是忠诚度积分。同样，客户也可以通过SKO手机钱包或加密货币交换购买SKO代币。值得注意的是，SKO代币值是通过加密货币的开放交换来确定的。这些代币可以换成其他货币。同样如此至关重要的是要强调所有使用SKO代币平台的参与商家都可以接受该代币。



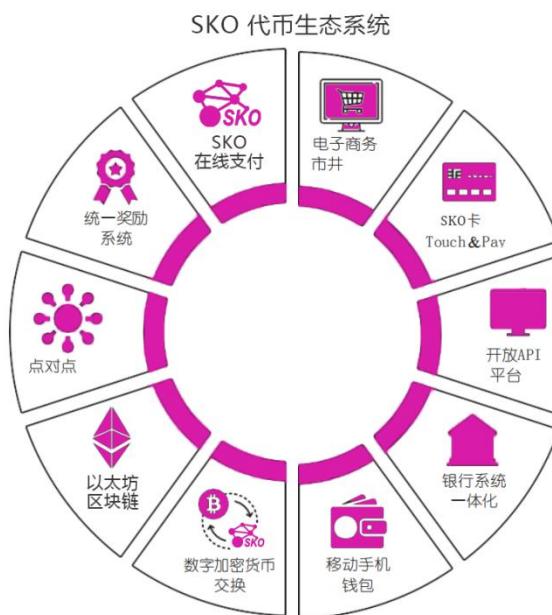
OKOAOBO

Blockchain Token



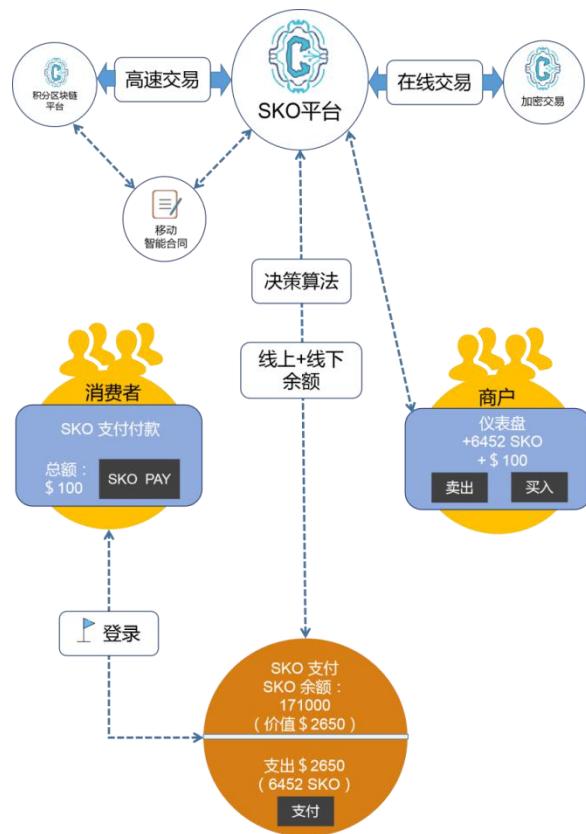
8. SKO代币生态系统

SKO Ecosystem从一开始就经过精心设计，作为一个支持性领域，用户可以对区块链的交易充满信心。为了捕获各种用户，我们提供了一个生态系统平台，这是可扩展且有效的，而且比以太坊区块链更简单，客户和品牌可以在不受限制的情况下以可靠，无信任和互利的方式进行互动。



8.1. 生态介质

SKOWallet将是一个开放的小部件，可以接受付款SKO代币，可以被任何商家在线使用，就像任何其他支付网关提供商一样。我们的目标是在SKO移动和网络钱包，开放API平台和SKO区块链生态市场中提供无缝的SKO付费解决方案。



链式与非链式交易：SKO平台充当信用区块链之间的中介，以支持高速交易和加密交换。流动性智能合约将负责处理掉线外交易。我们将探索以太坊即将推出的与Credits Blockchain相关的变化，以确定哪一个对SKO平台有长远优势。

8.2. 线上生态

鉴于我们的分布式分类帐系统，销售商品是从市场上的全球不同地区收集的。来自世界各地的买家和卖家也聚集在一个点对点的交易环境中。因此，平台的用户可以访问SKO市场上可用的所有优惠的完整列表。借助我们的帮助和SKO平台，任何店主都可以自由地执行单一销售或构建企业级电子

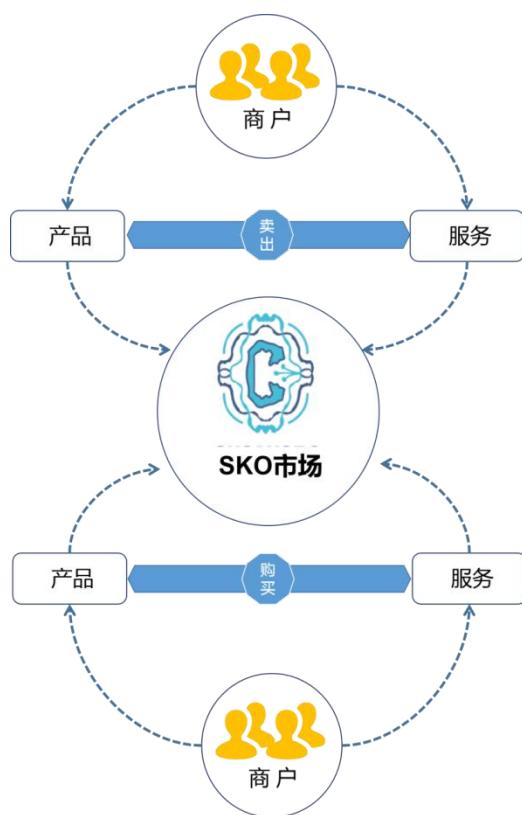
商务平台。

我们的电子商务市场提供的灵活性使用户可以自由选择他们想要在平台上做什么，无论是买卖，还是参与忠诚度计划并获得奖励。

我们的目标是通过我们的分布式分类帐系统满足每个消费者，每个商家和每个企业的需求，无论他们的位置如何。我们的电子商务市场让您可以即时访问全球受众，消除交易开销（管理和费用），并通过我们基于以太坊区块链的ERC20代币和智能合约实施确保其安全无摩擦。

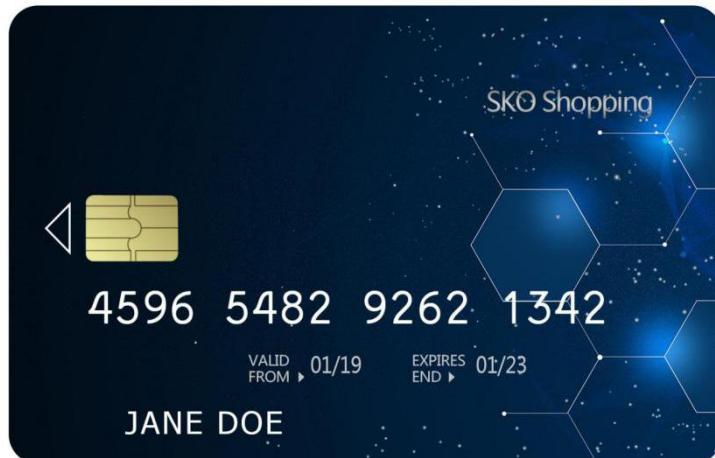
我们的参与零售商可以通过两种方式与SKO生态系统进行互动。这些包括通过智能合约处理市场上SKO代币的流动性或直接通过加密货币交易所购买。另一种方式是通过SKO代币平台，该平台维护与使用法定货币购买和销售SKO代币相关的所有基本操作和控制。使用此功能，平台上的卖家可以选择销售SKO代币的商品和服务，并使用统一奖励系统进行分发。

未来，我们将使用SKO代币平台向客户提供扩展支持和软件开发工具，以实现基于加密的奖励计划。



8.3. SKODAPP

SKODAPP & Pay卡旨在使客户能够在咖啡店，超市和日常网上购物中进行小额支付。它包含二维码非触式支付。我们期望通过普通客户提高SKO平台的采用率。



我们将在不同阶段实施此解决方案。

阶段#1商家使用SKODAPP移动应用程序接受SKO在线或者离线付款

我们的目标是将其作为我们的快速解决方案。这将使俄罗斯以及欧盟的任何商家都能接受SKO代币的付款。商家需要从互联网下载SKODAPP应用程序，该商店将能够与SKO卡进行非接触式通信以进行微支付或接收SKO代币。在此之后，我们将努力向其他国家/地区遵守其管辖范围以支持SKO代币付款。

阶段#2商家使用标准Visa或MasterCard读卡器接受SKO卡付款

在未来规划中，SKO代币旨在通过我们自己的移动解决方案与Visa和MasterCard集成，以简化全球商家和消费者的交易。客户将能够使用他们的SKO手机钱包中的虚拟SKO卡在他们喜欢的零售商处进行触摸和支付小额支付。

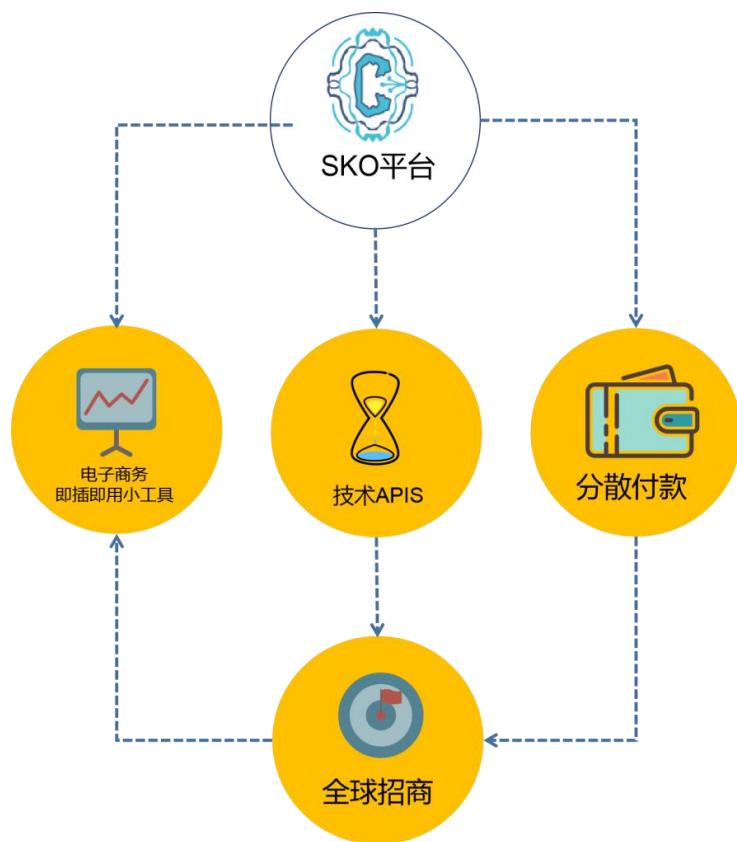
阶段#3商家使用SKO读卡器硬件接受SKO卡付款取决于前期的资金

我们的目标是开发自己的硬件以接受全球支付。在SKO代币成为多个国家/地区使用的全局加密货币之后，我们将以此为目标。我们期望随着硬件读卡器的推出，SKO代币的使用率会有所提高。

我们的目标是在2019年中期之前发布另一种形式的授权文件，以详细说明第2阶段和第3阶段。

8.4. 开放API平台

使用SKO代币开放式API平台，用户无需了解任何形式的编程代码或语言即可使用该系统。它的结构可以直接使用。





开放API可以通过各种方式构建，但每个API架构的主要内容是，API本身可以被全球各地的尽可能多的客户轻松使用和访问。OpenAPI是一个应用程序编程接口，它使网络所有者有机会允许来自全球不同地区的人员访问开发人员等服务。它为具有系统功能的所有用户提供了透明度与传统的私有API公司通常使用不同的。

没有必要成为SKO平台的参与成员来使用SKO代币或提供SKO代币作为奖励。我们的OpenAPI可确保非SKO平台客户的商家可以访问和参与SKO代币平台上的不同交易。您可以使用我们的网络钱包进行付款，交换和购买SKO代币，或使用SKO代币移动应用程序。这些零售商可以将他们的实体商店整合到我们的系统中，并使用我们的API维护他们的应用程序，以提供兑换和接收付款。同样，他们的客户可以使用我们的钱包使用SKO代币购买他们的商品和服务。如果我们的API的服务提供商选择，他们可以创建他们独特的自定义解决方案来处理与SKO代币的交易。

8.5. 银行系统整合

我们一直致力于通过在SKO平台中集成无缝银行系统，客户将能够使用链接的银行账户购买SKO代币。他们还可以用法定货币兑换SKO代币，并将现金返还给关联账户。

8.6. SKO移动钱包

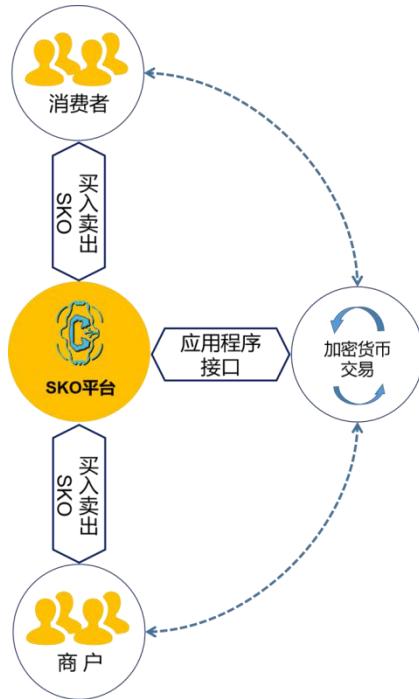
SKO移动钱包与银行和加密货币交换的无缝集成将使SKO平台用户能够；

1. 只需单击按钮即可充值SKO代币
2. 发送和接收SKO代币
3. 与任何其他加密货币（如ETH和BTC等数十种主流数字货币）交换SKO代币
4. 储存或投资其他主流加密货币，可获得更多SKO代币

持续连接到加密货币交易市场的SKO移动钱包维护SKO代币和其他加密货币的实时汇率。

8.7. 加密货币交换的集成

加密货币SKO平台与加密货币交换的集成将允许用户与其他加密货币（如ETH和BTC）交换SKO代币。该平台的用户还可以从一种加密货币转换为另一种加密货币，从加密货币转换为法定货币。



8.8.以太坊区块链交付和服务证明

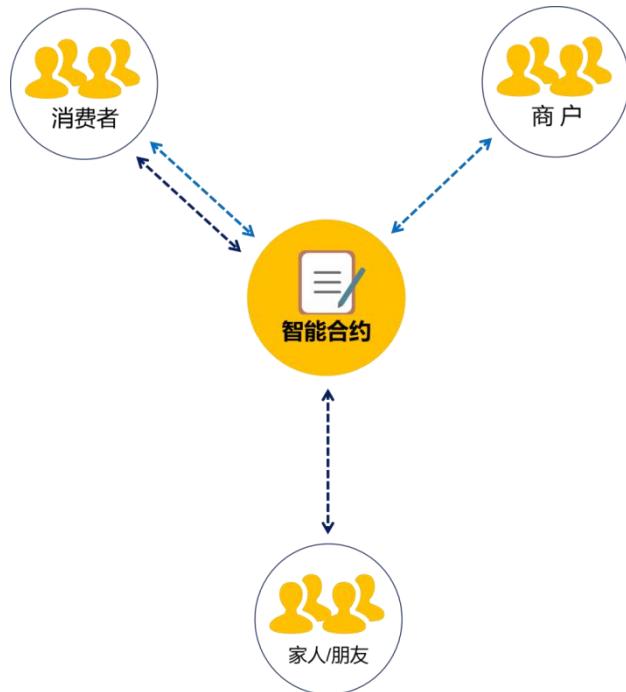
SKO电子市场利用智能合约，使用SKO代币交换货物的过程快速，安全并增加了对系统的信任。它为两个交易方产生安全托管。通过这种方法，如果产品变得不合格，他们将获得买家的退款保证，并且对于卖方而言，它确保他们在市场上销售的产品的资金被安全地转移给他们。

分布式分类帐系统可确保资金安全，并防止任何交易参与者控制资金，直到独立交付服务确认使用外部成功，将产品交付给买方。如果买方对交付的产品质量感到满意，则付款将转移给卖方，并且还将转移欠交付服务的付款份额。以太坊区块链使两个人之间的交易成为可能，而无需任何中间人。这反过来又降低了整体管理和业务交易的成本。

当客户使用SKO代币进行购买时，这些代币将存储在安全托管中，直到双方完成交易为止。在此交易期间，商家可以设置首选项以使用法定货币交换SKO代币，以防止市场波动。

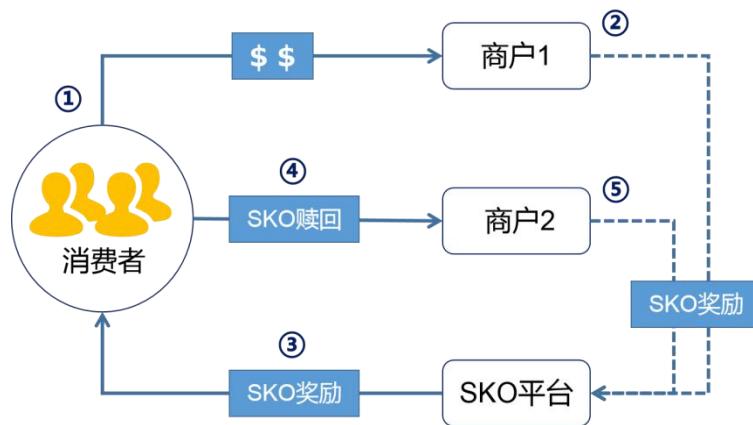
8.9. 点对点转移

SKO代币平台使对等交易能够为用户提供直接交换商品和服务的机会。这使得世界任何地方的双方之间可以自由贸易。卖方可以直接向全球买家出售，无需中间人的常规服务或进行不同的货币转换和汇率波动。



8.10. 统一奖励制度

通过SKO平台的各种产品，我们将开启传统客户忠诚度计划中的当前限制，并加快开发更加合作，统一和有竞争力的客户奖励行业。我们的目标是用基于区块链的动态货币取代典型商业公司使用的传统限制性奖励积分系统，以增加客户和服务之间的参与和互动。在全球一体化的进程中，突破法币交易所带来的区域限制，我们拥有前所未有的机会，通过组合所有销售实体来释放奖励计划的全部潜力 – 将无限的客户群和奖励汇集在一起。



- 消费者使用法定货奖币从Merct-1购买 (ETH或者BTC)
- 注册SKO生态平台，获取ETH或BTC钱包
- 可用ETH或者BTC兑换SKO代币
- 消费者兑换这些SKO代币以从SKODAPP购买商品、服务、以及投资。

8.11. SKO代币发行

- 代币名称: SKO
- 发行总量: 15亿
- 项目方持有: 5%锁仓5年 每个月释放1%
- 奖励机制: 20%锁仓5年, 根据合约产出SKO代币的数量来衡量。对为公司发展、市场占有做出杰出贡献的人员的季度奖励 (前50名 : 1—5名奖励30%均分, 6—10名20%均分, 11—20名20%, 21—50名30%)
- 兑换比例: 1usdt=5SKO挖矿机制: 75%作为SKO投资期权奖励



9. 我们的团队



首席执行官

Benoît Fouilland

Benoît Fouilland是Denebsoft首席执行官，凭借其天生的好奇心，在软件开发，信息技术，区块链和分布式账本技术开发方面积累了丰富的经验。他在14岁开始编码并在19岁时探索区块链。最终，他的好奇心和努力使他成为区块链开发者。他设想了分布式账本融入每个人日常生活的未来，他坚信其适用性可以扩展到财务和资产管理之外。凭借这一愿景，他创立了Denebsoft，专注于探索区块链在金融科技，insurtech和regtech中的潜在应用。他认为，通过Blocklime学院举办的区块链培训来培养人才和社区至关重要。他认为，区块链支付技术的潜力和影响将对改善社会具有重要意义，并有助于为采用区块链支付技术铺平道路。

Маркевич

首席法律顾问

Маркевич负责法律问题，数据保密和政府联系。他于2016年加入团队，这是我们确保完全遵守所有现行政策并进一步发展业务的愿望的一部分。此前，他曾担任Riverbed Technology的高级副总裁兼首席顾问，并在Charles Schwab和Gunderson Dettmer的法律部门担任高级职务。Маркевич毕业于加州大学黑斯廷斯法学院，拥有法学博士学位。





首席财务官

ДМИТРИЙ

Дмитрий负责以下部门：财务，法律，IT和战略项目部门。自2012年到任以来，他一直支持将Denebsoft从一家私营公司转变为一家股份公司，并于2013年10月将该公司退出（IPO）至纳斯达克证券交易所。此前，他曾担任SAP和Business Objects的首席财务官和其他财务管理职位。Дмитрий拥有INSEAD的工商管理硕士学位，以及多芬大学和ESLSCA的硕士学位。

Федор

技术总监

Федор于2013年加入Denebsoft，负责设计和制作部门。他成功拓展了我们世界一流的研发团队，从而确保了我们成功的首次公开募股并为长期增长创造了条件。在加入Denebsoft之前，Федор曾在谷歌，微软和惠普公司工作，并在湾区共同创办了两家公司，其中一家公司后来被微软收购。他拥有斯坦福大学计算机技术硕士和博士学位，是一位拥有50项专利的发明家。



高级工程师

ЖЕНСКИЕ ИМЕНА

Женские имена拥有5年区块链投资人和顾问经验，是空间区块链开发专家，致力于区块链应用研发，以推进改变全球金融证券格局。

Аделина

高级工程师

一位在云计算，大数据处理，数据科学和软件工程方面拥有丰富经验的尖端技术爱好者。2014年，她加入Singularity大学（Ames Nasa研究中心）未来的技术，她目前正在麻省理工学院 – 斯隆管理学院攻读执行，创新战略和技术操作的4年高级认证计划。





营销总监

СЕРГЕЙ КУЧЕРЯВЕНКО

СЕРГЕЙ КУЧЕРЯВЕНКО早期从事过演员规则，自1998年以来一直从事市场营销工作。他曾在GRUNDFOS的俄罗斯分公司接受过培训，在那里他从零开始创建营销服务，并在相关部门工作了6年。在此期间，他直接参与了自己作者项目的开发，以提高B2C客户的忠诚度（“经销商支持计划 – 战略合作伙伴关系”）。他与同事一起开展了一个项目，旨在开发一种评估公关公司效率的方法。在以后的几年里，专门从事工业工程设备领域的战略B2B营销。

ВЛАДИСЛАВА КРОКОС

行政总监

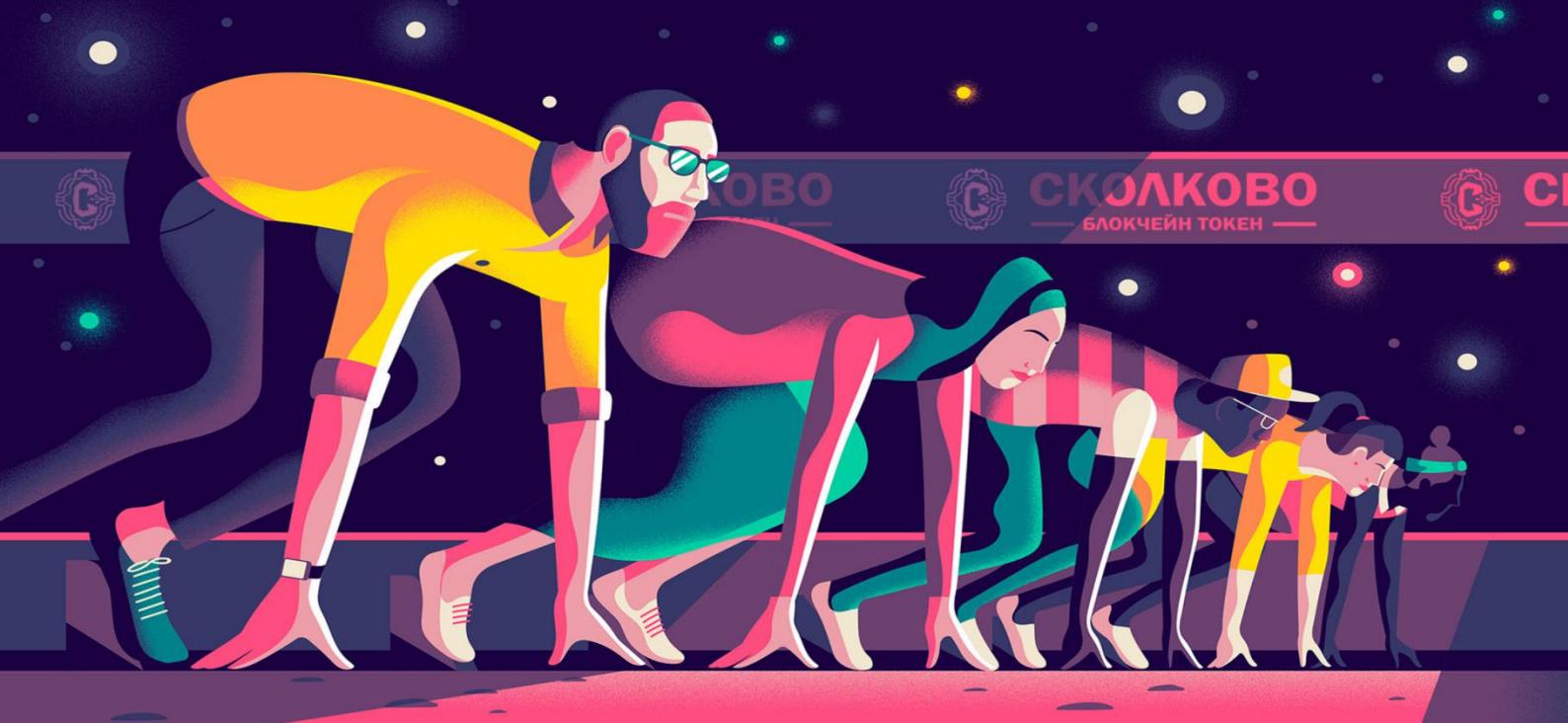
ВЛАДИСЛАВА КРОКОС自1989年以来一直从员工发展–营销事业。她曾在行业市场领先公司Evrazholding, ROCKWOOL, Econika Corporation担任行政管理顾问。ВЛАДИСЛАВА КРОКОС还曾经是一名出色的演员。



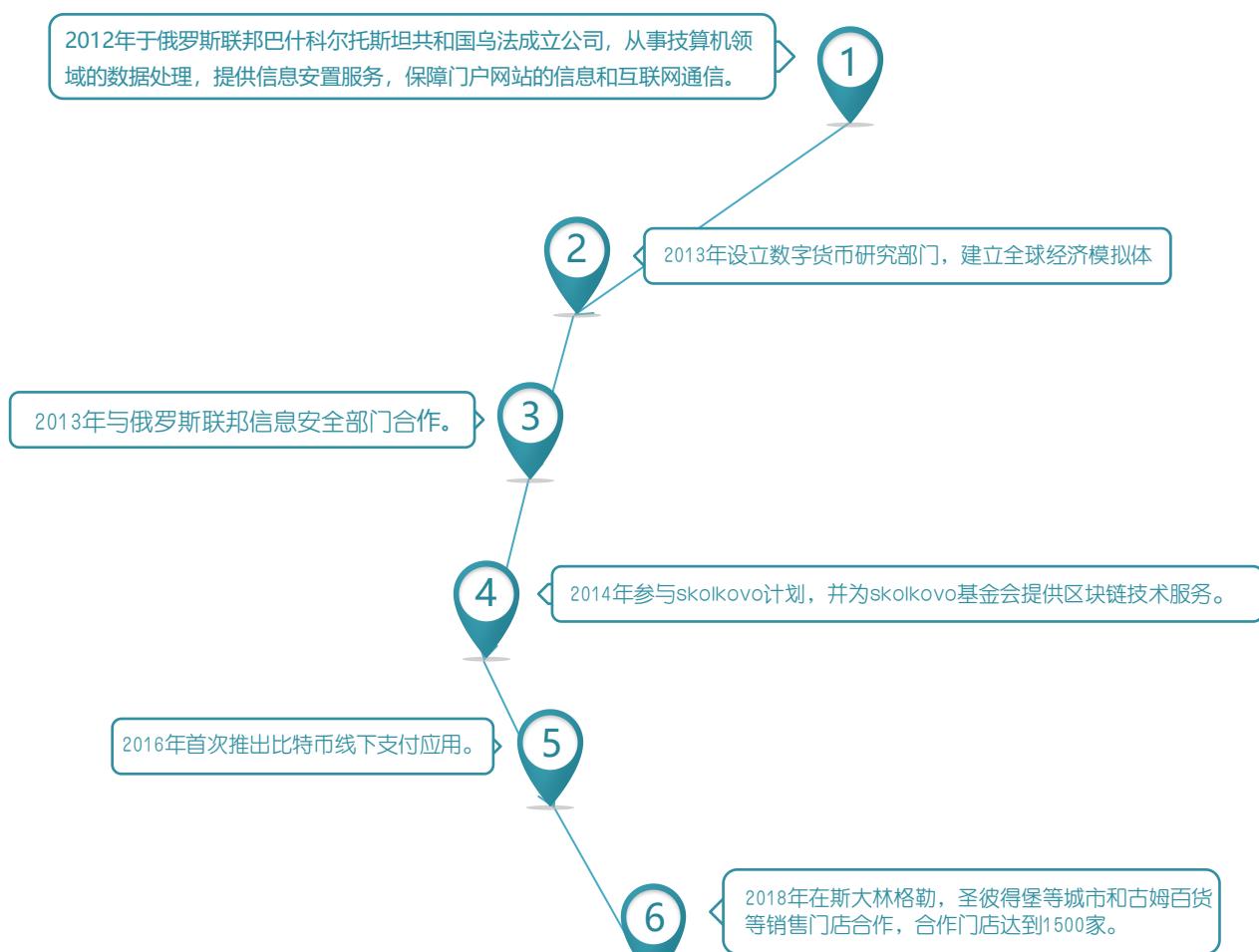
市场总监

МАКС ЗАХОЖИЙ

МАКС ЗАХОЖИЙ毕业于莫斯科国立大学。MV罗蒙诺索夫莫斯科国立大学(MSU)的高科技管理专业，硕士学位。МАКС ЗАХОЖИЙ此前曾担任Mediatree的主要客户经理。他的业绩记录无与伦比，因此深受欧洲企业客户的信任。自2015年以来，他参与了众多交易，主要是在法国和西班牙市场，伴随着全球各种企业客户的管理。



10. 里程碑





SKO: The Decentralised Payment for E-Commerce

2018年成立全球商业生态应用研究部门，以应对国际保护主义的商业封锁。

7

2019年与skolkovo基金会达成4亿卢布的投资计划，旨在解决全球经济动荡带来的法币问题，和全面推行数字商业生态。

2019年8月推出SKOPAY基础功能上线试运营。

9

2019年10月SKOPAY正式运营。

10

2019年12月GREEDY GAME游戏上线运营

11

2020年4月DISCOUNTMARKET上线运营

12

2020年6月推出欧洲地区加密货币与本地银行综合类服务项目。

13

2020年8月公开化数字货币公链。

14

2021年亚洲数字货币与本地银行综合类服务项目上线运营。

15

2022年全球40个以上国家或地区采纳并加入SKOLKOVO商业生态。

16



СКОЛКОВО
БЛОКЧЕЙН ТОКЕН

11. 结束声明

SKO代币将被证明是电子商务生态系统的革命性加密货币，以确保商家和客户从服务中获得最佳满意度。利用SKO

代币的上述特征，商家将在吸引他们的顾客的同时获得更方便和经济的服务。这也将鼓励客户尽可能频繁地继续使用

SKODAPP。这将有助于推动多项业务，并以最佳方式满足数百万客户。

