



# 商業 計劃

tindefi.net



# 桌子的 內容的

執行報告	3
項目概況	4
項目介紹	5
商業模式和價值鏈	5
目標和潛在市場	6
項目現狀	6
作為項目一部分的團隊	7
產品報告	8
關於我們	9
部分	10
安全	14
分析	18
潮汐 提供的解決方案	19
營銷計劃	22
情況分析	23
使命和目標	29
市場策略	30
經濟估計	34
行動計劃	34
財務計劃	38
加密模型	39
傳統模式	42
免責聲明	47

# 報告 管理人員



# 1. 信息 項目概況

項目或公司名稱：Tindefi SA

憲法年份：2022

項目地點：薩爾瓦多

活動部門：技術

員工人數：40

一線項目描述：第一個統一世界的去中心化社交網絡  
加密貨幣。

項目負責人：  
亞歷杭德羅·米拉萊斯·羅德里格斯

郵箱：hello@tindefi.net

總部：Calle Cuscatlán 和 83 Avenida Sur, Colonia  
Step, House 375, 聖薩爾瓦多, 聖薩爾瓦多, The  
薩爾瓦多

網站：Tindefi.net

## 2. 說明項目的

Tindefi 的重要使命是為投資者、影響者、風險資本和項目之間的數百萬用戶提供信息和聯繫。關於該部門在每個領域的豐富性。

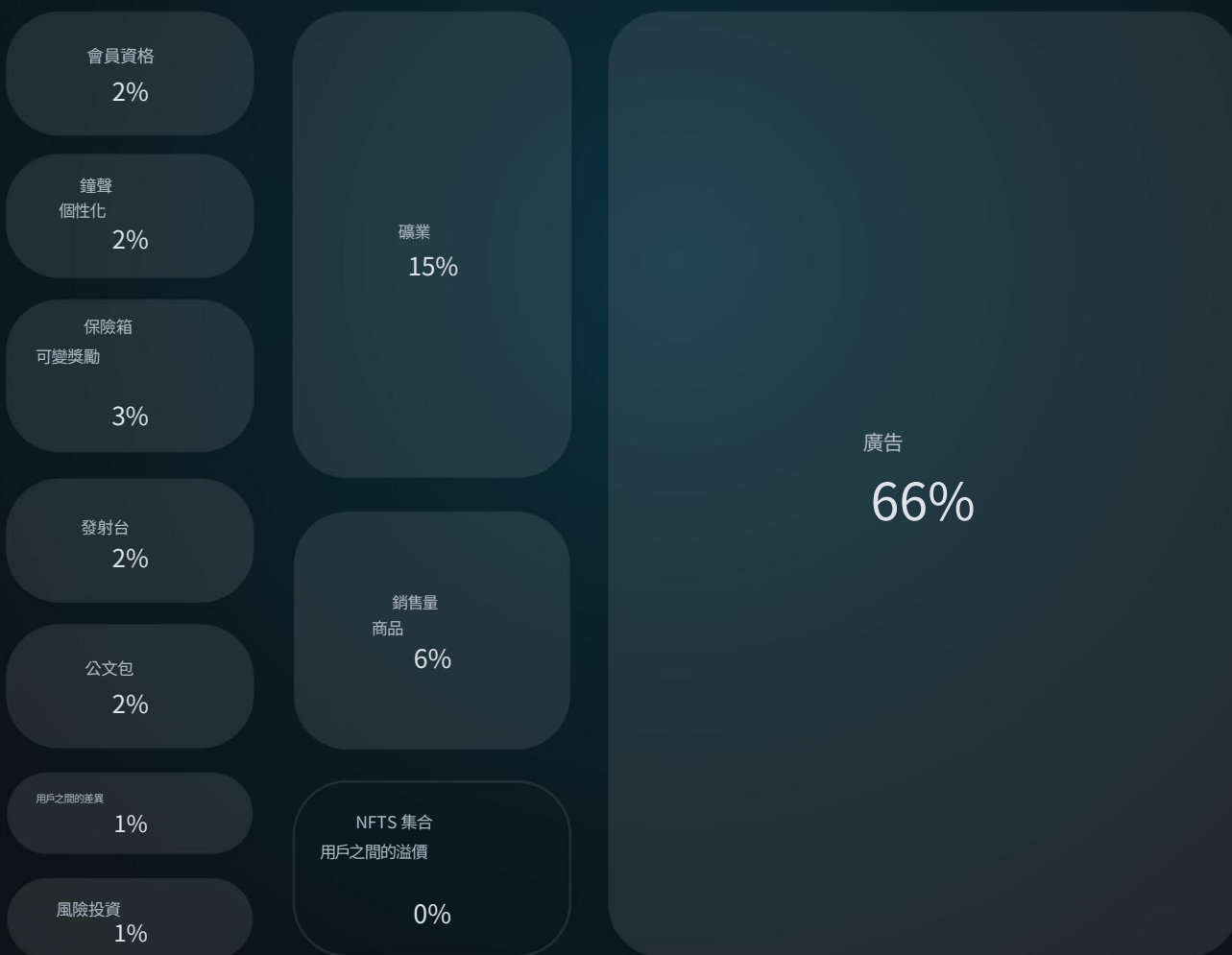
通過一個直觀的平台，他們可以每天優化時間並改善結果。

## 三、商業模式與價值鏈

參考商業模式，潮汐 有多種收入來源。這將隨著時間的推移逐步實施，以便為用戶提供最大可能的價值，並且在任何情況下都不會給他們施加壓力。

突出顯示以下來源：

% = 佔總收入的百分比



## 4.市場 目標和潛力

用戶的主要市場將主要是加密投資者，即具有高於平均購買力的用戶。

預期年齡範圍如下：

年齡：18-35 歲 80% / 36-55 歲 15% / >55 5%

性別：90% 男性 10% 女性

英語

公眾覆蓋面：820,000,000 人 國家：英國、美國、印度

語言：西班牙語

公眾覆蓋面：160,000,000 人 國家：西班牙、墨西哥

潛在的擴張國家：

西班牙、英國、美國、印度、墨西哥

籌款方面的潛在國家：盧森堡、新加坡、阿拉伯聯合酋長國、瑞士、美國。

## 五、項目現狀

自 2021 年 11 月以來，潮汐 團隊已經開發了 85% 的產品。

作為最後一個懸而未決的任務，融資輪次的啟動，以及測試版應用

應用程序上線時間預計在 ICO 啟動後 4 個月。

## 6. 作為項目一部分的團隊



亞歷克斯·米拉萊斯·羅德里格斯  
首席執行官兼創始人



艾薩克·尤斯塔基奧·朱爾卡  
每一個



曼努埃爾·桑切斯·拉蒙  
首席財務官



Altair Ramirez Bello  
營銷項目經理



貢薩洛·阿爾瓦雷斯·里科特  
首席運營官



胡安·塞萬提斯·馬修斯  
毛棕櫚油



何塞·曼努埃爾·阿羅約  
首席營銷官



胡安·加斯卡·阿里斯特吉塔  
公共關係



尼古拉斯·萬尼·特杰拉  
首席運營官



哈維爾·羅德里格斯·約翰  
信息與效率



大衛·奧蘇納·蒙達卡  
首席技術官



大衛·富恩特斯·皮塔  
教育與人才管理



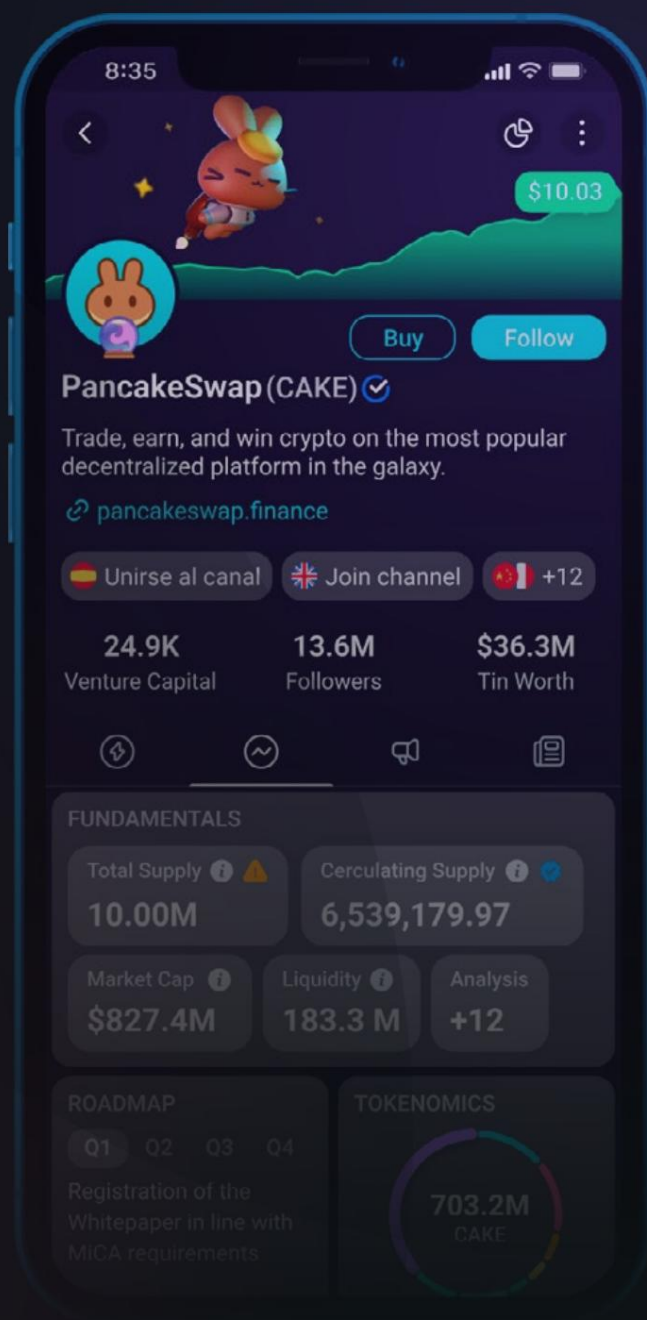
羅伯特·浴袍  
公民社會組織



特洛·埃爾南德斯·馬丁  
設計項目經理



# 報告 產品的





## 關於我們

### 想像

2021 年底的一天，我們的創始人 Álex Miralles 正在瀏覽當今存在的幾個社交網絡。

在連接和搜索有關加密行業的信息幾分鐘後，他會感到一種不舒服的感覺，即無法以最佳方式找到他想要的東西。他意識到他必須根據他想看到的內容類型不斷地在社交網絡之間切換。在他的工作中，速度和效率是決定結果的因素，為此他必須接觸各種關於加密貨幣的內容：採訪、新聞、直接、分析、圖形、聊天、事件、娛樂、領域交易……

亞歷克斯 大部分時間都在工作和開會，這讓他的日常生活非常忙碌。查找合併信息的最短時間，以及有關加密貨幣的價值。

就在那時，他環顧四周，明白需要在一個全球平台上鍊接來自不同領域的最佳信息，這將允許連接加密領域的每一位用戶、投資者、影響者和項目。

### 使命

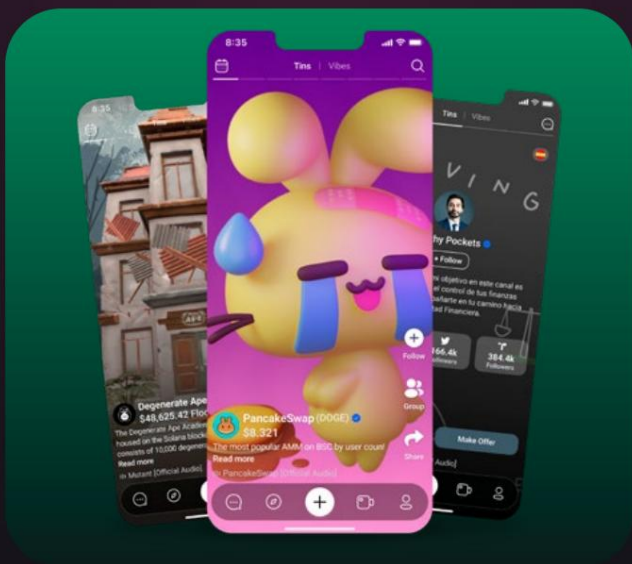
潮汐 的重要使命是向所有加密各方通報和連接該行業的豐富性。通過一個允許他們優化時間並每天改善結果的平台。

### 過程

在應用程序開發之初，Alex 和他的團隊日以繼夜地工作，將最初的想法變為現實。然而，在接下來的幾個月裡，那是一個慵懶的下午，經過幾分鐘的冥想，他能夠想像應用程序未來的成功。經過深思熟慮，他決定添加至關重要的部分，併計劃了一系列觸發目標，這將使潮汐 成為全球數百萬投資者歡迎的地方。

一旦他知道該工具對整個社區可能意味著的价值，他開始籌集 1 億美元的資金，以便與盡可能多的人分享他花了這麼多時間投資的東西。然後，他為自己的目標制定了計劃，並讓自己身邊有比他更有能力獲得資金的人。

## 部分



### 罐頭

TINS 區域為應用程序命名。它是主要部分之一，它追求有效性和效率。它允許使用根據每個用戶的需求進行調整的過濾器。它是根據專門設計的算法構建的，旨在始終實現內容的即時性。

在我們發現的不同類型的 TIN 中部分：

### 代幣 y Nfts

在本節中，將向投資者提供證明面向不同網絡的代幣和 NFTS 的投資所需的所有信息。

每個擁有自己代幣的區塊鏈項目都能夠讓來自世界各地的用戶了解自己，展示其分析、代幣經濟學、路線圖、團隊、合作夥伴、上市市場、社交網絡和其他感興趣的文件用戶。



### 輪廓

應用程序中的每個用戶和項目都將擁有自己的個人資料，其中將顯示每個錢包最相關的信息。

傳記、出版物、徽章和其他感興趣的物品。

但是，應參考按項目統計的部分。因為它將提供有關不同加密貨幣公司的最高價值信息。允許訪問以前從未見過的鏈上數據。

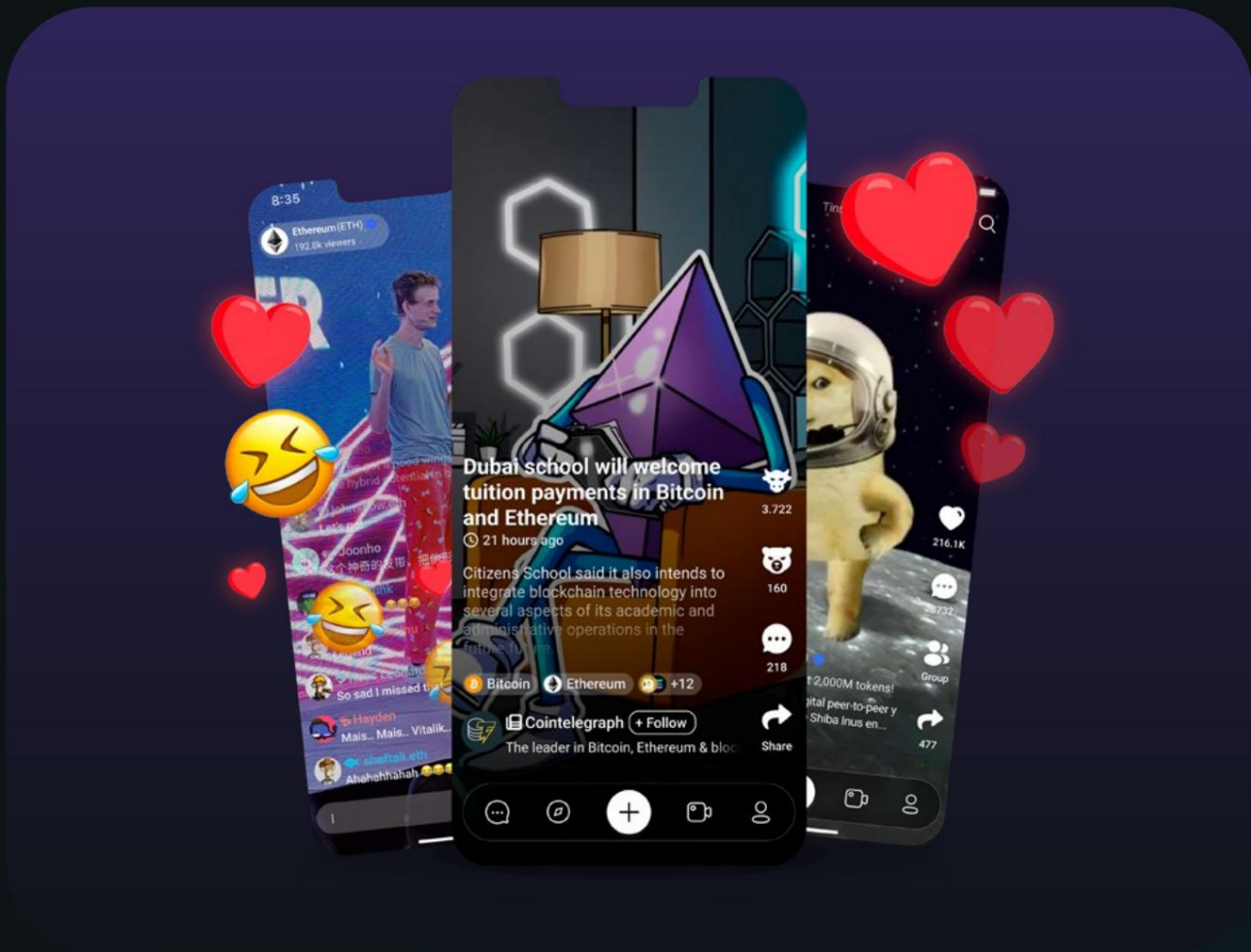
### 影響者 y Vc

本節的目的是促進和保證項目與影響者或投資者之間的公平合作。

迄今為止，各方之間的合作總是存在不適和不信任。由於在付款時，總有一方不滿意或被騙的可能性。

亞歷克斯 解決了這種衝突，因為應用程序充當仲裁員和中介，以保證雙方之間的合同得以執行。

數以千計的項目將有機會與來自加密世界的有影響力的人建立協議，這將使他們在市場上有更大的曝光率。與投資者一樣，通過資源促進融資和支持的收集。



## 氣氛

在應用程序中，鼓勵協作和不斷傳播加密內容。

作為 氣氛，該部分僅允許您使用與加密貨幣相關的資料。

用戶將能夠關注項目和用戶，能夠隨時通過點贊、評論和捐贈進行互動。

此外，將根據內容創建者的範圍納入創收工具。

## 生活

該應用程序中另一個最吸引人的部分是 LIVES。消費者專區

項目，公眾人物等用戶的現場活動。

在 生活 中，值得強調的是差異

直接運動之間的重刑，面向更非正式的環境。還有專業的現場直播，針對更專業的時刻。兩者之間的區別在於執行兩者的設備和準備工作。



## 聊天

另一方面，潮汐 有自己的消息傳遞系統。通過合併不同的現有模型來選擇您的系統。並添加與區塊鏈的連接，針對加密貨幣用戶。

在 聊天 部分，可以進行無限可能。最重要的是，與

其他現有服務。例如：

1.

為了用戶的安全，我們將數千個現有項目與他們自己的組聯繫起來。

為了為您的社區提供一個真正的聯合場所，從而避免通過非官方渠道和媒體傳播騙局。

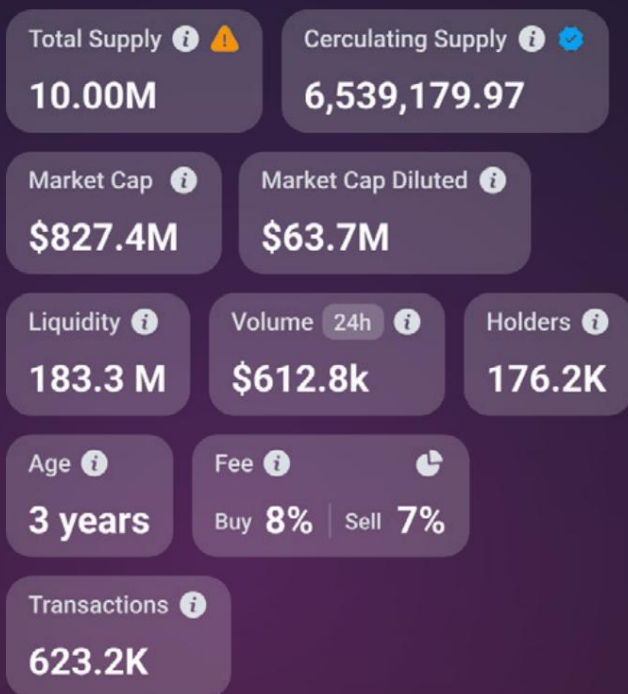
2.

匿名作為一項規則。通過 TindeFi，我們設法以完全去中心化的方式為項目投資者提供了發言權。

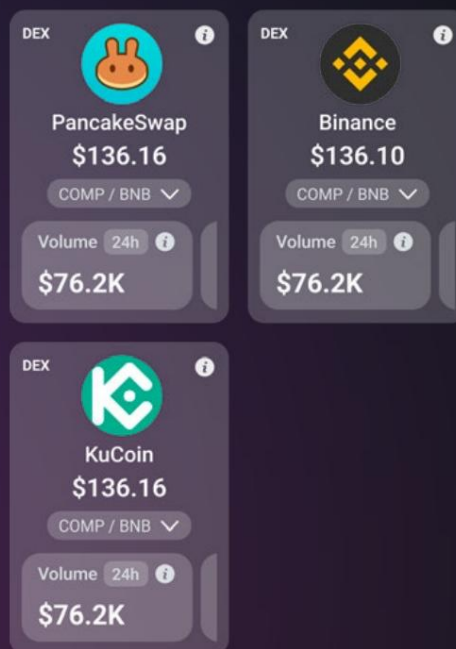
3.

直接優勢是，持有人在發送消息時將能夠了解其項目的價格和代幣經濟學。

另一個需要強調的因素是 掃描交換 與消息系統的合併。為了允許從聊天本身交易代幣，在面對媒體層面出現的機會時具有優勢，並且在時間方面更有效率。



## MARKETS



## 趨勢

此部分是為在盡可能短的時間內尋找最有價值信息的用戶創建的。正是在 趨勢 中，用戶將能夠以自動化的方式獲得他們關注的項目的每日摘要。購買、銷售、轉賬、數量、流動性、持有者的增加、社交網絡上的追隨者……等等。所有這些信息以及更多信息都將在所述部分中每天更新。

此外，通過排名、新聞和事件，其他類型的超級有價值的信息被擱置一旁。

在排名中，項目和投資者將按照不同的類別從最重要到最不重要出現，例如：熱門熱門、最佳罐頭、最高價值、最高捐款 ...等

在新聞方面，將展示獨立記者分享的信息內容和試圖與社區分享價值的項目。

最後，創建了一個專門討論加密貨幣項目事件的部分。為了讓他們在投資者面前有更大的擴散。





## 安全

旨在向傳統世界展示區塊鏈技術提供的優勢。

潮汐依賴 掃描 DeFi 作為合作夥伴。

一個去中心化的項目，旨在檢測和預防區塊鏈中的欺詐行為。

它將參與該應用程序，提供一系列工具，旨在區塊鏈網絡安全並保持社區免受詐騙。

## 列表 跟進

觀察名單允許投資者接收有關他們選擇的事件的即時信息。例如：

如果我知道在一個名為 SCAN 的項目中，有 2 個錢包具有特權信息、巨大的市場曝光率、屬於所有者……等等。我有興趣在他們進行交易時收到通知，無論是購買、出售或轉讓。

## 工具 防蜜罐

該工具檢測合同所有者是否可以隨時限制銷售或購買，否則……這將表明投資者的可靠性。

## 百分比 可靠性

一旦研究了每個代幣的最大可能變量，就會提供一個可靠性百分比，它可以指導用戶了解投資每個特定資產所涉及的風險。

## 表面分析 合約代幣經濟學

佣金、流動性、放棄所有權、供應分配、隨著時間的推移接收獨特或可持續獎勵的危險錢包……是本節涵蓋的所有要點。

## 險惡功能分析

結束示例，來分析每個令牌中的險惡功能。

增加或減少持有人的供應量，燃燒或鑄造總供應量，增加或減少此類，隨時轉移持有人的代幣，以某種方式訪問錢包……是向投資者提供的一些險惡功能的例子。

## 相關性分析 與社交網絡

在此工具中，可以在項目發佈公告時分析價格的相關性。有了這個，您將更接近了解那些擁有特權信息的錢包，因此更有可能戰勝其他投資者。

## 合同效率分析

由於了解了區塊鏈專業標準，在效率分析中進行了一項研究，可以了解代幣合約創建者背後的专业程度。為了發現對於開發領域的專業人士來說陌生的複製品、失敗和缺陷。這意味著有一個支持和反對的方面的列表。

## 持有人的內部分析

此外，掃描 **DeFi** 提供了每個代幣擁有的投資者的內部細分。

並且通過這種方式，可以知道是否與已經受到不同因素特別譴責的錢包有任何相關性，從而可以更廣泛地了解每種資產。

# 黑名單

## 代幣

在本節中，社區有一個部分，以便您可以通過有關項目的報告、經驗、意見或批評來分享。通過這種方式，鼓勵為共同目標統一工作的支持性社區。保持加密貨幣行業的安全，並促進其採用，避免讓其他用戶陷入騙局和不可靠的項目。

此外，還提供了替代方案，以便可以將不值得報告的項目從該列表中刪除，並向我們的社區透明地展示它們是有價值的項目。

## 錢包

另一方面，錢包報告。一旦找到參與欺詐的用戶，您就有機會舉報並阻止其他用戶與其建立任何形式的直接鏈接。通過這種方式，我們確保當局能夠沒收犯有非法行為的人的錢包。

在本節中，來自不同錢包的報告之間存在差異：欺詐者、交易者和鯨魚。

一個有很多錢包的項目據報導是交易者，我們會知道它有很多投資者，他們通常在技術領域進行買賣。

另一方面，一個有很多錢包的項目被報導是鯨魚，我們會知道它有投資者，他們在放棄一個項目時，不擔心圖表上可能發生的事情，並且會立即出售他們所有的資產，創造在擁有許多代幣的情況下，市場恐慌。

最後，這部分對於創建有害錢包的數據庫非常重要，並在其背後進行不斷的分析，以迫害所有可能對投資者構成危險的錢包。





## 掃描 Dex

一個去中心化的交易所，將每個項目的智能合約與掃描儀連接起來，並以這種方式。它只允許社區的那些安全資產商業化。

它還將提供建立訂單簿的可能性，它將具有農業服務、賭注以及圖表和交易的可視化以及其他功能。

## 掃描檢查

掃描 **DeFi** 為採用加密貨幣而奮鬥，並渴望為其創建一個理想的生態系統。因此，要意識到初學者很難使用 **BSC** 掃描 等工具。在很多地方

有時用戶會被合約和功能方法所困擾，這對於初學者來說帶來的問題多於解決方案。創建了一個區塊鏈信息工具，針對不太適應加密貨幣的公眾，旨在以最有效和最簡單的方式實現飛躍。

在 掃描檢查 中，將有一個簡單的界面，為投資者提供高價值的信息。這使您可以隨時了解市場情況，查看幾筆簡單的交易。

## 分析

我們知道，市場上的結果將直接與所涵蓋的價值和需求相關聯。這就是為什麼 掃描 DeFi 向其投資者提供關於

打開其餘的令牌。這將使他們能夠最大化他們的個人成果。以下是投資者獲得的一些統計數據：

### 交易

首先，投資者將能夠知道每個代幣內的購買、銷售和轉讓數量。您也可以按錢包過濾以單獨了解此信息。

### 價值

在第一個圖表中，我們將顯示與虧損持有人相比，盈利持有人的平均數量。它也可以被過濾，以便了解令牌中特定錢包的當前結果。

其次，可以並行地、單獨地觀察每日購買和銷售的數量以及它們的數量。

另一方面，顯示盈虧百分比最高的錢包的排名，其中還提供了他們的結果金額。可以跟踪錢包，了解可以進行的每筆交易。

此外，將顯示一個臨時圖表，我們可以在其中觀察每個代幣隨著時間的推移與市場互動最多的時間。

最後，投資者將在時間表上知道進入和退出交易所的代幣數量。

綜合呈現持有者的操作，進行成功與失敗的排名。算作成功，即投資者買入和賣出相同金額並獲利的情況。通過這種方式，投資者將有機會關注一個在代幣中擁有悠久成功歷史的錢包。

### 審計

Tindefi 最有價值的實現之一是可以向用戶展示那些已通過 掃描 DeFi 審計的項目，從而保證其用戶在智能合約方面的安全性。

最後是幣內投資USDT最高的錢包排名，以及它們的利潤率和購買量。

通過這種差異化，目的是降低區塊鏈中的詐騙率，從而使該行業在長期內盡可能安全。因此，越來越多的用戶在日常使用加密貨幣作為支付系統。

### 代幣經濟學

在本節中，將存儲燃燒、採礦、佣金增加和減少的歷史、合約中的代幣數量以及與項目流動性相關的等值信息。

# 解決方案

## Tindefi 帶來了什麼

從申請工作的第一天開始，該團隊致力於改進當今存在的專注於區塊鏈的系統，並為該行業內隨著時間的推移出現的不同問題提供解決方案。

## 1 豐富

TINDEFI 在同一個應用程序中收集了區塊鏈用戶需要的所有有價值的工具，並且每天都在節省時間。

## 2 匿名

該應用程序允許保護用戶的個人數據，始終保持匿名和安全的框架。

## 3 透明度

加密內容的傳播是自由和不受約束的。成為一個沒有聯繫的社交網絡。

## 4 進步

提供最高價值的鏈上工具，在一切事物中爭取和支持創新時間。

## 5 安全

Tindefi 得到 **SCAN DeFi** 的支持，負責確保區塊鏈內每一位用戶的安全。

## 6 可擴展性

Tindefi 的目標是成為唯一能夠將所有人聚集在一起的加密社交網絡應用程序中的現有部分。

## 7

## 互操作性

開發營銷系統

由專家，目的是允許網絡之間的互操作性。

## 8

## 信心

有影響力的人和項目擁有一套智能合約系統，可以讓他們放心地達成協議，這要歸功於

Tindefi 作為中介。

## 9

## 簡單

設計和開發專家的座右銘是“讓它變得簡單”，並為用戶提供最佳界面。

## 10

## 親近

支持區塊鏈和接近是可能的，Tindefi 團隊將全天 24 小時為用戶提供服務。

## 11

## 採用

該應用程序將可供任何用戶使用，允許所有用戶訪問，無論他們是否擁有數字錢包。

## 12

## 寧靜

始終支持申請的合法公司。

# 計劃 的 marketing

# 1. 分析情況的

## 1.1 公司、品牌和地位

TINDEFI 公司得到了一群在金融、營銷、加密貨幣、技術和開發等各個業務領域擁有多年經驗的發起人的支持。

由於他們以前的經驗和他們為項目帶來的蜂巢知識，所有這些都使創始團隊成為一種力量。

作為一個品牌，TINDEFI 有幾個與加密貨幣世界保持一致的組件，使其成為同類項目的基準項目。它是與區塊鏈完全相關的技術領域的一部分。它專注於加密領域的消費者和喜歡新技術和代幣化項目的投資者。

TINDEFI 有機會在投資者的世界或加密貨幣愛好者的世界中將自己定位在兩個市場位置。因此，這項新技術的潛在消費者的市場翻了一番。同樣，整個計劃的重點是將兩個用戶世界合二為一，後者將成為買方

人。

現在，它處於最早的階段，即創作階段。業務結構的核心已經創建了幾個月，所有必要的人員都已經詳細說明了不久的將來，總共將有 100 人左右。目前市場上沒有

您在加密貨幣領域中找不到與正在開發的應用程序相似的應用程序，因此您可以確定它是該領域的一個創新和獨特的想法。出於這個原因，在第一種觀點中，對競爭的分析很少。

## 1.2.市場

市場最初將關注過去 5 年中加密貨幣採用率最高的國家。

消息人士稱，不僅在過去，而且在未來 10 年，因為它們是代幣化項目和加密貨幣投資增長率最高的國家。

全球超過 300 多名加密用戶



從這個前提出發，通過達到 5% 到 10% 的市場份額，我們擁有

隨著時間的推移，足夠數量的用戶擁有一個可行且有充分根據的項目。因此，最初的重點將放在採用率較高的國家的廣告和上市策略，從而確保我們能夠輕鬆進入市場。

### 1.2.1 特徵

我們談論的是一個原子化市場，與 Instagram、LinkedIn 或 Discord 等市場中可能存在的其他服務相比，使用加密經濟或投資工具的用戶數量相對較少。

當前銀行業的發展意味著該項目在中短期內具有較高的增長率，根據團隊的分析，我們得出的結論是人們更願意投資於能夠為他們提供更高回報的工具，與當前銀行提供的服務相比。

然而，加密貨幣世界用戶的高速增長，尤其是尋求去中心化的投資世界。

### 1.2.2 需求

在我們為應用程序用戶涵蓋的不同需求中，值得強調的是：

能夠了解由進行先前驗證的平台支持的可靠加密經濟項目。

更大，因此隨著時間的推移，專屬市場將變得更大，從而創造更大的市場份額，我們可以在短期和中期假設。下圖證實了這一點。

一個市場，所有信息都位於一個地方，可以投資於不同的項目。

目前，在該領域內，很少有選擇，例如 Coinbase、Coin 市值等。

但是，這些工具沒有像 TINDEFI 那樣通過所謂的 TIN 在應用程序中包含社區組件和遊戲化策略。設計的這種互連組件代表了用戶的使用和採用，比現有市場上的任何其他應用程序都要快得多。這使得該項目比該領域的任何其他應用程序擁有更高的市場份額。

然而，由於上述工具可以代表 TINDEFI 業務垂直領域之一的競爭，因此加密貨幣和加密經濟的採用越來越多

為什麼你從未購買過加密貨幣





### 1.2.3.趨勢

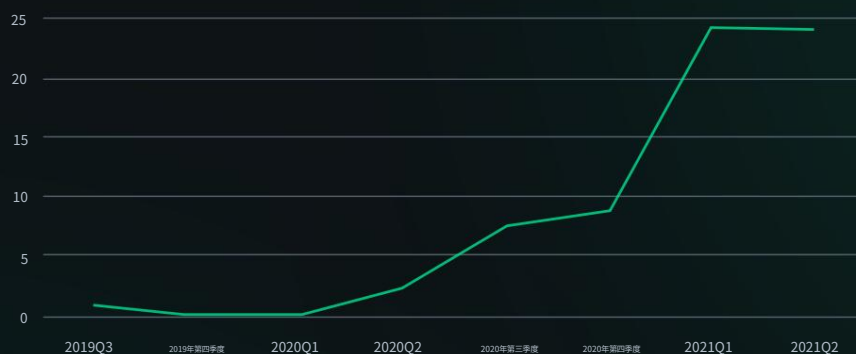
預計採用這樣的工具將使用戶的百分比同比增長接近 25% 到 40% ,基於

初始用戶配額為 100,000 。這

代表三年內約 500 萬用戶的增長計劃，

這使我們能夠擁有相當有代表性的用戶群，並通過廣告銷售計劃使市場允許將信息出售給有興趣將其服務放在用戶面前的項目。

Chainalysis 全球加密貨幣採用指數：  
各季度所有國家指數得分的總和



### 1.2.4 。預期演變

如前所述，由於當前經濟正在轉向更大程度地採用加密經濟，因此在採用項目或加密貨幣作為當地貨幣方面，預計國際市場將穩定增長。

這也使我們（即營銷組合）可以假設市場份額將隨著市場的增長和應用程序用戶的增長而增加。

## 加密貨幣是貨幣的未來

#### 拉丁美洲



#### 亞太地區



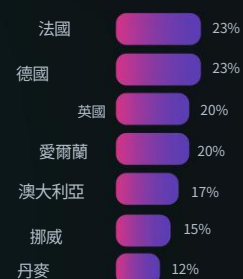
#### 中東



#### 非洲



#### 歐洲



#### 北美



## 1.3.比賽

### 1.3.1。主要的競爭對手

有一些工具可以統一有關標記化項目的信息。然而，這些項目都沒有包含 TINDEFI 想要實施的社交和遊戲化組件。您將看到選擇您感興趣的項目類型的選項，並與這種類型的項目進行“匹配”，我們行話中的 TIN，

這允許用戶更加致力於應用程序，因為在更加用戶友好的環境中提供了獨特的機會。這將在應用程序中創建社區和內部遊戲化技術，從而在用戶中產生更大的交互。

### 1.3.2.定位與情況

該應用程序專注於西班牙語和英語市場。但是，這僅適用於初始計劃，因為將採用更傾向於使用此類應用程序和/或技術的用戶類型。

之後，計劃擴展到其他語言，定位於購買力高的地區（中東）。

初始階段的主要目標是能夠覆蓋盎格魯-撒克遜市場和西班牙語市場，從而獲得最大的市場份額，以便擁有基礎並能夠進入新市場。

## 1.4. SWOT分析

該應用程序專注於西班牙語和英語市場。但是，這僅適用於初始計劃，因為將採用更傾向於使用此類應用程序和/或技術的用戶類型。

之後，計劃擴展到其他語言，定位於購買力高的地區（中東）。

初始階段的主要目標是能夠覆蓋盎格魯-撒克遜市場和西班牙語市場，從而獲得最大的市場份額，以便擁有基礎並能夠進入新市場。

#### 優勢：

- 具有原創和創新內容的應用
- 有吸引力和簡單的服務。
- 該領域的先驅公司。
- 強大的技術成分

#### 缺點：

- 市場上沒有參考的移動產品
- 直接提前通知。
- 內容依賴於外部實體。

#### 機會：

- 尋找投資代幣的不確定性、高需求。
- 市場上沒有類似的應用程序做。
- 投資和探索時更多地使用手機。
- 全球擴張能力。

#### 威脅：

- 加密市場的經濟形勢不明朗。
- 同一行業內的競爭對手將增加。
- 在某些國家取消服務。
- 高要求和動蕩的市場。

## 1.5 當前定位

### 1.5.1 產品

一個具有非常高技術組件的應用程序，為用戶提供高度的安全性和信心，代表了應用程序的高度使用。此外，一個內部遊戲化組件，允許用戶參與應用程序的使用並生成一個大型數據庫（大數據），這反過來又允許擴展向行業內或行業外的公司進行廣告銷售的商業模式。

### 1.5.2 品牌

一個非常社會化的品牌已經開發出來，易於理解，並且具有與市場上其他應用程序相關的參考，這將允許簡單地採用一個名稱，對於用戶來說，該名稱將易於理解和共享。TINDEFI，製作對約會應用程序的引用，它允許在具有一定親和力的兩種類型的用戶之間建立聯繫。這代表了 TINDEFI 的基本原則，其中傾向於尋找與其投資興趣相關的項目的用戶可以在應用程序中找到彼此並製作 TIN。神經營銷組件將使該應用程序在市場上的採用變得更加容易，並且可以產生滾雪球效應，通過這種效應，在幾個月內，使該應用程序病毒式傳播的效果已經完成。

### 1.5.3 關鍵點

對應用程序影響最大的關鍵點是，可能的競爭對手希望一切都曝光的那一刻創建一個類似的應用程序。這就是為什麼 TINDEFI 的主要組成部分是擁有一個致力於應用程序的社區以及在其中生成的所有有價值的內容，這讓用戶感到舒適。

### 1.5.4 外因

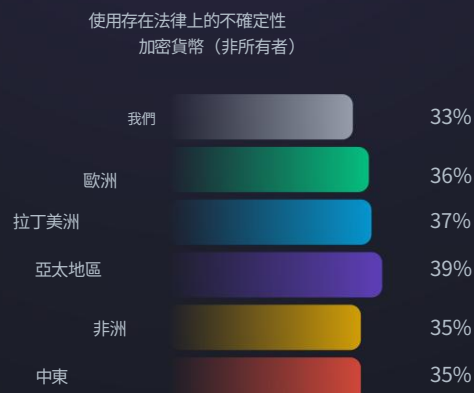
我們無法控制的因素，例如加密貨幣市場內部的變動、政府壁壘，這給某些國家及其居民在加密貨幣投資方面帶來了更大的問題。這些案例使我們無法假設答案。

然而，最初的計劃重點是去那些已經有法律框架或處於初步批准階段的國家，這使我們至少在未來十年內能夠在立法層面上得到保障。

#### 規定

- 監管是全球關注的問題。之中  
非業主，亞太地區 39%，亞太地區 37%  
拉丁美洲和歐洲 36% 的人說那裡  
是圍繞加密貨幣的法律不確定性。

- 此外，對於 30% 的受訪者  
中東 24% 在亞太地區，23%  
在拉丁美洲，稅收的複雜性  
擁有加密貨幣保留了他們  
從投資加密貨幣。



### 如果有什麼能讓你更舒服怎麼辦 購買加密貨幣？

	全球的	我們	歐洲	拉丁 美國	亞洲 太平洋	非洲	中間 東方
建議 來自朋友	22%	17%	20%	23%	24%	28%	28%
建議 從我父母那裡	9%	6%	7%	6%	9%	12%	15%
建議 來自兄弟姐妹或表兄弟	12%	9%	10%	10%	13%	18%	17%
建議 來自我的孩子	6%	3%	5%	6%	5%	8%	9%
博客和 播客	10%	6%	6%	15%	10%	18%	14%
更多教育資源 關於加密貨幣	40%	42%	31%	51%	44%	56%	36%

## 1.6. 成功的關鍵

該項目成功的關鍵在於如何讓應用程序出現在世界主要影響者的口中，因為應用程序將隨著獲得早期採用者的行為、品味和行動的信息而發展。將使應用程序演變為更具體的用戶體驗因素，因為在初始點，用戶在應用程序中的行為是沒有真正的基礎。但是，在應用發布後，我們會持續監控用戶的所有操作，從而改進應用的功能，使應用的整個 UI 和內部 UX 符合目的。誰喜歡該內容並願意定期訪問該應用程序。以上所有內容都為我們提供了未來合作夥伴的相關信息。

“我們的數據顯示，中心化服務的交易量不斷增長和 DeFi 的爆炸式增長正在推動加密貨幣在發達國家和已經大量採用的國家的使用，而 P2P 平台正在推動新興市場的新採用。”

## 二、使命與目標

### 2.1 使命

Tindefi 的重要使命是向所有加密各方通報和連接該行業的豐富性，通過一個平台

讓您優化您的時間並改善您的  
每天都有結果。

### 2.2 營銷目標

在營銷策略中，我們有以下目標：

產生對應用程序和廣泛項目的認識，以對將成為應用程序一部分的用戶產生最重要的影響。這將通過廣泛的數字營銷和聯屬網絡營銷活動來實現，這將為初始用戶提供非常高的品牌認知度。

在應用程序的用戶中建立高度的信心，使 TINDEFI 的所有項目都是我們的聯合品牌 SCANDEFI 驗證和認可的項目。這樣，用戶會出於不同的原因推薦應用程序，但主要是因為擁有一個驗證、驗證和證明項目不是欺詐的應用程序所產生的安全性和可靠性。

營銷目標是盡可能生成最大的大數據，這樣當一個代幣或外部項目想要在應用程序內進行廣告動作時，它可以獲得項目的所有定義、過濾和定位選項。我們的目標是建立一個與 Facebook Ads 目前提供的非常相似的定位系統，它允許我們定義特定類型的廣告將被發送到受眾。這要歸功於該工具採用的技術方法，除了他們的行動之外，這將允許擁有每個投資行為和他們投資的項目類型的大型數據庫。這一願景使我們能夠

每個用戶的個人資料，信息是當前市場上很少有工具擁有的差異化元素，至少在加密經濟方面是這樣。

### 2.3 目標 便宜的

該应用程序的主要收入來源將是兩個。

通過將尋求在應用程序中做廣告的相同標記化項目。

用戶將能夠在應用程序中執行的所有內部操作，因為已經開發了一個遊戲化系統，這將使用戶更容易個性化他們的個人資料、訪問更多功能、有更多選項來生成 TIN 等等選項。

第一個目標很容易通過我們將擁有的大量用戶信息（分析）來實現。鑑於將從用戶那裡獲得的信息，代幣將對能夠以可靠的方式將他們的項目放在用戶面前非常感興趣，更重要的是，對於用戶來說，正是該代幣項目想要實現他的項目。

由於在應用程序中通過遊戲化、與項目的交互、動作監控和其他功能的不同特徵開發的系統，它將使我們能夠獲得有關每個用戶的非常相關的信息，這將允許在進行利基廣告時，通過代幣項目生成非常需要的分析。

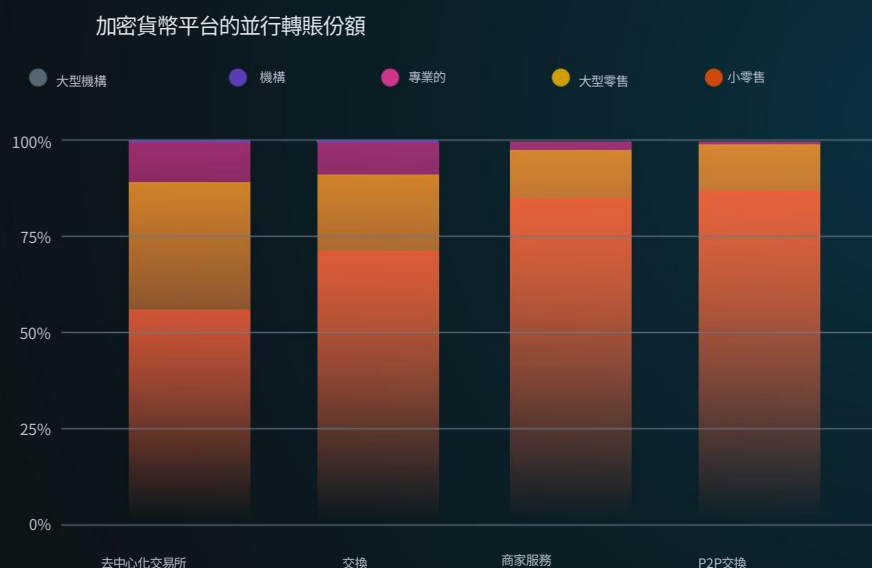
## 三、營銷策略

### 3.1 偉大的戰略路線

#### 3.1.1 差值

我們將有三個主要點差。一是工具所產生的可靠性和技術實力，二是通過與SCANDEFI等戰略合作夥伴的聯盟，用戶可以放心TINDEFI內的所有項目都有驗證

或最少的相關信息是與SCANDEFI相關的項目。第三，已在應用程序中實施的社交組件，這將產生社交和病毒效應，這對於TINDEFI的成功至關重要。



#### 3.1.2 為客戶帶來的好處。

一種允許了解每個用戶配置文件的相關標記化項目的工具。一個友好的應用程序，在其中進行投資的過程是愉快和社交的。

此外，通過聊天的社交組件，能夠與其他用戶交談或直接使用令牌將使用戶對在應用程序中執行操作更有信心。

如圖所示，小額投資最終成為加密貨幣世界投資的很大一部分。這是指大量的投資者最終佔據了大部分市場的事實。這表明接觸這些微型投資者，他們在TINDEFI的投資中獲得了獨特的解決方案。

絕對它擁有所有工具

在應用程序中對加密貨幣進行投資的必要留置權。由於用戶將能夠知道Token，驗證其安全性，在不同的加密貨幣之間進行交換以獲得正確的加密貨幣，最終進行投資，所有這些都在一個地方。

### 3.1.3.品牌推廣

品牌一直是一個創造性的過程，它試圖在用戶中產生信任，同時擁有一個有趣的組成部分，而不是不信任。出於這個原因，TINDEFI 的顏色和徽標的開發都集中在代表實力、認真和承諾的深色上，並帶有代表應用程序創新精神的顏色光環。所有那些覺得有必要參與創新項目的人都參與了這個多彩的光環，而這些創新項目反過來又代表了對用戶的信任。

#### 3.1.4。戰略 客戶的

收集有關 TIN DEFI 理想買家角色的信息至關重要。

這將是男性，因為它是加密貨幣投資中的主要性別，約佔 95%，儘管越來越多的女性加入了加密貨幣熱潮。位於 18-24 歲之間

您正在學習或工作，並且您的目標相同，即財務自由。人口因素本身並沒有真正遵循標準，TIN DEFI 旨在統一其中的加密貨幣世界，與來自世界各地的人們創建社區。這個買家角色有非常雄心勃勃的目標和挑戰，因此他們一直在尋求調查和改進。

TIN DEFI 受眾的年齡由以下百分比決定，18-35 歲 80% / 36-55 歲 15% / +56 歲 5%。人口因素因項目所處的階段而異，在 ICO 啟動時，工作的重點是

將在歐洲國家、新加坡和美國推出。不久之後，印度、瑞士或阿拉伯聯合酋長國等其他國家將得到解決。目標受眾的需求和動機與買方角色的需求和動機非常相似。它是社會的一部分，總是在尋找不同的東西，帶著極大的好奇心和野心，並為改變他們的生活而奮鬥。

受眾是製定策略時要定義的另一個非常重要的價值。



### 3.1.7 戰略發射

在預發布/登陸頁面階段：

在此階段，目標是為內容創建奠定堅實的基礎，以通過不同的社交網絡宣傳項目。

此階段包括品牌知名度的重要組成部分，以達到關鍵數量的用戶，這些用戶隨後將成為 ICO 啟動階段的投資者。

一個有影響力的活動將引起人們對一個新項目的興趣，該項目將成為加密貨幣世界的一個里程碑。

ICO期間：

主要目標是籌集1億資金來資助該項目。

通過各種渠道（社交、推薦、附屬、有機）吸引投資者，通過不同渠道接觸最大數量的社區，從而在不依賴同一投資者來源的情況下在市場上擁有強大的存在感。

促進初始投資者的口耳相傳

- 項目的耳朵，以實現 ICO 的每個階段的目標。

從期待已久的應用程序發布的那一刻起，重點將放在成為該行業的參考應用程序並獲得數百萬人的幫助上。

這些目標將隨著時間的推移而更新，始終尋求改進並展望項目的未來。

### 3.1.8 發展戰略

預發布階段/登陸頁面。

在此階段，將通過 Crypto Evolution 電報組的展示活動、有機社交媒體策略的創建和 ICO 活動的準備來支持預告活動。此時，他還將與整個人脈網絡連接起來，準備接下來的階段。

該團體賦權運動將處理以下內容：

為尋找 加密進化 組的成長，將通過谷歌廣告、推特廣告、電報廣告和 Facebook 廣告建立付費廣告活動，為該組生成條目。

除付費廣告外，還將提供其他建議，例如旨在吸引新用戶或執行空投的特定副本。

ICO階段。

此時，項目已經定位，投資者手頭有很多信息可以產生自己的意見。在這個階段要遵循的策略是按百分比分佈在不同的轉化、展示、入站和出站營銷活動中。



新聞稿。

撰寫幾篇關於該項目的新聞文章，通過不同的公開發布平台分發。

所有這些顯然都伴隨著對關鍵字的分析以正確定位，文章發布所需的信息，反向鏈接，競爭等。

稍後，當有更多關於該項目的信息時，它將在更多認可的數字報紙上發表，如 **Forbes**、**TechCrunch**、**Business Insider** 等。

推薦系統和聯盟營銷。

將在 ICO 中使用的推薦系統如下：

對於 ICO 的最後幾輪，

推薦系統，對相關錢包的客人進行的購買有 10% 的獎勵。這個百分比是在觀察提供此服務的不同 ICO 後確定的，觀察到的百分比在 5% 到 25% 之間，大多數 ICO 保持在 10%-15% 左右。

10% 是考慮到幾個點決定的，比如一個整數百分比，這樣可以很容易地計算任何操作和 TINDEFI 項目的價值。

空投。

空投吸引了很多來自加密領域之外的人，因為它們易於使用，並且您只需單擊一下即可免費獲得經濟利益。

考慮到必須在社交網絡上執行才能參與其中的行動，這種類型的推廣將有助於該項目被成千上萬的人所了解。

有機會進入 ICO 的前幾個階段

與上述空投密切相關，但在這種情況下，該工具將按以下方式運行：

隨著 ICO 的退出，這些階段將被克服，而無法恢復到前一階段的購買價格。

B2B銷售策略

專業的銷售團隊，負責與代幣、社區和影響者保持聯繫。所有這一切都與公共關係團隊協調。

這裡將有不同的 B2B 組合，一些專門為應用程序吸引代幣，另一些則專門吸引投資者。

影響者營銷

通過不同的社交網絡，該項目將由該行業和外部的影響者推廣，並擁有大量追隨者。這將在 5 月 10 日 ICO 開始時發生。

付費和程序化廣告投資|

掃描電鏡

SEM 是任何數字營銷策略的核心。網站的合格流量將迅速增加，公司的產品和服務將獲得更多的知名度。

不同的活動將在不同的數字媒體上進行，例如 Google Ads、Facebook Ads、Cointraffic、Telegram 等。這些將在本文檔的後面部分詳細說明。

# 4. 估計經濟的

4.1 用戶預測  
參考附件 Excel

4.2 代幣項目預測  
參考附件 Excel

# 5. 行動計劃

營銷計劃細分為各個階段和各個渠道，以正確分發所有項目信息。在數字層面，將執行一項社交策略，通過主要網絡覆蓋盡可能多的用戶。

它們使我們能夠在我們定義存在的國家/地區以物理和數字方式產生品牌認知度。

此外，由於數字世界必須伴隨著物理世界的一部分，將進行新聞發布會，其中

同樣，將在相關數字媒體中提及以給予該項目更大的支持，例如 Business Insider、TechCrunch、Gizmodo、PlayGround 等。

第 11 階段							
1							
預算	每千次展示費用	展示次數	點擊率%	點擊次數	每次點擊費用	兌換率	用戶
66%							103311
43.560,00 €	17,00 歐元	2562353	1%	25624	1,70 歐元	1%	256
304.920,00 歐元	15,00 歐元	20328000	4%	813120	0,38 歐元	2%	16262
108.900,00 歐元	33,00 歐元	3300000	2%	66000	1,65 歐元	1%	660
217.800,00 歐元	7,00 歐元	31114286	4%	1244571	0,18 歐元	2%	24891
326.700,00 歐元	25,00 歐元	13068000	4%	522720	0,63 歐元	1%	5227
304.920,00 歐元	10,00 歐元	30492000	4%	1219680	0,25 歐元	1%	12197
435.600,00 歐元	7,50 歐元	58080000	1%	580800	0,75 歐元	2%	11616
87.120,00 €	8,00 歐元	10890000	1%	54450	1,60 歐元	1%	545
108.900,00 歐元	1,60 歐元	68062500	2%	1361250	0,08 €	2%	27225
108.900,00 歐元	5,50 歐元	19800000	2%	396000	0,28 歐元	1%	3960
108.900,00 歐元	300, 00 歐元	363000	1%	3630	30,00 歐元	1%	36
21.780,00 歐元	10,00 歐元	2178000	1%	21780	1,00 歐元	2%	436
2.178.000,00 €							

將使用各種策略來吸引客戶，從預告活動開始，然後是吸引和產生品牌回憶的活動，然後是最重要的活動，即轉化為最終用戶。

最後一個階段是最重要的，因為通過不同的廣告活動、招聘活動和影響者活動，將尋求快速採用之前討論過的市場份額來應用 TINDEFI。與這個里程碑最相關的是營銷策略的重點。營銷組合將專注於吸引對投資真正感興趣並對加密經濟世界有更多了解的用戶。通過這種方式，我們與那些只是好奇或不知情的用戶保持距離。

在數字和線下投資方面，吸引真正對使用該應用程序及其好處有明顯興趣的用戶非常重要。此外，希望這些項目

想要成為 TINDEFI 生態系統一部分的代幣化具有法律和正式的基礎，因此無論是對於代幣化項目還是對於他們的用戶，用戶的生態系統在全球範圍內都是值得信賴和增值的。

ICO啟動和項目後續進展的策略將統一以具有連續性。最初，所有那些對代幣化項目有天然興趣的人都會通過我們的外展廣告和小眾受眾接觸到。因此，預算投資於非常類似於投資加密貨幣項目或有利可圖的投資項目的人。

因此，為最初項目的採用和隨後的啟動定義了活動，統一的受眾將在開始和結束時相互補充，這樣在 ICO 中進行的所有廣告工作都將是同樣關注這些用戶是應用程序的後續投資者。

2022							
1							
預算	每千次展示廣告費	展示次數	點擊率%	點擊次數	每千次點擊廣告費	兌換率	用戶
75%							1173994
495.000,00 歐元	17,00 歐元	29117647	1%	291176	1,70 歐元	1%	2912
3.465.000,00 €	15,00 歐元	231000000	4%	9240000	0,38 歐元	2%	184800
1.237.500,00 €	33,00 歐元	37500000	2%	750000	1,65 歐元	1%	7500
2.475.000,00 €	7,00 歐元	353571429	4%	14142857	0,18 歐元	2%	282857
3.712.500,00 €	25,00 歐元	148500000	4%	5940000	0,63 歐元	1%	59400
3.465.000,00 €	10,00 歐元	346500000	4%	13860000	0,25 歐元	1%	138600
4.9050.000,00 €	7,50 歐元	66億	1%	660萬	0,75 歐元	2%	132000
990.000,00 €	8,00 歐元	129750000	1%	618750	1,60 歐元	1%	6188
1.237.500,00 €	1,60 歐元	773437500	2%	15468750	0,08 €	2%	309375
1.237.500,00 €	5,50 歐元	225000000	2%	450萬	0,28 歐元	1%	45000
1.237.500,00 €	300,00 歐元	4125000	1%	41250	30,00 歐元	1%	413
247.500,00 歐元	10,00 歐元	24750000	1%	247500	1,00 歐元	2%	4950
24.750.000,00 €							

隨後  
他們將開展活動  
特別是大規模吸引用戶。

例如：與有影響力的人一起宣傳他們對應用程序的使用，與來自娛樂界的人可能會提到他們對應用程序的使用，或者來自投資界的人也會提到他們對應用程序的使用。

這一事實將賦予品牌力量，並將作為一種堅實而強大的工具向世界展示，得到世界上重要人物的支持，從而產生著名的聲譽。

在整個活動中，將針對在某個時間點訪問過該項目的用戶同時進行重定向或展示營銷活動，從而產生可以向其製作分段廣告的類似受眾，這些受眾將以受控方式進行控制。徹底了解買方的行為是什麼以及如何更有效地實現它。

為了達到初始臨界用戶量，採用推薦和聯盟營銷的營銷策略來實現滾雪球效應，從而使用戶和潛在投資者都有更大的增長。

用戶有望獲得的一些主要來源：Twitter、谷歌、Facebook，其中包括 Instagram、Reddit 和 Telegram。

## 5.1 團隊

營銷團隊由 CMO 領導，負責監督上述任務的規劃、開發和執行。他的主要職責是通過營銷策略增加銷售額來創收。在他身邊的是戰略顧問，他將提供專業支持以提高績效，並根據他的經驗和知識為首席營銷官執行行動提供建議。

以下成員是 Ads in Play 和 IOS 商店的專家以及社交廣告和 SEO 專家。他們負責使用廣告工具將需要或希望消費產品或服務的用戶與提供該產品或服務的公司聯繫起來。

營銷部門的項目經理是確保分配的項目在既定目標內完成的基礎部分，包括範圍、時間和成本要求。

社區經理和文案職位是數字媒體項目的代言人，因此他們必須涵蓋幾個關鍵特徵。文案負責創造創意概念和撰寫有說服力的文本。而社區經理負責建立和管理在線社區以及管理身份和品牌形象。旨在與關注該項目的人建立和維持穩定和持久的關係。

在成為專家之前的最後一個營銷管理職位是國際營銷發展的顧問和經理。

這將引領發展戰略和開闢新的國際市場。它負責管理團隊並分析未開發市場的潛力，並對其進行勘探。

當然，對於其餘的任務，將會有自由職業者被指派來執行特定的任務。

# 計劃 金融的

除了統一加密世界，Tindefi 還完全融合了 2 種商業模式，不同且互補。一方面允許利用代幣化提供的設施來籌集資金。反過來，實施傳統業務渠道

為公司的發展提供充足的資源。

接下來，解釋每個模型中涉及的各種特性。

## 加密模型 實用程序

作為投資者的主要保障。

Tindefi 令牌由應用程序中的大量實用程序支持。對於大多數操作和付款方式來說都是必不可少的。除了擁有令人難以置信的多種選擇之外，這些選擇將在中長期內添加。

一些要突出顯示的實用程序如下所示：

### 訪問預售

得益於 SCAN DEFI 的支持，該平台充當了價值和保險項目的啟動平台。希望參與此類啟動的投資者必須是 TIN 持有者。

### 質押

希望鎖定其代幣的 TIN 持有者將通過 APP 中提供的各種收入來源產生被動收入。

### 貴賓優惠

可以為 TIN 持有者購買專屬獎勵箱。

### 被動收入

內容創作者將通過他們的內容以 TIN 產生收入。因應用程序吸引資金而獲得獎勵。

## 現金返還 En Cryptums

當用戶通過我們的系統發貨時，只要使用 TIN 發貨，他們將免收網絡佣金（因為 APP 會照顧他們）。

## 優質的

擁有特定數量的 TIN 的用戶將享受優質的優勢和便利，而無需付費。

## 商品

將出現在 APP 中的商店將為使用 TIN 開展業務的客戶提供極大的優惠和折扣。

## 提示和捐贈

用戶將能夠優先與影響者和項目進行交互（特色消息、公共榮譽、更大的知名度.....）。在 TIN 中捐款時。

## 代幣發行

日：100 萬次下載  
安卓和IOS之間

起價：50美元

最大供應量：21,000,000

交易所：待披露網絡：BSC 及其他待披露

## 代幣經濟學

最大供應量：21.000.000

符號：錫

姓名：廷德菲

小數：18

## 佣金

設立佣金的目的是減少在代幣中進行的每筆交易的報價。存在：

配電供應

百分比	原因	鎖	鎖					全部的
			TGE	12	18	24	30	
未來投資 評論	0,9 %	X	0%	10%	15%	30%	45%	100%
顧問	0.7%	X	0%	10%	15%	30%	45%	100%
我+D+我	1.25%	X	0%	10%	15%	30%	45%	100%
獎勵	1%	X	1%	9%	15%	30%	45%	100%
私人出售	3%	X	歸屬 ICO +					100%
清單	9%	X	3%	7%	15%	30%	45%	100%
金融	5%	X	3%	7%	15%	30%	45%	100%
運營2%		X	3%	7%	15%	30%	45%	100%
營銷	3.15%	X	0%	10%	15%	30%	45%	100%
ICO	24%	X	歸屬 ICO+					100%
鎖定燃燒	50%	X	10%	15%	20%	25%	30%	100%

ICO階段

輪融資	總計的	價格	可出租 爸爸	代幣	% 全部的	% 全部的 總計的	價格 市場	定時	%	% 匯總
0	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 5,00	1000,0%	\$ 200.000	0,9524%	0,952%	50	1.205	0,083% 100,02%
1	\$ 1.810.000	\$ 2.810.000	\$ 7,00	714,3%	\$ 258.571	1,2313%	2,184%	50	1.205	0,083% 100,00%
2	\$ 2.620.000	\$ 5.430.000	\$ 9,00	555.6%	\$ 291.111	1,3862%	3,570%	50	1.205	0,083% 100,00%
3	\$ 3.430.000	\$ 8.860.000	\$ 11,00	454.5%	\$ 311.818	1,4848%	5,055%	50	1.205	0,083% 100,00%
4	\$ 4.240.000	\$ 13.100.000	\$ 13,00	384.6%	\$ 326.154	1,5531%	6,608%	50	1.205	0,083% 100,00%
5	\$ 5.050.000	\$ 18.150.000	\$ 15,00	333,3%	\$ 336.667	1,6032%	8,211%	50	1.205	0,083% 100,00%
6	\$ 5.860.000	\$ 24.010.000	\$ 17,00	294,1%	\$ 344.706	1,6415%	9,853%	50	1.205	0,083% 100,00%
7	\$ 6.670.000	\$ 30.680.000	\$ 19,00	263,2%		1,6717%	11,524%	50	1.205	0,083% 100,00%
8	\$ 7.480.000	\$ 38.160.000	\$ 21,00	238,1%	\$ 356.190	1,6961%	13,220%	50	1.205	0,083% 100,00%
9	\$ 8.290.000	\$ 46.450.000	\$ 23,00	217.4%	\$ 360.435	1,7164%	14,937%	50	1.205	0,083% 100,00%
10	\$ 9.100.000	\$ 55.550.000	\$ 25,00	200,0%	\$ 364.000	1,7333%	16,670%	50	1.205	0,083% 100,00%
11	\$ 9.910.000	\$ 65.460.000	\$ 27,00	185,2%	\$ 367.037	1,7478%	18,418%	50	1.205	0,083% 100,00%
12	\$ 10.720.000	\$ 76.180.000	\$ 29,00	172.4%	\$ 369.655	1,7603%	20,178%	50	1.205	0,083% 100,00%
13	\$ 11.530.000	\$ 87.710.000	\$ 31,00	161,3%	\$ 371.935	1,7711%	21,949%	50	1.205	0,083% 100,00%
14	\$ 12.340.000	\$ 100.050.000	\$ 33,00	151.5%	\$ 373.939	1,7807%	23,730%	50	1.205	0,083% 100,00%



## 流動性聚合和 還有什麼

增加流動性 - 購買季度公司利潤專門用於燒毀

每個季度，**Tindefi** 公司都會將產生的利潤的一定比例分配給 TIN 的購買和銷毀。

ICO 燒毀 - 如果沒有達到建議的目標

如果 ICO 在第 15 輪之前結束。  
用於每一輪的未被覆蓋的供應將被燒毀。

在代幣逐步釋放期間逐步消耗供應量隨著代幣上市，  
將定期銷毀分配給它的供應量的 50%。

投資者佣金被燒毀  
許多收入來源來自應用程序。

## 定時

參與 ICO 的投資者將從公開發售的第一天開始接收代幣。在 1205 天，他們將按比例收到他們的代幣總數。

通過這種分配系統，可以為 ICO 投資者提供更高的回報。正如投資者是附屬的，他們對市場的影響受到保護。

始終為初始和後續投資者和項目尋找最合適的替代方案。

此外，過去的每一天都會通過逐步燃燒供應來減少供應。鼓勵對投資者的支持。

傳統模式

目標

	1年	2年	3年	4年
下載	1.000.000	5.000.000	20.000.000	50.000.000
融資	100.000.000	200.000.000	500.000.000	1.000.000.000
捐款	1.000.000	2.000.000	5.000.000	10.000.000
團隊	100	250	1.000	2.500
交易所	5	15	30	50
國家	6	10	10	10
風險投資	100	230	500	1000
影響者	300	2000	5000	10000
項目	350	1500	3500	5000

## 財務計劃

為了提高投資者的準確性，有關損益賬戶的數據被推遲，連同國庫計劃。

這將在 2022 年全年展示，每年都會對它們以及有關公司的其他數據進行公開審計。

### 2022年融資計劃

整個 2022 年，該項目的目標是融資 1 億美元。第一年的收集將通過一個單一的班級給予：

### ICO

通過預售 Tindefi 公司的官方代幣籌集資金。在最多 15 輪融資期間，最高融資額為 100,000,000 美元。

下面是分佈  
為從 ICO 籌集的資金而設立

百分比	數量	% 分配
營銷	33.000.000	33%
我+D+我	33.000.000	33%
團隊	1.200.000	1,2%
其他	3.800.000	3.8%
做市商	15.000.000	15%
流動性	4.000.000	4%
投資工具 金融的	10.000.000	10,0%
全部的	100.000.000	100%

### 2023年的融資計劃

在 2025 年之前，ICO 將被戰略和累進股權融資所取代，目的是收集資金並將所有資源分配給公司各個方面的再投資和增長。

## 公平

通過出售公司股份籌集資金。為了項目的利益，始終戰略性地分析情況。

在接下來的幾年裡，鑑於當前情況，盧森堡、新加坡、美國、阿拉伯聯合酋長國和瑞士是選定的權力。

選擇用於開發金融資源的國家如下所示



## 收入來源

參考商業模式，Tindefi 有多種收入來源。這將隨著時間的推移逐步實施，以便為用戶提供最大可能的價值，並且在任何情況下都不會給他們施加壓力。

突出顯示以下來源：

收入計劃：

	0	1年	2年	3年	入口	入口 總計的	% 全部的
礦業		9.595.688	16.041.094	26.815.867	52.452.648	52.452.648	15%
會員資格		250.000	1.250.000	5.000.000	6.500.000	58.952.648	2%
廣告		7.910.104	43.358.972	176.944.319	228.213.395	287.166.043	66%
商品		766.500	3.832.500	15.330.000	19.929.000	307.095.043	6%
Nfts					0	307.095.043	0%
鐘聲		960.000	1.920.000	3.840.000	6.720.000	313.815.043	2%
皮膚		182.500	912.500	3.650.000	4.745.000	318.560.043	1%
保險箱		364.635	1.823.175	7.292.700	9.480.510	328.040.553	3%
公文包		1.500.000	2.250.000	3.375.000	7.125.000	335.165.553	2%
發射台		1.200.000	1.800.000	2.400.000	5.400.000	340.565.553	2%
風險投資		480.000	960.000	1.920.000	3.360.000	343.925.553	1%
全部的	0	23.209.426	74.148.241	246.567.886	343.925.553	687.851.106	100%
支出目標	100.000.000	200.000.000	500.000.000	1.000.000.000	1.800.000.000	2.487.851.106	523%
融資	100.000.000	176.790.574	425.851.759	753.432.114	1.456.074.447	3.943.925.553	423%

費用計劃：

	0	1年	2年	3年	花費	花費 總計的	% 全部的
團隊	1.111.111	1.666.667	3.333.333	8.333.333	14.444.444	14.444.444	1%
材料	28.800	57.600	144.000	1.500.000	1.730.400	16.174.844	0%
營銷	33.000.000	66.000.000	171.600.000	330.000.000	600.600.000	616.774.844	34%
旅行	318.000	462.000	924.000	3.000.000	4.704.000	621.478.844	0%
捐款	1.000.000	2.000.000	5.000.000	8.000.000	16.000.000	637.478.844	1%
礦業	12.878.706	4.812.328	8.044.760	26.815.867	52.551.661	690.030.505	3%
獎金	1.080.000	3.600.000	27.000.000	60.480.000	92.160.000	782.190.505	5%
我+D+我	33.000.000	66.000.000	126.923.077	264.000.000	489.923.077	1.272.113.582	27%
做市商	15.000.000	7.414.824	24.656.789	34.392.555	81.464.168	1.353.577.750	5%
其他費用	2.100.000	46.000.000	120.000.000	260.000.000	428.100.000	1.781.677.750	24%
全部的	99.516.617	198.013.419	487.625.959	996.521.755	1.781.677.750		

# 下載白 責任

我們來了  
遵守  
我們的使命，我們  
不會停止，直到

達到目標

完整的文件顯示了 Tindefi SA 公司執行的目標、預測和分析。這旨在提供對項目範圍和雄心的洞察。在任何情況下都不能保證可能的投資的成功，我們不對投資者可能獲得的損失或利潤負責。

另一方面，它仍然由任何需要的個人或實體絕對支配

在執行報告或我們的官方網站 [tindefi.net](https://tindefi.net) 中提到的社交網絡中的專業待遇。

最終，保證的是組成項目的團隊的總工作和績效。

# Tin Defi



你好@tindefi.net