

UbcoinMarket

Cryptocurrency **reimagined**

Whitepaper



Version 1.0



内容

执行纲要	3
问题陈述	4
愿景	5
市场机会分析	7
Ubcoin背景和团队	12
战略合作伙伴和投资者	16
Ubcoin市场产品	17
营销策略	22
商业模式	28
技术	31
代币的详细信息	39
为什么投资Ubcoin?	45
资金分配	48
路线图	49
顾问	50
免责声明	52



执行纲要

Ubcoin市场是利用加密货币购买和销售现实世界商品的全球移动市场

预计到2020年，加密货币持有者的数量将增加近10倍，从目前的2200万增长到2亿。拥有加密货币的最简单方法是出售加密货物。这将是未来几年被大规模采用的方法。

加密货币市场市值约为3000亿美元。

人们通过加密货币来购买真实世界的商品的需求很大。

现在所有在线购买和销售活动中近一半出现在市场上，而到2020年，全球智能手机普及率达到世界人口的37%，而移动商务即将超过网络商务。

Ubcoin Marketplace并非新生项目，而是Ubank手机应用程序的扩展：

- 自2009年成立，成熟的公司
- 目前产品Ubank在全球安装次数超过1600万次
- 我们拥有50多名开发人员，高层管理人员和顾问人才
- Ubcoin将增强和重塑现有的产品价值主张
- 三星和Fly在东欧和中亚10个国家销售的所有智能手机上预装了我们当前的产品，包括旗舰手机Galaxy 9

代币销售旨在筹集资金以加速发展以太坊区块链智能合约，以及人工智能筛选和KYC技术的开发，并为全球扩张提供资金支持。Ubank应用程序通过制造商预安装的独特分配模式将被应用到其他新的地区。



问题陈述

目前，数千万人合法拥有加密货币。全球数亿人都知道加密货币，并希望获得它们。许多人认为加密货币是一种投资回报率极高的产品，其他人则通过区块链技术获得无缝数字交易和新的商机。

加密货币的大规模采用不可避免，也迫在眉睫。这要归功于许多初创家，愿景家，以及来自于Telegram的启发和对其的敬意。大规模使用加密货币的时刻很快将会到来。消费者需要一种简单，快速和安全的方式来获取数字货币。

加密货币的市值波动在3000亿美元上下。然而，世界各地的政府，银行和国际支付系统正在缓慢地制定明确的加密货币交易管理规则，允许守法公民能够使用其数字资产购买和出售实物商品。人们已经做好准备将这3000亿美元中的大部分资金用于消费，转换为实物资产。

我们公司的目标是通过创建一个Ubcoin数字市场，让消费者可以用加密货币自由安全地购买和出售商品，从而使世界各地的消费者能够投资加密货币并享受其投资带来的的购买力。



愿景

1. 很多人想要一个简单而安全的方式来获得加密货币的股份，但不知道如何操作。他们不是矿工，不是投机者，只是看到投资加密货币带来增值的个体。预计到2020年，加密货币持有者的数量将从目前的2200万增加到2亿多。
2. 然而，这些人在易趣，亚马逊，微信，Etsy，淘宝等平台上进行买卖活动得心应手。2016年，世界2.44万亿美元消费中44%是网上购物消费。
3. 加密货币钱包主要集中在移动设备上，超过65%的钱包是移动设备。到2020年全球智能手机普及率预计将达到37%。
4. 全球数字货币购买者人数到2020年将超过20亿。

Potential for crypto-to-goods mobile marketplace





全球移动市场结合这四种关键因素，人们可以：

- 通过销售货物轻松成为加密货币的所有者
- 通过购买真实世界的商品，轻松地使用加密货币财富

基于以太坊区块链和交易所交易的UBC加密货币的全球Ubcoin Marketplace可以通过点对点智能合约来购买和出售商品：

- 卖家有兴趣以加密货币的形式进行商品结算。物品结算+投资工具=大规模采用数字货币；
- 买家正在实现加密货币的投资收益和购买力，但却避免了加密货币和法定货币之间兑换带来的痛苦和风险；
- 智能合约确保交易拥有无缝，安全，可执行，透明和分散的特点。

智能合约技术允许Ubcoin Marketplace确保交易的安全性，可执行性，难处理性和可验证性，成功地促进了点对点交易。

随着有关B2C领域数字货币接受程度的进一步发展，市场将增加业务卖家和买家的名单。智能合约将会消灭许多现有的中间商，价值链中的寄生虫。交付经济促进了直接的制造商-消费者交易形式的爆炸性增长，从而为买方和卖方提供更具吸引力的定价。按订单制造成为一种更相关的商业模式。

在未来，某些涉及到第三方供应商类型交易的智能合同，可能需要额外的KYC/AML程序来执行。Ubcoin平台预见能够和这些第三方供应商进行无缝对接。

我们特别重视确保在Ubcoin市场上销售的商品和服务的合法性。我们正在开发先进的人工智能技术，以帮助预先筛选卖家发布的消息是否潜在侵权，违反道德，违反安全和行为准则。



市场机会分析

数字购物在世界范围内日益普遍。

预计到2020年全球数字媒介购买者数量将超过20亿。

Number of digital buyers worldwide from 2014 to 2021 (in billions)



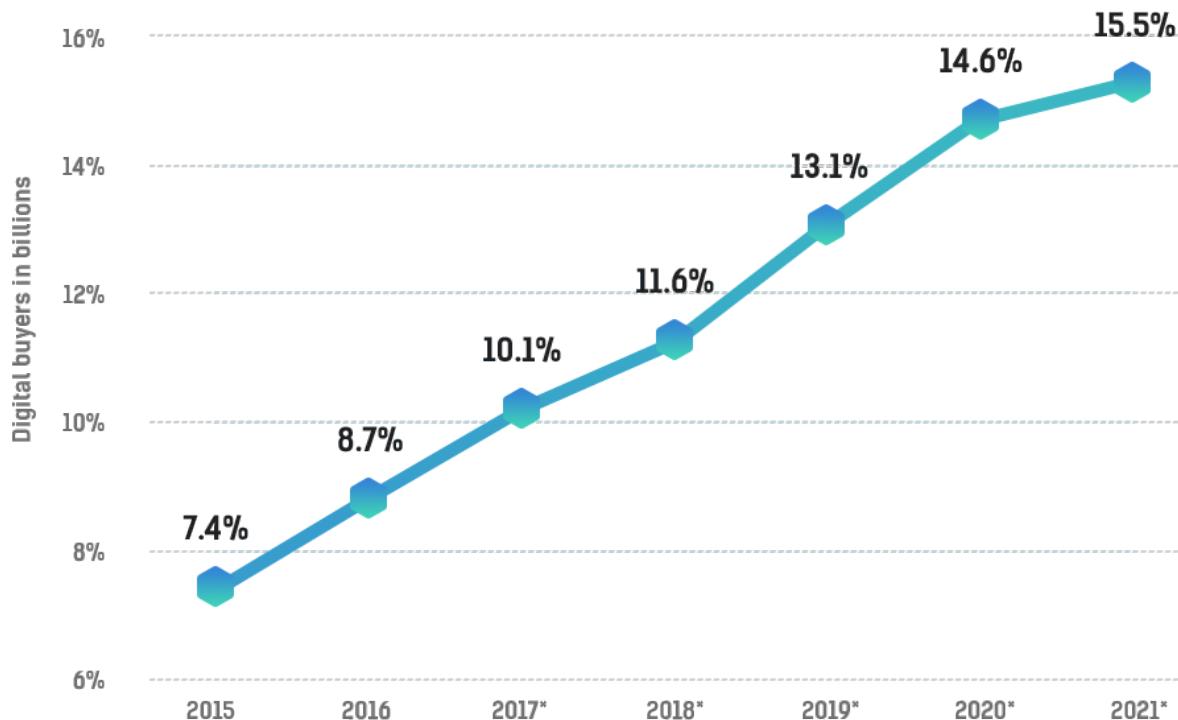
Additional information: Worldwide; eMarketer; 2014 to 2017; 14 years and older

Source: eMarketer 2017



不仅购买者数量预计会增长，而且全球零售总额的网上购物份额也将超过15%。

E-commerce share of total global retail sales from 2015 to 2021



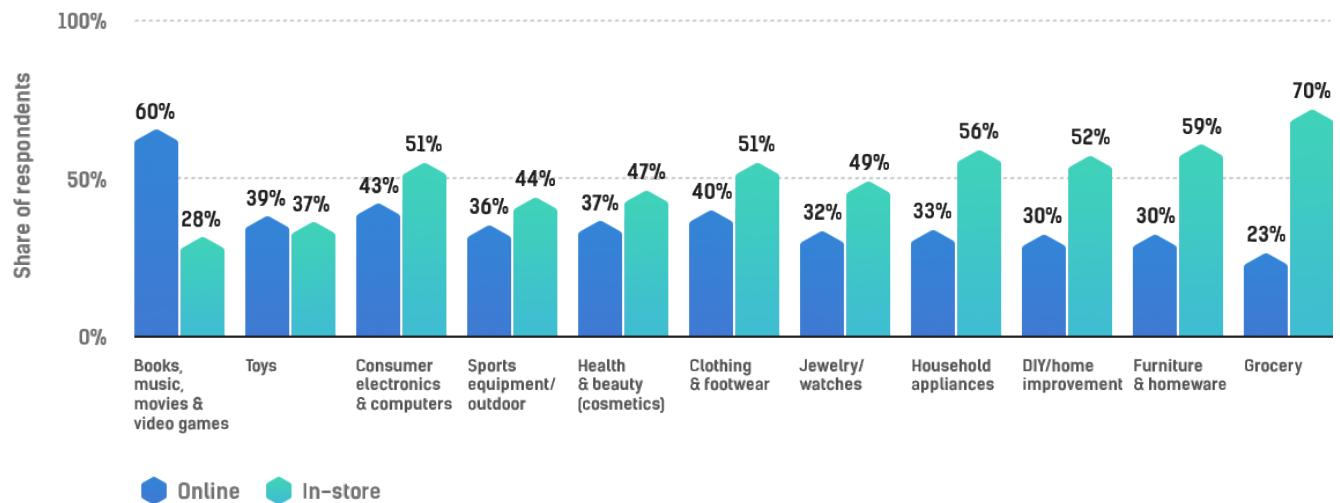
Additional information: Worldwide; eMarketer; 2015 to 2016

Source: eMarketer 2018



在许多零售类别中，网上购物已经超过传统实体店铺，成为消费者的首选渠道。

Online or in-store shopping preference for selected product categories by consumers worldwide as of 2017



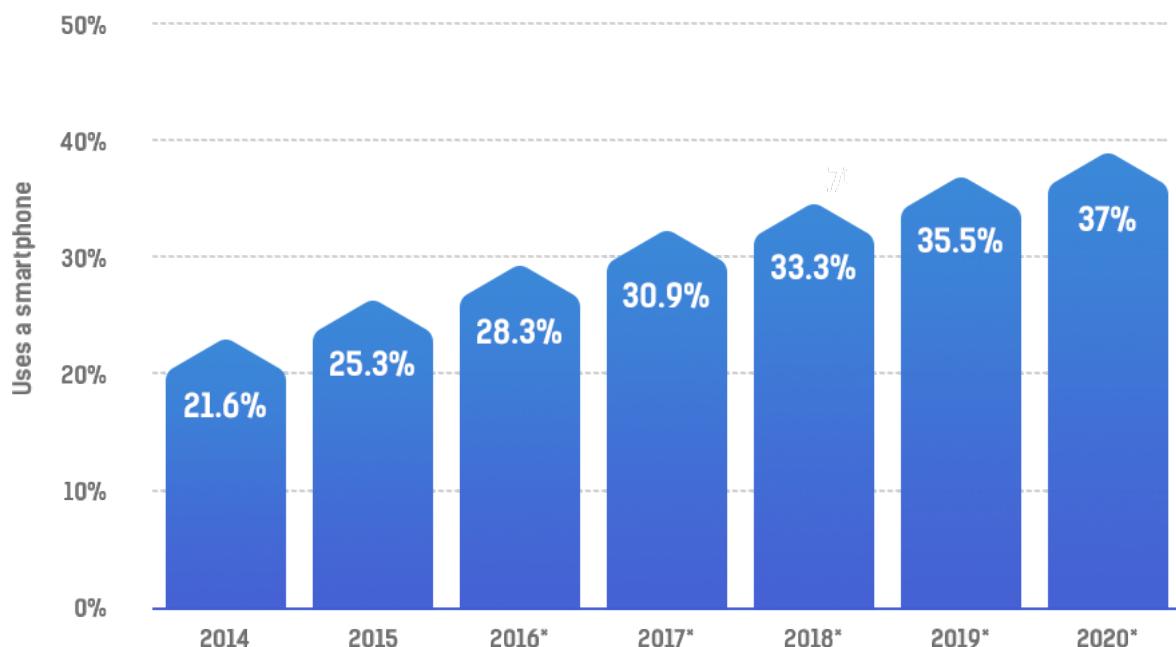
Additional information: Worldwide; PwC; 2017; 24,471 Respondents

Source: PwC 2017



智能手机普及率将达到世界人口的37%，购物者也越来越多地选择手机购物而非电脑购物。

Smartphone user penetration as percentage of total global population from 2014 to 2020



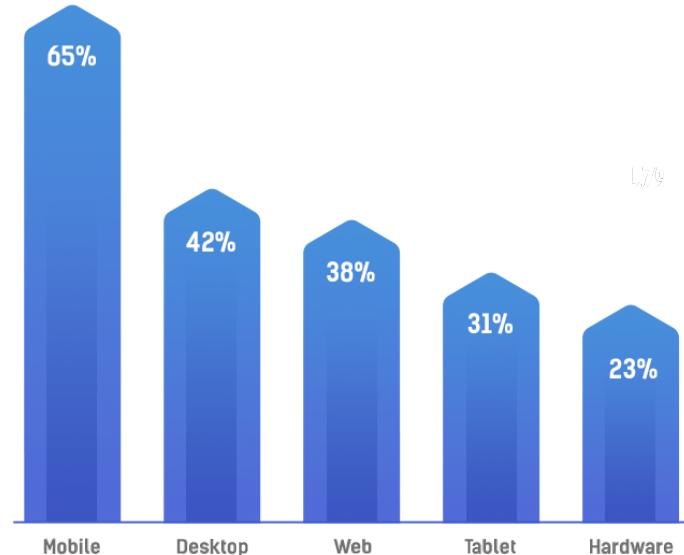
Additional information: Worldwide; Statista Market Analytics; 2014 to November 2016

Source: eMarketer, United Nations 2017



巧合的是，移动手机也是电子钱包的主要模式。

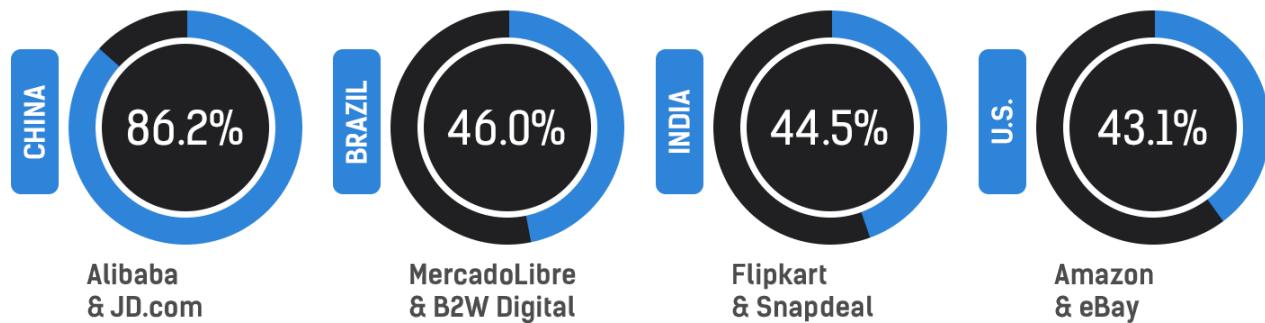
% of wallet providers supporting the listed formats



Source: Global Cryptocurrency Benchmarking Study, University of Cambridge, Visa (p.56)

2016年，电商交易平台商品总价值占到了全球电商消费额2.44万亿美元的44%。根据UPS和comScore Study的报告，近50%的美国消费者在网上购买海外产品。

Marketplaces Account for a Large Share of E-commerce, Internet-Retailer 2017



点对点网络交易日益全球化。跨境电子商务产生的包裹已经占运输总包裹数的15%。到2020年，这一比例预计将上升到20%（经济学人，电子商务专题报告，第13页，2017年10月28日）。

Ubcoin 背景和团队

我们仍然看到ICO大胆宣传整个行业的转型，他们计划革新的行业却是由那些没有实际经验或背景的人带头。我们往往看到由开发人员，工程师或科技企业家带队“顾问组”协助他们“破坏”任何渴望的行业。

Ubcoin背后的团队自2009年以来一直在合作。我们热衷于将新技术转化为可广泛采用的客户体验：

- 我们创造了当时最好的导航软件应用之一Navifon - 在谷歌和Yandex发布3D导航之前，我们已经为俄罗斯的J2Me和其他OS手机开发了第一款3D /语音导1.航应用程序。<https://en.wikipedia.org/wiki/Navifon>;
- 我们推出了uTalk。第一个社交网站的聚合器，允许Google Talk, Facebook Chat, ICQ, Skype和许多其他网络的无缝单界面管理。到2010年，超过500万用户长期使用uTalk。三星，LG和Fly Mobile在2200多万部智能手机上预装了uTalk应用程序。<https://en.wikipedia.org/wiki/Utalk>;
- 我们建立了Ubank。迄今为止，已有超过1,600万用户安装了该应用程序，以简化用户在不同银行，银行卡，服务商，甚至国家/地区的日常财务管理任务。Ubank将这一切融合在一个方便直观的界面中。该应用程序使用其专有的支付处理技术处理数千万笔交易。领先的智能手机制造商，包括三星，Fly和其他公司，都将Ubank的预装在所有智能手机中，并投放到了十几个国家的市场中。

我们知道如何善待投资者并兑现我们的承诺。在2013年，Ubank获得了800万美元的投资，是所有金融科技公司中规模最大的投资。投资者在2017年向战略投资者成功出售该公司并退出。



我们不断为我们的团队注入新鲜血液，包括技术和管理人才。技术团队现在拥有51位优秀的程序员，设计师，测试员和其他技术人员。在最近的24个月中，我们从俄罗斯最大的在线招聘服务部门聘请了品牌管理团队负责人。此外，我们聘请了另一位领导者，他在“东欧和中欧创建了2016年最佳手机银行应用程序”（据Global Finance杂志报道），同时他也是一位经验丰富的首席运营官和首席财务官，他曾经在国际金融市场融资超过4亿美元，并向全球主要投资者西门子子公司进行业务销售。

我们的顾问委员会是由全球商业专业人士和极具影响力人士组成，与ICO之前的吹嘘者不同。顾问委员会是长期信任的业务合作伙伴。

Felix Khachatryan

Ubcoin创始人兼首席执行官

他是经验丰富的企业家，在金融服务行业中拥有出色的业绩记录。

擅长移动应用程序，管理，软件即服务（SaaS）和支付系统。

Ubank首席执行官兼创始人 – Ubank是俄罗斯市场上领先的移动钱包之一。他在2013年从俄罗斯领先的风险投资基金Runa Capital筹集了800万美元。



Mazhar Jan

Ubcoin创始人兼投资者

他是FLY Mobile的产品开发和VAS总监（俄罗斯五大智能手机品牌之一）。拥有丰富技术和业务资质的资深电信运营执行官，在销售，战略规划，业务部门开发，项目和产品管理以及系统工程策略方面拥有22年的实践经验。负责无线产品终端的销售增长 - 从零开始，到2014年手机销售额超过3亿美元。过去5年来，通过和来自中国和韩国20多个不同原始设计制造商合作，为俄罗斯和独联体市场开发并推出了超过200部手机，其中包括超过100部智能手机和15部平板电脑。





Andrew Lee

Ubcoin创始人兼投资者

他是Union Service商务总监。 他在全球市场和移动行业拥有20多年的经验。 凭借他与三星强大的国际关系网络， Andrew Lee一直在为国际团队流程简化提供咨询建议。



Stan Danysh

Ubcoin首席运营官

作为Ubank的管理合伙人， Stan还是MDM银行的副主席，首席运营官兼数码主管， MDM银行是俄罗斯领先的私人银行之一。据“Global Finance”杂志的报道， MDM的网上银行计划将Ubank视为“东欧和中欧2016年最佳手机银行应用”。 Stan拥有超过10年的首席财务官经验，在国际金融市场上成功筹资超过4亿美元资金，并向全球主要投资者西门子子公司进行业务销售。



Alex Putlin

首席技术官兼Ubcoin首席区块链开发员

具有15年以上商业开发经验的软件工程师。 目前，他专注于数据驱动的应用程序和智能合约开发。 他是一个全栈软件开发人员，能够独立完成产品的整个生命周期开发过程。



Marina Lerner

Ubcoin市场营销总监

从2013年开始担任Ubank市场营销总监，最近成为HeadHunter集团的品牌管理团队负责人（福布斯2018年俄罗斯最具价值户，互联网公司前20位中排名第8）。在整个演变过程中，我们始终保持独特的创业精神，而我们的创始人和核心技术团队的精力也继续推动我们探索新的全球机遇，同时改进产品。





Ubcoin Marketplace是一个合乎逻辑和激动人心的商业目标，其愿景是通过提供一个通用的全球市场来提高消费者的大众体验，在这里商品和服务可以用加密货币进行交易。在一个既方便又高品质的产品中，带来体验和投资潜能。



战略合作伙伴和投资者

Ubcoin Marketplace与一群精选的战略合作伙伴结盟，利用现有的关系为数字资产经济的未来发展提供前瞻性的眼光。通过与创新公司建立国家和国际关系，可以实现资源共享，共同协作和提供走向成功的宝贵机会。

这些战略伙伴包括：

- 三星
- Fly
- Runa Capital





Ubcoin市场产品

产品价值基础

我们的产品建立在以下基础上：



加密币大规模使用。 我们推动数字资产的大规模采用，这既是解决手段，也是投资工具，从而扩大了日常买卖交易各方的利益。



点对点交互。 尽可能多地从价值链中去掉很多中间商。该平台有助于独立方之间的智能合约执行。Ubcoin Marketplace并不拥有任何待售商品，它并不偏向任何搜索结果，并且保护智能合约的公平性。



合法市场。 我们特别重视确保在Ubcoin市场上销售的商品和服务的合法性。我们正在开发先进的人工智能技术，以帮助预先筛选卖家发布的消息是否涉及侵权，违反道德，安全和行为准则。将大力鼓励和促进卖家身份的透明度和验证。



交易和结算的权力下放。 区块链允许分散地进行启动，结算和交易完成。在精心制作的智能合约下实现付款即到账。



无可挑剔的界面。 我们的界面设计带来全球商品买卖的和谐无缝体验。我们将努力为社区开放我们的API，以便针对当地特定的全球社区需求开发最佳的平台。



开放社区。 未来，一些涉及第三方供应商（即送货公司，快递员，公证人）交易可能需要额外的KYC / AML程序来执行智能合约。Ubcoin平台预想到这些团体之间的无缝对接。



产品说明和功能

Ubcoint 是一款移动应用程序，它将卖家和买家汇集到一个方便的市场，并促进使用 UBC 加密货币支付。Ubcoint 应用程序提供了便利的搜索工具，促进了付款，并使用以太坊区块链上的一套智能合约来规范买方和卖方之间的业务关系。该平台将利用众多工具的开发，为购买或出售产品决策提供丰富的信息。具体而言，包括广泛的内容，丰富的产品说明，买卖评级，评论，销售条款和智能合约的执行。

Ubcoint 不是一款全新的独立应用程序，它是 Ubank-东欧领先移动支付应用程序的一组新功能，这也是开发 Ubank 的合理发展。

16+ million

Ubank app downloads on Android and iOS. And over 5 million registered users globally.

2,5+ million

Monthly active users in Ubank and over 200.000 daily active users.

20+ million

Transactions are processed by Ubank system every year since 2013.

Ubank 应用的新 Ubcoint 功能包括以下内容：

店面部分：

- 产品类别界面；
- 产品描述界面；
- 基于搜索字符串，地理位置，产品说明，用户评论和评级以及价格的相关性算法的智能搜索引擎；
- 基于 AI 的引擎，用于预审用户帖子，产品描述，视觉和视频内容。

卖方账户管理部分：

- 易于使用的工具，用于创建和管理销售帖子；
- 宣传和关注发布广告的工具；
- 广告统计信息（查看，点击，转化，评论等）；
- 销售和付款管理界面的条款；
- 卖方的加密货币钱包；
- 审查管理界面；
- CRM。



买方账户管理部分：

- 保存的收藏夹和搜索记录;
- 买方的加密货币钱包;
- 购买历史;
- 基于搜索记录和购买历史的智能引擎建议;
- 购买审查管理工具。

产品目标受众

Ubank调查了当前用户对Ubcoin潜在产品的兴趣:

- 84%表示他们对加密货币的兴趣水平“高”或“高于平均水平”;
- 79%表示对Ubcoin服务感兴趣;
- 6%表示他们目前已拥有一种或多种加密货币;
- 在目前的加密货币所有者当中，只有2%表示在将加密转换为法币以进一步支出商品或服务时没有遇到任何复杂情况。

目标受众由年龄在25岁至45岁之间的个人组成，他们拥有各种收入水平，积极使用智能手机，并在不同程度上分享对加密货币和投资主题的兴趣。

基于加密货币兴趣的用户角色：

- 有兴趣成为加密货币的投资者，但由于流程的复杂性，安全风险（例如本地比特币），税务和监管处理的潜在影响，没有看到明确的流程路径或认为可以接受获得加密货币的风险。
- 加密货币的现有持有者，随着时间的推移对其进行投资并继续这样做。他们希望使用加密币作为支付商品的手段来提高他们的生活质量，但由于过程的复杂性，
- 安全风险（例如本地比特币），税收和监管处理的潜在影响而转换为法定货币时遇到不断的复杂问题。



基于对购买和销售商品感兴趣的用户角色

- 希望购买或出售各种商品的个人。例如，智能手机，电器，服装，艺术品，珠宝，车辆，财产等。2016年，超过16亿人在网上销售或购买商品。
- 小型生产商利用市场作为销售商品的首选渠道。今天，超过63%的细分市场仅通过在线市场销售，这使得他们可以节约在线商店的搭建和运营成本。典型的销售物品平均数量为50 SKU，重点在于在其国内区域市场销售，而且他们不雇用IT或在线营销人员。

产品使用案例

商品和服务买家

Elsa, 瑞典斯德哥尔摩软件工程师

Elsa是来自瑞典的年轻软件工程师。她在2011年对比特币的方式感到兴奋，并开始挖矿。起初，她用自己的桌面，然后买了几件专业设备。今天，Elsa已经积累了数十亿美元的数字货币。有时候她会把比特币换成投币游戏，但随着越来越多的愿望，她希望花一些钱来改善她的日常生活质量。

通过网上交易和兑现成瑞典克朗很麻烦，很大一部分是由于佣金大，注册程序复杂和其他限制。最近，她一直担心黑客经常对硬币交易所进行攻击。艾尔莎想要的最后一件事就是让一些黑客窃取她的财富。

Elsa的解决方案 - 在Ubcoin Marketplace上一键购物。她已经买了家居装饰品，化妆品，甚至还有一个男人的售罄事件的门票，他宁可开始拥有加密技术，也不愿意去参加精彩绝伦的音乐会。

James, 矿工和加密币投资人，温哥华

James是加密货币的早期采用者和经验丰富的用户。他挖掘了他的第一个比特币，然后扩展到了altcoins，从而形成了多元化的数字货币资产组合。他希望利用自己的数码投资远见在物理领域建立桥梁，享受他拥有的加密硬币所提供的购买力。

他希望直接用数码资产购买商品和服务，并且对目前的流程不满意，因为：

- 从数码到平板的转换需要不相称的努力；
- 无论是通过交换还是法定转换服务，他都支付高额费用；
- 使用p2p转换网站，存在欺诈和濒危的高风险。

James决定使用Ubcoin市场，因为交易以数字货币结算，没有法定货币和安全的数码智能合约。此外，市场提供他在日常生活中消费的各种商品和服务。他更喜欢从本地上市的Ubcoin卖家那里购买。例如，他刚刚从一个居住在英吉利湾的男人那里买了一辆山地自行车，詹姆斯还雇佣了本拿比的一个工作人员来修理他的前院，现在他已经把目光投向了西弗兰的一些房产，硬币。真正分散的安全平台有可能在本地应用中使用。



商品和服务卖家

Yoo Mi, 从首尔的老式服装和配件的爱好者

Yoo Mi从定期觅食和寻找精致的复古服装和配饰中获得巨大的乐趣，然后她将其出售给几个专门的网站。韩国的复古风格正在蒸蒸日上，并将追随K-Pop的脚步，征服世界各地的新粉丝。

然而，她在处理与她的古董物品的海外买家犹豫不决 - 她不知道买家是否会履行承诺付款。此外，每个国家都有自己独特的国际汇款规定和费用。不幸的是，这些潜在的费用是她发生的费用，哎！

生活在首尔的Yoo Mi不禁被周围亲友的故事所困扰，直到她还在大学的侄子Jihoo，因为从未听说过比特币和许多其他硬币投资而赚了大钱。柳知道她永远不会开采加密货币，也不希望在数码交易所中购买它。如果只是有一种方法可以将葡萄酒变成加密币，而不会给未知人带来太多的压力或不适。

Yoo Mi发现了Ubcoin—她现在出售她的古董产品，并从釜山到圣保罗获得Ubcoin的付款，而不必担心所有复杂的事情，这让她很害怕。她现在是加密货币的骄傲所有者和投资者，每天都会使用Ubcoin Marketplace来扩大她对韩国古董产品喜悦的人的欢迎。最重要的是，刘禹知道她的保护很好，因为与任何国家的买家签订的智能合约与在隔壁跳蚤市场卖出一样安全，就像智鸿投资回报率高的投资一样诱人。

她甚至计划为她的小生意注册高级服务，给她一个选择，将她的老式宝物拍卖给整个世界，并为这而赢得更多收入。



营销策略

在项目的最初阶段，主要关注的是客户获取和快速扩张。虽然进入市场的的确切时间将会发生变化，但我们会通过结合大量加密货币投资者基础或其中的利益，更加友好的加密交易监管前景，未能得到充分金融服务的人群，以及点对点交易的激增来寻求市场。我们看到在东欧，东南亚，南亚，中东，非洲，和拉丁美洲等市场发展的巨大潜力。

ICO最重要的目标之一是资助全球扩张。根据众筹的努力，我们计划在国际市场营销中花费25%到40%的资金。从2019年开始，业务增长的另一个主要动力是吸引中小企业的销售商，他们更有可能积极使用额外的有偿工具来促进其商品的销售。



营销策略规划

	2017*	2018	2019	2020	2021	2022
Marketplace Activity						
Gross merchandise value, \$ mil		222	1035	1572	1947	2535
MAU, mln	2,50	3,50	8	15	17	19
Number of sellers, mil per year		0,32	2,2	5,6	12,5	27,2
Number of buyers, mil per year		0,32	1,5	2,2	2,8	3,6
Number of transactions, mil per year		0,63	3,0	4,5	5,6	7,2
Avg check, \$						
p2p		351	350	350	350	350
b2c		210	250	300	350	350
b2b		1900	2000	3000	3000	3000
Avg fees, % of transaction amt						
p2p		1%	2%	3%	4%	5%
b2c		2%	2%	2%	2%	2%
b2b		2%	2%	2%	2%	2%
Share of transactions by segment						
p2p		100%	95%	85%	60%	45%
b2c		0%	5%	10%	30%	40%
b2b		0%	0%	5%	10%	15%
Avg annual number of sales per seller	4					
Avg annual number of purchases per buyer	2					
Calculated ARPU, \$		0,63	2,55	3,75	5,40	7,50
Share of revenue sources						
Commission		95%	85%	75%	60%	50%
Advertising		5%	15%	25%	40%	50%

* Existing Ubank app MAU



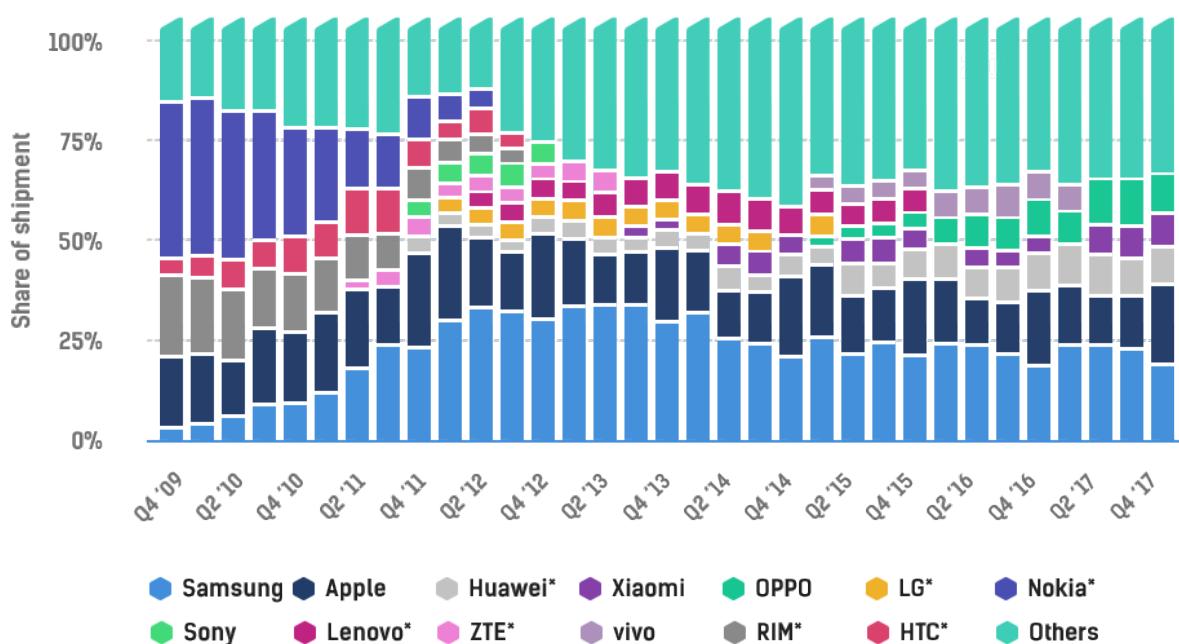
我们看到不同细分市场的平均检验水平与目前的行业指标保持一致。平均费用将会更低，在项目启动时应该为1%。

计算的ARPU较低，因为市场在一年里只有很短时间才上线。在接下来的几年，ARPU将会持续增长，原因是来自商业客户的销量增加，销售费用逐渐增加，以及开发支持免费增值模式的额外付费功能。

分销模式和国际扩张

Ubank独特的分销模式，智能手机制造商将应用程序预装到所有新智能手机中，在独联体市场取得了巨大成功。我们计划继续采取这一战略，并与相关国际市场的领导者达成协议。在全球范围内，我们与全球智能手机制造商保持良好关系，这些制造商们在全球智能手机销售市场中占到40%-50%的份额。

Global market share held by leading smartphone vendors from 4th quarter 2009 to 4th quarter 2017



Additional information: Worldwide; IDC; 4th quarter 2009 to 4th quarter 2017

Source: eMarketer, United Nations 2017



对对于我们进入的每个新国家，我们计划通过我们的预安装战略和与智能手机制造商的联合推广，在两年内实现“制高点”。

为了补充我们的分销战略，我们还计划成立区域营销团队来支持当地的沉浸式活动，包括形成和发展地区用户群体，有针对性的广告活动和协调营销活动。通过代币销售努力筹集的部分营销预算将用于：深入研究当地市场，吸引这些市场的顶级营销人才，运营成本和有计划的营销活动。

每个地理区域的营销活动将包括以下内容：

- 品牌管理团队;
- 交通和ASO经理;
- SMM /社区经理;
- 活动经理;
- 公关经理;
- 用户支持团队。

每个地理区域的营销活动将包括以下内容：

- SEO和ASO努力将Ubcoint Marketplace应用推广到网络，AppStore和GooglePlay搜索结果的顶部;
- 地方和地区媒体的出版物 - 第一年至少报道1,000次;
- 电视和户外广告 - 第一年至少有20,000个展示位置;
- SMM的努力 – 知名人物的帖子和视频，支持该项目的当地名人;
- 抓住地区社交机会，例如对本地目标受众有意义的会议，研讨会，小组讨论等。

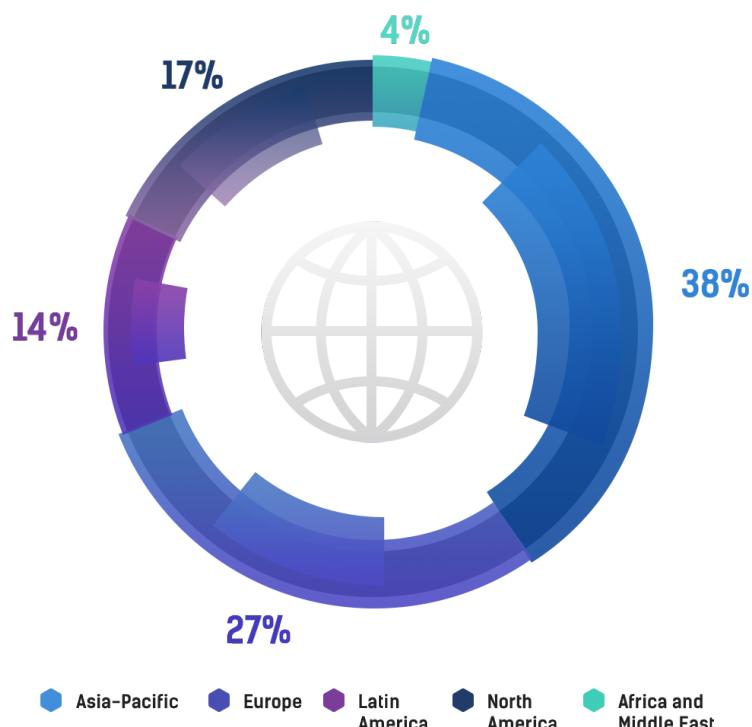
为了快速增长Ubcoint的品牌认知度和用户获取率，最初积极的媒体策略是必不可少的。这些努力之后将建立与当地市场相关的活跃社区网络，用户将增加产品意识，了解加密货币和当地法规的特性，与加密爱好者互动，发现其他用户的成功故事等等。由于累积的网络和散播效应，我们认为社区建设是长期市场成功的基石，这对于我们行业的成功至关重要。这也使我们能够逐步降低直接广告费用并提高用户保留率，从而积极影响商业本质。国际扩张的速度和市场支持水平将非常依赖于代币销售活动的成功。



Region	Projected Marketing and Support Budget, \$ mil (scenarios depending on percent of hardcap raised during token sale)		
	60% funded	80% funded	100% funded
Europe	2,5	6	12
China, South Korea	1,5	4,5	8,5
Middle East & Africa	1,5	4,5	8,5
Southeast & South Asia	1	2,5	5,5
Latin America	1	2,5	5,5
Total Budget	7,5	20	40
Budget share of hardcap	25%	30%	40%

剑桥大学和维基联合基准研究表明，地理扩张计划也密切关注加密币钱包持有者的现有地理分布。

Cryptocurrency user share by region (based on combined wallet and payment provider data)



University of Cambridge, Visa (p.107)

Source: Global Cryptocurrency Benchmarking Study,



B2C 和B2B 扩展

2017年互联网零售商报告”权威地声称，“对于许多小商户来说，全球市场是接触本土市场以外消费者的好地方，因为网上零售商有足够的资源来应对国际销售的障碍，包括语言障碍，海关要求，物流和运输。此外，从市场上寻找国际零售商的较低价格是受访者称他们选择跨境购物的首要原因。”（互联网零售商2017，第8页）

从2019年开始，我们计划采用传统营销手段来渗透b2c和b2b细分市场：销售线索，内容营销和线下活动，包括客户会议等形式。

Year	Projected Total Revenue, \$mil	Share from B2C	Share from B2B
2018	2,3	0%	0%
2019	24	5%	0%
2020	75	10%	5%
2021	153	30%	10%
2022	285	40%	15%

一旦一个活跃的P2P市场建立起来并形成了商业客户感兴趣的忠实观众群体，B2C和B2B领域就会开始增长。

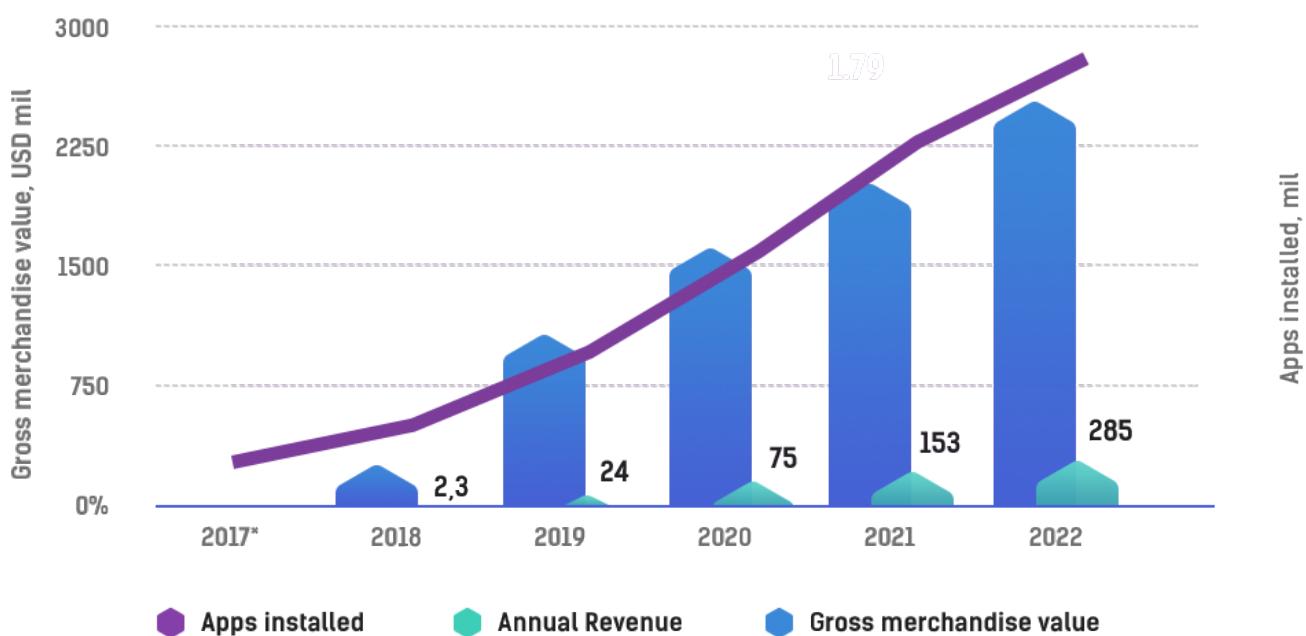


商业模式

Ubcoin的商业模式是基于佣金和广告。 Ubcoin市场收入流结构的一般策略是：

- 1) 卖家免费;
- 2) 买家免费;
- 3) 付费广告。

Projected Ubcoin Growth



*including existing uBank app



佣金收入来源

- 市场计划为每次成功订单向卖家收取小额佣金。对于早期采用者，我们将每月提供两次免佣金销售。接受KYC程序简化的用户有资格获得佣金减少；
- 市场将针对奢侈品/贵重物品的销售制定特殊佣金体系（由特定价格水平决定），可能采取销售价格的百分比来计算；
- 对于拍卖型销售，将收取超过最低销售价格的价格份额；
- 市场将通过平台的合同管理工具向非标准智能合约计划收取固定佣金；
- 买家不支付佣金。

广告收入来源

- 许多广告/推广工具将向市场上的卖家提供，包括高端展示位置，细分市场定位，样本定位，社区创建，产品/社区管理工具和博客，虚拟店面区分项目，搭建工具等。



FINANCIAL PROJECTIONS, \$ mil

	2018	2019	2020	2021	2022
Commission revenue	2,2	20	56	92	143
Advertising revenue, incl:	0,1	4	19	61	143
Premium placement	0,1	3,2	15,0	39,8	85,5
Segment targeting	-	0,2	1,9	9,2	21,4
Storefront premium features	-	0,2	1,9	12,2	35,6
Total Revenue	2,3	24,00	75,00	153,00	285,00
Expenses					
<i>Ubcoin Product Development, incl:</i>					
Labor	7,8	14	15	17	18
Infrastructure	5,0	8	10	11	12
	12,8	22	25	28	30
<i>Marketing & Client Care, by geography</i>					
Europe	4,0	8,0	9	11	13
South Korea, China	0	8,5	11	15	20
Middle East	0	8,5	10	12	12
Southeast Asia & South Asia	0	5,5	9	12	15
Latin America	0	5,5	7	10	15
	4,0	36	46	60	75
<i>App Distribution Pmt to Manufacturers</i>					
Preinstallations by manufacturers	6,3	13	21	22	15
Organic app downloads	70%	65%	60%	55%	50%
	30%	35%	40%	45%	50%
<i>Legal & KYC</i>					
	1	5	4	4	4
<i>General & Administrative</i>					
	1,2	2	3	4	5
Total operating & development expenses	25,3	78,0	99,0	117,5	129,3
Net Income/(Loss) before Burn & Buyback	- 23,0	- 54	- 24	36	156
Funds raised during token sale, \$ equiv	100				
Burn program expense				5	7
Buyback program expense				4	16
Remaining in investment, \$ equiv	77	23	- 1	26	159



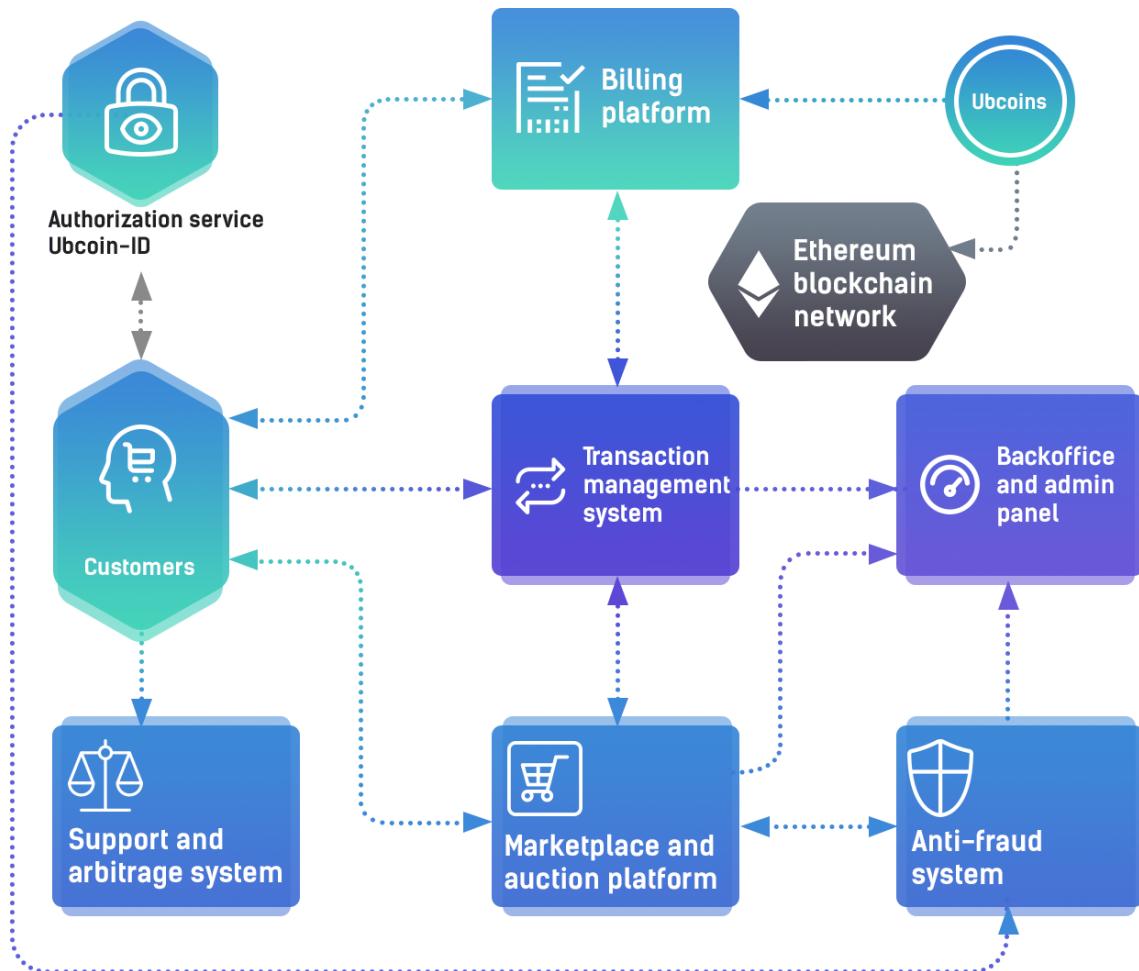
技术

Ubcoin平台应用区块链技术来创建，管理和操作标记化加密货币。该平台以以太坊为基础的智能合约运作。

平台结构，架构计划

基本系统模块：

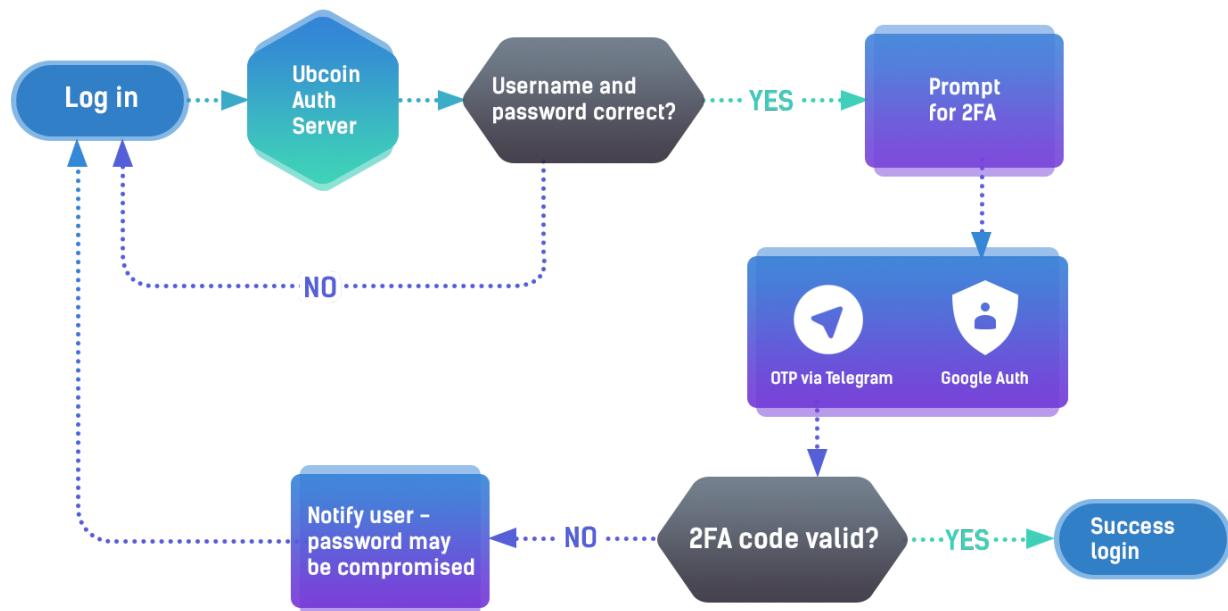
- 1) 授权服务Ubcoin-ID;
- 2) 计费系统（钱包管理，存取款，内部交易）；
- 3) 反欺诈系统（AI，内部规章，ML）；
- 4) 广告平台（投放和管理，高级功能，目录和搜索）；
- 5) 拍卖平台（拍卖安排和管理）；
- 6) 交易管理制度（持有资金，交易确认书，交易记录）；
- 7) 主持人和系统管理员办公室；
- 8) 客户支持和仲裁系统。





授权和安全

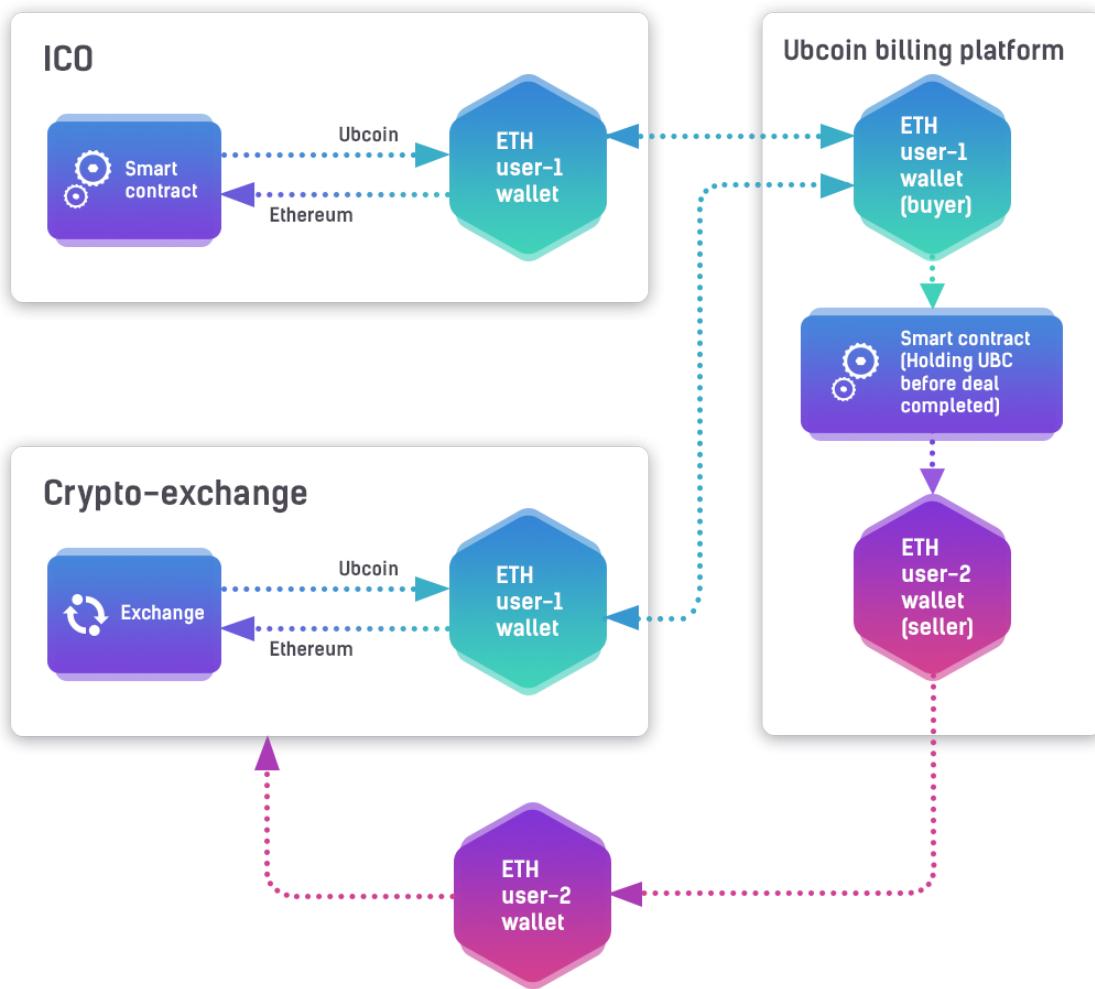
1. 用户授权需要电子邮件地址和密码
 - a. 授权后，用户输入电子邮件地址和密码。
 - b. 如果启用2FA服务，用户需要输入通过Google Authenticator或Telegram bot收到的附加密码。
 - c. 2FA电报
 1. 用户将UBCoinBot添加到他/她的电报帐户
 2. 每次用户进入应用程序时，他都会按下按钮以获取密码。之后，电报机器人会生成一个新密码。
 3. 为了增强安全性，以防怀疑用户数据被泄露，机器人可能会要求用户发送当前位置。接收到的位置将通过后端软件与试图访问应用程序的用户的位置进行比较。
2. 支付交易和其他Ubccoins操作的安全性。
 - a. 为了进行支付，需要启用2FA服务。在存款/取款的情况下，系统将要求2FA用户密码。
 - b. 系统内钱包的安全密钥存储在不同于存储后端的服务器上。





计费系统（钱包管理，存款/取款，内部交易）

- 所有Ubcoin钱包操作均在应用程序中执行;
- 在系统中注册后，用户可以访问属于系统并绑定到用户的以太坊钱包。为了充值Ubcoin钱包，用户将输入他在注册时收到的钱包号码;
- 为了提取资金，Ubcoin用户将指定Ethereum钱包中的资金转让对象。交易受到付款密码的保护。

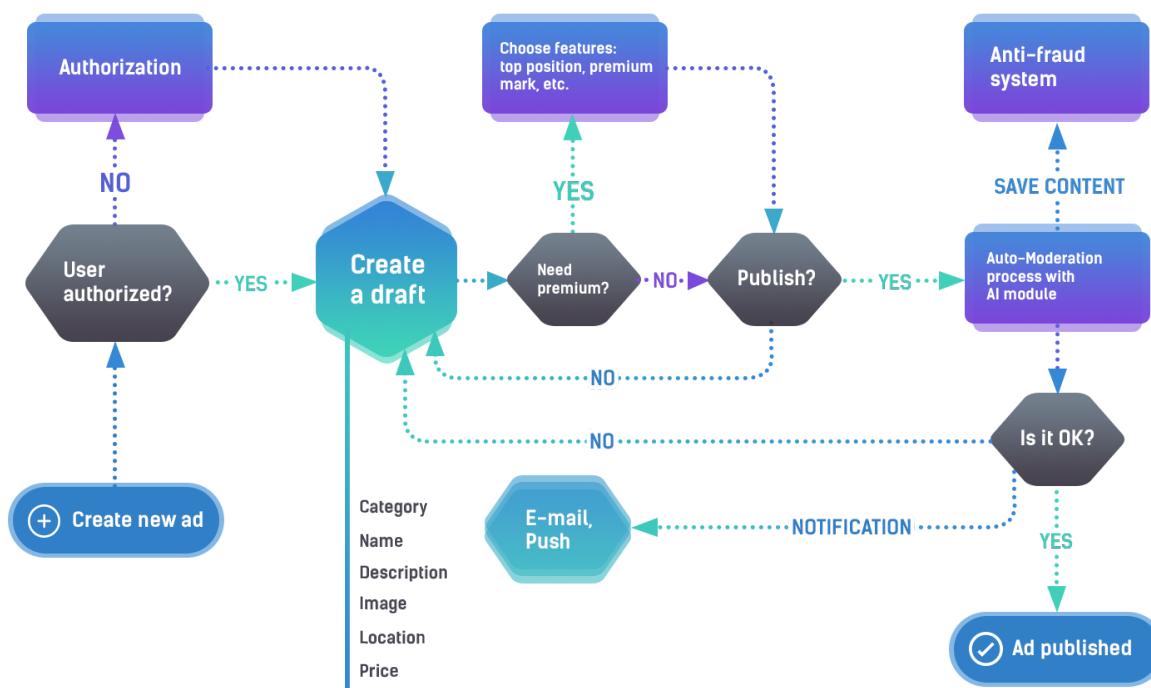




广告投放, 广告搜索, 广告管理, 分类, 验证, 欺诈保护

1. 广告投放:

- a. 只有通过原始身份验证的用户才可以投放广告;
- b. 用户按下“创建新广告”按钮;
- c. 选择类别;
- d. 添加说明;
- e. 附加图像;
- f. 添加价格;
- g. 指定见面地点;
- h. 在这个阶段, 用户可以获得各种额外的付费服务: 高级广告, 几天的置顶等;
- i. 之后, 会进行预先审核 (包括图片验证, 文字内容检查, 防欺诈过滤等) ;
- j. 如果广告审核成功, 则会在系统中发布, 并且作者会收到该广告的推送/电子邮件通知;
- k. 如果广告审核失败, 则通过电子邮件通知投放失败和原因。





2. 广告搜索：

- a. 系统为用户提供以下广告搜索选项：
 - i. 分类搜索；
 - ii. 价格过滤器；
 - iii. 刊登日期过滤；
 - iv. 卖家评分过滤器；
- b. 在搜索过程中，用户可以根据喜欢的广告执行以下操作：
 - i. 将列表添加到收藏夹；
 - ii. 使用广告跟踪服务（价格变化和其他动态参数）；
 - iii. 通过链接到商品的个人信息与卖家联系；
 - iv. 向管理机构举报广告，说明原因：垃圾邮件，滥用内容等。

3. 广告管理：

- a. 用户可以根据自己的广告执行以下操作：
 - i. 查看应用程序中选定部分的整个广告列表；
 - ii. 更改价格，描述，图片。再次发布广告前，对添加的任何更改都会导致预先审核；
 - iii. 在搜索中宣传广告；
 - iv. 启用/禁用附加服务；
 - v. 停止在搜索中显示广告。

4. 验证，欺诈保护：

- a. 验证包括两个方面：内容检查和反欺诈。
- b. 内容检查：
 - i. 为了检测出不可容纳的图像和文本，应用程序使用机器学习技术和人工智能。该系统有一套内置的标准来描述不被允许的内容。基于这些规定，系统借助具有创新技术的神经网络（如机器学习和AI（TensorFlow，deeplearning4j等））来检查内容。技术解决方案由市场领先者TensorFlow提供。
- c. 反欺诈：
 - i. 反欺诈使用了类似于上述内容检查中的技术，但遵循不同的规则。
 - ii. 反舞弊机制中使用的标准示例：

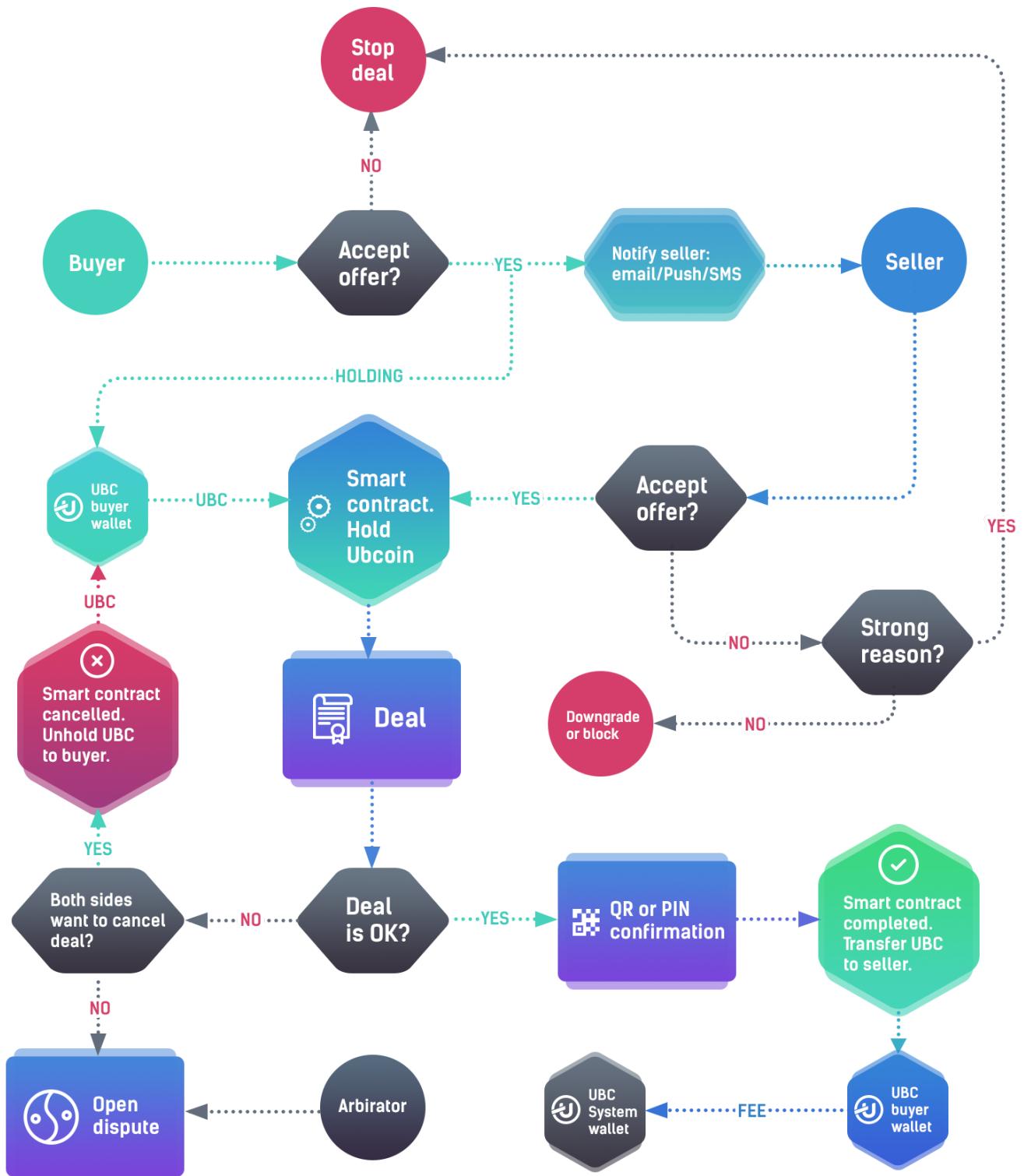


1. 来自一个类别中的单个账户的广告的数量;
2. 系统中的广告总数;
3. 第一天新创账户的可疑活动;
4. 由相同IP地址的不同帐户发布的广告;
5. 由同一移动设备的不同帐户发布的广告。

交易执行过程

1. 用户想要从广告中购买商品并按下“购买”按钮
2. 之后，与商品价格相等的金额保存在系统内的钱包中。
3. 买家和卖家见面。买方检查商品。关闭交易有三种情况：
 - a. 交易成功
 - b. 双方协议取消交易
 - c. 交易被取消，因为卖方或买方都拒绝继续交易。
 - i. 出于某种原因卖家决定不出售商品。在这种情况下，平台向买家退款并降低卖家的评级
 - ii. 买方对交易前的一些细节不满意（商品条件，规格等）。
1. 如果卖方同意取消，则进一步的过程如条款3.b所述。
2. 卖方不同意买方的论点，也不想取消交易。在这种情况下，交易进入仲裁。
3. 买方在交易后一天内不满意。在这种情况下，买方有权进行仲裁。
4. 只有在卖方同意的情况下才能将款项退还给买方。如果仲裁结果导致仲裁者倾向于买方，则降低卖方的评级。

如果双方同意交易结束，卖方将商品移交给买方，买方扫描卖方手机上的二维码码（当广告投放在平台上时，系统就会生成该商品的二维码）从而确认汇款到卖家的账户。这笔钱从买方的账户中提取并转移给卖方。交易被视为关闭。



争议仲裁程序

智能合约要求双方签署交易结算。平台在货物运输过程中将买方资金托管。一旦收到，如果货物没有如描述般的质量或状况，则买方的资金不会被发放给卖方。如果双方不能友善解决，那么平台提供了双层争议仲裁服务。

第一级仲裁由两名选定的Ubcoin用户组成，这些用户的评级较高，并且与所争议案件的地理位置，产品，销售类型相关。如果争端当事人对用户仲裁不满意，它会转到第二层 - 这是Ubcoin支持团队组成的仲裁者。因另一方不履行承诺而蒙受损失的一方将获得资金/货物。平台上过错方的评级将被下调。重复过错方将被下架一定时间。最严重情节下的错方将被平台禁止。

该平台的用户可以通过充当仲裁者获取少量费用奖励和提升评级。高评级用户可以享受优惠的平台费用政策以及获得更多高级功能。

与第三方和交付服务集成

现在的Ubank应用程序，Ubcoin Marketplace将会成为其一部分。它是一项金融科技业务，依赖于Ubank金融市场中提供的许多第三方产品和服务提供商的紧密集成。用户可以从多家银行申请信用卡和借记卡，从二十多家金融机构获得贷款，从领先的保险公司购买保险，向超过4000家不同的服务提供商支付费用。我们还与许多为市场用户带来价值的支付提供商，处理器，离线和在线业务集成。最后，我们已经与许多提供送上门服务的送货公司进行了整合。通过Ubank订购的塑料卡通常在1-3天内交付给客户，这在一个跨越11个时区并延伸超过9000公里宽的国家里是一项相当不错的功能。多年来，我们在与交付服务和其他第三方供应商的整合方面积累了丰富的专业知识。



代币明细

- 代币参数

代币的作用	用于结算Ubcoin Marketplace上的智能合约和费用的实用代币
代币缩写	UBC
代币名称	UBCoin
排放率	在代币销售结束后不会创建新的硬币
最大供应量（硬顶）	1 500 000 000 UBC
代币网络	以太坊（ERC20延伸）

- 代币供应分配

代币的最大供应量将分配如下：

硬顶分配	最大供应百分比	代币的最大数量
有限私人预售	5%	75 000 000
公众配额(ICO)	45%	675 000 000
团队分配*	12%	180 000 000
赏金和顾问*	4%	60 000 000
社区奖励*	3%	45 000 000
储备池*	31%	465 000 000
总供应	100%	1 500 000 000

* 非公开分配将根据在有限的私人售前和公共配售中出售的代币份额进行分摊。公众代币购买者不会减少。硬顶将相应减少



- 有限私人预售

有限的私人代币预售对于想要贡献5个或更多ETH的投资者是独家的。要参与私人销售，您必须发送到hello@ubcoin.io与您的全名，ETH的金额和您的电子邮件地址。我们将回复一些简单的审计问题。验证完成后，我们会将您的地址添加到智能合约中的白名单中，以便接受您的份额。

只有被售出的代币才会被制作，将不会制作未被出售代币。根据私人预售和公共*销售的代币份额买断非公共分配。公共代币销售不会被稀释。

开始	2018年3月10日 00:00:00 GMT
完结	2018年3月31日 23:59:59 GMT, 或更早到达硬顶
私人预售的硬顶	7 000 ETH
众筹价格	1 UBC = 0.0000535705 ETH (or 1 ETH = 18 667 UBC)
代币销售折扣	57%

有关更多详情，请通过hello@ubcoin.io与我们联系，或者加入我们的电报和直接向团队成员发送消息以获取更多信息。



- 公共代币销售详情

代代币将在UBC代币销售的一般条款中以六个阶段向公众提供。每个阶段仅在每个代币的发行价格方面不同。

UBC代币销售的一般条款（预计日期，可能会有所变动）：

开始	2018年4月2日00:00:01 GMT
完结	2018年7月14日23:59:59 GMT或到达硬顶
硬顶（最大供应量）	63 000 ETH
最小交易金额	0.01 ETH
代币价格	以下每个阶段的价格表
分配	智能合约用于在收到ETH时生成和转让代币

代币销售第一阶段：

开始	2018年4月2日00:00:01 GMT
结束	2018年4月21日23:59:59 GMT
众筹价格	1 UBC = 0.0000892857 ETH (or 1 ETH = 11 200 UBC)
代币销售价格折扣	29%



代币销售第二阶段:

开始	2018年4月22日00:00:00 GMT
结束	2018年5月11日23:59:59 GMT
众筹价格	1 UBC = 0.0001000000 ETH (或 1 ETH = 10 000 UBC)
代币销售价格折扣	20%

令牌销售的第三阶段:

开始	2018年4月22日00:00:00 GMT
结束	2018年5月11日23:59:59 GMT
众筹价格	1 UBC = 0.0001041667 ETH (或 1 ETH = 9 600 UBC)
代币销售价格折扣	17 %

代币销售第四阶段:

开始	2018年6月1日00:00:00 GMT
结束	2018年6月20日23:59:59 GMT
众筹价格	1 UBC = 0.0001086957 ETH (或 1 ETH = 9 200 UBC)
代币销售价格折扣	13 %

代币销售第五阶段：

开始	2018年6月21日00:00:00 GMT
结束	2018年7月10日23:59:59 GMT
众筹价格	1 UBC = 0.0001157407 ETH (或 1 ETH = 8 640 UBC)
代币销售价格折扣	7%

令牌销售的第六阶段：

开始	2018年7月11日00:00:00 GMT
结束	2018年7月14日23:59:59 GMT
众筹价格	1 UBC = 0.0001250000 ETH (或 1 ETH = 8 000 UBC)

- 未售出的代币

代币只在ETH支付后才被创建，因此在代币生成结束时不会创建未售出的代币。

- 代币付款方式

我们只接受来自ERC-20代币标准钱包的ETH，从交易所发送ETH可能会导致您的资金损失。

- 团队归属，反倾销措施

UBC Ubcoin团队拨款计划在分配日后的前六个月内被锁定，并将在锁定期结束后的12个月内归还，每季度为25%。



- 储备池

在Ubcoin Marketplace开发的初始阶段，Ubcoin 储备池将保留至少31%的供应，以保护新兴的加密货币免受投机交易的影响，并在系统演化的早期阶段保持灵活性。Ubcoin储备池可能会由董事会决定在有限的配额中发布，以确保UBC社区的长期回报和流动性。

Ubcoin储备池代币将根据以下公式定价：

$$\text{价格}_n = \text{第三阶段发行价格} \times (1 + 1/250\,000\,000)^n$$

每个连续代币的价格将高于前一个十二万五千万。因此，来自Ubcoin储备库的额外供应总是比Token Sale期间任何现有买家支付的价格贵。

- 代币销售注册和白名单

我们的代币销售要求投资超过50 ETH的用户通过我们的KYC（了解您的客户）检验。我们的注册表只需要非常基本的细节。我们要求您发送一份身份证件（例如护照，驾驶执照），现住址，电话号码和电子邮件至info@ubcoin.io并附上主题栏：KYC进行投资。我们会审核这些信息，如果一切都通过，您的ETH地址将被列入白名单，并且您的地址将被允许在代币销售期间进行投资。如果您的注册数据有任何问题，我们一定会尽快联络确保修改内容。考虑到参与者希望尽快将其地址列入白名单，平台最早将于3月份开放注册。用户可以通过Ubcoin控制面板查看注册/白名单的状态。

- 交易列表

我们正在五大交易所上市。这些承诺将在ICO最终确定的合理时间内完成。



为什么要投资Ubcoin?

Ubcoin通过成熟的应用程序，利用新的革命性技术来弥补加密和现实世界之间的鸿沟。投资者不是就一个未知发明和想法进行赌注。这个价值源自于一个经验丰富的团队和一个透明的商业模式，解决了一个真正的问题，并获得了一个没有任何人比加密投资者更了解的切实机会。 Ubcoin Marketplace抓住以下机会：

- 如何使用加密货币进行真实世界购买？
- 如何帮助新手大众消费者获得加密货币？

项目凭证汇总

- 成立于2009年，现存的成熟公司；
- 目前的产品Ubank在全球安装的设备超过1600万个；
- 50多位开发人员和高级管理人员和顾问人才；
- Ubcoin将增强和重塑现有的产品价值主张；
- 三星和Fly在所有智能手机上预装当前产品，并在独联体出售，包括三星旗舰Galaxy 9。

早期投资者的偏好摘要

投资者阶段	折扣到代币销售众筹价格的第6阶段
有限私人预售	57%
代币销售第一阶段	29%
代币销售第二阶段	20%
令牌销售的第三阶段	17%
代币销售第四阶段	13%
代币销售第五阶段	7%



长期增值措施概述

Ubcoin代币原生于对等市场生态系统。智能合约不会接受任何其他加密货币来促进市场交易。随着市场销售量和购买量的增长，对Ubcoin代币的需求将有机增加。

这些代币的长期价值始于公用事业，其价格也取决于供求关系。为了管理供应，帮助减少波动并使通过使用UBC的人们获得代币，Ubcoin创建了一个五管齐下的方法：

- 1) 创建一个储备池，如前一节所述，确保没有新的代币可以以低于代币销售期间支付的价格进入流通。
- 2) 我们计划给Ubcoin代币持有人根据其UBC持股总额提供折扣。他们拥有的UBC越多，折扣就越高。这可能会激励客户购买和持有UBC，进一步减少可用的供应量。
- 3) 合理的归属和反倾销预防机制，如上节所述。
- 4) 每年Ubcoins的净营业利润中高达10%的资金用于代币回购。
- 5) 创建销毁计划，当业务更加成功时，这将有条不紊地减少供应。

项条4和5的细节如下所示：

- 代币回购计划

UBC回购计划每年将获得Ubcoins净营业利润的10%的资金。Ubcoin打算使用UBC回购计划来支持UBC在交易所的稳定性。为了促进买方和卖方的流动性，UBC回购的代币将根据需求出售到交易所。回购计划的一个主要特点是回购价格是：(a) 私人有限售前或公共代币出售期间价格乘以1.1，或 (b) 当前市场价格乘以1.1，(c) 前两者取较高价格。

重要提示：这里的净营业利润是指一旦Ubcoin全面投入运营后的净营业利润，并不与通过预售或代币销售收取的款项相关。买方对于Token Buyback Reserve没有任何权利，并且Ubcoin可以自由决定和掌控利润的分配。它也受到适用的法律和法规的限制。在最初的代币出售期间，难以衡量这种储备的可能规模。预测一般基于市场规模和资本总额以及基于竞争对手发布的数据和一般市场研究。

- 销毁程序

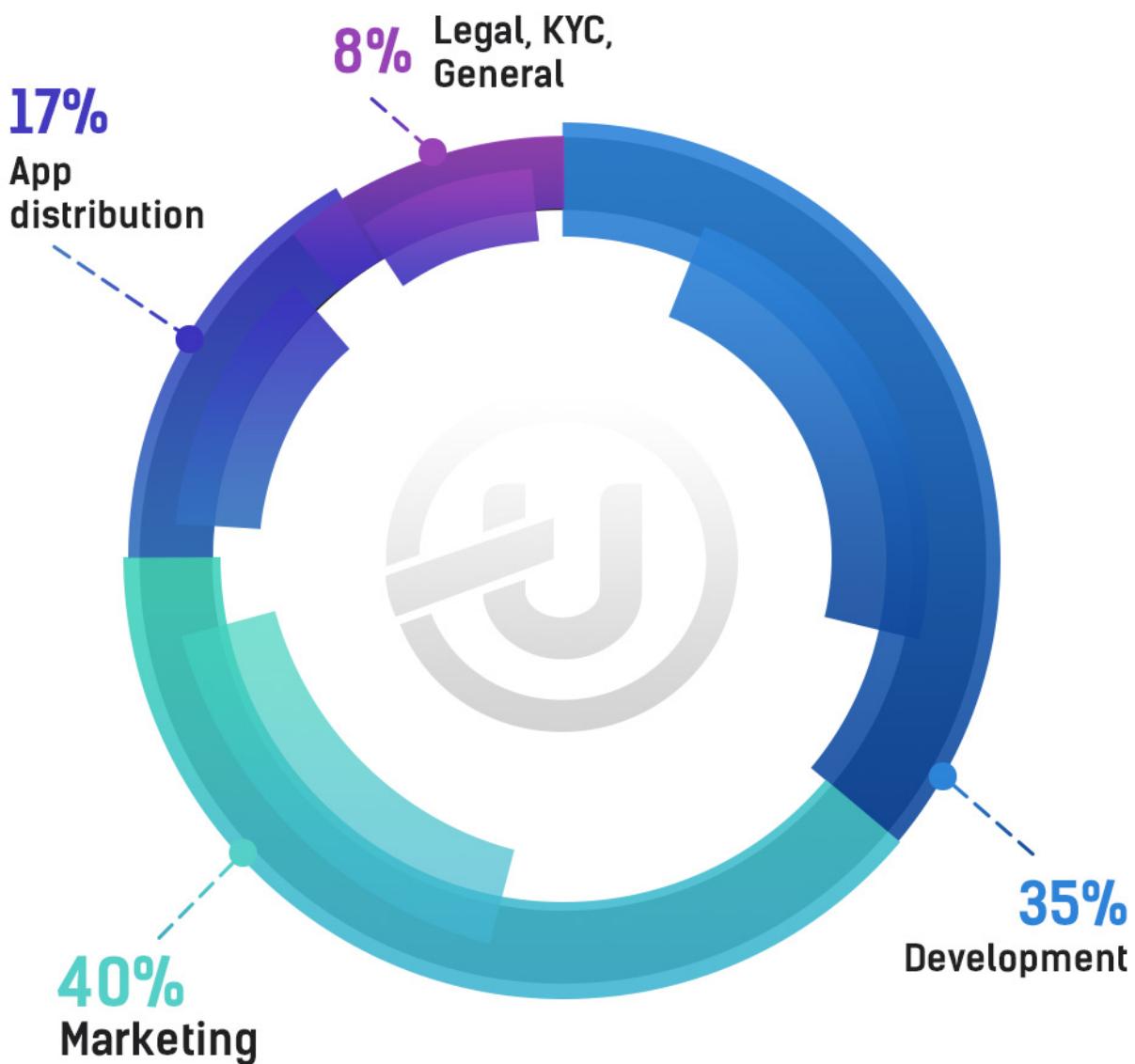
我们预计UBC的需求将随着Ubcoin市场的使用而上升。随着时间的推移，需求上升可能导致价格上涨。每次支付费用时，相当于5%的UBC费用金额将被销毁。随着平台使用速度的加快，UBC代币的供应量将减少，从而减少供应并帮助维护UBC的竞争经济模式。

然而，UBC在出售之后的价格并不能保证，当时Ubcoin的二级市场也不会存在。UBC的任何价格都取决于许多因素。有意购买者不应该为了投机目的购买UBC。



资金分配

目前的资金使用设想如下：





路线图

	目标
2018年3月 - 7月	<ul style="list-style-type: none">• 进行有限的私人售前和代币销售
2018年6月	<ul style="list-style-type: none">• Beta Ubcoin Marketplace为现有的Ubank应用程序开发
2018年8月	<ul style="list-style-type: none">• 更大的开发团队形成• 开发了Beta智能合约平台• 支持和验证团队组建• UBC代币在主要交易所上市
2018年9月	<ul style="list-style-type: none">• 领先的智能手机制造商通过现有的应用程序分销渠道对MVP进行Beta测试
2018年第四季度	<ul style="list-style-type: none">• 在东南亚推出市场• 基本的KYC框架开发
2019年第一季度	<ul style="list-style-type: none">• 东欧市场推出• 应用程序分发协议扩展到其他区域• 开发了Beta开放式API
2019年第二季度	<ul style="list-style-type: none">• 在中东和韩国推出• 开发了Beta AI筛选• 应用程序支持UBC转换ETH和BTC的转换
2019年第三季度	<ul style="list-style-type: none">• 在南亚和西欧推出• 向开发人员提供开放式API
2019年第四季度	<ul style="list-style-type: none">• 在拉丁美洲推出• 全面的AI筛选工具推出
2020	<ul style="list-style-type: none">• 在北美推出市场
2020至2022年	<ul style="list-style-type: none">• 平台的有机增长• 与非加密在线市场进行战略合作，丰富客户体验• 持续改进技术以提升市场体验



顾问

Yama Bassam

顾问

一位美国企业家和天使投资人，拥有超过十年的国内和国际金融以及银行业高管经验。自2003年起，他是美国金融业监管局（FINRA）成员。他曾担任中央银行监管政策发展的主题专家，并指导国内和国际银行制定相应的政策，程序，评估和补救计划，以确保遵守监管机构的规定。他目前正在为欧洲和中东的几个ICO提供咨询服务。



Maxim Filin

顾问

摩托罗拉移动公司产品部门高级执行（俄罗斯和CIS产品） - 该公司被称为世界上唯一成功模块化手机的制造商。在移动设备，网络，技术行业拥有多年经验并且在顶尖行业公司任职多年。过去负责华为设备在俄罗斯的技术部分，参与Yandex.Kit项目和俄罗斯Cyanogen以新的年轻品牌Wileyfox扩张业务中。



Evgeniy Pavlov

顾问

Evgeniy Pavlov在俄罗斯，独联体和欧洲领导Bitfury的销售和业务发展。此前，Evgeniy领导HTC（智能手机和虚拟现实系统供应商），Fly（手机供应商），i-Free（非接触式NFC支付和电子商务），Mobifinans（移动金融服务）等创新产品和服务的推出。Evgeniy在销售和新产品市场推广方面的总体经验超过13年。





Oleg Bud

顾问

针对新兴市场的三星智能手机管理。三星移动的创新移动产品和服务开发。
致力于创新移动设备和服务15载。10年产品组合管理经验。
5年的独联体市场增值服务和生态系统开发经验。



更多顾问即将推出。请关注官方网站白皮书的更新。



免责声明

本白皮书仅供参考，可能会有变动。通过参与Ubcoin代币生成活动，您理解并不可撤销地同意下面列出的免责声明和Ubcoin代币生成活动（以下简称“Ubcoin”）的条款和条件（以下简称“条款”），您应通过<http://www.ubcoin.io/terms>进行阅读。

Ubcoin无法保证本白皮书所作陈述或结论的准确性。Ubcoin没有明确表示否认所有陈述和保证（不论是明示还是暗示），包括但不限于：

- 与适销性，适用于特定用途，描述，适用性或非侵权有关的任何陈述或保证；
- 本文件内容准确无误，并且这些内容不会侵犯任何第三方权利。

对于因使用，参考或依赖本白皮书内容而引起的任何形式的损失，Ubcoin概不负责。本白皮书可能包含对第三方数据和行业出版物的参考。据Ubcoin所知，本白皮书中转载的信息是准确的，其估计和假设是合理的。但是，不保证这些信息的准确性或完整性。

尽管本白皮书中转载的信息和数据被认为是从可靠来源获得的，但我们并未独立核实本白皮书中提及的任何来自第三方来源的信息或数据，也未确定此类来源所依赖的基本假设。截至本白皮书和条款发布之日起，Ubcoin代币（还有更多“代币”/“UBC”/“UBC代币”）在Ubcoin平台生态系统之外没有已知的潜在用途。

本白皮书不构成Ubcoin及其高级职员，董事，经理，员工，代理人，顾问或任何其他人向本白皮书接收人提供意见或建议，诱导参与Ubcoin业务。参与Ubcoin具有很大的风险，可能导致全部或大部分资金的损失。

对于未来表现或价值不做任何承诺，也不会对代币做出任何承诺，包括没有固有价值的承诺，没有继续付款承诺，也不能保证UBC代币具有任何特定价值。除非潜在参与者完全理解并接受Ubcoin提议业务的性质以及UBC代币固有的潜在风险，否则他们不应参与Ubcoin业务。

UBC代币没有被组织或作为证券出售。 UBC代币不参与Ubcoin，涉及到Ubcoin法律实体组成， UBC代币不持有Ubcoin的权利。 UBC Tokens将在Ubcoin开发的平台上提供了预期的未来功能，并且Ubcoin期间收到的所有收入可能会由Ubcoin在其业务和平台的开发过程中自由使用。

本白皮书不构成招股说明书或发售文件，也不是要约出售，也不是在任何司法管辖区征求购买任何投资或金融工具的要约。不应因投机或投资目的而收购UBC代币，以期望获得投资回报。没有监管机构审查或批准本白皮书中列出的任何信息。也不会根据任何司法管辖区的法律，监管要求或规则来采取这样的行动。本白皮书的发布，分发或传播并不意味着已经遵守适用的法律，监管要求或规则。 UBC代币可能受到监管行为的影响，包括潜在限制这些代币的所有权，使用权或拥有权。监管机构或其他主管部门可能会要求Ubcoin修改UBC代币的机制和功能，以符合监管要求或其他政府或商业义务。尽管如此， Ubcoin相信他们已经采取了商业上合理的步骤来确保其计划的机制是正确的并符合当前考虑的规定。

Ubcoin正在对UBC代币的预期功能和机制进行进一步的法律和监管分析。在分析完成后，我们可能需要修改UBC代币的预期功能，以确保遵守适用于Ubcoin的任何法律或监管义务。如果UBC Token功能发生任何变化， Ubcoin应更新此白皮书并在Ubcoin网站上发布通知。



代币生成活动被发行人在项目的早期阶段/之前用于获取代币。因此，在收购时很难判断代币的成功与否，如果项目失败，投资者可能会面临失去所有投资的风险。UBC代币不是像美元，英镑，欧元或日元这样的合法货币。而在大多数情况下，代币本身不具有任何保值功能。代币也可能存在编程错误的风险。有些人可能会面临被窃取其账户信息并在未获得其许可的情况下转让其代币的风险。在获取代币时，第三方有可能冒充代币发行者并提供虚假地址从收购方盗取代币。

由于区块链的性质以及验证和授权交换的需要，在代币交换完成之前可能需要一定的时间。验证发生时，交易所有可能不会反映在个人的地址上，或交易本身可能被取消。由于代币以电子方式记录并通过网络传输，因此在交易过程中代币消失的风险很大。

目前，有关代币生成活动的法律和税收尚未完全建立。在不久的将来，我们可以期待政府对代币生成活动做出是否禁止，限制或税收的决定。这可能导致限制代币的占有和交易，并可能以我们无法预测的方式对个人造成不利影响。

加密代币是一项新的未经测试的技术。除了本文档中讨论的风险之外，还有Ubcoin无法预见的风险。由于上述风险和文件中未描述的新风险可能意外组合或发生变化，这可能会导致更多风险。