

Sayfa 1

CROWDSOURCED
CANLI MÜZİK EKOSİSTEMİ
VE BLOK ZİNCİR TABANLI
PAZAR YERİ NEREDE
HERKES KATILABİLİR

Sayfa 2

Çevrenizdeki hayat dediğin her şey
hayır olmayan insanlar tarafından yapıldı
senden daha akıllı ve değiştirebilirsin,
onu etkileyebilirsin, inşa edebilirsin
başkalarının kullanabileceği şeylere sahip olmak.
Bunu öğrendikten sonra asla
yine aynı."
Steve Jobs

3. Sayfa

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

1. ÖZET

Bu makale, canlı müzik için kitle kaynaklı rezervasyon ve ödeme platformunu açıklamaktadır. sonuçta tüm canlı yaratıcı etkileşimlere göre ölçeklenecek olan sektör. Göre Ethereum platformu, yaşayan onlarca yıllık sorunları çözen akıllı sözleşmeler kullanır. icracıların talep alma, değerini / fiyatını belirleme, pazarlık şartları, anlaşmaları yürütmek ve ödeme almak. Ana sütunları, yenilikçi bir veri tabanıdır. sosyal medyadaki popülerliğe göre sıralanmış milyonlarca sanatçı profili; belirteçli bir teşvik müzisyen hayranları için program; yetenek rezervasyon süreci; ve blockchain tabanlı bir sözleşme ve ödeme sistemi.

Makale iki ana bölümden bahsediyor:

- Hizmetin temel odak noktası: canlı müzik ekosistemi veritabanı ve canlı müzik pazarı ve
- blockchain teknolojisinin ve Viberate belirtecinin (VIB) uygulanması.

2. MİSYON BEYANI

Gezegendeki her müzisyene içeri girmesi için eşit fırsat vermeye odaklandık. garaj grubu veya stadyum rock yıldızı fark etmez. İyi müzisyenler iyi bir temsile ihtiyacımız var ve biz işi yapmak için buradayız.

3. VİZYON

Vizyonumuz, müzisyenlerin sunulma ve rezerve edilme biçiminde devrim yaratmanın yanı sıra canlı müzik dünyasını ademi merkezietçi hale getirerek katılmak isteyen herkese açık blockchain teknolojisinin kullanımıyla keşif ve rezervasyon süreçleri.

4. SORUN

Müzik kabaca iki kısma ayrılabilir: kaydedilmiş ve canlı müzik. Kaydedilirken parça, Apple'ın iTunes'u ve internet üzerinden yayın akışı ile dijital ekonomi için bir vitrin haline geldi Spotify ve Pandora gibi hizmetler için canlı müzik pazarı aynı kaldı başından itibaren olmasa da on yıllar. Viberate bunu değiştirecek - tıpkı Uber gibi taksi değiştirdi, Airbnb oda kiralamayı değiştirdi ve Netflix televizyonu değiştirdi. Canlı müzik endüstrisi, büyük ölçüde merkezileştirilmiştir ve birkaç büyük yetenek ajansı tarafından kontrol edilmektedir.

profesyonel müzisyenlerle ilgilenen. Temsilcileri müşterilerinin performanslarını satıyor etkinlik organizatörleri. Bir temsilciye sahip olmak, her profesyonel müzisyenin önemli bir bileşenidir. kariyeri ve bir satış elemanı olarak rolü, yapım sırasında olabildiğince çok iyi konser satmaktır. müzisyene ödeme yapılacağından emin olun.

4. sayfa

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Bu kadar yüksek düzeyde bir merkezileştirme, yalnızca küçük bir grup insan için kâr sağlar, canlı müzik endüstrisinde yer alan diğerlerinin çoğu ise mücadelede kaldı. Küçük, yeraltı kulüpleri, plak şirketleri ve yerel etkinlikler gibi bağımsız müzik kuruluşları organizatörler, büyük, hatta genellikle yozlaşmış şirketler tarafından işin dışında günlük olarak. Bu, insanlığın kültürel çeşitliliği üzerinde ölümcül bir etkiyi temsil ediyor. bağımsız yaratıcı etkileşimlerin korunması, sürdürmek için çok önemli bir itici güçtür. bizi insan olarak tanımlayan yaratıcı ruhlarımız.

Canlı müzik piyasasının talep tarafı, etkinlik organizatörleri tarafından temsil edilirken, arz tarafı müzisyenler tarafından temsil edilmektedir.

Müzisyenlerin geçimlerini sağlamak için yeterli konsere sahip olmak için ajanlara ihtiyacı var ve çoğu müzisyenlerin görülme şansı yok. Yalnızca yüzde bir kısmının dünyanın müzisyenleri doğru temsile sahip ve müziğe sahip olacak kadar şanslılar. birincil gelir kaynağı. Geri kalanlar kendi başlarına bırakılıyor, bir süre içinde maruz kalmayla mücadele ediyorlar.

pazarlama, satış, ağ oluşturma, hukuk, vergilendirme ve borçla uğraşan yoğun biçimde doymuş pazar Müzik işinin yaratıcı kısmına odaklanmak yerine koleksiyon sorunları. Birçok bu sanatçıların sözleşmelerle çalışmadığı, genellikle çalışmalarını için ücret alınmadığı zamanlarda veya yasal olarak çalışma seçeneğine sahip değilsiniz (örneğin nakit ödemeler, vergi kaçırma). Güçlü ve dürüst bir aracının yokluğu, çoğu zaman sanatçı için herhangi bir durumda sorun anlamına gelir.

yukarıda belirtilen alanlardan. Etkili ve etkili olacak bir varlığa ihtiyaç vardır.

Temsilci ayrıcalığına sahip olmayan herkesi güvenle temsil edin. Blockchain teknolojisi bu görev için en iyi araçları sunar.

Talep tarafında, etkinlik organizatörlerimiz var. Canlı trendlerin zirvesinde olmaları gerekiyor müzik ve sırayı doldurmak için sürekli ilginç müzisyenlerin peşindedir. İyi

Yoğun bir şehirde etkinlik organizatörü, haftada üç veya dört etkinlik düzenleyebilir.

dizideki müzisyenler. Böyle bir sıklık kısa süre sonra organizatörün kime katılacağını bilmemesine yol açar.

sonraki kitap. Bir etkinlik organizatörünün ürünü bir bilettir ve birincil hedefleri, olabildiğince çok satmaktır.

mümkün olduğu kadar bilet. Bunun için iyi bir programa ve iyi bir bilet satış kanalına ihtiyaçları var.

Ayrıca, temsilcisi veya temsilcisi olmayan müzisyenlerle rezervasyon yaparken,

Organizatörler, nakit ödeme yapmayı kabul etmedikleri sürece, ödemeleri yapmakta sorun yaşayabilir, vergi açısından genellikle yasa dışıdır. Düşük profilli müzisyenlerle uğraşmak da

gösterilmeme, düşük performans gibi sorunlara ve kötü performansla ilgili diğer sorunlara neden olur. organize rezervasyon süreci ve açık ve eksiksiz sözleşmelerin olmaması.

Kaydedilmiş müzik için çok sayıda blockchain tabanlı çözüm var, ancak hiç kimse canlı bölüme odaklandı. Şimdiye kadar.

4.1.

ARZ:

MÜZİSYENLER

4.2.

TALEP TARAFI:

ETKİNLİK ORGANİZATÖRLERİ

5.Sayfa

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

5. VIBERATE

Viberate, tüm canlı müzik ekosistemini tek çatı altında birleştiren bir platformdur. Şu anda profillerin çevrimiçi popülerliklerine göre sıralandığı canlı müzik için IMDB görevi görür. O Viberate kullanıcı topluluğu tarafından oluşturulmuş ve düzenlenmiştir. Son oyunumuz müziği bozmaktır

Bildiğimiz şekliyle endüstri - en büyük küresel yetenek pazarı haline gelerek.

Viberate'in veritabanı, topluluğu, bütünsel yaklaşımı ve pazar yeri özellikleri, hizmetini benzersiz ve devrimci yapan unsurlar.

Kapsamlı müzisyen veritabanımızın temelleri, pilot projemize kadar uzanıyor.

DJ'ler için basit bir sıralama hizmeti. Bir çiftten fazlası olmayan bir dizin olarak başladık ama çok geçmeden 50.000'den fazla müzisyenden oluşan devasa bir veri tabanına dönüştü. Bitmiş tüm müzik türlerine genişlettiğimiz ve veritabanımızı 120.000'e yükselttiğimiz yıllar müzisyen, 40.000 müzik mekanı ve 60.000 etkinlik.

Büyümemize herkes katkıda bulunabileceği için veritabanı her geçen gün büyüyor, ve bu hızla, kademeli olarak dünyanın her yerinden milyonlarca varlığa doğru büyümeyi planlıyoruz. dünya.

5.1.

EN BÜYÜK KULU

CANLI MÜZİK VERİTABANI

DÜNYADA

Profiller, çeşitli sosyal medya ve akış kanallarından günlük olarak güncellenir, bilet hizmetleri ve çevrimiçi sanatçı takvimleri.

7. Sayfa

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

5.2.

MERKEZİ OLMAYAN

TOPLULUK BAZLI

SERVİS, YÜKLENEN

VİBERAT

TOKEN (VIB)

Profiller şu özelliklere sahiptir:

- resmi sosyal medya bağlantıları

- kullanıcı derecelendirmeleri

- tüm büyük sosyal medya ve akış kanallarından günlük olarak güncellenen istatistikler, hayran büyümesi, kullanıcı etkileşimi ve hayran coğrafi dağılımı dahil

- son içerik (ses, video, fotoğraflar)

- bilet bağlantıları olan konser tarihleri

- iletişim bilgileri

Uygun olduğu durumlarda, profiller, ziyaretçilerin temsilcilerle iletişime geçebileceği iletişim formları içerir.

yöneticiler veya sanatçılar doğrudan iş sorguları ile.

Viberate her zaman çekirdeğinde merkezden uzaklaştırılmıştır. Veritabanı her zaman açık olmuştur halk, böylece herkes yeni sanatçılar ekleyebilir. Sahip olduğumuz veritabanını oluşturmayı başardık bugün 50.000'den fazla katılımcının yardımıyla ve bunu her zaman herkese açık tutacağız alaka düzeyini korumaya katılmak.

Böyle bir ademi merkeziyetçilik seviyesi, Viberate'in,

müzik endüstrisi. Küratörlük sürecini kitle kaynaklı hale getirmek için blok zinciri teknolojisini kullanma

müziyen, mekan ve etkinlik profillerindeki bilgiler tek makul ve rasyoneldir

Veritabanını güncel ve alakalı tutmanın yolu.

Bu 50.000 Viberate katılımcısı, katkılarının karşılığında hiçbir şey almadı.

Artık blockchain teknolojisi, onları Viberate ile yaptıkları çalışmalar için ödüllendirmemize izin veriyor.

ödül tahsisatımızdan jetonlar (VIB'ler).

VIB, kitle kaynaklı konseptimizin atomik birimini ve hizmetin büyümesini temsil ediyor ve alaka düzeyi buna bağlıdır.

TOPLULUK İHLAL ETMEYE KATKIDA BULUNUYOR

VIBERATE BÜYÜYOR

TOPLULUK ÖDÜLENDİRİLİYOR

8. Sayfa

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

5.2.1.

ÖDÜLÜ

HAREKETLER

VIB, bir bütün olarak müzik endüstrisi için önemli bir para birimi haline gelecektir. Kullanmanın yanı sıra

Viberate platformunda belirteçler, ayrıca bağlantılı bir dizi akıllı sözleşme olacak

VIB'lerin temel para birimi olarak kullanılacağı müzik endüstrisi ile (bkz. bölüm 5.4.2 ve

Daha fazla ayrıntı için 5.4.3).

Katkıda bulunanlar aşağıdaki eylemler için ödüllendirilir:

- hizmete kayıt (hoşgeldin ödülü)
- arkadaşlara yönlendirmek
- hizmeti tanıtmak
- veritabanına yeni profiller eklemek
(profil editoryal ekip tarafından doğrulandığında puan verilir)
- mevcut profilleri iyileştirmek
(önerilen değişiklik editör ekibi tarafından kabul edildiğinde puan verilir)

• editoryal içerik yazmak

Başlangıçta, ödül havuzu ICO'dan kaynaklanacak verilen tüm tokenlerin% 5'ile (10.000.000 VIB).

• İlk 2.000 gün boyunca, katılımcılar arasında günlük 5.000 jeton dağıtacağız.

• Ek olarak, havuz daha sonra farklı akışlar tarafından finanse edilecek, ancak asla verilmeyecektir. yeni belirteçler.

• Bu tür dinamikler, ödül fonuna kesintisiz yeni token tedarikine izin verir. ve aynı zamanda VIB'nin işlem hacmini ve likiditesini olumlu yönde etkiler borsalarda.

• Her ödüllü eyleme sabit miktarda puan verilecektir.

• Her 24 saatlik sürenin sonunda, tahakkuk eden puanlar

Günlük döviz kuru üzerinden VIB'ler.

•

Döviz kuru, ödüllü eylemlerin sayısına göre hesaplanacaktır ilgili dönemde bir formül ile. Toplam günlük VIB bütçesi bölünecek o gün için ödüllü eylemlerin sayısına göre.

•

Değişimden sonra, VIB tokenleri her kullanıcının cüzdanına yatırılacak ve kullanıcı Onları konser biletleri için kullanabilir ve bunları satabilir veya takas edebilirsiniz VIB'yi listeleyen borsalardaki diğer kripto para birimleri. Müzik ekosistemini bir ağ olarak görüyoruz:

•

müzisyenler

•

Müzik mekanları

•

etkinlik organizatörleri ve etkinlikler

•

rezervasyon acenteleri

5.2.2.

KAYNAK

DİNAMİKLER

5.2.3.

ÖDÜLLENDİRME

DİNAMİKLER

5.3.

TÜM

MÜZİK EKOSİSTEMİ

BİR YERDE

Sayfa 9

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Viberate, profillerini öne çıkarır ve hepsi için araçlar sunar. Bunun çevrimiçi bir parçası olmak ekosistem, bu varlıkların ya genel halka ya da hedeflenen bir kişiye kolayca maruz kalmasını sağlar. seyirci. Profiller ayrıca kullanıcıların etkileşim kurmasını sağlayan iletişim bilgileriyle donatılmıştır. kendi aralarında ve dolayısıyla farklı iş fırsatlarının peşinde koşarak Viberate mükemmel bir ağ oluşturma aracı ve iş platformu.

Ekosistemde keşfetmeyi daha kolay ve verimli hale getirmek için profiller listelenir özelleştirilebilir grafiklerde. Ziyaretçiler tür, ülke veya sosyal medya filtrelerini kullanarak mükemmel eşleşme - ister bir Cuma gecesi özel partisi için bir müzisyen, ister yerel bir kulüp veya bir ilgilendikleri festival.

Profiller, sosyal medya popülerliklerine göre sıralanır. Sosyal medya ve akış site analitiği, analiz yapabilen kendi güçlü analitik motorumuz tarafından işlenir her gün milyarlarca veri noktası. Analiz edilen kanalların genel ve özel API'lerinden yararlanır ve her biri için çevrimiçi hayran takibi ve katılımı hakkındaki verileri işler ve kaydeder. profilleri. Veriler daha sonra önceki dönemle karşılaştırılır ve basit grafiklerle gösterilir. kullanıcılar kimin yükselişte olduğunu ve kimin gözden kaybolduğunu kolayca belirleyebilir. Bu şekilde Viberate, tüm canlı müziğin eksiksiz ve kapsamlı bir özetini sunar.

endüstri ve trendlerin gerçekleştiğinde takip edilmesini sağlar.

ETKİNLİK DÜZENLEYİCİ

MEKANLAR

REZERVASYON

AJANSLAR

ETKİNLİKLER

5.4.

İLK DEFA

BLOCKCHAIN TABANLI

CANLI MÜZİK

PAZAR YERİ

Veri tabanı ve iletişim kanalları ile platformumuz,

canlı müzik pazarının hem B2B'de (müziyen-etkinlik organizatörleri) hem de B2C (biletleme, kitle fonlaması canlı performanslar) seviyelerinde iyi.

Etkinlik organizatörleri, müzisyenleri doğrudan hizmetimiz aracılığıyla rezerve edebilecek, tıpkı turistler Airbnb'de konaklama rezervasyonu yapar. Bunları geniş bir yelpazeden seçecekler.

sosyal medya ölçümlerimizi kullanan profiller. Konser bittikten sonra, etkinlik organizatörü gözden geçirecek

müziyen ve tam tersi.

Canlı müzik piyasasının hem arz hem de talebini listeleyen Viberate,

halihazırda kurulmuş eylemler için satış kanalı, ancak daha da önemlisi - paha biçilmez bir araç ve

Milyonlarca temsil edilmemiş (uzun kuyruklu) müzisyenler için mükemmel bir satış vitrini

dünya çapında. Yetenek rezervasyonu yapan işi dijitalleştiren bir çöpçatanlık platformu

ajanslar, yüz yıldan uzun süredir, bir önemli fark daha var:

müziyen, tür, ülke, şöhret seviyesi veya konser geçmişine bakılmaksızın katılabilir.

Müzakere sürecinde akıllı sözleşmelerin avantajından yararlanacağız. Önemli

rezervasyonla ilgili bilgiler müzakere edilecek ve ardından akıllı sözleşmeye yazılacaktır:

- performans tarihi ve saati
- mekan ve etkinlik organizatörü ayrıntıları
- performans süresi
- sanatçı ücreti
- teknik ve ağırlama gereksinimleri

5.4.1.

EŞLEŞTİRME

MÜZİSYENLER

ETKİNLİK ORGANİZATÖRLERİ

İşbirliğini değerlendirin

Servis ücreti

Rezervasyon

Rezervasyon

Keşif

Maruziyet

ETKİNLİK DÜZENLEYİCİ

MÜZİSYEN

Sayfa 12

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Viberate, yukarıda belirtilen değişkenleri doğrudan her sanatçının kendi rezervasyon gereksinimlerini belirleyeceği sanatçı rezervasyon arka ucu ve tercihler. Kabul edildikten sonra, şartlar akıllı sözleşmeye yazılacak ve daha sonra bir zaman damgası ile mühürlenmeli ve blok zincirine konulmalıdır. Herhangi bir ekleme veya değişiklik yapılacaktır.

her iki tarafın da eski sözleşmeyi geçersiz kılmasına ve yenisiyle değiştirilmesine neden olur blok zincirindeki değişikliği onaylayın.

Ödemeler söz konusu olduğunda, blok zinciri kullanmanın en büyük avantajlarından biri sanatçı rezervasyon sürecinde teknoloji emanet sunma yeteneğidir. Bu en güvenli yol sanatçı rezervasyonlarıyla uğraşırken her iki taraf için. Ancak, itibari para birimleri çoğu ülkeler, merkez bankası gibi merkezi makamlardan bir dizi lisans gerektirir veya Hazine ve Maliye Bakanlığı. Bir kripto para biriminin bir kombinasyonu ile kullanılması akıllı sözleşme bu sorunu çözer ve etkili ve güvenli emanet sağlar.

Viberate ile yapılan rezervasyonlar, Ether (ETH) ve Viberate tokenları (VIB'ler) ile birlikte yapılacaktır.

şu adımları takip edin:

•

Sözleşmeyi dijital olarak imzaladıktan sonra, etkinlik organizatörü (alıcı) kararlaştırılan ETH veya VIB sayısı artı özel olarak oluşturulmuş bir cüzdan için bir hizmet ücreti olay tam olarak yerine getirilene kadar madeni paralar.

•

Etkinlik organizatörünün, sanatçının ihlal etmesi durumunda şikayette bulunmak için 24 saati vardır. sözleşme herhangi bir şekilde (gösterilmez, açıklanamayan bir şekilde performansı kısaltır) sebep, aşırı davranış vb.) ve bu süre bittikten sonra sanatçı ücreti iade edilir. sanatçının cüzdanına.

•

İhlal durumunda, eğitimli bir mahkeme tarafından ele alınan bir anlaşmazlık tetiklenir. Sağlanan kanıtlara (fotoğraflar, e-posta alışverişi vb.). Üyeler daha sonra geri dönüp dönmeyeceğine karar vermek için oy kullanır. organizatöre kesilen ücret veya ödemeyi sanatçının cüzdanına aktarın. Rezervasyon tamamen yürütüldüğünde ve etkinlik bittiğinde, her iki taraf da birbirini gözden geçirecek ve incelemeler profillerinde yayınlanacaktır.

Sayfa 13

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Devasa etkinlik veritabanımız, hayranların biletlerini kolayca bulup satın almalarını sağlayacak favori sanatçı canlı. Varlık profilleri halihazırda gösteri tarihleriyle ilgili bilgileri içermektedir. dış bilet satıcısına bağlantı. Ancak yakında Viberate kendi biletleme sistemini tanıttacak:

•

Biletleme sistemine bir DApp aracılığıyla erişilecektir. Müzisyenler veya mekan sahipleri herhangi bir aracı olmadan (Ticketmaster gibi) biletli etkinlikler oluşturabilecektir merkezi olmayan bir sistemde.

•

Biletler yalnızca müzisyen ve mekan sahibi etkinliği onayladığında satılacaktır. Bununla birlikte satışlar başlayacak ve biletler Ethereum'a taşınacak VIBBridge üzerinden ağ.

•

Bu noktadan itibaren, dünyanın her yerinden herhangi bir kullanıcı biletleri satın alabilecek Ether veya VIB ile ve Ethereum cüzdanlarında saklayın. Biletler olacak

kriptografik olarak güvence altına alınır ve doğrudan kullanıcının genel anahtarına bağlanır ve doğrulanabilir halka açık blockchain üzerinden. Oluşturulan her bilet bir alıcının hesabına bağlanacaktır. Viberate hesap. Bununla, olası bilet sahteciliğini veya dolandırıcılığını devre dışı bırakacağız.

• Etkinlik başarılı olana kadar fonlar akıllı sözleşmede emanette tutulacak
Tamamlandı.

• Kapıda kullanıcı, bileti mekan personeline QR kodu şeklinde gösterecektir, kodu kim tarayacak, kullanılmış olarak işaretleyecek ve kullanıcının mekana girmesine izin verecek. Bilet alıcıları, bilet sahibini değiştirme şansına sahip olacak. Bu şekilde tanıtacağız ikinci bir bilet pazarı, böylece etkinliğe katılamayacak kişiler biletlerini satın aldıkları, bileti diğer Viberate kullanıcılarına şu yolla satabilecekler: DTX ve fiyatı ETH veya VIB cinsinden ücretlendirin. Sık sık şehre popüler bir grup gelir ve biletler hızla tükenir. Hayranlar yine de gerçek fiyatın katları için bilet satın almak için bir bayi veya bir e-Bay reklamı bulabilir. DTX hayranları ile etkinliğe gidemeyen ancak bilet. Hayranlar, bilet için ödemek istedikleri maksimum fiyatı belirleyebilecek veya bileti, onu satan mevcut bir üyeden hemen satın alın. Sistem olacak merkezi olmayan, Ethereum ağında yer alıyor.

5.4.2.

BİLETTLEME

5.4.3.

DTX - MERKEZİ OLMAYAN

BİLET DEĞİŞİMİ

Sayfa 14

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

a) Teknik detaylar

DTX, bilet satıcıları, kullanıcılar ve kullanıcılar için Ethereum blok zincirinde çalışan bir p2p bilet borsasıdır.

etkinlik organizatörleri. Güven her şeyden önemli olduğu için, Viberate platformumuzu doğrudan entegre edeceğiz

DTX'e. Viberate, fiziksel biletler ve bunların

Ethereum blok zincirindeki temsilci. Bir etkinlik için bilet düzenlemenin tek yolu,

platformdaki bir üye ve doğrulanmış bir bilet satıcısı veya etkinlik organizatörü.

DTX, mevcut herhangi bir cüzdan, hizmet veya borsaya kolayca entegre edilirken, biz de

kullanıcıların uygulamanın tüm özelliklerini kullanabilecekleri tek sayfalık bir uygulama

Ethereum entegre tarayıcıyla (Mist, Parity, Chrome + metamask, Status,

vb.).

Her bilet grubu bir ERC20 belirteci olarak simüle edilecek, bu da kullanıcıların aşağıdakileri yapabileceği anlamına gelir:

bunları tüm ERC20 uyumlu cüzdanlara gönderin ve alın. Protokol kolayca entegre edilecek

borsalar, Ethereum ATM'leri ve şu anda piyasada bulunan diğer çözümler, böylece herkes bunu yapabilecek

biletleri istedikleri cüzdan veya yazılım ile transfer etmek. Bu aynı zamanda bir fırsat verecek

BTC ATM operatörlerine ATM'lerinde bilet sunmaları için.

Biletleri DTX'e iter,

VIBBridge aracılığıyla

Biletleri kullanır

ETKİNLİK DÜZENLEYİCİ

Bilet satıyor

Bilet satın alır

Sayfa 15

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Uygulamanın çizelgeleri, sipariş defterleri veya alım satımları olmayacak. Kullanıcılar basit ama gelişmiş bir sanatçıları, etkinlikleri ve mekanları filtreleyebilecekleri ve sıralayabilecekleri arama mekanizması, ve tamamen güvenilir bir bilet sistemi tarzında tercihlerine göre uyarlanmış biletler alın. Açık ve gizli anahtar ile kriptografi kullanıcıları biletin satın alındığından% 100 emin olacaklar. aslında onların ve özel alanlarının tam kontrolüne sahipken hiç kimse bileti çalamaz. anahtar. Yalnızca sahibin karşılık gelen özel anahtarı olduğundan, yalnızca sahibi imzalayabilir bileti kullanmak veya başka birine göndermek için işlem. Blockchain entegrasyonu sayesinde, biletin olmadığından da emin olabilirler. sahtesi yapıldı veya iki farklı kişiye satıldı. Kullanıcının cüzdanına örnek:

<Ethereum genel anahtarı> <- Kullanıcının biletleri tutan genel anahtarı

- Olay 1
- Etkinlik 2 (Veri: Vip)
- Etkinlik 3 (5 bilet) (Veriler: Her bilet için hoş geldiniz içeceği)

DTX platformu aynı zamanda bilet ihaleleri için de kullanılacak. Kullanıcılar minimum almak istedikleri VIB'lerde fiyat ve diğerleri açık artırma devam ederken teklif verebilecek. Bu hayranların biraz daha fazla ödeme yapmak isteyeceği üst kademe biletler için boşluğu dolduracak.

Oraclize'nin yardımıyla verileri sözleşmeye aktaracağız ve sorguları etkinlikle sınırlayacağız. Başlat. Bundan sonra, kullanıcılara biletlere ihtiyaç duymadan kolay erişim sağlamak için satışlar nihai olacaktır. teknik zorluklar.

b) VIBBridge

KULLANICI 1

bileti var

1.

Adresinde bir satış sorgusu oluşturur

Bilet için 10 VIB

2.

DTX, ticareti halka açık olarak gösterir, ve bileti kilitler

3.

Kullanıcı 2, DTX'in VIB göndermesine izin verir bir bilet için Kullanıcı 1'e

4.

DTX, ticareti tek bir işlemde yaratır, artık Kullanıcı 1'de 10 VIB ve Kullanıcı 2'de bilet var

KULLANICI 2

VIB var

Sayfa 16

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

VIBBridge, sunucularımızda çalışan ve iki ana işlevden sorumlu olacak bir çözümdür:

1. Viberate'den DTX'te varlıklar (biletler) oluşturan merkezi bir güvenilir varlık platform ve biletlerin onları tutan kullanıcılar için ayrıldığını garanti eder - Gelecekte, bilet sahiplerimizi kanıtlayabilecek bir sistem uygulayacağız. üyeler.

2. Blok zinciri ve sosyal medyadaki olaylar arasında bir köprü - sosyal medya kanallarımıza otomatik olarak farklı ilginç etkinlikler (açık artırmalar gibi) özel biletler).

Küçük bir şehirde ya da büyük konserlerin olmadığı bir yerde yaşamının zorluklarını biliyoruz. A kadar

şimdi tek bir seçenek vardı - birkaç arkadaş edin ve uzaktaki bir mekana bir yolculuğa çık uzakta ve olaydan sonra eve geri dön. Şimdi merkezi olmayan bir alternatif sunuyoruz.

Taraftarlar, oynamak istedikleri belirli bir oyuncunun ücretini kitle fonlaması seçeneğine sahip olacak. Bir kampanya belirli bir süre boyunca açık olacak ve herkesin katkıda bulunma şansı olacak hedeflenen ücrete doğru.

Bu şekilde, müzisyenleri getirmek için merkezi olmayan ekonominin avantajlarından yararlanacağız. başka türlü gözden kaçan pazarlara. Kitle fonlamasının gücünün hareket ettiği kanıtlandı sınırlar ve bunu müzik olaylarının gidişatında devrim yaratmak için kullanabileceğimize inanıyoruz. planlandı ve uygulandı.

Tüm süreç aşağıdaki gibi çalışacaktır:

•

Kullanıcılar, akıllı sözleşmelerle, tek sayfalık bir uygulama olan DAPP aracılığıyla etkileşime girecektir.

Viberate'in veri tabanına ve akıllı sözleşmelere bağlanacaktır.

•

Yeni kitle fonlaması kampanyaları oluşturacaklar veya mevcut olanlara katılacaklar.

•

Oluşturulduktan sonra, cüzdanlarından sözleşmeye bir miktar VIB veya ETH gönderecekler ve Kitle fonlaması kampanyası için gerekli tüm verileri (konum, müzisyen, tarih vb.)

•

Etkinlik oluşturulduğunda, özel olarak oluşturulmuş VIBPulse uygulaması otomatik olarak yeni oluşturulan kampanyayı tüm sosyal medyaya aktarın, böylece diğer kullanıcılar onu görebilir ve katkıda bulunun.

•

Kitle fonlaması hedefi başarıyla tamamlandığında, seçilen müzisyen ve mekan, iddia edip uygulayabilecekleri mesajı Viberate platformu üzerinden alacak etkinlik, kitle fonlaması kampanyası aracılığıyla elde edilen bütçeyi kullanarak.

•

Finansman hedefi karşılanmazsa ve son tarih geçtiyse, tüm katkıda bulunanlar fonları geri geldi.

•

Etkinlik planlandığında, tüm fonlar kullanıcıların talep edebileceği biletlere dönüştürülür. Viberate platformundaki hesaplarıyla.

•

Etkinlik bittikten sonra müzisyen, elde ettiği fonların kendi payına düşen kısmını cüzdanları.

Bu çözüm, Viberate ve DTX'e tamamen entegre edilecek ve Ethereum'da geliştirilecektir. blok zinciri. Bu, Ethereum platformunda güvenilir kitle fonlaması modelini tanıtıyor (ICO) müzik endüstrisine.

5.4.4.

TOPLULUK

CANLI PERFORMANSLAR

Sayfa 17

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

6. İŞ MODELLERİ

Platform, bir B2B'de farklı iş modellerinin uygulanmasına da izin verir bir B2C segmentinde olduğu gibi.

B2B segmentinde, Viberate bir pazar yeri, hedefli reklam platformu olarak hareket edebilir, ağ oluşturma aracı ve bir veri analizi hizmeti. Bir B2C segmentinde,

bilet işi.

Müzik endüstrisi en başından beri rezervasyon (hizmet) ücretlerini kullanarak çalıştı.

Sanatçıları temsil eden acenteler genellikle sanatçının% 10 ila% 20 rezervasyon komisyonu alır. net ücret. Bu tür bir çalışma sistemi paydaşlar tarafından kanıtlanmış ve kabul görmüştür, bu nedenle biz

korumak niyetindeyim, ancak otomatikleştirilmiş bir blok zinciri tabanlı platform kullanmanın faydaları nedeniyle,

böylelikle daha düşük genel masraflara sahip olduğumuzdan, ücreti daha düşük fiyat aralığında talep edebiliriz.

Rezervasyon ücreti, hizmetin operasyonel maliyetlerini karşılayacak şekilde dağıtılacaktır. ve ödül bütçelerini finanse etmek.

Listelenen sanatçılar, profillerini farklı listelerde gösterme seçeneğine sahip olacaklar (örneğin, bir rock grubu

Almanya, Almanya'nın rock grupları için en iyi listesinde yer alıyor).

Risk, akıllı sözleşmeler kullanılarak VIB veya ETH ile satın alınacaktır.

süre ve fiyat tanımlanacaktır. Akıllı sözleşme ödendikten sonra,

sanatçının kararlaştırılan pozisyonundaki profili ve kararlaştırılan süre.

VIB ve ETH'deki fiyat, mevcut talebe göre otomatik olarak ayarlanacaktır.

ilgili pozisyon.

Belirli müzisyen profilleri, sanatçının temsilcisiyle, yöneticisiyle veya yöneticisiyle doğrudan iletişim seçeneği içerir.

sanatçının kendisi. Bu varlıklarla iletişim kurmak için, bir kullanıcının ETH veya VIB'de bir ücret ödemesi gerekir.

Bu özelliğin bir gelir kaynağı olmasının yanı sıra, erişim için ücretlendirme amacı premium kişiler, spam'ı önlemektir.

Performans sanatçılarının profillerinde listelenen yüz binlerce etkinliği listeleyen Viberate

bu multi-milyarlık pazara girmek için eşsiz bir fırsata sahip. Kağıt biletler veriyor

elektronik olanlara giden bir yol ve bir blok zinciri uygulayarak bir adım daha ileri gitmek istiyoruz.

üzerinden satılan her bilet için komisyon alacağımız tabanlı biletleme hizmeti

bizim sistemimiz.

Viberate'in analitik içeriği, birkaç farklı satış noktası için içgörülü bilgiler sağlar,

müzik medyası, akış hizmetleri, daha büyük rezervasyon acenteleri ve diğer hizmetler gibi

kapsamlı müzik analizlerinden yararlanabilir. Tümüyle başına aylık bir ücret talep edeceğiz

tüm veritabanını kullanmak için profil veya aylık toplu ödeme. 3. parti entegrasyonlar da olacak

API çağrıları için ücret alacağımız API aracılığıyla kullanıma sunuldu.

6.1.

REZERVASYON

KOMİSYON

6.2.

REKLAM

GELİR

6.3.

PREMIUM'A ERİŞİM

SEKTÖR İLETİŞİM

6.4.

BİLETLEME

6.5.

3ÜNCÜ PARTİ

ENTEGRASYONLAR

7. PAZAR

CISAC ve UNESCO tarafından yapılan bir araştırmaya göre müzik endüstrisi, 250 milyar dolarlık yıllık ciro.

Canlı performanslar bu miktarın üçte birini kaplar.

Her yıl dünya çapında yaklaşık 50 milyon müzik etkinliği gerçekleşiyor.

Temsil edilen sanatçılar yüzde küçük bir kısmını oluştururken, milyonlarca sanatçı daha küçük sanatçılar temsil edilmez. Ücretleri 100 \$ 'dan az değişiyor birkaç bin dolara kadar.

Canlı müzik sektörü teknolojik gelişme nedeniyle hızla büyüyor, bu, insanların her zamankinden daha kolay müzikle ilgilenmesine olanak tanıyor (yalnızca Mac ve DJ olmak için bir YouTube eğitimi).

Yukarıdaki rakamlara dayanan bir tahmin, adreslenebilir pazarın her biri için 35 milyar ABD doları olacağını öngörüyor.

temsil edilmeyen sanatçı ücretlerinde yıl.

Şu anda, tek gerçek rekabetimiz blockchain ekosisteminin dışında var. Çözümler

Creativechain gibi blockchain teknolojisini kullanan müzik endüstrisi için,

Soundchain ve Musicoin, canlı müziğe değil, yalnızca telif koleksiyonuna odaklanır.

Yetenek pazarı olarak Viberate, çoğunlukla geleneksel rezervasyon biçiminde rakiplere sahiptir.

William Morris Endeavor, Creative Artists Agency, United Talent Agency gibi ajanslar

ve Paradigm sadece en büyük oyunculardan birkaçını saymak için. Ancak, Viberate'in ana hedefi

pazar onların müşterileri değil. Daha küçük profillere sahip müzisyenlerin ilgisini çekmeyi

hedefliyoruz.

temsil edilmemiş.

Dahası, sanatçıları kendi şirketlerinden kaçırarak büyük ajanslarla rekabet etmek yerine

daha fazlasını üretmek için onlara bir satış kanalı sunarak onlarla çalışmak istiyoruz.

Booking.com'un otellere harika bir satış kanalı sunduğu gibi, müzisyenleri için iş liderleri,

onlara karşı çalışmak yerine.

Viberate halihazırda halka açık olmasına rağmen, kampanyalar başlatmayı planlıyoruz,

projenin yol haritasında farklı kilometre taşlarına eşlik etmek. Kampanyalar hedeflenecek

veritabanı büyümesinin yanı sıra potansiyel müşterileri yaratmaya doğru (örneğin rezervasyonlar, reklam satın alma).

Sosyal medya: Facebook ve Twitter

SEM: Google AdWords arama ve ağ kampanyaları

Ağ reklamları: Httpool Reklam Ağı

7.1.

BOYUT

7.2.

REKABET

7.3.

PAZAR STRATEJİSİNE GİRİŞ

7.3.1.

GELENEKSEL

ONLINE REKLAM

7.3.2.

ETKİNLİK

VARLIK

7.3.3.

ÜNLÜ

PAZARLAMA

7.3.4.

BASIN

7.3.5.

HALKA AÇIK

TANIMA

B2B sektörüne yönelik bir hizmet olarak, görünüşümüzü kayda değer bir şekilde korumamız gerekiyor.

müzik etkinlikleri, örneğin:

•

festivaller

•

kulüp etkinlikleri

•

konserler

•

müzik konferansları

Küratörlü bir sahne ile daha büyük müzik etkinliklerine bağlanabilir, sahne arkasına sponsor olabiliriz ve

sanatçı yeşil oda.

Konferanslarda, panel özelliklerini başarıyla sağladık, içgörüler sağladık

açılış konuşmacıları için ve gelecekte stantlar ve

dünya çapında büyük müzik konferanslarında demo standları.

Influencer pazarlama, birçok proje için başarılı bir strateji olarak ortaya çıktı. Bu

ciro aramak için neden Alman merkezli Passiontainment ajansı ile çalışıyoruz?

ünlülerle, özellikle tanınmış müzisyenlerle ortaklıklar.

Onaylar şunları içerir:

•

bir müzisyenin marka adını Viberate ile ilişkilendirme hakkı

•

sosyal medya gönderileri

•

basın açıklamaları

•

Basın yayınları

Ünlülere doğrudan VIB'lerle ödeme yapılacaktır.

Dünyanın en büyük dans kültürü dergisi ile mevcut medya ortaklığı dışında,

Mixmag, analitik verilerini kullanarak periyodik olarak ilginç endüstri içgörülerini yayınlayacağız

Viberate, güçlü sosyal medya analiz motoru aracılığıyla teklifler sunar. Bu tür bilgiler

özeldir ve bir tür analiz yazılımı olmadan kolayca elde edilemez, bu nedenle

gazeteciler için değerli bilgiler.

Konsepti zaten test ettik ve medyanın önemli ilgisini çektik.

Ekip, kurumsal ve kurumsal alanlarda uzun yıllara dayanan deneyime sahip pazarlama ve halkla

ilişkiler yöneticileri istihdam etmektedir.

ünlülere yönelik pazarlama (Ekip bölümüne bakın), bu nedenle çoğu tanıtım etkinliği planlanacak ve

kurum içinde idam edildi.

PR faaliyetleri ile birlikte ayrıntılı bir medya planı VIB sahipleri arasında paylaşılacaktır.

Viberate, Avrupa Komisyonu'nun Music Moves Europe tarafından tanınmıştır. küresel müzik endüstrisini alt üst edecek sekiz Avrupalı girişimden biri olarak girişim: <https://ec.europa.eu/programmes/creative-europe/actions/music-moves-europe> AB hükümeti, şirkete, Komisyon'un pavyonunda sunum yapma şansı verdi. dünyanın en büyük müzik konferanslarından biri olan MIDEM Cannes'da. Viberate ayrıca Ekonomik Kalkınma Bakanlığı'nın tam desteğine sahiptir ve Bakan tarafından imzalanmış bir onay mektubu ile Slovenya Cumhuriyeti Teknolojisi, Zdravko Pocivalsek.

Sayfa 21

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

8. YOL HARİTASI

Pazarı test etmek - Topdeejays.com

Her şey dahil - Viberate

Viberate 1.0 lansmanı - Analitik içerik

Blockchain ekibini karşılama uzmanlar

ICO kampanyası başlatma

Viberate 2.0 lansmanı - herkese genişliyor
müzik türleri

MART 2013
NİSAN 2016
ŞUBAT 2017
HAZİRAN 2017
TEMMUZ 2017
NİSAN 2017
EKİM 2016
NİSAN 2015

Sayfa 22

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Mekanın ve Etkinliğin Açılışı
profilleri

Tüm canlı yayına katılma vizyonumuzun peşinden gidiyoruz
müzik ekosistemini tek bir yerde yükselttik
40.000 profilden oluşan varlık veri tabanımız
müzik mekanları ve 60.000 etkinlik.
Tüm profillerimiz ilgili ile döşenmiştir
ve güncel bilgiler,
keşif ve karar verme süreci
basit, hızlı ve verimli.

Rezervasyon Ajansı profillerinin kullanıma sunulması

Müzisyenlerin tanıtımını hafifletmek,
rezervasyon acenteleri tarafından temsil ediliyorsa
belirlenmiş rezervasyon ajansı profillerinin başlatılması,
temsil edilen müzisyenlerin kadrolarını içeren.

Bilet satışlarının entegrasyonu
platform

2018'in 3. çeyreğine kadar, bağlı kuruluş anlaşmalarımız olacak
tüm büyük bilet satıcıları ile
etkinlik satın alma seçeneğine sahip kullanıcılar
biletleri doğrudan site dışından.
Daha sonraki aşamalarda,
kendi iç bilet satış sistemi.

Genişletilmiş blockchain özellikleri
entegrasyon

Yavaş yavaş gelişmiş blok zinciri tanıtacağız
akıllı sözleşmeler ve DAO'lar gibi özellikler,
farklı aşamalarında kullanılacak
müzisyen rezervasyon süreci.
Ancak o zaman misyonumuza tam olarak ulaşacağız
canlı müziği dijitalleştirmek ve merkezden uzaklaştırmak
endüstri.

AĞUSTOS 2017
2017 4. Çeyrek
3. Çeyrek 2018
Q1 2019

Q4 2018 & Q1 2019

4. Çeyrek 2018

1. Çeyrek 2018

EYLÜL 2017

ICO

Blok zincirini uygulamanın ilk adımı olarak teknolojiyi hizmetimize dahil etmek ve Finansmanın bir sonraki turunda, bir Eylül 2017'de Viberate ICO.

Etkinlik Organizatörü profillerinin başlatılması

Ek olarak, etkinlik düzenleyiciyi de başlatacağımız etkinlik organizatörlerini etkinleştirecek profiller çalışmalarını sergilemek, etkinliklerini tanıtmak ve diğer kuruluşlarla doğrudan ilişki kurabilirsiniz.

İş ve rezervasyon platformu lansmanı

İletişim sistemimizi yükselteceğimiz kapsamlı iş ve rezervasyon ile varlıklarımızın tam anlamıyla almasını sağlayacak araçlar basit bir dijitalleştirilmiş sürecin avantajı müzisyenleri ayırtmak ve diğerlerini takip etmek iş fırsatları.

Küresel pazarlama, halkla ilişkiler ve satış kampanya

Farkındalığı yaymak amacı ile hizmetimiz hakkında farklı performans göstereceğimiz küresel ölçekte pazarlama, halkla ilişkiler ve satış faaliyetleri ölçek.

Bize yardımcı olmaları için pazarlama uzmanları görevlendireceğimiz çabalarımızın etkinliğini en üst düzeye çıkarmak.

Sayfa 23

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

9. EKİP

Projenin arkasındaki ekip, deneyimli yöneticiler, etkinlik organizatörleri, geliştiriciler ve kripto para birimi uzmanları.

Kurucular, müzik alanında 20 yılı aşkın süredir çalışarak müzik alan bilgilerini kazandılar. endüstri, sanatçıları yönetmek, gezmek, etkinlikler düzenlemek ve başarılı bir kayıt yürütmek etiket. Bir plaj da dahil olmak üzere bölgelerindeki en büyük etkinlik markalarından bazılarını yarattılar.

Festival Disconautica, her yıl 80 bin ziyaretçi çekiyor.

Sektörün acılarını zor yoldan keşfettiler ve şimdi çözümler sunuyorlar.

Viberate ile sektördeki meslektaşlarına.

Kendi etkinliklerini organize etmenin yanı sıra, büyüklere etkinlik yönetimi hizmetleri de sundular.

Philip Morris, Hewlett-Packard, Microsoft, Vodafone ve pek çok uluslararası müşteri diğerleri.

Ekibin kripto kısmı zaten CreditBit adında başarılı bir projeye sahip.

Son sekiz yıldır kripto topluluğuyla aktif olarak meşguller.

Matej Gregorčič, CEO

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/matejgregoric/>

Matej, gençliğinden başlayarak hayatının büyük bir bölümünde bir girişimci oldu. O kurdu pazarlama ajansı ve ortak bir ofis alanında fikir satmaktan alıp,

ülkesindeki en büyük etkinlik yönetimi ajanslarından biri. Şirketi çok sayıda kazandı pazarlama festivallerinde ödüller aldı ve dijital pazarlamada bazı öncü çalışmalar yaptı.

Facebook hala küçük bir web sitesi olarak kabul edildi. Büyük uluslararası müşterilerle çalışmak,

ekip üyeleri hiçbir zaman son teslim tarihini kaçırmadı. Takım liderliği ve stratejik konularda uzmanlaşmıştır.

matematik ve ekonomi çalışarak edindiği bilgileri planlama, kullanma.

Vasja Veber, İşletme Müdürü

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/vasjaveber/>

Vasja, ilk işine 90'ların ortasında 15 yaşındayken başladı. Çalışma odası, müşteriler için basit web siteleri kurdu. Pazarlama alanında yüksek lisans derecesi aldıktan sonra

Ljubljana Üniversitesi'nden bir müzik yönetimi ajansı kurmak için Matej'e katıldı.

O zamandan beri dünyanın en iyi tekno DJ'lerinden biri olan UMEK'i yönetiyor.

yılda 100 konserinin bakımı. Vasja, ilgili tüm günlük iş operasyonlarını gözden geçirir.

bir süperstar müzisyenin kariyerine, rezervasyon acenteleriyle çalışmaktan seyahat etmesine kadar

lojistik ve vergiler. Müzik sektöründe 10 yılı aşkın bir süre içinde,

müzik endüstrisindeki etkileyici etkileyiciler ağı. Vasja aynı zamanda

Kayıt Akademisi Washington Bölümü (Grammy Ödülleri).

9.1.

KURUCULAR

Sayfa 24

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Uroš Umek, Profesyonel DJ, Kurucu, Ünlü Elçisi

Facebook hayran sayfası: <https://www.facebook.com/umek.si/>

Uroš, UMEK sahne adının hemen altında tanınmaktadır. Gerçek bir tekno hayranı bilir

miras. Umek, ödüllü bir yapımcı ve birinci sınıf bir tekno DJ'dir. O şahsen

düzenleyerek kendi ülkesindeki elektronik müzik sahnesini başlatmaktan sorumlu

Slovenya'nın ilk yasadışı övgülerinden bazıları. O zamandan beri,

dünyanın en tanınmış tekno sanatçıları, dünya sahnesinde adını duyurarak mezun oluyor

Avrupa'nın başkentlerinin karanlık yeraltı kulüplerinden devasa tekno sahnelerine

Ultra, EDC ve Tomorrowland gibi dünyanın en yüksek profilli müzik festivalleri. UMEK

önde gelen bir dergi olan DJ Mag tarafından dünya çapında 3 numaralı Techno DJ seçilmiştir.

Boštjan Žakelj, CTO

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/bostjan-zakelj-b138874/>

Bostjan, Linux ve Windows konusunda derin bilgiye sahip deneyimli bir kıdemli mühendistir

(Azure) sunucu yönetimi, PHP programlama, CSS / XML kodlama, mobil uygulamalar,

CMS sistemleri, mongoDB noSQL veritabanı yönetimi ve ağ güvenliği. O olmuştur

en başından beri Viberate'de lider bir teknoloji gücü ve sosyal medya oluşturmaktan sorumlu

Her gün milyarlarca veri noktasını analiz edebilen medya analiz motoru.

Rok Bavec, Kıdemli Geliştirici, Veri Bilimcisi

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rok-bavec-ba88a610a/>

Rok, Üniversite Matematik Fakültesi uygulamalı matematikten mezun oldu.

Ljubljana. PHP bilgisine sahip organize, yaratıcı ve yüksek odaklı bir geliştircidir.

programlama, mySQL veritabanları, noSQL veritabanları (mongoDB) ve deneyimli

web geliştirmede. Veri analitiğinde uzmanlaşmıştır ve burada bir dizi

müzisyenler arasındaki çevrimiçi popülerliği ölçmek için algoritmalar.

Rok Babič, Kıdemli Blockchain Geliştiricisi

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/rok-babi%C4%8D-a3843852/>

Rok, teknoloji kariyerine bölgenin önde gelen bir ERP sağlayıcısında geliştirici olarak başladı. En kısa sürede

Blockchain'i duydu, bağımlıydı ve sonraki yıllarını geliştirmek ve sürdürmek için harcadı.

Bitcoin ve diğer altcoinlerin üstüne çözümler. Yine de gerçek tutkusunu bulmuştu.

Merkezi olmayan uygulamalar geliştirmeye hemen başladığı Ethereum'un piyasaya sürülmesi

platformun üstünde. Birkaç başarılı projeden sonra Spartan Solutions'ı kurdu.

do, lider bir merkezi olmayan çözüm sağlayıcısı olmayı hedefledikleri ve

Bölgedeki entegratör. Bir dizi merkezi olmayan çözümü başarıyla uyguladıktan sonra,

Rok, öncelikle merkezi olmayan uygulamaları teşvik etmeye,

blockchain tabanlı çözümler ve blockchain alanında danışmanlık girişimleri.

9.2.

ÖNCÜLÜK ETMEK GELİŞTİRİCİLER

Sayfa 25

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Dr. Ina Veber, Baş Hukuk Müşaviri

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/ina-veber-67457a68/>

Ina, Uluslararası İşletme alanında doktora derecesine sahip bir avukattır. Uluslararası hukuk alanında uzmanlaşmıştır ve

müzikle ilgili yasal konulara vurgu yapan fikri mülkiyet mevzuatı. O idi

bir yardımcı doçent, Slovenya Primorska Üniversitesi'nde

uluslararasılaşma alanındaki makale sayısı.

Bundan sonra, müzik ve başlangıç işinde hukuk danışmanı olarak kariyerini sürdürdü.

müzisyenlere, plak şirketlerine ve etkinlik organizatörlerine hizmetlerinin yanı sıra bir dizi teknolojik girişimler. Şu anda blockchain teknolojisinin etkilerini araştırmaktadır.

Fikri mülkiyet ve ilgili tarafları korumak ve çözümü iyileştirmek için nasıl kullanılabilirliği anlamazlıklar.

Kristian Gorenc, CMO

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/kristiangorenc/>

Kristian lisansını aldı. Ljubljana Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden Pazarlama Doktorası.

Dijital pazarlama ve halkla ilişkiler konusunda uzmanlaşmıştır. Kariyerinde Nivea gibi markalar için çalıştı,

Vodafone, Ax, Beko ve diğerleri, stratejik olarak planlama ve uygulama başarılı

bölgesel ve ulusal marka ve satış kampanyaları. Aynı zamanda yetenekli bir halkla ilişkiler uzmanıdır.

müzisyenler için, sosyal medya varlığı, reklam ve basın ilişkilerine özen göstererek

süperstar müzisyen ve şirketi.

9.3.

GENEL

PERSONEL

Dr. Mark Pleško, Nükleer Fizikçi, Melek Yatırımcı

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/markplesko/>

Harika bir nükleer fizikçi (maddenin antimaddeye dönüşmesinin birlikte keşfi) Mark,

ekte potansiyeli ilk gören ve projenin vizyonu. Gemiye binmek için yeterli ve

onları erken destekleyin. Mark, bir melek yatırımcıdan daha fazlasıdır; aktif olarak katılıyor

şirketin stratejik planlaması ve günlük operasyonları.

Aynı zamanda dünya olan yüksek teknoloji şirketi Cosylab'ın ana kurucusu ve CEO'sudur.

yıllık kar marjlarını aşan büyük nükleer hızlandırıcı kontrol sistemlerinde lider

% 30-40. Cosylab'ın müşterileri arasında dünyanın en büyük ulusal laboratuvarları ve

CERN, uluslararası füzyon projesi ITER, Stanford'daki SLAC gibi uluslararası projeler

Japonya'daki Üniversite, KEK ve dünya çapında birkaç yeni kanser tedavi merkezi

kanser tümörlerini milimetre altı hassasiyetle öldürmek için protonlar ve Karbon iyon hızlandırıcıları.

Dejan Roljić, ABC Hızlandırma İş Şehri

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/dejan-roljic-50a90912/>

Ljubljana'da ofisleri bulunan Slovenya'nın ilk ve en büyük hızlandırıcısı olan ABC Accelerator'ın kurucusu,

Münih ve San Jose, Dejan ilk şirketini kuran seri bir girişimcidir.

16 yaşındaydı ve 26 yaşındayken iki çıkış yapmayı başardı. Dejan çok önemli bir rol oynadı

Viberate bir tohum turu finanse ederken ve projenin önemli bir parçası olduğunda

yatırımcı ilişkilerine gelir.

9.4.

DANIŞMAN

Sayfa 26

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Peter M. Moricz, Blockchain İş Geliştirme

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/petermmoricz/>

Peter, zamanımızın en ciddi mali krizlerinden bazılarını başarıyla atlattı. ve riskli etkin bir şekilde yönetmek için büyük bir uzmanlık ve itibar geliştirdi. Türevleri ürün bilgisi çeşitlidir, 20 yılı aşkın süredir ABD ve Avrupa Sabit Gelir, FX, hisse senedi endeksleri, ham petrol ve altın vadeli işlemleri. Son zamanlarda Peter'in kariyeri odaklandı risk ve uyum sorunları hakkında. 2014 ve 2016 yılları arasında JP'de Başkan Yardımcısı olarak görev yaptı.

Tüm ABD'ye uyumdan sorumlu olduğu Londra'daki Morgan Private Bank, İngiltere ve AB yasal gereklilikleri, satış ve uygulama denetimi ile uyumlu lider Endüstri standartları. Ayrıca Regtech, Fintech şirketleri ve Co-Founded a Trade Finance Blockchain şirketi ChainX.

Collin LaHay, Blockchain Uzmanı, Kurucu @ Gambit

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/collinlahay/>

Collin lisansını kazandı. İşletme bölümünden Pazarlama seçeneği ile Wisconsin Üniversitesi, River Falls. Arama motoru optimizasyonunda on iki yıllık bir kariyerin ardından ve dijital reklamcılık konusunda uzmanlığını finans alanına taşıdı ve kripto para piyasası 2013'ün başlarında. O zamandan beri Collin verimsizliklerin ticaretini yapıyor. Tam zamanlı kripto piyasalarının yanı sıra Bitrated ve amiral gemisi kripto borsaları için en büyük süper ortaklıklardan biri. Collin geliştirdi ve 2015'ten beri kendi blok zinciri projesi olan GambitCrypto'yu yönetiyor ve özel bir kendi tescilli ticaret algoritmalarını, botlarını ve araçlarını geliştiren ticaret grubu.

Charlie Shrem, Blockchain Uzmanı, Kurucu Ortak @ Bitcoin Foundation

Kişisel web sitesi: <http://charlieshrem.com/>

Charlie Shrem, Amerikalı bir girişimci ve bitcoin savunucusudur. Bir girişim kurdu şirketi, BitInstant ve daha önce hizmet veren Bitcoin Vakfı'nın kurucu üyesidir. Başkan Yardımcısı olarak. 2013 yılına kadar BitInstant, tüm bitcoin'in yaklaşık% 30'unu işliyordu işlemler. Shrem, yönettiği bir belgesel olan "The Rise and Rise of Bitcoin" de yer alıyor. Nicholas Mross, bitcoin'in kökenlerini ve gelişimini araştırıyor. Prömiyerini yaptı 2014 Tribeca Film Festivali. Ayrıca 2016 belgesel filmi "Bankacılıkta Bitcoin teknolojisinin yaşamları nasıl şekillendireceğini tartışan Bitcoin "ve 2015 tarihli" Digital Altın, ", bitcoin'in yükselişini anlatan Nathaniel Popper. Bitcoin'i kabul eden bir gece kulübünün eski sahibi olan Charlie, Viberate ekibi - blok zinciri konusundaki derin bilgisi ve aynı zamanda bir müzik macerası.

Sayfa 27

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

Prof.Dr.Jure Leskovec, Profesör @ Stanford Üniversitesi, Pinterest

Stanford kişisel sayfası: <https://cs.stanford.edu/people/jure/>

Jure Leskovec, Stanford Üniversitesi'nde Bilgisayar Bilimleri Doçenti. Onun araştırma, madencilik ve büyük sosyal ve bilgi ağlarını modellemeye odaklanır. bilginin evrimi ve yayılması ve bunlar üzerindeki etkisi. Girişimini sattıktan sonra, Kosei, Pinterest'e göre, Pinterest laboratuvarlarına liderlik eden Baş Bilim Adamı pozisyonunu aldı. Biri olarak

Profesör Leskovec, dünyanın önde gelen büyük veri uzmanları ve araştırmacıları, Viberate'in veri madenciliği ve hizmetin sosyal medya analiz motoru üzerine geliştirme ekibi.

Ram Santhosh Kumar Budime, CEO @ Bitins.net

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/ram-santhosh-kumar-budime-494133149/>

Ram'in girişimcilik faaliyetleri Bitcoin gibi dijital para birimleri alanlarına odaklanmıştır,

Gelişmekte olan teknoloji trendleri ve iş için keskin bir gözle Blockchain ve Fintech şirketleri kritik yolda konumlandırma içgüdüleri. 2016 yılında Genel Müdür olarak çalışırken GreCom şirketinde İş Geliştirme, BitIns'i kurdu ve CEO olarak görev yapıyor. BitIns'in misyonu, insanlara ve işletmelere dijital paraya kolay erişim sağlamaktır. Ram ayrıca Hindistan'daki kar amacı gütmeyen kuruluşların aktif bir destekçisidir ve fiziksel Fitness. Viberate'in ekibinde Ram, kripto borsalarında da VIB'yi almaktan sorumlu Katkıda bulunanlara ETH değişim hizmetine hızlı ve güvenilir fiat sunarak.

Sayfa 28

Sayfa 29

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

10. VIB TOKEN CROWD İNDİRİMİ

Viberate token tamamen ERC20 uyumludur ve ETH ile satın alınabilecektir.

Sembol: VIB

Kitle satışının piyasaya sürülmesinin ardından temel token fiyatı 0.1 \$ olarak belirlenecek.

ETH / USD döviz kuru, 5 Eylül piyasa döviz kuruna göre kilitlenecek ve

Kalabalık satış süresinin tamamı için geçerli olacaktır.

Token kitle satışları veya ilk satışlar yoluyla para toplamak için sadece bir fikir kullanan diğer birçok projenin aksine

Madeni para teklifleri, gerçek bir ürün veya en azından bir konsept kanıtı olmadan, Viberate yükseldi ve

koşuyor. Viberate'in halihazırda bir kullanıcı tabanı, yerleşik iş ortaklıkları ve medyası var kapsama.

Proje, kurucuların kendi birikimlerinin 400.000 \$ 'ı ile başlatıldı. Fonlar

bir MVP üretmek ve müzisyenlerin ilk veritabanını oluşturmak için kullanılır.

Bu, takıma bir melek turundan 1.000.000 dolarlık bir melek turu yükseltmek için sağlam bir

Sloven ABC Accelerator ve iki melek yatırımcı. Fonlar,

120.000 müzisyen profiline sahip platform ve müzik mekanları için profiller üzerinde çalışmaya başlayın

(Geçmişteki ilerleme hakkında daha fazla bilgi için Yol Haritası bölümüne bakın).

Viberate zaten bir melek yatırımı aldı, bu nedenle token alıcıları katkıda bulunuyor

Risk sermayedarları ve melek tarafından yapılan durum tespiti incelemesinden geçmiş bir proje yatırımcılar.

Katkıda bulunanlar gönüllü olarak katkıda bulunurlar ve katılımları hiçbir şekilde tanımlanamaz veya projeye ve IP'ye sahip olan şirkete bir öz sermaye yatırımı olarak muamele görür.

www.viberate.com adresi. Katkıda bulunanlar, www.viberate.io/TOS

[viberate.io/TOS](http://www.viberate.io/TOS)

Jetonun sahipliği şu hakları içermez:

- şirketin mülkiyeti
- hizmetin IP sahipliği
- hizmetin karı
-

Jeton sahiplerinin oylamasına seçenekler konulmadıkça karar verme sürecine katılın

Kurucu ekip hala projede çoğunluk hissesine (% 83.33) ve çoğunluğa sahip.

oylama, böylece strateji üzerinde tam kontrol ve günlük karar alma.
Şirket, aşağıdakileri içeren hizmetin tüm fikri mülkiyetine sahiptir:

- marka adı ve alan adı
 - web sitesinin kaynak kodu
 - sıralama algoritması
 - profil veritabanı
- Katkıda bulunanlar / belirteç sahipleri, şirketin entelektüellerinin sahipliğini almaz
- Emlak.
- 10.1.
VIB TOKEN
- 10.2.
UYGUNLUK
- 10.2.1.
ERKEN FİNANSMAN
VE GÜNCEL
MÜLKİYET
- 10.2.2.
FİKRİ
EMLAK

Sayfa 30

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

10.3.

TOKEN SATIŞI DETAYLAR

ICO başlangıcı: 5 Eylül 2017

(blok numarası bir hafta önce ilan edilecektir)

Tüm ICO sürecini otomatik olarak ele alacak akıllı bir sözleşme oluşturacağız. Ana akıllı sözleşmenin özellikleri şöyle olacaktır:

Akıllı sözleşmenin katkıda bulunanlar için bir güvenlik önlemi olacak. Asgari hedef ulaşılmadığında, fonlara erişimimiz olmayacak ve katılan katkıda bulunanlar alacak tam bir geri ödeme. Bu önlem, katkıda bulunanları dolandırıcılıktan korur ve ihtiyacı ortadan kaldırır. emanet için.

Sınırsız ICO'lara karşıyız çünkü şirketin miktarı artırması gerektiğine inanıyoruz

yol haritasındaki hedeflere ulaşmak için gereken para. Ayrıca, kapaksız

ICO'larmın, genellikle açgözlülük ve hırsla yönlendirilen tokenize ekonomi için zararlı olduğu ortaya çıktı.

yutturmaca avantajı.

Özelliklerimizi olabildiğince kapsamlı sunmaya çalışıyoruz, bu yüzden yaptık ürün ve teknik geliştirme faaliyetlerimizin bir önceliğidir. Bu karar şiddetle iki aşamaya ayrılan finansal stratejimize yansdı.

- Geliştirme sınırı, başarmak için gereken maksimum fon miktarını tanımlar yol haritamızda tanımlanan gelişim hedefleri. Fonların bir kısmı da ayrılmıştır daha küçük ölçekte ilk pazarlama kampanyası için.

- Pazarlama sınırı, pazarlama maliyetini, yani doğrudan satışları ve küresel bir halkla ilişkiler ve reklam kampanyasının başlatılması. Hizmetin sağlam bir şekilde yerinde olmasıyla, ikinci aşamadaki ana hedefimiz, Viberate hakkındaki sözleri tüm dünyaya yaymaktır. dünya.

10.3.1.

MİNİMUM

HEDEF

10.3.2.

MAKSİMUM

GELİŞTİRME

CAP VE MAKSİMUM

TOPLAM CAP

ICO'nun üretim aşaması

ICO başlangıcı

Minimum hedef: 1 milyon dolar

Maksimum hedef: 12 milyon dolar

6 milyon dolar

ICO'nun pazarlama aşaması

Hizmetin daha da geliştirilmesini, token crowdsale ile finanse etmeye karar verdik, çünkü iki ana sebep:

•

Viberate, veritabanı büyümesi açısından tamamen merkezi olmayan hale gelecek ve küratörlük ve topluluk üyelerinin çalışmalarından finansal olarak yararlanmaları gerekir içerik ve satış anlamında katkıda bulunarak.

•

Teknik geliştirmenin ve iş geliştirmenin hala merkezileşmiş ve odaklanmış kalması gerekiyor yeni özellikler geliştirmek ve finansman gerektiren gelirler sağlamak.

10.2.3.

NEDEN FİNANSMAN

TOKEN İLE

TOPLU SATIŞ

Sayfa 31

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

10.3.3.

OTOMATİK

TOKEN İHRAÇ

10.3.4.

DAĞITIM

VERİLEN

TOKENLER

ICO sözleşmesi doğrudan Token sözleşmesine bağlanacaktır, böylece belirteçler mümkün olacak. Kullanıcılar gerçek zamanlı olarak kaç token alacaklarını görebilecekler katkılarında karşılık olarak ve almak için uzun bir süre beklemeye gerek kalmayacaktır. bunları (ICO bittikten hemen sonra gönderme etkinleştirilecektir).

•

Üretilen toplam VIB sayısı: **200.000.000**

•

Daha fazla ürün geliştirme için fon sağlamak amacıyla ICO'da tokenlerin % 60'ı satılacak, operasyonlar ve uluslararası genişleme

•

Jetonların % 16'sı proje kurucuları ve yardımcı olan ekibin geri kalanı tarafından tutulacak sıkı çalışmaları ve özverileri ile projeyi hayata geçirmek

•

Jetonların % 4'ü erken aşama melek yatırımcılara, yani gerçek inananlara verilecek, çok güven gösteren ve fikrimize roket yakıtı sağlayan

•

Jetonların % 5'i, ödül havuzunun katılımcıları ödüllendirmek için ilk stoklanması için tasarlanmıştır, varlıklar veritabanımızı oluşturmaya ve düzenlemeye yardımcı olan

- Jetonların % 8'i , projeye yardımcı olan danışmanlarımıza ve elçilerimize verilecek bilgi ve uzmanlıkları ile

- Jetonların % 7'si projeye daha sonra katılacak gelecekteki ortaklar için ayrılacak sahne

Kuruculara, çalışanlara ve tohum yatırımcılarına ait tüm tokenlar,
Aylık uçurumlarla 24 ay.

Crowdsale - % 60

Yatırımcılar - % 4

Kurucular ve Ekip - % 16

Viberate Katkıda Bulunanlar - % 5

Danışmanlar ve Elçiler - % 8

Gelecek ortaklar - % 7

VIB TOKENS

200.000.000

ICO'nun öngörülen miktara ulaşmaması durumunda, hiçbir geliştirme veya pazarlama faaliyetleri tamamen ihmal edilecek, ancak uygulama dinamikleri değişiklik. Büyüme için işletme karına güveneceğiz. Gerekirse, operasyonlarımız yalnızca

tüm geliştirme ve pazarlamayı gerçekleştirecek kadar pisti genişletmek için küçültüldü belirlediğimiz hedefler.

Satılmayan tokenlar pazarlama bütçesine aktarılacaktır. Jetonlar bir akıllı sözleşme ve küresel pazarlama kampanyasının gerçekleşeceği bir yıl sonra erişilebilir başla. Kilitleme, Viberate'in değerine inandığımız katkıda bulunanları kanıtlamaktır. jetonlar (VIB) ve jetonların hemen satılmayacağına ve harcanacağına dair güvence olarak sadece pazarlama ve satış faaliyetleri için.

Sayfa 32

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

- Katkıların % 40'ı , projenin teknik geliştirme maliyetlerini karşılamaya yöneliktir. pazaryeri işlevlerinin uygulanmasından başlayarak yaklaşan hizmet özellikleri ve ek varlık özellikleri

- Katkıların % 15'i teknik olmayan ürün geliştirme maliyetlerini karşılayacak, proje yönetimi, ekip yönetimi ve iş geliştirme dahil

- Katkıların % 15'i , yeni varlıkları ekleme maliyetlerini karşılamak için tahsis edilecektir. veritabanı, mevcut olanları dahili olarak küratörlüğünü yapar ve bir destek merkezi kurar

- Katkıların % 20'si , temel pazarlamayı kapsayan ilk pazarlama aşamasını finanse edecek kullanıcı edinme ve markalama için reklam kampanyaları dahil olmak üzere operasyonlar

- Katkıların % 10'u günlük operasyonları, ofis kirasını, ofis ekipmanını, seyahat masrafları ve yasal ücretler

10.4.

FON DAĞITIMI

10.4.1.

TAHSİSİ

ÜRÜN

GELİŞTİRME

EVRE

KATKILAR

10.3.5.

İNDİRİMLER

Erken katkıda bulunanlar bir indirimle ödüllendirilecek. İndirim oranı her gün düşecek hafta,% 12'den başlayıp ICO'nun son haftasında% 0 ile bitiyor.

Teknik

geliştirme

& kullanıcı deneyimi

Ürün geliştirme

ve yönetim

Veritabanı genişletme

& destek

Pazarlama, satış,

& PR

Genel ve

Yönetim

masraflar

% 40

% 12% 9

% 6

% 3

% 0

% 15

% 15

% 20

% 10

BONUS

ICO başlangıcı

ICO sonu

İlk 48 saat

1. hafta

Hafta 2

3. Hafta

4. hafta

BONUS

BONUS

BONUS

BONUS

Sayfa 33

WWW.VIBERATE.IO · ICO@VIBERATE.COM

10.4.2.

TAHSİSİ

PAZARLAMA AŞAMASI

KATKILAR

•

Katkıların % 25'i hedef kitemize doğrudan satış maliyetlerini karşılayacaktır, doğrudan aramalar ve kişisel toplantılar dahil

•

Katkıların % 15'i , hedeflenen küresel, devam eden bir PR kampanyasını finanse edecek uzmanlaşmış ve yaygın medya

•

Katkıların % 60'ı , devam eden bir küresel reklam kampanyasının maliyetlerini karşılayacaktır. kullanıcı tabanımızı artırmak ve piyasada likidite sağlamak için tasarlanmış tüm ilgili medya kuruluşları

Doğrudan satış

genişleme

% 25

% 15

% 60

Küresel Halkla İlişkiler

kampanya

Küresel reklamcılık

kampanya

Sayfa 34

info@viberate.com
www.viberate.com
www.viberate.io