

iVOBS

L I C E N S E

NOUVELLE GÉNÉRATION DE MARKETPLACE





TABLE DE MATIÈRES

1. ÉNONCÉ DE VISION ET MISSION

1. E-COMMERCE APRES COVID DANS LE MONDE
2. IVOBS LICENSE NOUVELLE GÉNÉRATION POUR LA MARKETPLACE
3. LES DÉFIS COMPLEXES EXIGENT DES SOLUTIONS COMPRÉHENSIVES
4. IVOBS : LA PRÉSENCE EN LIGNE DONT LES ENTREPRISES INDÉPENDANTES ONT BESOIN.

2. VISION GLOBALE DE E-COMMERCE EN 2022

1. INNOVATION : CE QUI NOUS REND HUMAINS
2. UNE TRÈS COURTE HISTOIRE DU COMMERCE
3. E-COMMERCE : QUAND LES MARCHÉS SONT EFFECTUÉS EN LIGNE
4. E-COMMERCE : GÉANTS D'AUJOURD'HUI, ENFANTS DES ANNÉES 90
5. 2.5 LE PROBLÈME AVEC LA MARKETPLACE EN LIGNE AUJOURD'HUI

3. DÉFIS, OPPORTUNITÉS ET LE MODÈLE COMMERCIAL D'IVOBS

1. CONFIANCE, CRÉDIBILITÉ ET RÉPUTATION
2. DÉPENSES AND PROCESSUS DE PAIEMENT LONG
3. LOYAUTÉ CLIENTÈLE ET LA RÉTENTION

4. MARKETING BASÉ SUR LES EFFETS DE RÉSEAUX

1. AVANT-LANCEMENT : RECRUTEMENT D'AMBASSADEURS DE MARQUE
2. LANCEMENT : CRÉATION DU CONTENU VIRAL AVEC DES MARQUES ET DES INFLUENCEURS
3. AU LANCEMENT : SPONSORS RESPECTÉS DE CRÉATEUR DE CRYPTO
4. APRÈS -LANCEMENT : PARTENARIATS STRATÉGIQUES AVEC LES LEADERS DES INDUSTRIES
5. COMMENT L'EFFET DE RÉSEAU CONTINUERA DE CROÎTRE IVOBS

5. FLUX DE TRAVAIL ET MODULES D'INTERFACE D'UTILISATEUR

1. FONCTIONNALITÉS DE WALLET, D'ÉCHANGE ET DE PAIEMENT
2. MODE DE COMMUNICATION

6. TOKENOMICS & OFFRE INITIALE DE PIÈCES (ICO)

1. LES FONDAMENTAUX DE TOKEN



2. UTILITÉ DE DIASPORA POUR LES COMMERÇANTS, LES CLIENTS ET LES OPÉRATEURS
 3. DÉTAILS DE L'OFFRE INITIALE DE PIÈCES (ICO)
 4. DISTRIBUTION DES TOKENS ET CALENDRIER D'ACQUISITION
 5. ALLOCATION BUDGÉTAIRE DE L'OFFRE INITIALE DE PIÈCES (ICO)
-
7. **FEUILLE DE ROUTE (ROADMAP) & ÉQUIPE D'IVOBS LICENSE**
 1. FEUILLE DE ROUTE DU PROJET ET ÉTAPES CLÉS
 2. FONDATEURS ET MEMBRES DE L'ÉQUIPE D'IVOBS LICENSE
-
8. **RISQUE ET JURIDIQUE**
 1. INFORMATION GÉNÉRALE
 2. REPRÉSENTATION ET GARANTIES
 3. DROIT APPLICABLE ET ARBITRAGE
 4. CLAUDE DE NON-RESPONSABILITÉ



ÉNONCÉ DE VISION ET DE MISSION

1.1 COMMERCE ELECTRONIQUE APRES COVID DANS LE MONDE

IVOBS soutiendra les entreprises indépendantes en connectant ces entreprises à leurs clients sur notre plate-forme, de l'entreprise aux consommateurs (B2C) et d'une entreprise à une autre entreprise (B2B).

Selon une enquête effectuée en 2021, 55,6 % des consommateurs américains préféreraient acheter ou rechercher des services en ligne plutôt que de visiter un magasin physique. Cela représente une augmentation de 9 % par rapport à l'année précédente.

La corporation Nasdaq prédit que 95 % de tous les achats seront effectués en ligne d'ici 2040. Avant la pandémie de COVID-19, le e-commerce devait connaître une croissance significative au cours de la nouvelle décennie, et La pandémie a rendu cette croissance explosive. Les dépenses en ligne aux États-Unis ont bondi de 55 % pendant la pandémie.

De plus, les premières recherches et les principaux indicateurs économiques suggèrent que cette croissance explosive des achats en ligne se poursuivra probablement dans le monde même après la pandémie de covid.

1.2 IVOBS NOUVELLE GÉNÉRATION POUR LA MARKETPLACE EN LIGNE

Les entreprises indépendantes et les fournisseurs de services les savent et, à juste titre, souhaitent capitaliser sur la croissance explosive de e-commerce et de l'industrie indépendante. Cependant, les entreprises indépendantes et les pigistes (les travailleurs indépendants) sont souvent confrontés à des défis importants, lorsqu'ils vendent leurs produits ou offrent leurs services via des marketplaces existantes tels qu'Amazon, AliExpress d'Alibaba, eBay, Upwork, freelancer.com et tant d'autres plateformes.

Chez IVOBS, nous transformerons ces défis aux nouvelles opportunités dotées de liberté et de sécurité.

Notre première marketplace offrira des opportunités infinies car nous avons intégré des options de paiement flexibles, acceptant à la fois la monnaie fiat et notre crypto-monnaie native ERC-20, Diaspora [\$DSP].



Notre token native offrira aux clients une plus grande flexibilité tout en réduisant les coûts de transaction et les délais de traitement des paiements.

Nous prévoyons d'inciter les clients à utiliser notre token pour les achats, en introduisant un programme de fidélité avec des remises, des récompenses et des privilèges spéciaux. Les entreprises qui demandent à vendre leurs biens ou services sur notre plateforme doivent acheter au préalable une licence auprès de l'équipe IVOBS, ce qui leur donne un intérêt direct dans le bien-être de notre plateforme.

1.3. LES DÉFIS COMPLEXES EXIGENT DES SOLUTIONS COMPRÉHENSIVES

Notre marketplace introduira également des fonctionnalités innovantes qui établissent la confiance et la crédibilité entre les entreprises et les clients.

Par exemple, les clients pourront clairement voir le nombre de ventes réalisées par une entreprise, ainsi que d'autres mesures clés telles que le taux d'exécution des commandes du commerçant et le score de la qualité de produit du commerçant agrégé [MerchantProductQualityScore (MPQS).]

Pour les services, les clients pourront voir les avis et la qualification du commerçant ainsi que d'autres mesures clés qui incluent, mais sans s'y limiter : la zone de service, les frais de service et le temps de disponibilité. Les fournisseurs de services auront également la possibilité d'informer leurs clients s'ils sont absents pour un travail ou s'ils ne seront pas disponibles pour de futurs travaux jusqu'à nouvel ordre.

Ces fonctionnalités sont combinées à notre plateforme d'échange de crypto et donnent la possibilité aux clients de payer des produits et services en crypto pour recevoir des remises, des récompenses et des points de fidélité (bonus). Ces mécanismes créeront une expérience unique et exceptionnelle entre les acheteurs et les vendeurs sur notre plateforme.

1.4 iVOBS : LA PRÉSENCE EN LIGNE DONT LES ENTREPRISES INDÉPENDANTES ONT BESOIN.

Alors que les habitudes de navigation des consommateurs continuent de changer, il est plus important que jamais pour les entreprises indépendantes



d'établir une solide présence de e-Commerce dans ce paysage en mutation. Chez IVOBS, nous ne pensons pas que cette présence en ligne devrait coûter aux entreprises indépendantes autant que les 20 % de frais imposés par les marketplaces et les plateformes indépendantes (freelancing platforms) comme Amazon, eBay, Etsy, Upwork, et tant d'autres.

IVOBS s'appuiera sur la recherche, l'analyse et les innovations récentes de la technologie blockchain pour créer une expérience d'utilisateur plus fluide qui répond, avant tout, aux besoins de ses utilisateurs humains.

Nous résolvons les problèmes du monde réel auxquels les entreprises et les consommateurs sont confrontés.

Nous sommes IVOBS LICENSE et nous sommes là pour vous faciliter la vie.

La plateforme IVOBS License rassemble des entreprises mondiales et des fournisseurs de services sur une seule plate-forme synchronisée. IVOBS LICENSE vise à offrir des opportunités au-delà des frontières physiques.

Chaque commerçant qui s'inscrit pour installer son magasin ou son centre de services sur la plateforme de IVOBS LICENSE devra avoir l'un des 3 types de licences :

1. Licence individuelle
2. Licence de démarrage (start-up license)
3. Licence d'entreprise

À la base, ces licences offrent aux commerçants la sécurité et la crédibilité puisque :

1. Les licences seront présentes sur la blockchain de l'Ethereum et pourront être facilement vérifiées.
2. Chaque licence sera unique et sera un NFT assurant la sécurité des magasins et personne ne peut enfreindre ou reproduire la même licence.
3. La licence IVOBS Permet aux entreprises et aux particuliers de vendre leurs produits ou services partout dans le monde.
4. Cette licence prendra de la valeur avec le temps ; par conséquent, les commerçants peuvent revendre leurs licences, comme quelqu'un qui vend une propriété dans le monde physique.

2. ISION GLOBALE DE E-COMMERCE EN 2022



2. 1 INNOVATION : CE QUI NOUS REND HUMAINS

La seule qualité qui distingue les humains de toutes les autres espèces est notre capacité d'innovation. Notre innovation collective est sans doute la plus apparente dans la façon dont nous échangeons et nous traitons les uns avec les autres.

La taille du marché du commerce international a atteint un niveau record de 28,5 milliard de dollars en 2021. Le commerce international représente donc près d'un tiers de l'ensemble de l'économie mondiale. Sans le commerce international, nos vies seraient sans aucun doute très différentes aujourd'hui. Des objets que nous considérons aujourd'hui comme des basiques, voire des indispensables, auraient été des luxes lointains – et très probablement, inconnus de nous.

Cependant, avant le commerce international et la monnaie, les personnes et les institutions acquéraient des biens et des services par le biais du troc, qui est l'échange direct de biens et de services contre d'autres biens et services.

2.2 UNE TRÈS COURTE HISTOIRE DU COMMERCE

Les premières preuves de troc remontent à 6 000 avant JC et proviennent d'anciennes tribus mésopotamiennes qui échangeaient des marchandises, à la fois localement et régionalement. Environ 3 000 ans plus tard, les descendants de ces mêmes tribus ont créé la première monnaie connue, le shekel mésopotamien.

Ces personnes ont probablement frappé ces pièces pour faciliter le commerce local et régional, leur permettant d'acquérir les biens et services qu'elles désiraient.

Malgré une innovation continue et une activité commerciale en expansion, pendant la majeure partie de notre histoire, les achats que nous avons effectués sont restés limités à ce qui était proposé dans nos magasins locaux. Jusqu'à très récemment, les clients de nombreux pays développés comme les États-Unis devaient parcourir de longues distances pour acheter des biens spécialisés, comme de gros appareils électriques.

Puis, Internet est arrivé. Rien n'a jamais été pareil.



2.3. E-COMMERCE : QUAND LES MARKETPLACE SONT EFFECTUÉES EN LIGNE

Une marketplace est un espace où les acheteurs et les vendeurs se rencontrent pour acheter et vendre des biens et des services. Traditionnellement, ces marketplaces étaient des lieux avec des emplacements physiques et réels. Internet, cependant, offrait aux acheteurs et aux vendeurs un nouveau type de marketplace ou un endroit où ils peuvent se rencontrer, acheter et vendre des biens et des services en ligne. Cette nouvelle industrie de marketplace en ligne est connue sous le nom de e-Commerce.

Aujourd'hui, les ventes au détail de e-Commerce représentent 19,5 % de toutes les ventes au détail. Aux États-Unis seulement, les ventes de e-Commerce étaient évaluées à 870 milliards de dollars en 2021, soit une augmentation de 50,5 % par rapport à 2019. De plus, selon des enquêtes récentes, 55,6 % des consommateurs américains ont déclaré préférer faire des achats en ligne plutôt que de visiter un magasin physique. De plus, une étude du Groupe Nasdaq prédit que, d'ici 2040, les ventes en ligne représenteront 95 % de tous les achats que nous effectuons.

Le e-Commerce est aujourd'hui dominé par des géants tels qu'Amazon, eBay et Alibaba. Aux États-Unis, par exemple, 42 centimes sur chaque dollar dépensé en ligne sont dépensés sur la marketplace d'Amazon.

2.4. E-COMMERCE : GÉANTS D'AUJOURD'HUI, ENFANTS DES ANNÉES 90

Ensemble, Amazon, eBay et AliExpress d'Alibaba reçoivent environ 7,5 milliards de visites mensuelles dans le monde. Les trois sociétés mentionnées sont toutes connues et ont une influence indéniable dans l'espace de e-Commerce.

Pourtant, ce sont aussi des entreprises très héritées.

Amazon et eBay ont tous deux lancé leurs marketplaces en 1995 et ont été bientôt suivis par Alibaba, qui a été lancé en 1999. Les années 1990 ont marqué le début d'un âge d'or pour les marketplaces dans le monde entier, qui a vu l'arrivée de l'IndiaMart en Inde (1996), de l'ECPlaza en Corée du Sud (1996) et Tradera de Suède (1999). Les marketplaces vendant des biens et services spécialisés ont également fait leur première apparition avec Double-click en 1995 (publicités en ligne), Zappos en 1999 (chaussures et vêtements) et StubHub en 2000 (billets pour événements). Netflix, le géant du streaming, était l'une de ces sociétés spécialisées dans le e-commerce lancée en 1997 en tant que marketplace pour les DVDs.



2.5. LE PROBLÈME AVEC LES MARKETPLACES AUJOURD'HUI

La croissance explosive de l'activité de e-commerce peut être attribuée principalement à la commodité. Les commerçants et les clients n'ont pas nécessairement besoin de se rencontrer, et une vente peut être effectuée à tout moment, n'importe où, tant qu'une connexion Internet est disponible. Les clients bénéficient également d'une large sélection de produits et services parmi lesquels choisir et peuvent donc comparer les produits et services en termes de fonctionnalités et de prix.

Les commerçants bénéficient également de la commodité offerte par les marketplaces. Les entreprises ont accès à une énorme clientèle lorsqu'elles vendent leurs produits ou services sur une plateforme. De plus, les commerçants n'auront plus besoin de gérer la promotion, l'acquisition de clients, les paiements et l'expédition.

Dans l'ensemble, les marketplaces peuvent créer une expérience commerciale plus fluide pour les commerçants et les clients.

Bien que , ce n'est soit pas encore stable ou parfait, les commerçants et les clients continuent de faire face à des défis importants lorsqu'ils achètent et vendent leurs produits en ligne.

Ces défis peuvent être résumés comme suit :

- 1. Confiance, crédibilité et réputation*
- 2. Processus de paiement coûteux et long*
- 3. la loyauté et rétention des clients*

Ensemble, ces problèmes font que 68% des clients abandonnent leur panier d'achat en ligne, selon une enquête sur le comportement des consommateurs de 33 études.

Considérons chacun de ces défis et comment IVOBS License prévoit de les résoudre.

3. DÉFIS, OPPORTUNITÉS ET LE MODÈLE COMMERCIAL IVOBS

3.1. CONFIANCE, CRÉDIBILITÉ ET RÉPUTATION

Dans le monde actuel de e-commerce la confiance est primordiale.



Lorsque les consommateurs effectuent des achats en ligne, ils doivent être sûrs que le commerçant exécutera leur commande et que leurs biens ou services seront tels que décrits en ligne.

Si un consommateur ne croit pas qu'une entreprise est digne de confiance, il n'achètera pas, par l'intermédiaire de ce commerçant et cherchera simplement ailleurs.

Malheureusement, les entreprises indépendantes ont du mal à établir cette confiance, car la confiance prend du temps et coûte cher à acquérir. Il s'agit d'un véritable problème pour les petites et moyennes entreprises, car elles devront souvent consacrer une grande partie de leurs ressources limitées à établir leur crédibilité sur leur marché.

Il est donc compréhensible que face à ces défis, de nombreuses entreprises choisissent de vendre leurs produits ou services sur un marché tiers crédible tel qu'Amazon. Cela relie le détaillant indépendant aux quelque 300 millions d'utilisateurs actifs d'Amazon.

De plus, les détaillants indépendants n'ont plus besoin d'instaurer la confiance avec leurs clients car ils peuvent plutôt compter sur la crédibilité d'Amazon. En d'autres termes, les clients peuvent toujours acheter un produit auprès d'un commerçant auquel ils ne font pas confiance, car ils font confiance à Amazon et à sa généreuse politique de retour et de remboursement.

Le problème

Cela a pour conséquence de déconnecter les entreprises de leurs clients. Le client n'a plus de relation avec le détaillant qui fabrique et vend ses produits, mais a désormais une relation avec Amazon.

Les recherches suggèrent que la plupart des clients d'Amazon ne connaissent pas les noms des entreprises qui fabriquent et vendent les produits qu'ils achètent. De plus, comme les données du client sont cachées, les entreprises qui vendent sur Amazon ne peuvent pas envoyer de messages e-mails à leurs clients et commencer à créer des relations avec eux.

Cela laisse effectivement de nombreuses petites et moyennes entreprises «piégées» dans un écosystème qu'elles doivent utiliser car elles n'ont pas la crédibilité nécessaire pour se débrouiller seules. De plus, ces entreprises ne



peuvent pas sortir de cet écosystème car cela les empêche de construire la crédibilité nécessaire.

Les acheteurs ne sont plus les clients de l'entreprise. Ce sont ceux d'Amazon.

Un déséquilibre de pouvoir considérable est créé pour favoriser l'opérateur de marketplace au détriment du détaillant indépendant.

Notre solution

La plateforme IVOBS License placera les vendeurs au premier plan, afin que les clients sachent exactement à qui ils achètent. De plus, les clients et les commerçants pourront communiquer directement entre eux dans notre application mobile. Cela devrait permettre aux clients de poser des questions spécifiques sur les produits ou services qu'ils achètent et permettre aux entreprises d'instaurer la confiance afin qu'elles puissent commencer à développer une clientèle régulière.

Bien plus que ça, les utilisateurs pourront créer une liste de tous leurs magasins ou fournisseurs de services préférés sur notre marketplace, que notre algorithme utilisera pour recommander des produits et magasins similaires à ces mêmes clients.

Pour faciliter la confiance, nous favoriserons également la transparence sur notre plateforme.

Plutôt que de montrer uniquement aux clients la note en étoiles du produit ou du service qui les intéresse, les clients pourront également accéder facilement à d'autres mesures clés sur le commerçant auprès duquel ils achètent. Ces indicateurs clés incluent le nombre de ventes réalisées par une entreprise, le taux d'exécution des commandes et un record total de la qualité du produit de commerçant [Merchant Product Quality Score (MPQS)]

Pour les services, les clients pourront voir les avis et la qualification du commerçant ainsi que d'autres mesures clés qui incluent, mais sans se limiter : la zone de service, les frais de service et le temps de disponibilité

Nos données montrent que les clients font confiance aux avis des consommateurs près de douze fois plus qu'aux descriptions des détaillants ou



des fabricants. La même étude a observé que les avis des consommateurs produisaient une augmentation de 18 % des ventes en moyenne. Nous apprenons que les consommateurs d'aujourd'hui sont des clients avisés.

Les clients se soucient beaucoup plus de voir que les autres vous font confiance et aiment la qualité de vos produits et services que de ce que vous dites à propos de ces produits et services

Nous croyons donc fermement que IVOBS devrait être une plate-forme transparente car la transparence favorise la confiance.

De plus, ce modèle transparent récompense les meilleurs vendeurs de la plateforme – le plus. En d'autres termes, les vendeurs avec les taux d'exécution des commandes les plus élevés et les produits et services de la meilleure qualité devraient s'attendre à attirer le plus de clients.

La plus grande menace

Bien que la confiance et la crédibilité soient difficiles à atteindre, elles sont incroyablement faciles à perdre.

Les recherches indiquent que 51 % de tous les clients pourraient ne plus jamais faire affaire sur une plateforme après une seule mauvaise expérience. En d'autres termes, un seul mauvais acteur peut nuire de façon permanente à la réputation du marché.

Pour garantir que la satisfaction des clients reste élevée et que notre plateforme reste réputée, nous comprenons que nous devons être sélectifs avec les commerçants que nous autorisons sur notre plateforme. C'est pourquoi nous avons mis en place plusieurs mesures de protection pour garantir que seuls les meilleurs commerçants et produits restent sur notre plateforme.

1. IVOBS License subira une phase de test bêta avant-lancement.

Il y a de fortes chances que les clients qui utiliseront notre marketplace pour la première fois, auront une chance avant de se décider. Cela fait de la phase de test une partie essentielle de notre voyage vers le marché.

Notre phase de test couvrira une gamme de disciplines, y compris, mais sans se limiter ; l'accessibilité, la sécurité et les tests inter-navigateurs. Nous



effectuerons également plusieurs « tests de résistance » en simulant le trafic des utilisateurs pendant les heures de pointe.

De plus, des vérifications périodiques du site seront effectuées après le lancement de IVOBS marketplace afin d'identifier toute menace ou problème.

2. Un processus approfondi des commerçants.

Toute entreprise ou personne souhaitant vendre des produits ou des services sur la plateforme IVOBS sera soumise à un processus approfondi, effectué par les leaders de l'industrie de la vérification d'identité en ligne.

3. Les licences de nos commerçants empêchent les mauvais acteurs.

Une fois que les entreprises auront terminé les processus de sélection, elles pourront acheter une licence. Ces licences permettent aux commerçants de vendre des produits et services sur la plateforme IVOBS.

Au lancement, IVOBS License offrira aux commerçants le choix entre trois types de licences. La différence entre ces licences reflète notre volonté d'offrir une plus grande flexibilité aux vendeurs, afin qu'ils puissent choisir une licence adaptée à la taille de leur entreprise et qui reflète leurs besoins.

Caractéristiques de chaque Licence.

	licence individuelle	Licence de Start-up	Licence d'Entreprise
C'est pour qui?	Une personne souhaitant créer son entreprise	Les entreprises qui cherchent à s'établir et à générer plus de ventes.	<i>Entreprises établies avec un capital suffisant et une historique des ventes</i>
Valeur pour le commerçant	Une façon rentable de commencer et développer une petite entreprise	<i>un moyen rentable d'établir une start-up sur le marché.</i>	<i>Accès à une clientèle mondiale croissante à moindre coût</i>
Coût initial	0.01637325 ETH ou 25 USDC	10.065493 ETH ou 100 USDC	0.327465 ETH ou 500 USDC
Frais annuels et de transaction	0.01637325 ETH ou 25 USDC + X%	0.065493 ETH ou 100 USDC + X%	0.327465 ETH ou 500 USDC + X%
Nombre de commerçants /magasins	1 par licence	1 par licence	1par Licence
Validité de la licence	Durée de vie *soumis à un renouvellement annuel	Durée de vie *soumis à un renouvellement annuel	Durée de vie *soumis à un renouvellement annuel



À la base, cependant, toutes les licences agiront comme un enjeu et un engagement envers notre écosystème et notre communauté. En tant qu'investissement, ces licences dissuaderont les mauvais acteurs et les vendeurs non sérieux de rejoindre la plateforme.

À cette fin, les commerçants qui souhaitent cesser de vendre leurs biens ou services sur la plateforme IVOBS seront autorisés à vendre leurs licences sur le marché libre.

De plus, IVOBS LICENSE soutiendra les commerçants qui souhaitent vendre leurs licences en suggérant un prix équitable pour chaque licence. Ce prix sera basé sur les revenus du magasin et les données du record total de la qualité du produit de commerçant [Merchant Product Quality Score (MPQS)]. Nous prévoyons que les magasins avec les meilleures mesures de performance verront leurs licences augmenter considérablement en valeur, incitant davantage les commerçants à maintenir une bonne réputation sur notre marketplace. IVOBS LICENSE facturera aux commerçants un pourcentage fixe sur la vente ou le transfert de toute licence. Dans le cas d'une « Licence sponsorisée » où deux ou plusieurs individus ou entreprises ont acheté la licence ensemble, toutes les parties doivent accepter de vendre la licence.

Surtout, les entreprises sauront que la plateforme IVOBS a le droit de suspendre et de résilier toute licence pour violation des règles de notre marché.

4. Examens périodiques du marché.

Nous pensons que des examens périodiques des commerçants sur notre plateforme de marché en ligne détecteront les problèmes avant qu'ils ne deviennent sérieux. Régulièrement, notre équipe identifiera les 20 % de commerçants les moins performants sur notre plateforme. Ces commerçants verront leur activité commerciale réexaminée et les mesures appropriées seront prises.

Par exemple, les délinquants primaires ne recevront que des avertissements et seront placés en probation. Les entreprises qui continuent de mal performer et de recevoir des avis médiocres des clients peuvent voir leurs licences être suspendues ou résiliées.

Si un commerçant est mis en probation ou suspendu du marché sur la plateforme IVOBS, une assistance lui sera proposée. Ils peuvent être tenus de



suivre un ou plusieurs de nos programmes de formation avant de pouvoir revendre leurs produits sur notre marketplace.

De plus, les évaluations périodiques nous permettront également d'identifier les 10 % d'entreprises les plus performantes et de les récompenser pour leur contribution à la communauté de IVOBS LICENSE. Ces entreprises figureront sur notre liste des meilleurs vendeurs, recevront des avantages et des privilèges spéciaux et recevront une somme forfaitaire de notre Diaspora Token ERC-20 [DASP].

3.2. PROCESSUS DE PAIEMENT CHER ET LONG

L'un des secrets les mieux gardés du commerce électronique est le processus de règlement des transactions coûteux et complexe que les achats en ligne impliquent souvent.

Au total, l'achat via une carte de crédit peut impliquer de huit à seize étapes pour que les fonds soient transférés du compte bancaire du client au compte bancaire du commerçant.

De plus, les marchés traditionnels en ligne comme Amazon, eBay, Etsy et Shopify ajoutent une couche supplémentaire de complexité à ce processus car ils conserveront le paiement d'un client jusqu'à quatre semaines à compter de la date de livraison.

IVOBS LICENSE révisera ce système, liant la durée pendant laquelle les paiements aux commerçants sont retenus à la valeur de l'article et à la logistique de livraison. Ainsi, les commerçants qui vendent des produits de faible valeur facilement livrables ne seront pas pénalisés. Ces commerçants seront moins surveillés. Les fonds seront facilement débloqués, ce qui permettra aux petites entreprises de gérer leur trésorerie.

Le problème

Amazon, par exemple, prendra généralement deux semaines avant d'initier un paiement à un détaillant sur sa plateforme. Après cela, le détaillant devra attendre jusqu'à cinq jours ouvrables pour que l'argent apparaisse sur son compte bancaire.

Les paiements internationaux transfrontaliers prennent généralement beaucoup plus de temps.



De plus, les réclamations et les rétro facturations compliquent davantage la situation.

Une rétro facturation se produit si un consommateur conteste un achat effectué avec sa carte de crédit, affirmant qu'il est frauduleux ou effectué à son insu ou sans son autorisation préalable. En général, c'est le commerçant qui assume le coût de cette rétro facturation. Les banques prélèvent généralement des frais de rétro facturation compris entre 20 et 50 \$ par rétro facturation. Dans certains cas, les frais peuvent être de 100 \$.

Dans l'ensemble, le cadre actuel de traitement des paiements ne favorise pas les commerçants. Il en résulte des difficultés de trésorerie et des surprises, souvent Imprévisibles, coûts. Cela peut être particulièrement difficile pour les petites et moyennes entreprises avec des flux de trésorerie limités et des options de financement à court terme.

Les frais de transaction associés à ce processus de paiement peuvent également être coûteux.

Les marchés traditionnels en ligne peuvent facturer aux commerçants jusqu'à quinze types de frais différents lorsqu'un produit est vendu sur leur site Web.

Par exemple, Etsy facture à ses 7,5 millions de vendeurs des frais d'adhésion fixes (10 \$/mois), en plus de frais d'inscription de 20 cents par produit.

Ça sonne pas mal, n'est-ce pas ? Eh bien, malheureusement, les frais ne s'arrêtent pas là.

Etsy facture également à ses vendeurs des frais de transaction de 6,5 % de la valeur de chaque vente (prix de l'article + expédition), des frais de traitement des paiements de 3 % (plus 25 centimes), des frais d'exploitation réglementaires de 0,25 % et des frais de conversion de devise de 2,5 %.

Les recherches suggèrent que ces frais peuvent représenter de 10 à 15 % du prix de vente total d'un article vendu sur Etsy.

Sur Amazon, on estime que ces frais cachés contribuent jusqu'à 25 %.



Notre solution

Selon une récente enquête australienne, plus de 60% des consommateurs considèrent les paiements et les achats comme un cas d'utilisation viable de la crypto-monnaie.

Et 55% des consommateurs ont fait remarquer qu'ils étaient activement intéressés par l'achat de biens et de services en utilisant la crypto monnaie. Bien plus que ça, 28% des consommateurs utilisent déjà le crypto pour effectuer des achats ou sont prêts à faire leur premier. La demande des consommateurs pour les options de paiement basées sur la crypto monnaie est clairement forte.

IVOBS LICENSE capitalisera sur cette demande en offrant aux clients la possibilité de payer en utilisant notre crypto-monnaie native ERC-20, Diaspora [DASP].

Cela s'ajoutera à l'offre d'options de paiement fiat traditionnelles qui incluent toutes les principales cartes débit et crédit, Apple, Google et Samsung Pay, PayPal et Venmo, ainsi que les virements bancaires ACH et SWIFT.

La décision d'accepter les options de paiement traditionnelles maintiendra le marché de IVOBS LICENSE accessible au plus grand nombre de commerçants et de consommateurs possible.

Cependant, les clients pourront acheter n'importe quel bien sur la plateforme en utilisant notre Diaspora Token. De plus, les clients seront incités à utiliser notre jeton native « Diaspora Token », pour effectuer des achats de trois manières principales.

Les clients recevront :

1. Une réduction de 5 % sur tous les achats effectués avec le crypto monnaie Diaspora (Diaspora Token) [DASP]
2. Ils peuvent gagner des Bonus qu'ils peuvent ensuite utiliser pour les achats sur la plate-forme IVOBS
3. Accès anticipé aux ventes de produits exclusifs et aux enchères du marché

Pour effectuer des paiements avec Diaspora, les clients achèteront [DASP] sur une plateforme d'échange centralisé ou décentralisé tel que Binance ou UniSwap, respectivement. Les utilisateurs peuvent également transférer



Ethereum directement dans leur wallet de IVOBS License et utiliser notre plateforme d'échange de crypto monnaie intégré à l'application pour acheter [\$DSP] et effectuer leurs transactions.

Les commerçants payés en [\$DSP] peuvent immédiatement le convertir en fiat.

Pour plus de commodité, les commerçants peuvent choisir d'activer une fonction de conversion automatique.

Le commerçant peut également choisir de conserver le Diaspora Token sur la plate-forme IVOBS. Les commerçants qui choisissent de le faire seront éligibles à des récompenses de mise exclusives auxquelles seuls les vendeurs disposant de licences de plate-forme peuvent participer. Les paiements en crypto-monnaie basés sur Mobile Ethereum sont généralement jusqu'à cinq fois moins chers et jusqu'à dix mille fois plus rapides que les paiements fiat.

De plus, le partitionnement (sharding) devrait être implémenté dans la blockchain Ethereum dans le courant de 2023. Avec le sharding, le réseau Ethereum aura une capacité allant jusqu'à 100 000 transactions par seconde. Pour référence, le réseau de Visa n'effectue en moyenne que 1 700 transactions par seconde.

Avec cette capacité de réseau accrue, le sharding devrait également optimiser les frais de gaz pour les transactions sur la blockchain Ethereum dans un avenir proche.

Le danger croissant de la fraude amicale

La fraude amicale est la tendance qui connaît la croissance la plus rapide dans le monde de la fraude.

Dans ses termes les plus simples, la fraude amicale est lorsqu'un client utilise sa carte pour effectuer un achat en ligne pour ensuite contester cet achat auprès de sa banque. C'est possible :

- **Innocent.** Cela se produit généralement lorsque l'acheteur oublie sincèrement qu'il a effectué l'achat ou qu'un membre de sa famille a effectué l'achat en utilisant sa carte sans son approbation et sa permission préalables.
- **Opportuniste.** Souvent, un client insatisfait souhaite être remboursé pour un produit qu'il a acheté et n'est pas entièrement satisfait.



- **Méchant.** Lorsqu'un client utilise intentionnellement le processus de rétro facturation pour acheter des biens et des services, il prévoit d'obtenir un remboursement.

La fraude « amicale » peut être exceptionnellement préjudiciable à l'activité d'un commerçant.

Cela nous présente également une opportunité.

Les wallets sont souvent considérés comme des méthodes de paiement en ligne plus sûres que les cartes débit et crédit. De plus, lorsque les clients et les commerçants effectuent des transactions à l'aide de notre Diaspora Token native \$DSP, la plateforme VOBS peut jouer le rôle de la banque et arbitrer entre le client et le commerçant.

Si la rétro facturation s'avère innocente, la plateforme IVOBS honorera la rétro facturation et émettra un remboursement. Bien que cette rétro facturation innocente soit reflétée dans le Trust Score de l'utilisateur, les rétro facturations répétées seront considérées comme opportunistes.

Les rétro facturations opportunistes entraîneront des avertissements et des le compte se fige

Si, toutefois, il devient clair que la rétro facturation a été effectuée avec une intention malveillante, IVOBS LICENSE prendra les mesures nécessaires pour protéger ses commerçants en bannissant définitivement l'utilisateur de son marché en ligne.

Comme tous les utilisateurs de IVOBS LICENSE devront passer un système de vérification d'identité (connaître ton client) Know Your Customer (KYC), ce système peut être utilisé pour empêcher les utilisateurs bannis de rejoindre la plate-forme en utilisant un nom, un e-mail ou un numéro de téléphone différent.

3.3. LOYAUTÉ ET RÉTENTION CLIENTÈLE

La loyauté des clients dépend principalement de la création d'une expérience d'utilisateur qui incite les clients à revenir sur votre marketplace.

Selon une enquête de 2022, 39% des clients achètent en ligne pour les coupons gratuits et les remises que leur offrent les opérateurs du marché. Cela



explique pourquoi tant de marketplace proposent aujourd'hui à leurs clients potentiels des offres et des promotions exclusives, dans l'espoir de les attirer sur leur marché.

Malheureusement, cette approche coûteuse se traduit rarement par une fidélisation durable des clients à long terme. Ici, chez IVOBS LICENSE, nous ferons les choses un peu différemment.

Le problème

Les recherches de McKinsey nous indiquent qu'environ 30 à 40 % des consommateurs changeront de marque, de détaillant ou de marché si le produit qu'ils voulaient est en rupture de stock.

C'est alarmant, notamment parce que d'autres études nous disent qu'il en coûte à une entreprise entre six et sept fois plus d'argent pour acquérir un nouveau client que de conserver un ancien client qu'elle a déjà. De toute évidence, les clients attendent des commerçants et des opérateurs des marketplaces d'être en mesure de prévoir leurs besoins et leurs habitudes d'achat. En effet, être capable d'anticiper la demande et, par conséquent, de planifier les besoins en inventaire est un élément essentiel de ce qui fait avancer une excellente expérience du client.

C'est pourquoi IVOBS LICENSE prévoit d'utiliser des données - et beaucoup d'entre elles.

Notre solution

Plus que toute autre chose, les clients du commerce électronique veulent la commodité.

IVOBS LICENSE sera en mesure de fournir cette commodité en exploitant les données pour prédire les besoins et les désirs de nos clients. En fin de compte, nous pensons que nos algorithmes peuvent anticiper les changements saisonniers de la demande et les tendances changeantes.

IVOBS LICENSE communiquera ensuite les résultats de ces données aux commerçants afin qu'ils puissent ajuster leurs gammes de produits et services et planifier à l'avance.

Nous viserons à créer des algorithmes de marché en ligne capables de recommander des articles et des services ; faire des suggestions basées sur les achats précédents effectués par le client.



De plus, les consommateurs attendent aujourd'hui une expérience de service client cohérente et de haute qualité, avec plus de 90 % d'entre eux déclarant qu'ils s'attendent à des interactions cohérentes avec les marques et les entreprises sur plusieurs canaux.

Chaque clic effectué par le consommateur fait partie de son parcours d'achat.

Chaque clic doit donc être soigneusement pris en compte et surveillé pour garantir une expérience positive en tant qu'utilisateur qui maximise les revenus du commerçant.

De plus, IVOBS LICENSE utilisera les données et les analyses des clients pour générer des promotions ciblées qui vont au-delà d'offre aux clients de simples codes de réduction. Nos promotions serviront plutôt à se connecter avec nos clients à un niveau émotionnel plus profond. Selon Forbes, les cinq principales émotions qui augmentent les dépenses de consommation sont l'appartenance, la confiance, les valeurs, le bonheur et la peur.

Gagner la confiance grâce à la transparence des données

Les clients d'aujourd'hui sont, de manière compréhensible, de plus en plus méfiants à l'égard des entreprises et de la manière dont ces entreprises collectent et utilisent leurs données.

Chez IVOBS LICENSE, nous pensons que cela est principalement le résultat de pratiques commerciales obscures et ambiguës qui, à juste titre, éveillent la méfiance des consommateurs.

La solution, cependant, n'est pas pour nous de collecter moins de données sur nos clients.

Après tout, les sondages indiquent qu'aujourd'hui, 80 % des consommateurs souhaitent activement une expérience d'achat plus personnalisée. Cela ne serait pas possible sans données.

Par conséquent, IVOBS LICENSE fournira aux clients une documentation claire décrivant exactement comment nous prévoyons d'utiliser leurs données. Nous accorderons à nos utilisateurs l'accès à des systèmes de gestion de consentement transparents où ils pourront s'inscrire/se retirer des services de collecte de données.



Ce sont des gestes comme celui-ci qui montrent aux clients que nous les respectons et respectons leurs données. IVOBS estime que cette approche transparente renforcera la confiance.

Fonctionnement de notre programme de loyauté

L'importance d'offrir aux utilisateurs un programme de fidélisation de la clientèle bien équilibré ne peut être surestimée. Des études nous indiquent que 50 % des consommateurs ont modifié leur comportement d'achat pour atteindre un niveau supérieur dans le cadre d'un programme de fidélité.

De plus, 76 % des consommateurs conviennent que le programme de fidélisation d'une entreprise est une partie intégrale de leur relation avec cette entreprise. De plus, 83% des consommateurs ont déclaré qu'un programme de fidélité les rend plus susceptibles de continuer à acheter les produits ou services d'une entreprise.

Un programme de fidélité complet est donc vital pour la santé globale de toute entreprise. C'est pourquoi IVOBS LICENSE a développé et introduira un nouveau programme de fidélité innovant. Ce programme favorisera, entre autres, la fidélisation et la rétention de la clientèle et stimulera les effets de réseau.

Nous sommes en mesure d'offrir ce programme pionnier grâce à notre propre Diaspora Token native ERC-20, [\$DSP], que les clients peuvent utiliser pour acheter des produits sur notre marché en ligne de nouvelle génération.

IVOBS LICENSE peut donc agir à la fois en tant qu'opérateur du marché et fournisseur de paiement, nous permettant d'offrir de nouvelles récompenses intéressantes à nos clients.

Une réduction de 5 % sur tous les achats effectués avec le crypto monnaie Diaspora [\$DSP]

- a. Une fois que les clients sélectionnent l'article qu'ils souhaitent acheter ; ils peuvent choisir de payer avec notre Diaspora Token ou d'autres crypto-monnaies (prises en charge par la plateforme) ou via monnaie fiat.
- b. Si le client choisit de payer avec notre Diaspora Token, il aura droit à une remise instantanée de 5 % sur le prix de vente total.



- c. Une fois l'entiercement terminé (escrow), le wallet du commerçant est crédité de 95 % du prix de vente total, ce qui est toujours nettement inférieur aux frais de transaction > 20 % perçus par les marchés en ligne traditionnels.
- d. Le commerçant peut choisir de "convertir automatiquement" Diaspora [\$DSP] en monnaie fiat pour recevoir les fonds par virement bancaire sur ses comptes bancaires.
- e. Les commerçants peuvent également choisir de conserver leur Diaspora [\$DSP] et de gagner des récompenses de mise lucratives directement dans leur wallet intégré à l'application.

- **Point de récompense pour la loyauté [DSP Loyalty Points], qu'ils peuvent ensuite convertir pour [\$DSP]**

- a. Lorsqu'un client effectue un achat en utilisant Diaspora [\$DSP], il recevra également une « remise en argent » sous la forme de récompense [Diaspora Loyalty Points].
Diaspora Token'' [\$DSP] acquis comme récompense [DSP Loyalty Points] ne peuvent pas être vendus, mais peuvent être utilisés que pour bénéficier de remises ou effectuer des achats sur notre notre plateforme de marché en ligne.
- b. Si les jetons (Diaspora Token) ne sont pas dépensés après 365 jours, ils expirent et sont renvoyés dans le wallet de « IVOBS LICENSE »

- **Accès anticipé aux ventes de produits exclusifs et aux enchères du marché**

- a. Les clients qui utilisent le crypto Diaspora [\$DSP] pour acheter des produits exclusifs en édition limitée ou placer des enchères sur des articles aux enchères recevront un accès anticipé à ces listes de produits, similaire au programme d'Amazon Prime.
- b. Plus, un client effectue d'achats avec la cryptomonnaie Diaspora [\$DSP], plus son score de confiance (Trust Score) sera élevé sur la plate-forme IVOBS License.
- c. Les utilisateurs avec un score de confiance (Trust Score) plus élevé se verront attribuer des niveaux plus élevés dans la communauté, leur permettant de participer à des enchères exclusives organisées par l'équipe de IVOBS License et des partenaires sélectionnés.

Ramener la Loyauté à la marque de Fabrication



Chez IVOBS License, nous comprenons qu'une grande partie de la Loyauté à notre marketplace dépendra de la loyauté de nos clients envers nos commerçants.

C'est pourquoi la plateforme IVOBS License ne fonctionnera pas comme une marketplace en boucle fermée qui empêche les détaillants tiers de communiquer directement avec leurs clients. Au lieu de cela, la plateforme IVOBS License fonctionnera d'une manière transparente facilitant la communication entre les clients et les détaillants.

IVOBS Licence permettra aux entreprises indépendantes de se connecter avec leurs clients afin de développer leurs relations et leur loyauté.

Nous prévoyons de permettre aux commerçants de créer leurs propres promotions et autres supports marketing. Les commerçants pourront alors utiliser ces promotions pour correspondre directement avec les clients qui ont déjà acheté chez eux.

Cela fonctionnera principalement via une expérience de liste de diffusion intégrée à l'application.

La communication marketing entre le vendeur et l'acheteur sera surveillée et modérée par l'équipe IVOBS License Trust. Alors que les commerçants peuvent communiquer directement avec les clients, IVOBS Licence ne prévoit pas de partager les adresses e-mail ou toute autre information de contact client.

En d'autres termes, IVOBS License maintiendra toutes les communications entre l'acheteur et le vendeur strictement sur notre plate-forme et, par conséquent, garantira que les intérêts des clients sont protégés et que le Marketplace reste viable à long terme.

4. MARKETING BASÉ SUR LES EFFETS DE RÉSEAUX

L'acquisition initiale de clients est l'un des plus grands défis auxquels toutes les nouvelles entreprises sont confrontées aujourd'hui. Tant de nouvelles entreprises se retrouvent en concurrence féroce pour le même bassin de clients.

Cela peut rendre difficile de capter et de retenir l'attention du public cible de l'entreprise pendant une durée significative.



Dans cet esprit, la plateforme IVOBS License prévoit de se concentrer sur la qualité plutôt que sur la quantité.

4.1. AVANT-LANCEMENT : RECRUTEMENT D'AMBASSADEURS DE MARQUE DE FABRICATION.

IVOBS License établira les fondations d'une dure communauté en ligne en utilisant une première couche de clients, les utilisateurs de Beta Test. Les utilisateurs du Beta Test seront des consommateurs véritablement enthousiastes à propos de la crypto-monnaie, de la technologie blockchain et du e-commerce. Ils sont profondément intéressés par l'avenir de notre plateforme et font la promotion de la marketplace de IVOBS License auprès de leurs amis, de leur famille et de leurs collègues.

Ces utilisateurs seront les ambassadeurs de notre marque et nous aideront à faire connaître notre marketplace bien avant son lancement.

Pour motiver ses ambassadeurs, IVOBS License offrira un généreux programme de parrainage.

4.2. AU LANCEMENT : CRÉATION DU CONTENU VIRAL AVEC DES MARQUES ET DES INFLUENCEURS

Le marketing des influenceurs est devenu une pierre angulaire de l'acquisition de clients.

Cependant, bien que le marketing des influenceurs traditionnel puisse donner à une entreprise l'exposition dont elle a besoin, il est aussi coûteux. Il fonctionne mal ainsi que, ces dernières années, le public est devenu insensible aux influenceurs « poussant » les produits et services.

L'engagement des influenceurs d'Instagram, par exemple, a récemment atteint un niveau record. L'engagement des influenceurs est passé de 4 % à 2,4 % au cours des trois dernières années.

IVOBS License estime donc qu'une stratégie beaucoup plus efficace consisterait à travailler avec des créateurs de contenu créatifs pour créer un contenu viral original.



Le contenu viral qui divertit et en même temps promouvoir la plate-forme IVOBS License obligera les téléspectateurs à le partager avec leurs amis et leur famille sur les réseaux sociaux.

Ce n'est qu'un exemple des stratégies de marketing organique que la licence IVOBS utilisera pour attirer de nouveaux utilisateurs sur sa marketplace. Nos recherches montrent que les stratégies de marketing organique sont nettement plus efficaces et beaucoup moins coûteuses que les campagnes de marketing d'influenceurs traditionnels de nos concurrents.

4.3. AU LANCEMENT : SPONSORS RESPECTÉS DU CRÉATEUR DE CRYPTO

Alors qu'une partie de IVOBS License continue à développer l'espace de crypto-monnaie et la technologie blockchain, IVOBS License parrainera des créateurs de contenu indépendants.

Ces créateurs de contenu seront soigneusement sélectionnés pour choisir des créateurs ayant des antécédents constants en matière de fourniture de contenu crypto de haute qualité.

En d'autres termes, IVOBS License mettra en place des garanties garantissant que nous ne parrainons ni ne travaillons avec des créateurs qui publient exclusivement du contenu clickbait.

La Plateforme IVOBS License s'abstiendra également de travailler avec des créateurs de contenu crypto qui ont historiquement promu des schémas de « pump and dump » et d'autres escroc de crypto.

4.4. APRÈS -LANCEMENT : PARTENARIATS STRATÉGIQUES AVEC LES LEADERS DES INDUSTRIES

La plate-forme IVOBS Licence établira des partenariats stratégiques avec les leaders des industries.

Cela comprendra un partenariat avec plusieurs échanges centralisés pour que notre Token native ERC-20, Diaspora, soit répertorié. Le listage du Token sur une plate-forme d'échange centralisée, confère non seulement une crédibilité supplémentaire à la plate-forme de IVOBS License, mais offre également une exposition à des millions de commerçants et de clients intéressés par la crypto-monnaie.



Pour atteindre un marché aussi large que possible, la plate-forme IVOBS License investira également dans des formes de marketing plus traditionnelles telles que les panneaux d'affichage et les publicités dans les magazines imprimés et en ligne.

Après le lancement, nous organiserons régulièrement des événements communautaires. Ces événements communautaires permettront aux utilisateurs de notre marketplace et aux premiers utilisateurs de rencontrer notre équipe, de socialiser et de participer à des sessions de questions-réponses.

Nous inviterons également des créateurs de contenu et des leaders dans le domaine de la crypto-monnaie à prendre la parole lors de ces événements, à donner des interviews et à répondre aux questions. Les images peuvent ensuite être diffusées en direct ou partagées ultérieurement sur nos comptes de réseaux sociaux.

4.5 COMMENT L'EFFET DE RÉSEAU CONTINUERA A FAIRE AVANCER LA PLATE-FORME IVOBS LICENSE

L'effet de réseau décrit le phénomène par lequel un service ou une plate-forme gagne une valeur au fur et à mesure que de personnes l'utilisent.

Il est mieux illustré en utilisant la loi de Metcalfe, illustrée ci-dessous :

$$\text{La valeur du réseau} = \frac{n(n-1)}{2}$$

Où n représente le nombre de personnes utilisant le réseau

L'expression mathématique ci-dessus illustre que l'adoption d'une nouvelle plate-forme ou d'un nouveau service devient souvent rapide et se perpétue à mesure que la base d'utilisateurs de la plate-forme augmente. Ceci est mieux illustré à l'aide d'un exemple :

Supposons que le nombre de personnes qui connaissent et utilisent la marketplace de IVOBS License est de 100. Cela représente 100 personnes, chacune avec son réseau unique d'amis, de famille et de connaissances, qui connaissent la plate-forme.



Si seulement quelques-uns de ces 100 individus font la promotion de la plate-forme IVOBS License dans leur cercle social, la communauté passera rapidement au-delà de 100 pour atteindre 1 000 puis 10 000 [...].

En d'autres termes, plus il y a de personnes dans le réseau, plus le réseau se développe rapidement, car chacune de ces personnes aura de nombreuses connexions avec des personnes encore en dehors du réseau. Cet exemple illustre parfaitement pourquoi les nouvelles entreprises doivent accorder une attention particulière à la création d'un groupe initial de fans fidèles et dévoués qui font la promotion de la plate-forme et pourquoi les utilisateurs, dans les premiers stades, doivent être incités à promouvoir la plate-forme par le biais de récompenses d'affiliation et de parrainage.

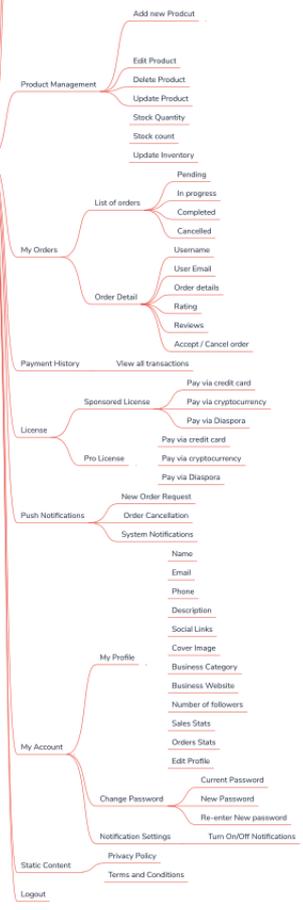
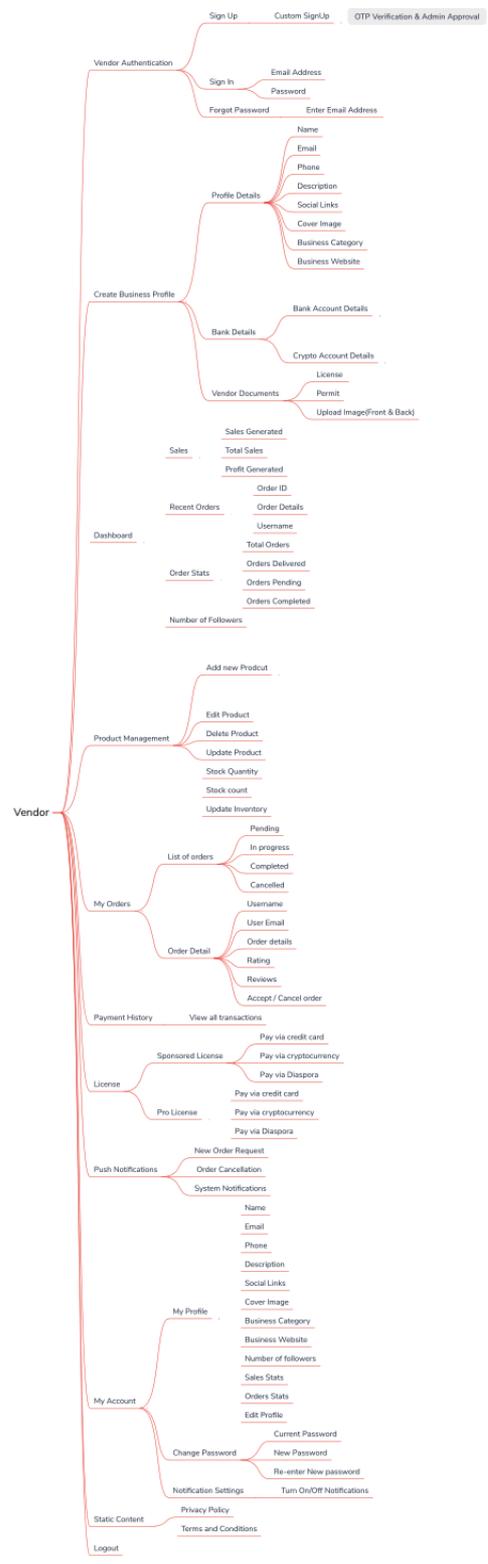
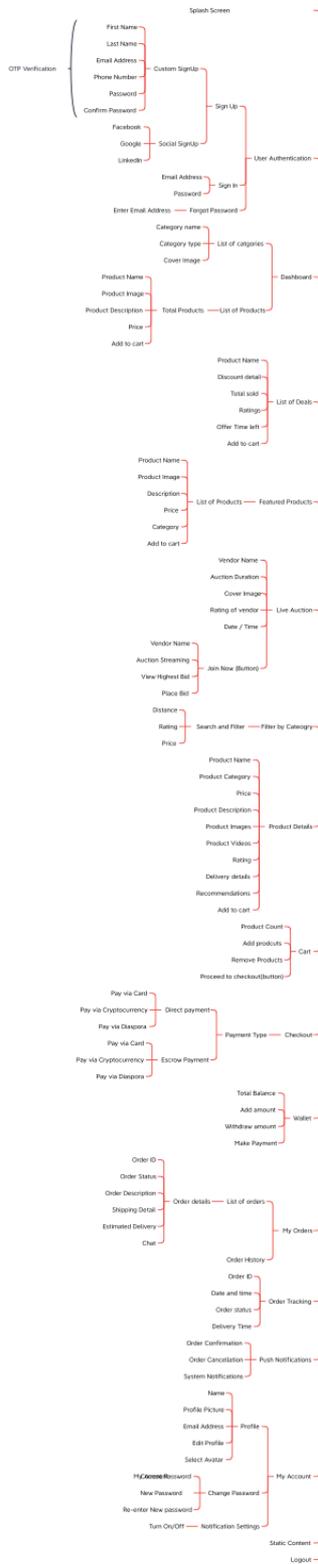
5. FLUX DE TRAVAIL ET MODULES D'INTERFACE D'UTILISATEUR

Les contrats intelligents (Smart contracts) permettront à IVOBS License de faciliter les solutions de paiement, en conjonction avec un système de confiance et de réputation entre les différentes parties sur la blockchain. Le nombre de contrats intelligents (Smart contracts), la structure détaillée et les fonctionnalités seront définis et finalisés au cours du développement.

En outre, des exemples de flux de travail sont présentés ci-dessous pour illustrer la manière dont les réclamations sont résolues entre le commerçant et le client. Une fois que les deux parties se sont mises d'accord sur le règlement de la réclamation, les conditions de résolution sont insérées dans la blockchain et le client confirme son accord. La plateforme IVOBS License améliorera l'expérience des utilisateurs en introduisant des incitations pour les clients et les commerçants qui résolvent rapidement les réclamations.

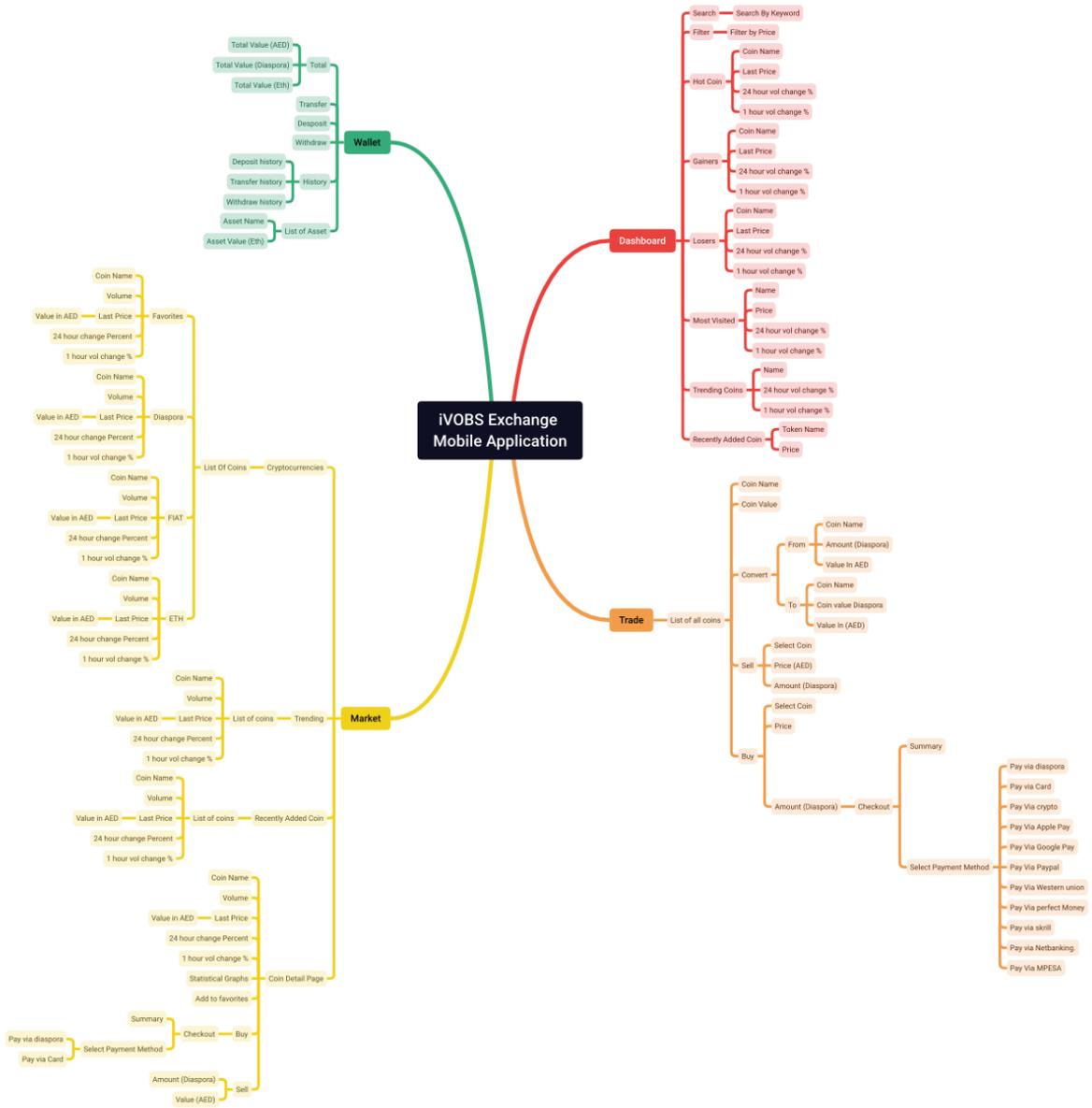


Marketplace Mindmap





Exchange and Wallet Mindmap





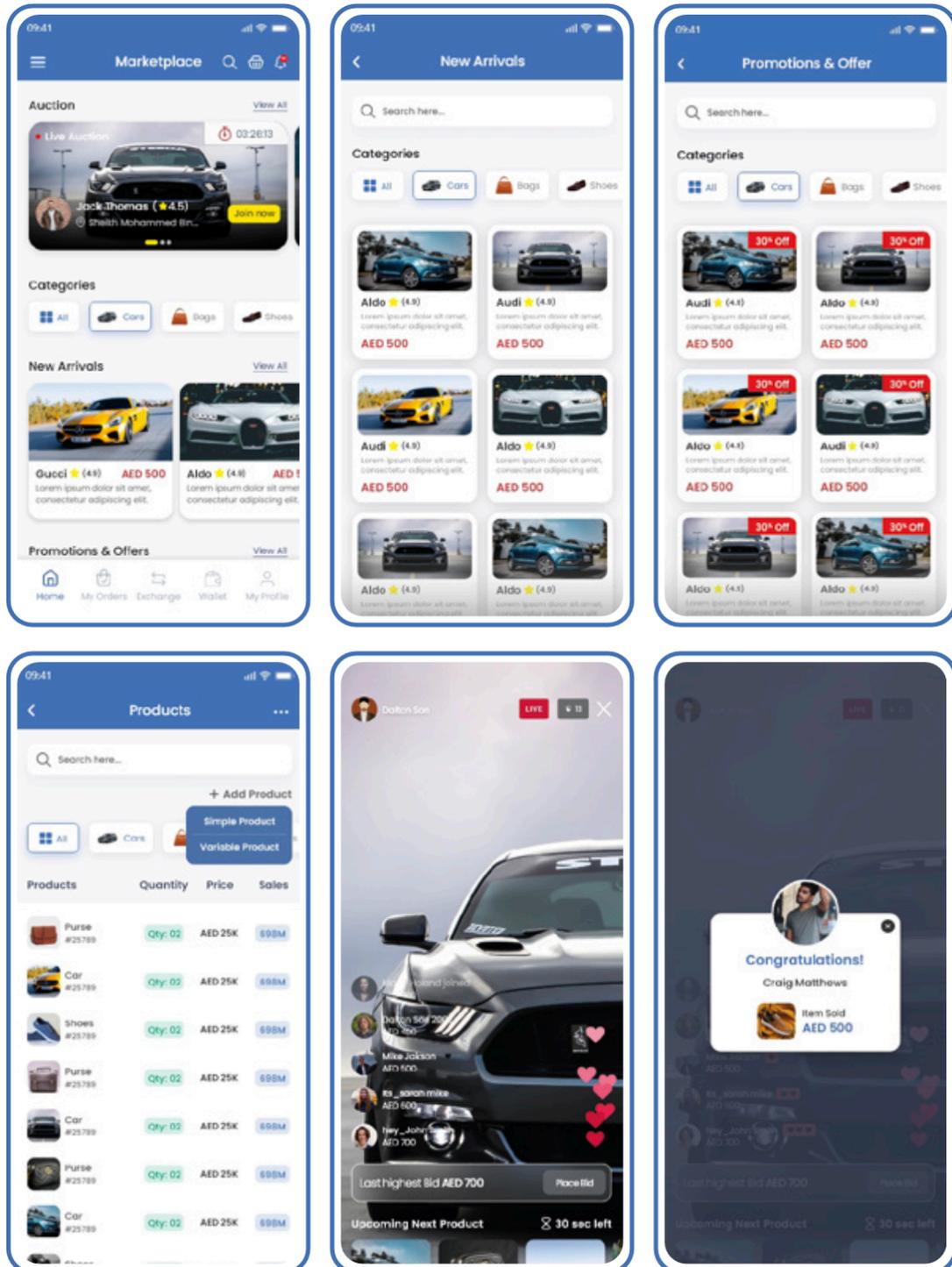
Communication/Networking Mindmap

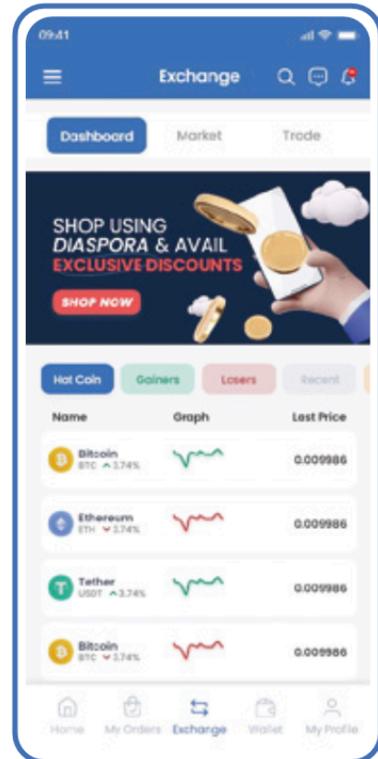
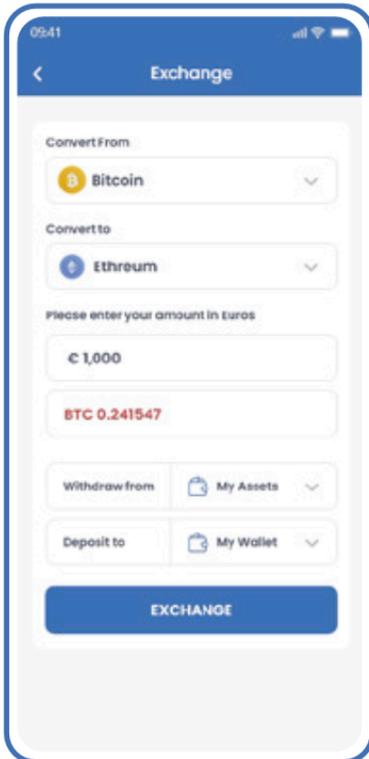
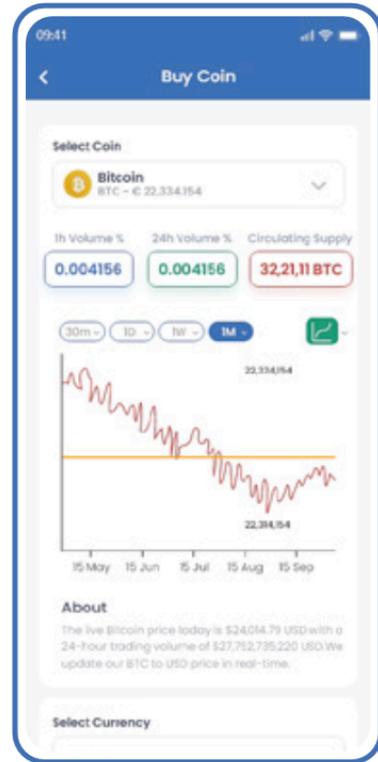
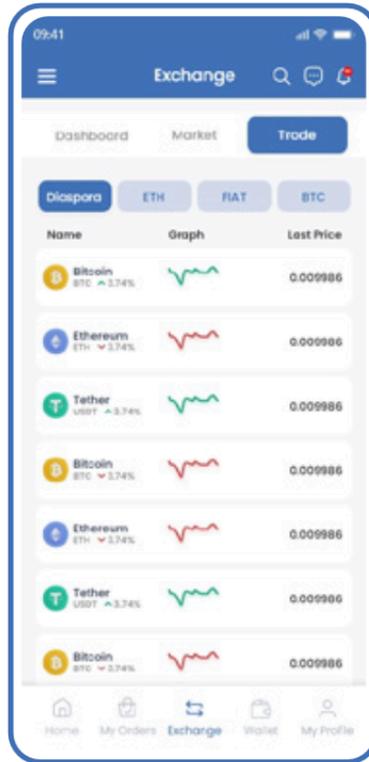
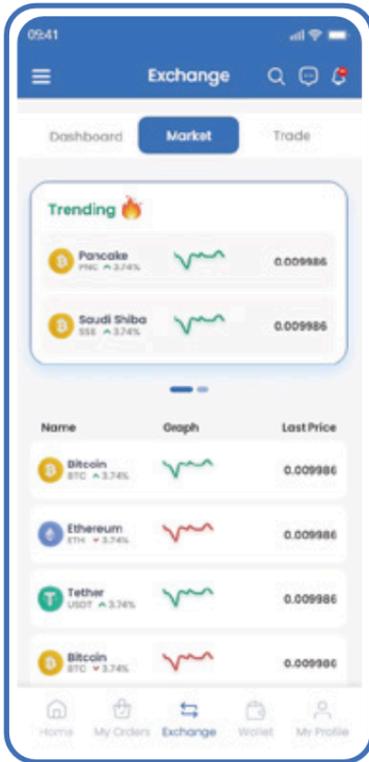


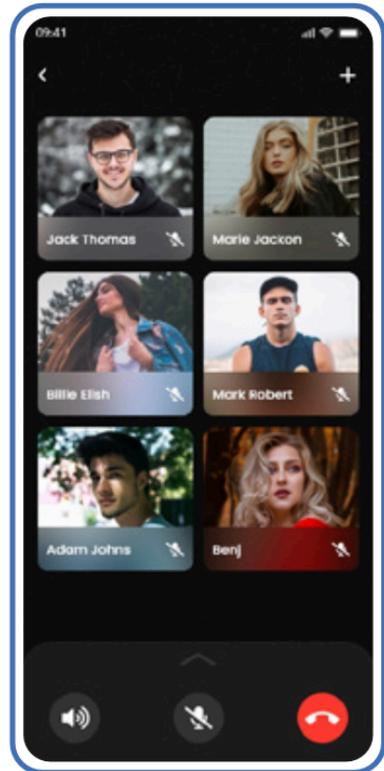
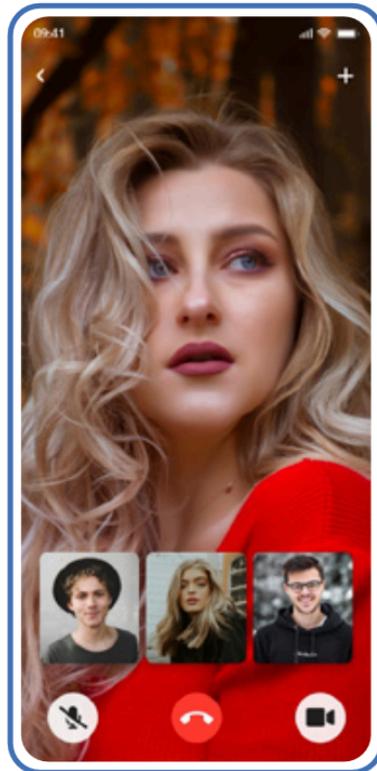
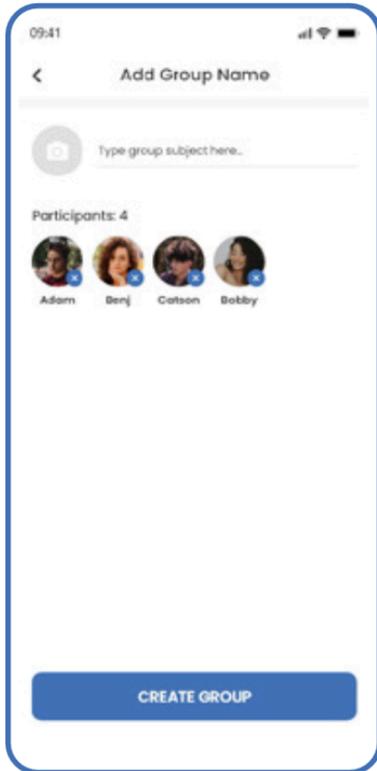
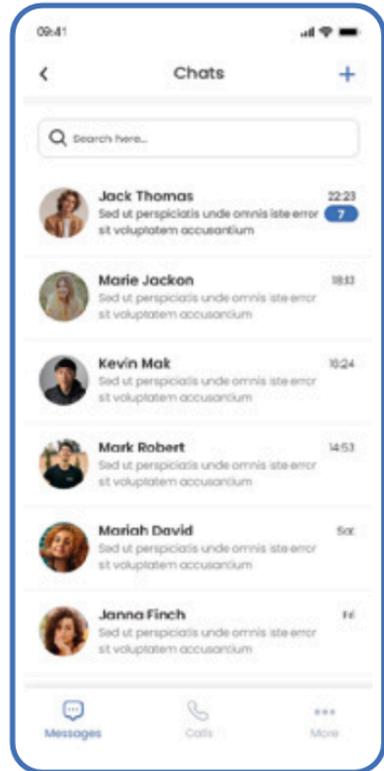
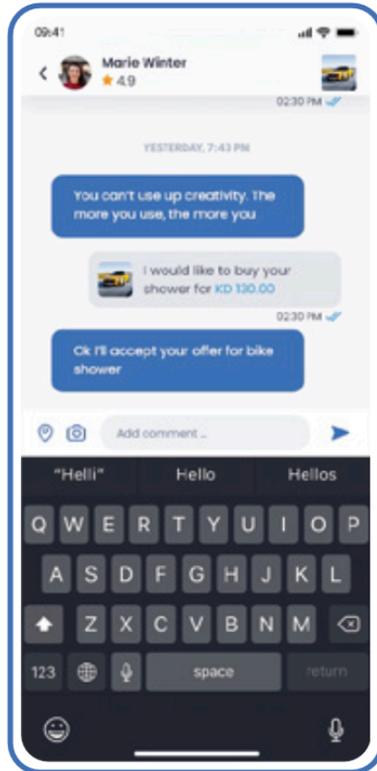
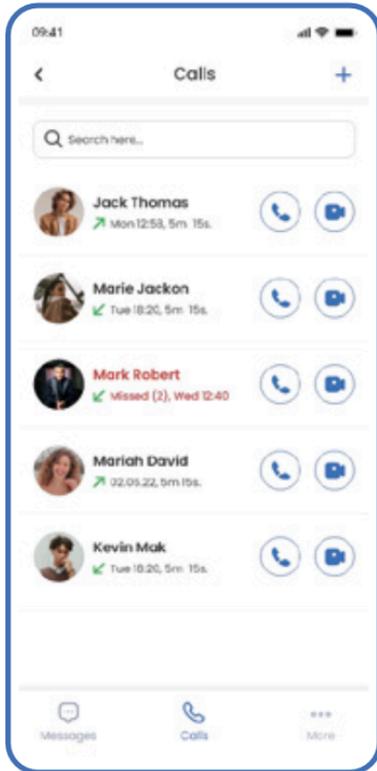


La plate-forme IVOBS License développe déjà son application.

IVOBS License a promu et approuvé des modules d'interface d'utilisateur pour ses tableaux de Marketplace, d'échange, de wallet et de communication.









5. 1 FONCTIONNALITÉS DE WALLET, D'ÉCHANGE ET DE PAIEMENT

Pour soutenir le marketplace en ligne et améliorer l'accessibilité, les applications mobiles et Web de la plate-forme IVOBS License comprendront également un wallet électronique et une plate-forme d'échange de crypto-monnaies. Les commerçants et les clients peuvent utiliser ce wallet pour déposer et retirer des fiats et des crypto-monnaies sur leurs comptes.

Le solde total du wallet, en addition de solde disponible pour le retrait, sera affiché dans la devise fiduciaire choisie par l'utilisateur (initialement USD ou EUR).

Notre wallet et notre plate-forme d'échange intégrés sur l'application prendront en charge une large gamme de crypto-monnaies, permettant aux utilisateurs de déposer leur choix de crypto-monnaie pour le commerce ou échanger contre Diaspora [\$DSP], USD Coin [\$USDC] ou Ether [ETH].

L'échange de crypto-monnaies sera facilité par notre plate-forme d'échange intuitive de crypto-monnaie, qui permettra aux utilisateurs d'échanger librement des tokens pris en charge en échange d'un petit frais de routage et de plate-forme.

Le wallet et le module l'échange fonctionneront ensemble pour convertir automatiquement un petit solde d'une autre crypto-monnaie en Diaspora [\$DSP] au moindre coût pour l'utilisateur.

Cela se produira en arrière-plan avec l'autorisation préalable de l'utilisateur, créant une expérience utilisateur simplifiée.

Les acheteurs pourront sélectionner la crypto-monnaie par défaut qu'ils souhaitent utiliser pour ces conversions automatiques lorsqu'ils s'inscriront à un compte de la plate-forme IVOBS License.

Tous les retraits du wallet seront traités dans les 24 heures.

Pour demander un retrait fiat, les utilisateurs devront connecter un compte bancaire en utilisant ACH (États-Unis), SEPA (Europe) ou SWIFT (international).



Les retraits de crypto-monnaie, en revanche, peuvent être effectués sur n'importe quel wallet.

Chez IVOBS License, nous prenons la sécurité au sérieux, c'est pourquoi tous les utilisateurs seront invités à effectuer une authentification à deux facteurs (2FA) lors du retrait de fonds (fiat ou crypto-monnaie) de la plateforme.

Exemples de combinaisons à 2FA que le wallet de IVOBS License permettra :

- Software Time-Based Token (Google/Microsoft) + SMS Code
- Software Time-Based Token (Google/Microsoft) + Email Code

- Hardware Time-Based Token (Yubico/Ledger) + SMS Code
- Hardware Time-Based Token (Yubico/Ledger) + Email Code

La plate-forme IVOBS License adoptera une gamme de mesures de sécurité qui incluent :

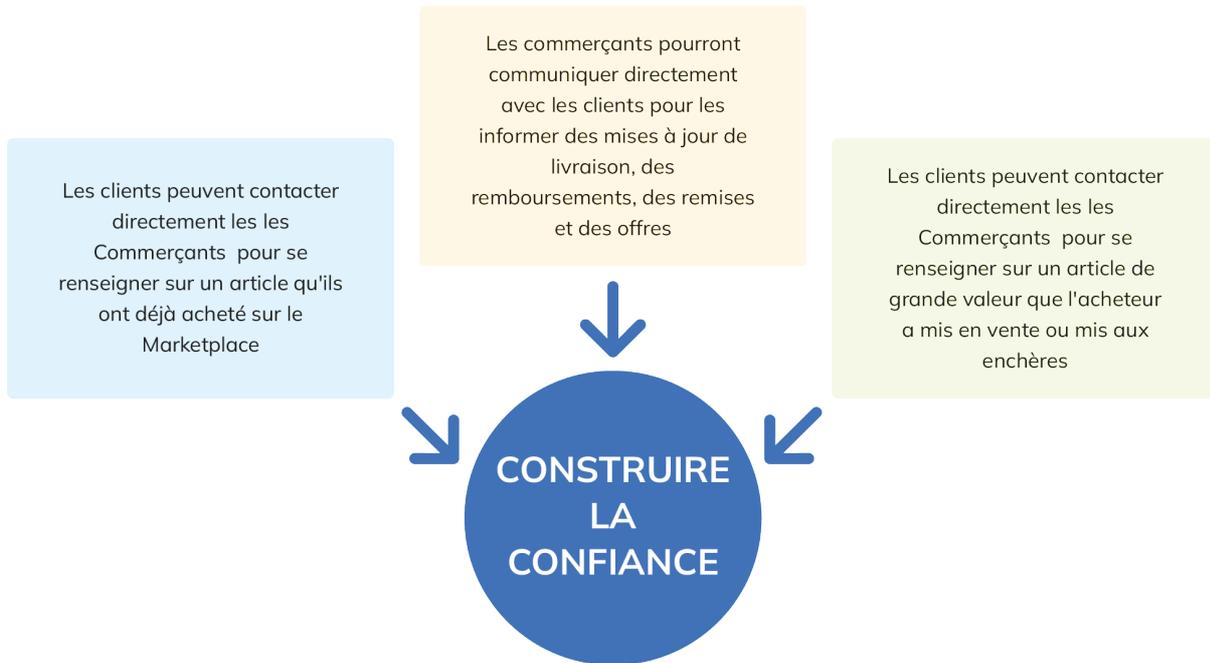
- Connexion biométrique sur les smartphones
- Liste blanche d'adresses de wallet de crypto-monnaie
- Tokenisation des paiements par carte crédit
- Mise en œuvre de la carte crédit sécurisée à 3D
- Correspondance des informations d'adresse IP et de facturation
- Codes anti-hameçonnage sur toutes les communications par e-mail
- Changement de mot de passe obligatoire tous les 4 mois
- Initiatives d'éducation des utilisateurs via des partenariats et des articles de blog

Enfin, tout petit solde de crypto-monnaie (moins de 1 \$ en valeur fiduciaire) dont dispose l'utilisateur sera automatiquement converti en Diaspora [\$ DSP] le dernier jour de chaque mois. Cependant, les utilisateurs peuvent choisir de désactiver cette fonctionnalité.



5.2. MODE DE COMMUNICATION

Dans le cadre de notre plan visant à promouvoir la confiance et à favoriser les relations entre les acheteurs et les vendeurs effectuant des transactions sur notre marketplace, la plate-forme IVOBS License offrira des fonctionnalités de communication complètes. Ces fonctionnalités sont illustrées ci-dessous.



Les communications entre acheteurs et vendeurs seront étroitement surveillées par des algorithmes de pointe afin d'éviter les violations des Termes et Conditions (T&Cs) de la plateforme.

Par défaut, les acheteurs peuvent communiquer avec les vendeurs via une interface de chat textuelle. Cependant, les vendeurs sans aucune violation de la communauté au cours des 90 jours précédents peuvent activer les demandes d'appels audio et vidéo à leur discrétion.

De plus, pour engager les clients et susciter l'intérêt, IVOBS License permettra aux clients de discuter entre eux sous les listes d'enchères en direct. Ces chats dureront pendant toute la durée de l'enchère et sont destinés à générer du « battage médiatique » autour des listes de produits particulièrement populaires.

IVOBS License estime que si les clients sont autorisés à discuter en direct d'un produit mis aux enchères, ils profiteront de cette opportunité pour discuter



des mérites du produit. Nous pensons que les clients peuvent même devenir compétitifs, en essayant de surenchérir avant la fin d'une enchère en direct et l'annonce d'un gagnant.

6. TOKENOMICS & OFFRE INITIALE DE PIÈCES (ICO)

L'offre initiale de pièces de monnaie (ICO) de IVOBS License implique deux cycles de collecte de fonds distincts.

Les fonds générés lors de ces tours seront utilisés par l'équipe de IVOBS License pour développer la plate-forme et actualiser les objectifs de IVOBS License, pour créer un marketplace en ligne de nouvelle génération qui épouse la confiance, offre un processus de paiement rapide et moins coûteux pour les commerçants et leurs clients, et favorise la loyauté de la clientèle.

Tout le monde, quelle que soit sa situation géographique, aura la possibilité de participer à l'ICO pour le Token ERC-20 native de la plateforme, Diaspora [\$DSP].

Bien que n'importe qui puisse rejoindre le marketplace de IVOBS License et profiter de ses nombreuses fonctionnalités lors du lancement de la plate-forme, les utilisateurs qui participent aux premier et deuxième ICO se verront accorder un accès à vie à une gamme de fonctionnalités premium.

6.1. FONDAMENTAUX DES TOKENS

NOM DU TOKEN	DIASPORA
TICKER	\$DSP
APPROVISIONNEMENT MAXIMAL	400,000,000 (400 MILLION)
PREMIER ICO ALLOCATION	120,000,000 (120 MILLION) – 30%
RIX AU PREMIER ICO / \$DSP	0.00006522 ETH / 0.10 USDC
DEUXIEME ICO ALLOCATION	60,000,000 (60 MILLION) – 15%
RIX (ESTIMER) AU DEUXIEME ICO / \$DSP	0.000261 - 0.000327 ETH / 0.40 – 0.50 USDC
JURIDICTION DE DÉLIVRANCE	La République de Lituanie

Diaspora aura un plafond d'approvisionnement initial de 400 millions de Tokens.



Avoir une offre maximale favorise une appréciation du prix du token qui reflète mieux la valeur du token \$ DSP. De plus, IVOBS License exploitera un mécanisme de gravure régulier au fur et à mesure des besoins pour maintenir la valeur du Token.

Diaspora est donc un Token d'utilité déflationniste (PAS une sécurité). S'il y a une forte demande lors du 1^{er} ICO, les investisseurs du 1^{er} ICO seront contactés peu de temps avant la 2^{ème} ICO et leur seront demandés s'ils souhaitent "encaisser" leurs avoirs en \$ DSP en échange d'ETH. IVOBS License achètera ce \$DSP à un prix entre celui du 1^{er} et du 2^{ème} ICO (0,000261 - 0,000327 ETH /0,40 - 0,50 USDC), offrant aux investisseurs la possibilité de rendements rapides et garantis.

Avis de non-responsabilité : la fourchette de prix pour le 2e ICO est susceptible de changer et dépend des conditions du marché de la crypto-monnaie, qui sont très volatiles, de l'intérêt des investisseurs pour la plate-forme et Marketplace de IVOBS License, entre autres facteurs notables. Tout Diaspora Tokens [\$DSP] acheté auprès d'investisseurs dans le 1er ICO ira vers le 2^{ème} ICO.

6.2. DÉTAILS DE L'OFFRE INITIALE DE PIÈCES (ICO)

ALLOCATION PREMIER ICO	120,000,000 (120 MILLION) – 30%
PRIX AU 1er ICO / \$DSP	0.00006522 ETH /0.10 USDC
ALLOCATION DEUXIEME ICO	60,000,000 (60 MILLION) – 15%
PRIX (ESTIMER) AU DEUXIEME ICO / \$DSP	0.000261 - 0.000327 ETH /0.40 – 0.50 USDC

Les investisseurs peuvent participer à l'ICO via notre plateforme Web Diaspora ICO. Les Tokens de Diaspora \$DSP ne peuvent être achetés qu'en utilisant Ethereum (ETH) pour 0,00006522 ETH ou 0,10 USDC/token au 1er ICO et entre 0,000261 - 0,000327 ETH ou 0,40 - 0,50 USDC/token au 2e ICO.

Lors du 1er ICO, l'investissement minimum accepté sera de 0,032746 ETH ou 50 USDC (500 \$ DSP), avec un plafond strict par adresse de wallet de 6,5493 ETH ou 10 000 USDC (100 000 \$ DSP).



Chaque offre initiale de pièces durera 28 jours, et l'équipe de IVOBS License se réserve le droit de prolonger la vente publique dans l'intérêt de la communauté et de la plateforme.

Les Tokens commenceront à être émis aux investisseurs 48 heures après la fin de chaque ICO, conformément au calendrier d'acquisition indiqué ci-dessous.

1ère OFFRE DE INITIALE DE PIECES (1^{ER} ICO) COMMENCE LE MERCREDI 12 AVRIL 2023

2ème OFFRE INITIALE DE PIECES (2^{EME} ICO) PREVUE POUR JANVIER 2024

6.3 UTILITÉ DE DIASPORA POUR LES COMMERÇANTS, LES CLIENTS ET LES OPÉRATEURS

Le Token de Diaspora offre aux investisseurs une opportunité unique de générer des rendements élevés grâce à l'appréciation du prix du token, car \$DSP est un token utilitaire de plate-forme dont la valeur augmentera probablement à mesure que la plate-forme IVOBS License se développera.

\$DSP peut être utilisé de plusieurs façons, notamment :



Partie Prenante	l' utilité
Commerçants	<ul style="list-style-type: none">✓ \$DSP sera utilisé pour acheter des licences par les commerçants leur permettant d'opérer sur le Marketplace de IVOBS License✓ Les paiements reçus en \$DSP peuvent être immédiatement convertis dans la devise fiduciaire choisie par le commerçant✓ Les paiements reçus en \$DSP peuvent également être misés pour gagner des récompenses de mise exclusives et généreuses (en \$DSP)
Clients	<ul style="list-style-type: none">✓ Les clients peuvent utiliser \$DSP pour acheter des biens sur la plate-forme et bénéficier d'une réduction de 5 % sur le prix de vente, ainsi que d'une remise en argent DSP Loyalty Points plus élevée✓ Les clients qui détiennent un montant fixe de \$DSP recevront un accès anticipé aux enchères exclusives organisées par la IVOBS License✓ Tout paiement effectué par le client en \$DSP améliorera davantage le TrustScore de l'utilisateur que les paiements fiat
Opérateurs de Mmarketplace	<ul style="list-style-type: none">✓ L'opérateur utilisera \$DSP pour la gestion des paiements, y compris l'entiercement, les réclamations et la rétro facturation✓ IVOBS License utilisera \$DSP pour inciter les utilisateurs à rejoindre la plateforme et à la promouvoir auprès de leurs cercles sociaux✓ L'opérateur utilisera \$DSP pour créer des pools de liquidités permettant aux clients et aux commerçants d'échanger librement \$DSP avec BTC, ETH, USDC, BUSD et DAI✓ - Une fois l'offre de \$DSP de l'opérateur épuisée, l'opérateur rachètera des \$DSP pour son programme de fidélité aux prix du marché libre - en appréciant davantage le prix

Modèle de revenus IVOBS

En tant que Marketplace, la plate-forme IVOBS License générera des revenus grâce aux entreprises suivantes :

- **Ventes de licences** : les commerçants souhaitant vendre leurs produits sur la marketplace de IVOBS License doivent acheter l'une des trois licences, en fonction de leurs besoins et de la taille de leur entreprise. Ces ventes se feront en ETH.

- **Frais de transaction** : IVOBS License percevra des frais de transaction de 5 % sur tous les achats effectués à l'aide de notre Token native, Diaspora [\$DSP]. Ces frais seront exclusifs des autres frais de traitement des paiements commerçants.



- **Services B2B** : IVOBS License prévoit de connecter les entreprises les unes aux autres afin qu'elles puissent acheter des biens et des services les unes aux autres. En retour, ces entreprises paieront des frais de 5% une fois qu'une offre est faite et acceptée.

- **Reventes de licences** : les commerçants peuvent revendre leurs licences à d'autres sur le marché libre. IVOBS License soutiendra ces commerçants en suggérant un prix équitable et en les mettant en relation avec des acheteurs potentiels. Toutes les reventes de licences seront soumises à une commission de 8 %. Au fur et à mesure que les licences s'apprécieront, ce flux de revenus augmentera.

- **Investissements** : les flux de trésorerie de l'entreprise seront gérés par le biais d'investissements dans des protocoles DeFi à faible risque, des jalonnements et des pools de liquidités. Tous les investissements seront présélectionnés et couverts à l'aide des derniers indices de référence et algorithmes.



6.4. DISTRIBUTION DES TOKENS ET CALENDRIER D'ACQUISITION

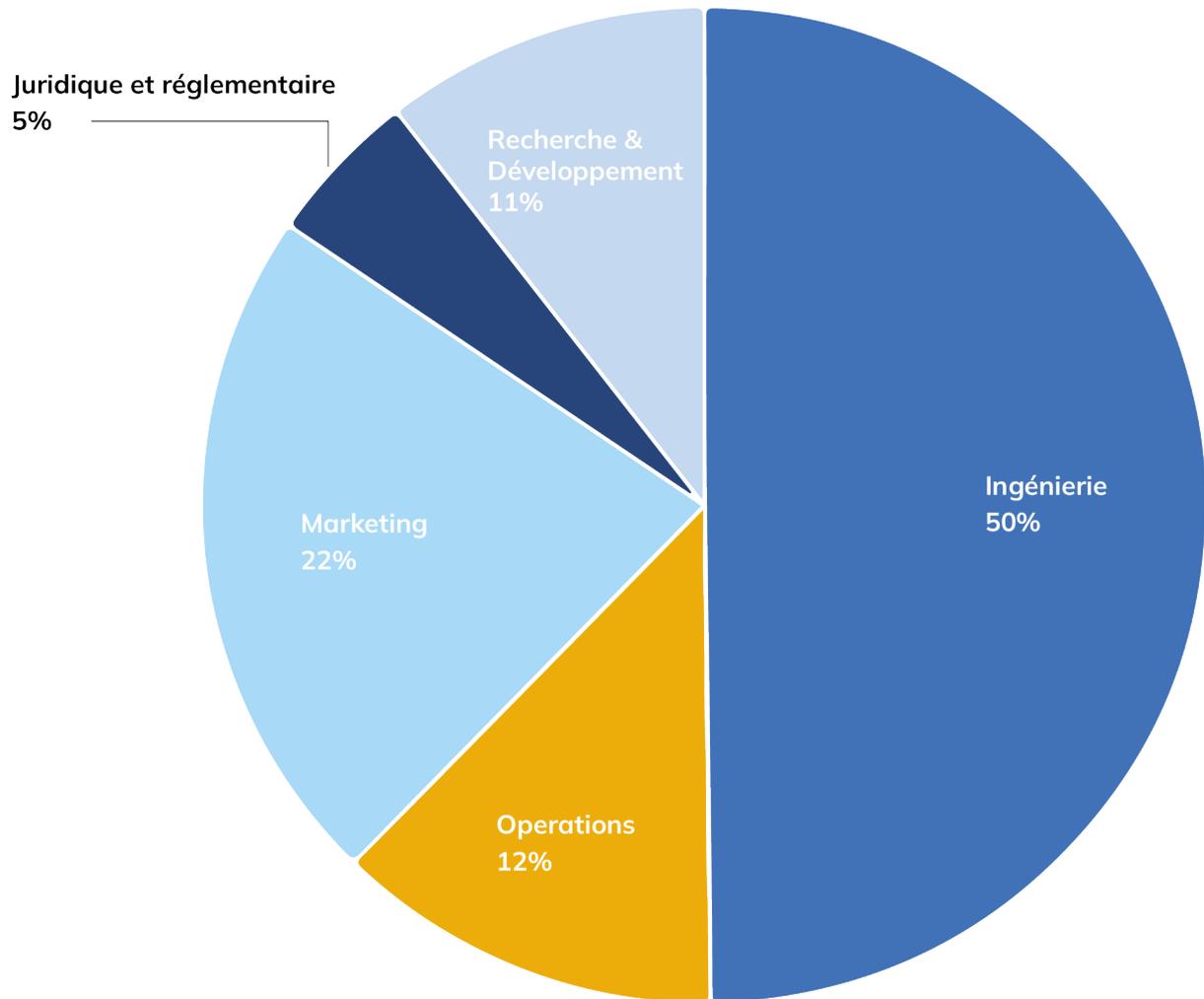
Le tableau ci-dessous montre le modèle de distribution de token et le calendrier d'acquisition

TOKEN DISTRIBUTION	% OF MAX SUPPLY	VESTING SCHEDULE
EQUIPE DE IVOBS LICENSE	5% (20,000,000 \$DSP)	T + 12 MOIS, ENSUITE %5/MOIS
ADVISORS & STRATEGIC PARTNERS	5% (20,000,000 \$DSP)	T + 6 MOIS, ENSUITE %5/MOIS
ANGEL / SEED INVESTORS	15% (60,000,000 \$DSP)	T + 6 MOIS, ENSUITE %5/MOIS
VENTE PRIVÉE	10% (40,000,000 \$DSP)	T + 6 MOIS, ENSUITE %10/MOIS
1ER OFFRE INITIAL DE PIECES (ICO)	30% (120,000,000 \$DSP)	T + 6 MOIS, ENSUITE %10/MOIS
2EME OFFRE INITIAL DE PIECES (ICO)	15% (60,000,000 \$DSP)	T + 6 MOIS, ENSUITE %10/MOIS
INITIATIVES DE MARKETING	10% (40,000,000 \$DSP)	T + 12 MOIS, ENSUITE %5/MOIS
LIQUIDITÉ D'ÉCHANGE	5% (20,000,000 \$DSP)	RACHAT UNIQUEMENT
IVOBS LICENSE RÉSERVE WALLET	5% (20,000,000 \$DSP)	RACHAT UNIQUEMENT
TOTAL	100% (400,000,000 \$DSP)	



6.5. ALLOCATION BUDGÉTAIRE DE L'OFFRE INITIALE DE PIÈCES (ICO)

FONDS PROJETÉS À PARTIR DU 1er ICO = 7865 ETH / 12 000 000 USDC





7. FEUILLE DE ROUTE (ROADMAP) & ÉQUIPE

7.1. FEUILLE DE ROUTE DU PROJET ET ÉTAPES CLÉS

- 4^{eme} Trimestre de 2022

- Développement de Token de Diaspora [\$DP]
- Développement de la plate-forme e-commerce de IVOBS License
- Livre blanc sur la Diaspora [\$DP]
- Testnet Alpha test de IVOBS License E-Commerce Ethereum

- 1^{er} Trimestre de 2023

- Vente privée de Token
- Lancement des initiatives de marketing
- 1^{ère} offre initiale de pièces (1st ICO)
- Développement de la plateforme d'échange
- Développement de wallet

- 2^{eme} Trimestre de 2023

- Test de testnet Beta de IVOBS License eCommerce Ethereum
- Lancement du programme de parrainage de IVOBS Licence
- Plateforme d'échange connecter aux autres.
- Test de la vesion alpha du wallet

- 3^{eme} Trimestre de 2023

- Déploiement de IVOBS License E-Commerce Ethereum sur Mainnet
- Initiation de licence de IVOBS Licence e-Commerce
- Token Airdrop (Premiers acheteurs de licence)
- Test alpha de la plateforme d'échange
- Test bêta du wallet

- 4^{eme} Trimestre de 2023

- Lancement du wallet de IVOBS License
- Test bêta de la plate-forme d'échange
- Intégration inter-chaînes de la Diaspora

- 1^{er} Trimestre de 2024

- 2^e offre initiale de pièces (2nd ICO)
- Déploiement de la plate-forme d'échange de IVOBS License
- Intégration du wallet et de la plateforme d'échange
- Intégration de la marketplace et de plateforme d'échange



7.2. FONDATEURS ET MEMBRES DE L'ÉQUIPE IVOBSLICENSE

1. STEPHANE DANY MONGAILLARD (CEO)

8. JURIDIQUE & RISQUES

8.1. INFORMATION GÉNÉRALE

Le Token de Diaspora [\$DSP] ne répond pas à la qualification légale de sécurité car il ne donne à son détenteur aucun droit des dividendes ou à des paiements d'intérêts. La vente des tokens de Diaspora [\$DSP] est définitive ; par conséquent, les Token vendus lors de l'offre initiale de pièces (ICO) ne sont pas remboursables.

Le Token de Diaspora [\$DSP] n'est pas une part de l'UAB IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS. De plus, le Token de Diaspora [\$DSP] n'accorde pas à son propriétaire ou détenteur le droit de participer aux assemblées générales de IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB.

Toute personne achetant Diaspora [\$DSP] le fait, sachant que le Token n'a aucune valeur en dehors du marché, de l'échange et du wallet de IVOBS License. L'acheteur du Token de Diaspora [\$DSP] reconnaît que la participation à l'offre initiale de pièces [initial coin offering (ICO)] signifie qu'il possède une expérience et des connaissances importantes sur les crypto-monnaies, la technologie blockchain et l'espace de e-commerce et de paiements électroniques. Les participants à l'offre initiale de pièces [initial coin offering (ICO)] le font, en comprenant les risques d'investir dans les crypto-monnaies. IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ne sera pas responsable de toute perte de Token de Diaspora [\$DSP] ou de toute situation rendant l'accès à ces Tokens impossible. Cela inclut toutes les actions, ou leur absence, qui impliquent l'acquisition, le stockage et le transfert de la crypto monnaie Diaspora [\$DSP].

IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB n'est pas responsable de toute perte monétaire que l'investisseur pourrait subir lors de sa participation à l'offre initiale de pièces Diaspora [\$DSP].

Toute personne participant à l'offre initiale de pièces [initial coin offering (ICO)] reconnaît expressément avoir lu attentivement ce livre blanc dans son



intégralité et bien comprendre les risques, les coûts et les avantages associés à l'achat de Diaspora [\$DSP].

8.2. 8.2. REPRÉSENTATION ET GARANTIES

En participant à l'offre initiale de pièces, l'acheteur accepte de déclarer et de garantir ce qui suit :

- avoir lu attentivement les conditions générales jointes au livre blanc et accepter l'intégralité de leur contenu et accepter d'être légalement lié à celles-ci ;
- Sont autorisés et ont plein pouvoir pour acheter le Token de Diaspora [\$DSP] conformément aux lois applicables dans leur juridiction de domicile ;
- Résider dans une juridiction qui autorise IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB à vendre des Tokens de Diaspora [\$DSP] par le biais d'une offre initiale de pièces [initial coin offering (ICO)], vente publique sans autorisation locale préalable ;
- Sont familiarisés avec toutes les réglementations connexes dans leur juridiction spécifique concernant à l'achat de Token de crypto et n'acceptent de le faire que lorsque l'achat de Token de cryptographique n'est pas interdit ou restreint de quelque manière que ce soit ;
- N'utilisera pas l'offre initiale de pièces [initial coin offering (ICO)] pour toute activité illégale, y compris, mais sans s'y limiter, le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme ;
- Avoir une connaissance suffisante de la nature des Tokens cryptographiques et avoir une expérience significative et une compréhension fonctionnelle de l'utilisation et des subtilités de la gestion des Tokens cryptographiques, des devises et des technologies basées sur la blockchain

8.3. DROIT APPLICABLE ET ARBITRAGE

Tout litige survenant avant, pendant ou après l'offre initiale de Tokens sera résolu par arbitrage conformément au Règlement d'arbitrage international de [XXX] de la Chambre de commerce de [XXX]. Le groupe spécial d'arbitrage est composé d'un seul arbitre.

Le siège de l'arbitrage sera en République de Lituanie.

La procédure arbitrale se déroulera en anglais.



8.4. CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

VEUILLEZ LIRE ATTENTIVEMENT CETTE SECTION DU DOCUMENT. CONSULTER DES CONSEILLERS JURIDIQUES, FINANCIERS, FISCAUX OU AUTRES PROFESSIONNELS ; EN CAS DE DOUTE SUR L'ACTION QUE VOUS DEVRIEZ PRENDRE. LES INFORMATIONS DE CE DOCUMENT NE PEUVENT PAS ÊTRE EXHAUSTIVES ET N'IMPLIQUENT AUCUN ÉLÉMENT D'UNE RELATION CONTRACTUELLE OU D'UNE OBLIGATION. BIEN QUE TOUS LES EFFORTS ONT ÉTÉ FAITS POUR ASSURER QUE LES INFORMATIONS CONTENUES DANS CE LIVRE BLANC SONT EXACTES ET À JOUR, CE DOCUMENT NE DOIT EN AUCUN CAS ÊTRE CONSIDÉRÉ COMME UN CONSEIL D'INVESTISSEMENT. NOUS NE GARANTISSONS NI N'ACCEPTONS AUCUNE RESPONSABILITÉ JURIDIQUE DÉCOULANT DE L'EXACTITUDE, DE LA FIABILITÉ, DE L'ACTUALITÉ OU DE L'EXHAUSTIVITÉ DE TOUT MATÉRIEL CONTENU DANS CE DOCUMENT. AUCUNE PARTIE DE CE DOCUMENT N'EST JURIDIQUEMENT CONTRAIGNANTE OU EXÉCUTOIRE, NI N'EST CENSÉE L'ÊTRE.

Ce livre blanc n'est pas une invitation à investir et ne doit en aucun cas être considéré comme une invitation. De plus, ce livre blanc ne constitue ni ne se rapporte en aucune façon à la vente d'un titre dans aucune juridiction. Le livre blanc ne contient aucune information pouvant être considérée comme un conseil en investissement. IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ne doit pas être considéré comme votre conseiller juridique pour toute question juridique, fiscale ou financière et n'assume aucune responsabilité. Selon la loi de la République de Lituanie, IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB n'est pas un intermédiaire financier et, par conséquent, n'a pas besoin d'autorisation pour la lutte contre le blanchiment d'argent (AML) dans son pays d'opération. Les informations contenues dans ce livre blanc sont fournies à titre d'information générale uniquement, et IVOBS License ne peut garantir l'exactitude ou l'exhaustivité de ces informations.

Le Token de Diaspora [DASP] est un Token utilitaire qui ne peut être utilisé que sur la plateforme IVOBS. L'acquisition de Diaspora [DASP] n'accordera aucun droit ou influence sur l'organisation ou la gouvernance d'IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB. Le Token Diaspora [DASP] n'est donc pas un titre. Si Diaspora [DASP] est coté sur une plateforme de commerce, que cette plateforme soit une bourse centralisée ou décentralisée, cela ne changera pas la définition légale de ce Token utilitaire. En d'autres termes, lister Diaspora [DASP] sur n'importe quelle plateforme de commerce ne le transformera pas d'un Token utilitaire en un titre. Les autorités de régulation examinent attentivement les entreprises et les opérations associées aux crypto-monnaies dans le monde entier. À cet égard, des mesures réglementaires, des enquêtes ou des actions peuvent affecter les activités d'IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB et même limiter ou empêcher le développement de ses opérations à l'avenir. Toute personne entreprenant d'acquérir des Tokens Diaspora [DASP] doit être consciente du modèle commercial IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB et des risques liés à ce modèle.

Ce livre blanc repose sur plusieurs hypothèses et prévisions. En tant que tel, ce modèle n'est aussi bon que ces hypothèses et prévisions. Tout écart significatif aurait par la suite un impact sur les résultats mentionnés dans ce document ou déduits par son lecteur. Ce livre blanc vise à fournir une juste évaluation du prix symbolique basée sur les mérites de l'entreprise qui la sous-tend (dans la mesure où ces mérites sont connus/estimés au moment de la création du livre blanc). Il ne peut donc pas tenir compte d'éventuelles actions spéculatives, de changements dans le climat économique, de manipulations du marché par une partie ou d'un comportement irrationnel du marché. En outre, le livre blanc ou les termes et conditions peuvent changer ou devoir être modifiés en raison de nouvelles exigences réglementaires et de conformité aux lois applicables dans n'importe quelle juridiction. Dans un tel cas, les acheteurs et toute personne entreprenant d'acquérir des Tokens de Diaspora [DASP] reconnaissent et comprennent que ni IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ni aucun de ses affiliés ne seront tenus responsables de toute perte ou dommage direct ou indirect causé par de tels changements.

IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB fera tout son possible pour lancer ses opérations et développer la plateforme.

Cependant, les acheteurs du token de Diaspora [DASP] comprennent et reconnaissent que IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ne peuvent garantir qu'ils parviendront à l'atteindre. Par conséquent, IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB (y compris tous ses affiliés, organismes et employés) n'assument aucune responsabilité pour toute perte ou dommage qui résulterait ou serait lié à l'incapacité d'utiliser les Token de Diaspora [DASP] - sauf dans le cas où de faute intentionnelle ou de négligence grave de la part des employés d'IVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB.

CHAQUE ACHETEUR EST FORTEMENT CONSEILLÉ D'EFFECTUER UNE ANALYSE JURIDIQUE ET FISCALE CONCERNANT L'ACHAT ET LA POSSESSION DE CRYPTOMONNAIE ET DE TOKEN SELON LEUR NATIONALITÉ ET LEUR LIEU DE RESIDENCE. TOUT CE QUI EST DANS CE DOCUMENT EST LE PROPRE TRAVAIL DE L'AUTEUR, AVEC DES SOURCES EXTERNES ET DES RÉFÉRENCES FOURNIES LE CAS ÉCHÉANT. AUCUNE DES INFORMATIONS OU ANALYSES CONTENUES DANS CE DOCUMENT N'EST DESTINÉE À FOURNIR UNE BASE POUR UNE DÉCISION D'INVESTISSEMENT, ET AUCUNE RECOMMANDATION SPÉCIFIQUE D'INVESTISSEMENT N'EST FAITE. CE DOCUMENT NE CONSTITUE PAS UN CONSEIL D'INVESTISSEMENT OU UNE INVITATION A INVESTIR DANS QUELQUE VALEUR OU INSTRUMENT FINANCIER QUE CE SOIT.



REFERENCES

<https://www.raydiant.com/blog/state-of-consumer-behaviour2022-/>
<https://www.nasdaq.com/articles/uk-online-shopping-and-e-commerce-statistics14-03-2017-2017-/>
<https://www.forbes.com/sites/johnkoetsier/15/03/2022/pandemic-digital-spend-17-trillion/>
<https://unctad.org/news/covid-19-boost-e-commerce-sustained-2021-new-unctad-figures-show/>
<https://www.worldfirst.com/uk/marketplace-sellers/e-commerce-guides/marketplace-costs-infographic/>
<https://unctad.org/news/global-trade-hits-record-high-285-trillion-2021-likely-be-subdued2022-/>
<https://www.visualcapitalist.com/visualizing-the-94-trillion-world-economy-in-one-chart/>
<https://mint.intuit.com/blog/personal-finance/guide-to-the-barter-economy-the-barter-system-history/>
<https://theconversation.com/when-and-why-did-people-first-start-using-money78887-/>
<https://www.statista.com/statistics/534123/e-commerce-share-of-retail-sales-worldwide/>
<https://www.forbes.com/sites/jasongoldberg/18/02/2022/e-commerce-sales-grew-50-to-870-billion-during-the-pandemic/>
<https://www.raydiant.com/blog/state-of-consumer-behaviour2022-/>
<https://www.nasdaq.com/articles/uk-online-shopping-and-e-commerce-statistics14-03-2017-2017-/>
<https://www.marketplacepulse.com/articles/amazon-marketplace-is-25-of-us-e-commerce>
<https://www.webretailer.com/b/online-marketplaces/>
https://en.wikipedia.org/wiki/Timeline_of_e-commerce/
<https://martech.zone/impact-secure-payment-solutions/>
<https://sell.amazon.com/blog/grow-your-business/amazon-stats-growth-and-sales/>
<https://www.retailtouchpoints.com/topics/digital-commerce/exclusive-qa-how-amazons-marketplace-disconnects-sellers-from-their-customers/>
<https://econsultancy.com/ecommerce-consumer-reviews-why-you-need-them-and-how-to-use-them/>
<https://www.vonage.com/resources/publications/global-customer-engagement-report2020-/>
<https://www.pdfcrowd.com/payments/choosing-a-payment-gateway-for-your-accounts-receivable-business/>
<https://deliverr.com/blog/amazon-unavailable-balances/>
<https://sellercentral.amazon.com/help/hub/reference/external/14911/>
<https://www.tokenex.com/blog/what-is-a-chargeback-and-how-much-does-it-cost/>
<https://www.statista.com/statistics/409374/etsy-active-sellers/>
<https://www.worldfirst.com/uk/marketplace-sellers/e-commerce-guides/marketplace-costs-infographic/>
<https://etsyhunt.com/etsy-shop/beginner-guide-to-etsy-fees/>
<https://www.secondhalfdreams.com/22414/how-much-are-etsy-fees/>
<https://www.worldfirst.com/uk/marketplace-sellers/e-commerce-guides/marketplace-costs-infographic/>
<https://content-hub-static.crypto.com/wp-content/uploads/08/2022/Crypto.com-x-Datamesh-Survey-What-Australian-Businesses-and-Consumers-Say-About-the-Future-of-Transacting-in-Cryptocurrency.pdf/>
<https://www.finextra.com/blogposting/22331/cryptocurrency-vs-fiat-a-complete-guide-/>
https://www.researchgate.net/figure/BITCOIN-AND-ETHEREUM-VS-VISA-AND-PAYPAL-TRANSACTIONS-PER-SECOND_tbl330585021_2/
<https://seon.io/resources/which-online-payment-methods-have-the-highest-fraud-risk/>
<https://www.oberlo.com/statistics/why-do-people-shop-online/>
<https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/survey-us-consumer-sentiment-during-the-coronavirus-crisis/>
<https://www.forbes.com/sites/blakemorgan/29/04/2019/does-it-still-cost5-x-more-to-create-a-new-customer-than-retain-an-old-one/>
<https://www.invespro.com/blog/omnichannel-customer-service-in-e-commerce/>
<https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/25/04/2017/understanding-five-emotions-that-encourage-us-to-spend/>
<https://www.epsilon.com/us/about-us/pressroom/new-epsilon-research-indicates-80-of-consumers-are-more-likely-to-make-a-purchase-when-brands-offer-personalized-experiences/>
<https://www.semrush.com/blog/customer-retention-stats/>
<https://www.socialmediatoday.com/news/6-dangers-of-influencer-marketing/558493/>
<https://www.marketingdive.com/news/instagram-influencer-engagement-hovers-near-all-time-lows-study-says/558331/>
<https://blog.hubspot.com/marketing/organic-marketing/>