iVOBS

LICENSE

سوق الجيل التالي عبر الإنترنت

iVOBS License

Powered By DIASPORA

جدول المحتويات

1. **الرؤية وبيان الرسالة**
   - 1.1 التجارة الألكترونية في عالم ما بعد كوفيد
   - 1.2 iVOBS: الجيل التالي من السوق عبر الإنترنت
   - 1.3 التحديات المعقدة تتطلب حلولاً شاملة
   - 1.4 التواجد عبر الإنترنت الذي تحتاجه الشركات المستقلة
2. **المشهد العالمي للتجارة الإلكترونية في عام 2022**
   - 2.1 الابتكار: الشيء الذي يجعلنا بشر
   - 2.2 تاريخ قصير (جدا) للتجارة
   - 2.3 التجارة الإلكترونية: عندما دخلت الأسواق عبر الإنترنت
   - 2.4 التجارة الإلكترونية: عمالقة اليوم ، أطفال التسعينيات
   - 2.5 المشكلة مع الأسواق عبر الإنترنت اليوم
3. **التحديات والفرص ونموذج أعمال Ivobs**
   - 3.1 الثقة والمصداقية والسمعة
   - 3.2 عملية دفع باهظة الثمن وطويلة الأمد
   - 3.3 ولاء العملاء والاحتفاظ بهم
4. **التسويق من خلال تأثيرات الشبكة**
   - 4.1 ما قبل الإطلاق: تجنيد سفراء العلامة التجارية
   - 4.2 عند الإطلاق: إنشاء محتوى سريع الانتشار مع العلامات التجارية والمؤثرين
   - 4.3 عند الإطلاق: رعاية صانعي التشفير المحترمين
   - 4.4 ما بعد الإطلاق: شراكات استراتيجية مع قادة الصناعة
   - 4.5 كيف سيستمر تأثير الشبكة على النمو في Ivobs
5. **تدفقات العمل ووحدات واجهة المستخدم**
   - 5.1 وظائف المحفظة الإلكترونية والصرافة والدفع
   - 5.2 بوابة الاتصالات
6. **علم الرموز والطرح الأولي للعملة**
   - 6.1 أساسيات الرمز المميز
   - 6.2 أساسيات الرمز المميز
   - 6.3 تفاصيل الطرح الأولي للعملة
   - 6.4 الجدول الزمني لتوزيع واستحقاق الرموز
   - 6.5 تخصيص ميزانية عرض العملة الأولي

7. خريطة الطريق والفريق

7.1 خريطة طريق المشروع و المعالم الرئيسية
7.2 مؤسسو iVOBS وأعضاء الفريق

8. القانون و المخاطر

8.1 معلومات عامة
8.2 التمثيل والضمانات
8.3 القانون الحاكم والتحكيم
8.4 إخلاء مسؤولية

1. الرؤية وبيان الرسالة

1.1 التجارة الإلكترونية في عالم ما بعد كوفيد

ستدعم iVOBS الشركات المستقلة من خلال ربط هذه الشركات بعملائها في السوق بين الشركات والمستهلكين (B2C) و (B2B) عمل ل عمل عبر الإنترنت.

وفقًا لاستطلاع عام 2021 ، يفضل 55.6٪ من المستهلكين الأمريكيين التسوق أو البحث عن الخدمات عبر الإنترنت بدلاً من زيارة متجر فعلي. وهذا يمثل زيادة بنسبة 9٪ عن العام السابق.

علاوة على ذلك ، تتوقع ناسداك أن يتم إجراء 95٪ من عمليات الشراء عبر الإنترنت بحلول عام 2040. قبل جائحة COVID-19 ، كانت التجارة الإلكترونية على وشك تحقيق نمو كبير في العقد الجديد. حوّل الوباء هذا النمو إلى انفجار. ارتفع الإنفاق عبر الإنترنت في الولايات المتحدة بنسبة 55٪ خلال الوباء.

علاوة على ذلك ، تشير الأبحاث المبكرة والمؤشرات الاقتصادية الرئيسية إلى أن هذا النمو الهائل في التسوق عبر الإنترنت سيستمر على الأرجح في عالم ما بعد COVID.

1.2 iVOBS: الجيل التالي من التسوق عبر الإنترنت

تعرف الشركات المستقلة ومقدمو الخدمات هذا الأمر ، ومن المفهوم أنهم يرغبون في الاستفادة من النمو الهائل في التجارة الإلكترونية وصناعة الأعمال الحرة. ومع ذلك ، غالبًا ما تواجه الشركات المستقلة وأصحاب الأعمال الحرة تحديات كبيرة عند بيع سلعهم أو تقديم خدماتهم من خلال الأسواق الموجودة على الإنترنت مثل Amazon أو Alibaba's AliExpress أو eBay أو Upwork أو freelancer.com أو منصات أخرى.

في iVOBS ، سنحول هذه التحديات إلى فرص جديدة تتمتع بالحرية والأمن.

سيوفر سوقنا الأول عبر الإنترنت فرصًا لا حصر لها حيث قمنا بدمج خيارات دفع مرنة ، حيث نقبل كلاً من العملات الورقية والعملات الرقمية الأصلية ERC-20 ، الشتات [$ DSP].

سيوفر رمزنا الأصلي للعملاء مرونة أكبر مع تقليل تكاليف المعاملات والتأخير في معالجة المدفوعات.

نحن نخطط لتحفيز العملاء على استخدام رمزنا المميز للمشتريات من خلال تقديم برنامج ولاء مع خصومات ومكافآت وامتيازات خاصة. يجب على الشركات التي تتقدم بطلبات لبيع سلعها أو خدماتها في سوقنا شراء ترخيص من فريق iVOBS مسبقًا ومنحهم حصة مباشرة في رفاهية سوقنا عبر الإنترنت.

1.3 التحديات المعقدة تتطلب حلولاً شاملة

سيقدم سوقنا عبر الإنترنت أيضًا ميزات مبتكرة ترسخ الثقة والمصداقية بين الشركة والعميل.

على سبيل المثال ، سيتمكن العملاء بوضوح من معرفة عدد المبيعات التي حققها النشاط التجاري ، إلى جانب المقاييس الرئيسية الأخرى مثل معدل استيفاء طلب التاجر ونقاط جودة منتج التاجر المجمعة (MPQS).

بالنسبة للخدمات ، سيتمكن العملاء من رؤية مراجعات التاجر ومؤهلاته إلى جانب المقاييس الرئيسية الأخرى التي تشمل على سبيل المثال لا الحصر: منطقة الخدمة ورسوم الخدمات ووقت التوفر. سيتمتع مقدمو الخدمة أيضًا بميزة السماح لعملائهم بمعرفة ما إذا كانوا بعيدًا في وظيفة أو إذا لم يكونوا متاحين للوظائف المستقبلية حتى إشعار آخر.

هذه الميزات ، جنبًا إلى جنب مع تبادل التشفير داخل التطبيق وقدرة العملاء على الدفع مقابل المنتجات والخدمات في التشفير للحصول على الخصومات والمكافآت ونقاط الولاء ، ستخلق تجربة مستخدم فريدة وممتازة لكل من المشترين والبائعين على المنصة.

1.4 التواجد عبر الإنترنت الذي تحتاجه الشركات المستقلة

مع استمرار تغير عادات تصفح المستهلكين ، أصبح من المهم أكثر من أي وقت مضى للشركات المستقلة إنشاء وجود قوي في التجارة الإلكترونية في هذا المشهد المتغير. في ترخيص iVOBS ، لا نعتقد أن هذا الوجود عبر الإنترنت يجب أن يكلف الشركات المستقلة بقدر 20 ٪ من الرسوم التي تفرضها الأسواق عبر الإنترنت ومنصات العمل الحر مثل Amazon و eBay و Etsy و Upwork والمزيد.

ستستفيد iVOBS من الأبحاث والتحليلات والابتكارات الحديثة في تقنية blockchain لإنشاء تجربة مستخدم أكثر سلاسة تستجيب أولاً وقبل كل شيء لأحتياجات مستخدميها من البشر.

نحن نحل مشاكل العالم الحقيقي التي تواجهها الشركات والمستهلكون.

نحن حاصلون على ترخيص iVOBS ونحن هنا لنجعل حياتك أسهل قليلاً.

يجمع ترخيص iVOBS بين الشركات العالمية ومقدمي الخدمات على منصة واحدة متزامنة. تهدف رخصة iVOBS إلى توفير فرص خارج الحدود المادية.

سيتعين على كل تاجر يقوم بالتسجيل لإنشاء متجره أو مركز خدمته على منصة ترخيص iVOBS أن يستثمر في أي من أنواع التراخيص الثلاثة:

1. الترخيص الفردي
2. رخصة بدء التشغيل / رخصة بدء المشروع للشركات المبتدئة
3. رخصة المؤسسة

توفر هذه التراخيص في جوهرها أمانًا ومصداقية للتجار نظرًا لما يلي:

1. ستكون التراخيص موجودة على سلسلة Ethereum blockchain ويمكن التحقق منها بسهولة.
2. سيكون كل ترخيص فريدًا وسيكون بمثابة NFT يضمن أمان المتاجر ولا يمكن لأي شخص انتهاك أو نسخ التراخيص.
3. السماح للشركات والأفراد ببيع منتجاتهم أو خدماتهم في أي مكان في العالم.
4. سترتفع قيمة التراخيص بمرور الوقت ؛ ومن ثم يمكن للتجار إعادة بيع هذه التراخيص ، على غرار بيع الممتلكات في العالم المادي.

مزيد من التفاصيل موجودة في القسم: التحديات والفرص ونموذج أعمال iVOBS LICENSE

2. المشهد العالمي للتجارة الإلكترونية في عام 2022

2.1الابتكار: الشيء الذي يجعلنا بشرًا

الميزة الوحيدة التي تميز البشر عن جميع الأنواع الأخرى هي قدرتنا على الابتكار. يمكن القول إن ابتكارنا الجماعي هو الأكثر وضوحًا في الطرق التي نتاجر بها وكيف نتعامل مع بعضنا البعض.

وصل حجم سوق التجارة الدولية إلى مستوى قياسي بلغ 28.5 تريليون دولار في عام 2021. وبالتالي ، تشكل التجارة الدولية ما يقرب من ثلث الاقتصاد العالمي بأكمله. بدون التجارة الدولية ، ستبدو حياتنا بلا شك مختلفة للغاية اليوم. العناصر التي نعتبرها الآن أساسية ، حتى أنها ضرورية ، كانت ستكون كماليات بعيدة - ومن المحتمل جدًا أنها غير معروفة لنا.

ومع ذلك ، قبل التجارة الدولية والعملة ، كان الناس والمؤسسات على حد سواء يكتسبون السلع والخدمات من خلال المقايضة ، وهي التبادل المباشر للسلع والخدمات مقابل سلع وخدمات أخرى.

2.2. تاريخ تجاري قصير (جدا)

يعود أقدم دليل على المقايضة إلى 6000 قبل الميلاد وينشأ من قبائل بلاد ما بين النهرين القديمة التي كانت تتاجر في السلع ، محليًا وإقليميًا. بعد حوالي 3000 عام ، أنشأ أحفاد هذه القبائل نفسها أول عملة معروفة ، وهي شيكل بلاد ما بين النهرين.

من المحتمل أن هؤلاء الأشخاص قاموا بسك هذه العملات لتسهيل التجارة المحلية والإقليمية ، وتمكينهم من الحصول على السلع والخدمات التي يرغبون فيها.

على الرغم من الابتكار المستمر والنشاط التجاري المتوسع ، بقيت المشتريات التي قمنا بها في معظم تاريخنا مقتصرة على ما كان معروضًا في متاجرنا المحلية. حتى وقت قريب جدًا ، كان العملاء في العديد من الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة بحاجة إلى السفر لمسافات طويلة لشراء سلع متخصصة ، مثل الأجهزة الكهربائية الكبيرة.

ثم وصل الإنترنت. لا شيء كان كما هو.

2.3 التجارة الإلكترونية: عندما انتقلت الأسواق إلى الإنترنت

السوق هو أي مكان يلتقي فيه البائعون والمشترين لشراء وبيع السلع والخدمات. تقليديا ، كانت هذه الأسواق أماكن ذات مواقع مادية حقيقية. ومع ذلك ، قدم الإنترنت للمشترين والبائعين نوعًا جديدًا من الأسواق ، حيث يمكنهم مقابلة السلع والخدمات وشرائها وبيعها عبر الإنترنت. تُعرف صناعة السوق الجديدة عبر الإنترنت هذه باسم التجارة الإلكترونية.

اليوم ، تمثل مبيعات التجزئة الإلكترونية 19.5٪ من إجمالي مبيعات التجزئة. في الولايات المتحدة وحدها ، بلغت قيمة مبيعات التجارة الإلكترونية 870 مليار دولار في عام 2021 - بزيادة قدرها 50.5٪ عن عام 2019. علاوة على ذلك ، وفقًا للاستطلاعات الأخيرة ، قال 55.6٪ من المستهلكين الأمريكيين إنهم يفضلون التسوق عبر الإنترنت على زيارة متجر فعلي. علاوة على ذلك ، تتوقع الأبحاث التي أجرتها ناسداك أنه بحلول عام 2040 ، ستشكل المبيعات عبر الإنترنت نسبة مذهلة تبلغ 95٪ من جميع عمليات الشراء التي نقوم بها.

سيطرت عمالقة مثل Amazon و eBay و Alibaba على التجارة الإلكترونية اليوم. في الولايات المتحدة ، على سبيل المثال ، يتم إنفاق 42 سنتًا من كل دولار يتم إنفاقه على الإنترنت في سوق Amazon عبر الإنترنت.

2.4 التجارة الإلكترونية: عمالقة اليوم ، أطفال التسعينيات

تستقبل Amazon و eBay و Alibaba's مجتمعة حوالي 7.5 مليار زيارة شهرية على مستوى العالم. الشركات الثلاث المذكورة كلها أسماء مألوفة ولها تأثير لا يمكن إنكاره في مجال التجارة الإلكترونية.

ومع ذلك ، فهي أيضًا شركات قديمة جدًا.

أطلقت كل من Amazon و eBay أسواقهما على الإنترنت في عام 1995 وسرعان ما تبعتها شركة Alibaba ، التي تم إطلاقها في عام 1999. بشرت التسعينيات بعصر ذهبي للأسواق عبر الإنترنت حول العالم ، والتي شهدت وصول سوق الهند الهندية (1996) ، وكوريا الجنوبية ECPlaza (1996) ، و Tradera السويدية (1999). ظهرت أيضًا الأسواق عبر الإنترنت التي تبيع السلع والخدمات المتخصصة لأول مرة مع نقرتين متتاليتين في عام 1995 (الإعلانات عبر الإنترنت) ، و Zappos في عام 1999 (الأحذية والملابس) ، و StubHub في عام 2000 (تذاكر الأحداث).

كانت Netflix ، عملاق البث المباشر ، واحدة من شركات التجارة الإلكترونية المتخصصة - تم إطلاقها في عام 1997 كسوق على الإنترنت لأقراص DVD.

2.5 مشكلة الأسواق عبر الإنترنت اليوم

يمكن أن يعزى النمو الهائل في نشاط التجارة الإلكترونية في المقام الأول إلى الراحة. لا يتعين على التجار والعملاء الاجتماع ، ويمكن إجراء عملية بيع في أي وقت وفي أي مكان ، طالما يتوفر اتصال بالإنترنت. يحصل العملاء أيضًا على مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات للاختيار من بينها ، وبالتالي يمكنهم مقارنة المنتجات والخدمات من حيث الميزات والأسعار.

يستفيد التجار أيضًا من الراحة التي توفرها الأسواق عبر الإنترنت. تحصل الشركات على إمكانية الوصول إلى قاعدة عملاء هائلة عندما تبيع منتجاتها أو خدماتها على منصة. علاوة على ذلك ، لن يحتاج التجار بعد الآن إلى التعامل مع الترويج واكتساب العملاء والمدفوعات والشحن.

بشكل عام ، يمكن للأسواق عبر الإنترنت أن تخلق تجربة تداول أكثر سلاسة للتجار والعملاء.

ومع ذلك ، فهو ليس نظامًا مثاليًا ، ولا يزال التجار والعملاء يواجهون تحديات كبيرة عند الشراء والبيع عبر الإنترنت.

يمكن تلخيص هذه التحديات على النحو التالي:

1. الثقة والمصداقية والسمعة
2. عملية دفع مكلفة وطويلة
3. ولاء العملاء والاحتفاظ بهم

تؤدي هذه المشكلات معًا إلى تخلي 68٪ من العملاء عن عربات التسوق عبر الإنترنت ، وفقًا لمسح سلوك المستهلك المكون من 33 دراسة.

دعونا نفكر في كل من هذه التحديات وكيف يخطط ترخيص iVOBS لحلها.

3. التحديات والفرص و ترخيص Ivobs لنموذج أعمال

3.1. الثقة والمصداقية والسمعة

في مشهد التجارة الإلكترونية العالمي اليوم ، الثقة هي كل شيء.

عندما يقوم المستهلكون بإجراء عمليات شراء عبر الإنترنت ، يجب أن يثقوا في أن التاجر سيفي بطلبهم وأن سلعهم أو خدماتهم ستكون كما هو موضح على الإنترنت.

إذا كان المستهلك لا يعتقد أن العمل التجاري جدير بالثقة ، فلن يقوم بالشراء من خلال هذا التاجر ويبحث ببساطة في مكان آخر.

لسوء الحظ ، تكافح الشركات المستقلة لبناء هذه الثقة, لأن الثقة تستغرق وقتًا وتكلف الكثير للحصول عليها. هذه مشكلة حقيقية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم حيث سيتعين عليها في كثير من الأحيان تكريس الكثير من مواردها المحدودة لإنشاء مصداقيتها في أسواقها.

لذلك ، من المفهوم أنه في مواجهة هذه التحديات ، ستختار العديد من الشركات بيع منتجاتها أو خدماتها في سوق جهة خارجية موثوق بها مثل Amazon. يربط هذا بائع التجزئة المستقل بمستخدمي أمازون النشطين الذين يقدر عددهم بنحو 300 مليون.

علاوة على ذلك ، لم يعد تجار التجزئة المستقلون بحاجة إلى بناء الثقة مع عملائهم حيث يمكنهم الاعتماد على مصداقية أمازون بدلاً من ذلك. بعبارة أخرى ، قد يستمر العملاء في شراء منتج من تاجر لا يثقون به - لأنهم يثقون في أمازون وعائداتها السخية وسياسة الرد.

المشكلة
هذا نتيجة لفصل الشركات عن عملائها. لم يعد لدى العميل علاقة مع بائع التجزئة الذي يصنع منتجاته ويبيعها ولكن لديه الآن علاقة مع أمازون بدلاً من ذلك.

تشير الأبحاث إلى أن معظم عملاء Amazon لا يعرفون أسماء الشركات التي تصنع وتبيع المنتجات التي يشترونها. علاوة على ذلك ، نظرًا لإخفاء بيانات العميل ، لا يمكن للشركات التي تبيع على Amazon إرسال رسائل بريد إلكتروني لعملائها والبدء في بناء علاقات معهم.

يؤدي هذا بشكل فعال إلى ترك العديد من الشركات الصغيرة إلى المتوسطة الحجم "عالقة" في نظام بيئي يحتاجون إلى استخدامه لأنهم لا يتمتعون بالمصداقية الكافية للوقوف بمفردهم. علاوة على ذلك ، لا يمكن لهذه الشركات الخروج من هذا النظام البيئي لأنها تمنعها من بناء المصداقية اللازمة.

لم يعد المشترون عملاء الشركة. هم الأمازون.

يتم إنشاء خلل كبير في القوة ، لصالح مشغل السوق عبر الإنترنت على حساب بائع التجزئة المستقل.

حلنا
سيضع ترخيص iVOBS التسوق عبر الإنترنت البائعين في المقدمة وفي المنتصف ، بحيث يعرف العملاء بالضبط من الذي يشترون منه. علاوة على ذلك ، سيتمكن العملاء والتجار من التواصل مباشرة مع بعضهم البعض داخل تطبيق الهاتف المحمول الخاص بنا. يجب أن يسمح هذا للعملاء بطرح أسئلة محددة حول المنتجات أو الخدمات التي يشترونها وتمكين الشركات من بناء الثقة حتى يتمكنوا من البدء في تنمية قاعدة عملاء منتظمة.

علاوة على ذلك ، سيتمكن المستخدمون من إنشاء قائمة بجميع المتاجر أو مزودي الخدمة المفضلين لديهم في سوقنا عبر الإنترنت ، والتي ستستخدمها خوارزمياتنا للتوصية بمنتجات ومتاجر مماثلة لهؤلاء العملاء أنفسهم.

لتسهيل الثقة ، سنعمل أيضًا على تعزيز الشفافية على منصتنا.

بدلاً من إظهار التقييم النجمي للعملاء للمنتج أو الخدمة التي يهتمون بها فقط ، سيتمكن العملاء أيضًا من الوصول بسهولة إلى المقاييس الرئيسية الأخرى حول التاجر الذي يشترون منه. تتضمن هذه المقاييس الرئيسية عدد المبيعات التي قام بها النشاط التجاري ، ومعدل تنفيذ الطلبات ، ونقاط جودة منتج التاجر المجمعة (MPQS).

بالنسبة للخدمات ، سيتمكن العملاء من رؤية مراجعات التاجر ومؤهلاته جنبًا إلى جنب مع المقاييس الرئيسية الأخرى التي تشمل على سبيل المثال لا الحصر: منطقة الخدمة ورسوم الخدمات ووقت التوفر

تُظهر بياناتنا أن العملاء يثقون بتعليقات المستهلكين أكثر بما يقرب من اثني عشر مرة مما يثقون في أوصاف بائع التجزئة أو الشركة المصنعة. لاحظت نفس الدراسة أن آراء المستهلكين أنتجت زيادة بنسبة 18٪ في المبيعات في المتوسط. نتعلم من هذا أن المستهلكين اليوم هم عملاء أذكياء.

يهتم العملاء كثيرًا برؤية أن الآخرين يثقون بك ويحبون جودة منتجاتك وخدماتك أكثر من اهتمامهم بما تقوله عن تلك المنتجات والخدمات

لذلك ، نعتقد بقوة أن سوق ترخيص iVOBS يجب أن يكون منصة شفافة لأن الشفافية تعزز الثقة.

بالإضافة إلى ذلك ، يكافئ هذا النموذج الشفاف أفضل البائعين على المنصة - الأكثر. بمعنى آخر ، يجب أن يتوقع البائعون الذين يتمتعون بأعلى معدلات تنفيذ الطلبات والمنتجات والخدمات ذات الجودة الأفضل جذب معظم العملاء.

أكبر تهديد
في حين أنه من الصعب الحصول على الثقة والمصداقية ، إلا أنه من السهل جدًا خسارتهما.

تشير الأبحاث إلى أن 51٪ من جميع العملاء قد لا يمارسون أعمالهم على منصة مرة أخرى بعد تجربة سيئة واحدة. بعبارة أخرى ، يمكن لممثل سيء واحد أن يضر بسمعة السوق بشكل دائم.

لضمان أن يظل رضا العملاء مرتفعاً وأن يظل سوقنا ذا سمعة طيبة ، فإننا نتفهم أننا يجب أن نكون انتقائيين مع التجار الذين نسمح لهم باستخدام منصتنا. لهذا السبب وضعنا العديد من الإجراءات الوقائية لضمان بقاء أفضل التجار والمنتجات فقط على منصتنا.

1. سيخضع ترخيص iVOBS لمرحلة اختبار بيتا قبل الإطلاق. من المحتمل أن العملاء الذين يستخدمون سوقنا لأول مرة سيعطونه على الأرجح فرصة واحدة فقط قبل أن يتخذوا قراراتهم بشأنه. وهذا يجعل مرحلة الاختبار جزءًا أساسيًا من رحلتنا إلى السوق.

ستغطي مرحلة الاختبار لدينا مجموعة من التخصصات ، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر ؛ إمكانية الوصول والأمان والاختبار عبر المستعرضات. سنجري أيضًا العديد من " اختبارات الإجهاد" من خلال محاكاة حركة مرور المستخدم خلال ساعات الذروة.

علاوة على ذلك ، سيتم إجراء فحوصات دورية للموقع بعد إطلاق سوق ترخيص iVOBS لتحديد أي تهديدات أو مشكلات محتملة.

2. عملية فحص شاملة للتاجر. أي شركة أو فرد يرغب في بيع منتجات أو خدمات بترخيص iVOBS سيخضع لعملية فحص شاملة يقوم بها قادة الصناعة في التحقق من الهوية عبر الإنترنت.

3. تراخيص التجار لدينا تمنع الفاعلين السيئين. بمجرد أن تنتهي الشركات من عمليات الفحص ، ستتمكن من شراء ترخيص. تسمح هذه التراخيص للتجار ببيع المنتجات والخدمات بموجب ترخيص iVOBS.

عند الإطلاق ، ستوفر رخصة iVOBS للتجار الاختيار بين ثلاثة أنواع من التراخيص. تعكس الاختلافات بين هذه التراخيص رغبتنا في تزويد البائعين بقدر أكبر من المرونة ، حتى يتمكنوا من اختيار ترخيص مناسب لحجم أعمالهم وترخيص يعكس احتياجاتهم.

الجدول: الميزات والاختلافات الرئيسية في تراخيص البائع

الجدول: الميزات والاختلافات الرئيسية في تراخيص البائع

	رخصة فردية	رخصة بدء المشروع	رخصة المؤسسة
لمن هذه؟	الأفراد الذين يتطلعون لبدء مشروعهم التجاري	الشركات التي تتطلع إلى تأسيس نفسها وتحقيق المزيد من المبيعات.	تأسيس شركات برأس مال كافٍ وسجل مبيعات
القيمة للتاجر	طريقة فعالة من حيث التكلفة لبدء نشاط تجاري صغير وتنميته	طريقة فعالة من حيث التكلفة لإنشاء شركة ناشئة في السوق.	الوصول إلى قاعدة عملاء عالمية متنامية برسوم أقل
التكلفة المقدمة	٠,٠١٦٣٧٣٢٥ ETH أو ٢٥ دولارًا أمريكيًا	٠,٠٦٥٤٩٣ ETH أو ١٠٠ دولار أمريكي	٠,٣٢٧٤٦٥ ETH أو ٥٠٠ دولار أمريكي
الرسوم السنوية والمعاملات	٠,٠١٦٣٧٣٢٥ ETH أو ٢٥ دولارًا أمريكيًا X% +	٠,٠٦٥٤٩٣ ETH أو ١٠٠ دولار أمريكي X% +	٠,٣٢٧٤٦٥ ETH أو ٥٠٠ دولار أمريكي X%+
عدد التجار / المحلات	١ لكل ترخيص	١ لكل ترخيص	١ لكل ترخيص
صلاحية الرخصة	مدى الحياة خاضعة للتجديد السنوي*	مدى الحياة خاضعة للتجديد السنوي*	مدى الحياة خاضعة للتجديد السنوي*

ومع ذلك ، فإن جميع التراخيص في جوهرها ستكون بمثابة حصة والتزام تجاه نظامنا البيئي ومجتمعنا. كاستثمار ، ستردع هذه التراخيص الجهات الفاعلة السيئة والبائعين غير الجادين من الانضمام إلى المنصة.

تحقيقًا لهذه الغاية ، سيُسمح للتجار الذين يرغبون في التوقف عن بيع البضائع في سوق ترخيص iVOBS ببيع تراخيصهم في السوق المفتوحة.

علاوة على ذلك ، ستدعم رخصة iVOBS التجار الذين يرغبون في بيع تراخيصهم من خلال اقتراح سعر عادل لكل ترخيص. سيعتمد هذا السعر على إيرادات المتجر وبيانات MPQS. نتوقع أن المتاجر ذات أفضل مقاييس الأداء ستشهد قيمة تراخيصها بشكل كبير ، مما يحفز التجار على الحفاظ على مكانة جيدة في سوقنا عبر الإنترنت. سوف تفرض رخصة iVOBS على التجار رسومًا بنسبة مئوية ثابتة على بيع نقل أي ترخيص. في حالة "الترخيص المكفول" حيث قام شخصان أو أكثر أو شركة تجارية بشراء الترخيص معًا ، يجب على جميع الأطراف الموافقة على بيع الرخصة.

بشكل حاسم ، ستعرف الشركات أن رخصة iVOBS تحتفظ بالحق في تعليق وإنهاء أي رخصة لانتهاك قواعد السوق الخاصة بنا.

4. **مراجعات السوق الدورية.** نعتقد أن المراجعات الدورية للتجار في سوقنا ستكشف المشكلات قبل أن تتحول إلى مشاكل كبيرة. بشكل منتظم ، سيحدد فريقنا التجار الأسوأ أداءً بنسبة 20٪ في سوقنا. ستتم مراجعة نشاط أعمال هؤلاء التجار ، وسيتم اتخاذ الإجراءات المناسبة.

على سبيل المثال ، سوف يتلقى الجناة لأول مرة تحذيرات فقط ويوضعون تحت المراقبة. الأعمال التي تستمر في الأداء الضعيف وتتلقى تقييمات سيئة من العملاء قد يتم تعليق تراخيصها أو إنهاؤها تمامًا.

إذا تم وضع التاجر تحت المراقبة أو تم تعليقه من سوق ترخيص iVOBS ، فسيتم تقديم الدعم له. قد يُطلب منهم إكمال واحد أو أكثر من برامجنا التدريبية قبل أن يُسمح لهم ببيع منتجاتهم مرة أخرى في سوقنا عبر الإنترنت.

علاوة على ذلك ، ستسمح لنا المراجعات الدورية أيضًا بتحديد أفضل 10٪ من الشركات أداءً ومكافأتها على مساهمتها في مجتمع ترخيص iVOBS. سيتم وضع هذه الشركات في قائمة أفضل البائعين لدينا ، وستتلقى امتيازات وامتيازات خاصة ، وستحصل على مبلغ مقطوع من رمز ERC-20 الأصلي الخاص بنا ، الشتات [$ DSP].

3.2 عملية دفع باهظة الثمن وطويلة الأمد

واحدة من أفضل الأسرار المحفوظة في التجارة الإلكترونية هي عملية تسوية المعاملات المكلفة والمعقدة التي غالبًا ما تنطوي عليها عمليات الشراء عبر الإنترنت.

إجمالاً ، يمكن أن يتضمن الشراء عن طريق بطاقة الائتمان في أي مكان من ثماني إلى ست عشرة خطوة للأموال للانتقال من الحساب المصرفي للعميل إلى الحساب المصرفي للتاجر.

علاوة على ذلك ، تضيف الأسواق التقليدية عبر الإنترنت مثل Amazon و eBay و Etsy و Shopify طبقة إضافية من التعقيد إلى هذه العملية لأنها ستحتفظ بدفع العميل لمدة تصل إلى أربعة أسابيع من تاريخ التسليم.

ستعمل رخصة iVOBS على إصلاح هذا النظام ، وربط المدة التي يتم خلالها حجب المدفوعات للتجار بقيمة العنصر والخدمات اللوجستية للتسليم. لذلك ، لن يتم معاقبة التجار الذين يبيعون منتجات منخفضة القيمة يمكن تسليمها بسهولة. سيواجه هؤلاء التجار تدقيقًا أقل. سيتم تحرير الأموال بسهولة ، مما يسمح للشركات الصغيرة بإدارة تدفقاتها النقدية

المشكلة

أما أمازون ، على سبيل المثال ، فعادة ما تستغرق أسبوعين قبل بدء الدفع إلى بائع تجزئة على منصته. بعد ذلك ، سيحتاج بائع التجزئة إلى الانتظار لمدة تصل إلى خمسة أيام عمل حتى تظهر الأموال في حسابه المصرفي.

عادةً ما تستغرق المدفوعات الدولية عبر الحدود وقتًا أطول بكثير.

علاوة على ذلك ، فإن المطالبات وعمليات رد المبالغ المدفوعة تزيد من تعقيد الصورة.

يحدث رد المبالغ المدفوعة إذا اعترض المستهلك على عملية شراء تمت باستخدام بطاقته الائتمانية ، مدعيًا أنها احتيالية أو تمت دون علمه أو إذنه المسبق. بشكل عام ، التاجر هو الذي يتحمل تكلفة عملية رد المبالغ المدفوعة هذه. تفرض البنوك عادةً رسومًا لرد المبالغ المدفوعة تتراوح بين 20-50 دولارًا لكل عملية رد مبالغ مدفوعة. في بعض الحالات ، قد تكون الرسوم 100 دولار.

بشكل عام ، لا يحابي الإطار الحالي لمعالجة المدفوعات التجار. وينتج عنه صعوبات في التدفق النقدي وتكاليف مفاجئة لا يمكن التنبؤ بها في كثير من الأحيان. قد يكون هذا صعبًا بشكل خاص بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات التدفق النقدي المحدود وخيارات التمويل قصير الأجل.
يمكن أن تكون رسوم المعاملات المرتبطة بعملية الدفع هذه مكلفة أيضًا.

قد تفرض الأسواق التقليدية عبر الإنترنت على التجار ما يصل إلى خمسة عشر نوعًا مختلفًا من الرسوم عند بيع منتج على موقع الويب الخاص بهم.

على سبيل المثال ، تفرض Etsy على البائع 7.5 مليون بائعيها رسوم عضوية ثابتة (10 دولارات شهريًا) ، بالإضافة إلى رسوم إدراج تبلغ 20 سنتًا لكل منتج.

لا يبدو ذلك سيئا ، أليس كذلك؟ حسنًا ، للأسف ، الرسوم لا تتوقف عند هذا الحد.

تفرض Etsy أيضًا على بائعيها رسوم معاملات 6.5٪ من قيمة كل عملية بيع (سعر السلعة + الشحن) ، و 3٪ رسوم معالجة الدفع (بالإضافة إلى 25 سنتًا) ، و 0.25٪ رسوم تشغيل تنظيمية ، و 2.5٪ رسوم تحويل العملة.

تشير الأبحاث إلى أن هذه الرسوم يمكن أن تساهم في أي مكان من 10 إلى 15٪ من إجمالي سعر البيع لعنصر مُباع على Etsy.

على أمازون ، تقدر هذه الرسوم المخفية بما يصل إلى 25٪.

حلنا

وفقًا لاستطلاع أسترالي حديث ، يرى أكثر من 60٪ من المستهلكين إجراء المدفوعات والمشتريات كحالة استخدام قابلة للتطبيق للعملة المشفرة.

علاوة على ذلك ، لاحظ 55٪ من المستهلكين أنهم مهتمون بنشاط بشراء السلع والخدمات باستخدام العملات المشفرة. علاوة على ذلك ، يستخدم 28٪ من المستهلكين العملات المشفرة بالفعل لإجراء عمليات الشراء أو أنهم مستعدون لإجراء عمليات الشراء الأولى. من الواضح أن طلب المستهلكين على خيارات الدفع القائمة على التشفير قوي.

ستستفيد رخصة iVOBS من هذا الطلب من خلال تزويد العملاء بخيار الدفع باستخدام عملتنا المشفرة الأصلية ERC-20 ، الشتات [$ DSP].

سيكون هذا بالإضافة إلى تقديم خيارات الدفع التقليدية التي تشمل جميع بطاقات الخصم والائتمان الرئيسية ، والتحويلات المصرفية من Apple و Google و Samsung Pay و PayPal و Venmo و ACH و SWIFT.

سيؤدي قرار قبول خيارات الدفع التقليدية إلى إبقاء سوق ترخيص iVOBS متاحًا لأكبر عدد ممكن من التجار والمستهلكين.

ومع ذلك ، سيتمكن العملاء من شراء أي سلع على المنصة باستخدام رمزنا الأصلي ، الشتات. علاوة على ذلك ، سيتم تحفيز العملاء على استخدام رمزنا الأصلي لإجراء عمليات شراء بثلاث طرق رئيسية.

سيحصل العملاء على:

1. خصم 5٪ على جميع المشتريات التي تتم في [$ DSP]
2. [نقاط الولاء DSP] ، والتي يمكنهم بعد ذلك استخدامها لقسائم الخصم والمشتريات على منصة ترخيص iVOBS
3. الوصول المبكر إلى مبيعات المنتجات الحصرية ومزادات السوق

سيتم مناقشة هذه بمزيد من التفاصيل في 3.3.

لإجراء مدفوعات في الشتات ، سيشتري العملاء [$ DSP] في بورصة مركزية أو لامركزية مثل Binance أو UniSwap ، على التوالي. يمكن للمستخدمين أيضًا نقل Ethereum مباشرة إلى محفظة ترخيص iVOBS الخاصة بهم واستخدام تبادل التشفير داخل التطبيق لشراء [$ DSP] لمعاملاتهم.

يمكن للتجار الذين يدفعون بعملة [$ DSP] تحويلها على الفور إلى عملة رسمية.

للراحة ، يمكن للتجار اختيار تمكين ميزة التحويل التلقائي.

يمكن للتاجر أيضًا اختيار الاحتفاظ بالرمز المميز على منصة ترخيص iVOBS. التجار الذين يختارون القيام بذلك سيكونون مؤهلين للحصول على مكافآت حصرية لا يمكن أن يشارك فيها سوى البائعين الذين لديهم تراخيص منصة. تكون مدفوعات العملة المشفرة المستندة إلى Ethereum للجوال أرخص بخمس مرات وأسرع بما يصل إلى عشرة آلاف مرة من المدفوعات الورقية.

علاوة على ذلك ، من المتوقع أن يتم تنفيذ التجزئة في سلسلة Ethereum blockchain في وقت ما في عام 2023. مع التجزئة ، ستتمتع شبكة Ethereum بسعة تصل إلى 100،000 معاملة في الثانية. كمرجع ، يبلغ متوسط شبكة Visa فقط 1700 معاملة في الثانية.

مع هذه السعة المتزايدة للشبكة ، من المتوقع أيضًا أن تؤدي التجزئة إلى تحسين رسوم الغاز للمعاملات على سلسلة Ethereum blockchain في المستقبل القريب.

تزايد خطر الاحتيال الودي
الاحتيال الودي هو الاتجاه الأسرع نموًا في عالم الاحتيال.

في أبسط الشروط ، يكون الاحتيال الودي عندما يستخدم العميل بطاقته لإجراء عملية شراء عبر الإنترنت فقط للاعتراض على عملية الشراء هذه مع البنك الذي يتعامل معه لاحقًا. من الممكن ان تكون:

- **بريء**. يحدث هذا عادةً عندما ينسى المشتري حقًا أنه أجرى عملية الشراء أو أجرى أحد أفراد عائلته عملية الشراء باستخدام بطاقته دون موافقته المسبقة وإذنه.
- **انتهازية**. غالبًا ما يكون العميل غير راضٍ عن منتج اشتراه ويرغب في استرداد أمواله لمنتج اشتراه و ليس سعيدًا به تمامًا.
- **ضار**. عندما يستخدم العميل عمداً عملية رد المبالغ المدفوعة لشراء سلع وخدمات ، فإنه يخطط للحصول على استرداد.

يمكن أن يكون الاحتيال "الودي" ضارًا بشكل استثنائي لنشاط التاجر.
كما يقدم لنا فرصة.

غالبًا ما تُعتبر المحفظة الرقمية من طرق الدفع الأكثر امانا عبر الانترنت من بطاقات الخصم والائتمان. بالإضافة إلى ذلك ، عندما يتعامل العملاء والتجار باستخدام رمزنا الأصلي [DSP $] ، يمكن لرخصة iVOBS أداء دور البنك والتحكيم بين العميل والتاجر.

إذا تبين أن عملية رد المبالغ المدفوعة بريئة ، فسوف تحترم رخصة iVOBS عملية رد المبالغ المدفوعة وتصدر استردادًا. على الرغم من ذلك ، ستنعكس عملية رد المبالغ المدفوعة غير المبررة في نقاط ثقة المستخدم وستُعتبر عمليات رد المبالغ المدفوعة المتكررة انتهازية.

ستؤدي عمليات إعادة النفقات الانتهازية إلى ظهور تحذيرات وتجميد الحساب.

ومع ذلك ، إذا أصبح من الواضح أن إعادة المبالغ المدفوعة تمت بقصد خبيث ، فإن ترخيص iVOBS سوف يتخذ الخطوات اللازمة لحماية التجار من خلال حظر المستخدم بشكل دائم من سوقه عبر الإنترنت.

نظرًا لأن جميع مستخدمي ترخيص iVOBS سيحتاجون إلى اجتياز نظام التحقق من هوية اعرف عميلك (KYC) ، يمكن استخدام هذا النظام لمنع المستخدمين المحظورين من الانضمام إلى النظام الأساسي باستخدام اسم أو بريد إلكتروني أو رقم هاتف مختلف.

3.3 ولاء العملاء والاحتفاظ بهم

يعتمد ولاء العملاء في المقام الأول على إنشاء تجربة مستخدم تحافظ على عودة العملاء إلى سوقك عبر الإنترنت.

وفقًا لاستطلاع عام 2022 ، 39٪ من العملاء يتسوقون عبر الإنترنت للحصول على الكوبونات المجانية والخصومات التي يقدمها لهم مشغلو السوق. وهذا يفسر سبب رؤيتنا للعديد من الأسواق عبر الإنترنت اليوم تقدم للعملاء المحتملين صفقات وعروضًا ترويجية حصرية - على أمل جذبهم إلى أسواقهم.

لسوء الحظ ، نادرًا ما يُترجم هذا النهج المكلف إلى ولاء مستدام طويل الأمد للعملاء. هنا ، في ترخيص iVOBS ، سنفعل الأشياء بشكل مختلف قليلاً.

المشكلة

يخبرنا البحث من McKinsey أن حوالي 30-40٪ من المستهلكين سيغيرون العلامة التجارية أو بائع التجزئة أو السوق إذا كان المنتج الذي يريدونه غير متوفر.

هذا أمر مثير للقلق ، لأسباب ليس أقلها أن دراسات أخرى تخبرنا أن اكتساب عميل جديد يكلف الشركة ما بين ستة إلى سبعة أضعاف المال الذي يكلفه الاحتفاظ بعميل قديم لديه بالفعل. من الواضح أن العملاء يتوقعون أن يكون التجار ومشغلي الأسواق عبر الإنترنت قادرين على التنبؤ باحتياجاتهم وعادات التسوق الخاصة بهم. في الواقع ، تعد القدرة على توقع الطلب ، وبالتالي ، خطة احتياجات المخزون جزءًا أساسيًا مما يجعل تجربة العملاء رائعة.
لهذا السبب تخطط رخصة iVOBS لاستخدام البيانات - والكثير منها

حلنا

أكثر من أي شيء آخر ، يريد عملاء التجارة الإلكترونية الراحة.

ستكون رخصة iVOBS قادرة على توفير هذه الراحة من خلال الاستفادة من البيانات للتنبؤ باحتياجات ورغبات عملائنا. في النهاية ، نعتقد أن خوارزمياتنا يمكنها توقع التغيرات الموسمية في الطلب وتغيير الاتجاهات.

ستقوم رخصة iVOBS بعد ذلك بإبلاغ النتائج من هذه البيانات مع التجار حتى يتمكنوا من تعديل خطوط الإنتاج والخدمات والتخطيط للمستقبل.

سنهدف إلى إنشاء خوارزميات السوق قادرة على التوصية بالعناصر والخدمات ؛ تقديم اقتراحات بناءً على عمليات الشراء السابقة التي قام بها العميل.

علاوة على ذلك ، يتوقع المستهلكون اليوم تجربة خدمة عملاء متسقة وعالية الجودة ، حيث قال ما يصل إلى 90٪ إنهم يتوقعون تفاعلات متسقة مع العلامات التجارية والشركات عبر قنوات متعددة.

كل نقرة يقوم بها المستهلك هي جزء من رحلة الشراء الخاصة بهم.

لذلك ، يجب النظر في كل نقرة ومراقبتها بعناية لضمان تجربة مستخدم إيجابية تزيد من أرباح التاجر.

علاوة على ذلك ، ستستخدم رخصة iVOBS بيانات العملاء وتحليلاتهم لإنشاء عروض ترويجية مستهدفة تتجاوز مجرد تقديم قسائم وأكواد خصم بسيطة للعملاء. بدلاً من ذلك ، ستعمل عروضنا الترويجية على التواصل مع عملائنا على مستوى عاطفي أعمق. وفقًا لمجلة Forbes ، فإن المشاعر الخمسة التي تزيد من إنفاق المستهلك هي الانتماء والثقة والقيم والسعادة والخوف.

اكتساب الثقة من خلال شفافية البيانات

عملاء اليوم ، لأسباب مفهومة ، أصبحوا غير واثقين بشكل متزايد من الأنشطة التجارية ، وكيف تجميع هذه الأنشطة التجارية لبياناتهم و كيف تستخدمها.

في ترخيص iVOBS ، نعتقد أن هذا في المقام الأول نتيجة لممارسات تجارية مظلمة وغامضة والتي تثير الشك بين المستهلكين بشكل مبرر.

ومع ذلك ، فإن الحل لا يقتصر على جمع بيانات أقل عن عملائنا.

بعد كل شيء ، تشير تقارير الاستطلاعات إلى أن 80٪ من المستهلكين اليوم يريدون تجربة تسوق شخصية. لن يكون هذا ممكنا بدون البيانات.

لذلك ، سيوفر ترخيص iVOBS للعملاء وثائق واضحة تصف بالضبط كيف نخطط لاستخدام بياناتهم. سنمنح مستخدمينا الوصول إلى أنظمة إدارة الموافقة الشفافة حيث يمكنهم الاشتراك / إلغاء الاشتراك في خدمات جمع البيانات.

إيماءات كهذه تُظهر للعملاء أننا نحترمهم ونحترم بياناتهم. تؤمن رخصة iVOBS أن هذا النهج الشفاف سيعزز الثقة.

كيف سيعمل برنامج الولاء الخاص بنا

لا يمكن المبالغة في أهمية تقديم برنامج ولاء للعملاء جيدًا للمستخدمين. تخبرنا الدراسات أن 50٪ من المستهلكين قد غيروا سلوكهم في التسوق للوصول إلى مستوى أعلى في برنامج الولاء.

علاوة على ذلك ، يوافق 76٪ من المستهلكين على أن برنامج الولاء للنشاط التجاري هو جزء لا يتجزأ من علاقتهم بهذا النشاط التجاري. علاوة على ذلك ، قال 83٪ من المستهلكين إن برنامج الولاء يزيد من احتمالية استمرارهم في شراء منتجات الشركة أو خدماتها.

لذلك ، يعد برنامج الولاء الشامل أمرًا حيويًا للصحة العامة لأي عمل تجاري. لهذا السبب طورت رخصة iVOBS برنامج ولاء جديدًا ومبتكرًا. سيعمل هذا البرنامج على تعزيز ولاء العملاء والاحتفاظ بهم وتحفيز الشبكة ، من بين أمور أخرى.

نحن قادرون على تقديم هذا البرنامج الرائد نظرًا لامتلاكنا رمز ERC-20 الأصلي الخاص بنا ، [$ DSP] Diaspora ، والذي يمكن للعملاء استخدامه لشراء منتجات من الجيل التالي من السوق عبر الإنترنت.

وبالتالي ، يمكن أن تعمل رخصة iVOBS كمشغل للسوق ومزود للدفع ، مما يسمح لنا بتقديم مكافآت جديدة ومثيرة لعملائنا.

هذه موضحة في الصفحة التالية.

- **خصم 5٪ على جميع المشتريات التي تتم باستخدام [$ DSP]**
  - بمجرد أن يختار العملاء العنصر الذي يرغبون في شرائه ؛ يمكنهم اختيار ما إذا كانوا سيدفعون باستخدام رمزنا الأصلي ، أو بعملات تشفير أخرى (مدعومة من المنصة) أو عبر نظام فيات.
  - يجب على العميل الدفع باستخدام رمزنا المميز ، فسيكون مؤهلاً للحصول على خصم فوري بنسبة 5٪ على سعر البيع الكامل.
  - بمجرد انتهاء الضمان ، يتم إضافة 95٪ من إجمالي سعر البيع لمحفظة التاجر ، والتي لا تزال أقل بكثير من رسوم المعاملات> 20٪ التي تفرضها الأسواق التقليدية عبر الإنترنت.
  - يمكن للتاجر اختيار "التحويل التلقائي" [$ DSP] إلى فيات لاستلام الأموال عن طريق التحويل البنكي إلى حساباتهم المصرفية.

- يمكن للتجار أيضًا اختيار الاحتفاظ بـ [$ DSP] وكسب مكافآت مربحة مباشرةً في محفظتهم داخل التطبيق.

- **[نقاط الولاء DSP] ، والتي يمكنهم بعد ذلك صرفها مقابل [$ DSP]**

- عندما يقوم العميل بإجراء عملية شراء باستخدام [$ DSP] ، سيحصل أيضًا على "استرداد نقدي" في شكل [نقاط ولاء DSP].
- الرموز التي تم الحصول عليها من خلال [نقاط الولاء DSP] لا يمكن بيعها ولكن يمكن استخدامها فقط للاستفادة من الخصومات أو إجراء عمليات شراء في سوقنا.
- إذا لم يتم إنفاق الرموز المميزة بعد 365 يومًا ، فستنتهي صلاحيتها وتتم إعادتها إلى محفظة "برنامج مكافآت ترخيص iVOBS".

- **الوصول المبكر إلى مبيعات المنتجات الحصرية ومزادات السوق**

- العملاء الذين يستخدمون [$ DSP] لشراء منتجات حصرية محدودة الإصدار أو لتقديم عطاءات على سلع المزاد سيحصلون على وصول مبكر إلى قوائم المنتجات هذه ، على غرار برنامج Prime من Amazon.
- بالإضافة إلى ذلك ، كلما زاد عدد عمليات الشراء التي يقوم بها العميل باستخدام [$ DSP] ، كلما ارتفعت درجة الثقة الخاصة بهم على منصة ترخيص iVOBS.
- المستخدمون الحاصلون على نقاط ثقة أعلى, سيتم تعيينهم في أعلى مستويات في المجتمع مما يسمح لهم بالمشاركة في المزادات الحصرية التي ينظمها فريق ترخيص iVOBS والشركاء المحددين.

<u>استعادة الولاء للعلامة التجارية</u>

في ترخيص iVOBS ، ندرك أن جزءًا كبيرًا من ولاء السوق لدينا سيعتمد على ولاء عملائنا لتجارنا.

هذا هو السبب في أن ترخيص iVOBS لن يعمل كسوق مغلق عبر الإنترنت يمنع بائعي التجزئة الخارجيين من التواصل مباشرة مع عملائهم. بدلاً من ذلك ، ستعمل رخصة iVOBS لتسهيل هذه الاتصالات.

سيسمح ترخيص iVOBS للشركات المستقلة بالتواصل مع عملائهم وتطوير علامتهم التجارية وعلاقاتهم مع العملاء وولائهم.

نحن نخطط للسماح للتجار بإنشاء عروضهم الترويجية وموادهم التسويقية الأخرى. سيتمكن التجار بعد ذلك من استخدام هذه العروض الترويجية للتواصل مباشرة مع العملاء الذين سبق لهم الشراء منهم.

سيعمل هذا ، بشكل أساسي ، من خلال تجربة قائمة بريدية داخل التطبيق.

ستتم مراقبة الاتصالات التسويقية بين البائع والمشتري وإدارتها من قبل فريق الثقة في ترخيص iVOBS. بينما يمكن للتجار التواصل مباشرة مع العملاء ، لا تخطط رخصة iVOBS لمشاركة عناوين البريد الإلكتروني أو أي تفاصيل أخرى للاتصال بالعميل.

بمعنى آخر ، ستحافظ رخصة iVOBS على جميع الاتصالات بين المشتري والبائع بشكل صارم على منصتنا ، وبالتالي ، تضمن حماية مصالح العملاء ، وسيظل السوق قابلاً للحياة على المدى الطويل.

4. التسويق من خلال تأثيرات الشبكة

يعد اكتساب العملاء الأولي أحد أكبر التحديات التي تواجهها جميع الشركات الجديدة اليوم. تجد العديد من الشركات الجديدة نفسها تتنافس بشدة على نفس مجموعة العملاء.

قد يجعل ذلك من الصعب جذب انتباه الجمهور المستهدف للشركة ولفت انتباهه لأي فترة زمنية ذات معنى.

مع وضع ذلك في الاعتبار ، تخطط رخصة iVOBS للتركيز على الجودة أكثر من الكمية.

4.1 ما قبل الإطلاق: انتقاء سفراء العلامة التجارية

سيبني ترخيص iVOBS أسس مجتمع قوي عبر الإنترنت باستخدام الطبقة الأولى من العملاء ، مستخدمي اختبار بيتا. سيكون مستخدمو الاختبار التجريبي لبيتا من المستهلكين المتحمسين حقًا للعملات المشفرة وتكنولوجيا blockchain والتجارة الإلكترونية. إنهم مهتمون بشدة بمستقبل منصتنا ، والترويج لسوق ترخيص iVOBS لأصدقائهم وعائلاتهم وزملائهم.

سيكون هؤلاء المستخدمون سفراء علامتنا التجارية وسيساعدوننا في نشر الكلمة عن سوقنا قبل إطلاقه فعليًا.

لتحفيز سفرائها ، ستوفر رخصة iVOBS برنامج إحالة سخيًا.

4.2 عند الإطلاق: إنشاء محتوى فيروسي مع العلامات التجارية والمؤثرين

أصبح التسويق المؤثر حجر الزاوية في اكتساب العملاء.

ومع ذلك ، في حين أن التسويق التقليدي المؤثر يمكن أن يمنح الأعمال التجارية ما تحتاجه من التعرض ، إلا أنه مكلف. أداؤها ضعيف وكذلك ، في السنوات الأخيرة ، أصبح الجمهور غير حساس تجاه المؤثرين "الذين يدفعون" المنتجات والخدمات.

مشاركة المؤثر في انستقرام ، على سبيل المثال, وصلت مؤخرًا إلى أدنى مستوى لها على الإطلاق. انخفضت مشاركة المؤثرين من 4٪ إلى 2.4٪ خلال السنوات الثلاث الماضية.

لذلك ، يعتقد ترخيص iVOBS أن الإستراتيجية الأكثر فاعلية ستكون العمل مع منشئي المحتوى الإبداعي لإنشاء محتوى فيروسي أصلي.

المحتوى الفيروسي الذي يسلي ويعزز منصة ترخيص iVOBS سيجبر المشاهدين على مشاركته مع الأصدقاء والعائلة على وسائل التواصل الاجتماعي.

هذا مجرد مثال واحد على استراتيجيات التسويق العضوي التي سيستخدمها ترخيص iVOBS لجذب مستخدمين جدد إلى سوقه. تظهر أبحثنا أن استراتيجيات التسويق العضوي أكثر فاعلية وأقل تكلفة بكثير من منافسينا في حملات التسويق التقليدية المؤثرة.

4.3 عند الإطلاق: رعاية صانعي الكريبتو المحترمين

كجزء من التزام ترخيص iVOBS المستمر بتطوير مساحة العملات المشفرة وتقنية blockchain ، فإن ترخيص iVOBS سوف يرعى منشئي المحتوى المستقلين.

سيتم اختيار منشئي المحتوى هؤلاء بعناية لاختيار منشئي المحتوى الذين لديهم سجل حافل من تقديم محتوى تشفير عالي الجودة.

بمعنى آخر ، سيضع ترخيص iVOBS ضمانات تضمن أننا لا نرعى أو نعمل مع منشئي المحتوى الذين ينشرون محتوى طعم النقرات حصريًا.

سيمتنع ترخيص iVOBS أيضًا عن العمل مع منشئي محتوى التشفير الذين روجوا تاريخيًا لمخططات "ضخ وتفريغ" وغيرها من عمليات الاحتيال المتعلقة بالعملات المشفرة.

4.4 ما بعد الإطلاق: شراكات استراتيجية مع قادة الصناعة

علاوة على ذلك ، ستؤسس رخصة iVOBS شراكات استراتيجية مع قادة الصناعة.

وسيشمل ذلك الشراكة مع العديد من البورصات المركزية لإدراج رمز ERC-20 الأصلي الخاص بنا ، الشتات ، في القائمة. إن إدراج الرمز المميز في بورصة مركزية لا يضفي مزيدًا من المصداقية على منصة ترخيص iVOBS فحسب ، بل يوفر أيضًا تعرضًا لملايين التجار والعملاء المهتمين بالعملات المشفرة.

للوصول إلى أكبر سوق ممكن ، ستستثمر رخصة iVOBS أيضًا في أشكال أكثر تقليدية للتسويق مثل اللوحات الإعلانية وإعلانات المجلات المطبوعة والإعلانات عبر الإنترنت.

بعد الإطلاق ، سنستضيف أحداث مجتمعية منبثقة منتظمة. ستسمح أحداث المجتمع المنبثقة هذه لمستخدمي السوق والمتبنين الأوائل لدينا بمقابلة فريقنا والتواصل الاجتماعي والمشاركة في جلسات الأسئلة والأجوبة.

سندعو أيضًا منشئي المحتوى والقادة في مساحة العملات المشفرة للتحدث في هذه الأحداث وإجراء المقابلات والرد على الأسئلة. يمكن بعد ذلك بث اللقطات الحية أو مشاركتها في وقت لاحق على حسابات وسائل التواصل الاجتماعي الخاصة بنا.

4.5 كيف سيستمر تأثير الشبكة في زيادة ترخيص iVOBS

يصف تأثير الشبكة الظاهرة التي تكتسب فيها خدمة أو منصة قيمة إضافية كلما زاد عدد الأشخاص الذين يستخدمونها.

من الأفضل توضيح ذلك باستخدام قانون Metcalfe الموضح أدناه:

قيمة الشبكة

$$Value\ of\ a\ Network = \frac{n(n-1)}{2}$$

حيث n هو عدد الأشخاص الذين يستخدمون الشبكة.
يوضح التعبير الرياضي أعلاه أن اعتماد منصة أو خدمة جديدة غالبًا ما يصبح سريعًا ومستمرًا مع زيادة قاعدة مستخدمي النظام الأساسي. من الأفضل توضيح ذلك باستخدام مثال:

لنفترض أن عدد الأشخاص الذين يعرفون ويستخدمون سوق ترخيص iVOBS هو 100 شخص. هؤلاء 100 شخص ، لكل منهم شبكته الفريدة من الأصدقاء والعائلة والمعارف ، الذين يعرفون عن النظام الأساسي.

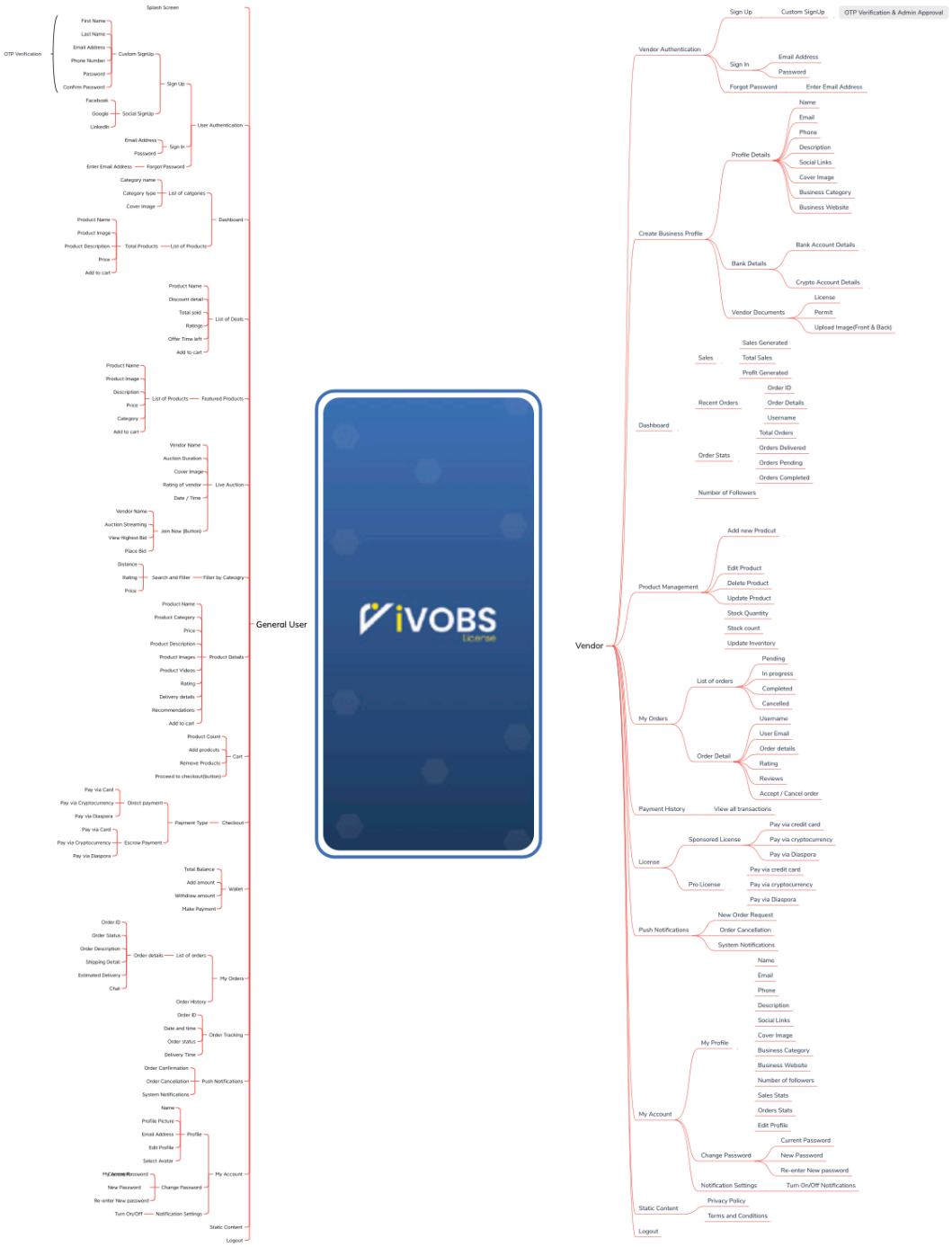
إذا قام عدد قليل فقط من هؤلاء الأفراد المائة بترقية ترخيص iVOBS إلى دائرتهم الاجتماعية ، فسوف ينمو المجتمع بسرعة إلى ما بعد 100 إلى 1000 ثم 10000.

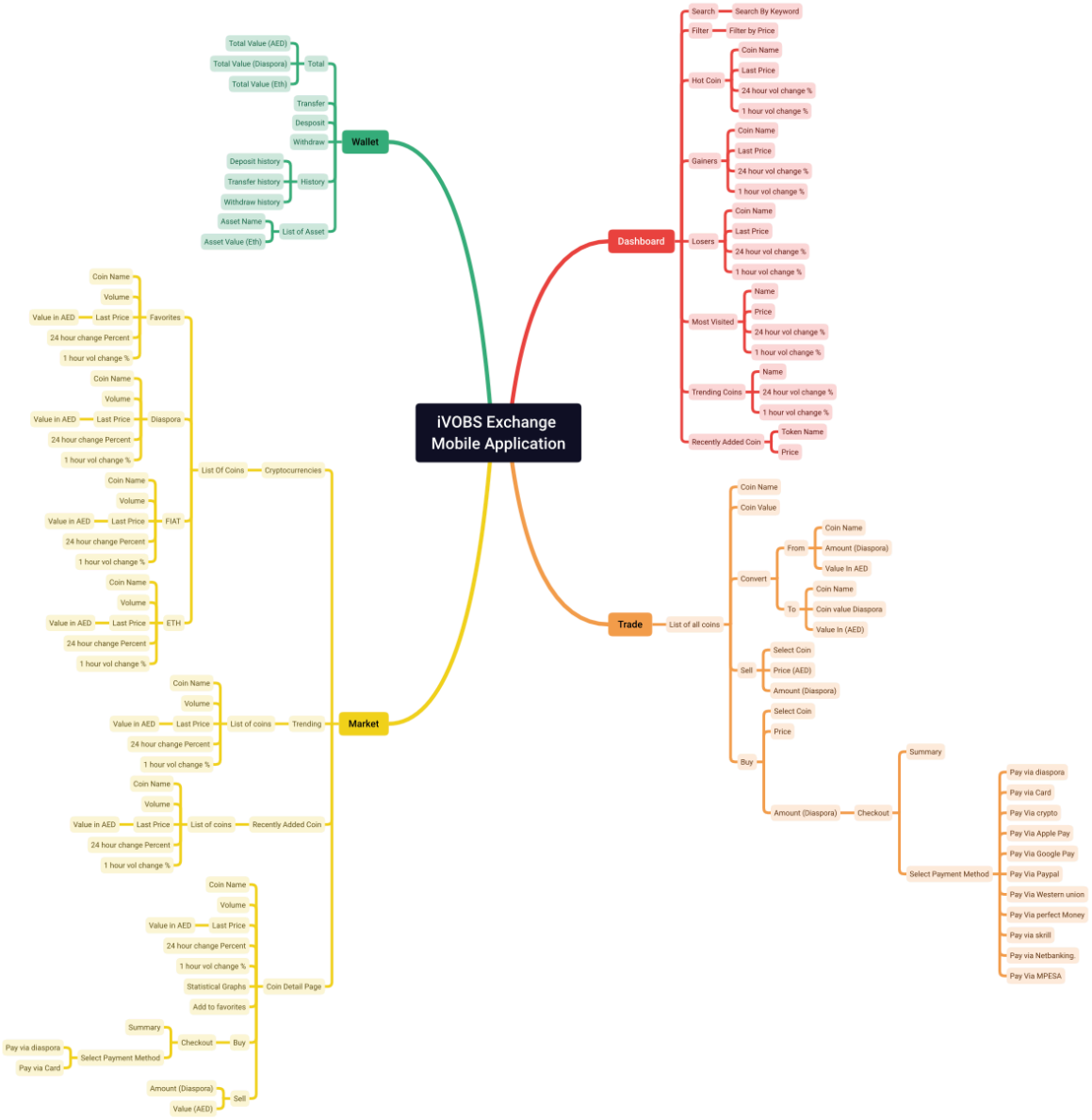
بمعنى آخر ، كلما زاد عدد الأشخاص في الشبكة ، كلما زادت سرعة نمو الشبكة ، حيث سيكون لكل من هؤلاء الأشخاص العديد من الاتصالات مع الأشخاص الذين ما زالوا خارج الشبكة. يوضح هذا المثال تمامًا لماذا يجب على الشركات الجديدة أن تولي اهتمامًا خاصًا لإنشاء مجموعة أولية من المعجبين المخلصين والمتفانين الذين يروجون للمنصة ولماذا يجب تحفيز المستخدمين ، في المراحل المبكرة ، للترويج للمنصة من خلال جوائز الإحالة.

5. تدفقات العمل ووحدات واجهة المستخدم

ستسمح العقود الذكية بترخيص iVOBS بتسهيل حلول الدفع جنبًا إلى جنب مع نظام الثقة والسمعة بين الأطراف المختلفة على blockchain. سيتم تحديد عدد العقود الذكية والهيكل التفصيلي والوظائف والانتهاء منها أثناء التطوير.

لتوضيح الوظيفة المقصودة ، يتم توفير نماذج سير العمل أدناه:



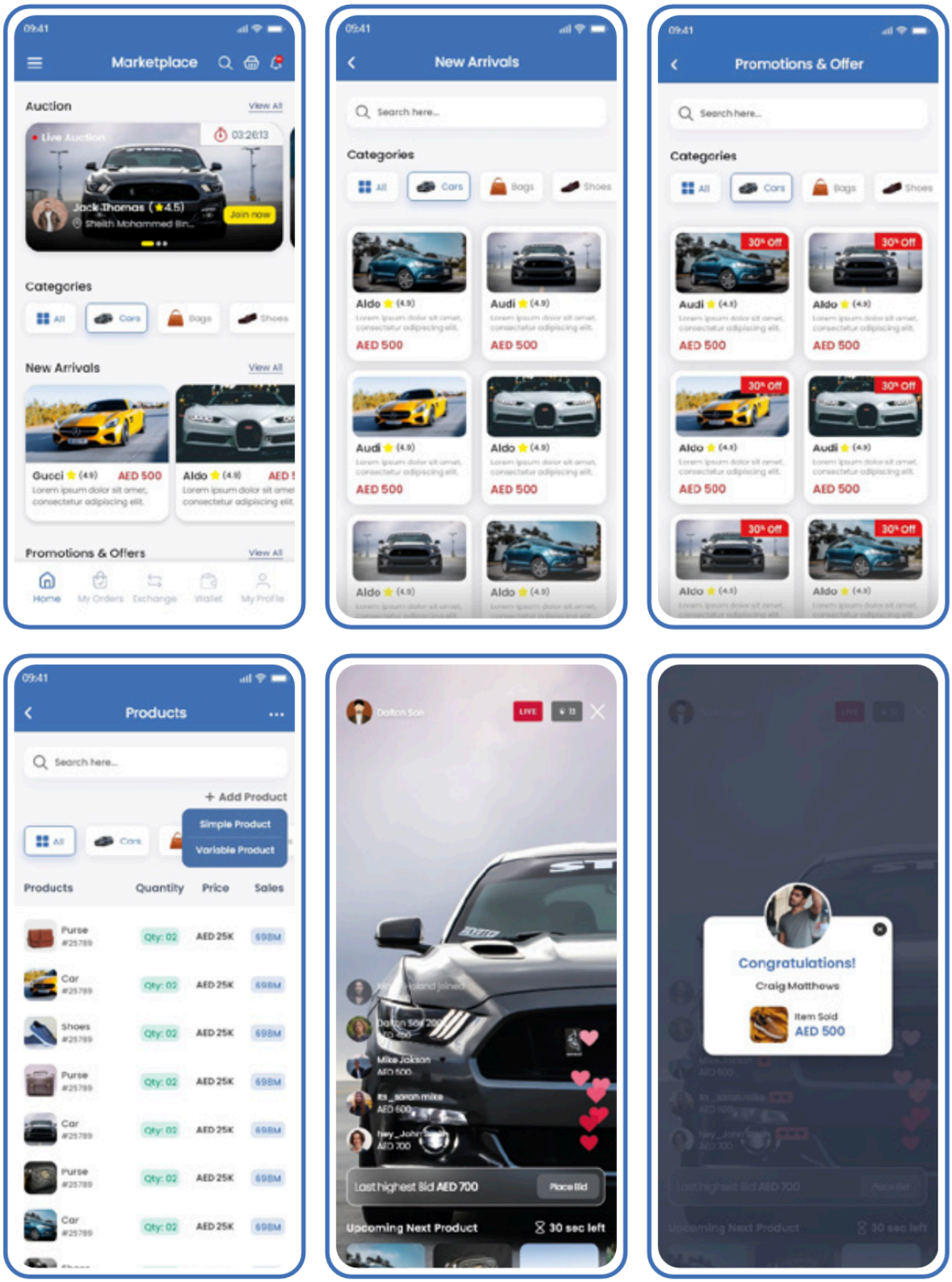

iVOBS Exchange Mobile Application
Wallet
Total
Total Value (AED)
Total Value (Diaspora)
Total Value (Eth)
Transfer
Desposit
Withdraw
History
Deposit history
Transfer history
Withdraw history
List of Asset
Asset Name
Asset Value (Eth)
Market
List Of Coins
Cryptocurrencies
Favorites
Diaspora
FIAT
ETH
Coin Name
Volume
Value in AED
Last Price
24 hour change Percent
1 hour vol change %
Trending
List of coins
Recently Added Coin
Coin Detail Page
Statistical Graphs
Add to favorites
Checkout
Buy
Sell
Summary
Select Payment Method
Pay via diaspora
Pay via Card
Amount (Diaspora)
Value (AED)
Dashboard
Search
Search By Keyword
Filter
Filter by Price
Hot Coin
Gainers
Losers
Most Visited
Trending Coins
Recently Added Coin
Name
Price
Token Name
24 hour vol change %
1 hour vol change %
Trade
List of all coins
Coin Value
Convert
From
To
Coin value Diaspora
Value In (AED)
Amount (Diaspora)
Value In AED
Select Coin
Price (AED)
Price
Pay via diaspora
Pay via Card
Pay Via crypto
Pay Via Apple Pay
Pay Via Google Pay
Pay Via Paypal
Pay Via Western union
Pay Via perfect Money
Pay via skrill
Pay via Netbanking
Pay Via MPESA

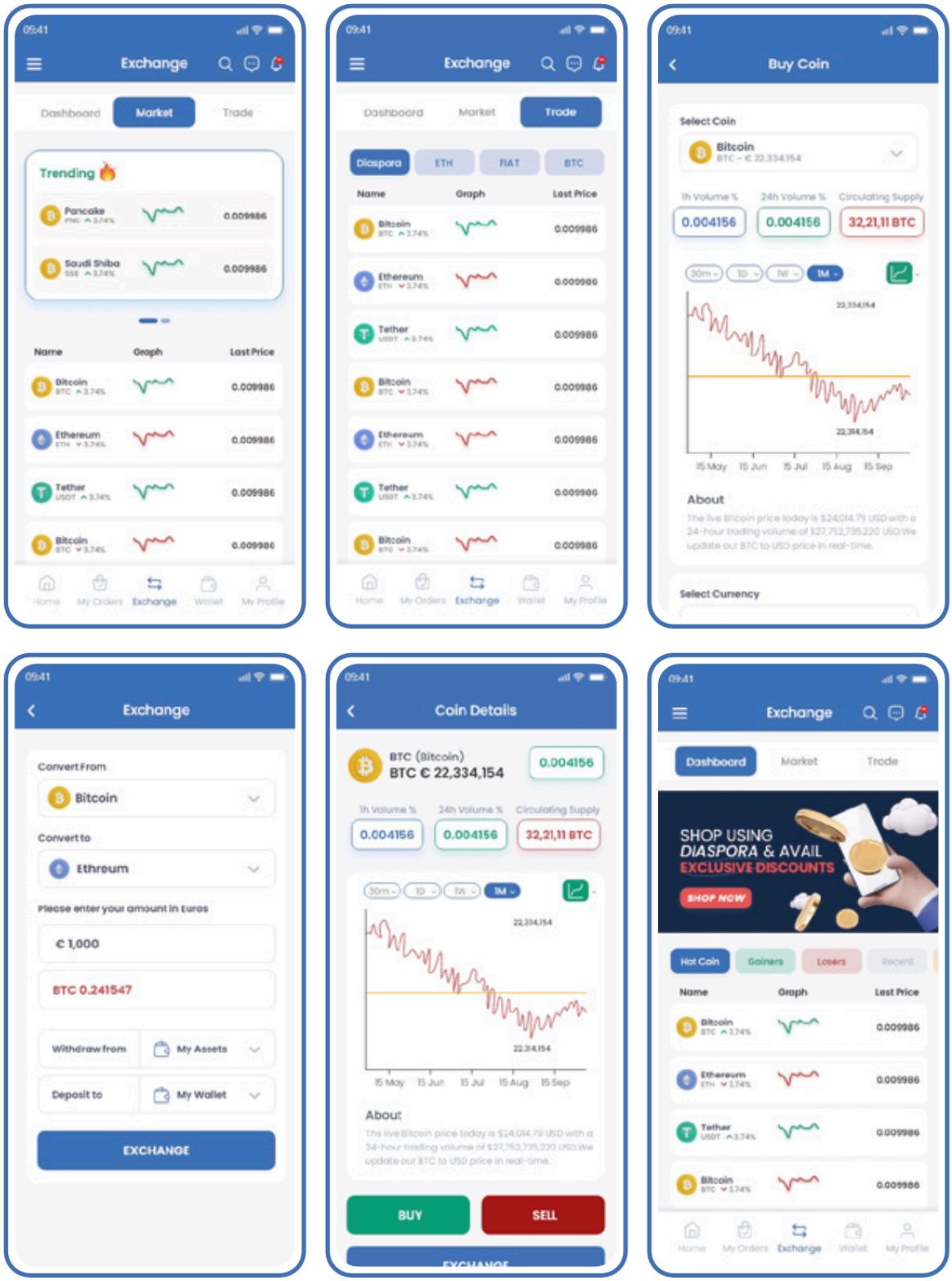
بالإضافة إلى ذلك ، يتم عرض نموذج من مهام سير العمل أدناه لتوضيح كيفية حل المطالبات بين التاجر والعميل. بعد أن يتفق الطرفان على تسوية المطالبة ، يتم إدخال شروط الحل في blockchain ، ويؤكد العميل موافقته. ستعمل رخصة iVOBS على تحسين تجربة المستخدم من خلال تقديم حوافز للعملاء والتجار الذين يحلون المطالبات بسرعة.

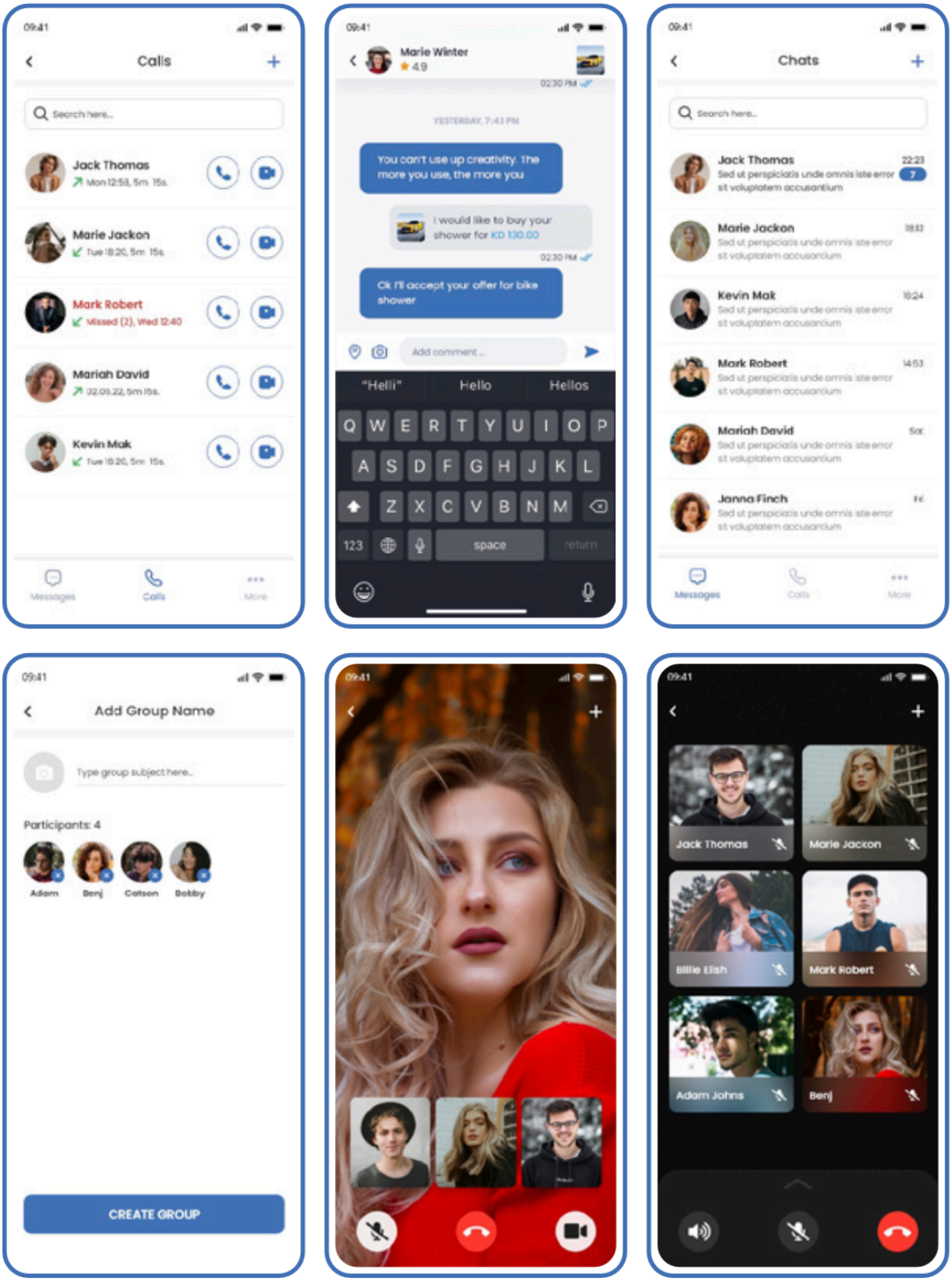
علاوة على ذلك ، يقوم ترخيص iVOBS بالفعل بتطوير تطبيقه.

قامت رخصة iVOBS بتكليف واعتماد وحدات واجهة مستخدم لسوقها و الصرف و المحفظة ولوحات اتصالاتها.

فيما يلي بعض الأمثلة على ذلك:


Marketplace
Auction
Categories
New Arrivals
Promotions & Offers
New Arrivals
Search here...
Promotions & Offer
Products
Add Product
Simple Product
Variable Product
Congratulations!
Craig Matthews
Item Sold
AED 500
Last highest Bid AED 700
Upcoming Next Product
30 sec left


Exchange
Dashboard
Market
Trade
Trending
Pancake
Saudi Shiba
0.009986
Name
Graph
Last Price
Bitcoin
Ethereum
Tether
Home
My Orders
Exchange
Wallet
My Profile
Diaspora
ETH
FIAT
BTC
Buy Coin
Select Coin
1h Volume %
24h Volume %
Circulating Supply
0.004156
32,21,11 BTC
About
Select Currency
Convert From
Convert to
Ethreum
Please enter your amount in Euros
€ 1,000
BTC 0.241547
Withdraw from
My Assets
Deposit to
My Wallet
EXCHANGE
Coin Details
BTC (Bitcoin)
BTC € 22,334,154
BUY
SELL
SHOP USING
DIASPORA & AVAIL
EXCLUSIVE DISCOUNTS
SHOP NOW
Hot Coin
Gainers
Losers


09:41
Calls
Search here...
Jack Thomas
Mon 12:58, 5m 15s.
Marie Jackon
Tue 18:20, 5m 15s.
Mark Robert
Missed (2), Wed 12:40
Mariah David
02.09.22, 5m 15s.
Kevin Mak
Tue 18:20, 5m 15s.
Messages
Calls
More
09:41
Marie Winter
4.9
02:30 PM
YESTERDAY, 7:43 PM
You can't use up creativity. The more you use, the more you
I would like to buy your shower for KD 130.00
02:30 PM
Ok I'll accept your offer for bike shower
Add comment ..
"Helli"
Helio
Helios
space
09:41
Chats
Search here...
Jack Thomas
22:23
Sed ut perspiciatis unde omnis iste error sit voluptatem accusantium
Marie Jackon
Kevin Mak
10:24
Mark Robert
14:53
Mariah David
Janna Finch
Messages
Calls
More
09:41
Add Group Name
Type group subject here..
Participants: 4
Adam
Benj
Carlson
Bobby
CREATE GROUP
09:41
09:41
Jack Thomas
Marie Jackon
Billie Elish
Mark Robert
Adam Johns
Benj

5.1 وظائف المحفظة الإلكترونية والصرافة والمدفوعات

لدعم السوق عبر الإنترنت وتحسين إمكانية الوصول ، ستشمل تطبيقات الهاتف المحمول والويب بترخيص iVOBS أيضًا محفظة إلكترونية ومبادلة للعملات المشفرة. يمكن لكل من التجار والعملاء استخدام هذه المحفظة لإيداع وسحب العملات الورقية والعملات المشفرة في حساباتهم.

سيتم عرض إجمالي رصيد المحفظة ، بالإضافة إلى الرصيد المتاح للسحب ، في اختيار المستخدم للعملة الورقية (مبدئيًا بالدولار الأمريكي أو اليورو).

علاوة على ذلك ، ستدعم المحفظة والتبادل داخل التطبيق مجموعة واسعة من العملات المشفرة ، مما يسمح للمستخدمين بإيداع ما يختارونه من العملات المشفرة للتداول أو التبادل في الشتات [$ DSP] أو [$ USD Coin [USDC أو Ether [ETH].

سيتم تسهيل تبادل العملات المشفرة من خلال تبادل العملات المشفرة لدينا ، والذي سيسمح للمستخدمين بحرية تبادل الرموز المميزة المدعومة مقابل رسوم توجيه ومنصة صغيرة.

ستعمل المحفظة والتبادل بالتزامن مع التحويل التلقائي لرصيد صغير من عملة تشفير أخرى إلى الشتات [$ DSP] بأقل تكلفة للمستخدم.

سيحدث هذا في الخلفية بإذن مسبق من المستخدم ، مما يخلق تجربة مستخدم مبسطة.

سيتمكن المشترون من تحديد عملة التشفير الافتراضية التي يرغبون في استخدامها لهذه التحويلات التلقائية عند التسجيل للحصول على حساب ترخيص iVOBS.

علاوة على ذلك ، ستتم معالجة جميع عمليات السحب من المحفظة في غضون 24 ساعة.

لطلب سحب نقدي ، سيحتاج المستخدمون إلى ربط حساب مصرفي باستخدام ACH (الولايات المتحدة) أو SEPA (أوروبا) أو SWIFT (دوليًا).

من ناحية أخرى ، يمكن إجراء عمليات سحب العملات المشفرة إلى أي محفظة.

في ترخيص iVOBS ، نأخذ الأمان على محمل الجد ، ولهذا سيُطلب من جميع المستخدمين إكمال المصادقة الثنائية (FA2) عند سحب الأموال (العملات الرقمية أو العملة المشفرة) من المنصة.

أمثلة على مجموعات المصادقة الثنائية التي ستسمح بها محفظة ترخيص iVOBS:

- رمز البرنامج المستند إلى الوقت (Google / Microsoft) + رمز الرسائل القصيرة
- رمز البرنامج المستند إلى الوقت (Google / Microsoft) + رمز البريد الإلكتروني
- الرمز المستند إلى الوقت للأجهزة (Yubikey / Ledger) + رمز الرسائل القصيرة
- الرمز المستند إلى الوقت للأجهزة (Yubico / Ledger) + رمز البريد الإلكتروني

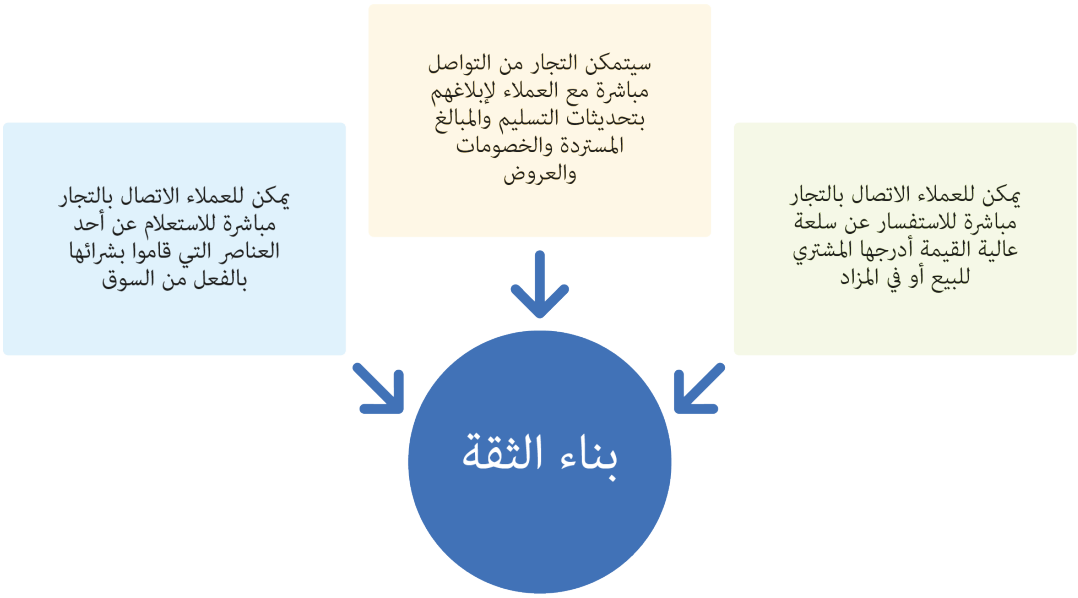
بالإضافة إلى ذلك ، سوف تتبنى رخصة iVOBS مجموعة من الإجراءات الأمنية التي تشمل:

- تسجيل الدخول البيومتري على أجهزة الهواتف الذكية
- عنوان محفظة العملات المشفرة في القائمة البيضاء
- ترميز الدفع ببطاقة الائتمان
- تنفيذ بطاقة الائتمان D Secure3
- مطابقة معلومات عنوان IP والفواتير
- رموز مكافحة التصيد الاحتيالي على جميع اتصالات البريد الإلكتروني
- تغيير كلمة المرور الإجباري كل 4 أشهر
- مبادرات توعية المستخدم من خلال الشراكات ومنشورات المدونة

أخيرًا ، سيتم تحويل أي أرصدة صغيرة للعملات المشفرة (أقل من دولار واحد في القيمة الورقية) لدى المستخدم تلقائيًا إلى الشتات [DSP $] في أخر يوم من كل شهر. ومع ذلك ، يمكن للمستخدمين اختيار إيقاف تشغيل هذه الميزة.

5.2 بوابة الاتصالات

كجزء من خطتنا لتعزيز الثقة وتعزيز العلاقات بين المشترين والبائعين الذين يتعاملون في سوقنا ، ستوفر رخصة iVOBS وظائف اتصالات شاملة. هذه الوظائف موضحة أدناه.



ستتم مراقبة الاتصالات بين المشترين والبائعين عن كثب بواسطة خوارزميات حديثة لمنع انتهاكات شروط وأحكام المنصة.

بشكل افتراضي ، يمكن للمشترين التواصل مع البائعين عبر واجهة دردشة نصية. ومع ذلك ، يمكن للبائعين الذين ليس لديهم أي انتهاكات مجتمعية في الأيام التسعين السابقة تشغيل طلبات مكالمات الصوت والفيديو حسب تقديرهم.

علاوة على ذلك ، لإشراك العملاء وزيادة الاهتمام ، سيمكن ترخيص iVOBS العملاء من الدردشة فيما بينهم تحت قوائم المزاد المباشر. ستستمر هذه الدردشات طوال مدة المزاد وتهدف إلى إنشاء "ضجة" حول قوائم المنتجات المشهورة بشكل خاص.
يعتقد ترخيص iVOBS أنه إذا سُمح للعملاء بالدردشة المباشرة حول منتج ما في المزاد ، فسيستغلون هذه الفرصة لمناقشة مزايا المنتج. نعتقد أن العملاء قد يحصلون على منافسة ، ويحاولون المزايدة على بعضهم البعض قبل انتهاء المزاد الحي والإعلان عن الفائز

6. الرموز المميزة وعرض العملة الأولي

يتضمن العرض الأولي للعملة (ICO) ترخيص iVOBS جولتين منفصلتين لجمع التبرعات.

سيتم استخدام الأموال التي تم إنشاؤها في هذه الجولات من قبل فريق ترخيص iVOBS لتطوير النظام الأساسي وتحقيق أهداف ترخيص iVOBS لإنشاء سوق عبر الإنترنت من الجيل التالي يتبنى الثقة ويقدم عملية دفع سريعة ورخيصة للتجار وعملائهم ، و يعزز ولاء العملاء.

أي شخص ، بغض النظر عن الموقع الجغرافي ، سيستمتع بفرصة المشاركة في ICO لرمز ERC-20 الأصلي للمنصة ، الشتات [$ DSP].

على الرغم من أنه يمكن لأي شخص الانضمام إلى سوق ترخيص iVOBS والاستمتاع بالعديد من ميزاته عند إطلاق المنصة ، سيتم منح المستخدمين الذين يشاركون في أول وثاني ICO حق الوصول إلى مجموعة من الميزات المتميزة مدى الحياة.

6.1 أساسيات رمزية

TOKEN NAME	DIASPORA
TICKER	$DSP
أقصى حد لل إمداد	400,000,000 (400 MILLION)
أول تخصيص ICO	120,000,000 (120 MILLION) – 30%
PRICE AT 1st ICO / $DSP	0.10 USDC
2nd ICO ALLOCATION	60,000,000 (60 MILLION) – 15%
السعر (تقدير) في ICO الثاني / DSP بالدولار	0.40 – 0.50 USDC
الأختصاص القضائي للأصدار	جمهورية ليتوانيا

سيكون للشتات سقف إمداد أولي يبلغ 400 مليون توكن.

يؤدي الحصول على أقصى عرض إلى تعزيز ارتفاع سعر الرمز المميز الذي يعكس بشكل أفضل قيمة رمز DSP المميز بالدولار. علاوة على ذلك ، سوف يقوم ترخيص iVOBS بتشغيل آلية حرق منتظمة عند الحاجة للحفاظ على قيمة الرمز المميز.

وبالتالي ، فإن الشتات هو رمز منفعة انكماشية (وليس ورقة مالية).

إذا كان هناك طلب قوي في ICO الأول ، فسيتم الاتصال بالمستثمرين في أول ICO قبل فترة وجيزة من ICO الثاني وسؤالهم عما إذا كانوا يريدون "صرف" ممتلكاتهم من DSP بالدولار مقابل ETH. ستقوم رخصة iVOBS بشراء DSP بالدولار الأمريكي بسعر يتراوح بين الأول والثاني من (0.40 - 0.50 USDC/ 0.000327 - 0.000261 ETH) ICO ، مما يتيح للمستثمرين إمكانية تحقيق عوائد سريعة ومضمونة.
إخلاء المسؤولية: يخضع النطاق السعري لـ ICO الثاني للتغيير ويعتمد على ظروف سوق العملات المشفرة ، والتي تتسم بدرجة عالية من التقلب ، واهتمام المستثمر بمنصة iVOBS والسوق ، من بين عوامل أخرى ملحوظة.

أي DSP دولار تم شراؤه من المستثمرين في أول ICO سوف يتجه نحو ثاني ICO.

6.2 تفاصيل العرض الأولي للعملة

سيتم إصدار ICO للشتات وعملية إنشاء الرموز من ترخيص iVOBS و DIASPORA COIN LABS UAB المسجلة في جمهورية ليتوانيا.

1st ICO ALLOCATION	120,000,000 (120 MILLION) – 30%
1st ICO / $DSP السعر الأول	0.10 USDC
2nd ICO ALLOCATION	60,000,000 (60 MILLION) – 15%
2nd ICO / $DSP AT السعر (بالتقدير)	0.40 – 0.50 USDC

يمكن للمستثمرين المشاركة في ICO من خلال منصة الويب الخاصة بـ Diaspora ICO. لا يمكن شراء عملات DSP المميزة إلا باستخدام Ethereum (ETH) مقابل 0.00006522 ETH أو 0.10 USDC / token في أول ICO وبين 0.000261 - 0.000327 ETH أو 0.40 - 0.50 USDC / token في ICO الثاني.

في أول ICO ، سيكون الحد الأدنى للاستثمار المقبول 0.032746 ETH أو 50 USDC (500 $ DSP) ، مع حد أقصى ثابت لكل عنوان محفظة 6.5493 ETH أو 10،000 USDC (100،000 $ DSP).

سيستمر كل عرض أولي للعملة لمدة 28 يومًا ، ويحتفظ فريق ترخيص iVOBS بالحق في تمديد البيع الجماعي لصالح المجتمع والمنصة.

سيبدأ إصدار الرموز للمستثمرين بعد 48 ساعة من نهاية كل ICO ، وفقًا لجدول الاستحقاق الموضح أدناه.

يبدأ العرض الأول للعملة المعدنية يوم الخميس ، 12 يناير 2023

جدولة العرض المبدئي الثاني للعملة في يناير 2024

6.3 فائدة دياسبورا للتجار والعملاء والمشغل

يوفر رمز الشتات المميز للمستثمرين فرصة فريدة لتوليد عوائد عالية من خلال ارتفاع سعر التوكن حيث أن $ DSP هو رمز مميز للمنصة والذي من المرجح أن تنمو قيمته مع توسع سوق ترخيص iVOBS.

يمكن استخدام $ DSP بعدة طرق ، بما في ذلك:

المالكون / أصحاب المصلحة	الفائدة
التجار	● سيتم استخدام DSP بالدولار الأمريكي لشراء التراخيص من قبل التجار للسماح لهم بالعمل في سوق ترخيص iVOBS ● يمكن تحويل المدفوعات المستلمة بعملة DSP بالدولار على الفور إلى اختيار التاجر للعملة الورقية ● يمكن أيضًا تكديس المدفوعات المستلمة في DSP بالدولار لكسب مكافآت حصرية وسخية (بعملة DSP بالدولار الأمريكي)
العملاء	● يمكن للعملاء استخدام DSP دولارًا أمريكيًا لشراء البضائع على المنصة والحصول على خصم ٥٪ من سعر البيع ، بالإضافة إلى مكافأة استرداد نقدي أعلى لنقاط الولاء DSPL. ● سيحصل العملاء الذين يمتلكون مبلغًا محددًا من DSP على وصول مبكر إلى المزادات الحصرية التي تنظمها رخصة iVOBS ● أي مدفوعات يقوم بها العميل في $ DSP ستعمل على تحسين درجة ثقة المستخدم أكثر من المدفوعات الورقية
مشغل السوق	● سيستخدم المشغل $ DSP لإدارة الدفع ، بما في ذلك الضمان والمطالبات واسترداد التكاليف ● سيستخدم ترخيص DSP $ iVOBS لتحفيز المستخدمين على الانضمام إلى النظام الأساسي والترويج له بين دوائرهم الاجتماعية ● سيستخدم المشغل $ DSP لإنشاء مجمعات سيولة تسمح للعملاء والتجار بتبادل DSP بحرية مع BTC و ETH و USDC و BUSD و DAI ● بمجرد نفاد إمداد المشغل من DSP بالدولار الأمريكي ، سيعيد المشغل شراء DSP دولارًا أمريكيًا لبرنامج الولاء الخاص به بأسعار السوق المفتوحة - مما يزيد من تقدير السعر

نموذج إيرادات iVOBS

كسوق ، ستحصل رخصة iVOBS على إيرادات من خلال المشاريع التالية:

- **مبيعات الترخيص:** يجب على التجار الراغبين في بيع منتجاتهم في سوق ترخيص iVOBS شراء أحد التراخيص الثلاثة ، وفقًا لاحتياجاتهم وحجم عملهم. ستكون هذه المبيعات في ETH.

- **رسوم المعاملات:** سيجمع ترخيص iVOBS رسوم معاملات بنسبة 5٪ على جميع المشتريات التي تتم باستخدام رمزنا الأصلي ، الشتات [$ DSP]. هذه الرسوم ستكون حصرية ل التجار الآخرين ورسوم معالجة الدفع.
- **خدمات B2B:** يخطط ترخيص iVOBS لربط الشركات ببعضها البعض حتى يتمكنوا من شراء السلع والخدمات من بعضهم البعض. في المقابل ، ستدفع هذه الشركات رسومًا بنسبة 5٪ بمجرد تقديم العرض وقبوله.

- **إعادة بيع الترخيص:** يمكن للتجار إعادة بيع تراخيصهم للآخرين في السوق المفتوحة. ستدعم رخصة iVOBS هؤلاء التجار من خلال اقتراح سعر عادل وربطهم بالمشترين المحتملين. تخضع جميع عمليات إعادة بيع التراخيص لعمولة 8٪. مع تقدير التراخيص ، سوف ينمو تدفق الإيرادات هذا.

- **الاستثمارات:** ستتم إدارة التدفق النقدي للشركة من خلال الاستثمارات في بروتوكولات DeFi منخفضة المخاطر ، و Staking ، ومجمعات السيولة. سيتم فرز جميع الاستثمارات مسبقًا والتحوط باستخدام أحدث المعايير والخوارزميات.

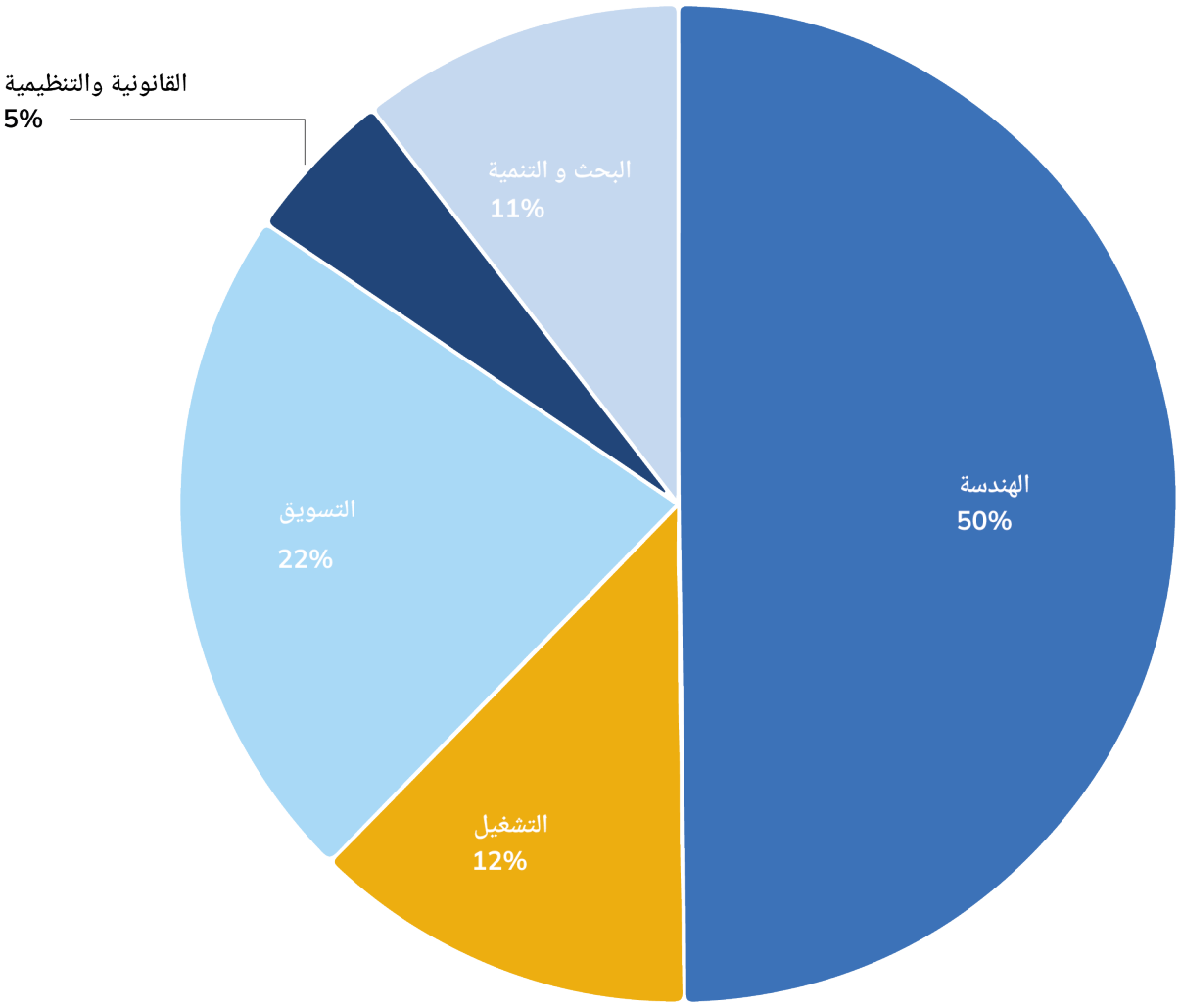
6.4. توزيع الرموز وجدول الاستحقاق

يوضح الجدول أدناه نموذج توزيع الرمز المميز وجدول الاستحقاق:

توزيع الرموز	العرض الأقصى ٪	جدول الاستحقاق
فريق ترخيص iVOBS	5% (20,000,000 $DSP)	٥٪/ شهريًا ١٢, then t + ١٢ شهرًا
المستشارون والشركاء الاستراتيجيون	5% (20,000,000 $DSP)	٥٪/ شهريًا ٦, then t + ٦ شهرًا
الملاك / مستثمرو البذور	15% (60,000,000 $DSP)	٥٪/ شهريًا ٦, then t + ٦ شهرًا
البيع الخاص	10% (40,000,000 $DSP)	١٠٪/ شهريًا ٦, then t + ٦ شهرًا
الطرح الأولي للعملة	30% (120,000,000 $DSP)	١٠٪/ شهريًا ٦, then t + ٦ شهرًا
الطرح الثاني للعملة	15% (60,000,000 $DSP)	١٠٪/ شهريًا ٦, then t + ٦ شهرًا
مبادرات تسويقية	10% (40,000,000 $DSP)	٥٪/ شهريًا ١٢, then t + ١٢ شهرًا
سيولة الصرف	5% (20,000,000 $DSP)	اعادة شراء فقط
محفظة احتياطي لترخيص iVOBS	5% (20,000,000 $DSP)	اعادة شراء فقط
المجموع	**100% (400,000,000 $DSP)**	

6.5. العملة الأولية ل تقديم تخصيص الميزانية

الأموال المتوقعة التي تم جمعها من أول عرض أولي للعملة = 7865 12،000،000 / ETH دولار أمريكي


القانونية والتنظيمية
5%
البحث و التنمية
11%
الهندسة
50%
التسويق
22%
التشغيل
12%

7. خارطة الطريق والفريق

7.1 خريطة طريق المشروع والأحداث الرئيسية

- الربع الرابع 2022

- تطوير رمز الشتات
- تطوير منصة التجارة الإلكترونية بترخيص IVOBS
- ورقة بيضاء في الشتات
- IVOBS E-Commerce E-Commerce Ethereum Testnet Alpha Testing

- الربع الاول 2023

- بيع الرمز المميز الخاص
- إطلاق مبادرات التسويق
- الطرح الأول للعملة
- تطوير الصرف
- تطوير المحف

- الربع الثاني 2023

- iVOBS License eCommerce Ethereum Testnet Beta Testing
- إطلاق برنامج رعاية رخصة iVOBS
- منصة التبادل عبر سلسلة الجسور
- اختبار ألفا المحفظة

- الربع الثالث 2023

- ترخيص iVOBS eCommerce eCommerce Ethereum Mainnet Deployment
- رخصة iVOBS بدء ترخيص التجارة الإلكترونية
- رمز Airdrop (مشترو التراخيص المبكرة)
- اختبار ألفا لمنصة التبادل
- اختبار المحفظة بيتا

- الربع الرابع 2023

- إطلاق محفظة ترخيص iVOBS
- برنامج منصة التبادل الاختباري
- التكامل عبر سلاسل الشتات

- الربع الاول 2024

- الطرح الأولي الثاني للعملة
- نشر منصة تبادل ترخيص iVOBS
- تكامل المحفظة والصرافة
- تكامل السوق والتباد

7.2 مؤسسو ترخيص iVOBS وأعضاء الفريق

1. ستيفان داني مونجيلارد (الرئيس التنفيذي)

8. المخاطر القانونية

8.1 معلومات عامة

رمز الشتات [$ DSP] لا يفي بالمؤهلات القانونية للأوراق المالية لأنه لا يمنح صاحبها أي حقوق في توزيعات الأرباح أو مدفوعات الفائدة. بيع توكنات الشتات [$ DSP] نهائي ؛ لذلك ، فإن الرموز المميزة المباعة في العرض الأولي للعملة غير قابلة للاسترداد.

رمز الشتات [$ DSP] ليس حصة في ترخيص Ivobs ومختبرات العملات في الشتات Uab. علاوة على ذلك ، لا يمنح رمز الشتات [$ DSP] مالك أو حامل الحق في المشاركة في الاجتماعات العامة لـ ترخيص Ivobs ومختبرات العملات في الشتات Uab.

أي شخص يشتري الشتات [$ DSP] يفعل ذلك ، مدركًا أن الرمز المميز لا يحمل أي قيمة خارج سوق iVOBS للترخيص و الصرف والمحفظة. أي شخص يشتري الشتات [$ DSP] يفعل ذلك ، مدركًا أن الرمز المميز لا يحمل أي قيمة خارج سوق iVOBS للترخيص والتبادل والمحفظة. يدرك مشتري رمز الشتات [$ DSP] أن المشاركة في العرض الأولي للعملة تعني أن لديهم خبرة ومعرفة كبيرة بالعملات المشفرة ، وتكنولوجيا blockchain ، والتجارة الإلكترونية و مساحة المدفوعات الإلكترونية. المشاركون في العرض الأولي للعملة يفعلون ذلك ، ويفهمون مخاطر الاستثمار في العملات المشفرة.

لن تكون iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB مسؤولة عن أي خسارة لرموز الشتات [$ DSP] أو أي موقف يجعل من المستحيل الوصول إلى هذه الرموز المميزة. يتضمن هذا أي وجميع الإجراءات ، أو عدم وجودها ، التي تنطوي على اكتساب وتخزين ونقل الشتات [$ DSP].

iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ليست مسؤولة عن أي خسارة مالية قد يتكبدها المستثمر عند المشاركة في عرض العملة الأولي في الشتات [$ DSP].

يقر أي شخص يشارك في العرض الأولي للعملة المعدنية صراحةً بأنه قرأ بعناية هذه الورقة البيضاء بالكامل ويفهم تمامًا المخاطر والتكاليف والفوائد المرتبطة بشراء الشتات [$ DSP].

8.2 التمثيل والضمانات

من خلال المشاركة في عرض العملة الأولي ، يوافق المشتري على أنه يمثل ويضمن ما يلي:

- قرأت الشروط والأحكام المرفقة بالورقة البيضاء بعناية وتوافق على محتوياتها بالكامل وتوافق على الالتزام بها قانونًا ؛
- مصرح لهم ولديهم السلطة الكاملة لشراء رمز الشتات [$ DSP] وفقًا للقوانين السارية في مناطق إقامتهم ؛
- العيش في ولاية قضائية تسمح لـ iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ببيع رموز الشتات [$ DSP] من خلال عرض أولي للعملات (البيع الجماعي) دون إذن محلي مسبق ؛

- الإلمام بجميع اللوائح ذات الصلة في ولايتهم القضائية المحددة فيما يتعلق بشراء الرموز المميزة المشفرة ويوافقون فقط على القيام بذلك عندما لا يكون شراء الرموز المميزة محظورًا أو مقيدًا بأي شكل من الأشكال ؛
- لن تستخدم عرض العملة الأولي لأي نشاط غير قانوني ، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر غسل الأموال وتمويل الإرهاب ؛
- لديهم معرفة كافية حول طبيعة الرموز المميزة للتشفير ولديهم خبرة كبيرة وفهم وظيفي لاستخدام وتعقيدات التعامل مع الرموز والعملات المشفرة والتقنيات القائمة على blockchain

8.3 القانون الحاكم والتحكيم

سيتم حل أي نزاع ينشأ قبل أو أثناء أو بعد عرض العملة الأولي عن طريق التحكيم وفقًا لقواعد [XXX] للتحكيم الدولي لغرفة التجارة [XXX]. تتكون هيئة التحكيم من محكم واحد فقط.

يجب أن يكون مقر التحكيم في جمهورية ليتوانيا.

ستجرى إجراءات التحكيم باللغة الإنجليزية.

8.5 إخلاء المسؤولية

يرجى قراءة هذا القسم من الوثيقة بعناية. استشارة المستشارين القانونيين أو الماليين أو الضريبيين أو غيرهم من المستشارين المهنيين ؛ إذا كنت في شك بشأن الإجراء الذي يجب عليك اتخاذه. قد لا تكون معلومات هذا المستند واضحة ولا تشير إلى أي عناصر من علاقة تعاقدية أو التزام. على الرغم من بذل كل جهد لضمان دقة المعلومات الواردة في هذا المستند الأبيض ، وحتى تاريخه ، لا ينبغي بأي حال من الأحوال النظر في هذه الوثيقة كمشورة استثمارية. نحن لا نضمن أو نقبل أي مسؤولية قانونية تنشأ عن الدقة أو الموثوقية أو العملة أو اكتمال أي مادة واردة في هذه الوثيقة. لا يُعد أي جزء من هذا المستند ملزمًا قانونيًا أو قابل للتنفيذ ، ولا يعني ذلك.

هذا المستند التقني ليس دعوة للدخول في استثمار ولا ينبغي اعتباره دعوة تحت أي ظرف من الظروف. علاوة على ذلك ، لا يشكل هذا المستند التقني أو يتعلق بأي شكل من الأشكال ببيع ورقة مالية في أي ولاية قضائية. لا يتضمن المستند التقني أي معلومات يمكن اعتبارها نصيحة استثمارية. لا تعتبر iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB مستشارك القانوني في أي مسائل قانونية أو ضريبية أو مالية ولا تتحمل أي مسؤولية. وفقًا لقانون جمهورية ليتوانيا ، فإن iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ليست وسيطًا ماليًا ، وبالتالي لا تتطلب ترخيصًا لمكافحة غسيل الأموال (AML) في بلد عملها. يتم توفير المعلومات الواردة في هذا المستند التقني لأغراض المعلومات العامة فقط ، ولا يمكن لـ iVOBS ضمان دقة أو اكتمال هذه المعلومات.

رمز الشتات [$ DSP] هو رمز مميز لا يمكن استخدامه إلا على منصة iVOBS. لن يمنح اكتساب الشتات [$ DSP] أي حقوق أو تأثير على منظمة أو حوكمة iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB. وبالتالي ، فإن رمز الشتات [$ DSP] ليس أمانًا. إذا تم إدراج Diaspora [$ DSP] في منصة تداول ، بغض النظر عما إذا كانت هذه المنصة عبارة عن بورصة مركزية أو لا مركزية ، فلن يغير هذا التعريف القانوني لرمز

الأداة المساعدة هذا. بمعنى آخر ، فإن إدراج الشتات [$ DSP] على أي منصة تداول لن يحولها من رمز فائدة إلى أمان. تقوم السلطات التنظيمية بفحص دقيق للأعمال والعمليات المرتبطة بالعملات المشفرة في جميع أنحاء العالم. في هذا الصدد ، قد تؤثر الإجراءات التنظيمية أو التحقيقات أو الإجراءات على أعمال iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB بل وتحد أو تمنعها من تطوير عملياتها في المستقبل. يجب أن يكون أي شخص يتعهد بالحصول على رموز الشتات [$ DSP] على دراية بنموذج أعمال iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB والمخاطر التي ينطوي عليها هذا النموذج.

تعتمد هذه الورقة البيضاء على عدة افتراضات وتوقعات. على هذا النحو ، فإن هذا النموذج جيد فقط مثل تلك الافتراضات والتوقعات. أي انحراف كبير سيؤثر لاحقًا على أي نتائج مذكورة في هذه الوثيقة أو يستنتجها القارئ. يهدف هذا المستند التقني إلى توفير تقييم عادل لسعر الرمز المميز بناءً على مزايا العمل الذي يقف وراءه (بقدر ما يتم معرفة / تقدير هذه المزايا عند نقطة إنشاء الورقة البيضاء). وبالتالي ، لا يمكنها أن تأخذ في الحسبان أي إجراء مضاربة محتمل ، أو التغيرات في المناخ الاقتصادي ، أو التلاعب بالسوق من قبل أي طرف ، أو السلوك غير العقلاني للسوق. علاوة على ذلك ، قد تتغير الوثيقة البيضاء أو الشروط والأحكام أو تحتاج إلى تعديل بسبب المتطلبات التنظيمية الجديدة ومتطلبات الامتثال للقوانين المعمول بها في أي ولاية قضائية. في مثل هذه الحالة ، يقر المشترون وأي شخص يتعهد بالحصول على رموز الشتات [$ DSP] ويفهم أنه لا iVOBS LICENSE و DIASPORA COIN LABS UAB ولا أي من الشركات التابعة له يتحمل المسؤولية ولا يتحمل المسؤولية عن أي خسارة أو ضرر مباشر أو غير مباشر ناجم عن مثل هذه التغييرات.

iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB ستبذل قصارى جهدها لإطلاق عملياتها وتطوير المنصة.

ومع ذلك ، فإن مشتري رمز الشتات [$ DSP] يتفهمون ويقرون بأن iVOBS LICENSE و DIASPORA COIN LABS UAB لا يمكنهم ضمان نجاحه في تحقيق ذلك. لذلك ، لا تتحمل iVOBS LICENSE & DIASPORA COIN LABS UAB (بما في ذلك جميع الشركات التابعة والهيئات والموظفين) أي مسؤولية أو مسؤولية عن أي خسارة أو ضرر قد ينتج أو يتعلق بعدم القدرة على استخدام رموز الشتات [$ DSP] - باستثناء حالة سوء السلوك المتعمد أو الإهمال الجسيم من جانب موظفي iVOBS LICENSE و DIASPORA COIN LABS UAB.

يُنصح كل مشترٍ بشدة بإجراء تحليل قانوني وضريبي فيما يتعلق بالشراء وامتلاك العملة المشفرة والرموز وفقًا لجنسيته ومكان إقامته. كل شيء في هذه الوثيقة هو عمل المؤلف الخاص ، مع توفير مصادر ومراجع خارجية حيثما كان ذلك مناسبًا. لا يُقصد من أي من المعلومات أو التحليلات الواردة في هذه الوثيقة توفير أساس لقرار الاستثمار ، ولا يتم إجراء توصيات استثمار محددة. لا تشكل هذه الوثيقة نصيحة استثمار أو دعوة للاستثمار في أي ضمان أو أداة مالية.

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.pdcflow.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.invespcro.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/-6dangers-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/