



코그멘토

분산 엔터프라이즈 응용 프로그램

백서 1.0

제품 면책조항

이 문서는 미국에 델라웨어 회사로 등록된 코그멘토 주식회사의 재산입니다. 여기에 언급된 모든 것은 연구 및 정보 목적으로만 사용되며 코그멘토 주식회사의 각 지적 재산권으로 남습니다.

목차

1. 커버
2. 제품 면책조항
3. 목차
4. 초록
4. 저희의 역사
4. 저희의 사업
5. 경쟁 시장
6. 코그멘토 팀
7. 목표
8. 블록체인
9. 스테이킹 워크플로우
10. COGS 경제
10. 코그멘토 DAPPs
12. COGS ERC-20 토큰
13. 코그멘토 타임라인
14. 토큰 배포 및 판매
15. 수익금 사용법

코그멘토

분산 엔터프라이즈 응용 프로그램

초록

DAPP의 이점은 무엇이며 미래를 어떻게 바꿀 것입니까? 오늘날 Salesforce, SaaS의 페라리라는 주력 제품에게 사용자당 월 125달러를 소비합니다. 대조적으로, DAPP 기반 CRM은 규모의 경제가 고정 비용을 압도하기 때문에 1% 정도 - 1.25달러 이하 - 0.125달러가 될 수 있습니다. Salesforce가 1백만 명의 사용자에서 10억으로 성장하면 비용을 절감하고 가격을 낮출까요? 아마도 그렇지 않을 것입니다. 그러나 DAPP 및 분산 컴퓨팅 분야에서는 모두가 대규모로 승리합니다. 그래서 코그멘토가 있는 것입니다.

그러나 그것은 단지 저렴하다는 것만이 아닙니다 - 이것은 분산, 불변, 암호화 및 매우 엄격한 수준의 액세스 제어에 관한 것입니다. 블록체인의 이점은 엔터프라이즈 응용 프로그램 영역에서 무시할 수 없습니다. 코그멘토는 이를 현실로 만들고 엔터프라이즈 소프트웨어를 혁신적인 개발의 다음 단계로 이끌어가는 임무를 띄고 있습니다.

저희의 역사

코그멘토는 차세대 CRM 및 기타 엔터프라이즈 애플리케이션을 기반으로 하는 블록체인입니다. 2003년부터 저희 팀은 FreeCRM.com 및 CRMPRO.com을 비롯한 전세계 50만 개 이상의 회사에 제공했습니다. 클라우드에서 16년간의 CRM 경험을 통해 저희는 다음 단계를 수행하고 블록체인을 사용하여 클라우드에서 완전히 분산된 엔터프라이즈 응용 프로그램으로 나아가기를 결정했습니다. 오늘날의 높은 보안 요구 사항(예: 안정된 데이터 암호화, 변경 불가능성 및 책임성)을 통해 완전히 분산된 컴퓨팅 대 잘 짜여있는 중앙 집중식 클라우드는 하이브리드 블록체인 솔루션과 완전히 분산된 분산형 인프라로 이동해야 합니다.

저희의 사업

CRM 또는 CRM (Customer Relationship Management) 소프트웨어를 사용하면 기업이 다른 항목과 관련된 정보를 추적할 수 있습니다. CRM은 영업 리드를 추적하고 영업 사원이 관계를 구성하고 분석하는 데 도움이 되며 더 많은 매출을 올릴 수 있는 기회 또는 그 단계를 파악하는 데 도움이 됩니다. 그러나 CRM은 그 이상의 것이며 비즈니스 전반에서 오늘날의 그룹웨어로 간주될 수 있습니다. CRM은 판매 팀에 전력을 공급할 뿐만 아니라 고객 서비스 데스크에서 광범위하게 사용되며 작업 관리 및 프로젝트 관리와 같은 내부 워크플로를 지원합니다. 또한 CRM은 마케팅 및 홍보를 위한 커뮤니케이션 도구로 사용됩니다. CRM은 기업에서 매일 발생하는 모든 종류의 의사 결정에 대해 더 많은 정보를 제공할 수 있는 광범위하고 풍부한 기능 모음입니다.

CRM은 일반적으로 월 단위로 또는 매년 지불되는 가입 방식으로 클라우드에서 제공됩니다. 현재 박스, 라이선스 또는 설치된 소프트웨어를 판매하는 CRM 공급 업체는 상대적으로 적습니다. 시장의 대부분은 클라우드 기반 솔루션으로 제공됩니다. Salesforce.com은 사용자 당 월 375 달러(연간 지급)부터 12 달러(Zoho CRM)까지 저렴한 가격대에 있습니다. 대부분의 CRM은 Insightly(\$ 29-99)와 같은 중간 계층이며 대부분의 기능 및 가격 책정 수준은 다양합니다. 자동차 CRM, 홈 금융 CRM 및 보험 CRM과 같은 특정 시장을 충족시키는 산업별 솔루션은 가격 책정 측면에서 높은 경향이 있으며 일반적으로 사용자 당 월 \$ 100- \$ 250입니다.

CRM을 사용하는 고객은 중요한 회사 정보가 모두 시스템에 포함되어 있기 때문에 효과적으로 답을 찾으실 수 있습니다. 이것을 변경하고 다른 것으로 옮기는 것은 매우 어렵습니다. 이 때문에 CRM에서의 고객 이탈은 매우 적습니다. 전자 메일 공급자, 호스팅 제공 업체 또는 기타 서비스를 쉽게 변경하는 것이 쉽기 때문입니다. 그리고 데이터 베이스의 차이로 인해 하나의 CRM에서 다른 CRM으로 이동하는 것은 매우 어렵습니다. 한 고객이 오랫동안 오래 같은 서비스에 머물러있는 것은 드문 일이 아닙니다. 저희는 10년 이상 같은 서비스를 사용하시는 고객이 있습니다.

업계의 역사를 통해 저희는 고객이 장기적으로 같은 서비스를 사용하시는 성향이 있다는 것을 알고 있습니다. 그럼으로 인해 다른 유사한 시스템으로 전환 할 이유가 없으므로 고객 이탈은 매우 낮습니다. 또한 저희는 고객이 왜 다른 CRM보다 다른 CRM을 선택하는지, 그리고 문제점과 중요 가치가 무엇인지에 대한 몇 가지 사실을 알게되었습니다. 지난 16년 동안 저희는 이 정보를 본질적으로 소급해 냈습니다. 고객은 저렴하고 사용하기 쉽고 훌륭한 고객 지원을 원합니다. 이것은 정말 간단한 것입니다. 코그멘토 및 자금 사용을 위한 Go-To-Market 계획의 일환으로 이러한 지침 원칙 및 주요 학습 내용 중 일부를 쉽게 보실 수 있습니다.

경쟁 시장

CRM - 고객 관계 관리 소프트웨어는 현재 클라우드 시장에서 일반적으로 행해지고 보편적입니다. 업계의 차별화는 사용자 인터페이스, 가격 책정 및 어느 정도의 이러한 기능을 중심으로 이루어집니다.

Salesforce.com: CRM 공간에 있는 백만 톤 짜리 고릴라는, 그들의 매우 강력하고, 매우 풍부하고 비싼 값으로 많은 사람들에게 제안을 매겼습니다. 그럼으로 인해 이에 받을 들인 동시 연 단위 지불이 필요합니다. 1,100억 달러에 달하는 이익을 얻는 대부분의 수익은 성장을 촉진하므로 가격 책정은 마케팅 판매를 지원해야 할 필요성을 반영합니다. 그들의 CEO 마크 베니오프 (Mark Benioff)는 슈퍼 스타이자 훌륭한 인물입니다.

HubSpot: 인바운드 마케팅 서비스로 시작된 HubSpot은 최근 고객 이탈을 낮추기 위한 CRM 구성 요소를 추가했습니다. HubSpot의 주요 비즈니스는 인바운드 마케팅이지만 자체적이고 매우 기본적인 CRM을

포함하는 완벽한 비즈니스 도구로 변신했습니다. HubSpot의 주요 비즈니스는 CRM이 아니기 때문에 이 기능은 다른 제품으로 사용되고 독립 실행 형으로 제공됩니다. 일반적으로, 총 패키지는 매우 비싸지만 매우 인기가 있습니다. 570억 달러 시가 총액.

Insightly : 모험적이고 190명의 직원을 가진 Insightly는 2009년 이래로 7천 8백만 달러 이상의 총 이익을 남겼습니다. 수년에 걸친 제품 개발은 느리지만 깨끗한 사용자 인터페이스를 제공하는 데 탁월합니다. 최근에는 그들은 경쟁력 있는 고객 지원을 포함하고 있습니다.

SugarCRM: 존 로버트 (John Roberts)가 2004년에 Sugar를 시작했을 때 저희는 클린트(Clint)와 그의 팀을 초기 데이터베이스 작업으로 도우기도 하였습니다. 원래 Sugar는 오픈 소스였으며 그 일부는 여전히 오픈 소스입니다. 그들은 총 1억 달러 이상을 벌었습니다.

Pipedrive : 블록에서 가장 새롭고 큰 기업인 Pipedrive의 칸반 (Kanban) 스타일 판매 파이프 라인은 그들의 이름을 따서 지어졌으며 아주 실용적이어서 모든 CRM에 꼭 하나씩 있습니다. 그들은 350명이 넘는 직원과 50,000명의 고객이 있습니다. 9개의 자금 조달을 마감한 Pipedrive는 2018년에 완공된 6천만 USD 달러 값어치의 시리즈 C로 9100만 달러 이상을 모금했습니다. 이 제품은 최근에 업데이트되었으며 청결하고 빠른 응답이 있어 사용자의 반응이 좋았습니다.

Freshworks : CRM 기능의 넓은 폭을 예시하는 Freshworks는 판매, 콜 센터, 채팅, 서비스 데스크 및 팀 관리에서 구성 요소 기반 또는 모듈 패키지를 제공합니다. 고객에게 가장 혼란스러운 솔루션 중 하나인 가격 구성은 구성 요소별로 매우 경쟁력이 있으며 사용자 당 월 12-80달러입니다. 훌륭한 인터페이스와 고객 서비스에 중점을 둔 Freshworks는 2억 4천 9백만 달러 이상의 수입을 올렸으며 세쿼이아 캐피털 (Sequoia Capital)이 이끄는 마지막 라운드에서 15억 달러 이상의 가치를 지녔으며 직원이 1,000명에 가깝습니다.

코멘토 팀

2003년 에릭 스톤 (Eric Stone)과 하렐 말카 (Harel Malka)는 FreeCRM.com과 CRMPRO.com을 라운칭 하였는데, 전 세계적으로 50만개 이상의 회사에서 사용되었습니다. 2017년 에릭과 하렐은 Facebook의 최첨단 기술인 React를 사용하여 CRM 시스템을 현대화하기 시작했고 첫 번째 Android 및 iOS 앱을 만들기 시작했습니다. 이러한 개발 과정에서 블록체인의 특정 기능이 엄격한 액세스 제어, 데이터의 불변성, 결과 및 예측 결과 또는 워크 플로우 능력을 통해 암호화되고 안전한 데이터로 CRM 시스템에 매우 중요하다는 것이 명백해졌습니다.

CEO인 에릭 스톤 (Eric Stone)은 2013년부터 블록체인에서 일하고 있으며 인기있는 모바일 자산 관리 애플리케이션을 구축했습니다. 에릭은 39년간의 프로그래밍 및 23년의 임원 창업 경험과 16년의 CRM 회사 운영을 통해 운영 및 관리, 재무 및 기술 분야에서 풍부한 경험을 쌓았습니다. 에릭은 웰즈 파고

(Wells Fargo), 도요타 (Toyota) 및 카이저 퍼머넌테 (Kaiser Permanente) 와 같은 세계 최대 기업에서 리드 운영을 담당하고 있습니다. 에릭은 또한 미 육군과 해군, 시카고 상품 거래소 (Chicago Mercantile Exchange) 및 네트워크 솔루션 (Network Solutions) 에 해결점을 제공했습니다. 1980 년부터 프로그래밍을 하고 있는 에릭은 집에서 모든 프로그래밍 언어를 사용하고 있고 그는 보스턴 대학의 생화학 및 분자 생물학과에서 이중 학사 학위를 받았으며 같은 대학에서 생체 공학 석사 학위도 받았습니다.

<https://www.linkedin.com/in/stonerick/>

코그멘토의 CTO 인 하렐 말카 (Harel Malka)는 2003 년부터 FreeCRM.com 와 CRMPRO.com 의 CTO 로 지냈습니다. 우리의 리드 기술자인 하렐은 BBC Worldwide 의 리드 건축가 직책뿐만 아니라 Glow Media 의 CTO 로서 광고 분야에서 20 년 이상의 엔지니어링 경험을 쌓았습니다. 수석 건축가이자 리드 개발자 인 하렐은 숙련된 풀 스택 엔지니어 (Full Stack Engineer)이며 많은 프로그래밍 언어를 자랑하고 특히 Python 을 선호합니다. <https://www.linkedin.com/in/harelmalka/>

오스카 아길라 (Oscar Aguilar)는 코그멘토의 수석 풀 스택 엔지니어 (Full Stack Engineer)이며 프론트 엔드 및 백엔드의 첨단 기술 범위에 걸쳐 6 년간의 모바일 및 웹 개발 경험을 가지고 있습니다. 오스카는 분산 교환원 (distributed exchange)으로 리드 기술자로 DEX 에서 일하면서 크립토큰 등 의 분야에서도 활동해 왔습니다. 오스카는 멕시코 공립 대학교에서 컴퓨터 응용 프로그램 석사 학위를 받았습니다.

<https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>

목표

서비스 소프트웨어가 엔터프라이즈 소프트웨어 패러다임에 혁명을 일으킨 것처럼 DAPP은 분산 응용 프로그램과 아키텍처는 차세대 분산화를 구현할 것입니다. 코그멘토는 기업 및 소비자를 위한 일련의 응용 프로그램으로 제공할 첫 번째 업체가 될 것입니다. COGS 토큰은 아케이드 머신의 쿼터와 비슷하지만, 저희의 경우 CRM, 전자 상거래, AI 및 BI 분석, 또는 선택한 사용자 지정 응용 프로그램과 같이 토큰을 응용 프로그램에 넣고 실행할 수 있습니다. 규모면에서 소프트웨어 비용은 최소 비용으로 떨어집니다.

페이스북 규모로 제공되는 세일즈포스 (Salesforce) 스타일의 소프트웨어는 적은 돈으로 대중에게 이 기술을 제공 할 수 있습니다. 분산형 패러다임이 엔터프라이즈 소프트웨어에 적용되는 경우 10 억명 고객분들의 Salesforce는 1 백만 고객의 1/1000 수준이어야 하지만 물론 그렇지 않습니다. 코그멘토 네트워크에 점점 더 많은 리소스가 합류하고 임계 질량에 도달함에 따라 분산 및 인센티브화된 개방형 네트워크에서 비용과 효율성이 능률적으로 되고 모든 참가자가 큰 비용 절감을 공유하게 됩니다.

운영 및 관리 응용 프로그램은 회계, 인사, 조달, 물류, 창고 보관, 제조, 판매, 유통, 품질, 관리 및 프로젝트 관리 등과 같은 다른 하위 모듈을 포함 할 수 있는 엔터프라이즈 자원 계획 소프트웨어와 같은 COGS 및 블록 체인을 사용하여 중요한 일을 실현할 수 있는 애플리케이션입니다. 분산되고 불변하는 저희는 많은 가치를 제공하며, 코그멘토는 애플리케이션 자체뿐만 아니라 직원들이 신속하게 채택할 수 있는

실질적이고 금전적인 이유를 제공하여 블록체인을 통해 인력을 장려하는 데 기반한 관리 및 관리의 추가 응용 프로그램 계층을 추가합니다.

코그멘토의 플랫폼은 계량 된대로 COGS 토큰을 소비합니다. 코그멘토의 플랫폼은 특정 응용 프로그램 및 기타 요인에 대한 네트워크 리소스를 기반으로 계량된 응용 프로그램 서비스로 COGS 토큰만을 소비하는 서비스 규모, 사용자 지정 및 기타 기능으로 분산 응용 프로그램을 제공합니다. 따라서 코그멘토의 토큰인 COGS는 응용 프로그램이 데이터를 액세스, 업데이트 및 삭제할 때 또는 워크플로가 완료되거나 실행된 보고서 또는 경고가 있을 때 따라 소비됩니다. 코그멘토의 API 및 DAPP는 결국 ERP 및 SCM 시스템, HRIS 등을 포괄하는 엔터프라이즈 소프트웨어 기능을 제공할 것입니다.

코그멘토 플랫폼을 통해 많은 비즈니스를 상호적으로 연결함으로써 전체 가치적 체인에서 시장 또는 정보 센터로서 시스템 전체에서 협업을 확장할 수 있는 제품 및 서비스 제공 업체의 종합적인 경제망이 만들어집니다. 코그멘토는 널리 사용되는 ERP (Enterprise Resource Planning) 소프트웨어 및 CRM (Customer Relationship Management) 시스템 및 기타 비즈니스 응용 프로그램을 위해 개발될 기본 요소로서의 시스템 및 기능의 상호 운용성을 달성하기를 희망합니다.

블록체인

코그멘토는 견고하고 분산된 컨센서스 기반 네트워크가 필요하며 높은 처리량의 블록체인 솔루션을 사용합니다. 순수 실행적인 전략인 코그멘토는 가상 머신 또는 스마트 계약 기반의 기능, 복잡성 및 비용보다는 속도와 보안에 중점을 둡니다. 코그멘토는 응용 프로그램 제품군, 특히 MVP는 기본 토큰 경제 및 응용 프로그램 제공에 초점을 맞춥니다. 따라서, 원가는 자동 판매기에 4분의 1을 두는 것과 같이 애플리케이션 실행 중에 초기에 소비 및 / 또는 제거됩니다.

코그멘토 COGS는 Ethereum 블록 체인을 기반으로하는 ERC-20 토큰으로 먼저 배포되지만 코그멘토의 생산 시스템은 반드시 Ethereum 블록체인에 의존하지만은 않습니다. 코그멘토 DAPP는 실행될 때만 원가를 소비하고 전체적으로 애플리케이션 경제와 균형을 이루며 보안 문제 또는 스마트 계약 기능과보다 밀접하게 결합된 DAPP의 다른 제한 사항에 종속되거나 노출되지 않습니다.

코그멘토는 3 가지 레이어로 구성됩니다: 1) 핵심 데이터 백엔드 및 블록 체인 2) API 미들웨어 서비스 레이어 3) 애플리케이션 레이어 시스템입니다. 코그멘토의 백엔드 시스템은 블록체인과 대용량 데이터 구동 분석을 제공하는 AI입니다. 블록체인 및 데이터 저장소에 대한 핵심 데이터는 기본 기술을 통해 변경 불가능하게 설정되었고 분산되어 있습니다. 애플리케이션 계층은 현재 경제가 지원하는 기본 건설 지원 및 그 비용을 기반으로 COGS를 통해 기능을 분산합니다.

코그멘토는 초기 출시시 코그멘토로 고성능의 공유 블록체인을 활용할 예정이고, 코그멘토는 이러한 결정과 완전히 분산된 플랫폼의 초기 구축을 수용할 수 있는 일정표를 보유하고 있습니다. 코그멘토는

초기에 응용 경제에서 사용자 가치에 초점을 맞출 것입니다 - 크립토크런시에서 사용하는 응용 프로그램에 대한 지불, 트테이크트 원가를 사용한 응용 프로그램의 인센티브 및 게임화, 사용자 채택, 데이터 상호 의존성 및 기타 소프트 응용 프로그램 기능에 초점을 맞추고 심화 블록체인을 사용하여 높은 수준의 기능을 개발할 것입니다.

코그멘토는 Augur, Aragon과 같은 라우팅 및 제어 실행 환경을 갖춘 블록 체인 가상 시스템 설계의 맨 위에 마이크로 커널 아키텍처를 개발하고 2 단계의 일부로 구현할 예정이며 전체 엔터프라이즈 DAPP 및 기타 솔루션 제품군을 출시할 예정입니다. 인프라 측면에서 보면 코그멘토의 블록체인 배포 기준은 검증된 안정적인 아키텍처에서 높은 TPS와 트랜잭션 당 낮은 비용이 필요합니다.

Ethereum, Zilliqa, Holochain, EOS, Hadera 및 Cosmos는 잠재적 솔루션으로 간주되지만 현재 CRM과 같은 애플리케이션의 간단한 경제적 유용성을 기반으로 DAPP를 시작하는 코그멘토의 첫 번째 방법이 될 자원과 소액 결제가 존재합니다. 기본부터 시작하여 크립토크런시 서비스 비용을 지불하고 블록체인의 마이크로 지불 아키텍처를 기반으로 한 계량을 통해 제품 일정과 그에 따른 높은 수준의 블록체인 개발을 위해 노력하고 그를 집중적으로 다룹니다.

코그멘토는 주로 COGS 토큰을 사용하여 서비스 비용을 지불하고 공정한, 글로벌 및 분산 시스템에 엔터프라이즈, 클라우드 소프트웨어를 제공하는 데 주력합니다. 앱 스토어에서 앱을 다운로드하고 사용하는 간단한 사용법은 크고 작은 기업에서 어디서나 클라우드 기반의 분산된 엔터프라이즈 소프트웨어를 작은 크기로 소비하는 것과 비슷한 환경이어야 합니다. 따라서 COGS는 진정한 온 디맨드 방식과 공정하고 시장 중심적인 유기적인 엔터프라이즈 소프트웨어 경제에서 네트워크 리소스로 활용될 수 있습니다.

스테이킹 워크플로우

COGS는 DAPPS의 통화이며, 이와 마찬가지로 행동에 대한 인센티브 부여 및 기업 워크플로우 추진을 위해 사용될 수 있습니다. DAPPS를 통해 COG를 사용하는 사용자는 큰 거래에서 제안 단계를 입력하거나, 리드를 고객으로 전환하거나, CRM에서 작업을 완료하고 후속 조치를 하는 등의 워크플로우에 따라 특정 작업을 완료하는 데 추가 비용을 얻을 수 있습니다. COGS는 시간을 포함한 여러 요소를 기반으로 동적으로 변경 될 수 있는 금액인 미리 결정된 수의 원가를 사용하여 이러한 워크플로우를 처리하는 데 사용됩니다. 이 모든 금액은 블록 체인 스마트 계약에 의해 결정됩니다. 워크 플로우를 COGS와 연계하여 사용하는 것은 모든 엔터프라이즈 애플리케이션을 발전시켜 워크 플로우의 이정표 완성에 보너스와 상금을 추가하여 더 많은 사용자 채택 및 비즈니스 애플리케이션을보다 재미있게 만드는 방법입니다.

COGS 경제

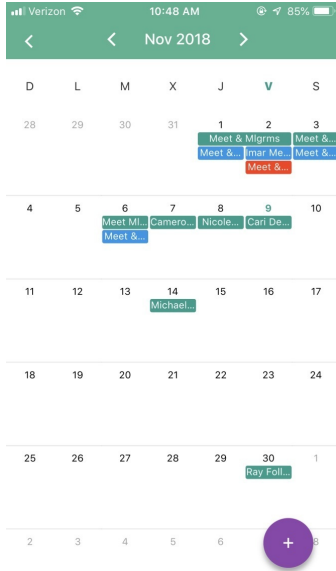
COGS 경제는 자원 가용성면에서 DAPP 사용자 요구에 따라 알고리즘 형태로 결정됩니다. 예를 들어, CRM 시스템에서 다수의 리드를 입력하면 데이터 스토리지를 사용하지만 대규모 투표 애플리케이션 또는 공급망 관리에 비해 계산량이 거의 필요하지 않습니다. 이 데이터의 일관성 요구 사항은 제조 라인에서 돌아올 때 RFID 코딩과 비교하여 높습니다. 일련 번호를 지정한 직후에는 사용하지 않습니다.

임계 질량에서 일정 규모의 운영되는 경제 형태를 달성하는 것은 대규모 분산 시스템에 이상적인 상태이며 코그멘토는 전 세계적 차원으로 나아가는 열망을 가지고 있습니다. 자극적인 응용 프로그램 경제를 제공하면서 저비용 분산 응용 프로그램 서비스를 달성하면 네트워크 가치를 높이고 COGS 블록체인 경제에 참여할 수 있습니다. IOT 또는 SCM과 같이 추적 및보다 세부적인 데이터에 대한 요구가 증가함에 따라 여러 조직에서 대량 데이터를 사용할 수 있습니다.

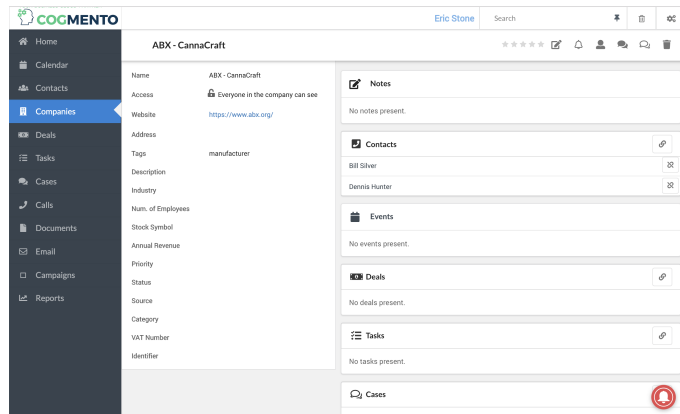
크립토크런시와 블록체인을 함께 사용하면 분산 응용 프로그램 환경에서 공유 네트워크 리소스를 사용하면 경제가 돌아갈 수 있습니다. 스토리지, CPU 또는 RAM과 같은 네트워크를 실행하고 나중에 권한이 부여된 시스템을 분할 및 확장하는 컴퓨팅 제품을 거래하는 현재 라이브 블록체인은 비즈니스에 적합한 가격을 제공하기 위해 변화하는 경제에 적응해야 합니다. 코그멘토는 처음에는 COGS 구동 DAPPS 및 COGS 블록체인의 유일한 조달자가 됨으로써 시스템 내에서 일종의 평형을 이루기를 원하지만 완전히 분산된 아키텍처의 실현에 도달하면 경제가 예측 가격을 제공 할만큼 충분히 탄력적이라는 것을 보장하기 위해 플랫폼상의 서비스를 제공할 것입니다.

코그멘토 DAPPs

코그멘토는 CRM, HR, 조달, 전자 상거래, ERP 및 SCM과 같은 세계적으로 매력적인 가로형 애플리케이션에 중점을 둔 엔터프라이즈 DAPP 제품군을 출시 할 예정입니다. 처음에는 코그멘토가 간단한 크립토크런시를 매개체로 사용하여 포괄적인 CRM DAPP 및 가격 및 계측 서비스를 시작할 것입니다. 더 많은 응용 프로그램이 온라인 상태가되고 더 많은 고객이 플랫폼을 사용하기 시작하면 응용 프로그램과 블록 체인 시스템이 커질수록 더 많은 동적 가격 정책 모델이 나옵니다.



모바일 CRM DAPP



웹 CRM DAPP

COGS ERC-20 토큰

코그멘토는 저희 플랫폼에서 활용할 10 억 COGS 토큰을 만들었습니다. Ethereum 기반의 토큰임에도 불구하고 우리는 향후 생산 환경에 Ethereum 블록체인을 사용하는 것에 국한되지 않을 것 입니다. 코그멘토는 ERC-20 토큰을 충분히 사용할 수 있는 한 충분히 사용할 것이며 향후 구현하려는 모든 기초 체인으로 쉽게 변환 될 수 있습니다.

스마트 COGS 계약은 다음과 같습니다:

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

Ethereum 블록 체인에 있으며 ERC-20 COGS 토큰을 나타냅니다. 이 토큰은 분산 엔터프라이즈 애플리케이션 플랫폼에서 활용됩니다.

코그멘트 시스템의 공식 웹 사이트 및 문의는 Cogmento.com로 이용 가능하시며 Twitter, <https://www.facebook.com/cogmento> 및 Facebook과 Telegram: <https://t.me/cogmento> 를 통해 @cogmento로 찾으실 수 있습니다.

10,000,000 COGS - 에어 드롭

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

6,000,000 COGS - 자문

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150,000,000 COGS - 직원

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300,000,000 COGS- 예약 / 오프라인

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

코그멘토 타임라인

2019-2020

2019

2 월 1 일 바운티 오픈
 사전 판매 시작
 MVP 라운칭

3 월 1 일 - 7 월 31 일 주요 판매

2020 추가 DAPP

1 월 인적 자원

3 월 전자 상거래

5 월 마케팅

7 월 ERP / SCM

9 월 회계 및 부기

12 월 2.0 출시 일정

코그멘토는 COGS를 지원하는 일련의 애플리케이션을 출시할 예정이며,이 모든 애플리케이션은 블록 인프라에서 변경 불가능한 원장이 애플리케이션 인프라 전체에서 변경 사항 및 트랜잭션을 할 때 그 것을 추적할 수 있도록 지원합니다. MVP 접근 방식은 현지 통화 또는 암호화 통화 또는 COGS를 기반으로 서비스를 지불하고 CRM과 같은 기존 엔터프라이즈 SaaS 솔루션에 추가 할 수 있는 해당 게임화 사례를 기본 수준에서 경제적 및 유용성 중 하나입니다.

토큰 배포 및 판매

1%	바운티 / 에어 드롭	
6%	자문	
15%	직원	
30%	예약 완료 / 오프라인	
8%	사전 판매	Soft Cap 1 백만 미국 달러
40%	할인	Hard Cap \$ 4 천만 USD

** 아래 수익금 사용을 참조해 주십시오 **

바운티

프로모션 및 지역 사회 참여를 위해 코그멘토의 모든 토큰의 1 % 또는 10,000,000 COGS 으로 구성된 바운티/에어드롭을 시행합니다.

자문

코그멘토의 고문은 비즈니스 및 기술 분야의 광범위한 분야의 핵심 산업 파트너이자 경험 많은 전략적 협력자입니다. 전략 고문 및 파트너십을 위한 6 천만 COGS.

사전 판매 & 판매

코그멘토는 Bitcoin, Litecoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS 등의 간단한 판매를 통해 자금을 모집합니다. 4 억 가량의 일반적인 판매는 8 천만 COGS 정도의 사전 판매가 따를 것입니다.

직원

인재의 유치 및 유지의 일환으로 코그멘토는 장기 인적 자원 수요에 대한 COGS 의 일부를 활용합니다.

예약 완료

30%에 달하는 COGS 는 유통되지 않고 오프라인 상태로 유지됩니다.

미판매

미 판매된 COGS 는 오프라인 준비금에 추가됩니다.

수익금 사용법

코그멘토는 경쟁이 치열한 필드에 있으며 경쟁의 판이 클수록 사업의 성과가 향상됩니다. 위의 경쟁 시장을 검토하여 경쟁 업체들이 얼마나 잘 자본화되었는지 - 시장이 단계적으로 확대되고 있는지 확인하십시오.

전 세계적으로 경쟁력을 확보하려면 탁월한 제품, 더 나은 고객 서비스, 더 나은 마케팅 및 판매, 더 나은 규모의 경제활동이 필요합니다. 블록체인은 이러한 목표 중 일부를 달성하는 데 도움이 되지만, 이 사업은 몇 가지 면에서 자본 집약적입니다.

첫째, 저희는 향후 몇 년 동안 블록체인 R & D 의 중대한 사이클에 전념하고 있습니다. 분산 CRM 의 목표를 달성하려면 공개 블록체인에서 최소 3,000 TPS 를 달성해야 합니다. 현재 저희는 다수의 후보 시스템을 보유하고 있으며, R & D 를 위한 노력은 단기적으로 실현 가능한 소수에 초점을 맞출 것입니다. 저희는 블록체인 CRM 에 중점을 두고 이를 완전히 시장에 출시하기 위해 4 년 동안 약 1,200 만 미국 달러가 필요하다고 예상합니다.

둘째, 저희는 글로벌 에코 시스템을 확장하고 지원하기를 원하며, 저희는 가격 및 고객 서비스에 대해 현지와의 경쟁이 치열 해지기를 원합니다. 예를 들어, 저희는 여러 언어로, 저희가 소집할 수 있는 최선의 고객 지원을 통해 여러 국가에 출범하고자 합니다. 저희는 또한 현지 경제 현실과 가격을 존중하고 싶습니다. 4 년간의 글로벌 운영 예산은 \$ 1,600 만 미국 달러입니다.

셋째, 저희는 사업을 성장시키고 마케팅하고 구독자를 늘리고 싶습니다. 저희는 코그멘토의 성장을 목표대로 달성하기 위해 추가로 1,200 만 미국 달러를 마케팅에 투입할 것입니다.