



**TRADOVE**®  
Find Connect Trade™

白皮书

如果您有兴趣，请联系 [bbcoin@tradovemail.com](mailto:bbcoin@tradovemail.com)

---

# 目录

- 3** B2B领域中的问题
- 4** B2B 2.0 & TraDove商用社交网络
- 5** 运营现状
- 6** TraDove的不同之处
- 8** 核心技术
- 10** 下一步：区块链技术
- 11** B2B生态系统
- 14** 核心团队，投资人，顾问团队
- 18** TraDove BBcoin的发行
- 20** 证明文档和链接



# B2B 领域中的问题

---

商业世界在过去二十年发生了巨大变化。互联网的爆炸式增长伴随着社交网络的建立，使得信息无处不在。智能手机和移动设备将这个世界置于我们掌中。Facebook 和 LinkedIn 能够使世界各地的人与人之间建立起即时的直接的联系。

然而，B2B 的发展仍然落后。这个领域的信息支离破碎，潜在的商业伙伴在同一个城区内都可能不知道彼此；透明度缺乏，即使在确定潜在的商业伙伴后，其“业务素质”也往往难以评估。而在消费领域，使用 Yelp 或 Google Review 可轻松查看同行的意见。B2B 领域的情况却并非如此，进行目标营销要困难得多。

信任是根本问题。我们如何确定一个我们从未接触过的公司或公司高管值得信赖？我们如何保证自己提供的商品或服务付款会获得付款？

Google 也不适合这个领域，因为大多数 Google 的信息是以消费者为导向的，与 B2B 相关的信息很少。如果不对其“朋友圈”进行实质性修改，Facebook 就不是 B2B 兼容的。要成功地适应 B2B 领域，LinkedIn 的产品也必须经过重新设计。

# B2B 2.0 & TraDove 商用社交网

## TraDove 商用社交网络

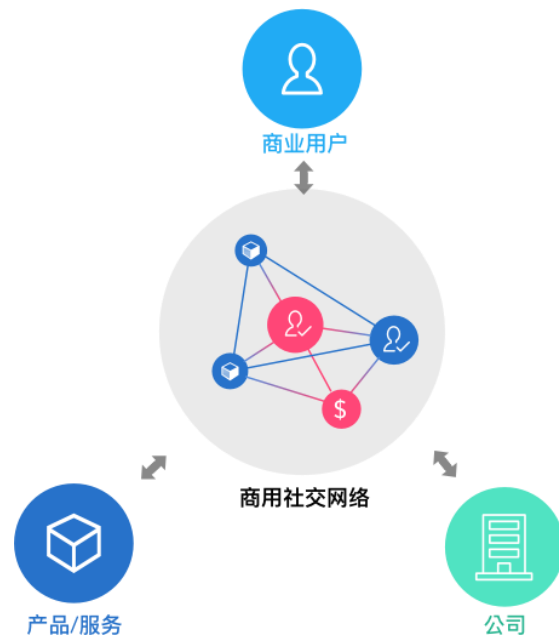
TraDove 的诞生是为了帮助您解决这些问题：

1. 如何快速并可靠地找到商务合作伙伴？
2. 如何确保潜在的合作伙伴的质量和产品/服务的质量？
3. 如何有针对性地营销您的 B2B 产品/服务的隐性需求？
4. 如何确保你交付的东西得到支付？或者确保你能得到你所支付的东西？

## TraDove 的价值主张

建立一个连接公司买家，卖家和其他职业人的商业社交网络，使产品/服务和公司互联：

1. 缩短搜寻周期，以可靠的方式识别潜在的商业伙伴
2. 使 B2B 更加透明，减少尽职调查的时间和精力（通过网站 reference，endorsements 等功能）
3. 进行公司对公司的线上精准广告营销
4. 增强对 B2B 交易和支付的信任

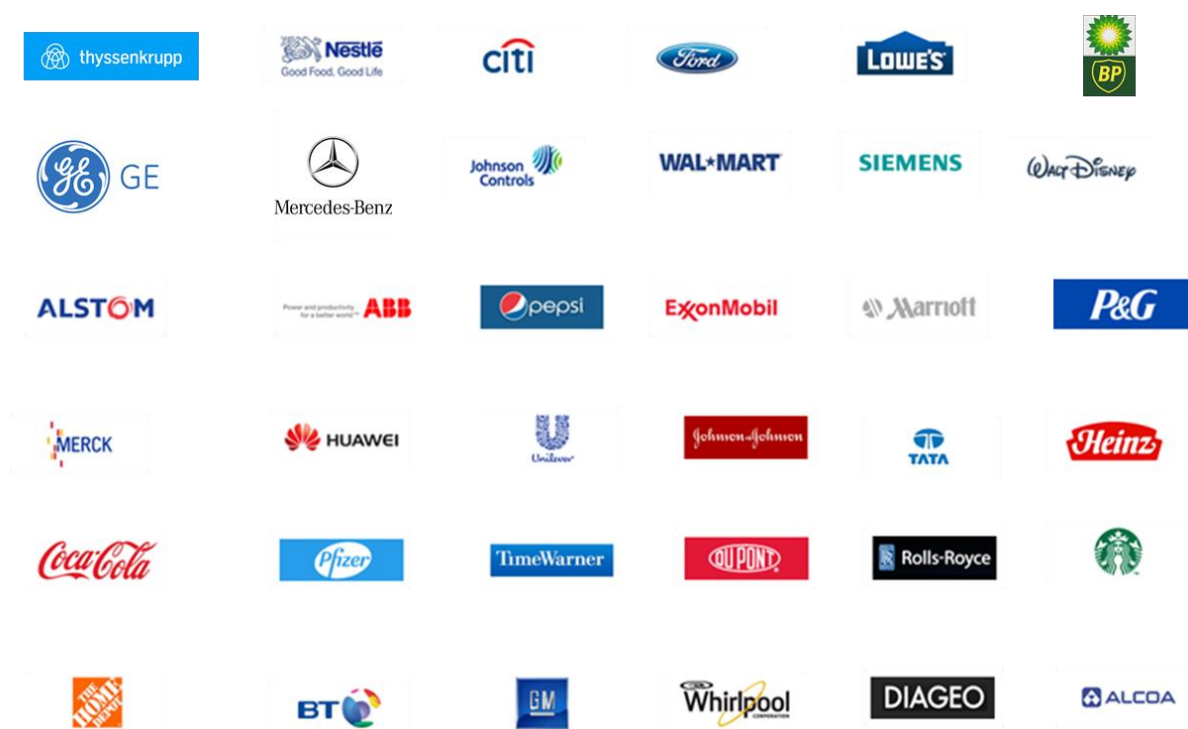


TraDove B2B 2.0 的一个主要目标是确保和维护网络内外的可信度。有几种方法来实现这一点。首先是潜在会员的基本认证。TraDove 开发了专有的流程来高效地审查潜在的新会员。加入 TraDove 网络以后，像 LinkedIn 或 Yelp 使用的民主评级系统会保证我们会员的信誉水平。这个系统是非常重要的，类似于一个有助于感知 TraDove 网络质量的装置。

# 运营现状

目前推广或提供代币的许多公司正处于概念阶段，TraDove 不是。TraDove 的商用社交网络已经运营了五年，依靠成熟的互联网平台 (<https://www.tradove.com>) 和 iOS 移动应用程序 (<https://app.tradove.com/app/download>) 。

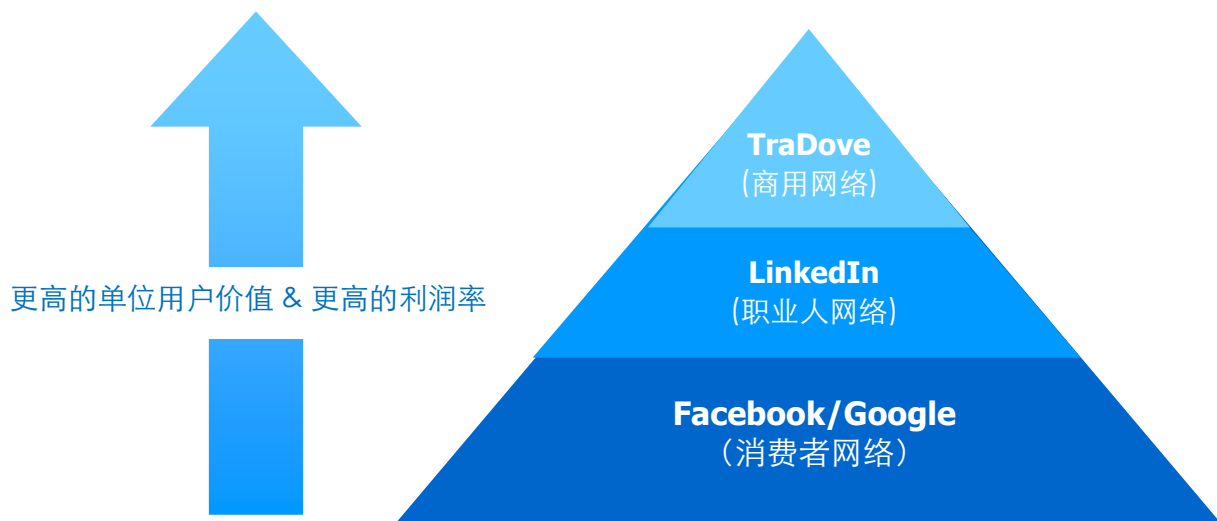
我们现在有 250,000 多个公司用户，来自 80 多个国家的 100,000 多家公司，其中包括 200 多家财富 1000 强公司。我们的团队分布在美国硅谷，中国和瑞士日内瓦，投资者和顾问团队遍布美国，中国，德国，日本，英国，瑞士和南美等主要经济体。



# TraDove 的不同之处

与 Facebook 等消费者社交网络或 LinkedIn 等职业人网络不同，TraDove 商用社交网络更注重流量质量而不是流量。我们不寻求也不需要数亿的用户，我们只需要几千万的用户。商业用户的价值远远高于职业人用户，而职业人用户又高于消费者用户的价值。Facebook 为 WhatsApp 的每个消费者用户支付了 42 美元。微软为每个 LinkedIn 职业人用户支付了 60 美元。TraDove 的商业用户的价值是多少？答案是很多！

我们重视流量质量，而不仅仅是数量，这使我们的运营成本低的同时增加了商业用户的价值和我们的利润率。



LinkedIn 不适合商用，由于没有对用户的身份验证，大多数用户使用公共邮箱，伪造 LinkedIn 个人资料很容易。此外，LinkedIn 太笼统和拥挤了，大多数使用 LinkedIn 的用户都是为了进行以个人和职业关系为导向的沟通，网站上也并没有产品/服务组件。

TraDove 已经开发了一个专有的流程对其通用网络中用户进行身份验证，伪造个人资料要困难得多。TraDove 是为公司买家、卖家量身定制的社交网络，将商务人士，产品/服务和公司无缝连接在一起，以分享更相关的知识，经验和机会。

B2B 2.0 是一个联结人和人的连接器，是一个商业用途的社交网络。B2B 1.0 更加面向产品（类似一个目录或市场）。在目录或市场里，作为卖家的你被动地等待买家找到你。在 B2B 2.0，您可以积极寻找潜在的买家，改变游戏规则！在 B2B 2.0 模式中，我们让买家和卖家找到彼此，并保持一种关系，用 BBCoins 收取会员会费和创造商机的费用（例如，投放广告和向买家推广）。

SAP / Oracle / Salesforce 提供商业工具，信息和流程管理。TraDove 将商业合作伙伴聚集在一起，提供商业机会。

Yammer / Chatter 主要是为公司内部联系而设计的。Slack 可以用于公司之间联系，但只能用作一般用途。TraDove 专门为公司之间提供商业网络和协作，旨在加强商业合作关系。

参与者	参与者特征	TraDove 和 B2B 2.0 的特征
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 没有用户身份验证</li> <li>• 通用的功能设计淡化了商业用途</li> <li>• 买家没有卖家积极</li> <li>• 没有产品/服务</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 用户身份验证，资料更加可信</li> <li>• 商业用途为导向</li> <li>• 买家和卖家同样积极</li> <li>• 有商业用户，产品/服务和公司</li> </ul>
B2B 1.0 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 针对中国国内供应商</li> <li>• 基于 B2B 1.0 产品目录和市场平台</li> <li>• 卖家被动等待买家</li> <li>• 没有用户身份验证</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 针对全球市场</li> <li>• 基于 B2B 2.0 的商业关系网络</li> <li>• 卖家积极寻找买家</li> <li>• 用户身份验证</li> </ul>
SAP/Ariba, Oracle, Salesforce	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 商业用途：信息及流程管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 商业用途：以商业用户为导向</li> </ul>
Yammer/Chatter/Slack	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 公司内部使用</li> <li>• 团队合作的通用沟通</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 公司与公司之间</li> <li>• 买家和卖家之间的合作沟通</li> </ul>

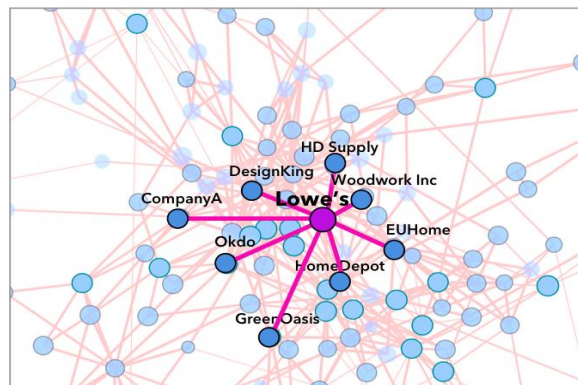
# 核心技术

*TraDove 商用社交网络平台上使用的技术 <https://www.tradove.com>*

我们的核心业务广泛利用大数据和机器学习（Machine Learning）技术。大数据和机器学习简化了买卖双方的交互。然后使用一系列商业逻辑程序反馈结果，以便在移动端和网站上几乎是实时地帮助买家，卖家和其他用户。安全是我们每时每刻都在考虑的问题！我们的全球数据中心在两个总部（分别在美国和中国）之间部署了安全接口连接。我们的网络界面受到全球虚拟专用网络和防火墙的安全保护。安全性被考虑到核心设计以及 TraDove 的后端基础架构中。

**社交网络技术:** TraDove 使用开放的专有的社交网络技术，采用了连接商务人士，产品/服务和公司协作的机制。

**大数据和业务映射:** 自 TraDove 五年前建立以来，我们已经积累了包含大量的商务人士，产品/服务和公司信息的 B2B 数据。我们现在可以映射出谁在和谁做生意的商业地图，就像 Facebook 映射的社交地图。



**人工智能:** 利用广泛的人工智能技术比如 NLP，LR，RNN，FM 和 DNN 等，我们可以使用户和商业数据增长，以促进买卖双方的交互，包括但不限于匹配潜在的商务合作伙伴和产品/服务，公司推荐，以及提供需求提醒服务。综合起来，这些服务显着提高了用户的业务效率。

**B2B 营销云:** 我们拥有遍布全球的存储网络以及其他内容发布技术，可以根据用户的地理距离快速上传，存储并向全球用户发布 B2B 市场信息比如白皮书，产品图片，产品视频和其它网页内容等。



## 用于移动 App 的技术

(即刻在苹果商店搜索 B2B Social network, 或者用手机点击

<https://app.tradove.com/app/download>)

我们采用最新的移动技术和服务器技术, 随时随地连接用户。用户可以通过我们的 app 进行实时聊天, 群聊, 分享照片/视频/文件, 还可以轻松地将他们的联系人导入到我们的 app 中, 我们会解决剩下的问题, 确保他们最重要的商业伙伴留在他们的商业圈。使用我们专有的机器学习算法, 我们可以发现各方之间的潜在联系, 并发送邀请到他们的手机。在我们的 app 中, 合作伙伴可以按类别或按组进行管理, 能显著提高工作效率, 使沟通合作比使用电子邮件和手机短信更有效。此外, 我们的 Android 系统即将上线! 很快, 我们 99% 的用户都能使用我们最先进的 B2B 社交应用程序。

# 下一步：区块链技术



为了解决国际贸易中基本的 B2B 信任问题，TraDove 将使用 BBCoins 和区块链技术 - 例如智能合约和智能钱包。我们将保证，成功交付产品或服务后，公司将获得报酬。

## 路线图&里程碑

我们即将达到用户的临界数量。BBCoin 代币的发售将为市场营销和获取用户提供资金，这将大大缩短实现时间。

我们提供 B2B 市场云服务，帮助公司存储他们的市场资料（白皮书，产品规格，图片，视频等）。我们将机器学习技术应用于大型数据库以匹配业务合作伙伴，并推荐产品/服务和公司。我们已经开始使用区块链技术来解决 B2B 交易和支付中的信任问题。

- 商用社交网络 - 完成
- 用户临界数量- 进行中
- B2B 市场云存储（白皮书，产品规格，图片，视频等）- 进行中
- B2B 大数据，机器学习配对和商业映射- 进行中
- 区块链技术解决 B2B 交易和支付中的信任问题 - 下一步

代币的发售将加速我们抵达里程碑的能力。

请注意以上信息仅供参考，TraDove 及其负责人，运营团队对其不做有约束力的承诺



# B2B 生态系统

我们的最终目标是建立一个连接商务人士，产品/服务和公司的全球可信赖的 B2B 2.0 生态系统，并使这个生态系统成为 B2B 精准广告营销的去处，类似于 Google 和 Facebook 的消费者领域广告。

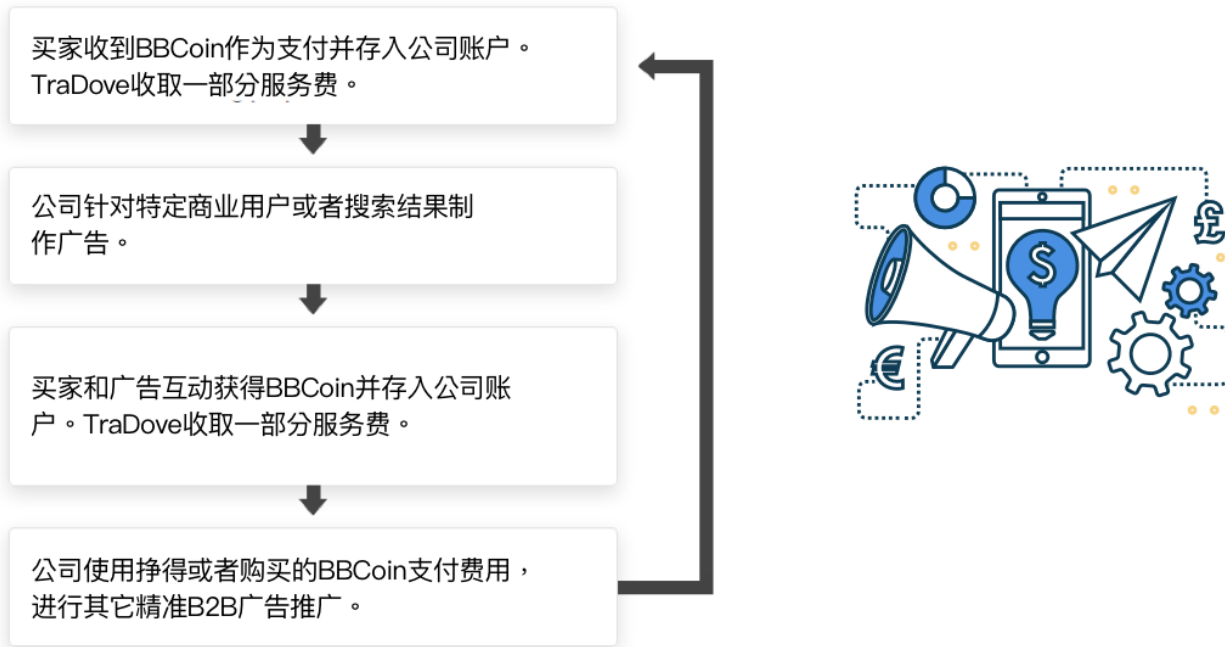
## 提高公司在 B2B 销售，广告和支付方面对 BBCoins 的需求和使用

TraDove 发售的 BBCoin 是市场上的第一个 B2B 代币，它开启了企业对区块链代币的需求。为了加大对 BBCoins 的需求，提高其价值，我们将采取四个策略步骤。

### 增加买家卖家的互动

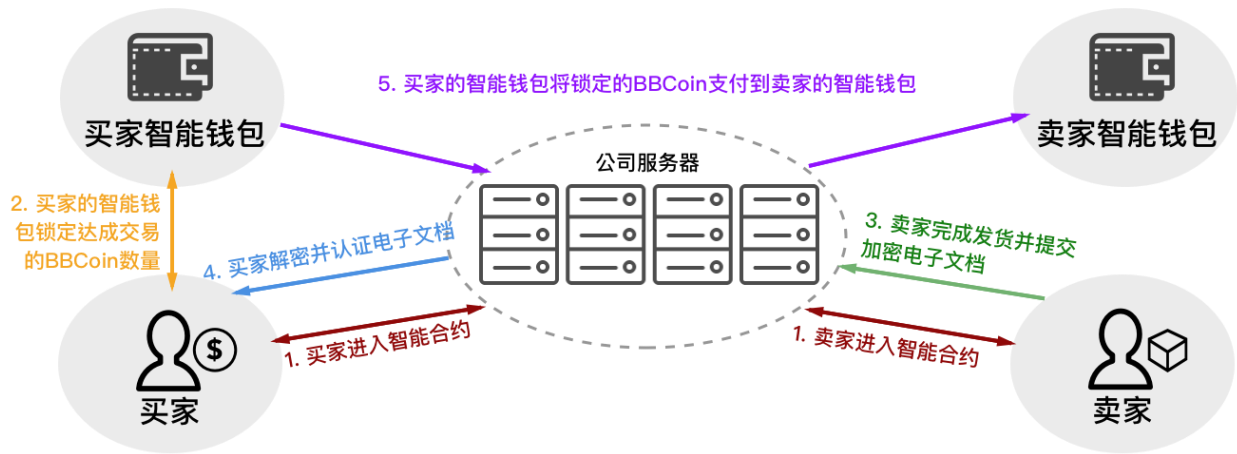


## 增强 B2B 精准广告



## 使用区块链技术促进国际贸易

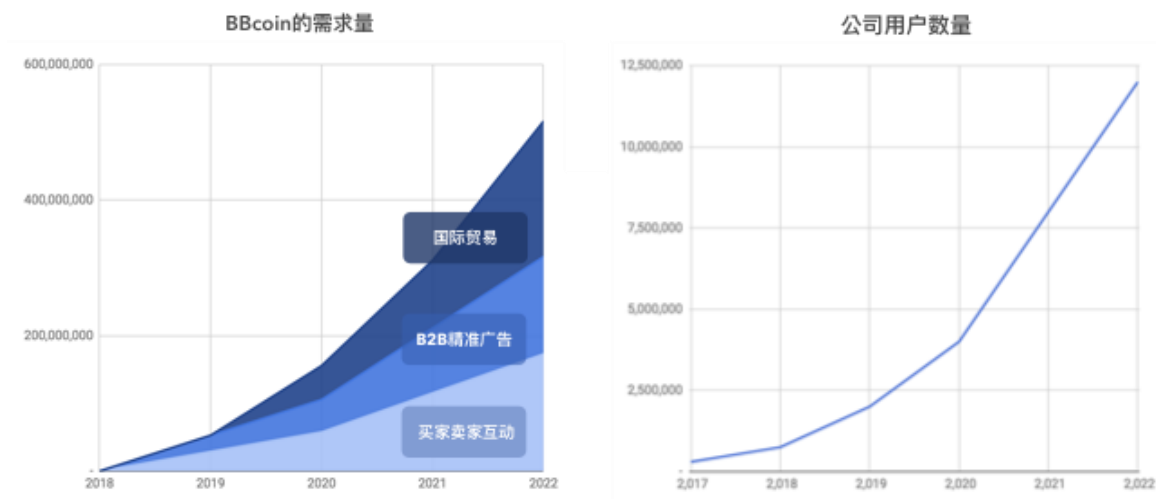




- 快速和即时（信用证繁琐而耗时）
- 无需处理文书工作（信用证是文书密集型）
- 很低的成本（信用证花费很高）
- 对加入的公司采用集体信誉（信用证使用银行的中央信誉）

公司的国际销售，广告营销和支付需求打开了区块链代币的公司市场。TraDove 是行业领先的！

### BBCoin 的需求 & 用户增长预测



年份	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
用户数量	230,000	300,000	1,000,000	2,000,000	4,000,000	8,000,000	12,000,000

# 核心团队，投资人，顾问团队

除了有来自麻省理工学院，LinkedIn，Facebook，亚马逊和阿里巴巴的顶尖核心团队成员外，TraDove 还在硅谷，中国和欧洲设有产品开发，销售和营销团队。我们已经从顶尖投资者那里筹集了 400 万美元。在美国，中国，德国，日本，瑞士和英国这些主要经济体都有投资者和顾问帮助我们发展本地市场。



## 核心团队



**[Kent J Yan](#)**  
业务，资金和管理

- 国际贸易公司 Braincess 创始人兼前执行总裁
- 麻省理工学院电气工程专业硕士
- 麻省理工斯隆商学院工商管理硕士



**[Matt Ciantar](#)**  
销售，市场营销和业务拓展

- UPS 销售总监
- Brink's 公司高级副总裁，销售，业务拓展



**[Jian Zheng](#)**  
区块链技术，人工智能，产品开发

- 腾讯副总经理
- 阿里巴巴工程总监
- 雅虎高级工程经理
- 纽约大学计算机科学硕士



**[Igor Gustincic](#)**  
欧洲区销售和业务拓展

- 20 年以上 IT 销售经验, 曾与 Nestle, SITA, SGS, WTO 等公司和组织合作
- 法国国立里昂第三大学学士



**[Goulin Cheng](#)**  
网络，安全，大数据和云储存

- Cloudera 开发运营
- Amazon/Alexa 高级 IT 架构师
- Salesforce.com 首席系统管理员
- 纽约州立大学硕士



**[Rick Roux](#)**  
网络推广，用户获取

- B2B 线上推广专家
- 达拉斯大学政治学学士
- 10 年以上专业网络推广经验



**[Jia Liu](#)**  
移动端开发

- Facebook 工程师
- Storm 8iOS 工程师
- Netscreen/Juniper 软件工程师
- 亚利桑那大学计算机科学硕士



**[Albert Wang](#)**  
用户体验和用户交互

- LinkedIn 用户体验设计师
- BloomReach 产品设计总监
- 伊利诺伊理工学院设计学院硕士



### Richard Rosenberg, 投资人 & 战略顾问

- 美国银行前主席兼首席执行官
  - 万事达信用卡前主席
  - Wells Fargo 前副主席
- 



### Phil Duff, 投资人 & 董事会成员

- 摩根斯坦利前首席财务官
  - Tiger Management, LLC 前首席运营官
  - Van Kampen American Capital 前主席兼首席执行官
- 



### Gerhard Schulmeyer, 战略顾问

- 西门子前主席兼首席执行官
  - ABB 前主席兼首席执行官
  - Rio Tinto Alcan, Zurich Insurance, Ingram Micro 等公司高管
- 



### Gary Cowger, 投资人 & 战略顾问

- 通用汽车前副总裁
  - Former Chairman of Adam Opel AG 前主席
  - Delphi, Saturn, Onstar, Saab 等公司高管
- 



### Gordon Kaufman, 投资人 & 董事会成员

- 麻省理工斯隆商学院荣誉教授
  - 哈佛商学院工商管理硕士，博士
- 



### Dr. Anastassia Lauterbach, 德国电信前高级副总裁

- 德国电信业务拓展和投资高级副总裁，代理首席创新官
  - Qualcomm 欧洲区全球运营高级副总裁
  - T-Mobile 战略执行副总裁
- 



### Mike Honda, 战略顾问

- 美国前国会议员，曾就职于美国众议院预算委员会
  - 曾就职于美国众议院科学、空间与技术委员会
  - 美国众议院交通运输和基础设施委员会
-





**Mario Rosati, 董事会成员**

- Wilson Sonsini Goodrich and Rosati 公司合伙人
- 加州大学伯克利分校哈斯商学院前客座教授



**Xiongwen Lu, 战略顾问**

- 上海复旦大学管理学院院长
  - 美国硅谷银行高管
  - 新加坡发展银行中国区高管
-

# TraDove BBCoin 的发行

## BBCoin 的制造

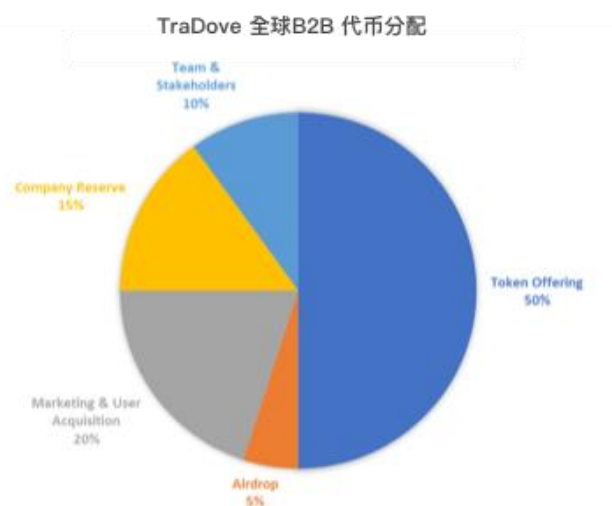
TraDove 将在以太坊平台上创建一个 ERC20 标准的代币（“BBCoin”），并将代币发放到以太坊钱包。

## BBCoin 的分配

我们的商业生态系统中的 B2B 销售，市场营销和国际贸易对 BBCoins 的潜在需求可能在几十甚至几千亿美元。

TraDove 总共发售 1,000,000,000 枚 BBCoins

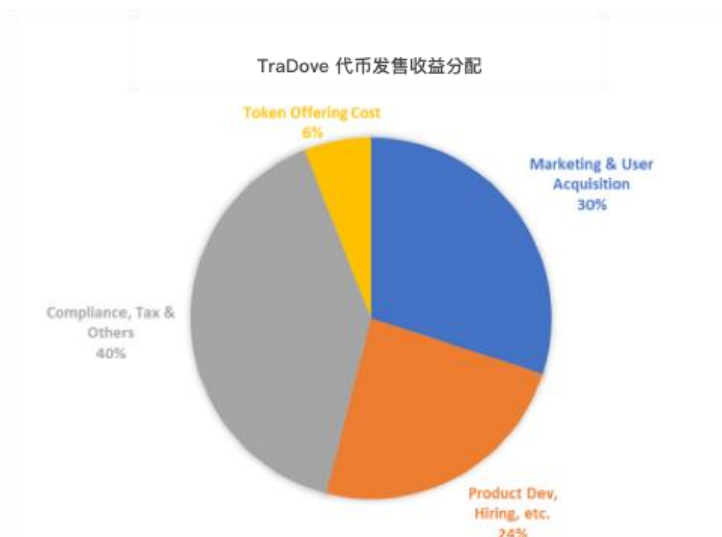
- 50%（即 500,000,000 枚 BBCoins）用作代币发售
- 5%（即 50,000,000 枚 BBCoins）用于在未来 3 - 5 年内，空投给我们的买家和卖家以获取用户，鼓励用户邀请他人和刺激他们的销售和广告互动。这也会刺激他们的公司在我们的平台上使用更多的 BBCoins，并从公开市场上购买 BBCoins。空投将受到严格控制，以免影响市场
- 20%（即 200,000,000 枚 BBCoins）留作市场营销，用户获取等需求。再次强调，使用代币将严格遵循市场条件
- 15%（即 150,000,000 枚 BBCoins）为以后的公司留作使用
- 10%（即 100,000,000 枚 BBCoins）主要为团队和股东留作使用。首次代币发售后有 6 个月的锁定期。之后将采取每月销售限制。对于团队奖励，会有 4 年的股份兑现期，从员工首日开始工作起连续 48 个月每月发放代币奖励



## 募集资金的分配

TraDove 计划通过此次代币发售筹集 52,000,000 美元的硬上限资金，每个代币正式售价 0.16 美元，预售价 0.12 美元。我们计划在预售阶段筹集 3600 万美元，公开发售阶段筹集 1600 万美元，总共 4 亿个代币。其中 1 亿个代币用于奖励大额订单买家和早来的买家。剩下的代币会被销毁。

- 30% 的收益将会投入到市场推广，用户获取等方面。
- 24% 的收益将会投入到产品开发，团队招聘，网络基础设施
- 40% 的收益将会用于相关监管收费，税收和其它
- 6% 的收益用于代币发售项目小组和法律，市场的相关花费等



# 证明文档和链接

---

## 网页链接

TraDove ICO 登录页面

<https://bbcoin.tradove.com/>

TraDove 主页

<https://tradove.com>

## 公共社交渠道

Facebook

<https://www.facebook.com/tradove/>

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/company/2061291/>

Twitter

[https://twitter.com/B2B\\_SocialNetwk](https://twitter.com/B2B_SocialNetwk)

Bitcoin Talk

<https://bitcointalk.org/index.php?topic=2288789.new>

Reddit

<https://www.reddit.com/r/tradove/>

Slack Chat

<https://tradove.herokuapp.com/>

Telegram Chat

<https://t.me/joinchat/GCeNfxAVLy6bo6VNR3a9hg>