

ブロックチェーン上にeコマースのウェブサイトを構築する
ための分散プラットフォーム

elycoin.io

バージョン1.0.5

コンテンツ テーブル

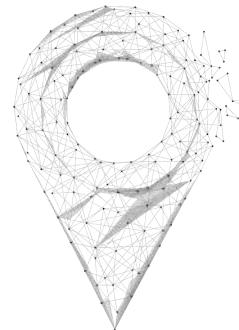


概要.....	03
Eコマース市場	04
Eコマースプラットフォーム経済.....	06
暗号通貨の上昇.....	07
セキュリティ - 問題点.....	09
セキュリティ - 解決策.....	10
ユーザーエクスペリエンス-問題点.....	13
ユーザーエクスペリエンス - 解決策.....	14
ELYSIANプラットフォーム.....	16
トークンシステム.....	17
成長プール.....	18
結論.....	20
タイムラインと統計.....	21
トークン生成イベント.....	22
トークン配分.....	23
資金配分.....	24
ロードマップ.....	25
チーム.....	29
付録.....	31
ソーシャルメディア.....	32

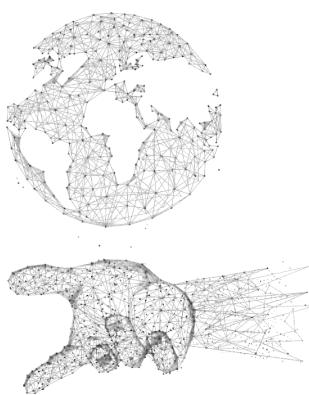
概要

Elysianは、顧客データを保護し、eコマースの取引を促進し、ユーザー エクスペリエンスを大幅に変更するために、Ethereumブロックチェーンを使用する革新的な新しい分散型プラットフォームです。スマートコントラクトとブロックチェーンテクノロジの統合は、最終的にはeコマースの分野でより高いレベルのセキュリティを提供します。プラットフォームの相互運用性は、将来のスケーラビリティと持続可能な成長の基礎となるでしょう。

競合するビジネスへの広範な分析により、前例のないユーザー エクスペリエンスの欠如が明らかになります。現在の状況は、技術の進歩がより一般的になるにつれ、健康的に持続可能ではあります。



人工知能とバーチャルリアリティをeコマース業界に導入することで、効率的なウェブサイトのナビゲーション、革新的な製品の視覚化、比類のない消費者の利便性が実現します。企業が必要な市場の変革に適応できるならば、eコマースの収益推計を外挿することで収益が上がる可能性があります。



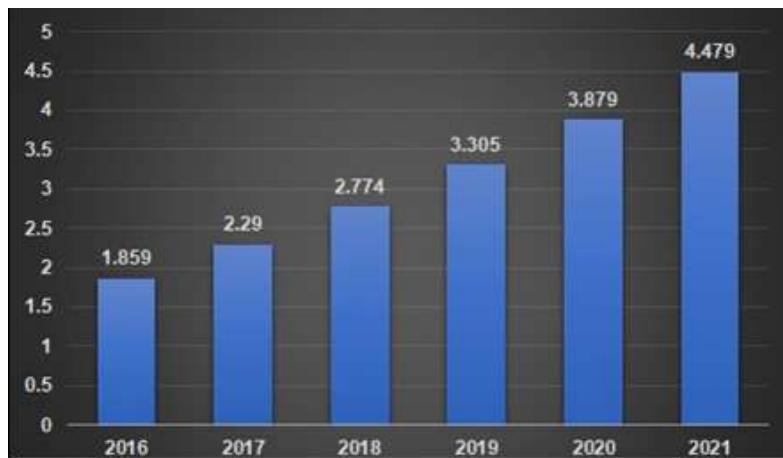
トランザクションへのアクセス方法としてElysianトークンをプラットフォームに統合することは、当社のエコシステムへの参入をもたらします。消費者はエリシアのコミュニティに組み込まれるようにインセンティブを与えられ、会社の成長に不可欠な役割を果たします。

Eコマース市場

B2C (ビジネス・ツー・コンシューマー) 電子商取引は、2017年に2兆ドルの売上を上回り、年間成長率は9.9%となる巨大な世界市場です。実際、最新の見積もりは、2021年までにグローバルなeコマースの売上高が4兆ドルを超えることです。

eコマースの売上高が継続的に増加する理由；

世界の小売りeコマースの売上高（億米ドル）と
総小売売上高のeコマースシェア⁴



主要な取り組み:

- 世界中のデジタル・バイヤーの数は2021年までに20億を超えると予測されています。
- 今後4年間で、電子商取引は世界の小売販売市場全体の15%をわずかに上回ります。

- 中国は、オンラインショッピングの普及率83%、世界の小売売上高の15.9%を占める最も重要な電子商取引市場として、引き続き1位を維持しています。

ide.⁸

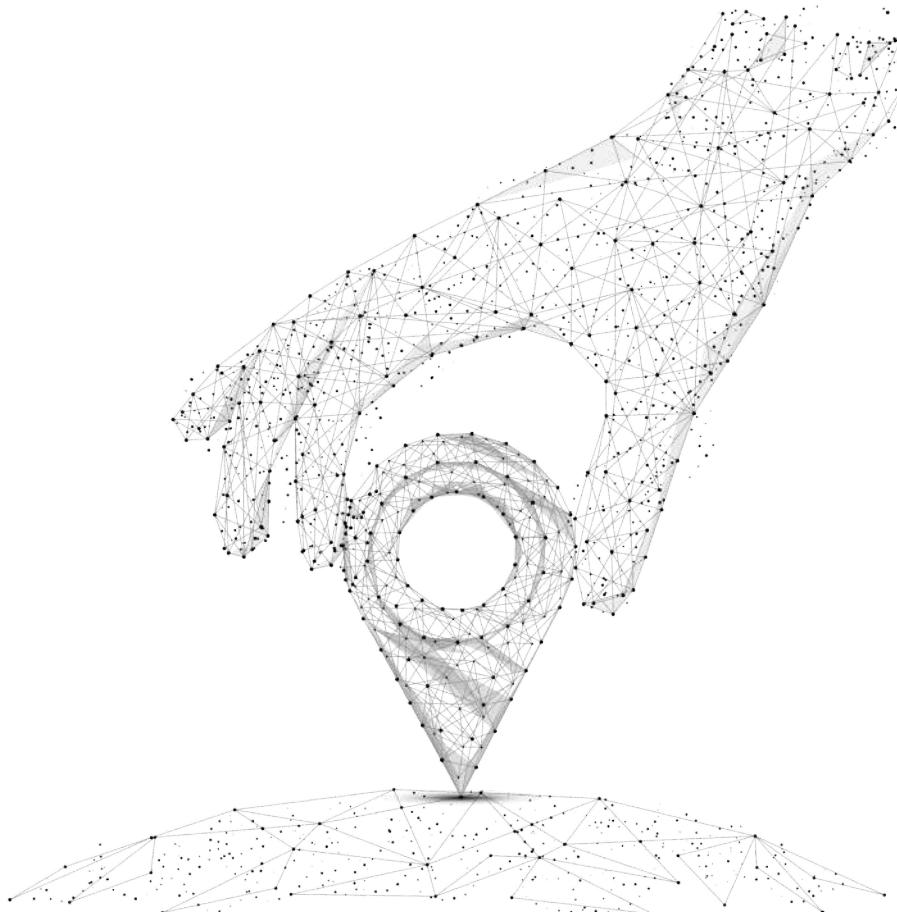




中国内に巨大な人口が存在することを考えると、eコマース内での支配力は驚くべきことではありません。しかし、これは中国の消費者が中国の小売業者から完全に購買していることを意味するものではありません。PWCが調査した中国の回答者を含む世界の消費者の56%がAmazonを電子商取引の小売業者として使用しています。この現象は中国に限らず、

ラテンアメリカ、北米、ヨーロッパ、アフリカ、東アジアなどの各地域の消費者は、非国内小売業者からの購入を制定しています。

携帯電話の使用が着実に増加しているにもかかわらず、消費者の大部分はPCやラップトップを通じてオンラインで購入することを依然として望んでいます。中国の消費者は、特に、モバイルEコマースシステムを、これは、モバイルと第三者による支払いの可用性の両方の柔軟性を維持するモバイルの第三者支払いシステムを広く受け入れることによるものです。



Eコマース プラットフォーム 経済

市場が着実に成長するにつれて、統計的な証拠によると、ShopifyやWoocommerceなどのプラットフォームは繁栄しています。

- Shopifyは、2016年第4四半期の13038300万ドルから、2017年第4四半期には2億2,224万ドルとなりました。これはまさにモバイルコマースの台頭によるものです。漸進的に、よりシンプルで便利なため、Shopifyなどのプラットフォームの使用に移行する企業が増えています。
- Woocommerceはまだ業界に新しくなっているにもかかわらず、急速に支配的な力となり、380,000を超えるオンラインストアに利用されています。² Shopifyとは異なりますが、簡単な設定、柔軟性、カスタマイズはクライアントに有利です。

業界での大幅な成長は、アジアにおけるeコマースの急速な普及に起因します。アジアにおけるeコマースの収益とプラットフォーム採用の進歩的な増加は、世界の他のどの地域よりも速いです。さらに、アジアは、Eコマース市場の収益の面で主要な大陸として繁栄し、同市場の初期段階でこの市場をターゲットにすることの重要性を実証しています。アジアへの適切な市場浸透が成長を固め、結果的にスノーボール効果を引き起こす。それに応じて世界の他の地域も従います。

現在の現状は、これらの企業が競争に脅かされることはなく存続するには十分ですが、これは一時的なものです。これらのプラットフォーム企業は、クライアント数、使いやすさ、評判、スケーラビリティなどの要因で市場に立脚していますが、改善できるいくつかの側面があります。前述の企業のどれもがブロックチェーン上で動作することはなく、その有効性にもかかわらず、ユーザー エクスペリエンスはあまり印象的ではありません。さらに、スケーラビリティには成長の余地があり、これまでにない技術的な実装はありません。これらの理由から、暗号化市場ではこれらののような企業が非常に少ないという事実と相まって、この将来のニッチ市場の進展は脆弱性を露呈させます。



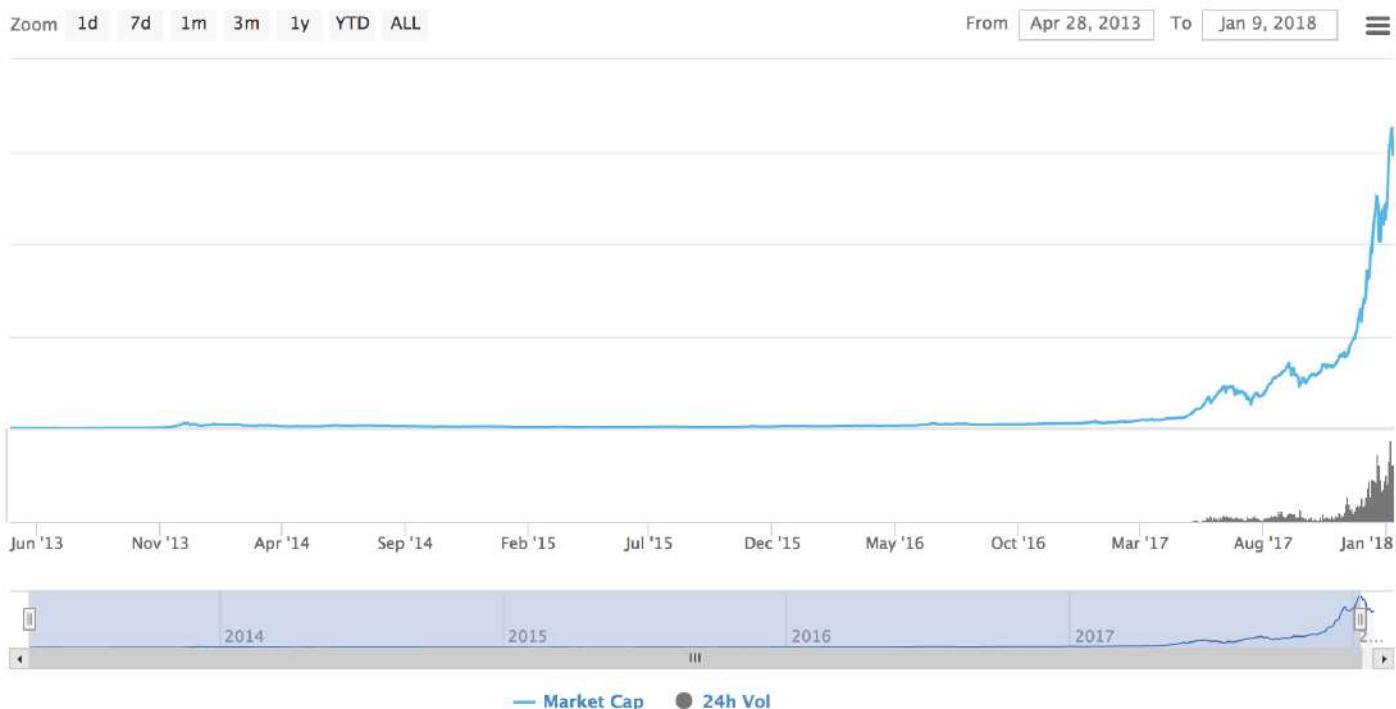
暗号通貨の上昇

暗号通貨市場は投機的な取引の世界に定着していますが、商品やサービスの実行可能な取引方法として広く受け入れられていません。間違いなく、初心者からの質問には、「交換機で取引する以外に、私の暗号化をどうすれば使えますか？」という質問があります。これまで、主要なeコマースの巨人を含む小売業者や代理店は実用的なソリューションを提供していませんでした。その結果、暗号通貨市場の消費者は、余計な努力を払い、金額に換算するための手数料を払うことを望む場合を除き、解決策なしで黙っている。これはまさにElysian Eコマースプラットフォームが必要な理由です。消費者が選択したどのような方法でもその暗号を利用できるようにするためにです。

グローバル暗号通貨時価総額¹³

Global Charts

Total Market Capitalization

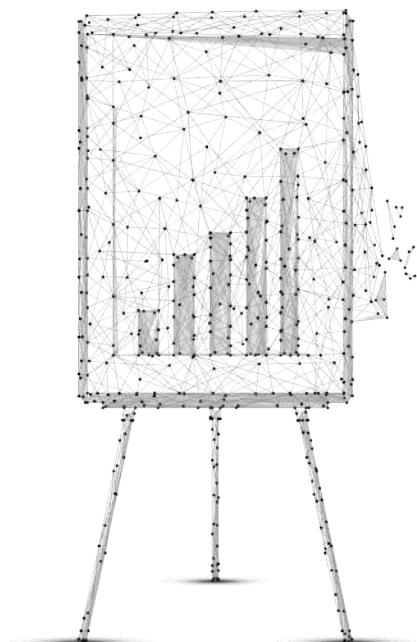
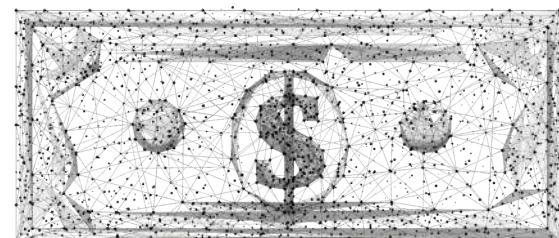


>>>>>>>>>>>>>>>

現時点では、商品やサービスと引き換えに暗号化を受け入れる電子商取引会社が存在しない場合でも、人々は依然として決済通貨を使用して取引する必要があります。

Bitcoin暗号化のオリジナル設計は、集中化された通貨システムをバイパスし、真のピアツーピア取引を制定することでした。

Satoshiの画期的な白書のどこにも、Bitcoinは純粋に投機的な投資であると述べられていたが、しかし、それはまさに今現在の姿です。



ボラティリティは投機的な投資家にとってプラスですが、

消費者はこれを信頼できる通貨代替手段として使用することができます。

残念なことに、暗号通貨の流行は、投機家によって頂点にpuschedされた評価を見ることにのみ集中しているICOのスタートアップをあまりにも多く集めました。多くの場合、暗号化以外のユーティリティは、銀行口座を膨らませるだけの方法ではありません。

セキュリティ - 問題点

電子商取引業界におけるより緊急な懸念の1つは、主に個人情報の盗難の形での信頼できるサイバーセキュリティの欠如です。泥棒は、取得した情報を使用して、税金申告、あなたの名前の商品の購入、クレジットアプリケーションなど、あなたの名前でタスクを不正に実行することができます。さらに、身元盗難の犠牲者は、通常、財務的な結果の形で何らかの異常な発生を受けた後の日時まで、状況に気づかずには残されます。

市場が持続的な成長を続けていくためには、消費者と企業の信頼関係が向上しなければならず、これはセキュリティから始まります。

2017年、Equifaxでデータが破棄されたことにより、1億4300万人の米国の消費者の個人情報がハッカーに脆弱にアクセスされました。

違反は、5月中旬から7月まで続きました。ハッカーは、人々の名前、社会保障番号、生年月日、住所、場合によっては運転免許証番号にアクセスしました。⁴

数年前のEquifaxとTargetのデータ違反の結果、個人情報の安全性に関して消費者に懐疑的な要素が浮上してきました。

オンラインセキュリティの違反がビジネスの信頼性に非常に有害であることは驚くべきことではありません。ハッカーは一般に、最も脆弱性の高いものから、脆弱性の順に企業をターゲットにし、サイバー攻撃と戦う可能性の最も低いクライアントベースの企業をターゲットにします。これらの攻撃は最終的には問題が解決するまで短期間でウェブサイトのトラフィックと収益を減少させます。したがって、次の文が真であると推論できます。

サイバーセキュリティのレベルは、
信頼性のレベルと積極的に相関して
います。

電子商取引業界が拡大し続けているにもかかわらず、これらの問題のために成長の一部が減退しています。時間が経つにつれ、より多くの消費者が商品を購入し、個人情報を保存する技術に依存することを前提とした安全な前提です。より安全な空間を開発し、消費者と企業の間の信頼のレベルを向上させることで、業界が将来に進むにつれて双曲線となる可能性のある速度で繁栄することができます。

セキュリティ - 問題点

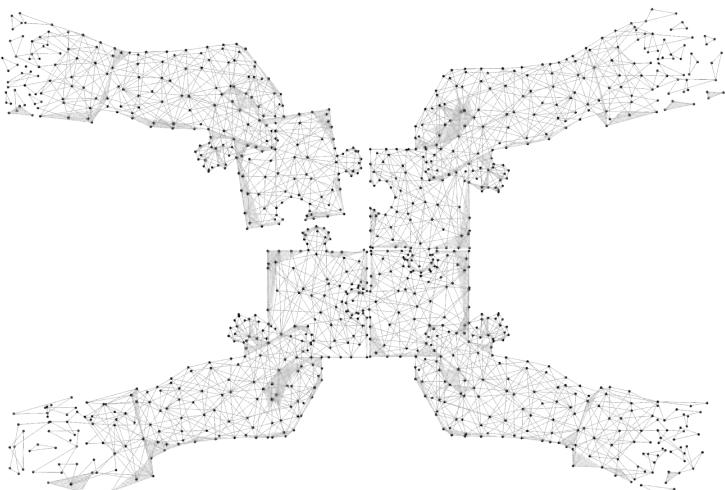
ブロックチェーンテクノロジの登場により、インターネットに革命が起こり始めています。しかし、ブロックチェーン自体はまだ初期段階です。その結果、電子商取引業界の多くの企業はまだブロックチェーン技術に気付いていないか、サイバーセキュリティの点で現状維持に満足しています。データ侵害の驚くべき数がこれの証拠です。ブロックチェーンに顧客データを格納する機能は、過去何年も存在しなかった革新的な新しいレベルのセキュリティを提供します。

これは、純粋な形式のブロックチェーンの作成方法の主要な例です

実際のアプリケーションに使用されることを意図していました。この不变の元帳は、

トランザクションの基盤となり、改ざんできないデータを格納します。地方分権化は、データが1つのサーバー上に存在することを防ぎ、ハッカーがオープンに見えるようにします。これは、全体的なデータセキュリティに直ちに影響します。

スマートコントラクトの利用は、消費者にとって信頼のもう一つの要素を提供する。開発者によってコード化された契約は、プロセスが円滑に進むようにトランザクションのすべての側面を保存します。スマート契約は、適切なコーディングを保証するために監査されます。監査は、スマート契約のセキュリティと正当性をさらに強化します。その原則は、より安全であるだけでなく、操作を防止し、トランザクションが適切な方法で処理されることを保証するために設定されている契約を提供することです。





ブロックチェーン技術

ブロックチェーンテクノロジの登場は、まったく新しい方法でデータを保護します。しかし、まだ初期段階のブロックチェーンでは、電子商取引業界の多くの企業は依然として正当性を知らない、あるいはサイバーセキュリティの点で現状に満足しています。データ侵害の驚くべき数がこれの証拠です。ブロックチェーンに顧客データを格納する機能は、過去何年も存在しなかった革新的な新しいレベルのセキュリティを提供します。

Elysianは公開されているEthereumブロックチェーン上のERC-20トークンとしてトークン生成イベントを管理します。TGEが完了すると、すべてのトークンは1:1ベースで独立したバリデーターによって証明された認証局のコンセンサスを持つプライベートなエテリアムのサイドチェーンに変換されます。プライベート・チェーンには、より安価なトランザクション、低い待ち時間、より多くの制御など、パブリック・チェーンに比べて多くの利点があります。

なぜProof-of-Workではないのか？

公開されているEthereumブロックチェーンのような、実績ベースの暗号化通信における単一の最大の欠陥の1つは、マイニングハッシュレートの51%以上を持つ攻撃者ネットワークの制御下に置かれます。

ブロックチェーンは不变ですが記録されたブロックを変更することはできません。この攻撃者は、サービス拒否攻撃などの他の被害を引き起こす可能性があります。

Proof-of-Workコンセンサスのもう一つの大きな欠陥は、電力消費の問題です。たとえば、今日Bitcoinは、月ごとに多くの小さな国と同じ電力量を使います。この問題に対処するために、Ethereumと他の多くのプロジェクトは、電力問題を解決する公証ネットワークを目指しているProof-of-Stakeコンセンサスアルゴリズムに目を向けています。

私設ネットワークでは、Proof-of-Workは意味がありません。



なぜProof-of-Stakeではないのか?

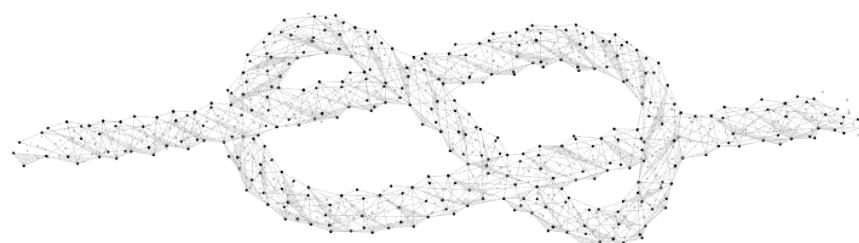
イーサリアムはすぐにステーク・オブ・ステーク・コンセンサスに移行する予定です。ハードウェアの「マイニング」の代わりに、バリデーターになりたい人は、時間の経過とともに報酬を得るために、単にスマート契約に多数のイーサリアムを入金します。逆に、バリデーターが悪意のあると判断された場合、ネットワークは単にこのイーサリアムをロックします。

このタイプのコンセンサスでは複雑な数学的方程式を解く必要がないので、新しいコインを頻繁に発行するインセンティブが少なくなるため、バリデーターはイーサリアム報酬の大半を取引手数料から得ます。これは、過剰な電力使用の問題を解決し、51%の攻撃から保護します。Elysianが必要とする制御とセキュリティのレベルはまだありません。チェーン上の誰もがバリデーター契約に十分な量のイーサリアムをかけることでバリデーターになることができます。

なぜProof-of-Authorityなのか?

Proof-of-Authorityは、ステークホルダーと同様のブロックチェーンスペースの新しい概念ですが、代わりに、「シーラー」と呼ばれる多数の事前承認された権限ノードがあります。これは、マイニングノードと考えることができます。追加されたい新しいノードは、現在承認されている権限ノードの集合によって投票されなければならず、Elysianはどのノードがネットワーク上のブロックを封印できるか完全に制御する。

最終的に、Proof-of-Authorityコンセンサスは、暗号化されたクレジットカード情報やその他のユーザーデータを分散ネットワーク上に安全に格納するために、Elysianエコシステムにプライベートブロックチェーンを提供します。すべてのユーザーデータは、個々のユーザーの秘密キーに暗号化され、プライベートネットワークを介して配布され、悪意のあるアクターに単一のアクセスポイントや障害を提供することはありません。このセキュリティレベルは、Elysianプラットフォームで開始されたすべての店舗で利用可能になります。



ユーザーエクスペリエンス - 問題点

Web上で複数のWebサイトを頻繁に使用する消費者にとっては、さまざまなユーザー エクスペリエンス (UX) の例が出てくるのが一般的です。インターネットが普及するにつれ、ユーザー エクスペリエンスは長年にわたり向上してきましたが、この部門の消費者にとって革新的でゲームを変えるデザインはまだありません。これは、消費者が関与するのを助ける非常に効果的な方法であり、結果として満足度が高まり、収益もまた一般に増加する。



エンゲージメントのレベルは通常、ウェブサイトの人気に直接関係します。これは、いくつかの部門で例証することができます

- **Starbucks** - ユーザの注文パターンと好みからのデータを保存するパーソナライゼーションの使用。これは、主にモバイルアプリに当てはまります。
- **Uber** - ユーザフレンドリーなインターフェースデザインのトランザクション速度、ドライバーが自分のスケジュールで自由に作業できる便利な作業機能
- **Apple** - ナビゲーションの簡素化、すべての製品の実用的な設計、究極の顧客満足のために独自のAppleアプリケーションを製品に組み込む

一般に、人間は自分の快適ゾーンから脱出しあくない。ユーザー エクスペリエンスは、消費者が意思決定に満足して自信を持てるようになります。これは、ユーザー エクスペリエンスがeコマース業界におけるビジネスの成功にとって非常に重要な理由です。現在、この市場における企業の急速な拡大に伴い、これは競争から際立つことが重要な側面です。

左の企業はそれぞれのターゲット市場での位置付けが良好であるにもかかわらず、オンラインウェブサイトのナビゲーションエクスペリエンスを向上させ、効率を向上させる新しいタイプのテクノロジーを統合することで、ユーザー エクスペリエンスの改善の余地があります。人間の目に審美的に喜ばれる鮮明なグラフィックスです。

ユーザーエクスペリエンス - 解決策

技術進歩の時代の中心にさらに飛躍していくにつれて、電子商取引業界ではこれがほとんど実証されていません。未来技術の主流採用は遠くないかもしれないが、我々はまだ一階にいる。これらの理由から、市場の残りの部分が適切に適応する前に、これらの例を合法的なビジネスに統合することは非常に有利です。



- 人工知能

いくつかの迷子なEコマースのウェブサイトやテスラの工場を除けば、AIがこの市場の進展を助けるための緊急の必要があります。人類の労働が老朽化してからすぐに今日を見るだけでなく、私たちが好きなウェブサイトの周りをAIが助けてくれることにも慣れていきます。ElysianはAIを実装し、利便性、簡単なウェブサイトのナビゲーション、以前に見たアイテムの思い出、対人交流の新たな感覚、製品のカスタマイズなど、究極のユーザーエクスペリエンスを提供します。

人工知能は、ユーザーが訪問したい特定の分野にWebサイトを誘導することによって、Webサイトを効率的にナビゲートするのに役立ちます。さらに、この特定のケースでのAIの主な用途は、ウェブサイト自体またはサイトの特定のセクションのいずれかを再訪問するユーザーのためです。多くの消費者は、以前に訪れた電子商取引のウェブサイトのどの領域を忘れてしまう傾向があります。消費者が最後に買ったものを回収するためにいくつかのウェブサイトでカートを確認することができるという事実にもかかわらず、AIはやや異なった、しかし同様に効果的な方法でこれを達成する。AIは、訪問者が最後に訪れたページや、口頭でのコミュニケーションや鮮やかなグラフィックスを介して閲覧されたアイテムを、ユーザーの関わりをシンプルで徹底的に印象的なレベルに導くように指示します。その結果、より多くのアイテムが販売され、Elysianプラットフォームで動作するeコマース企業はより多くの収益を生み出します。

AIは以下のような現在の主流と同様のレベルで機能します。;

- Alexa (アマゾン)
- Siri (アップル)
- Cortana (マイクロソフト)

しかし、上記の名前とElysianの解決策には明確な違いがあります。Elysian AIは、ユーザーの質問に対してより正確で深い回答を提供することによって、一般的な作業と情報をやや効率的に処理します。この部門の現在の現状は、一般的に、比較的曖昧な回答や事前にプログラムされた回答を提供しますが、そのうちのいくつかはユーザーに情報を検索させます。さらに、前述のAIは、データを検索して最終的に販売するようにプログラムされています。Elysianは、ユーザーのデータを取得する必要なく、簡単で公正な方法で具体的な回答と方向性に重点を置いています。洞察に満ちた対応と透明性により、Elysianソリューションはeコマースのビジネスとユーザーにとって有利な選択肢になります。



- 仮想現実（バーチャルリアリティ）

現在、あなたのリビングルームの快適さから店内の経験と関わりのレベルを得ることは難しい作業です。バーチャルリアリティをeコマース分野に統合する目的は、これを提供することです。消費者は、レンガや迫撃砲の店にいつでも自由に旅行できるとは限りません。逆に、家にはいつも時間があります。鮮やかなグラフィックスとElysianプラットフォーム上のアイテムの詳細な説明は、我々のビジネスが両方の要素を1つの経験に結び付けることができるようになり、現実と仮想現実を区別することが困難になるでしょう。

Elysianプラットフォームは、アップグレードされたビジュアルグラフィックスに加えて、究極のユートピア電子商取引体験につながる独自のバーチャルリアリティを作成するオプションをユーザーに提供します。これにより、環境はユーザーによってのみ作成されるため、これまでにないレベルのユーザー関与と経験がもたらされます。したがって、各仮想現実環境は、それぞれのユーザに固有のものとなる。この機能により、消費者は自分の好みをカスタマイズするための経験を完全に制御することができます。これらの側面を制御できる能力は、Elysianプラットフォームをブロックチェーン内外で動作する他のプラットフォームと区別するのに役立ちます。



これらのイノベーションをElysianの生態系に導入することで、人間の知覚の境界を超えて進化することができます。シンプルで快適な消費者満足に貢献する能力と、効率の大幅な向上とグラフィックスの向上は、eコマース業界の進歩にとって不可欠な画期的なユーザー エクスペリエンスを提供します。

ELYSIANプラットフォーム

Elysianプラットフォームの主な機能は、セキュリティを強化し、新しいユニークなユーザー エクスペリエンスを作成することによって、eコマース業界全体に革命を起こすことです。

Elysianは、業界の発展に必要な2つの重要な側面、すなわちユーザー エクスペリエンスの競争の点で役立つ、すべての顧客データを安全に保管し、人工知能およびバーチャルリアリティなどの技術的進歩を利用してブロックチェーンを統合することです。

プラットフォームは、必要な実装に適応することが可能である。

クライアントはElysianプラットフォームを自社のビジネスに使用し、アップグレードされたレベルの機能を提供することができます。プラットフォームは、他のプラットフォームの基盤として機能します。

スペースに入る将来の電子商取引ビジネス本質的に、それはクライアントとターゲットとする消費者の人口統計の仲介者として機能します。

Elysianはまた、第三者機関に、現在のクライアントのプラットフォームを当社のプラットフォーム上にホストするためにElysianのプラットフォームの上に構築する機能を提供します。これにより、最終的にElysianの生態系が強化され、他のEコマースプラットフォームのクライアントベースにアクセスし、Elysianエコシステムに切り替えるインセンティブを提供します。

Elysianの生態系は、ブロックチェーンによつて強化されたより効率的な未来への玄関口として役立ちます。継続的な持続的成長は、現在の現状維持が改善すれば達成可能です。セキュリティとユーザー エクスペリエンスに関する現在の業界標準は徐々に時代遅れになるでしょう。このプロセスはすでに開始されています。消費者と企業は、技術の進歩に適応し、現在業界が繁栄することを可能にする陳腐化技術が事実上絶滅することになります。

Elysianは、近づいてくる技術革命の一階で、市場で最初のものになるために完全に位置づけられています。ファーストムーバーの優位性は、あらゆる市場におけるビジネスの成功に重要な役割を果たします。特定のサービスの業界標準を設定する機能により、企業は大規模な人口にアプローチし、大きな競争力を得ることができます。

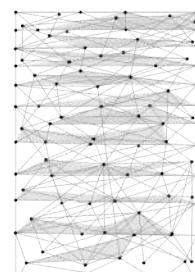
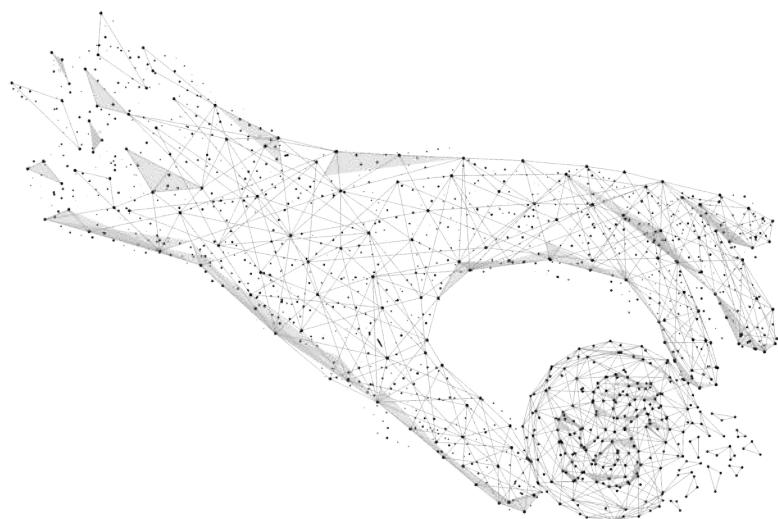


≡ トーケンシステム ≡

Ethereumネットワークは、ERC20トーケンの作成を可能にし、他の仲介業者の代用として機能する。Elysianシステムでは、ELYCOIN (ELY) がElysianプラットフォームに力を与える燃料になります。トーケンは、トランザクションの優先メソッドとして、エコシステムの不可欠な部分になります。

私たちのトーケンは標準化されたERC20フォーマットになっているので、それらを表示したいと思う他の人たちによって統合されます。このコードは、透明性のために公開される予定です。 Ethereumブロックチェーンを通じて、すべてのトランザクションと転送が優れた透明性と完全な分散化によって自律的に実行されます。トーケン作成の主な目的は、Elysianのビジョンの支持者がElysianの生態系に貢献するインセンティブを与えることです。

トーケン生成イベントを立ち上げ、プラットフォームにもっと多くの機能を追加し、ターゲットを絞ったデジタルマーケティングとインフルエンサーマーケティングを行い、有名な小売業者やメーカーとの独占的パートナーシップを追求し、チームを拡大することができます。



成長プール

この成長プールは、Elysianチームとコミュニティの関わりや交流を促進するように設計されています。成長プールに割り当てられたトークンのパーセンテージは、トークンに合法的なユーティリティを提供する方法でエコシステムに統合されます。コミュニティの成長を生み出すことは、暗号空間の多くの企業が十分に強調していない側面です。その結果、いくつかのプロジェクトではソーシャルメディアの存在感と支持基盤が貧弱なため、健康で持続可能な成長を達成することが困難になっています。Elysianは、チームとサポーターとの関係を優先させるために、成長プールを通じて地域拡大のモデルを開発しました。



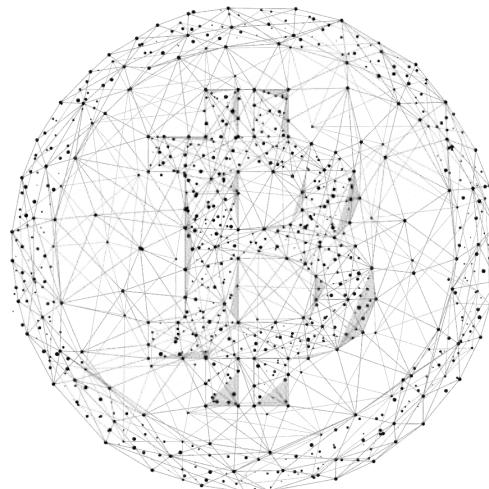
Elysianフォーラム

Bitcointalkに似たフォーラムの開発は、対人関係を改善するための初期の基礎です。このフォーラムは、潜在的なパートナーシップのためのコミュニケーション手段、企業拡大のための将来のアイデア、およびトークンの利用にも使用されることを意図しています。

トークン統合-

Elysianを改善する方法、パートナーシップの紹介を提供する方法、または他の関連するタスクが、プロジェクトの成長に貢献するために独自のトークンを使用するか、特定のタスクの完了のためにまたは割り当てられるElysian成長プールからトークンを受け取ることができます。

これにより、より簡単な方法で仕事に資金を提供することが可能になり、Elysianの生態系を改善するためのさまざまなアイデアをコミュニティのメンバーからの創造的なインプットを促進します。





資金調達するプロジェクトやパートナーシップに関する決定は、コミュニティ投票によって決定されます。

投票権利-

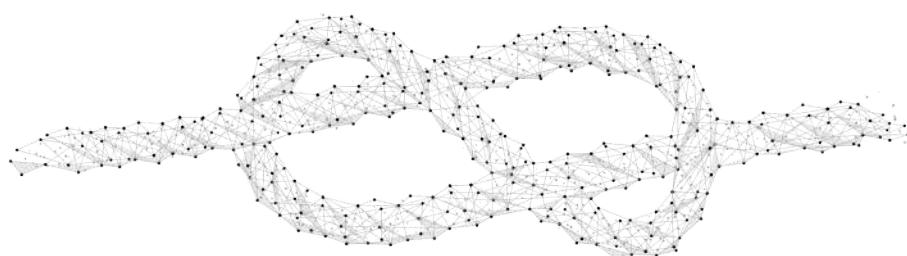
フォーラムに掲載されているプロジェクト・アプリケーションは、コミュニティのメンバーによって投票されます。プロジェクトが最低で51%の「賛成」票を受け取り、責任ある投票要件を満たしている場合、プロジェクトには資金が授与されます。資金は、Elysian、地域社会のメンバー、またはその両方によって提供されます。コミュニティメンバーが承認していないプロジェクトに寄付したすべてのトーケンは払い戻されます。

* Elysianは、スパム、複数のアカウントの作成、コミュニティメンバーの操作など、投票プロセスが責任ある責任で行われていない場合、プロジェクトを拒否する権利を留保します。

チームやコミュニティの資金調達の可能性について、フォーラムでプロジェクトやアイデアを記載するための申請手数料があります。

申請手数料の目的は、不正行為、大量キャンペーン、およびスパム行為を防止することです。申請手数料から調達された資金は、主に常勤のサポートの採用、フォーラムの拡充、および開発に使用されます。私たちのフォーラムで最も高い地位を占めているコミュニティメンバーは、プロジェクトを無料でリストアップすることができます。

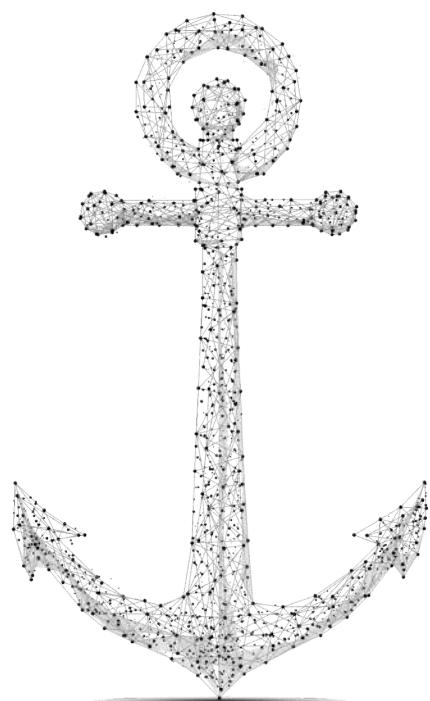
成長プールは、地域統合の安定した方法として機能します。さらに、これにより、サポーターは資金調達のための幅広いキャンペーンを提供することができます。その結果、最強のプロジェクトが最終的に投票され、企業とコミュニティの両方に利益をもたらすことになります。コミュニティのインプットを導入することで、サンプルサイズが大幅に拡大され、Elysianを改善するための最良のアイデアを見つけ出し、サポーターとチームメンバーの協力を得て、両者の間に強い関係を構築することができます。



結論

Elysianは、Elysianオンラインストアとその初期パートナー企業を使用して、Elysian Eコマースプラットフォームで初めてのベータテストを成功させることから、eコマーストランザクションのセキュリティと効率を向上させます。ブロックチェーンテクノロジとスマートコントラクトの統合により、B2C (Business-to-Consumer) 関係の信頼性を高めるために、より高度なセキュリティとデータストレージの保護が実現します。

企業は、プラットフォームとECシステムを通じて、非常に反応性が高く、技術に精通した消費者市場にアクセスすることができます。人工知能やバーチャルリアリティなどの有益な側面を追加することで、前例のないユーザー エクスペリエンスに加えて、現在のEコマースプラットフォームよりも幅広い種類の消費者に相互運用性とアクセスを提供します。



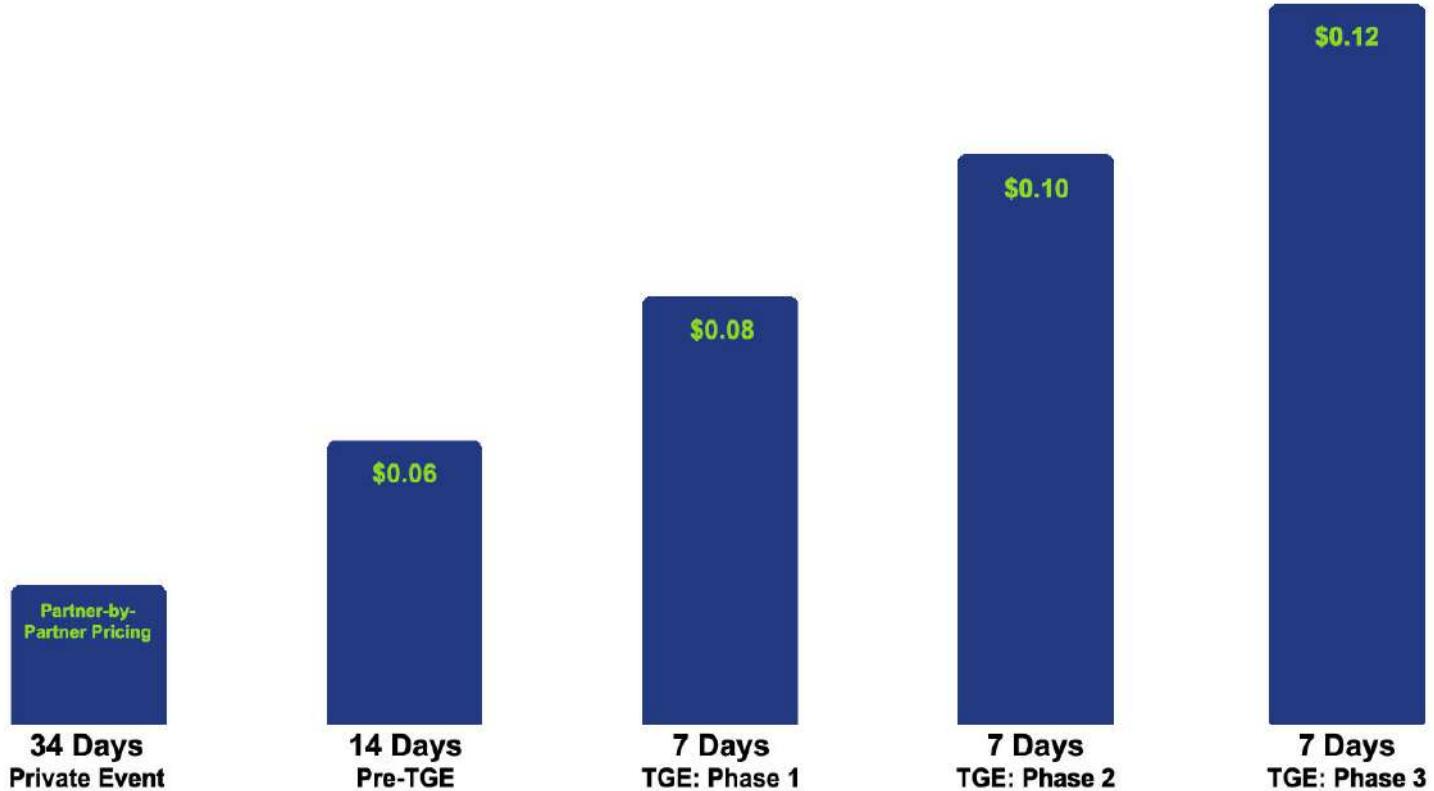
長期ビジネスモデルは、時間の経過と共に一貫して増加すると予測される市場で繁栄するための強力な行動計画を提示します。Elysianの生態系は、電子商取引の未来への玄関口として役立ちます。成長の可能性は、テクノロジーの進歩によって実現し、成長が双曲線となる可能性があります。

その結果、技術革新の初期段階でElysianプラットフォームをeコマース業界に統合することは、将来の業界の大部分を制御する能力を提供する植え付け種子として機能します。

TIMELINES AND STATISTICS

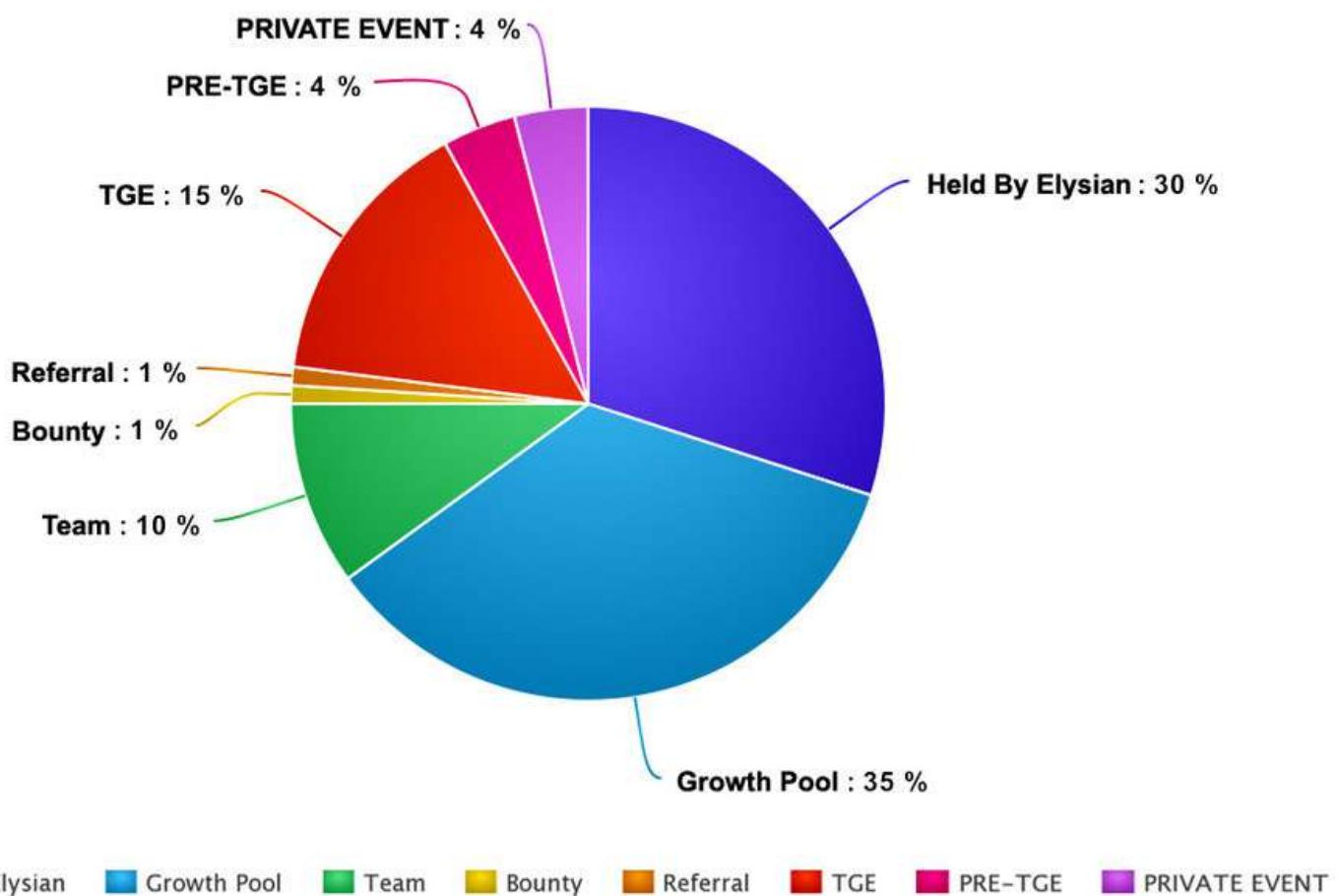
トークン生成イベント

EVENT	DURATION	PRICE
Private Event	April 16 - May 20	Partner-by-Partner
Pre-TGE	May 21 - June 3	\$0.06
TGE: Phase I	June 4 - June 10	\$0.08
TGE: Phase II	June 11 - June 17	\$0.10
TGE: Phase III	June 18 - June 24	\$0.12
Completion of TGE		



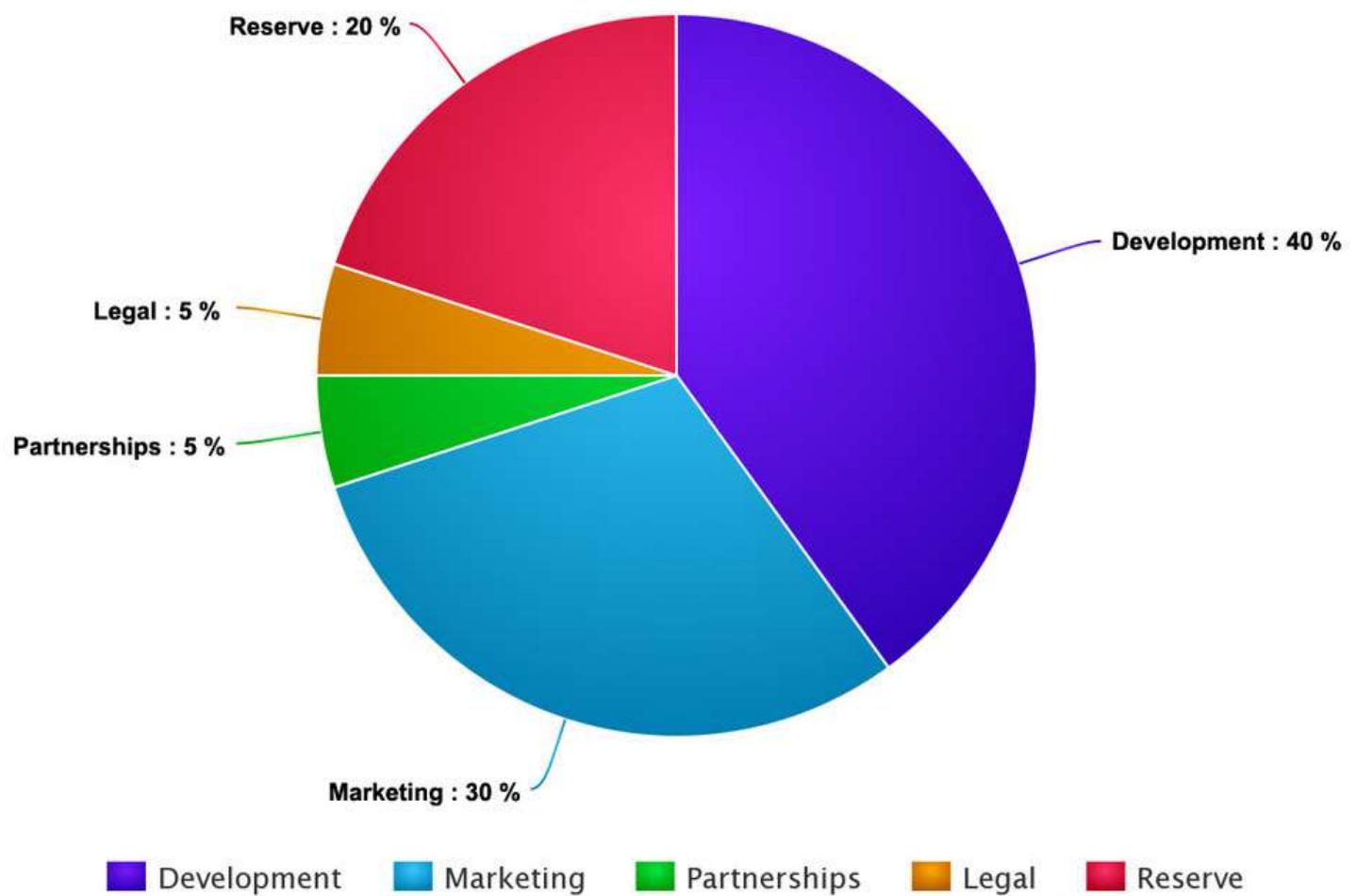
トークン配分

ElysianはTGE完成時に2億5000万円の資金供給を開始し、総額10億ドルのトークンを予定しています。年にリリースされる成長プールトークンの量に基づいて将来変更される可能性のある数。TGEのハードキャップは1900万ドルです。トークンの最大供給量の合計内訳は次のとおりです。



資金配分

以下のグラフは、TGEで調達された資金の配分の概要を示しています。ハードキャップは1900万ドルです。

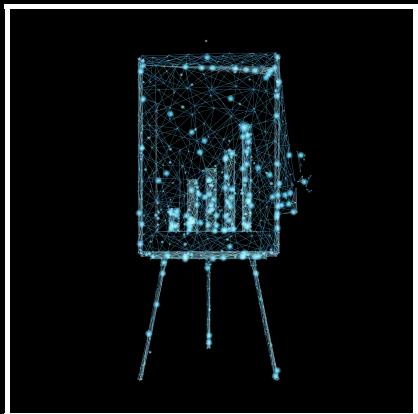


ロードマップ

2017 + 2018

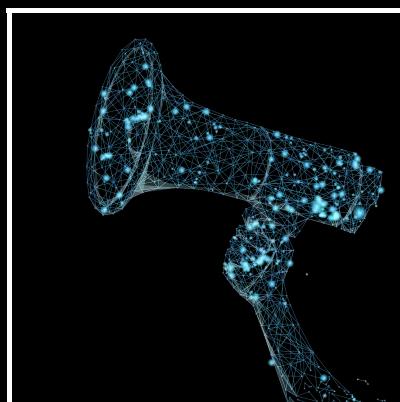
Q2

- Elysian概念創造



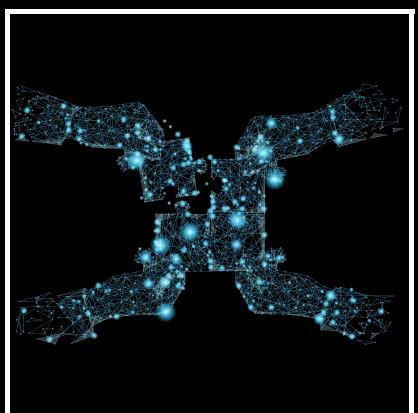
Q3 / 2017 - Q1 / 2018

- 概念開発



Q2

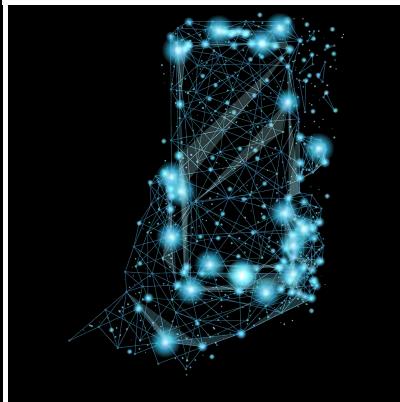
- プライベートイベントが始まり、その後すぐにTGEが始めます



Q3

- チーム拡張
- 公式デスクトップウォレットの起動 (Windows, Linux & Mac)

- 公式モバイルウォレット (iOSとAndroid) の起動



Q4

2019



Q1

- データストレージのプライベートブロックチェイン実装

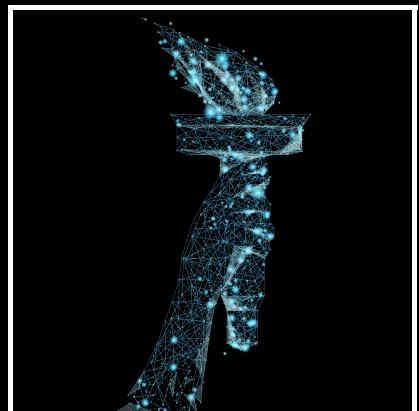
Q2

- Elysian公式販売プログラムの開始



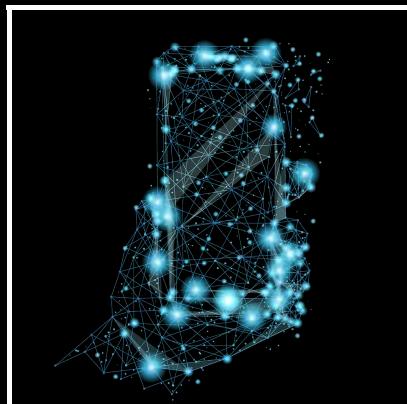
Q3

- 公式プラットフォームのリリース

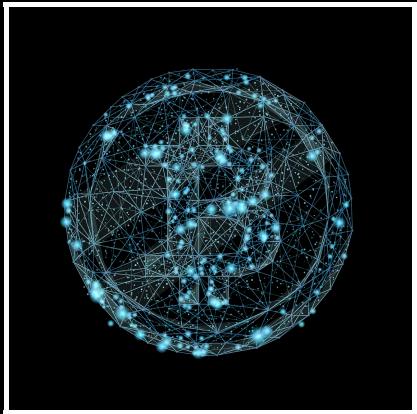


Q4

- Elysian EコマースプラットフォームへのAtomic Swapの統合



2020

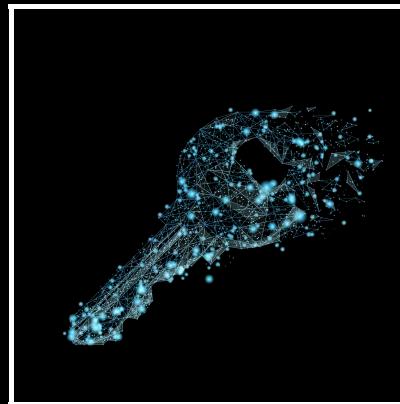


Q1

- Elysianのプラットフォームで受け入れられるアルトコインの範囲を広げる

Q2

- オランダのアムステルダムに戦略事務所を開設



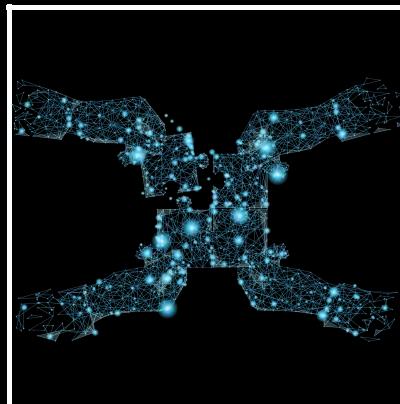
Q3

- アジアにおける戦略的事務所の開設

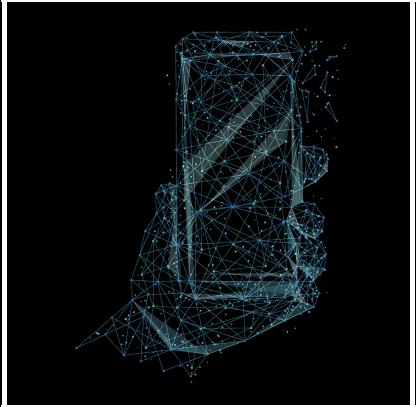


Q4

- 電子商取引プラットフォームへのAIの統合



2021

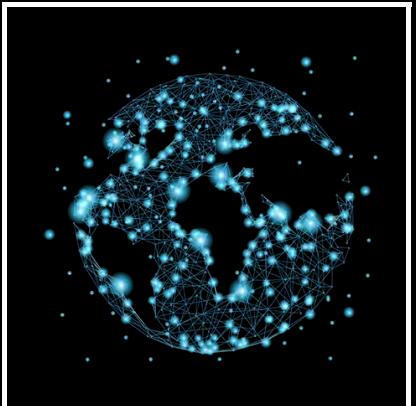


Q3

.....

- eコマースプラットフォームへのVRの統合

2024



-
- グローバルeコマースウェブサイトの1%がElysianプラットフォームを使用して開始します

ELYSIAN チーム

我々のリーダーチーム



Leo Ameri
CEO & 创业者



Jesse Brandenburg
CFO



Ioan Hategan
CMO



Levon Tikoyan
CTO



KJ Magill
CBDO



Roelof Gootjes
戦略パートナーシップ代表



Ihor Pidruchny
ブロックチェーンエンジニア



Nadine Dominik
会社セキュリティ



Tyler Sanford
コミュニティマネージャー



Tammy Saint-Wynters
デザイナー



David Blumsack
コミュニティマネージャー



Lucy Vardanyan
シニア UI/UX デジigner



アドバイザー



John Van der Vos
財務アドバイザー



Stuart Farmer
技術アドバイザー



Scott Douglas
ビジネス戦略アドバイザー



Timothy Lee
戦略アドバイザー



Troy Linforth
セキュリティアドバイザー



Sadie Hutton
TGE アドバイザー



Graham Doggart
フィンテックアドバイザー

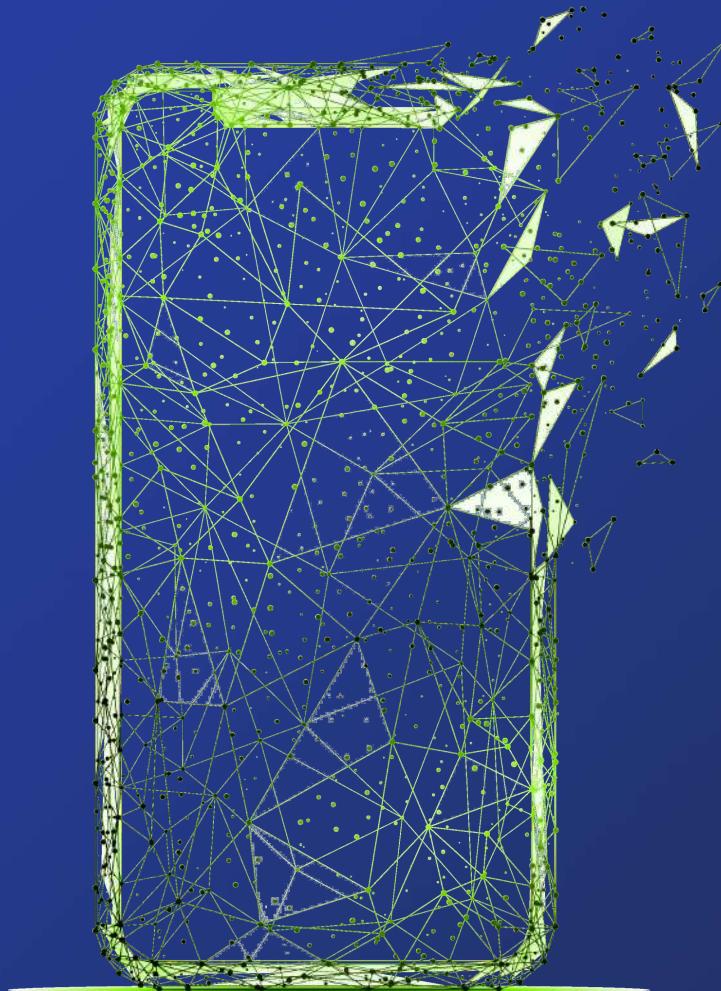


Jonathan Lane
戦略アドバイザー

付録

01. Statista。 (2018) 。電子商取引。
02. eMarketer。 (2016) 。今年は世界の小売電子商取引の売上高は1兆915億ドルに達する見込みです。
03. Statista。 (2018) 。2014年から2021年までの世界の小売電子商取引販売
04. Ibid.
05. Statista。 (2018) 。2014年から2021年までの世界中のデジタルバイヤーの数（十億ドル）。
06. Statista。 (2018) 。2015年から2021年にかけての世界の小売売上総額のEコマースシェア。
07. Statista。 (2018) 。2017年第2四半期にオンラインショッピングの普及率が最も高い世界市場。
08. Edquid、R。 (2017) 。世界最大の電子商取引市場の10カ国。
09. PWC。 (2017) 。総小売調査2017。
10. KPMG。 (2017) 。オンライン消費者の真実：グローバルオンライン2017レポート。
11. モトリー・フル。 (2018) 。Shopifyは2017年に73%の収益成長を達成しました。
12. Pagely。 (2018) 。2018年のトップ電子商取引プラットフォームを比較
13. Coinmarketcap.com。 (2018) 。グローバル・チャート：トータル・マーケット・キャピタルライゼーション
14. Gressin、Seena。 (2017) 。Equifaxデータ侵害：何をすべきか。

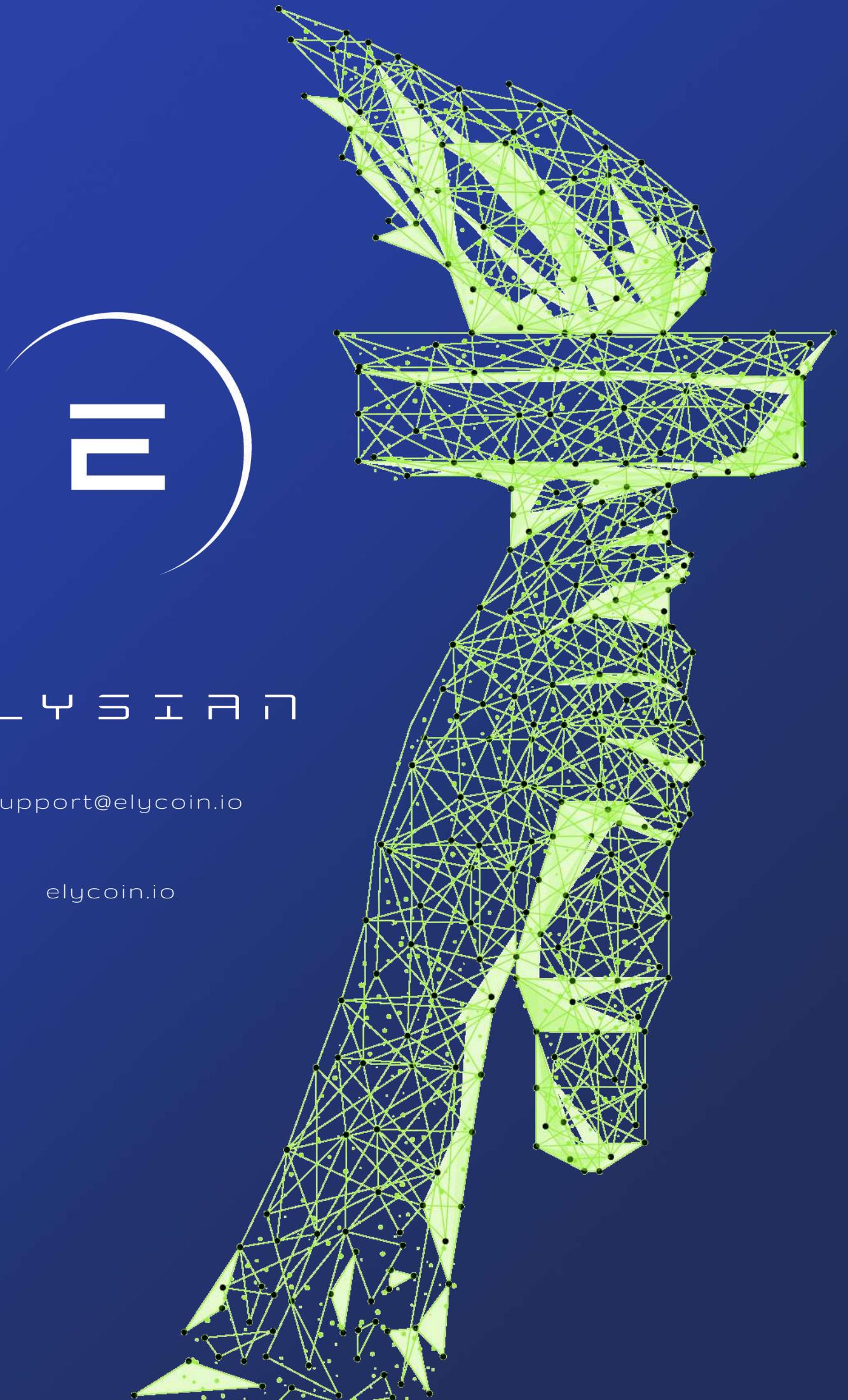
ソーシャルメディア



ELYSIAN

フォローしてください:





E L Y S I A N

support@elycoin.io

elycoin.io