Eristica ネットワーク

個人の世界的分散型プラットフォームと
大規模なチャレンジ

創始者 : Nikita Akimov, Alex Nabokov

2017年9月8日

動機づけ

太古の昔から、人々は賭けをしてきました。人類が知る古代の賭けの一つは、クレオパトラとマークアントニーが賭けたものになります。この物語の中で、女王は1回の食事で、 1000万セステルス（古代ローマの貨幣単位）価値のあるワインを飲めると、賭けました。それから、彼女は一杯のワインに1000万セステルス価値のあるパールを溶かし、一気に飲み干したのです！伝説では、このようにして、クレオパトラがその賭けに勝利したことを物語っています。

「eristica」という言葉は、ギリシア語の eristikē technē に由来します。翻訳すると「議論に勝つ技法、論争術」という意味です。古代ギリシア人は、賭けにとても鋭い目をもっていたと知られています。実際、全てのギリシア神話は、正当な理由で、神と人との間に生じた対立だと考えられています。

20世紀へ早送りすると、この時代は、チャレンジと賭けが商用産業に発展した時で、賭けをしたい人は誰でも、世界中のあらゆる都市のほとんどのイベントで自分のお金を賭けることができました。

そして1960年に、デヴィッド・スレルフォールは、歴史上最も信じがたい賭けの 1つをしました。ロンドンの賭け屋で、そのイギリス人は、人類が 10年以内で月に到着する！という信じがたいものに、その時10ポンド賭けました。

すると、それは実際に起こったのです！ 9年後、ニール・アームストロングは、月に着陸したので、デヴィッドは10,000ポンド獲得しました！彼はこの大金をとても高価なスポーツカーに変えましたが、長い物語は簡潔なもので、全ては賭けのおかげでした！

さらに、賭けは、世界中の文化や芸術に影響を与えることも知られています。

例えば、賭博は「80日間世界一周」という小説の主題です。

Fyodor Dostoevskyの小説「賭博者」は、カジノでの借金を清算したよう見えたので、 1ヶ月間でその著者により執筆されました。

ハリウッドの有名人は、どちらも引けを取っていません。スティーヴン・スピルバーグは、「スター・ウォーズ　エピソード4：新たなる希望」と「未知との遭遇」の映画が公開された時に、賭けに勝ったので、ジョージ・ルーカスから今も小切手を受け取っています。ディレクターは、より多くの興行収入を得る映画に賭けました。スピルバーグは、ルーカスの映画に賭け、ルーカスは逆に、スピルバーグの映画に賭けたのです。

私たちが知る限り、「スター・ウォーズ」は大評判となりました。公開後、

最初の1年間で、その映画は記録的に 7億4000万ドルを得ています。
これは、競合他社の利益の 2.5倍です。このようにして、ジョージ・ルーカスは、賭けに負けたのです！

MTV時代の到来とともに、「I bet You Will[1]」や「ジャッカス[2]」などの番組、賭博事業は一変しました。賭けは、個人や集団のチャレンジに取って代わり、若者の間でとても人気となったのです。例えば「ジャッカス」は、過去 25年のトップショーで 68位と評価されています[3]。

それから、チャレンジの開発において、新たなステージとなる YouTubeが登場しました。今では、誰もが有名になることができます。変わったタスクを実行して、スマートフォンで全てを記録し、Web上に動画を置くだけです。

新たなチャレンジの動画は、何百万もの視聴回数、お気に入りが得られて

YouTubeの創始者はスターになり、新人プレーヤーは勝者と挑戦するよう動機づけられます。

Eristicaプロジェクトが、単一の可動性プラットフォームに、チャレンジを統合するよう設計されていることを考えると、そこでは、ユーザーがチャレンジと共に動画を投稿し、他のユーザーに挑戦して、ランキング全体のトップに立つため競争します。

しかし、大進歩したにも関わらず、さらなる開発を妨げる問題が、その事業においてまだ残っています。最も顕著なのは、まだ解決されていない信頼の問題です。これは、仲介保証人や高額な仲介料の存在につながりチャレンジを生み出す手順を複雑にしています。

それから、国内通貨や法制上の制限規定があり、伝統的な通貨制度によって

別の問題レベルとなる世界市場が存在しないということです。

さらに、停滞には内面的理由があります。その 1つは、FunTechの広告による収益化は、基本給であるという事実です。プロジェクトは、大手広告主を探し、積極的に広告を掲載し、ユーザー基盤を売却することを強いられます。それは、コミュニティから否定的に思われています。

Eristicaプロジェクトは、ブロックチェーン技術と賢明な契約の助けを借りて、上記の問題を解決しようとしています。

このようにして、Eristicaは開発の新しい方向性を生み出し、 FunTech事業に

おいて大きく進歩することができるでしょう。

[1] https://en.wikipedia.org/wiki/I_Bet_You_Will
[2] https://en.wikipedia.org/wiki/Jackass_(TV_series)
[3] According to Entertainment Weekly: http://ew.com/article/2007/06/18/new-classics-tv/

目次

動機づけ 2

目次 4

プロジェクトの概念 5
- 統合 5
- 利点 6
- 相乗効果 6
- コミュニティ 7

Fun Tech市場 8

Eristica概要 10

Eristica仮想通貨 11
- 目的と特性 11
- 基本的価値の構築 11
- イーサリアム決済層 11

デジタル経済 13
- Eristicaウォレット 13
- EristicaゲームAPI 14
- 視覚化 15
- 使用例：チャレンジと予測 16
- 使用例：分散型管理 17
- 使用例：トップブロガーチャレンジ 18
- 使用例：ブランドチャレンジ 18

Eristicaチャレンジ基盤 19
- 開発目標 19
- 財務活動 19

Eristicaトークン発行 20
- 要約 20
- トークン配置 21
- プロジェクト予算 22

大衆間での仮想通貨の採用 24

ロードマップ 25

結論 26

創業チーム 27

指導者と顧問 28

プロジェクトの概念

Eristicaは、革新的なP2Pプラットフォームで、チャレンジやオンライン競技への参加を推進します。このプロジェクトは 2015年に開始され、既に 120万人以上のユーザーを抱えています。

各参加者は、プラットフォームにより様々なチャレンジを始めて、受け入れると、完成したチャレンジの動画を提供することができ、そして結果に基づいて評価を得ることができます。

Eristicaのユーザーは、YouTubeで何百万もの視聴者を獲得するチャレンジの動画と共に、ウイルスのコンテンツを生み出すこともできて、勝者はスターになります。人気度、評判、ランキングのシステムは、積極的な参加のため強力な動機づけとなるのです。プレーヤーは、競争心によりランキングトップの場所で、名声や賞金のために戦うことになります。

ブロックチェーン技術の助けを借りて、 Eristicaプロジェクトは、事業が直面している障害を克服し、オフラインとオンライン競技のために、単一のエコシステムを生み出そうとしています。

プラットフォームの経済をトークン化することで、チャレンジを獲得するため報酬を得て、うまく予測してお金を稼ぎ、プラットフォームの全サービスへのアクセスを購入する機会が提供されます。

Eristicaは、普遍的なプラットフォームであり、コミュニティの各メンバーはエコシステム内で生み出された相乗効果から、利益を得ています。

統合

Eristicaのユーザーは、オンラインゲームの競技、オフラインの賭け、大規模な競技など、全く異なるタイプのチャレンジを創作する機会が得られます。それは、プロジェクト特有の利点です。

プラットフォームのもう一つの大きな特徴は、参加者とメンバーの数を選ぶ時、ユーザーに自由が与えられることです。「1対1」、「個人対集団」の競技かもしれません。

このプロジェクトの中心は、事業をデジタル化し、プラットフォーム内の全てのビジネスプロセスの民主化と統合を実現することです。プラットフォームは、ユーザーにとって都合のよいインターフェースの助けを借りて、オンラインとオフラインの両方のチャレンジを統合します。様々なチャレンジは、同じ規則に従って創作されますが、賭けの条件は、賢明な契約で確認され、冷酷な法で締結されます。

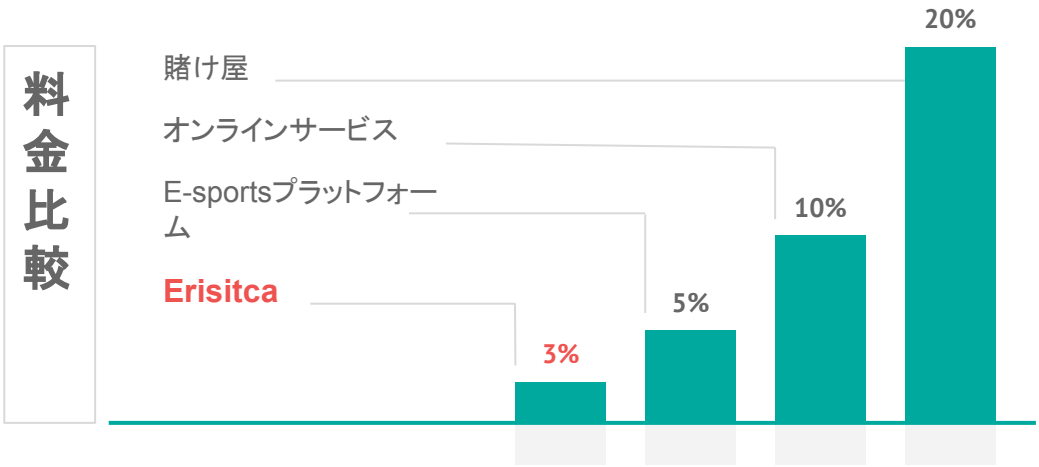
民主化により、その事業は誰にでも手頃な価格となるでしょう。ワンクリックで、競争のため何千人もの参加者に挑戦して、現在のチャレンジの勝者を推測し、そこからお金を稼ぐことができます。言い換えると、Eristicaのエコシステムにより、誰もが好みに応じて、適切な参加レベルを選ぶことができます。

利点

賭けとチャレンジ事業の財務指標と手数料は、一様でなく、時折不均衡が甚だしいこともあります。賭けは通常、賭け屋、または手数料が20%まで上昇する仲介業者の対象となります。

例えば、若者のチャレンジがあるプラットフォームでは、10%の料金が課され、一方オンラインとeSports競技会では、5～10%の料金が課されます。

つまり、Eristicaは全ての種類の賭け、チャレンジ、競技に3%という単一の賭けを設定しています。これは業界標準となり、さらに高価なプラットフォームから顧客の流れを生み出すことになります。



相乗効果

Eristicaは、異なる種類の人々がお互いやりとりできるようなプラットフォームも作り、その結果、そのプロセスの中で相乗効果を生み出します。

以前、仮想通貨を一度も扱ったことのない若い層は、暗号業界で製品やサービスを試す機会を得るでしょう。これにより、ユーザーの新たな流れが作られ、仮想通貨を大衆に導入するプロセスが加速化されます。

従って、誰もがこのパラダイムの恩恵を受けることが期待されます。

暗号プロジェクトの作成者は、新しい積極的な視聴者にアクセスし、独立した開発者はプラットフォームを入手して、そこで計画を実行することができます。　一方Eristicaのコミュニティは、活動によって報われ、プロジェクトの開発に貢献する機会を得るでしょう。

コミュニティ

若い視聴者層は、Eristicaプロジェクトの魅力的な側面の 1つです。120万人のユーザー基盤のうち約64%は、13〜24歳の若者です。

積極的なユーザーは、アプリケーションに、平均して 4回ログインします。

驚くべきことに、平均セッション時間は 13分で、業界ではかなり長いです。

現在の開発段階で、プロジェクトは、主に東南アジアとインドの地域を対象としています。 2018年以降、地元のメーカーは新しいスマートフォンに、 Eristicaアプリをプリインストールするでしょう。協同の潜在的成長により、2018年の第1四半期までに、約 50万人の新規ユーザーを対象にします。

Eristicaプロジェクトは、絶え間なく成長しているコミュニティに関心のある献身的なプロジェクト視聴者にとって、暗号業界の世界への入口です。

FunTech市場

エンターテインメント業界（Fun-Tech）は、インターネット上で最大かつ最も急速に成長している業界の1つです。YouTubeの視聴者は、登録ユーザー数が 15億人を超えており、日々成長を続けています。ユーザーは平均 1日40分、YouTubeの動画を見ています[4]。

YouTubeはメディアになり、そこで集団のチャレンジが、実に世界的な現象に変わったのも不思議ではありません。ほとんどのインターネットユーザーは、 2012年世界中に広がる江南スタイルの誇大広告を覚えています[5]。これは、Psy（韓国人アーティスト、サイ）のミュージックビデオから生じていて、それは歴史上、10億回、後に20億回の再生回数を記録した最初のビデオクリップでした。これにより、江南スタイルチャレンジの波が誘発され、有名なダンスに特化したパロディー、コンテスト、競技を特集する 200万件を超える動画が再生されました。

その後、動画チャレンジの現象がさらに普及しました。 2013年には、ハーレムシェイクチャレンジが大人気となり[6]、現在までに、990万件を超える動画チャレンジが YouTubeにアップロードされていて、この数字は増加し続けています。

2014年、ALSアイス・バケツ・チャレンジは世界中でとても人気になりました。

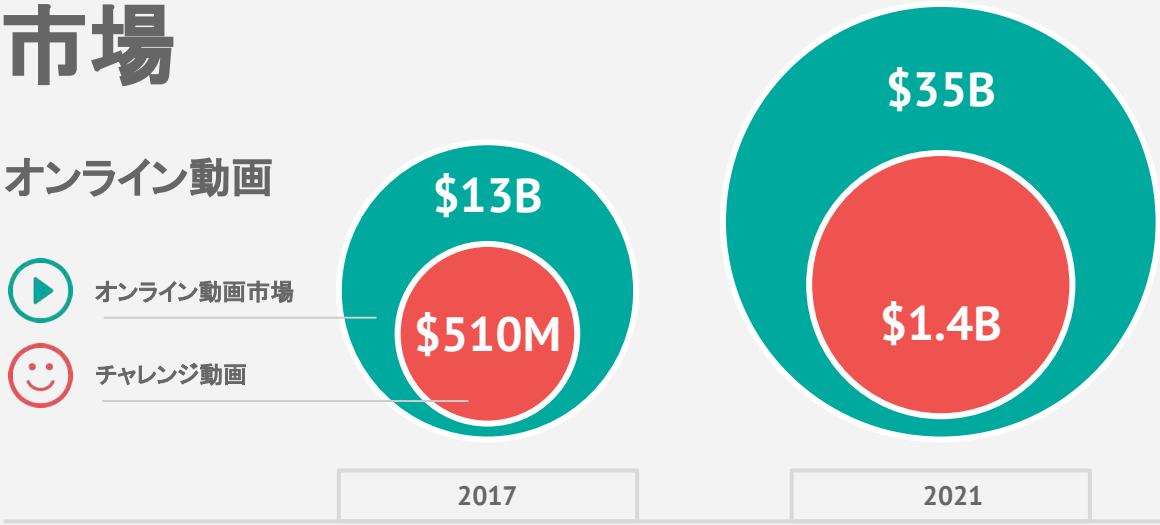
現在アメリカのドナルド・トランプ大統領は、多くの有名人の間でこのチャレンジを受け入れてきた人物の一人です[7]。

ヒラリー・クリントンは、マネキンチャレンジとして知られている人気のチャレンジに関わっている評判のよい人物です[8]。

[4] YouTube 2017年の統計： http://www.socialmediatoday.com/social-business/mind-blowing-youtube-stats-facts-and-figures-2017-infographic
[5] https://www.youtube.com/watch?v=9bZkp7q19f0
[6] ハーレムシェイク有名人編：https://www.youtube.com/watch?v=Krn46xfo-Ts
[7] ALSアイス・バケツ・チャレンジでのドナルド・トランプ氏　Challenge: https://www.youtube.com/watch?v=fxDAyUiXphg
[8] Top-15動画マネキンチャレンジ： https://www.youtube.com/watch?v=ptWWWqkpSj4

成長しているコンテンツ市場

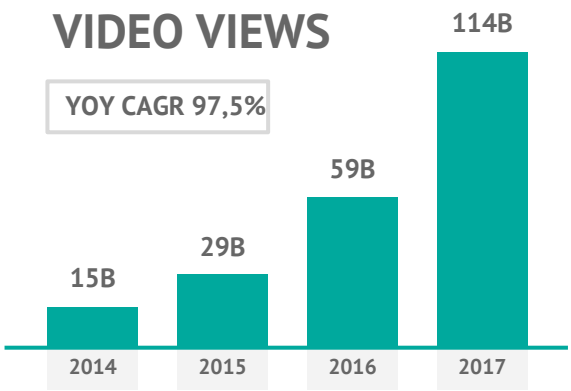
オンライン動画



アジアの動画コンテンツ市場の成長動態: www.variety.com そして www.insivia.com

2017年、アジア地域のオンライン動画市場は 130億ドルに相当すると推定されていました。 チャレンジ動画のシェアは、約 4%または5.1億ドルです。

2021年までに全体のオンライン動画市場で 350億ドル、動画チャレンジで 14億ドルのシェアをそれぞれ獲得すると推定されています [9]。



スマートフォンユーザー数の増加により、市場のさらなる成長が促進されます。 現在、YouTubeの視聴回数の約70%は携帯端末からです。 さらに、人口増加とインターネットアクセスネットワークの拡大は、この業界をさらなる高みに導く重要な要因として考えられます。

チャレンジと共にウイルス動画は、現代文化の一部となっていて、 Eristicaプロジェクトは、これを尺度として使用しています。 2015年、市場に参入したEristicaは、このプロジェクトがまだ開発の初期段階にあることを念頭に置いて、市場での大きな成長をすでに考えていました。

プロセスの分散化とトークン化により、業界に技術革新を導入することで、 Eristicaは参加者間の相互作用を簡素化して、チャレンジプロセスをゲーム化し、明白に超刺激的なものにします。

[9] 集計データ variety.com そして insivia.com

Eristica概要

プロジェクトは、2014年にアイデアとして開始されました。当時、 Eristicaの創始者Nikita Akimovは、アプリケーションの試作品を作成し、チームを編成して、チャレンジコミュニティと交流する最善の方法の探索を試みました。

2015年に、Eristicaアプリケーションの最初の一般公開版が Google PlayとiTunesでダウンロードできるようになりました。

2016年8月、プロジェクトは、ウィンター・キャピタル・ベンチャーファンドとマッキンゼー・アンド・カンパニーのコンサルティング会社が行うスタートアップコンペに参加しました。 Eristicaチームは、他の2つのプロジェクトと最初の場所を共有し、 7万5千ドルの賞金を獲得したのです。

これは、プロジェクトの最初の大きな評価となりました。

この時はプロジェクトの人気が高まり、 50万人のユーザーに到達したのと同じ年になります。

2017年の初めに、Eristicaチームは、スタートアップ Mobile Only Accelerator[10]（MOX）（モバイル専門アクセラレータ）の加速プログラムに、参加するよう招待されました。それは、 SOSV[11]ファンドによって運営されています。

加速プログラムを成功させたこのプロジェクトは、東南アジアとインドを対象とした新たな開発のベクトルを得ました。 彼らはインド、インドネシア、タイ、フィリピン、ロシアなどで販売する新しいスマートフォンに、Eristicaアプリケーションをプリインストールすることについて、主要なエレクトロニクスメーカーと取り引きしたのです。

2017年中頃、プロジェクトチームは、 SOSVアクセラレータでそのプログラムを成功させました。それは、世界最大のベンチャーキャピタルファンド（投資ファンド）の 1つです。SOSVファンドは、「初期段階の投資」の格付けで、 YCombinatorや500のスタートアップなど、他のトップに先んじてランクインしています [12]。

[10] https://e27.co/meet-second-batch-mox-run-man-behind-one-chinas-successful-accelerators-20170109/
[11] https://sosv.com/choosing-accelerator-china-running/
[12] Techcrunch 分析レポートからのデータ
http://static.crunchbase.com/reports/annual_2016_yf42a/crunchbase_annual_2016.pdf?utm_source=autopilot&utm_medium=email&utm_campaign=YIR2016&utm_content=YIR

Eristica 仮想通貨

目的と特性

Eristicaプロジェクトの主な任務は、トークンがデジタルエコシステム内の全ての相互作用の主要ツールとなる本格的な、暗号化経済を生み出すことです。

Eristicaユーティリティトークン [13](ticker: ERT)により、ユーザーは有名人のいる賭けに参加することができ、チャレンジ獲得のため報酬を得て、うまく予測してお金を稼ぎ、プラットフォームサービスへのアクセスを買うことができます。

ERC20[14]標準トークンは、Ethereum[15]ブロックチェーンに基づいて発行され、実際、インフレに対して安定した発行制限付きの仮想通貨になるでしょう。トークンは分数に分割できます。また、交換できて携帯可能です。

基本的価値の構築

Eristicaの見積もりと予測は、Metcalfe[16]の法則に基づいています。

「ネットワークの効用は、このネットワークのユーザー数の 2乗に比例します。$\approx n^2$」

プラットフォームの 120万人のユーザーは、Eristicaトークンに価値を加えるでしょう。さらに、新しいスマートフォンへのアプリケーションのインストール前に、プラスに見える一定の急激な増加は、ユーザー基盤のさらなる成長、トークンの価値の増加に貢献することになります。

第三者サービスとの統合やプロジェクトに従事するパートナーは、そのプロジェクトのエコシステムの成長に貢献し、プラットフォームをユーザーにとってより魅力的なものにします。

イーサリアム決済層

プラットフォームからトークンを転送または引き出したいユーザーは、イーサリアムネットワークと交流することで、これを行うことができます。

ERC 20標準をサポートする財布の助けを借りて、 Eristicaトークンをプラットフォームから引き出すことが可能になります。

[13] https://medium.com/startup-grind/understanding-the-difference-between-coins-utility-tokens-and-tokenized-securities-a6522655fb91
[14] https://theethereum.wiki/w/index.php/ERC20_Token_Standard
[15] https://en.wikipedia.org/wiki/Ethereum
[16] https://en.wikipedia.org/wiki/Metcalfe%27s_law

現在のイーサリアムの容量は、約 15トランザクション/秒です[17]。これは、ネットワーク需要の増加に十分ではありません。時折、イーサリアムネットワークはトランザクションのオーバーロードと長い遅延を経験します。

快適なユーザー経験の状況では、Eristicaシステム内でオンチェーンソリューションを使用することは、望ましくありません。そのため、イーサリアム拡張可能性の問題に対するハイブリッド・オフ・チェーン・ソリューションが、システム内部の操作用に作成されます。

これにより、以前のバージョンシステムでは、無料ですぐにトランザクションを実行したり、複雑な機能やデータをワードラップしたり、プラットフォーム内のデジタルサービスに従事している全てのパートナーに統合した APIを提供することもできます。

イーサリアム・ブロックチェーン技術の開発と、ネットワーク容量を増やすソリューションの導入により、これらの機能を完全な分散型メディアに転送することが可能になるでしょう。

[17] https://www.coindesk.com/information/will-ethereum-scale/

デジタル経済

Eristicaウォレット

ウォレットは、仮想通貨を使用するための基本的なオンデマンドサービスです。
プラットフォーム上、全てのアカウントで実行されます。

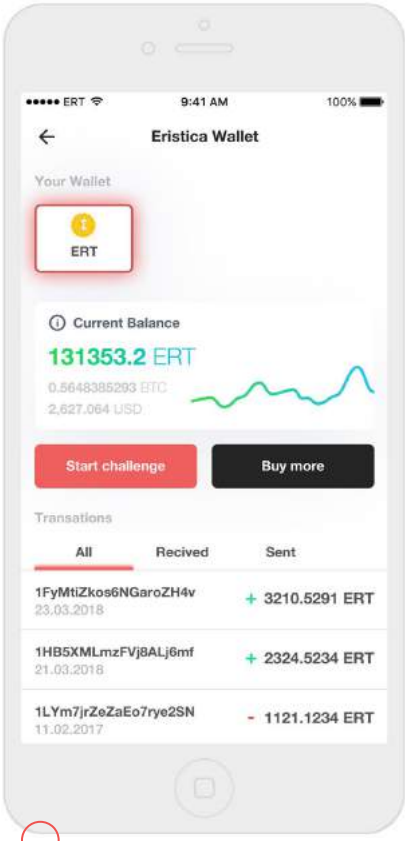
Eristicaの1,200,000人以上のユーザーのアカウントにおいて、ウォレットを

統一することで、世界中で大規模な可動性の仮想通貨ウォレットの1つになることが期待されています。

仮想通貨はかなり複雑で、技術愛好家の間でのみ人気がありますが、未来の

仮想通貨の開発は、多くのユーザーのログインを単一化することを目的としています。

これは、Eristicaプロジェクトを推進する野心的な目標です。



未来のEristicaウォレットの例

オプション：転送、引き出し、トランザクション履歴、前の行動に基づく推奨

プロジェクトの聴衆は、未来の仮想通貨とブロックチェーンに基づくサービスのユーザーである積極的なミレニアル世代と10代の若者で構成されています。

従って、Eristicaのクリプト・ウォレットは、プロジェクトの聴衆のためのブロックチェーンという新たな世界を知る最初の第一歩です。

EristicaゲームAPI

当初、ゲームAPIは、プラットフォームのゲーム支持者の行動を観察し、分析したものに基づいて実験するつもりでした。ゲーマーは、得点を増やす人、または最高の結果を出してレベルを達成する人に関して、挑戦していました。

そのような賭けに対する関心は、人気ゲーム Flappy Birdの出現の後に生じました。

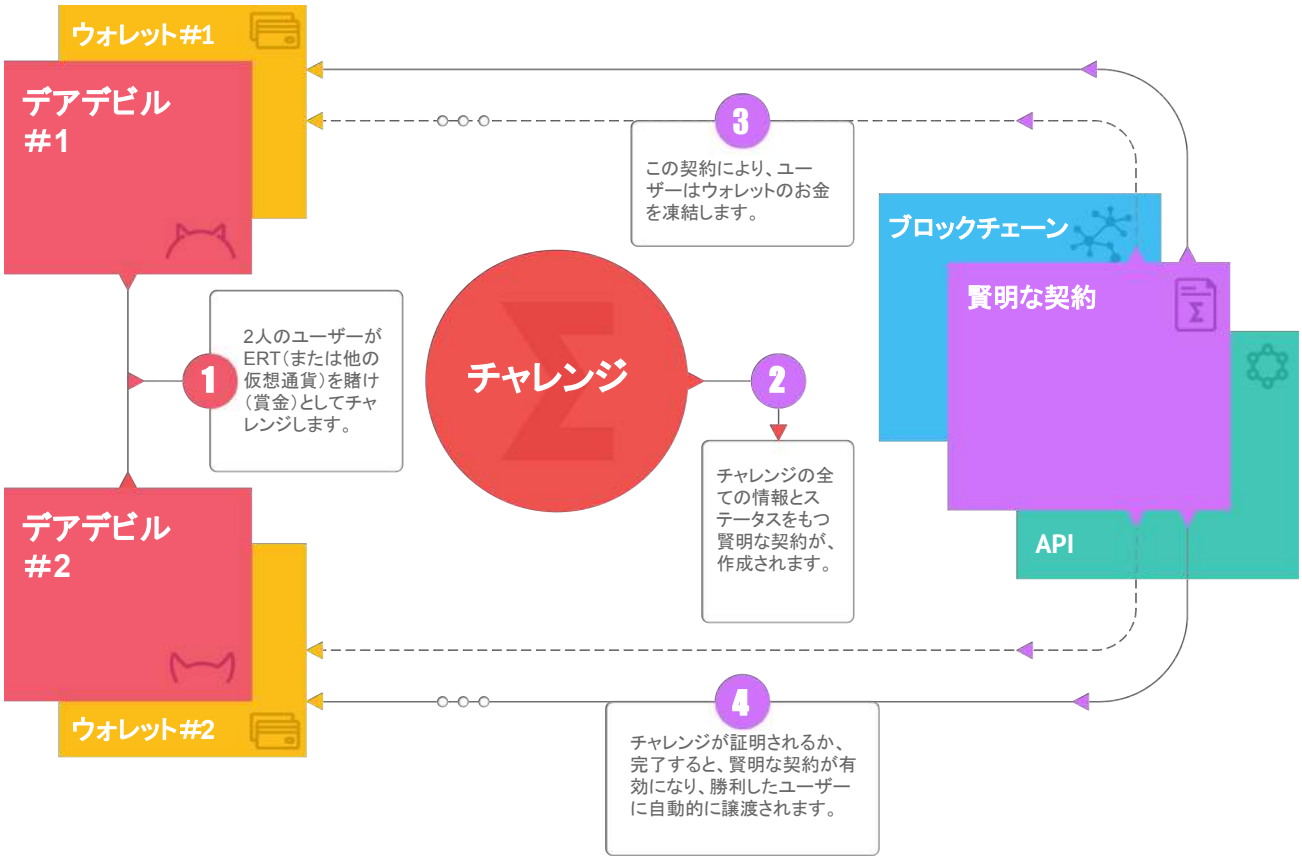
問題は、Eristicaのサービスがこのゲームに統合されていなかったことです。そのため、ゲーマーはスクリーンショットをチャレンジの証拠として送信しなければなりませんでした。 ゲーム開発者は、ゲームセッションの平均期間の延長や、ユーザーが友だちにゲームを勧めるため続けていたウィルス効果において、これらのチャレンジの肯定的なものに気づいたのです。

これにより、EristicaはゲームAPIの開発を始めました。 これはシンプルで使いやすいソフトウェアインターフェイスなので、Eristicaのサービスを様々なプラットフォームのゲームに統合することが可能になります。 ゲーマーは、友人との挑戦で Eristicaトークンを獲得し、その後ゲーム内で、ゲーム購入に費やすことができます。 トークンの流通は、Eristicaプラットフォーム自体とパートナーアプリケーションの両方を通って、経済的につながり、強く生き生きとしたエコシステムを形成します。

まず、Eristicaは、Unity3D Engine[18]やUnreal Engine[19]などの最も人気のあるゲーム開発プラットフォーム用の SDK作成を検討します。SDKは、これらのプラットフォームで開発された既存のゲームと未来のゲームの両方で、ウォレットとサービスの構築を可能にします。開発はオープンソース形式の Githubで利用できるようになるでしょう。

[18] https://unity3d.com/
[19] https://www.unrealengine.com

視覚化



賢明な契約を用いたチャレンジ作成のための
主なアルゴリズム

使用例：

チャレンジと予想

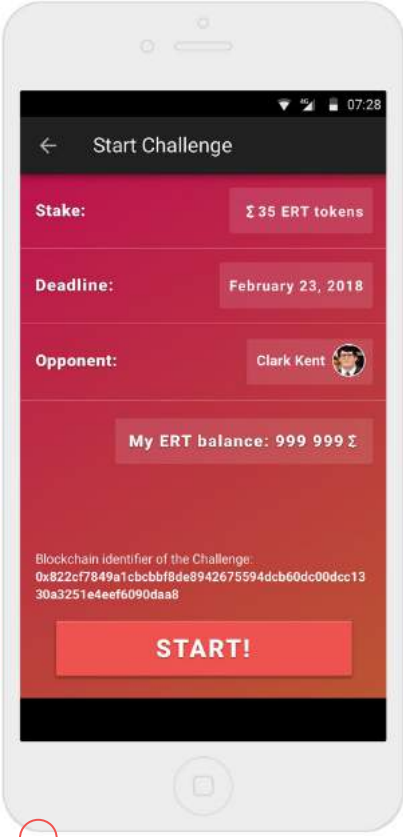
Eristicaサービスにより、ユーザーは互いにチャレンジすることができ、これらのサービスのさらなる開発により、聴衆はチャレンジされるカスタマイズしたグループを作成することができます。

特別な日時に合わせて、大規模なチャレンジを作成することは可能です。 オフラインとオンラインの競技を1つの賢明な契約に統合することで、ユーザーはあらゆる賭けやチャレンジを作成するためのあらゆるツールを受け取ることができます。

Eristicaトークンは、チャレンジ、賞金、勝者の報酬を作成するためのユニバーサル・キャッシュになります。Eristicaプロジェクトは、各賭けから 3%の手数料を請求します。手数料は ERTトークンで支払われます。

手数料の形で受け取ったトークンは、プロジェクトプールに持ち込まれ、そこでは個人アカウントを通じてユーザーが買い戻すこともできます。

従って、プロジェクトのコミュニティは、第三者の取引を調べる必要もなく、トークンを購入する機会を得ることになります。



チャレンジを作成した画面の例

オプション：特定の対戦相手、賭け、デッドライン、チャレンジ条件を選択

使用例:

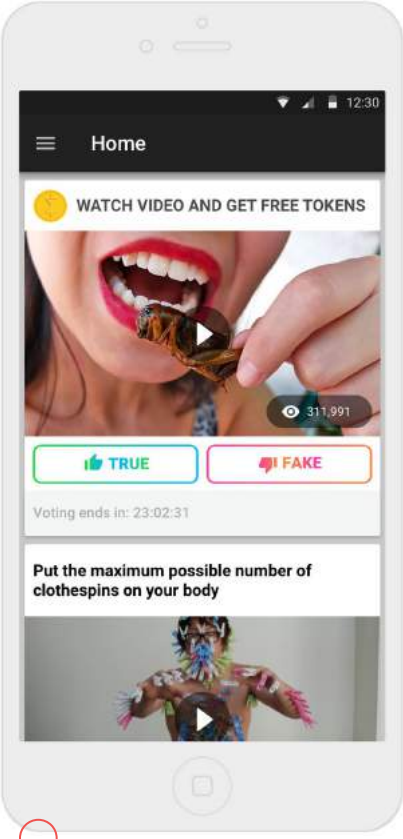
分散型管理

分散投票により、全ての重要な問題に関するコミュニティの意見を、明白かつ迅速に把握するとともに、ユーザーグループの代表者を選び、紛争のある状況を解決することができます。

投票のリクエストは、ユーザーのフィードに送信されます。そして、主題の重要性に応じて、ユーザーに選択を促すでしょう。重要な問題に投票する場合、ユーザーは参加の報酬としてトークンを受け取ることになります。

投票の匿名は、大多数の圧力を避けるのに役立ちます。 計算の透明性は、公平な結果を保証します。 スマートコンテンツフィルタを使用すると、ユーザーに関連性のない投票が、ユーザーにクエリで埋め込まれることなく削除されます。

分散投票の助けを借りて、ユーザーはチャレンジの勝者を決定する時に、紛争のある状況を解決するのに影響を与えることができます。疑念のある場合、チャレンジが完了したかどうかにかかわらず、誰でも投票できるユーザーのフィードに、チャレンジの動画が送信されます。



ユーザーのフィード内の投票リクエストの例 。動画の証明により提供された証拠が、チャレンジに勝利するのに十分であるかどうか。

Eristicaのプラットフォームにおいて、動画はチャレンジが完了したことを証明する主な情報源の1つです。ブロックチェーン技術の導入により、スマートフォンでの動画撮影の信頼性が保証されます。タイムスタンプに沿った動画のハッシュは、ブロックチェーンに保存され、誰でも動画録画の信憑性とタイミングをチェックすることができます [20]。従って、コミュニティは提示された証拠を保証されるでしょう。

[20] https://en.wikipedia.org/wiki/Hash_function

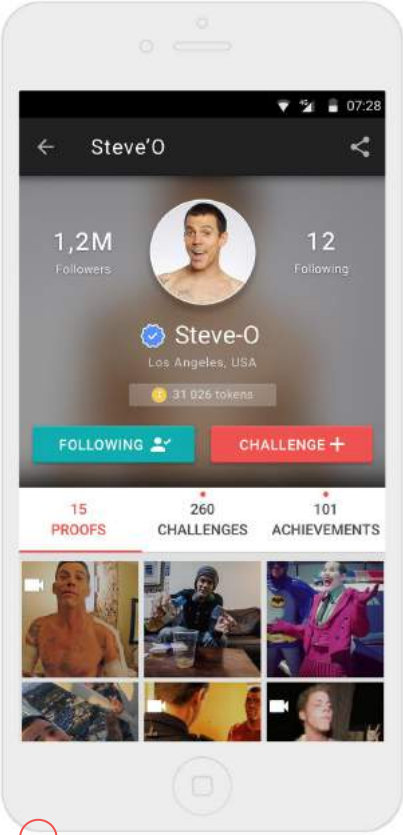
使用例：

トップブロガーチャレンジ

スターブロガーへのチャレンジは、YouTubeで新たな人気傾向となっています。多くの場合、ブロガー自身が視聴者にチャレンジするよう勧めています。

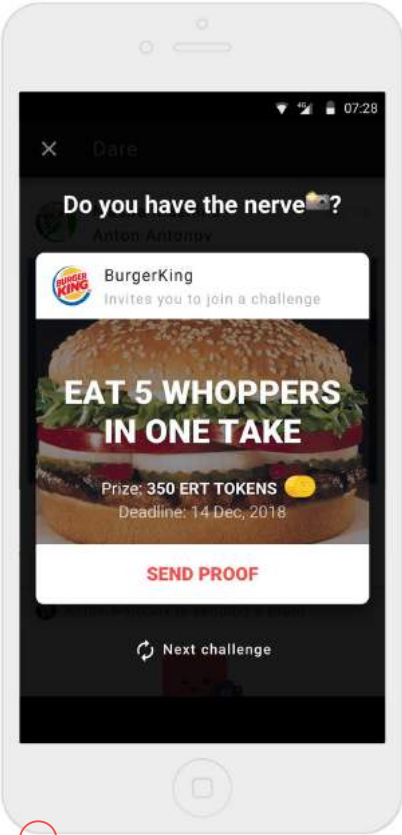
Eristicaは、既成で信頼性の高いプラットフォームを提供しています。そのプラットフォームでは、ブロガーが購読者にチャレンジを作成して、他のブロガーのチャレンジを受け入れることができます。

ERTトークンは、新しいレベルでイベントを収益化する機会を提供します。イベントから受け取った報酬により、ブロガーはそのイベントに参加する時、視聴者を引き入れるよう動機づけられます。また、勝者に Eristicaトークンで報いることで、視聴者の興味は刺激されます。



スターブロガーアカウント画面の例

オプション：現在および最終課題、業績など



人気ブランドチャレンジの例

プレーヤーが 350 ERTの報酬を受け取るには、一度に 5個のハンバーガーを食べなければなりません。

使用例:

ブランドチャレンジ

よく知られているブランドは、新しい方法でコミュニティと交流できるようになります。 これは、独自のチャレンジを作成し、Eristicaトークンで参加者に報酬を与えることで、ブランドは新たなレベルで、視聴者と協力できるようになることを意味します。

最近のバーガーキングの成功は、経済のトークン化に基づいた新種の相互作用において、本物の潜在能力を示しました[21]。

（彼らは、全てのバイヤーに報酬としてトークンを与えたのです。）

[21] http://www.bbc.com/news/technology-41082388

Eristica チャレンジ基盤

開発目標

ブロックチェーン業界は、経済主体のデジタルプロモーションに、基づいています。ビットコインブロックを発見した鉱夫に報酬を与えるか [22]、または分散されたスティミットブログのプラットフォーム内で創始者を励ましても [23]、それは強力な契約のメカニズムを生み出します。

業界の経験を活かして、Eristicaプロジェクトは、プラットフォームエコシステムの推進、適応、成長を目的とした独自のチャレンジ基盤を構築します。

この基金により促進された報酬の仕組みは、デジタルサービスプロバイダーが Eristicaエコシステムに加わるための自然なインセンティブになるでしょう。 Eristicaのネットワークの効果は、新しいパートナーがシステムに加わるたびに大きくなります。従って、ユーザーとネットワークパートナーにとって、エコシステムの価値は高まります。

一般的な倫理、すなわちコンテンツとトランザクションの合法性を提供することに加えて、エコシステムは不要な制限を課すことはなく、プラットフォームの魅力的なイメージを生み出すはずです。

財務活動

発行された全てのトークンの10%が、チャレンジ財団の活動のために予約されます。将来、手数料から受け取ったトークンの一部は、チャレンジ財団にも再投資されます。従って、財団は独自の資金調達源をもっています。

財団の活動は、活発なユーザー、オピニオンリーダー、有名なブロガー、そしてもちろん、エコシステム内で追加のサービスを提供する第三者の開発者に、報酬を与える定期的な配布を目指します。報酬額は、プロジェクト経済への貢献度に比例します。同時に、通貨の合計価値が大きくなるにつれて、支払いは徐々に減少します。

チャレンジ財団は、非個人的な結果指向の方法論を用いて、報酬の公平な配分を保証します。 報酬は明白で、コントロールされ、信頼できるものになります。 時間の経過と共に、報酬の仕組みは、賢明な契約の分散システムに完全に移行されます。

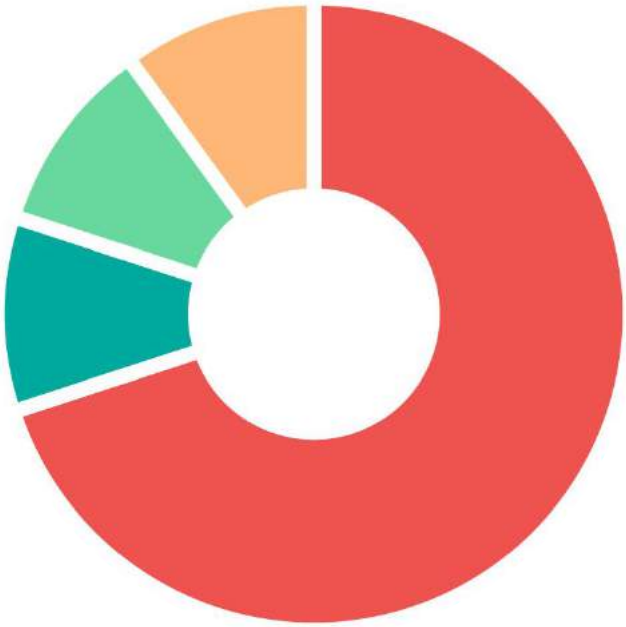
[22] http://www.bitcoinblockhalf.com/
[23] https://steem.io/getinvolved/posting-rewards/

Eristicaトークン発行

要約

Eristica ユーティリティートークン	募金の上限額
Eristicaトークンはユーティリティートークンクラスに属し、SECによって規制されていません。（Howey test = 19に関する見積もり）	**ハードキャップ：$** 10,000,000
ICO開始日	**ICO終了日**
トークンの事前販売- 2017年9月1日 メインICO開始 - 2017年12月7日	ICO決算 - 2018年2月7日
ICOの期間	**ICO終了条件**
販売前段階:45日 主な販売段階:62日	ICOは、ハードキャップまたはCOのいずれかの条件の履行を条件として、閉鎖されます。
トークンの総数	**追マイニング**
ERTトークンの687.575.392は、ICO開始日の賢明な契約の下で発行されます。販売されないすべてのトークンは、ICO後に焼却されます。	賢明な契約の条件の下では、トークンを追加発行することはできません。
トークンの基本価格	**支払いが承認された通貨**
ウェブサイトをご覧ください	BTC BTS ETH LTC BCH

トークン配置



- 全てのトークンの**70%**はICO内で購入可能です
- **10%**はEristicaチームのために予約されています。トークンは、24ヶ月の権利確定期間と6ヶ月の崖で賢明な契約を締結します
- トークンの**10%**は、プラットフォームのエコシステム開発のためチャレンジ財団に転送されます
- **10%**は初期投資家、プロジェクトアドバイザー、賞金プログラムのための準備金です

トークンの総数は、最初の問題によって厳密に制限されます。従って、デフレ経済モデルが、プラットフォームの枠組みの中で作られています。これは、時間の経過とともにトークンの価値を増加させます。

プラットフォームのサービスを使用するため料金として支払われるトークンは、プロジェクト現金積立金として、保管されます。ユーザーはトークンの増加する値に応じて、固定価格でトークンを購入することができます。

トークンの購入は、ユーザーの個人アカウントから利用可能になります。　ユーザーは銀行カード、現地支払い、または仮想通貨で支払うことができます。従って、古典的な地元のお金をEristicaトークンと両替する強力な流れが生み出されます。これは、プロジェクトの暗号経済におけるトークンの価値と流通をサポートします。

プロジェクト予算

ICO活動の過程で提起された基金は、Eristicaプラットフォームの開発に全て使用される予定です。資金調達量に応じて、ファンドの配分のため特定の計画が選択されます。

Eristicaは、スマートコントラクト技術とブロックチェーンを使用して、ピアツーピアのチャレンジ分野で先駆者になる予定です。達成された成功と、 100万人以上の強力なユーザー基盤は、この計画が実行可能であることを示しています。しかしさらなる開発には、膨大な労力と最先端の研究開発サイクルが必要です。

仮想通貨の変動を考慮すると、財団のリソースの最大 40%は、18ヶ月間プロジェクトの完全な機能を保証するために、信用通貨 USD / EURを使用して損失を防止されます。

以下の図は、資金調達額が $5.000.000の予算シナリオを示しています。

31%

研究開発

コアの開発、ブロックチェーン技術と賢明な契約の採用、新しいサービスの創出、投票メカニズムと賞金基金の実施。

23%

コンテンツ作成

ウイルス性コンテンツは、プロジェクトの利点の1つです。そのためEristicaは、高品質のコンテンツを作成し、世界中の有能なスペシャリストを獲得するために調達された資金の一部を管理するつもりです。また動画制作、オフラインイベント、テレビ番組の制作、様々な活動の費用も含まれます。

31%

マーケティング

プロジェクトを促進し、ユーザー基盤を拡大するための費用。新しい市場へのプロモーション、現地パートナーシップ。会議や問題関連の展示会を訪問。

15%

その他の費用

サーバー、訴訟費用、会計、経営およびその他の費用の支払い。

大衆間での仮想通貨の採用

仮想通貨に積極的な最初のユーザーは、 ITと暗号分野の専門家でした。最初、ビットコインの採掘は利益を上げず、それは、新技術をもつ全ての新人と知り合うための出発点となる導光のようでした。

イーサリアムの創始者である Vitalik Buterinは、鉱業を通じてブロックチェーンの世界にやって来ました。 オープンアーキテクチャーのため、誰でもコードを把握し、独自のバージョンのブロックチェーンを起動することも、ブロックチェーン技術を使用してアプリケーションを作成することもできます。

Eristicaプロジェクトは、若者間の暗号経済の促進を主要な目標の1つと考えています。従って、このプロジェクトでは、何百万人もの若者を暗号の世界に呼び込もうとしています。

最初のwonトークンは、暗号愛好家の未来世代にとって、新たな出発点となるでしょう。だから、誰かがイーサリアムのように、未来のプロジェクト創始者になるかもしれない！とは、決して言えないでしょう。

「初めて、私は6年前、ブロックチェーン業界に連絡を取りました。私の経験はとても単純なものでした。 私はインターネットに入り、20ビットコインを獲得した後、シャツを買うためにその8.5（17ビットコイン）を費やしました。現在、これらのビットコインは2万ドルの価値があります。 残念ながら、ロンドンの列車のどこかで、そのシャツを失くしました。」

Vitalik Buterin

イーサリアムの創始者、Vitalik ButerinとEristicaの創始者、Nikita Akimov 2017年、ロシアのカザンでの会議

ロードマップ

2015年

製品の創業を開始

2016年

登録ユーザー50万人に達成

McKinsey とWinter Capitalのスタートアップコンペに勝利$ 75,000の賞金を受賞

2017年

シンガポールと台湾の台北に、MOXとSOSV投資スタートアップアクセラレータのプログラムを完了

CIS諸国に110万人のユーザーが登録され、東南アジアとインド諸国に10万人が登録

モスクワのクリプト・バザールで勝利

12月ICO開始

2018年 第1四半期

期スマート契約導入

期東南アジア、インドの新型電話機に50万台のプリインストール

2018年 第2四半

期統合したブロックチェーン機能を備えたウェブサイト2.0の開始

期エコシステム内の機能的なトークン経済の開始

2018年 第3四半

第3四半期個人コンテンツ推奨のための第3四半期の仕組み

期業界最大の50人のブロガーとの戦略的パートナーシップ

2018年 第4四半

期米国市場での発売

2019年

300万人の登録ユーザー

結論

Eristicaプロジェクトは、2015年以来チャレンジの分野で革新を先導しており、すでに100万人以上のユーザーの信頼を得ています。プラットフォームの指数関数的成長は、ユーザーが作成したコンテンツのバイラリティーとチャレンジの動画が何百万もの視聴者を獲得し、新規ユーザーの参加を促すという事実の明確な指標になります。

FunTech業界は、新たな進化の突破口の戸口に立っています。多くの市場参加者は、経済のブロックチェーンとトークン化によってもたらされる全ての新しい機会を理解する段階にありますが、Eristicaは、オフラインとオンラインのチャレンジのため単一のプラットフォームを作成する先駆者になるつもりです。

プラットフォームのエコシステムにより、プロジェクトのプロバイダー、開発者、オンラインサービス、コミュニティはEristicaユーティリティートークンを介して互いに交流することができます。

第三者のゲーム開発者は、APIを使用して、製品にEristicaサービスを実行する機会を得ます。従って、プロジェクトは、古典的なオフラインのチャレンジとオンラインのeSports競争の両方を組み合わせます。シンプルなモバイルゲームでさえ、集団競技のためのプラットフォームに、容易に変わるでしょう。

プラットフォームのユーザーは、オンラインとオフラインのチャレンジに個人的に参加し、有名なブロガーと賭け、チャレンジの結果をうまく予測してお金を稼ぐことができます。さらに、第三者のサービスや開発されたプラットフォームエコシステムのサービスと積極的に交流することができます。

トークンは、エコシステムとプロジェクトのパートナーの両方で支払いが承認された普遍的な通貨になります。アプリケーション内でトークンを購入すると、安定したトークンの需要が生まれ、トークンの価値の流動性と成長にプラスの影響を与えるでしょう。トークンの流動性を高めるため、Eristicaは最大の取引所でのリスティングトークンに一生懸命取り組むつもりです。

創業チーム

Nikita Akimov

CEO

Eristicaの創始者。彼は、熱心な起業家とマーケティングの達人です。アジアで第1位のスタートアップアクセラレータである Mobile Only Accelerator（MOX）の卒業生になります。
Akimovは、スタートアップコンペティション Winter Capital＆McKinseyの勝者です。彼は事業の分散化と民主的匿名組織（DAO）の背後にいます。モスクワ州立大学、経済分析の数学的方法論学科の卒業生です。

Andrey Sheludchenko

CTO

彼は、エンタープライズモバイルプラットフォーム用のネットワークアーキテクチャとクラウドソリューションを構築する豊富な経験をもつブロックチェーンエバンジェリストです。ワイルドベリーのモバイル開発部の責任者でもあります。

Valentina Ivashchenko

COO

連続起業家。彼女は "AtelierKälte"オンラインストアの創設者で、Corporate Real Estate Fundのゼネラルパートナーです。職業は弁護士で、ロシア最大の石油会社との豊富な経験をもっています。

Artyom Dalevich

CMO

ハイテクプロジェクトの管理に関する一連の起業家と専門顧問。プロの数学者DalevichはAppnow.comプロジェクトの創始者で現在の資本金は1,000万ドルです。
また、世界中の国際会議でスピーカーを務めています。

指導者と顧問

Stan Larimer

BitSharesの創設者

ビットシェアズの共同創設者であるスタン・ラリマー(Stan Larimer)は、多筆なブロガー、キーノートスピーカー、そしてリアルタイム産業用グレードのデジタル貨幣コンサルのエキスパートです。
世界中の公共ブロックチェーン取引の半分を現在進行させているブロックチェーン技術の元祖であるCryptonomexを、彼は息子のダン・ラリマー(Dan Larimer)とともに設立したCEOです。
これらの取引はビットシェアズ、Steemit、ピアプレイズ、Muse、ゴロス、そして来年のEOSを含みます。
スタンは科学電気工学の学位をとり、アメリカの空軍士官学校でロケット科学を教え。無人の空中、地上、宇宙「ドローン」を、ロッキード・マーティン、ノースロップ・グラマン、ボーイング、ジェネラル・ダイナミクス、上海汽車といった航空宇宙産業の巨大企業と共に40年かけて作り上げました。

William Bao Bean

SOSVのゼネラルパートナー

William Bao Beanは、上海を本拠地とする中国初のスタートアップアクセラレータである China AcceleratorのSOSVのタイトルパートナーおよびマネージングディレクターです。
彼は、技術投資の専門家、革新者、思想家として有名で、 MOX、SOSV Mobile-Only Acceleratorの創始者です。

Michael Taggart

Cryptonomexの共同創設者であり社長であり

マイケルは、Cryptonomexの共同創設者であり社長であり。ビットシェアズやスチーム、EOSやピアプレイズ、そして他のプロジェクトの力となるグラフェンブロックチェーンというブロックチェーン開発会社の責任者でもあります。
彼はまたロンドンを基盤としたRemittioの、そしてデジタル通貨決算サービスを推し進める共同創設者です。

Evgeny Tchebotarev

500px創業者

数百万人の写真家のための写真市場である 500pxを設立した初めての起業家。Evgenyは、1）ソフトウェアによる教育の劇的な改善
2）新興企業が、アジアと西欧の間の橋渡しをするのに手助けとなるよう新たな探求に乗り出しています。

Bitbollo

ビットコイン礎石　イタリア

Bitbolloは、プロ•コンサルタント/イタリア大使でイタリア •ビットコイン財団メンバーの一人です。彼は最も有名なビットコインフォーラム（https://bitcointalk.org/）で伝説的なグリーン信用口座を持っています

Hayk Hakobyan

TinyCarrier Singaporeの創始者

連続起業家。 TinyCarrier Crowdshipping Companyの創設者。Haykの専門分野は、戦略、マーケティング、イノベーション、ゲームを中心としています。彼は、中小企業や多国籍企業と協力し、ビジネスモデルのイノベーションにおける主要なヨーロッパコンサルタントの一人とみなされています。

Ryan Shuken

連続起業家

連続起業家。MOXとChina Acceleratorのパートナーで、スタートアップ、投資家、メンター、パートナーのための MOXエコシステムの開発を監督しています。彼は、急上昇している専門家であり、中国における第1位のスタートアップポッドキャストの創設者です。

Melody He

MOXのパートナーインベスター

メロディーはMOXの投資パートナーです。彼女は、香港の投資銀行業務でキャリアをスタートし、ハイテク企業に対して飽くなき情熱をもっていることで知られています。
彼女は以前、他の大きなプロジェクトの中で、 Baidu IPOに取り組んできました。

William Shor

カスピアン・ベンチャーズのマネージング・パートナー

ウィリアム氏は、グローバルベンチャープロジェクトのため CVCの投資部門を率いています。彼の指導の下、 CVCはUber、Uber China / Didi Chuxing、Hyperloop One、Diamond Foundry、ASAPP、Astra Spaceなどの企業に投資しました。

ΣRISTICA

Follow us