



Cogmento - تطبيقات المؤسسة الموزعة  
الورقة البيضاء 1.0

## إخلاء المسؤولية

هذا المستند هو ملكية حصرية لمؤسسة Cogmento التجارية، شركة ديلاوير مسجلة في الولايات المتحدة الأمريكية. كل ما هو مذكور في التالي لأغراض بحثية ومعلوماتية فقط ويعتبر ضمن الملكية الفكرية الحصرية لمؤسسة Cogmento التجارية.

White paper: [https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0.pdf)

分布企业软件 白皮书

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_ZH.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_ZH.pdf)

코그멘토 백서

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_KR.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_KR.pdf)

コグメント ホワイトペーパー

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_JP.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_JP.pdf)

Sách trắng

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_VI.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_VI.pdf)

Buku Putih

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_ID.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_ID.pdf)

Техническая документация

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_RU.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_RU.pdf)

البيضاء الورقة

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_AR.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_AR.pdf)

Livre Blanc

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_FR.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_FR.pdf)

Informe blanco

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_ES.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_ES.pdf)

Facebook: <https://www.facebook.com/cogmento>

Twitter: <https://twitter.com/cogmento>

GitHub: <https://github.com/cogmento>

Help Center :<https://support.cogmento.com/>

Telegram link: <https://twitter.com/cogmento>

Medium <https://medium.com/@cogmento>

BitcoinTalk <https://bitcointalk.org/index.php?topic=5106531>

## قائمة المحتوى

غلاف

إخلاء المسؤولية

قائمة المحتوى

ملخص

العمل

السوق

الفريق

الرؤية

بلوك شين

العمل بالتوزيع  
اقتصاد الـ COGS  
تطبيقات الـ COGS اللامركزية  
توكن ERC-20  
الجدول الزمني لـ Cogmento  
توزيع التوكن والبيع  
استخدام العوائد

## ملخص

ما هي فائدة التطبيقات اللامركزية (أو المعروفة باسم DAAP) وكيف ستغير وجه المستقبل؟ اليوم، شركة Salesforce، الشركة الأولى في عالم البرمجيات كخدمة (SaaS)، تقدم منتجها الأبرز بتكلفة تبلغ 125 دولار للمستخدم في الشهر الواحد. على نحو مغاير، إدارة علاقات العملاء عبر التطبيقات اللامركزية يكلف 1% فقط - نحو 1.25 ربع دولار أو قل - ويصل إلى 0.125 دولار عندما يتغلب الاقتصاد المبني على فكرة التناقص والتدرج بدلاً من الأسعار المحددة. السؤال هنا، عندما يقفز عدد مستخدمي سالييز فورس من مليون مستخدم إلى مليار مستخدم، هل سيتخطون الأرباح الزائدة لصالح تقليل السعر؟ ربما لا. لكن في عالم التطبيقات اللامركزية والحوسبة الموزعة بإمكان كل شخص أن يربح بشكل متدرج. لهذا السبب جاءت Cogmento.

لكن الأمر لا يتمحور حول السعر المنخفض، بل هو تأسيس لشبكة موزعة وغير قابلة للتغيير ومشفرة ذات مستويات وصول محددة جداً. مزايا استخدام بلوك شين (Blockchain) جليّة في تطبيقات المؤسسة. إنها مهمة Cogmento لتحويل هذا إلى حقيقة وللانتمال ببرمجيات المؤسسة إلى المرحلة القادمة من التطوير الثوري.

## تاريخ

Cogmento هي أول جيل فائق لإدارة علاقات العملاء (CRM) وتطبيقات الشركات العاملة بتقنية بلوك شين. منذ 2003، قدم فريقنا خدمات عبر FreeCRM.com و CRMPRO.com لأكثر من 500 ألف شركة حول العالم. انطلاقاً من خبرة ستة عشر عاماً في إدارة علاقات العملاء عبر الخدمات السحابية، قررنا الانتقال إلى الخطوة التالية والبدء في التحول من الخدمات السحابية إلى تطبيقات للشركات باستخدام تقنية بلوك شين وموزعة بشكل كامل. مع وجود متطلبات عالية للأمن في الوقت الحالي كتشفير البيانات بسهولة وضمان فاعلية النقل والثبات، مستقبل الحوسبة الموزعة بشكل كامل في مواجهة الأنظمة السحابية الأحادية والمركزية يحتم الانتقال إلى الخدمات المعتمدة على تقنية بلوك شين هجينة موزعة بشكل كامل وذات بنية لامركزية.

## العمل

تتيح إدارة علاقات العملاء (CRM) لأصحاب الأعمال تعقب المعلومات فور وجود روابط معها. بشكل أساسي، تستخدم إدارة علاقات العملاء لتتبع خطوط المبيعات ومساعدة البائعين في تنظيم وتحليل علاقاتهم والمساعدة في التعرف على الفرص أو الخطوات التي يمكن أن تزيد من المبيعات. لكن إدارة علاقات العملاء تعني أكثر من هذا ويمكننا أن نفكر فيها كالبرمجيات الجماعية المستخدمة في عالم الأعمال. لا تستخدم إدارة علاقات العملاء في تقوية مجموعات المبيعات فحسب، بل تستخدم أيضاً بشكل واسع في مكاتب خدمة العملاء ويمكن أن تكون مفيدة كذلك في خطط سير العمل الداخلية، مثل إدارة المهمات وإدارة المشاريع. تعمل إدارة علاقات العملاء كأدوات التواصل للتسويق والدعايا. إدارة علاقات العملاء هي مجموعة غزيرة من الآليات التي تجعل أصحاب الأعمال على دراية بشكل أوسع عن كل أنواع القرارات التي تتخذ في كل يوم.

عن طريق الخدمات السحابية يمكن الاشتراك ببرامج الـ CRM والبرامج المعتمدة على COGS، ويتم احتساب قيمة الاشتراك بصفة شهرية أو سنوية. الآن، هناك عدد محدود من شركات إدارة علاقات العملاء التي تبيع منتجها مغلفاً ومزوداً بشهادة أو برنامج يتم تثبيته. الجزء الأكبر من السوق قائم على التطبيقات المعتمدة على الخدمات السحابية. هنا تتفاوت الأسعار، في المقدمة يأتي Salesforce.com بتكلفة 375 دولار في الشهر للمستخدم الواحد (تدفع سنوياً) مع أسعار أقل حتى Zoho CRM بـ 12 دولار. أغلب مزودي إدارة علاقات العملاء يمثلون المستوى المتوسط، مثل Insightly بتكلفة ما بين 29-99 دولار وأكثرهم يقدمون مستويات مختلفة من الخصائص والأسعار. هناك خدمات موجهة لصناعات معينة لتغذية سوق الصناعة مثل سوق السيارات، أما إدارة علاقة العملاء الخاصة بالشؤون المالية المنزلية والتأمين فهي تمثل الجانب الأعلى في الأسعار، وفي العادة يتراوح سعرها بين 100-250 دولار في الشهر للمستخدم الواحد.

المستخدمون لإدارة علاقات العملاء هم عالقون ولكن بصورة إيجابية مع الخدمة ذاتها لكونها حاوية لكل المعلومات الحيوية للشركة المخزنة في أنظمتها. حيث يصبح من الصعب التغيير إلى نوع آخر. لهذا نسبة تناقص العملاء منخفضة جداً. لناخذ في الاعتبار سهولة التغيير بين مزودي خدمات البريد الإلكتروني وخدمات الاستضافة وغيرها، أما في حالة التغيير من مزود إدارة علاقات العملاء لآخر فهو صعب إلى حد كبير بسبب الاختلاف في قواعد البيانات. ليس من غير الشائع أن يبقى العملاء لوقت طويل. لدينا بالفعل عملاء حاليين منذ أكثر من عشر سنين.

من تجربتنا في الصناعة، نحن على دراية برغبة العملاء في الاستمرار لوقت طويل. لعدم وجود سبب للتغيير من نظام شبيه آخر، فإن نسبة تناقص العملاء ضئيلة. إلى جانب ذلك تعلمنا الأسباب الكامنة وراء اختيار العملاء لمزود لإدارة علاقات العملاء عن آخر، كما تعرفنا على المشاكل الشائعة والقيمة. على مدار السنوات الست عشر الماضية، وصلنا إلى جوهر ملخص هذه المعلومات ويمكننا صياغتها كالتالي: يريد العملاء شيئاً بتكلفة ميسورة وسهل الاستخدام مع خدمة عملاء ممتازة. الأمر بهذه البساطة. وكجزء من خطة الذهاب إلى السوق الخاصة بـ Cogmento وسياسة استخدام الأموال، بعض هذه المبادئ الإرشادية الدقيقة ستظهر بوضوح (مراجعة).

## السوق

برامج إدارة علاقات العملاء (CRM) في الوقت الحالي هي كثيرة وواسعة الانتشار في سوق الحوسبة السحابية. يكمن التباين في الصناعة حول واجهة المستخدم والسعر والخصائص المحددة.

**Salesforce.com**: عملاق المليون طن في عالم إدارة علاقات العملاء، تقدم الشركة عروضاً قوية وجزيرة ولكنها مرتفعة التكلفة بالنسبة للكثيرين. يتطلب الاشتراك في بدايته الدفع السنوي. تقدر قيمة الشركة بـ 110 مليار دولار، النسبة الغالبة من فوائد الشركة تغذي خطط النمو، لذلك نجد أن الأسعار تعكس حاجتهم لدعم المبيعات والتسويق. المدير التنفيذي مارك ينيوف هو شخصية بارزة وإنسان عظيم.

**HubSpot**: بدأت الشركة كخدمة للتسويق الداخلي (Inbound Marketing) في الأونة الأخيرة أدخلت إدارة علاقات العملاء لتحافظ على انخفاض مستوى تناقص العملاء. التخصص الأساسي لهاسبوت هو التسويق الداخلي لكنها أعادت تموضع نفسها كأداة أعمال متكاملة وتحوي نظامها البسيط لإدارة علاقات الأعمال. لكون هذا ليس التخصص الأساسي لهاسبوت، فهم يقدمون هذه الخاصية مشمولة في عروضهم أو على حدة. بشكل عام، السعر مرتفع جداً بالنسبة لحزمة كاملة، إلا أنها شائعة الاستخدام. رأس المال السوقي للشركة يبلغ 5.7 مليار دولار.

**Insightly**: شركة قائمة على رأس مال استثماري وتضم 190 موظف، تأسست إنسايتلي في سنة 2009 واستطاعت عبر جولات للتمويل جمع أكثر من 78 مليون دولار. اتسم تطوير منتجهم بالبطء خلال السنوات الماضية، إلا أنهم برعوا في تقديم واجهة مستخدم نظيفة. في الأونة الأخيرة فقط أصبحت خدمة دعم العملاء خاصتهم أكثر تنافسية.

**SugarCRM**: نحن نتذكر عندما أسس جون روبرتس شركة شوجار في سنة 2004، وقد ساعدنا كلينت والفريق على بناء الخطوات الأولية في قواعد البيانات. النسخة الأولى من شوجار كانت مصدر مفتوح، وحتى الآن لاتزال بعض الأجزاء كذلك. جمعت الشركة أكثر من 100 مليون دولار.

**Pipedrive**: القادم الأحدث والأكبر، تعتمد مبيعات بايب درايف على نهج كان بان في هندسة البرمجيات. مع أكثر من 350 موظف و 50 ألف عميل. قامت الشركة بتسع جولات لضخ التمويل، لتحصل على مجموع يزيد عن 91 مليون دولار و 60 مليون دولار في السلسلة C التي تمت في 2018. تم تحديث المنتج في الأونة الأخيرة وصقله ليصبح فعال ومحبوب من قبل المستخدمين.

**FreshWorks**: تمثيل لمدى اتساع مزايا إدارة علاقات العملاء، تقدم شركة فريش ووركس خطط فردية وحزم مخصصة لتطوير المبيعات ومركز دعم فني ومحادثة نصية ومحادثة مكتبية وفريق للإدارة. بالنسبة إلى الكمّ الواسع من الخيارات التي تقدمها الشركة للعملاء، فإن السعر تنافسي للغاية حيث يكون بالنسبة للعنصر أو الخطة الواحدة ما بين 12-80 دولار في الشهر للمستخدم الواحد. واجهة المستخدم ممتازة وترتكز على خدمة العملاء، استطاعت فريش ووركس جمع أكثر من 249 مليون دولار وقدرت قيمتها بأكثر من 1.5 مليار دولار.

## الفريق

في سنة 2003، أسس إيريك ستون وهاريل مالكا موقعي [FreeCRM.com](http://FreeCRM.com) و [CRMPro.com](http://CRMPro.com) والذان وصل نموها إلى تقديم منتجهم لأكثر من 500 ألف شركة حول العالم. في سنة 2017 بدأ إيريك وهاريل في تحديث نظام إدارة علاقات العملاء باستخدام تقنية متطورة من فيسبوك ومن ثم عملا على بناء تطبيقاتنا الأولى لأندرويد وأي أو إس. اتضح خلال هذا التطوير أن هناك مزايا معينة لتقنية بلوك شين يمكن أن تكون بالغة القيمة لأنظمة إدارة علاقات العملاء. حيث نحصل على بيانات مشفرة وأمنة مع مستويات وصول محددة للغاية ووثيقة، بالإضافة إلى صلابة ثبات البيانات والمقدرة على التنبؤ أو دعم نواتج وخطوات سير العمل.

إيريك ستون، المدير التنفيذي، يعمل على تقنية بلوك شين منذ 2013 وعمل على بناء تطبيقات رائجة للهاتف للمحافظ الإلكترونية. مع خبرة 39 سنة في البرمجة و23 سنة في إدارة المشاريع الناشئة و16 سنة في تسيير شركة إدارة علاقات العملاء، يجمع إيريك بين الخبرات في العمل والإدارة وبين الشؤون المالية والتكنولوجيا. يدير إيريك مشاريع بارزة في كبرى شركات العالم مثل ويلز فارجو وتويوتا وكايزر برماننت. قدم إيريك أيضاً مشاريع للجيش البري للولايات المتحدة الأمريكية وجيش البحرية وبورصة شيكاغو التجارية ونتورك سولوشن وغيرهم. يمكن لإيريك التعامل مع أي لغة برمجة بسهولة وهو حاصل على درجة الماجستير في التكنولوجيا الحيوية ودرجة بكالوريوس مزدوجة في الكيمياء الحيوية والأحياء الجزيئية من جامعة بوسطن.

هاريل مالكا، كبير مسؤولي التقنية في Cogmento، وهو مستمر في منصبه بدايةً منذ سنة 2003 عندما تم إطلاق FreeCRM.com و CRMPRO.com. باعتباره مديرًا للتقنية، يحمل هاريل خبرة أكثر من 20 سنة في تجارب هندسة مشاريع التطبيقات الكبيرة في الدعايا وذلك مثل عمله ككبير مسؤولي التقنية في شركة Glow Media وفي مواقع قيادية في التطوير لدى BBC Worldwide. كمهندس ومطور رئيس، هاريل هو مهندس ملم بكل ما يخص قواعد البيانات ويتقن العديد من لغات البرمجة لكنه يفضل العمل على بايثون. <https://www.linkedin.com/in/harelmalka/>

أوسكار أجويلار هو المهندس الرئيس لقواعد البيانات ويملك خبرة تزيد عن ست سنوات في تطوير تطبيقات الهاتف وتجارب مهمة في تطوير سلسلة من التقنيات الأحدث في كل من الجهة الأمامية والجهة الخلفية للبرمجيات. ينشط أوسكار أيضًا في عالم العملات المشفرة، حيث عمل كمهندس تقني لبورصة غير مركزية (DEX). يحمل أوسكار شهادة ماجستير في تطبيقات الحاسوب من الجامعة الوطنية المستقلة في المكسيك. <https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>

## الرؤية

كبرنامج أو كخدمة غيرت وجه نموذج برامج المؤسسات، ستمثل التطبيقات اللامركزية والتطبيقات الموزعة الجبل القادم من اللامركزية، وستكون Cogmento الأولى في تقديم حزمة من التطبيقات لأصحاب الأعمال والمستهلكين. يمكننا أن ننظر إلى بطاقات شراء COGS على أنها ربع دولار معدني تضعه في آلة ألعاب الأركاد، لكن في هذه الحالة ستضع بطاقات الشراء (أو التوكنز) في تطبيقات ولتدير التطبيقات أيضًا، مثلما في إدارة علاقات العملاء، التجارة الإلكترونية، تحليلات الذكاء الاصطناعي واستخبارات الأعمال، أو أن تقوم بتخصيص تطبيقك الخاص. بشكل متدرج، ستقل قيمة البرنامج إلى الحد الأدنى.

إذا فكرنا في برنامج مثل Salesforce بنفس ضخامة فيسبوك فهذا يعني توفير التكنولوجيا لعدد مهول من الأشخاص بسعر زهيد جدًا. إذا أصبح النموذج اللامركزي هو النموذج الأمثل لبرمجيات المؤسسات، وفي هذه الحالة عندما يقفز عدد مستخدمي Salesforce إلى مليار مستخدم فستكون التكلفة بنسبة 1/1000 بالمقارنة مع التكلفة في وجود مليون مستخدم، لكن بالطبع، هذا غير واقع. مع تكاثر الموارد المنضمة إلى شبكة Cogmento والوصول إلى كتلة أكبر، سنتمكن من تحقيق الكفاءة والسعر المنخفض في نظام لامركزي مفتوح ومحفز، وسيتقاسم كل المشاركين نسبة كبيرة ناتجة عن توفير التكلفة.

التطبيقات التشغيلية وتطبيقات الإدارة هي نواحي بارزة لما يمكن تحقيقه مع COGS وتقنية بلوك شين مثل برنامج لتخطيط مصادر المؤسسة، والذي بإمكانه أن يشمل جوانب فرعية مثل المحاسبة والموارد البشرية والتوريد والخدمات اللوجستية والتخزين والتصنيع والمبيعات والتوزيع وإدارة الجودة وإدارة المشروع. البيانات غير القابلة للتغيير والموزعة تقدم قيمة أكبر، وتضيف Cogmento طبقة إضافية من الحوكمة والإدارة عبر تحفيز الموظفين مع تقنية بلوك شين أو سلسلة الكتل (Blockchain)، وبذلك لا تزودنا بالتطبيقات فحسب، بل تجعل الموظفين يسرعون في الانخراط مع النظام المالي الجديد.

تعمل منصة Cogmento عن طريق استهلاك توكن COGS الذي يمثل خدمة تطبيق مُقاس عبر الاعتماد على موارد الشبكة للوصول إلى تطبيق معين أو الخصائص الأخرى، وهذا يعني أن التطبيق الموزع يمكن أن يكون خدمة أو تدرج أو تخصيص أو للحصول على مزايا وتخصيصات أخرى. لذلك بطاقات توكنز الخاصة بـ Cogmento، أو COGS، يتم استهلاكها في عمليات الوصول إلى التطبيقات والتحديث وحذف البيانات أو كما تسير مهام العمل، أو يتم استهلاكها خلال إتمام التقارير والوصول إلى أهداف العمل المحددة. بهذا تمثل COGS قيمة وعملة خدمة البرنامج نفسه، وفيما يخص الحجم الاقتصادي فهو مصمم ليدعم كل التطبيقات سواء كانت صغيرة أو تطبيقات شركات عملاقة. واجهة برمجيات والتطبيقات اللامركزية لـ Cogmento ستحقق آليات عمل برامج المؤسسة عبر ضمان تخطيط موارد المؤسسة (ERP) وإدارة سلسلة التجهيز (SCM) ونظام إدارة الموارد البشرية (HRIS) وغيرهم.

عبر ربط العديد من الأعمال خلال منصة Cogmento، نجد أمامنا نظام شامل وبيئي للمنتج ومزودي الخدمة، والذي يمكن أن يمتد تعاونه عبر النظام كما في داخل السوق أو مراكز تبادل المعلومات عبر سلسلة القيمة كلها. تساعد Cogmento على تحقيق التشغيلية

التبادلية في عملياتها وآلياتها كما في بناء الكتل التي يتم تطويرها للاستخدام الواسع في برامج تخطيط موارد المؤسسة وإدارة علاقات العملاء وغيرها من تطبيقات الأعمال.

## بلوك شين

تتطلب Cogmento شبكة غزيرة وموزعة ومبنية على الإجماع والتكامل، ومن ثم تستخدم حل بلوك شين ذا معدل إنتاجية أعلى. كخطة تنفيذ أصيلة، تركز Cogmento على السرعة والأمن بشكل أكبر من الآلة الافتراضية أو الآلية المعتمدة على العقد الذكي، بالإضافة إلى التعقيد والتكلفة. حزمة تطبيقات Cogmento، وخاصة منتج الحد الأدنى، سيكون فيها التركيز على الاقتصاد البسيط للنوكن وعمل التطبيق. لذلك سيتم استهلاك أو تدمير الـ COGS خلال تنفيذ التطبيق بطريقة مشابهة لوضع العملات المعدنية في آلة البيع.

في البداية يتم توزيع الـ COGS الخاصة بـ Cogmento كتوكن من نوع ERC-20 معتمدة على بلوك شين إيثيريوم، مع ذلك، النظام الإنتاجي لـ Cogmento لا يحتم الاعتماد على بلوك شين إيثيريوم. يتم استهلاك حاجة التطبيقات اللامركزية لـ Cogmento للـ COGS عبر التشغيل وسيظلوا متوازيين مع النظام الاقتصادي للتطبيق ككل وليسوا مستقلين أو معرضين للأخطار الأمنية أو أي تقييدات للتطبيقات اللامركزية المقترنة مع آلية عمل العقد الذكي.

تتكون Cogmento من ثلاث طبقات: (1) البيانات المركزية المخزنة وبلوك شين. (2) برنامج وسيط لواجهة برمجة التطبيقات. (3) أنظمة طبقات التطبيق. تعمل الأنظمة المخزنة وبلوك شين الخاصة بـ Cogmento عبر الذكاء الاصطناعي عن طريق الكم الكبير من البيانات والتحليلات المؤدة. البيانات الأساسية في بلوك شين والبيانات التخزينية هي غير قابلة للتغيير ولامركزية عبر التقنيات التحتية. ستحصل طبقات التطبيق على آليات العمل عن طريق الـ COGS بالاعتماد على البنية التحتية الداعمة والتكلفة المدعومة بالاقتصاد.

شبكة بلوك شين المشتركة ذات الأداء العالي ستستخدمها Cogmento في إصدارنا الأول، إلا أن Cogmento لديها جدول زمني لتحقيق هذا القرار وإطلاق الهيكل الكامل لمنصتنا الموزعة. ستركز Cogmento في البداية على قيمة المستخدم في اقتصاد التطبيق - الدفع للتطبيقات عبر العملات المشفرة، تحفيز سير العمل وتلعب التطبيقات باستخدام الـ COGS المترامنة، بعد ذلك سيتم التركيز على تأقلم المستخدم والتركيز على العديد من مزايا التطبيق بينما يتم تطوير آليات العمل ذات المستويات الأعلى عبر استخدام بيانات بلوك شين متممقة وذات علاقة تواكل متبادلة.

ستعمل Cogmento على تطوير البنية النوية في مقدمة تصميم الآلة الافتراضية للبلوك شين مع تسيير وتحكم لبيانات التنفيذ مثل Augur و Aragon وغيرهم كجزء من المرحلة الثانية - وسنطلق حزمة من تطبيقات المؤسسة اللامركزية وحلول أخرى. من منظور البنية التحتية، تحتم معايير بلوك شين Cogmento وجود نسبة عالية لنظام معالجة المعاملات (TPS)، والتكلفة المنخفضة لكل تحويل تتم عبر بنية غير قابلة للتغيير ومُقررة.

هناك العديد من الحلول المحتملة مثل Ethereum و Zilliqa و Holochain و EOS و Hadera و Cosmos، لكن المصادر المشتركة ووسائل دفع المبالغ القليلة جدًا حاضرة في الوقت الحالي وستمثل الرؤية الأولى لـ Cogmento، لتأسيس تطبيق لامركزي معتمد بشكل كامل على الاستفادة الاقتصادية من التطبيق مثل إدارة علاقات العملاء. انطلاقاً من الخطوات الأولية، سيتم الدفع للخدمات عبر العملات المشفرة، وسيتم القياس بالاعتماد على بنية دفع المبالغ القليلة في البلوك شين، والجدول الزمني لمنتجنا، وسنقوم بالتركيز بدرجة أكبر على جهودنا في تطوير مستويات أعلى من شبكة البلوك شين.

تركز Cogmento على تقديم برنامج مؤسسة سحابي عبر نظام عالمي موزع وعادل للدفع والخدمات المقاسة باستخدام توكنز COGS. الاستخدام البسيط للتحميل واستخدام التطبيقات في متجر التطبيقات هو مثال مشابه لتجربة الشركات الصغيرة والكبيرة في كل مكان في استهلاكهم لبرامج المؤسسات الموزعة السحابية عبر قطع صغيرة جدًا. يمكن بهذه الطريقة الاستفادة من موارد الشبكة عند الطلب وبشكل مثالي وعادل لاقتصاد برنامج المؤسسة المبني على التطور الطبيعي للسوق.



## العمل بالتوزيع

الـ COGS هي عملة تطبيقاتنا اللامركزية وفي نفس الوقت يمكن التحصل عليها لتحفيز سلوك معين ولتقدّم دورة عمل المؤسسة. يمكن لمستخدمي التطبيقات المعتمدة على الـ COGS ربح المزيد منها بطريقة إضافية فور إتمامهم لمهام محددة على مدار سلسلة العمل، مثل الانتهاء من تقديم مرحلة عرض العمل لصفقة كبير، أو تحويل عميل محتمل إلى عميل، أو إنهاء المهمات والتقدم في إدارة علاقات العملاء. ستستخدم الـ COGS لتحصّل هذه المهام العملية وفق عدد محدد مسبقاً منها، وهي كمية يمكن أن تتغير بشكل حركي وفق عوامل عديدة تشمل الوقت وكل ما هو مشمول ليتم تشغيله في العقود الذكية للبلوك شين. تحفيز السلوكيات عبر سير العمل بتقسيم الـ COGS هي وسيلة لتطوير أي تطبيق مؤسسة، وتؤدي إلى تأقلم المستخدم بدرجة أكبر مع التطبيق وإلى التطور في صنع تطبيقات العمل وذلك عبر سلسلة مميزة من العوائد والجوائز التي يحصل عليها المستخدم فور تحقيق مهام العمل.

## اقتصاد الـ COGS

يمكن أن يتحقق اقتصاد الـ COGS خوارزميةً عبر الطلب الذي يقوم به مستخدم التطبيقات اللامركزية وفق الموارد المتاحة والمحددة. على سبيل المثال، إدخال عدد كبير من بيانات العملاء المحتملين في نظام لإدارة علاقات العملاء يستهلك الكثير من السعة التخزينية للبيانات لكنه يستهلك نسبة قليلة جداً من الطاقة الحسابية بالمقارنة مع التطبيقات الضخمة لإبداء الأصوات وكما في إدارة سلسلة التجهيز (SCM). الاستمرارية المطلوبة لهذه البيانات عالية بالمقارنة مع التعريف التسلسلي عبر موجات الراديو (RFID) في أقرص الأدوية بعد خروجهم من خط التصنيع، حيث أن الأقرص لا تُستهلك مباشرة بعد إتمام التعريف التسلسلي.

تحقيق الاقتصاد التشغيلي عبر مقياس الكتلة الأدنى هو الحالة المثالية للأنظمة الموسعة الضخمة وليست Cogmento سوى طموح واحد عبر النطاق العالمي. الحصول على تكلفة مخفضة لخدمات التطبيقات الموزعة في نفس الوقت الذي تقدم فيه محاكاة لاقتصاد التطبيق هي فرصة تتيح للأعمال أن تساهم في قيمة الشركة وتساهم في اقتصاد بلوك شين الـ COGS. في الوقت الذي يزيد فيه الطلب على تتبع البيانات وعندما يزيد الطلب على تتبع البيانات الدقيقة كما في إنترنت الأشياء (IOT) وإدارة سلسلة التجهيز، تكون الـ COGS مستعدة لتدرّج ضخم عبر منظمات متعددة.

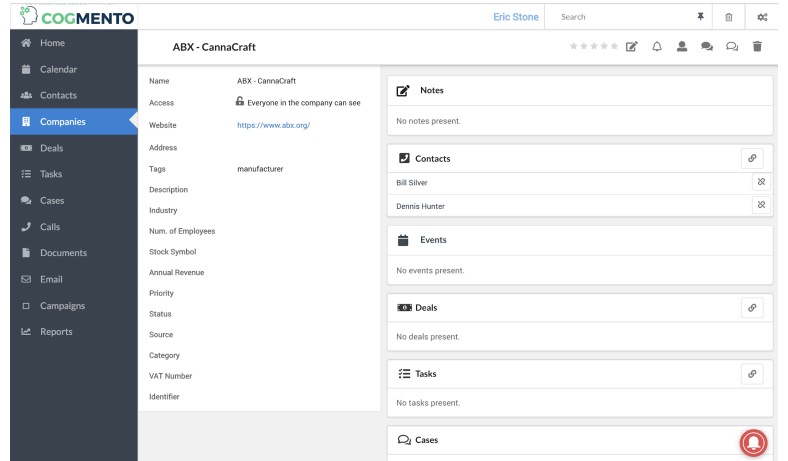
يمكن للاقتصاد الحركي (الديناميكي) أن يتحقق إذا تم استخدام العملات المشفرة وتقنية بلوك شين عبر موارد شبكة مُتشاركة في تطبيق موزّع. شبكات البلوك شين الحالية التي تعمل في سلع الكمبيوتر لتشغيل شبكاتهم مثل السلع التخزينية كوحدة المعالجة المركزية (CPU) وذاكرة الوصول العشوائي (RAM) ومن ثم تقوم بعمليات نقشير وإعادة بيع، سيضطروا أيضاً للتكيف مع فكرة تغيير أنظمتهم المالية للحصول على سعر مضمون للخدمات. تأمل Cogmento أن تحقق بعض الموازنة من خلال النظام عن طريق كونها بصفة أولية المزود الوحيد للتطبيقات اللامركزية المعتمدة على الـ COGS وشبكة بلوك شين المعتمدة على الـ COGS، وعند تحقق هذه البنية الموزعة بشكل كامل سيكون الاقتصاد مرناً بالدرجة التي تسمح بالإمداد بتنبؤ لأسعار خدمات المنصة.

## تطبيقات Cogmento اللامركزية

ستطلق Cogmento حزمة من تطبيقات المؤسسة اللامركزية والتي تركز على التطبيقات التي تحظى باهتمام من فئات متنوعة على مستوى العالم مثل إدارة علاقات العملاء والموارد البشرية والتوريد والتجارة الإلكترونية وتخطيط موارد المؤسسة (ERP) وإدارة سلسلة التجهيز. بصفة مبدئية، ستطلق Cogmento تطبيق شامل لإدارة علاقات العملاء مع أسعار وقياس للخدمات باستخدام عملة مشفرة بسيطة كمتوسط للقيمة. كلما زاد عدد التطبيقات وزاد عدد مستخدمي المنصة، ستصبح نماذج الأسعار أكثر حيوية عندما تنمو التطبيقات وعندما تنمو شبكة البلوك شين.



تطبيق لامركزي للهاتف لإدارة علاقات العملاء



تطبيق لامركزي للويب لإدارة علاقات العملاء

## توكن 20-COGS ERC

صنعت Cogmento مليار من الـ COGS ليتم استخدامها على منصتنا. بالرغم من أنها توكن مبنية على الإيثريوم، فنحن لن نكون مقيدين باستخدام تقنية بلوك شين للإيثريوم في بيئة إنتاجنا المستقبلية. ستستخدم Cogmento توكن 20-ERC طالما أنه يؤدي الأغراض المطلوبة وبإمكانها بسهولة التحول إلى أي سلسلة بدائية قد نأمل بتنفيذها في المستقبل.

العقد الذكي للـ COGS متاح هنا:

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

على تقنية بلوك شين إيثيريوم وتمثل توكنز ERC-20 التي سيتم استخدامها في منصة تطبيق المؤسسة الموزع.

الموقع الرسمي والاتصالات لنظام Cogmento هو Cogmento.com ويمكنك التواصل معنا على [cogmento@](mailto:cogmento@) على تويتر،  
على فيس بوك <https://www.facebook.com/cogmento>، وعلى تيلجرام <https://t.me/cogmento>.

10.000.000 COGS - إير دروب (Airdrop)

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60.000.000 COGS - الخدمات الاستشارية

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150.000.000 COGS - الموظفون

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300.000.000 COGS - محجوز / غير نشط

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

## الجدول الزمني لـ Cogmento

2019-2020

افتتاح المكافآت	1 فبراير 2019
افتتاح ما قبل البيع	
افتتاح منتج الحد الأدنى	
الافتتاح الرئيسي	1 مارس - 31 يوليو

المزيد من التطبيقات اللامركزية	2020
الموارد البشرية	يناير
التجارة الإلكترونية	مارس
التسويق	مايو
تخطيط موارد المؤسسة وإدارة سلسلة التجهيز	يوليو
المحاسبة والحسابات	سبتمبر
جدول الإصدار 2.0	ديسمبر

ستصدر Cogmento سلسلة من التطبيقات الداعمة للـ COGS، وكلها ستستفيد من سجل تقنية البلوك تشين لتتبع التغييرات والتحويلات المالية خلال البنية التحتية للتطبيق. منتج الحد الأدنى هو واحد من خصائص المستوى الأولي، كذلك الدفع للخدمات عبر العملات المحلية أو العملات المشفرة أو الـ COGS، والتغييرات المطابقة يمكن إضافتها مع خدمات برامج الـ SaaS التقليدية للمؤسسات مثل إدارة علاقات العملاء.

## توزيع التوكن والبيع

مكافآت/أير دروب	1%
المستشارون	6%
الموظفون	15%
محجوز/غير نشط	30%
1 مليون دولار رأس المال غير المادي	8% ما قبل البيع
40 مليون دولار رأس المال المادي	40% البيع

\*\* انظر استخدام العوائد في الأسفل \*\*

## المكافآت

كدعوى للانضمام إلى مجتمعنا، ستخصص Cogmento مكافآت (آير دروبس) بنسبة 1% من كل التوكن، أو 10.000.000 COGS.

## المستشارون

مستشارو Cogmento هم شركاء مهمون في الصناعة ومتعاونون استراتيجيون وخبراء في نطاق واسع من مجالات الأعمال والتكنولوجيا. تخصص 60 مليون COGS للمستشارين الاستراتيجيين والشركاء.

## ما قبل البيع والبيع

ستبدأ Cogmento بجمع التمويل عبر بيع بسيط للعملة في بيتكوين ولايت كوين وبيتكوين كاش وإيثريوم وريببل وإي أو إس وغيرهم. البيع العام بقيمة 40 مليون ويتبعه 80 مليون من الـ COGS.

## الموظفون

كجزء من خطة جذب وحماية الموهبة، تخصص Cogmento جزء من الـ COGS لاحتياجات الموارد البشرية.

## محفوظ

نسبة الـ 30% الباقية ستظل خارج الدورة وغير نشطة.

## غير مبيعة

الـ COGS التي تظل غير مبيعة سيتم إضافتها إلى المخزن غير النشط.

## استخدام العوائد

Cogmento هي مساحة تنافسية للغاية، وكلما زادت حدة المنافسة كان الناتج أفضل للعمل. فضلاً راجع السوق التنافسية بالأعلى لترى مدى قوة التمويل الذي حصل عليه منافسوننا - السوق في تصاعد.

لنحقق التنافسية على نطاق العالمية، يجب أن يكون لدينا منتج مثالي وخدمة عملاء أفضل ومبيعات وخطط تسويق أفضل ومقاييس اقتصاد أفضل. ستساعدنا تقنية بلوك شين على تحقيق هذه الأهداف، مع ذلك فإن هذا العمل كثيف لدرجة كبيرة في بعض الجوانب.

أولاً، نحن ملزمون بدائرة ضخمة من البحث والتطوير لشبكة البلوك شين في السنوات القليلة القادمة. لتحقيق هدف تطبيق إدارة علاقات العملاء الموزع، نحتاج إلى الحصول على شبكة بلوك شين عامة مع 3.000 تحويل في الثانية. حالياً، لدينا العديد من الأنظمة المرشحة، وجهودنا في البحث والتطوير ستتركز حول أفضل الأنظمة بالنسبة للفترة الزمنية القصيرة. تقديرنا الخاص هو أننا سنحتاج إلى حوالي

12 مليون دولار على مدار السنوات الأربع القادمة للتركيز على بلوك شين إدارة علاقات العملاء الخاصة بنا وإتاحتها للسوق بشكل كامل.

ثانيًا، نحتاج إلى أن نوسع وندعم النظام البيئي العالمي، ونريد أن نكون تنافسيين على نطاق محلي بالنسبة للسعر وخدمة العملاء. على سبيل المثال، نريد إطلاق التطبيقات في دول عديدة وبلغات مختلفة مع أفضل خدمة دعم للعملاء نستطيع تحقيقها. نريد أيضًا تفهّم الواقع الاقتصادي المحلي والأسعار. العمليات في دول العالم المختلفة محددة بـ 16 مليون دولار في الميزانية خلال السنوات الأربع القادمة.

ثالثًا، نريد أن نحقق النمو وأن نسوّق لعملائنا ونجلب المزيد من الاشتراكات. سننفق الـ 12 مليون دولار الإضافية في التسويق لتحقيق النمو.