



Cogmento

Applications Distribuées d'Entreprise

Livre Blanc 1.0

Avis de non-responsabilité

Ce document est la propriété intégrale de Cogmento, Inc., une entreprise basée dans le Delaware et enregistrée auprès des États-Unis d'Amérique. Tout ce qui est mentionné ici est uniquement destiné à des fins de recherche et d'information, et reste la propriété exclusive de Cogmento, Inc.

White paper: 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

코그멘토 백서

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

Sách trắng

https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_VI.pdf

Buku Putih

https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_ID.pdf

Техническая **документация**

https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_RU.pdf

الورقة البيضاء

https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_AR.pdf

Livre Blanc

https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_FR.pdf

Informe blanco

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>

Table des matières

1. Couverture
2. Avis de non-responsabilité
3. TDC
4. Résumé
4. Histoire
5. Entreprise
6. Marché
7. Équipe
8. Objectif
9. Blockchain
11. Flux de travail
12. L'économie COGS
13. Les DAPPS de Cogmento
14. Les Tokens COGS ERC-20
15. Le calendrier Cogmento
16. Distribution & Vente des Tokens
17. Utilisation des investissements

Cogmento

Applications Distribuées d'Entreprise

Résumé

Quels sont les bénéfices des DAPPS, et comment vont-ils changer le futur ?

Aujourd'hui, Salesforce, la Ferrari des SaaS, ne coûte pas moins de \$125 par utilisateur par mois pour son produit phare. Par contraste, un CRM fondé sur un DAPP pourrait coûter 1% de ce montant - soit \$1.25 ou même moins - \$0.125 dans la mesure où l'économie d'échelle va supplanter les coûts fixes. Lorsque Salesforce sera passé de 1 million d'utilisateurs à 1 milliard, vont-ils diminuer les coûts et le prix ? Probablement pas. Mais dans un monde de DAPPS et d'applications distribués, tout le monde gagne à son échelle. C'est la raison pour laquelle Cogmento existe.

Mais ce n'est pas juste parce que c'est moins cher - mais aussi parce que c'est distribué, immuable, encrypté, et avec des contrôles d'accès très stricts. Les bénéfices de la blockchain ont leur place auprès des plateformes d'entreprise. C'est la mission de Cogmento d'en faire une réalité et d'amener les applications d'entreprise dans la phase suivante de leurs développements révolutionnaires.

Histoire

Cogmento est la première génération de CRM d'entreprise propulsée par la blockchain. Depuis 2003, notre équipe a fourni FreeCRM.com et CRMPRO.com à plus de 500 000 entreprises dans le monde entier. Avec 16 ans d'expérience CRM dans le cloud, nous avons décidé de passer à l'étape suivante et de migrer depuis le cloud vers les applications d'entreprise complètement distribués se servant de la blockchain. Avec les besoins importants en sécurité actuels, y compris l'encryptage de données au repos, l'immuabilité, et la responsabilité, le futur des applications complètement distribué vs. les clouds monolithiques complètement centralisés nécessite la migration vers une solution de blockchain hybride et des infrastructures complètement distribuées et décentralisées.

Entreprise

Les applications CRM, ou Customer Relationship Management permettent aux entreprises d'effectuer le suivi des informations lorsqu'elles sont reliées à d'autres entités. Premièrement, les CRM sont utilisés pour faire le suivi des prospects et

permettent d'aider les commerciaux à organiser et analyser leurs relations, ainsi qu'à identifier les opportunités ou les étapes à accomplir pour faire plus de ventes. Mais les CRM sont plus que ça et peuvent être pensés comme un "collecticiel" aujourd'hui dans le secteur. Les CRM sont non seulement utilisés pour soutenir les équipes commerciales, mais ils sont aussi beaucoup utilisés dans les services de support clientèle afin d'aider dans les flux de travail internes, tels que pour les tâches de gestion et la gestion de projets. Les CRM fonctionnent comme des outils de communication pour le marketing et la promotion commerciale. Les CRM disposent d'un riche ensemble de fonctionnalités qui permettent aux entreprises d'être plus informées vis-à-vis de toutes les décisions journalières.

Les applications CRM et les applications propulsées par des COGS sont achetées dans le cloud sur la base d'un abonnement, généralement payé au mois ou à l'année. Aujourd'hui, il y a relativement peu de vendeurs de CRM qui vendent des applications prêtes à l'emploi, sous licence, ou installées. Les acteurs du secteur utilisent le plus souvent des solutions basées sur le cloud. Le prix varie de manière importante, avec Salesforce.com en haut du tableau à \$375 par mois par utilisateur (payé annuellement) jusqu'en bas à \$12 (Zoho CRM). La plupart des CRM sont de niveau intermédiaire, comme par exemple Insightly (\$29-99) et la plupart ont des niveaux différents de fonctionnalités et de prix. Les solutions spécifiques au secteur qui répondent aux besoins d'un marché particulier, tels que les CRM automobiles, les CRM financiers et les CRM d'assurance tendent généralement à être dans la partie haute des gammes de prix et coûtent généralement dans les \$100-250 par mois par utilisateur.

Les utilisateurs qui utilisent un CRM sont restreints à une application unique puisque toutes les informations vitales de leur entreprise se trouvent dans les systèmes de l'application. Il est difficile de changer et de migrer vers une autre. À cause de ça, le taux d'érosion de la base d'utilisateurs des CRM est relativement faible ; il est plus facile de changer de fournisseur d'e-mail, d'hébergeur, ou de tout autre service. Mais à cause des différences de bases de données, passer d'un CRM à un autre est très difficile. Il est courant que les utilisateurs utilisent le même pendant très longtemps. Certains de nos utilisateurs le sont depuis plus de 10 ans.

Notre expérience dans le secteur nous a appris que les utilisateurs tendaient à rester longtemps. S'ils n'ont pas de raison valable de migrer vers une application comparable, le taux d'érosion de la base d'utilisateurs restera très faible. De plus, nous avons appris de nombreuses choses à propos des raisons qui poussent les clients à choisir un CRM plutôt qu'un autre, et quels en sont les points positifs et négatifs. Ces 16 dernières années, nous avons distillés ces informations dans ce but précis, et nous avons

découvert les choses suivantes : les clients veulent quelque chose d'abordable, de facile à utiliser, avec un excellent service clientèle. C'est aussi simple que ça. Ces principes généraux et ces apprentissages essentiels seront apparents dans la stratégie de marché et l'utilisation des fonds de Cogmento.

Marché

Les applications CRM – Customer Relationship Management sont maintenant prévalentes et omniprésentes dans le secteur du cloud. La différenciation dans le secteur touche généralement l'interface, le prix, et quelques fonctionnalités.

Salesforce.com : le Godzilla du secteur des CRM, avec une offre très robuste, très riche et trop chère pour la plupart des gens, demande un paiement annuel d'un coup au début de l'abonnement. L'entreprise est évaluée à 110 milliards de dollars, le plus gros de leurs profits finançant leur croissance, ce qui conduit le prix à refléter leur besoin de soutenir les ventes grâce au marketing. Leur CEO, Mark Benioff, est une superstar et quelqu'un de remarquable.

HubSpot : Ayant débuté comme service de marketing inbound, Hubspot a récemment ajouté un composant CRM afin de garder des taux d'érosion de base d'utilisateurs faibles. Le secteur principal de Hubspot est le marketing inbound mais ils se sont repositionnés en tant qu'outil d'entreprise complet qui inclut son propre CRM basique. Étant donné que le secteur principal de Hubspot n'est pas le CRM, ils ont donc cette fonctionnalité fournie avec d'autres services ou bien seule. En général, très cher en tant que package complet, mais très populaire. Valuation à 5.7 milliards de dollars.

Insightly : Soutenu par des fonds d'investissement, 190 employés, Insightly est dans le milieu depuis 2009 et a levé au total 78 millions de dollars. Leur développement produit a été lent ces dernières années, mais ils excellent dans leur interface utilisateur. Leur service clientèle est devenu compétitif seulement récemment.

SugarCRM : Nous nous souvenons du lancement de Sugar par John Roberts dans les années 2004, et nous avons aidé Clint et son équipe à travailler sur des bases de données. Le premier Sugar était open source, et certains éléments le sont toujours. A levé plus de 100 millions de dollars.

Pipedrive : Le petit nouveau, dont les canaux de ventes de style Kanban sont si bons que tous les CRM en ont maintenant un. Avec plus de 350 employés et 50 000 utilisateurs. Ils ont clos 9 rounds de financement, et ont levé plus de 91 millions de dollars avec une levée de Série C à 60 millions de dollars en 2018. Le produit a récemment été mis à jour, est net et réactif, et très apprécié des utilisateurs.

FreshWorks : Donne l'exemple de l'étendue des fonctionnalités CRM, Freshworks fournit des packages modulaires ou basés sur des composants, tels que des call centers, des chats, des centres d'assistances et de la gestion d'équipe. L'une des applications les plus complexes pour les clients, leur prix est très compétitif pour la formule "par composant" à \$12-80 par mois par utilisateur. Une bonne interface et une attention portée sur le service clientèle, Freshworks a levé plus de 249 millions de dollars et a été évalué à 1.5 milliard de dollars.

Équipe

En 2003, Eric Stone et Harel Malka ont lancé FreeCRM.com et CRMPRO.com, jusqu'à atteindre 500 000 entreprises utilisant le produit dans le monde. En 2017, Eric et Harel ont commencé à moderniser le système CRM grâce à une technologie de pointe venant tout droit de Facebook - React - et ont commencé à construire leurs premières applications Android et iOS. Il est devenu apparent pendant ce développement que certaines fonctionnalités spécifiques de la blockchain seraient extrêmement utiles aux systèmes CRM - données encryptées et sécurisées avec des accès de contrôle restreints, l'immutabilité des données, et la possibilité de prédire ou d'investir dans des résultats et des flux de travail.

Eric Stone, le CEO, a aussi travaillé dans la blockchain depuis 2013 et a construit des applications de portefeuille virtuel. Avec 39 ans d'expérience dans la programmation et 23 ans d'expérience dans la direction de start-ups, et 16 ans à la tête d'une entreprise de CRM, Eric apporte une grande expertise aux opérations et à la gestion, aux finances, et à la technologie. Eric a dirigé les opérations de grands entreprises mondiales telles que Wells Fargo, Toyota, et Kaiser Permanente. Eric a aussi fourni des applications à l'armée et la marine américaine, au Chicago Mercantile Exchange, et au Network Solutions. Programmant depuis 1980, Eric est comme chez lui lorsqu'il s'agit des langages de programmation et dispose d'un Master en biotechnologies et d'un double Bachelor en biochimie & biologie moléculaire de l'université de Boston.

Harel Malka, CTO de Cogmento, a été CTO de FreeCRM.com et CRMPRO.com depuis 2003. En tant que directeur technique, Harel apporte 20 ans d'expérience dans l'ingénierie de larges applications dans le secteur publicitaire en tant que CTO de Glow Media et également à des postes exécutifs liés à l'architecture chez BBC Worldwide. En tant que Senior Architect et Lead Developer, Harel est un ingénieur full-stack capable et il excelle dans les langages de programmation, même s'il préfère Python.

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

Oscar Aguilar est l'ingénieur Full-Stack de Cogmento et il apporte 6 ans d'expérience dans le développement mobile et le développement web, disposant d'un grand

éventail de compétences technologiques à la pointe, à la fois dans le frontend et le backend. Oscar a été actif dans le secteur des cryptomonnaies également, ayant travaillé sur un DEX, un échange distribué en tant que Technical Lead. Oscar dispose d'un Master en Informatique Appliquée de l'Université Nationale Autonome du Mexique. <https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>

Objectif

Tout autant que le Software as a Service a révolutionné le paradigme des applications d'entreprise, les DAPPS, ou Distributed Applications and Architectures vont incarner la prochaine génération de décentralisation, et Cogmento sera le premier à fournir un ensemble d'applications pour les entreprises et les consommateurs. Les Tokens COGS sont comme les pièces des machines d'arcade, mais dans ce cas, vous mettez vos pièces dans des applications et les faites fonctionner, comme par exemple pour un CRM, un e-commerce, des analyses AI et BI, ou bien encore votre propre application au choix. À l'échelle, le coût logiciel devrait chuter jusqu'à un coût minimal.

Les applications de type Salesforce pourrait démocratiser cette technologie. Si le paradigme décentralisé est valable pour les applications d'entreprise, alors Salesforce, avec 1 milliard de clients, devrait être à 1/1000ème du coût de 1 million de clients, mais bien évidemment, ça n'est pas le cas. Tandis que de plus en plus de ressources rejoignent le réseau Cogmento et atteignent une masse critique, le coût et l'efficacité sont réalisés dans un système ouvert décentralisé et encouragé monétairement, et tous les participants partageront une diminution massive des coûts.

Les applications opérationnelles et de gestion sont des domaines dans lesquels de la valeur significative peut être créée grâce aux COGS et au blockchain, tels que les logiciels d'entreprise de gestion des ressources, qui peuvent inclure des sous-modules comme la comptabilité, les RH, l'approvisionnement, la logistique, le stockage, la production, les ventes, la distribution, la gestion de qualité, et la gestion de projet. Ce qui est distribué et immuable crée beaucoup de valeur, et Cogmento ajoute à cela une couche applicative de direction et de gestion fondée sur l'incitation au travail des employés grâce à la blockchain, fournissant non seulement les applications en tant que telles, mais des vraies raisons monétaires poussant les employés à s'adapter rapidement.

La plateforme de Cogmento est propulsée par la consommation des Tokens COGS en tant qu'application de service mesurée et basée sur les ressources du réseau pour une application spécifique et sur d'autres facteurs, de cela fournissant une application

distribuée en tant que service - élargissement, personnalisation, et autres fonctionnalités. Les Tokens de Cogmento, les COGS, sont donc consommés par les accès, mises à jour, et suppressions de données d'application, ou lorsque les flux de travail sont achevés, les rapports créés, ou les alertes envoyées. Les COGS sont donc la représentation du coût et la monnaie de l'application distribuée de service, son économie et son élargissement étant conçus afin de soutenir à la fois les petites applications et les besoins des entreprises de type Fortune 500 ou CAC 40. L'API de Cogmento et les DAPPS fourniront des fonctionnalités d'applications d'entreprise recouvrant éventuellement les systèmes ERP et SCM, HRIS, et plus.

En interconnectant de nombreuses entreprises grâce à la plateforme Cogmento, un écosystème holistique de fournisseurs de produits et de services sera créé, ce qui permettra d'étendre la collaboration à travers le système en tant que place de marché ou chambre de compensation à travers la chaîne de valeur tout entière. Cogmento espère arriver à mettre en place l'interopérabilité de ses opérations et fonctions en tant que blocs de construction qui seront développés pour les logiciels d'Enterprise Resource Planning (ERP) et les systèmes de Customer Relationship Management (CRM) et autres applications d'entreprise.

Blockchain

Cogmento nécessite un réseau robuste, distribué et fondé sur le consensus, et utilisera une solution blockchain à haute capacité. En tant que pure stratégie d'exécution, Cogmento se concentre sur la vitesse et la sécurité plutôt que sur les machines virtuelles et les fonctionnalités basées sur les smart contracts, la complexité et le coût. L'ensemble des applications de Cogmento, et plus spécifiquement le MVP, se concentrera sur l'économie des Tokens de base et l'exécution de l'application. Les COGS sont donc initialement consommés ou détruits pendant l'exécution de l'application exactement comme lorsque vous mettez une pièce dans un distributeur.

Les COGS de Cogmento seront dans un premier temps distribués en tant que Tokens ERC-20, basés sur la blockchain Ethereum ; cependant, le système de production de Cogmento ne nécessitera pas de dépendre de la blockchain Ethereum. Les DAPPS de Cogmento ont seulement besoin de consommer des COGS lorsqu'ils sont en marche et sont équilibrés avec l'économie des applications en tant qu'ensemble, et ne sont pas dépendants ni exposés aux risques de sécurité ou autres limites des DAPPS qui sont couplés à des fonctionnalités de smart contract.

Cogmento dispose de 3 couches : 1) les données fondamentales en backend et la blockchain 2) la couche API interlogiciel et 3) la couche des systèmes d'applications. Les systèmes backend de Cogmento sont propulsés par la blockchain et l'IA résultant des analyses de données issues du big data. Les données de base sur la blockchain et le stockage de données sont immuables & décentralisés via les technologies sous-jacentes. Les couches d'applications exécuteront les fonctionnalités via les COGS basés sur une architecture de soutien sous-jacente & les coûts tels que soutenus par l'économie.

Des blockchains partagés très performants vont être utilisés par Cogmento durant le lancement initial ; cependant, Cogmento a un calendrier afin d'atteindre cet objectif, et la construction initiale de notre plateforme totalement distribuée. Cogmento se concentrera initialement sur la valeur utilisateur dans l'économie des applications - les paiements des applications grâce à la cryptomonnaie, la stimulation monétaire des employés & la gamification des applications en utilisant des COGS, l'adoption par les utilisateurs et les autres fonctionnalités d'applications seront le centre d'intérêt pendant que les fonctions de haut-niveau seront développées par l'utilisation de l'interdépendance de données se renforçant sur la blockchain.

Cogmento développera une architecture à micro-noyau en amont d'un design de machine virtuel à blockchain avec routage et environnements d'exécution contrôlés tels que Augur, Aragon, et d'autres en tant qu'éléments de la phase 2 - et développera un ensemble d'applications d'entreprise DAPP et autres applications. Du point de vue de l'infrastructure, le critère de déploiement de la blockchain de Cogmento nécessite un haut TPS et un faible coût par transaction dans une architecture stable et établie.

Ethereum, Zilliqa, Holochain EOS, Hadera, et Cosmos sont considérés comme des solutions potentielles ; cependant, les ressources partagées et les micropaiements existent aujourd'hui et ce sera l'approche principale de Cogmento, à savoir de se lancer avec une approche purement utilitaire des applications, basées sur un DAPP comme par exemple un CRM. En commençant par les bases, nous paierons des services grâce à la cryptomonnaie, et mesureront grâce à une architecture de micro-paiements sur la blockchain, et nous suivrons notre calendrier de production, et nous nous concentrerons sur des efforts de développement blockchain de haut-niveau en conséquence.

Cogmento se concentre dans un premier temps dans la mise à disposition d'une application d'entreprise basée sur le cloud dans un système juste, global et distribué afin de payer et de mesurer les services utilisant les Tokens COGS. L'exemple simple du

téléchargement et de l'utilisation d'applications dans un App Store devrait être une expérience similaire pour une petite et une grande entreprise, partout où elles consomment des applications distribuées et basées sur le cloud. Les COGS peuvent donc être utilisés pour les ressources du réseau d'une manière vraiment à la demande, et dans une économie juste et guidée par les applications d'entreprise.

Investissements dans les Flux de Travail

Les COGS sont la monnaie de nos DAPPS et ils peuvent être investis afin d'encourager les comportements des employés et de mener à bien les flux de travail d'entreprise. Les utilisateurs de DAPPS basés sur les COGS peuvent gagner des COGS additionnels en tant que bonus lorsqu'ils réalisent des tâches spécifiques liées à leur flux de travail, telles que la création d'une proposition pour un gros contrat, la transformation d'un prospect en client, la réalisation de tâches et de suivis dans le CRM. Les COGS seront utilisés pour investir dans ces flux de travail avec un nombre prédéterminé de COGS, un montant qui peut changer de manière dynamique selon plusieurs facteurs comme par exemple le temps, lesquels seront conduits par des smart contracts sur la blockchain. Encourager les comportements des employés par des investissements dans les flux de travail avec des COGS est un moyen de gamifier les applications d'entreprise, d'augmenter l'adoption utilisateur & de rendre les applications d'entreprise plus intéressantes grâce à un système de récompenses intégrées et de prix selon la réalisation d'étapes de travail.

L'économie des COGS

L'économie des COGS sera déterminée de manière algorithmique par les demandes utilisateurs DAPP selon les ressources disponibles. Par exemple, entrer de nombreux prospects dans un système CRM consomme des données de stockage, mais requiert très peu de puissance computationnelle comparé à une large application de votes ou la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Les nécessités de consistance de ces données est très haute comparé à des pilules pharmaceutiques encodées RFID une fois sorties d'usine - les boîtes ne sont pas consommées immédiatement après production.

Réussir à atteindre une économie opérationnelle d'échelle et une masse critique est l'état idéal pour de larges systèmes distribués, et Cogmento n'est pas différent dans ses ambitions à grande échelle. Permettre l'accès aux applications de service distribuées et à faible coût tout en fournissant une économie d'applications stimulante permet aux entreprises qui ajoutent à la valeur du réseau et participent à l'économie des COGS sur la blockchain. Lorsque la demande pour le suivi et des données plus

granulaires augmentera, tels que dans les IOT ou SCM, les COGS seront adoptés de manière massive par de nombreuses entreprises.

Lorsque l'on utilise une cryptomonnaie et une blockchain ensemble, avec un réseau partagé de ressources dans un environnement d'applications distribuées, une économie dynamique peut en découler. Les blockchains actuelles qui effectuent des opérations grâce à la consommation de ressources computationnelles telles que le CPU ou la RAM, puis ensuite les systèmes de gestion des permissions devront s'adapter à une économie changeante afin de fournir un prix non-volatile aux entreprises. Cogmento espère atteindre un équilibre au sein du système en étant le seul réel fournisseur de COGS basés sur des DAPPS et d'une blockchain COGS, et aussi en s'assurant que lorsqu'une architecture totalement distribuée sera mise en place, l'économie sera assez élastique pour fournir des prix prédictifs des services de la plateforme.

Token COGS ERC-20

Cogmento a créé plus de 1 milliard de Tokens COGS utilisables sur notre plateforme. Même si c'est un Token basé sur Ethereum, nous ne sommes pas limités à l'utilisation de la blockchain Ethereum pour notre futur environnement de production. Cogmento utilisera le Token ERC-20 aussi longtemps qu'il suffira et pourra facilement être converti en n'importe quelle autre chaîne native que nous souhaitons mettre en place dans le futur.

Le smart contract COGS peut être trouvé ici :

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

sur la blockchain Ethereum et représente les Tokens COGS ER-20 qui seront utilisés par notre plateforme d'applications distribuées d'entreprise.

Le site officiel et les communications pour le système Cogmento sont trouvables sur Cogmento.com et vous pouvez nous trouver sur @cogmento via Twitter, <https://www.facebook.com/cogmento> sur Facebook et sur Telegram <https://t.me/cogmento>

10,000,000 COGS – Airdrop

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60,000,000 COGS – Conseil

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150,000,000 COGS – Employés

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300,000,000 COGS – Réserve / Hors-ligne

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

Calendrier de Cogmento

2019-2020

2019

1er Février
Ouverture des primes
Ouverture des préventes
Lancement du MVP

1er Mars-31 Juillet
Ventes principales

2020
Plus de DAPPs

Janvier
RH

Mars
e-Commerce

Mai
Marketing

Juillet
ERP / SCM

Septembre
Comptabilité

Décembre
Calendrier de lancement 2.0

Cogmento mettra en place une série d'applications qui soutiendront les COGS, lesquels tireront avantage des registres immuables de la blockchain afin d'effectuer le suivi des changements et des transactions à travers l'infrastructure des applications. L'approche MVP en est une d'économie et d'utilité à un niveau de base, afin de payer des services basés sur la monnaie locale ou la cryptomonnaie ou les COGS, et les cas pratiques de gamification correspondant qui pourront être ajoutés aux solutions d'entreprise traditionnelles SaaS, telles que les CRM.

Distribution des Tokens & Ventes

1%	Primes/Airdrop	
6%	Conseillers	
15%	Employés	
30%	Réservés / Offline	
8%	Préventes	Cap. Légère : 1 million de dollars
40%	Ventes	Cap. Dure : 40 millions de dollars

** Voir l'utilisation des fonds ci-dessous **

Primes

En tant que promotion et pour stimuler notre communauté, Cogmento mettra en place des primes (Airdrops) incluant 1% de tous les Tokens, soit 10 000 000 de COGS.

Conseillers

Les conseillers de Cogmento sont des partenaires clefs de l'industrie et des collaborateurs expérimentés et stratégiques de nombreux secteurs du business et des technologies. 60 millions de COGS seront dédiés aux conseillers stratégiques & partenaires.

Préventes & Ventes

Cogmento lèvera des fonds grâce à une vente de monnaie en Bitcoin, Litecoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS et autres. La vente générale de 400 millions suivra la prévente de 80 millions de COGS.

Employés

Afin d'attirer & de retenir les talents, Cogmento utilisera une partie des COGS pour les besoins RH long-termes.

Réservés

Au total 30% des COGS subsisteront hors-circulation et resteront hors-ligne.

Invendus

Les COGS qui seront invendus seront ajoutés à la réserve hors-ligne.

Utilisation des fonds

Cogmento est dans un secteur très compétitif, et plus le trésor de guerre sera grand, meilleurs seront les résultats pour notre entreprise. Veuillez regarder la liste des compétiteurs ci-dessus pour voir à quel point ils sont bien capitalisés - le marché est en pleine expansion.

Afin d'atteindre de la compétitivité à l'échelle globale, nous aurons un produit supérieur, un meilleur service clientèle, un meilleur marketing et ventes, et une meilleure économie d'échelle. La Blockchain nous aidera à atteindre ces objectifs ; cependant, ce secteur est intensif au niveau du capital de plusieurs points de vue.

Premièrement, nous nous engageons à un cycle intensif de R&D sur la blockchain dans les années à venir. Afin d'atteindre l'objectif d'un CRM distribué, nous devons exécuter au moins 3 000 TPS sur un blockchain public. Actuellement, nous avons de nombreux systèmes candidats, et nos efforts R&D se concentreront seulement sur un petit nombre qui vont viables sur le court-terme. Nous estimons que nous aurons besoin d'à peu près 12 millions de dollars sur une période de 4 ans afin de nous concentrer sur notre blockchain CRM et de l'amener totalement sur le marché.

Deuxièmement, nous voulons étendre et soutenir l'écosystème global, et nous voulons être hyper-compétitif localement au niveau du prix et du service clientèle. Par exemple, nous voulons nous lancer dans plusieurs pays, dans plusieurs langues, avec le meilleur service clientèle possible. Nous voulons aussi respecter les réalités des économies locales et leurs prix. Les opérations globales pour 4 ans sont budgétisées à 16 millions de dollars.

Troisièmement, nous voulons faire grandir et promouvoir notre entreprise et obtenir plus d'inscriptions. Nous dépenserons le budget additionnel de 12 millions de dollars à des fins marketing.