



Cogmento

Распределенные приложения для предприятий

Техническая документация 1.0

## Правовая оговорка

Этот документ является собственностью компании Cogmento, зарегистрированной в штате Делавэр, США. Вся указанная в документе информация предназначена только для исследовательских и информационных целей и остается интеллектуальной собственностью компании Cogmento.

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>

## Содержание

1. Обложка
2. Правовая оговорка
3. Содержание
4. Краткий обзор
4. История
4. Бизнес
5. Рынок
6. Команда
6. Цель
7. Блокчейн
8. Закрепление рабочих процессов
8. Экономика COGS
9. Распределенные приложения Cogmento
10. Токен COGS ERC-20
11. План-график Cogmento
12. Распределение и продажа токенов
13. Использование доходов

## Распределенные приложения для предприятий

### Краткий обзор

В чем заключается выгода распределенных приложений, и как они могут изменить будущее? Сегодня Salesforce, Ferrari от SaaS, требует в месяц около 125 долларов США на пользователя за свой передовой продукт. Для сравнения, CRM на основе распределенных приложений может стоить на 1% больше - 1,25 долларов США или меньше - 0,125 долларов США, поскольку экономия за счёт роста производства превосходит фиксированные расходы. Когда количество пользователей Salesforce вырастет с 1 миллиона до 1 миллиарда, будут ли они экономить и снижать цену? Вероятно, нет. Но в мире распределенных приложений и распределенной обработки данных каждый выигрывает при поддержке должного уровня. Вот почему и существует Cogmento.

Но это не просто экономия. Речь идет о распределенных, неизменяемых, зашифрованных и чрезвычайно жестких уровнях контроля доступа. Преимущества блокчейна непременно пригодятся в приложениях предприятий. Миссия Cogmento - воплотить это в реальность и вывести программное обеспечение для предприятий на следующую фазу революционного развития.

### История

Cogmento - это первая CRM-система следующего поколения, а также различные приложения для предприятий, работающие на основе блокчейна. С 2003 года наша команда пригласила на FreeCRM.com и CRMPRO.com более 500000 компаний со всего мира. Обладая 16-летним опытом CRM в облаке, мы решили сделать следующий шаг и начать переход от облака к полностью распределенным приложениям для предприятий, использующим блокчейн. С учетом современных требований высокой безопасности, включая шифрование неактивных данных, неизменность и подотчетность, будущее полностью распределенной обработки данных по сравнению с монолитными централизованными облаками требует перехода к возможностям гибридного блокчейна и полностью распределенной децентрализованной инфраструктуре.

### Бизнес

CRM или ПО для управления взаимоотношениями с клиентами позволяет компаниям отслеживать информацию, связанную с другими организациями. Прежде всего, CRM используется, чтобы следить за информацией о потенциальных покупателях и помогать продавцам организовывать и анализировать свои отношения, а также помогать им определять возможности или последующие шаги, которые можно предпринять для увеличения продаж. Но CRM - это нечто большее, что можно воспринимать как современное программное средство обеспечения коллективной деятельности во всем бизнесе. CRM используется не только

для поддержки команд по продажам, но также широко используется в отделах обслуживания клиентов, а также помогает в таких внутренних рабочих процессах как управление задачами и проектами.

Функция CRM как средства коммуникации для маркетинга и продвижения. CRM - это богатый набор функций, который позволяет компаниям получать больше информации о различных видах решений, принимаемых каждый день.

Программное обеспечение CRM и программное обеспечение на основе COGS можно приобрести в облаке с помощью платной месячной или годовой подписки. На сегодняшний день сравнительно малое количество поставщиков CRM продают коробочное, лицензионное или установленное программное обеспечение. Основную часть рынка охватывают решения на основе облака. В этой области цены значительно варьируются, где Salesforce.com находится в самом выгодном положении, от 375 долларов США в месяц на пользователя (оплачивается ежегодно) до 12 долларов США (Zoho CRM). Большинство CRM среднего уровня, такие как Insightly (29-99 долларов США), и большинство других имеют различные уровни возможностей и цены. Отраслевые решения, ориентированные на конкретный рынок, такие как автотранспортное CRM, домашнее финансовое CRM и страховое CRM, обычно запрашивают более высокую цену и стоят от 100 до 250 долларов США в месяц на пользователя.

По сути, клиенты, которые пользуются CRM, привязаны к этим решениям, поскольку вся их жизненно важная информация о компании содержится в этих системах. Трудно что-то изменить и попытаться перейти к другим. Из-за этого количество клиентов, пользующихся CRM, довольно низкое, ведь проще и быстрее переключать поставщиков услуг электронной почты, хостинг-провайдеров или других услуг. Но из-за различий в базах данных переход с одного CRM на другое довольно сложен. Поэтому нередко клиенты остаются надолго. У нас есть действующие клиенты, которые с нами более десяти лет.

Из нашей истории деятельности в отрасли мы знаем, что клиенты, как правило, остаются с нами на долгий срок. Если нет оснований для перехода на другую подобную систему, то потеря клиентов будет незначительной. Кроме того, мы прояснили для себя несколько моментов о том, почему клиенты выбирают одно CRM вместо других, их проблемные вопросы и ценность. За последние 16 лет мы наиболее детально разобрали эту информацию и поняли, что клиенты хотят что-то доступное, простое в использовании и с отличной службой поддержки клиентов. Все очень просто. Весьма очевидно, что в рамках плана Cogmento выхода на рынок и использования фондов будут применяться некоторые из этих руководящих принципов, а также наиболее важный опыт.

## Рынок

CRM - ПО для управления взаимоотношениями с клиентами, которое в настоящее время широко распространено в сферах торговли, использующих облако. Различия в пределах индустрии связаны с пользовательским интерфейсом, ценообразованием и, в некоторой степени, с функциями.

Salesforce.com: настоящий гигант в области CRM, их услуги очень надежны, разнообразны и для многих имеют слишком высокую цену. С самого начала сотрудничества здесь требуются ежегодные платежи в полном объеме. Оценивается в 110 млрд. долларов США, и большая часть их прибыли способствует росту, поэтому ценообразование отражает их необходимость поддерживать продажи с помощью маркетинга. Их генеральный директор Марк Бениофф - суперзвезда и просто великий человек.

HubSpot: начиная свою деятельность в качестве поставщика маркетинговых услуг, HubSpot недавно начали пользоваться CRM, чтобы как можно сильнее снизить отток своих клиентов. Основной бизнес HubSpot - это вовлекающий маркетинг, но теперь он позиционируется как полноценный бизнес-инструмент, который включает в себя собственное базовое CRM. Поскольку основным бизнесом HubSpot является не CRM, они используют эту функцию в своих других услугах, а также в качестве отдельных функций. В общем, их полный набор услуг очень дорогой, но очень популярный. Их рыночная капитализация составляет 5,7 млрд. долларов США.

Insightly: венчурная компания, включающая 190 сотрудников, которая работает с 2009 года и после нескольких циклов финансирования привлекли более 78 млн. долларов США. На протяжении многих лет они медленно разрабатывали свою продукцию, но преуспели в обеспечении невероятно удобного пользовательского интерфейса. Совсем недавно их служба поддержка клиентов стала вполне конкурентоспособной.

SugarCRM: мы помним, как Джон Робертс запустил Sugar в 2004 году, и мы помогли Клинту и его команде с работой с базами данных. Первый Sugar имел открытый исходный код, а некоторые его части до сих пор имеют ту же особенность. Компания уже привлекла более 100 млн. долларов США.

Pipedrive: новейший, самый крупный новичок в этой сфере, процесс продаж Pipedrive в стиле Kanban имеет такое же название, и он настолько хорош, что он сейчас есть у каждого CRM. В состав компании входит более 350 сотрудников, и у них более 50000 клиентов. После 9 циклов финансирования Pipedrive привлекли более 91 млн. долларов США и еще 60 млн. долларов США после завершения Серии C в 2018 году. Их продукция была недавно обновлена, при этом она удобна, быстро реагирует на действия пользователей и очень нравится им.

FreshWorks: демонстрируя широту возможностей CRM, Freshworks предлагает компонентно-ориентированные или модульные пакеты для продаж, контакт-центра, чата, службы поддержки и управления командой. Одним из самых сложных решений для клиентов являются их очень конкурентоспособные цены для каждого компонента, которые составляют от 12 до 80 долларов США в месяц на пользователя. Отличный интерфейс и ориентированность на обслуживание клиентов помогли

Freshworks привлечь более 249 млн. долларов США и на данный момент компания оценивается в более чем 1,5 млрд. долларов США.

## Команда

В 2003 году Эрик Стоун и Харел Малка запустили FreeCRM.com и CRMPRO.com, которые со временем стали популярными и теперь их продукцию используют более 500000 компаний по всему миру. В 2017 году Эрик и Харел начали модернизацию CRM-системы с использованием передовых технологий Facebook - React - и начали создавать наши первые приложения для Android и iOS. В ходе этой разработки стало очевидно, что определенные функции блокчейна будут чрезвычайно полезны для CRM-систем, а именно зашифрованные и защищенные данные с высоким контролем доступа, неизменность данных и способность прогнозировать или оценивать конечные результаты и рабочие процессы.

Генеральный директор Эрик Стоун работает в блокчейне с 2013 года и уже создал несколько популярных приложений для мобильных кошельков. Обладая 39-летним опытом программирования, 23-летним опытом работы со стартапами, а также 16-летним опытом работы в CRM-компаниях, Эрик имеет большой опыт работы в области оперативной деятельности, управления, финансирования и технологий. Эрик руководил оперативной деятельностью в крупнейших компаниях мира, таких как Wells Fargo, Toyota и Kaiser Permanente. Также Эрик предлагал свои решения для армии и флота США, Чикагской товарной биржи, компании Network Solutions и других. Занимаясь программированием с 1980 года, Эрик знает практически все языки программирования и имеет степень магистра в области биотехнологии, а также двойную степень бакалавра в области биохимии и молекулярной биологии, которые он получил в Бостонском университете.

Технический директор Cogmento Харел Малка является техническим директором FreeCRM.com и CRMPRO.com с 2003 года. Будучи руководителем нашего технического отдела, техническим директором Glow Media, а также занимая руководящие архитектурные позиции в BBC Worldwide, Харел имеет более 20 лет опыта работы в инженерии, который теперь используется для крупномасштабных приложений для рекламы. Будучи старшим архитектором и ведущим разработчиком, Харел является опытным комплексным инженером и знает многие языки программирования, но предпочитает Python. <https://www.linkedin.com/in/harelmalka/>

Оскар Агилар является старшим комплексным инженером Cogmento и обладает более чем шестилетним опытом разработки мобильных и веб-приложений, охватывающих целый ряд передовых интерфейсных и серверных технологий. Также Оскар активно работает в сфере криптовалюты, работая над DEX, распределенной биржей цифровых валют, которая стала техническим лидером. Оскар имеет степень магистра в сфере прикладных компьютерных систем, которую он получил в Национальном автономном университете Мексики. <https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>

## Цель

Подобно тому, как программное обеспечение в качестве услуг радикально изменило парадигму программного обеспечения для предприятий, так распределенные приложения и аппаратные платформы будут воплощать децентрализацию следующего поколения, и Cogmento будут первыми, кто предоставит пакет приложений для бизнеса и потребителей. Токены COGS очень похожи на монеты для игровых автоматов, но в данном случае вы вкладываете свои токены в приложения и запускаете их, например, CRM, электронную коммерцию, AI и BI analytics, или что-либо другое по вашему выбору. На должном уровне стоимость программного обеспечения должна снизиться до минимальной стоимости.

Программное обеспечение в стиле Salesforce, поставляемое на уровне Facebook, может принести эту технологию в массы всего за копейки. Если децентрализованная парадигма подходит для программного обеспечения для предприятий, то при миллиарде клиентов Salesforce должна стоить 1/1000 стоимости одного миллиона клиентов, но, конечно же, это не так. По мере того, как все больше и больше ресурсов присоединяются к сети Cogmento и достигают критической массы, а стоимость и эффективность обеспечиваются в децентрализованной и стимулирующей открытой системе, то все участники будут разделять значительное сокращение расходов.

Приложения для операционной деятельности и управления - это сферы, в которых значительная ценность может быть реализована с помощью COGS и блокчейна, таких как программное обеспечение для планирования ресурсов предприятия, которое может включать такие подмодули как бухгалтерия, кадровые

ресурсы, закупки, логистика, хранение, производство, продажи, распределение, контроль качества и управление проектами. Распределенные и неизменные приложения обеспечивают наибольшую ценность, и поэтому Cogmento добавляет еще один прикладной уровень руководства и управления, основанный на стимулировании рабочей силы с помощью блокчейна, предоставляя при этом не только сами приложения, но и реальные финансовые факторы для быстрой адаптации сотрудников.

Платформа Cogmento основана на использовании токена COGS в качестве услуг отслеживаемого приложения, которое, в свою очередь, основано на сетевых ресурсах для конкретного приложения и других факторах, предоставляя таким образом распределенное приложение в качестве услуг - масштабирование, индивидуальная настройка и другие функции. Таким образом, COGS, токены Cogmento, используются для доступа к приложениям, их обновления и удаления, а также для завершения рабочих процессов, выполнения отчетов или отправки оповещений. Таким образом, COGS отражают стоимость и валюту самих услуг распределенного программного обеспечения, их экономику и масштаб, предназначенные для поддержки небольших приложений и потребностей Fortune 500. Программный интерфейс приложения и распределенные приложения Cogmento обеспечат функциональность программного обеспечения для предприятий, которое в итоге охватит системы ERP, SCM, HRIS и многое другое.

Соединяя многие предприятия с помощью платформы Cogmento, создается целостная экосистема поставщиков продукции и услуг, которая может расширить сотрудничество в рамках всей

системы в качестве рынка или центра обмена информацией по всей производственно-сбытовой цепи. Cogmento надеется обеспечить функциональную совместимость своих операций и функций в качестве структурных элементов, разрабатываемых для широко используемого программного обеспечения для планирования ресурсов предприятия (ERP), систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и других бизнес-приложений.

#### Блокчейн

Cogmento требует надежной и распределенной сети на основе консенсуса, и в дальнейшем будет использовать высокопроизводительные решения для блокчейна. В качестве безупречных стратегий реализации, Cogmento фокусируется на скорости и безопасности, а не на функциональности, сложности и стоимости, основанных на виртуальных машинах или смарт-контрактах. Пакет приложений Cogmento, в частности программный продукт с минимальным функционалом, будет ориентирован на экономию базовых токенов и доставку приложений. Таким образом, COGS сначала потребляются или уничтожаются во время выполнения приложения подобно вкидыванию монеток в торговый автомат.

COGS Cogmento сначала распространяются в виде токенов ERC-20 на основе блокчейна Ethereum; однако система продукции Cogmento не всегда опирается на блокчейн Ethereum. Распределенные приложения Cogmento должны только потреблять COGS, поскольку они в целом работают и находятся в балансе с экономикой приложений, не зависят и не подвергаются проблемам безопасности или другим ограничениям распределенных приложений, которые более тесно связаны с функциональностью смарт-контрактов.

Cogmento состоит из 3 уровней: 1) основная база данных и блокчейн 2) программное обеспечение промежуточного уровня для интерфейса приложений и 3) системы прикладного уровня. Серверные системы Cogmento представляют собой блокчейн и работают на искусственном интеллекте благодаря анализу больших объемов данных. Основные данные блокчейна и хранилища данных неизменны и децентрализованы с помощью базовых технологий. Прикладные уровни будут распределять функции с помощью COGS на основе базовых моделей поддержки и стоимости с опорой на экономику.

Высокопроизводительные и многопользовательские блокчейны будут использованы Cogmento при нашем первом выпуске продукции; тем не менее, у Cogmento есть определенные сроки, чтобы согласовать это решение и начальные настройки нашей полностью распределенной платформы. Сначала Cogmento будет ориентироваться на потребительскую стоимость в экономике приложений - плата за приложения, использующие криптовалюту, стимулирование рабочей силы и игрофикация приложений с использованием предварительно вложенных COGS, адаптация пользователей и другие функции приложений будут привлекать к себе всеобщее внимание, в то время как функции более высокого уровня разрабатываются с использованием усиливающейся взаимозависимости данных блокчейна.

Cogmento разработает модель микроядра на основе разработки виртуальной машины для блокчейна, включающую в себя среду маршрутизации и регулируемого выполнения, такую как Augur,

Aragon и другие, в рамках 2-го этапа - и развернет полный пакет распределенных приложений для предприятий и других решений. С точки зрения инфраструктуры, критерии развертывания блокчейна Cogmento требуют высокого показателя транзакций в секунду и низкой стоимости транзакций в проверенной стабильной модели.

Ethereum, Zilliqa, Holochain, EOS, Hadera и Cosmos считаются потенциальными решениями; однако, сегодня существуют общие ресурсы и микроплатежи, и это будет первый подход Cogmento для запуска распределенного приложения, основанного на чистой экономической полезности приложения, такого как CRM. Начав с основ, оплаты услуг криптовалютой и вычислений на основе модели микроплатежей на блокчейне, а также учитывая график выпуска нашей продукции, мы соответствующим образом сосредоточим наши усилия на разработку блокчейна более высокого уровня.

В основном Cogmento занимается предоставлением корпоративного и облачного программного обеспечения в честной, глобальной и распределенной системе для оплаты и услуг счетчика с использованием токенов COGS. Малые и крупные предприятия, которые используют облачное распределенное корпоративное программное обеспечение в малых долях, должны иметь возможность загружать и использовать приложения без лишних проблем с помощью магазина приложений. Таким образом, COGS может использоваться для сетевых ресурсов на условиях регистрации и в условиях честной и ориентированной на рынок экономики программного обеспечения для предприятий.

#### Закрепление рабочих процессов

COGS - это валюта для наших распределенных приложений, которую можно закреплять и стимулировать поведение и управлять рабочими процессами предприятия. Пользователи распределенных приложений с поддержкой COGS могут зарабатывать дополнительные COGS в качестве бонусов за выполнение определенных задач в рамках рабочего процесса, таких как переход на стадию тендера по крупной сделке, трансформация лидов в клиентов или выполнение задач и последующих действий в CRM. COGS будут использоваться для закрепления этих рабочих процессов с заранее определенным количеством COGS, суммой, которая может динамично изменяться в зависимости от многих факторов, включая время, и все это будет зависеть от смарт-контрактов блокчейна. Стимулирование поведения путем закрепления рабочих процессов с помощью COGS - это способ игрофикации любого приложения для предприятий, способствующий более широкой адаптации пользователей и повышающий интерес к бизнес-приложениям со встроенными вознаграждениями и бонусами после завершения этапа рабочих процессов.

#### Экономика COGS

Экономия COGS будет определяться с помощью алгоритмов исходя из спроса пользователей распределенного приложения в отношении доступности ресурсов. Например, для ввода множества лидов в систему CRM нужно хранение данных, но при этом требует совсем немного вычислительной мощности по сравнению с крупными приложениями для голосования или управления цепочкой поставок. Требование соответствия этих данных является высоким по сравнению с пилулей сферы кодирования RFID, когда они выходят из производственной линии, ведь таблетки не потребляются сразу после сериализации.

Достижение экономичности должного уровня при критической массе является идеальным состоянием для больших распределенных систем, и Cogmento ничем не отличается в своих амбициях в глобальном масштабе. Предоставление недорогих услуг распределенных приложений и одновременное обеспечение стимулирующей экономики приложений дает новые возможности компаниям, которые увеличивают ценность сети и участвуют в экономике блокчейна COGS. Поскольку требования к отслеживанию и детализированным данным становятся более строгими, например, в IoT или SCM, COGS готовы появляться в огромных масштабах сразу в нескольких организациях.

При использовании криптовалюты и блокчейна вместе с общими сетевыми ресурсами в среде распределенных приложений может возникнуть динамичная экономика. Действующие блокчейны, которые торгуют компьютерными товарами для запуска своих сетей, такими как хранилища данных, ЦП или ОЗУ, а также системы разрешений для разделения и масштабирования данных, должны будут адаптироваться к изменяющейся экономике для установления долговременных цен для компаний. Сначала Cogmento



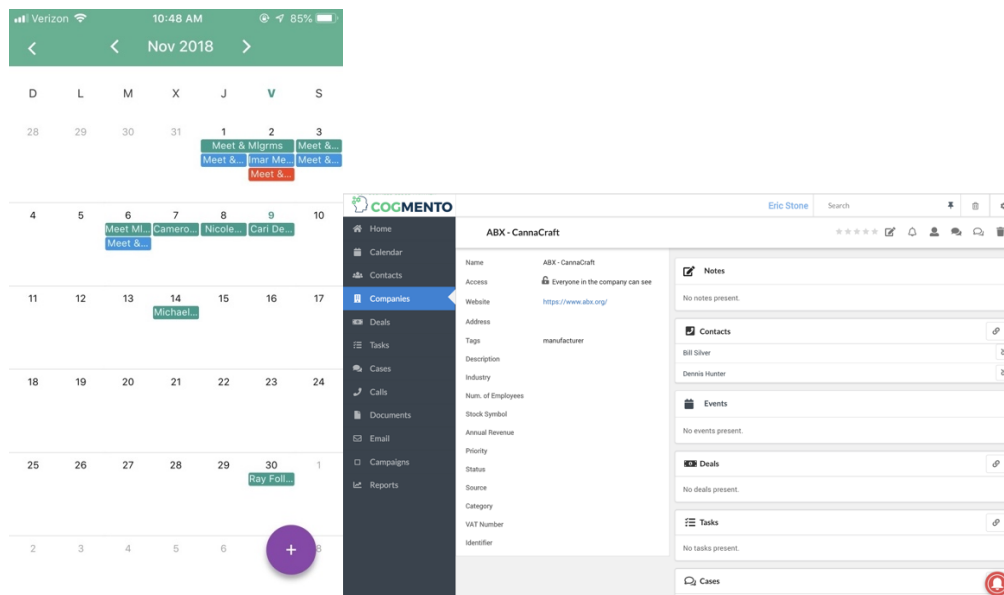
попытается достичь некоторого равновесия в системе, являясь единственным поставщиком распределенных приложений с поддержкой COGS, а также блокчейна COGS, но только с гарантией, что при реализации полностью распределенной модели экономика будет достаточно гибкой для обеспечения прогнозируемых цен на услуги на платформе.

### Распределенные приложения Cogmento

Cogmento запустит набор распределенных приложений для предприятий, ориентированных на глобально привлекающие внимание горизонтальные приложения, такие как CRM, HR, снабжение, электронная коммерция, ERP и SCM. Первоначально Cogmento запустит распределенное приложение CRM широкого применения, а также услуги счетчика и предоставления информации о ценах, используя при этом обычную криптовалюту в качестве среднего значения. По мере того, как все больше приложений будет подключаться к сети и все больше клиентов начнут пользоваться платформой, а также по мере общего роста системы приложений и блокчейна, будут появляться более динамичные модели ценообразования.

### Мобильное распределенное приложение CRM

#### Распределенное веб-приложение CRM



## Токен COGS ERC-20

Cogmento создала 1 миллиард токенов COGS для их использования на нашей платформе. Несмотря на то, что это токен на основе Ethereum, мы не ограничены использованием блокчейна Ethereum для нашей будущей производственной среды. Cogmento будет использовать токены ERC-20 до тех пор, пока их будет достаточно, и при этом их можно легко конвертировать в любую сеть, которую мы захотим внедрить в будущем.

Смарт-контракт COGS находится здесь:

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

на блокчейне Ethereum и представляет собой токены COGS ERC-20, которые будут использоваться на нашей платформе распределенных приложений для предприятий.

Официальный веб-сайт и связь с системой Cogmento - Cogmento.com, а также вы можете найти нас через @cogmento в Twitter, <https://www.facebook.com/cogmento> на Facebook и в Telegram <https://t.me/cogmento>.

10 000 000 COGS - Airdrop

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60,000,000 COGS - Консультации

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150,000,000 COGS - Сотрудники

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300,000,000 COGS - Запас / Вне сети

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

## План-график Cogmento

2019-2020 год

2019 год

1 февраля                      Открытие программы поощрения  
   Начало предварительной продажи  
   Запуск программного продукта с минимальным функционалом

1 марта - 31 июля              Главная распродажа

2020 год                        Больше распределенных приложений

Январь                         HR

Март                            Электронная коммерция

Май                             Маркетинг

Июль                          ERP / SCM

Сентябрь                      Бухгалтерия и отчетность 2.0

Декабрь                        График выпуска продукции

Cogmento выпустит серию приложений, поддерживающих COGS, и все они будут использовать неизменный учетный журнал блокчейна для отслеживания изменений и транзакций во всей инфраструктуре приложений. Подход с использованием программного продукта с минимальным функционалом - это экономия и полезность на базовом уровне, оплата услуг местной валютой, криптовалютой или COGS, а также надлежащие сценарии использования игрофикации, которые могут быть добавлены в традиционные корпоративные SaaS-решения, такие как CRM.

## Распределение и продажа токенов

1%	Поощрение/Airdrop	
6%	Консультанты	
15%	Сотрудники	
30%	Запас / Вне сети	
8%	Предварительная продажа	Нижний предел продажи токенов - 1 млн. долларов США
40%	Продажи	Верхний предел продажи токенов - 40 млн. долларов США

\*\* Смотреть использование доходов ниже \*\*

### Поощрение

Для продвижения и привлечения нашего сообщества, Cogmento будет выдавать поощрение (Airdrops), которое составляет 1% всех токенов или 10000000 COGS.

### Консультации

Консультанты Cogmento являются ключевыми партнерами индустрии и опытными стратегическими сотрудниками из различных областей бизнеса и технологий. 60 миллионов COGS для стратегических консультантов и партнеров.

### Предварительная продажа и главная распродажа

Cogmento будет привлекать финансирование посредством обычной продажи монет в Bitcoin, Litecoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS и других. Общая продажа 400 миллионов будет осуществляться после предварительной продажи 80 миллионов COGS.

### Сотрудники

Для привлечения и удержания кадрового потенциала, Cogmento будет использовать часть COGS для долгосрочных потребностей кадровых ресурсов.

### Запас

COGS на общую сумму в 30% останутся вне обращения и будут находиться вне сети.

### Не реализовано

Нереализованные COGS будут добавлены в автономный резерв.

## Использование доходов

Cogmento находится в очень конкурентной сфере, и чем больше наш резервный фонд, тем лучшими будут последствия для нашего бизнеса. Просмотрите упомянутый выше конкурентный рынок, чтобы увидеть, насколько хорошо пользуются своими капиталами наши конкуренты, и насколько расширяется рынок.

Чтобы достичь конкурентоспособности глобальных масштабов, мы должны иметь превосходный продукт, лучшее обслуживание клиентов, лучший маркетинг и продажи, а также лучшую экономию за счет роста производства. Блокчейн поможет нам достичь некоторых из этих целей; следует помнить, что этот бизнес является чрезвычайно интенсивным по некоторым направлениям.

Во-первых, мы намерены провести масштабный цикл исследований и разработок блокчейна в течение следующих нескольких лет. Чтобы достичь цели распределенного CRM, нам нужно осуществлять не менее 3000 транзакций в секунду в общедоступном блокчейне. В настоящее время у нас есть множество вариантов систем, а наши усилия в области исследований и разработок будут сосредоточены вокруг тех, которые окажутся жизнеспособными в краткосрочной перспективе. По нашим оценкам, нам потребуется около 12 млн. долларов США в течение первых четырех лет, чтобы сосредоточиться на нашем CRM-блокчейне и полностью вывести его на рынок.

Во-вторых, мы хотим расширять и поддерживать глобальную экосистему и быть гиперконкурентными в местном масштабе в отношении ценообразования и обслуживания клиентов. Например, мы хотим иметь присутствие в различных странах, предоставлять услуги на разных языках и обеспечивать лучшую поддержку клиентов. Мы также хотим не нарушать местные экономические реалии и цены. При достижении бюджета в 16 млн. долларов США в течение четырех лет мы планируем осуществлять глобальные операции.

В-третьих, мы хотим расширять и продвигать свой бизнес, а также привлекать больше участников. В целях своего развития мы потратим дополнительные 12 млн. долларов США на маркетинг.