

all right

라이브 방송입니다.4월의 AMA에 오신걸을 환영합니다.

다른말 할것 없이 바로 한번 들어가 보죠.

봅시다.

Kin에 대한 **SEC**의 조사는 어느정도 진척되었나요?

Kin이 적절한 거래소에 상장되는데 요구되는 규제사안들은 어떻게 있나요?

그리고 **OSC**가 지금 **ICO**들을 들여다 보고 있는중인데

이것이 **Kik/Kin**에 또 다른 영향을 미칠까요?

우리는 여러나라들의 규제기관들과 소통중에 있습니다.

SEC도 그중 하나죠.

SEC는 시장 전반에 대한 적절한 규제안에 마련하려 하고 있고

우리 역시도 같은 생각이기에

SEC와는 꽤나 자주 이야기중입니다.

어떻게 보면 기회의 땅이지만

또 펌핑 덤핑 스캠같은 심각한 문제들이 존재하고 있는 시장이죠.

우리는 계속해서 **SEC**와 이야기를 나눌것입니다.

거래소에 관해서 한가지 재밌는 점 하나는

거래소측에 우리에게 던질 질문이 있습니다.

내가 이 토큰을 오늘구입하면,바로 사용이 가능하나

유틸리티 성을 지니고 있느냐

그에 대한 대답은 **YES** 입니다.

거래소에 대해서 이야기를 하자면

전에도 얘기한바 있지만 저희는 상장을 우선 순위로 두고 있진 않습니다.

왜냐면 **Kin** 토큰을 세계에서 가장 유용한 암호화폐를 만들기 위해서

해야하는 일들이 있고,그 중에서 최우선순위에 놓인 일은 아니기 때문이죠.

하지만 준비중이 우리의 블럭체인을 완성하고

KiK안에서 실사용자 스케일로 **Kin**의 실용화를 완성하고

그리고 **SDK**와 **KRE**의 출시가 가까워지고 나면

이제 거래소 상장이 우선순위로 올라오겠죠.

어쨌든 우리는 규제기관들과 계속 이야기를 나누고 있는 중입니다.

SEC OSC만이 아니라 규제방안에 대해서 고심하고 있는 세계 여러곳의 기관들과요.

유니티로 개발된 게임들중에

SDK를 위해서 **kin**에 접촉한 이들이 있나요?

만약 있다면 자세한 이야기를 해줄수 있나요?

이 질문에는 답변을 드릴수 없군요.

유니티 엔진을 사용중인 게임들중에

KIn을 사용하기 위해서 접촉한 회사가 있는지의 여부도 답변을 드릴수가 없군요.

지난주에 제가 **Reddit**을 둘러보고 있었는데

유니티에 관한 질문들이 많더군요.

당연한 현상이라고 봅니다.

이쪽 업계에서는 갖가지 파트너십 발표들이 쏟아져 나오니까요.
하지만 실체가 있는건 얼마되지 않죠.
즉 우리가 말한다고 해서 여러분이 그걸 어떻게 확인하실수 있겠습니까
우리는 현재 파트너십 발표에 주안점을 두고 있진 않습니다.
왜냐면 우리가 블랙체인을 마련하기 전까지는
참고로 실사용 가능한 스케일의 블랙체인을 말합니다.
현재 어떤 암호화폐들도 보유하지 못한 상태죠.
이 블랙체인이 실사용수준으로, **Kik** 내부의 주류고객들을 대상으로 실사용되는 수준으로
만들기 전까지는
,다시말하자면 현재 아무도 보유하지 못한 수준이죠.
그리고 이것을 패키지와 하여 모든 개발자들이 도입하여
그들의 앱속에 구현하고,그것으로 인해 보상을 받는 수준이 되기전까지는
또 말하지만 현재 아무도 보유하지 못한 수준
이 세가지 요소들이 갖춰전까지는
마지막으로 강조하자면 제가 아는 바로는 그 누구도,그 어떤 프로젝트도
보유하지 못한 요소들입니다.
실사용 수준의 블랙체인,실사용 수준의 어플리케이션,실사용 수준의 개발자 도구
이 세가지가 마련되기 전까지는 파트너십 발표는 크게 신경쓰진 않을겁니다.
그저 발표에 불과합니다.

우리가 유니티에 관한 발표를 한 이유는
이 사람들이 그 업계 최고수준의 회사이기 때문입니다.
그러나 이 발표는 유니티가 **Kin**을 사용하게 될 것이라는 발표가 아닙니다.
유니티에서 그들의 개발자들이 암호화폐요소를 구현하는 것을 도와주는 작업을 **Kin**과 같이
할 것이라는 발표입니다.
준비가 다 되고나서 말입니다.
즉 현재는 아니죠.
유니티와 함께 한다는 것은
일단 **Kin**을 구현함에 있어 초기의 베타 개발자들 그룹으로서 같이 개발에 임하게 된다는
뜻입니다.
SDK를 공동개발하고 **SEK**가 게임개발자들에게 잘 작동되도록 하는 작업을 같이 하게
된다는 뜻입니다.
그리고 전세계에 걸쳐서 각종 이벤트를 공동 주최하게 된다는 거죠.
유니티는 규모가 큰 컨퍼런스들을 열고 있습니다.
그리고 그 컨퍼런스들에서 해카톤을 공동 주최하게 되는 거죠.
그리고 마지막으로 공동 마케팅입니다.
즉 유니티와 **Kin**이 같이 마케팅에 나서게 되는 거죠.
꽤나 긴밀한 협업입니다.
하지만 오늘 당장 **Kin** 직접 구현시키게 된다는 뜻이 아닙니다.
그건 불가능합니다.
지금 당장 개발자들로 하여금 **Kin**을 구현시킬수는 없습니다.
왜냐면 실사용 수준의 블랙체인이 준비되질 않았으니까요.
하지만 이 파트너십을 발표하고 이런 기반준비를 함으로서
우리가 이 목표를 달성했을때
아마도 우리가 최초로 달성하게 될것이라 믿고 있습니다.
달성했을때 모든 준비가 되어있을것이고

하나의 생태계를 가지게 될 것입니다.

앱에서 발생하는 **KIN** 거래 수익 / 지출 / 구매 / 판매는 거래소상의 **Kin**가격에 어떤 영향을 줍니까?

좋은 질문이군요.

누구죠?

Rysumm

처음 보는 분인데 좋은 질문을 해주셨군요.

계속 질문을 읽자면,

Kin에 대한 수요가 올라가면 가격도 올라간다고 하셨는데

그 수요라는것이 거래소내에서만 수요입니까

아니면 **Kin** 내부에서의 수요도 포함이 됩니까

이건 중요한 질문입니다.

왜냐면 바로 이점이 다른 모든 암호화폐 프로젝트와 **KIN**사이의 차별성이 생기는 부분이니까요.

오늘날 모든 암호화폐들에 대한 수요는 단 하나의 이유로 일어납니다.

저는 이더리움과 비트코인 역시도 마찬가지라고 봅니다.

바로 투기성이죠.

왜 비트코인을 샀니까?

내일이면 가격이 오를것 같으니까요

왜 비트코인을 안사냐구요?

커피를 산다거나 실사용을 할수가 없으니까요.

오로지 투기의 목적으로만 구입합니다.

이것이 뜻하는 바는...

뭐,이게 진실입니다.

모든 암호화폐 프로젝트들에 대한 수요는 투기로 인해 생성된 것입니다.

모두다 올라갔다가 내려갔다 하고 있죠.

제가 **Kin**에 원하는 것은

저는 **KIN**이 주류소비자들을 기반으로 한 서비스에서 사용되는 최초의 암호화폐가 되기를 원합니다.

화폐의 용도로서요.

즉 설사 가격이 절대 올라가지 않는것을 알고 있더라도 사람들이 구입을 하는 화폐.

왜냐면 이 화폐를 사용하길 원하니까요.

만약 우리가 이걸 해낼수 있다면,

Kin을 세계에서 가장 유용성 있는 암호화폐로 만들어 낸다면

그로 인해서 세계에서 가장 큰 수요성을 가지게 될것입니다.

왜냐구요?

예를 들어서 누군가 **KiK**을 사용하길 원한다고 합시다.

그룹챗에 들어갈수 있는 유일한 방법은 **KIn**을 사는겁니다.

예쁜 스티커 같은것을 살수 있는 유일한 방법은 **kin**으로 사는겁니다.

Kin내부에서 일어나는 일들중 내가 참여하고 싶은 모든 일들은

오로지 **Kin**이라는 화폐를 통해서만 참여가 가능한거죠.

자,이제 저에게 2개의 선택지가 있죠.
이 생태계 내의 다른 곳으로 그냥 가버리던가
Kick 안에서 **Kin**을 얻을수도 있죠.
나만의 스티커를 만든다던가,그룹챗을 형성한다던가
아니면 설문에 응하거나 광고를 보던가 해서
Kin을 얻거나
아니면 그냥 빠르게
아,저 스티커를 가지고 싶긴한데 그렇다고 이것저것 귀찮게 하긴 싫으니
그냥 거래소에 가서 **kin**을 사야겠다.

이런일이 일어나게 될때
많은 암호화폐들 중 하나가 이러한 특이점을 맞이하게 될때
그리고 가장,아니 실제로 화폐로서 사용되는 최초의 암호화폐가 될때
해당 암호화폐로의 엄청난 수요에의 문을 열게 되는것입니다.
그 생태계나 그 경제구조안에서 얻을수도 있고
아니면 외부에서 다른 암호화폐나 법정화폐를 사용해서 구매해서 올수도 있죠.
이것이 궁극적으로 **Kin**의 가격을 상승시켜 줄것이고
이 생태계를 가치있게 만들것입니다.

잠시 한발 뒤로 물러나서 보면
이 부분이 저를 많이 좌절시키는 부분중 하나이빈다.
왜냐면 이 모든 암호화폐들을 둘러봤을때 과연 누가 이걸 사용하겠느냐는 거죠
제가 봤을때 이것이 오늘날 이 업계에서 가장 중요한 질문입니다.

이 질문에 한번 답변해 보시죠.
모두가 한번 질문해 봐야 되는 질문입니다.
내일 당장 가격이 반토막이 날지도 모르는 당신의 암호화폐를
왜 상인들이 취급해야 되나요?
그리고 내일당장 2배가 될지도 모르는 암호화폐를 지금 소비자들은 사용해야 되는 이유가
있나요?

이게 바로 제가 2012년도에 비트코인의 수석 개발자였던 개빈 에게 던진 질문입니다.
이 질문은 제가 2013년에 코인베이스의 CEO 브라이언에게 Union Square Ventures
Portfolio의 CEO 씨밋 나이트에서 던졌던 질문입니다.
사실 당장 지난주에만 해도 상위 15위 코인들의 창립자들의 인터뷰를 들어봤지만
이 질문에 대한 답은 아무도 가지고 있지 않았습시다.
아무도요
저는 아직도 암호화폐업계 에서 왜 사람들이 이 내일 당장 반토막이 날지 모르는 화폐를
취급해야 되는지
왜 내일 두배가 될지도 모르는 화폐를 지금 사용해야 되는지에 대한 답을 들어본적이
없습시다.
이 질문에 대해서 최초로 답변을 제시하는 프로젝트.
첫번째로 주류소비자들을 위한 스케일링준비가 되어있다는것을 보여주는 블럭체인.
두번째로 블럭체인과 그 화폐를 사용하여 수백만의 주류소비자들이 수익을 하고 소비를
하는것이 가능하다는것을 보여주는 프로젝트

세번째로 다양한 모든 종류의 개발자들을 위한 SDK라는 툴을 제공해주는 프로젝트
이 모든 사안들을 시연해 보이는 첫번째 프로젝트,
참고로 오늘날의 모든 프로젝트들은 이 세가지중 단 하나도 시연해 보이고 있지 않습니다.
이 모든 사안을 최초로 시연해 보인다는것은 아주 흥분되는 일이 될겁니다.
그리고 그것이 우리가 목표로 하고 있는 사안입니다.
스케일할 준비가 되어있는 블록체인을 시연해 보이는것.
수백만의 사용자가 있는 장소에 암호화폐를 구현하는것.
그리고 Kick을 넘어서 아주 활발하게 확장하는 암호화폐를 시연해 보이는것.

추가적인 파트너쉽 발표가 이번달에 있나요?
아니면 2분기에 이뤄질 예정인가요?

반가운 질문이군요.
지금 얼마나 시간이 지났죠?
11분정도 지났군요.
잠시 진정하고 가죠.

우리는 작년 말에 로드맵을 발표했습니다.
우리가 할 일들과 그 이유에 대해서.
그중에서 우리가 한말중 하나가
1분기말에 3개에서 5개의 파트너쉽을 발표하겠다고 했죠.
작년말에 우리는 앞으로 4,5개월안에 3개에서 5개의 파트너쉽을 발표한다고 했죠.
그건 실수였습니다.
1분기안에 그걸 하겠다고 말한게 실수였고
그리고 일단 말했음에도 1개의 파트너쉽밖에 발표못한 이유를 설명하지 않은것도
실수였습니다.

그래서 이 시간을 빌어서 설명을 하고 싶군요.
현재 우리는 한 회사만을 발표했습니다.
우리의 목표는 3~5개라고 했음에도 말이죠.
그리고 앞으로 저는 물론 회사차원에서 다음에 올 파트너쉽에 대해서
특정한 날자나 시기에 대해서 발표하지 않을겁니다.
그 이유는 우리가 지금
일단 왜 우리는 하나만을 발표했는지 말씀드리죠
우리가 하나만 발표한 이유는
해당 업계의 최고 기업이 아닌 기업을 발표한다는 행위가
우리 스스로의 발목을 잡는 행위라는것을 깨달았기 때문입니다.
수백만의 개발자들이 앱스토어에 있기에
그냥 거기 가서 그냥 쉽게 찾아내서 최고는 아니지만
죄송합니다.지금 여기는 뉴욕인데 밖에서 사이렌이 울리고 있군요.
우리는 3개에서 5개의 회사와 파트너쉽을 맺고
이들이 업계 최고들은 아니지만 파트너쉽을 맺긴했다
라고 할수도 있겠죠.
하지만 그러면 어떻게 되겠습니까?
잠재적으로 해당 업계의 최고 회사들과 파트너쉽을 맺을 기회를
놓치게 되는 행위가 되는 겁니다.

최고 회사들이 그 발표를 보고
이 정도 회사가 파트너십을 맺을 수준이면 우리가 생각했던 것 만큼 큰 회사는 아니구라
라고 생각할수도 있죠.
좀 더 두고봐야 겠다 라는 자세로 나오겠죠.
로드맵을 발표하고 나서 우리에게 두가지 선택지가 주어졌죠.
발표한대로 3~5개의 파트너십을 맺고 목표를 달성하지만
스스로의 발목을 잡는 행위를 하느냐
아니면 하나의 발표만을 함으로서
목표를 달성하진 못하지만 발목을 잡는 행위는 하지 않는것.
왜냐면 우리는 해당업계의 최고실력자들과만 파트너십만을 발표하니까요.
그래서 우리는 후자를 선택했습니다.

우리의 실수는 이점을 해명하지 않았다는 것이죠.
그건 실수였습니다.
두번째 실수는 이 점을 처음부터 인정하지 않았다는 점이죠.

우리는 최첨단의 기술과
최첨단의 경제와 사용자 경험 설계
등 최첨단의 분야에 있습니다.
즉 너무 많은 변수가 존재한다는 것이죠.

우리가 날짜를 그냥 정할수는 있죠.
3분기에 할거다라는 식으로
하지만 그사이에 어떤일이 일어나게 되어서
목표달성에서 멀어지게 될지 알수 없습니다.

그대신 우리가 할수있는건 뭘까요?

그냥 앉아서 테드 저인간 이제는 발표도 안할생각이나
이게 뭐하는 짓이야 라고 할수도 있겠죠.

이해는 갑니다.
다시 말씀드리지만 특정날자를 지정할수는 없습니다.
너무 많은 변곡점들이 있고,다양한 분양들에
아주 많은 변수들이 있으니까요.
그러면 우리가 특정할수 있는것은 무엇이 있을까요
이 점은 팀원들 전부가 고심했던 사항입니다.
우리가 특정지을수 있는것,발언할수 있는것은 무엇이 있을까
앞으로 우리가 할수 있는 일들은
일단 우리의 우선순위에 대해서 명확히 밝히는 것과
그리고 거기에 대한 진행사항을 업데이트 하는것
그리고 어떤 사항에 대해서 예고하는것이 아니라 실행되는 시점에서 발표를 하는것입니다.

지금 당장은 우리의 탑3 우선순위가 무엇일까요

스케일할 준비가 되어있는 블록체인을 시연해 보이는것.

아직 아무도 이루지 못한 일이죠.아무도
제가 아는 한도에서 그 어떤 프로젝트도 수백만의 소비자들을 위한 주류 소비자 규모의
스케일을 이루지 못했습니다.
모든 이들이 이것을 이루기 위해서
제가 볼때 잘못된 방향으로 가고 있는것 같더군요.
이렇게 밖에 표현을 못하겠군요.

우리는 엄청나게 복잡한 기술을 가지고 있어
수많은 학술적연구가 있고,이것도 있고 저것도 있고
여러분들은 절대 이해못하실정도로 너무 복잡합니다.
제가 생각할때 여기에 대한 대답은 아주 간단합니다.
아주 높은 분산화정도와 아주 낮은 스케일 능력을 가진 이더리움이 있죠.
아주 높은 스케일 능력과 낮은 분산화 정도를 가진 스텔라가 있죠.
그리고 여러분은 어느쪽을 사용하실지 선택할수 있습니다.
여러분이 소비자이고 높은 스케일 능력과 낮은 수수료를 원하시고
낮은 분산화정도는 신경쓰지 않으신다면 스텔라의 **Kin**을 이용하시면 됩니다.
여러분이 투자자 이시고 하드웨어 지갑이나 거래소이나 분산화 정도를 신경쓰지만
높은 수수료나 트랜잭션 시간같은것을 신경쓰지 않으신다면 이더리움 쪽을 사용하시면
됩니다.
그리고 두 체인사이에 이동을 할수도 있구요.
이건 거의
그러니까 제대로 된 대답을 내놓는 건 우리가 처음입니다.
일단 현재 상황으로 볼대는
최초로 이정도 스케일상에서 작동하는것을 시현해 보이게 되는건 우리가 될것입니다.

암호화폐 업계에 던져진 그 질문에 대한 대답은 아주 간단합니다.
블록체인이란 결국은 무엇인가
데이터베이스입니다.
지금도 대규모의 데이터베이스가 있긴하죠.
분산화가 되어있지 않을뿐이지.
기술자체는 존재합니다.
우리가 최초로 이것을 시현해 보일것이고
대답은 간단합니다.
기술의 복잡성에만 매달리는 프로젝트들은
이런 간단한 대답을 내놓기를 거부하겠죠.
하지만 이것이 우리의 생각이고
현재로서 볼때는 우리가 이것을 세계에서 최초로 시현해 내게 될것입니다.
우리의 두번째 주안점은 위에서 말한 블록체인으로
수천,수백만의 소비자들로 하여금 일상생활적으로 암호화폐를 사용할수 있도록 하는
것입니다.

이것은 현재 그 어떤 프로젝트도 이뤄내지 못한 일입니다.
자신들의 플랫폼의 소비자들에게 암호화폐를 실사용할수 있도록 하는 프로젝트는 현재
존재하지 않습니다.
지금 전세계 사람들에게 우리가
이 모든 암호화폐들의 가치는 절대 떨어지지 않을거라고 하는 순간

모든이들이 실사용을 그만두게 될것입니다.

그저 투기만을 위해서 구입하게 되겠죠.

우리는 수백만의 소비자들이 화폐라는 용도로서 사용을 하게 되는 세계최초의 프로젝트가 되고 싶습니다.

저는 이게 바로 Kik 과 Kic에 관한 매력점은

이미 Kik Point라는 것으로 이걸 해본적이 있다는 겁니다.

우리는 이미 새로운 화폐를 이용하여 플랫폼에서 수익과 소비가 이뤄지는 새로운 경제를 구축해본적이 있습니다.

이것이 두번째 주안점 입니다.

세번째 주안점은 개발자들에게 도구와 인센티브를 제공하는 것입니다.

세계어디에 살고 있든 상관없이 개발자라면 누구나 Kin 생태계에 합류할수있도록요.,

만약 당신이 앱을 하나 가지고 있고 그것을 우리의 생태계

즉 사람들에 의해 수익과 소비가 일어나는 디지털 공유 경제속으로 들어오고 싶다면

,당신의 앱이 여기의 일부가 되고 싶다면

딱히 누구랑 얘기를 할것도 없이 SDK를 다운로드 받으시고 APP을 추가시키면

바로 보상을 받을수 있습니다.

누구랑 따로 얘기할 필요 없습니다.

이걸 하면 얼마나 받느냐 이런건 코드에 다 있습니다.

당신이 기여를 하고,Kin에 앱을 추가시키고

Kin의 내부에서 사람들에서 당신의 앱을 사용한다면

당신은 보상을 받게 됩니다.

알고리즘에 모든것이 짜여져 있습니다.

이 세가지가 지금 우리의 주안점들입니다.

요약하자면

우리는 세계최초로 실제 화폐로서 사용되는 암호화폐가 될것입니다.

우리가 만약 이 목표를 달성할 수 있다면

뭐,지구상에서 가장 흥미로운 프로젝트가 되겠죠.

새로고침을 한번 해보죠.

파트너쉽 발표가 발표직전에 변경된 이유를 설명해줄수 있나요

어떤 영향을 주게 될것인지,앞으로의 전개는 어떻게 될것인지

향후 2~6주에 대한 로드맵에 대해 말해줄 수 있나요?

네 질문이 여러가지인데

일단 한가지를 답변드리고 나서 어떻게 되나 보죠.

향후 2~6주에 관한 로드맵을 밝힌다는건 좀 불가능합니다.

우리가 물론 암호화폐 업계라는 곳에 속해있긴 하죠.

그리고 저 역시도 이 업계에서 지난 시간이 꽤 됩니다.

저는 2012년 1월에 열린 비트코인 컨퍼런스에도 참석한 적 있습니다.

6년전 비트코인 수석 개발진을제외하면 오직 11명 만이 참석한 컨퍼런스입니다.

저는 이 업계의 초심자도 아닐뿐더러 어떻게 돌아가는지도 잘 알고 있습니다.

하지만 현재의 이 업계에 대해서 제가 실망하고 있는 건 단지 우리만의 일이 아니라

커뮤니티에 대한 일입니다

커뮤니티에 대해서 얼마나 헛짓거리들을 하고 있는지..

하는 일이라곤 자신들의 기술이 얼마나 복잡한지에 대해서 설명만 하고 있을뿐입니다.

어떤 대단한 사람과 대화를 나눴던가
미래에 누군가와 일하게 될거라고 기대감을 심어준다던가
이런 미래에 대한 로드맵을 만들어 내는건 간단한 일입니다.
하지만 결국에는 전부 부질없는 일입니다.
중요한건 한가지, 단 한가지만의 일이 의미를 가집니다.
얼마나 많은 주류소비자들이 당신의 암호화폐를 일상적으로 사용하고 있느냐입니다.
화폐로서 말이죠
오늘날 존재하는 모든 프로젝트들중에서는 제로(0)입니다.
2~6주?
2~6주사이에는 아무일도 안일어날 겁니다.

2~6주안에 뭔가가 일어날수 있다고 생각하고 계시다면
우리말고 다른 프로젝트를 찾아보시는게 나을겁니다.
우리는 아무문제 없습니다.
전혀 비하의 의도는 없습니다.
하지만 정말로 제대로 된 프로젝트를 찾고 계시다면
제대로 된 사람들, 윤리적이고, 유저들과 함께하며
세계를 좋은 방향으로 바꾸고 싶어하는 사람들이 있는 프로젝트를 찾고 계시다면,
여기에는 시간이 걸린다는걸 아셔야 됩니다.
왜냐면 풀어야 할 문제가 많으니까요
첫번째로 스케일이 가능한 ब्ल록체인이 있어야 됩니다.
현재 아무도 보유하지 못한 사항이고, 우리가 최초로 이뤄낼것이라 생각하는 사항이죠
두번째 주류 소비자층이 사용하는 암호화폐를 만들어야 되죠.
역시나 아무도 보유하지 못한 사항이고, 우리가 최초로 이뤄낼것이라 생각합니다.
세번째
개발자들이 합류할수 있도록 가속화 시켜서, 그들의 소비자들이 이것을 화폐로서 이용할수 있도록
해주는것.
마찬가지로 아무도 보유하지 못한 사항이고, 우리가 최초로 이뤄낼것이라 생각합니다.
하지만 이 모든것들은 시간이 걸립니다.
결국 우리는 이 분야에서 깊은 경험을 갖게 되거나 분명한 우선 순위를 갖게 될것입니다.
그리고 우리는 함께합니다.
Kik이 30%의 Kin을 보유하고 있습니다.
우리 회사 자체가 누구보다 Kin이 아주 가치있게 되기를 바라고 있습니다.
그렇기 때문에 우리가 보유한 수십억 달러 짜리 앱을 이 프로젝트에 연결시킨 겁니다.
재미로 하는게 아닙니다.
심심해서 하는게 아니에요.
저는 이 일을 9년넘게 하고 있습니다.
재미로 하는게 아니에요.
우리는 이 방법이 세상을 위해서 우리는 위해서 가장 가치있는 일을 만들수 있는 방법이라
생가가학 때문입니다.
우리는 올인을 한 상태입니다.
그리고 우리는 시간이 얼마나 걸리든 우리가 하는일을 믿고 있습니다.

첫번째 질문에만 답변하도록 하겠습니다
그게 공평한것 같으니까요.
Ted의 질문입니다.
Kin의 Tokenomic에 관해서 설명해 줄수 있습니까
Tokenomic이 무슨뜻인지는 모르겠지만 Token Economic으로 이해하겠습니다.

Kin의 가격과 앱상에서 유저들에 의해 사용된 거래 사이에 상관 관계가 있는지 알고 싶습니다.

아니면 법정화폐나 시장의 가격이 기본적으로 Kin의 가격을 결정하게 되나요?

오늘날 모든 암호화폐의 가격은 단 한가지의 요소로 결정됩니다.

얼마나 큰 투기성을 가지고 있냐죠.

그래서 사람들이 굳이 자기 시간을 내어서 세계를 날아다니며 최대한 컨퍼런스에 참석하여 기대감을 자아내고,투기성을 얻어내려 하고 있는 거죠.

이것이 현재의 상황입니다.

주류 소비지들에게 화폐로서 사용되는 암호화폐는 단 하나도 존재하지 않습니다.

하지만 주류소비자들에게 화폐로서 사용되는 암호화폐가 존재하게 되는 날이 오게 되면,그 화폐의 수요는 엄청나게 올라갈 것입니다.

왜냐면 이 업계의 규모는 너무나 작기 때문이죠.

전 세계 모든 컨퍼런스에 참석해서 큰손들한테 마음껏 이야기 할수도 있죠.

이 업계의 사람들 상대로 하루종일 자기들의 프로젝트가 얼마나 특별한지 말할수도 있죠.

그러고나면 한 천명?만명 정도에게나 영향을 주겠죠.

이 인원수를 백만명,천만명,일억명,수십억명에 달하는 소비자들과 비교해 보십시오. 그리고 이 소비자들이 만들어낼 수요를 생각해 보십시오.

우리는 전혀 다른 방식으로 이 게임에 임하는 중입니다.

우리가 단기적으로는 손해가 될수 있는 방식에 베팅했습니다.

컨퍼런스에 거의 참여를 안하고 있죠.

참여해서 발언하고 큰손들을 끌어 들여서 투기성을 높이는 일은 하고 있지 않습니다.

단기적으로 봤을때 이게 우리에게 손해라는건 알고 있습니다.

하지만 우리가 장기적으로 만들어 가고 있는 가치,

우리가 만약 세계에서 가장 사용성이 높은 암호화폐가 될수 있다면

장기적으로 훨씬 더 높은 가치를 만들어 낼 것입니다.

우리는 물론 생태계 모두에게요.

대형 거래소에 상장되는 일에 대해서 업데이트 사항이 있나요?

발표할 준비가 될때까지는 어떠한 답변도 하지 않겠습니다.

이게 힘든방식이긴 하지만 이 환경에서는 이게 옳은 방식이죠.

하지만 제가 말할수 있는것은

Kin이 작동하려면,아마 전에도 한번 말했을 겁니다.

Kin이 제대로 작동하려면 대형 거래소에 상장이 되어야 됩니다.

없으면 안되죠.

제가 개발자의 입장이라면

Kin을 사용하는 앱을 만들고 Kin Reward Engine으로 보상을 받아본들

이걸 팔아서 생활비를 낼수 없다면 아무 소용이 없잖습니까

이게 작동방식입니다.

이게 우리가 개발자들을 위해서 만들고,우리자신은 물론 우리 투자자들을 위해서 만들고 있는 시스템입니다.

그렇기에 Kin Reward Engine의 출시전에는 대형거래소에 상장 되어야 할 필요성은 있습니다.

하지만 그 때가 오기 전까지는 굳이 상장될 필요는 없습니다.

굉장히 고통스러운 일이죠.그건 알고 있습니다.

하지만 대형 거래소에 상장되는일들이

주류 소비자 규모의 블럭체인을 달성하는것보다 우선순위가 높을까요?

아닙니다.우리에겐 아닙니다.

수백만의 주류소비자들이 사용하게 되는 일보다 중요할까요?

우리에겐 아닙니다.

수많은 개발자들이 자신들의 고객이 암호화폐를 사용하게 만들게 하는것보다 중요한 일일까요
우리에겐 아닙니다.
거래소문제는 중요한 일이지만 최우선 순위는 아닙니다.
현재로서는요.

텐센트에게서 어떠한 피드백을 받은바 있나요?
텐센트와 논의를 나눴습니다.
많은 피드백을 받았다고 말할순 없겠군요.
그들을 대신해서 말하고 싶지는 않지만
제 생각에는
일단 그들은 대기업입니다.
아주 성공한 대기업이죠
그렇기에 우리와는 다르고
다른 99%의 개발자들과 다르죠
어떤면에서는 페이스북이나 구글 같은 회사죠
그들의 분야에서 압도적인 위치를 가진 회사죠.
그들은 암호화폐 수익창출 모델을 필요로 하지 않습니다.
그렇기에 우리나라 다른 개발자들처럼 관심이 많은것 같지는 않습니다.
그래서 그렇게 심도있는 논의를 가지진 못했습니다.

그럼 마지막 질문을 받아보죠.
3~5개의 프로그램이라고 발언을 했음에도 1분기에 하나의 프로그램만을 발표한 이유가
무엇인가요?
이건 이미 답한 질문같군요
다음으로 넘어가죠

Kin 앱에 대한 현재의 지식을 바탕으로 한 장문의 질문
한번 읽어보죠
기프트 카드 판매자가 Kin으로 기프트 카드를 판매하겠지만
USD값으로 계산된 KIN양일것이다.
Kin값으로 고정될 경우 잠재적으로 큰 손해를 볼 가능성이 있다.
맞습니다.좋은 지적이군요.

생태계가 당신이 제안한 것만큼 수백만 명의 사람들이 Kin을 벌고 쓰고 할 정도로 크다고 하고
1,000,000 명이 5달러짜리 기프트 카드가 매일 판매된다고 가정할때
즉 5,000,000 달러 -
기프트 카드 구매자의 비용을 충당하기 위해서는 \$ 4-5,000,000 달러의 Kin이 판매해야합니다
기프트 카드 사업에 필요한 Kin의 가격 안전성을 어떻게 유지할 계획입니까?
좋은 질문이군요

여러 비즈니스들중 단 한곳에서만 매일 4-5 백만 달러 상당의 Kin이 팔려나갈것이라는 것을 알고
있는 상황에서 트레이더들이 Kin을 구매함에 있어서 어떠한 인센티브가 있나요?

어떤이들은 인앱 토큰 구매와 비슷하게 신용 카드를 사용하여 앱에서 Kin을 구입할 수 있다고 주장하지만

그건 모든것들이 Kin가격과 폐킹되어 있을 경우의 이야기 입니다.

이런 유형의 비즈니스에는 해당하지 않는 이야기죠.

굉장히 좋은 질문이군요.

왜냐면 Kin이 가지는 차별성의 핵심을 말해드릴수 있게 해주는 질문이기 때문이죠.

제가 전에도 말씀드렸듯이

실제 세계에서 지불용도로 쓰이는것을 목표로 하는 수많은 프로젝트들이 있죠.

트랜잭션만 타임만 더 빠르게 한다면

사용자 경험면을 좀더 개선한다면

무엇무엇을 한다면 이라는 목록들만 가득하죠.

자기들의 암호화폐가 실생활에서 지불용도로 쓰이게 하기 위해서 필요한 목록들.

그건 사실이 아닙니다.

실제로 우리는 비트코인을 가지고 이걸 시도하는것을 보았습니다.

몇년동안이나요

수년이 흐르고 흘렀지만

소비자들의 실생활에서 발생하는 트랜잭션 수는

심지어 흥분이 최고조로 달했을 때에도

트랜잭션의 수,실제 트랜잭션의 수는 오히려 감소했습니다.

실제로 물건의 구매에 쓰이는 트랜잭션의 수를 말합니다.

왜냐면 현실세계는 달러에 의해서 운영되기 때문입니다.

사업들은 달러를 원하죠.왜냐면 모든 비용들은 달러로 처리되니까요.

소비자들도 달러를 원하죠.왜냐면 그들의 비용도 모두 달러로 처리하니까요.

모두가 달러를 선호합니다.

그리고 그 어떤 암호화폐도 이 벽을 뚫지 못했습니다.

그리고 제가 보기엔 앞으로도 못 뚫을 겁니다.

그렇기에 우리가 가진 Kik Point의 경험이 중요한 겁니다.

그리고 바로 이점이 2012년도에 개빈에게

2013년도에 브라이언에게 말한 내용입니다.

이건 절대로 안먹힐거라고요.

실생활에 집중하기 보다는 디지털 생활에 집중할 필요가 있다고요.

그리고 바로 이것이 우리가 하고 있는 겁니다.

Kik Point를 이용해서 이뤄냈습니다.

Kik poin에 대해서,Kik에 대해서,또는 모든 암호화폐들에 대해서 던져져야 되는 질문은

어떻게 수백만의 주류소비자들이 새로운 암호화폐를 벌고 쓸수 있는 경제를 구축하느냐 입니다.

그 암호화폐는 첫번째로