



Zooblin

세계최초 블록체인 기반의 캐쉬백, 기부, 수익공유 기능의 마켓플레이스 : 블록체인 기반의 Amazon

Whitepaper Ver 2.0

David Kang

Updated on Apr. 2018

Abstract

Zooblin

세계최초 블록체인 기반의 캐쉬백 & 기부 기능의 마켓플레이스

Zooblin은 Zoo Network(Zoo 네트워크)라고 하는 Zoodots와 새로운 블록체인기반의 플랫폼들을 포함하는 거대한 블록체인 생태계 네트워크 안에 포함되게 된다. 우리가 Zooblin이라는 E-commerce 플랫폼을 고안하고 만든 이유는 현재 시장의 마켓플레이스들이 직면하고 있는 문제와 논점들을 해결하기 위함이다.

Zooblin은 약 10% 정도의 커미션만을 판매자에게 청구를 하고 구매자에게는 구매금액의 2-5%를 캐쉬백으로 돌려주면서 판매자와 구매자 모두에게 이익을 제공한다. 캐쉬백 기능은 Zooblin 내의 제품 가격을 다른 플랫폼보다 저렴하게 만들 것이다.

Zooblin이 제공하는 혁신적인 소셜 기능은 구매금액의 1%는 기부단체에 기부가 되고 기부내역은 Facebook에 구매한 품목에 대한 정보와 함께 공유가 되면서 바이럴 마케팅 기능을 하게 된다. 그리고 공유된 링크는 추적이 가능하여 링크를 통한 구매가 발생 했을 시에 공유자는 수익을 얻게 된다. 고로 구매금액의 1%는 Zooblin 토큰인 ZBN으로 공유자에게 지급된다.

회계년도 말에 결산 후 남은 수익(Profit)은 토큰을 보유한 수량에 비례하여 토큰 보유자들에게 분배가 된다. 또한 Zooblin은 명목 화폐(Fiat currency)와 Zooblin 토큰(ZBN) 간의 원활한 거래를 위해 자체 거래소를 운영한다.

INDEX

- 1. Executive Summary**
- 2. Background**
- 3. Vision**
- 4. Market**
- 5. Zoo Network & Zooblin**
 - 5.1. Zoo Network**
 - 5.2. Zooblin**
 - 5.3. Problem & Solutions**
 - 5.4. Main Features**
 - 5.5. Token economy**
 - 5.6. Business Model**
 - 5.7. Token Price Prediction**
 - 5.8. Competitive Analysis**
- 6. Roadmap**
- 7. Token Sale**
- 8. Team**
- 9. Advisors and Partners**
- 10. Bounty Program**
- 11. Conclusion**
- 12. References**
- 13. Disclaimer**

1. Executive Summary

아마존, 알리바바, 이베이 등과 같은 대형 오픈마켓 들을 이용할 때의 가장 큰 문제점은 판매자가 지불해야 하는 수수료가 상대적으로 비싸다는 점이다. 일례로 판매자가 **30 USD**의 립스틱을 아마존에 판매할 경우, 평균 **15%**의 판매 수수료를 지불해야 한다. 더욱이 **Professional seller**로 등록한 경우, 월 이용료 **\$39.99**와 신용카드 수수료까지 추가지급 해야 한다. 이 모든 금액을 합하면 소매가의 **20%** 혹은 그 이상이므로 결국 소비자가 인상되서 구매자는 더 비싼 값을 지불해야만 하거나 소비자가 인상되지 않을 경우 제품의 품질저하를 초래한다. 뿐만 아니라 잠재적 구매자를 유치하는 마케팅 비용 또한 큰 부분을 차지한다. 가장 좋은 홍보 전략 중 하나는 구매자가 거부감 없이 자발적으로 구매제품의 정보를 **FACEBOOK**과 같은 소셜미디어에 공유 하도록 유도하는 것이다. 이럴 경우, 웹사이트 트래픽을 만들기 위한 많은 금액을 지불하지 않아도 된다. 글로벌한 거래의 경우 국제 송금 수수료가 높다는 점도 문제점 중의 하나이다. 마지막 문제점은 온라인에서 제품을 한번 이라고 구매한 사람들의 약 **20%**는 최소 한번이상의 거래사기를 당해왔다는 점이다.

Zooblin은 이러한 문제점들을 해결하기 위해서 처음 고안 되었다. **Zooblin**은 위의 문제들을 해결할 수 있는 솔루션을 제공한다. **Zooblin**은 세계최초 소셜 기반의 **2-5%**의 캐쉬백, 저렴한 플랫폼 이용료, 공유 & 기부, 블록체인 결제시스템을 통해 위의 문제들을 해결한다. 블록체인내의 스마트계약은 에스크로와 같은 역할을 하면서 사용자들에게 안전한 거래를 가능하게 한다. 추가로, 소셜 공유 기능을 갖고 있어서 사용자들이 선의를 갖고 자발적으로 자신들의 거래내역을 소셜네트워크에 공유 할 수 있게 된다. 이에 대한 자세한 내용은 추후에 서술 한다.

Zooblin이 제공하는 혁신적인 몇가지 기능들은 다음과 같다.

- 구매금액의 **2-5%** 캐쉬백
- 저렴한 플랫폼 이용료: 아마존 대비 약 **5%** 저렴
- **Zooblin**의 운영으로 발생한 수익을 토큰 보유자와 공유
- 에스크로 역할을 하는 스마트계약을 통한 가상화폐 결제 시스템
- **0.5%**의 가상화폐 결제 수수료: 신용카드 수수료 보다 저렴
- 판매자의 마케팅 비용 부담을 획기적으로 줄이는 공유 & 보상 기능
- 구매금액의 **1%** 기부
- ‘기부 & 공유’ 기능을 통해 소비자는 선의를 갖고 소셜미디어에 구매 제품 공유

- 소셜인플루언서의 공유 활동에 대한 토큰 지급
- 원활한 블록체인 네트워크 운영을 위해 자체 거래소 운영

Zooblin의 이러한 해결책들은 판매자들이 불과 10% 정도만 수수료로 지불하게 되고, 이는 경쟁사 아마존 대비 5% 저렴한 금액이다. 10%의 수수료 중에서 2-5%(구매금액의 2-5%)는 구매자의 회원등급에 따라 캐쉬백으로 돌려주게 된다. 또 10% 중의 1%(구매금액의 1%)는 유니세프 및 **Save the Children** 같은 비영리 자선단체에 기부가 되어 개발도상국의 아이들을 지원하게 된다. 그리고 기부는 구매자의 이름으로 이루어진다. 구매자는 **Facebook**에 자신의 기부 내역을 공유 할 수 있게 되고, 공유되는 링크/포스팅에는 기부금액과 함께 제품 정보가 포함이 되게 되어 자연스러운 바이럴 마케팅 효과를 가져오게 된다. 이는 사용자들로 하여금 자신의 구매내역을 소셜 미디어에 공유 안하게 하는 심리적 장벽을 제거하게 된다. 그리고 이제는 사용자들이 열정을 갖고 공유를 하게 되고 플랫폼의 충성고객이 될 것이다.

Zooblin은 소셜 공유 링크 및 추천인 코드 링크를 추적하여 사용자/소셜 인플루언서들에게 (링크를 통한 구매가 발생 했을 시) 보상을 하게 된다. 이러한 기능들을 통해 평균적으로 마케팅에 사용 되는 비용이 획기적으로 줄어들게 된다. 이는 새로운 사용자들을 Zooblin에 유치하게 되고, 판매자들의 홍보 활동을 돕는다. 안전한 거래 및 지불을 위해 Zooblin은 가상화폐 결제 시스템을 스마트계약과 함께 제공한다. 따라서 사용자가 물품을 선택하고 가상화폐를 지불하면, 토큰(코인)은 사용자가 최종적으로 물품을 안전하게 배송 받을때까지 판매자에게 지급이 되지 않는다. 이것은 쉽게 설명하면 에스크로 시스템과 동일하다. Zooblin 네트워크의 원활한 지원 및 가상화폐 결제 시스템을 지원하기 위해 Zooblin은 거래소를 오픈하여 명목화폐(**Fiat currency**)와 가상화폐 간의 원활한 환전을 가능하게 한다. Zooblin은 회계연도말에 연 이익을 이익배당금의 개념으로 공유할 것이다. 수익 공유의 금액은 회계연도 말 기준 토큰을 갖고 있는 수량에 비례해서 지급이 된다. 이를 행하는 가장 큰 이유는 플랫폼의 이익을 마켓 생태계에 돌려주면서 플랫폼의 기능을 강화하기 위함이다.

위와 같은 혁신적인 기능들은 Zooblin 팀 멤버들의 전문적인 경험을 바탕으로 수개월 이상동안 고안이 되었고 **E-commerce** 시장의 판도를 바꿀 것이다.

Zooblin의 사업계획은 **K-beauty** 제품 및 회사들의 글로벌시장 진출이라는 첫번째 마일스톤으로 부터 시작이다.¹⁾ Zooblin팀들이 **K-beauty** 및 국제적 네트워크에 대한 전문적인 리소스를 보유하고 있기에 가능한 일이다. 예를들어, 동남아 구매자들은 **K-beauty** 제품들을 안전하고 투명한 스마트계약 아래에서 매우 저렴하게 구매할 수 있게 된다.

2. Background

Capital liberalization(자본의 자유화)는 2008년의 미국에서 발발한 서브프라임모기지 사태 직후 시작이 되었다. 경제 위기 때문에 전세계가 고통을 겪어 오고 있고, 현재 강대국들은 이 고통을 모두 극복을 하였지만 개발도상국들은 아직까지도 2008년의 경제위기로 인해 고통을 받고 있다. 중앙 기관 및 강대국들의 윤리적 문제는 자본주의의 가장 큰 문제이자 모순이다. 그리고 이는 시장에 악영향을 끼쳤다.

E-commerce 산업을 놓고 보면 시장을 독점하고 있는 알리바바, 아마존, 이베이등은 100 billion dollars 이상의 매출과 수익을 구매자와 판매자로 부터 올리고 있다. 평균적으로 소매가의 15-20%를 플랫폼 이용료로 청구하고 있고, 이는 판매자의 이익을 깎아먹거나 가격상승요인으로 작용하게 된다. 판매자들은 또한 오픈마켓내에서 가격 경쟁을 위해 다른 판매자들과 경쟁을 해야 된다.

E-commerce는 매우 복잡한 시장이다. 판매자의 대부분은 플랫폼 수수료(**platform commission**)를 낮춘다고 가정했을때 소비자가를 낮추지는 않을 것이다. 한 판매자는 여러 플랫폼에 동일한/비슷한 가격으로 그 물건을 팔아야 되기 때문이다. 플랫폼 자체적으로 선의를 가지고 판매자를 지원하기 위해 플랫폼 수수료를 낮췄지만, 우리의 행동의 결과는 판매자에게만 국한될 것이다. 구매자는 아무런 혜택을 보지 않을 것이다. **Zooblin**은 구매자와 판매자 모두 저렴한 플랫폼 이용료로부터 혜택을 받기를 원한다. 따라서 **Zooblin**은 판매자에게는 저렴한 수수료를 제공하고 구매자에게는 캐쉬백을 제공하는 것은 고안하였다. 이것이 모든 문제의 해결책이다. **Zooblin**은 우리의 수익을 낮추고, 판매자와 구매자에게 그만큼을 돌려준다. 여기서 끝나는 것이 아니라, 회계년도 말에는 토큰 보유자들에게 모든 수익을 분배하게 된다.

자본력이 있는 판매자들은 주로 살아남게 되고, 영세사업자들은 수익을 만들어내는데 어려움을 겪고 있다. 이 문제는 어떻게 사용자를 유치하느냐에 달려있고, 결국에는 마케팅 예산이 얼마나 많이 있느냐에 달려있다. 소셜 공유 및 바이럴 마케팅이 홍보의 성공을 좌지우지 하는 결정적인 요소 중의 하나이다. 소셜 미디어에서 사용자의 정보 및 활동들은 엄청난 가치를 지니고 있다. 여기서 우리가 직면한 문제는 사용자들은 절대로 **Facebook**에 자신의 구매 아이템에 대한 정보를 올리지 않는다는 것이다. 그것은 사용자가 제품을 아무리 좋아한다

할지라도 자신의 구매 활동을 온라인에 공유하는 것을 싫어하기 때문이다. 사실, Facebook에 아무것도 올리지 않는 사람들이 굉장히 많다. 그러나 이러한 활동들이 선의를 갖고 있다고 가정하면 상황은 아주 많이 달라지게 된다. 사용자들은 자신들이 기부를 할 때 자신의 기부를 타인에게 알리고 싶어한다. 그리고 기부란 것은 소외된 계층을 돕는 가장 위대한 일이다. Zooblin의 ‘기부 & 공유’기능은 사용자들이 자신의 기부 내역을 구매 아이템 정보와 함께 Facebook에 공유할 수 있게 된다. 또한 사용자의 소셜 공유는 마땅히 보상 받아야 한다. 10년이 넘는 기간 동안 대부분의 산업은 혁신을 겪어왔다. 그러나 E-commerce는 어떠한 혁신도 존재하지 않았다. Zooblin은 이 시장을 뒤바꿀 수 있는 시기가 왔다고 믿는다.

위의 기능을 하는 블록체인 기반의 E-commerce 플랫폼은 현존하는 문제점들에 해결책이 될 수 있다. 대기업이 시장을 지배하고 중소기업이 고통을 받는 현재의 경제 상황 속에서 중소기업은 과도한 수수료로 부터 고통 받지 않아야 하고 사용자의 소셜 활동 및 사용자의 공헌은 마땅히 보상 받고 인정 받아야 한다. 플랫폼의 수익은 모든 참여자들의 노력과 공헌에 의해서 발생한 것이다. 그래서 모든 수익은 참여자들과 플랫폼에 공헌한 개개인들에게 돌아가야 되는 것이 이상적인 방향이다.

3. Vision

블록체인 기술은 미래에 세상을 변화 시킬 만한 기술로 간주되고 있다. 블록체인 기술의 활용은 우리 일상의 한 부분으로 자리잡게 될 것이다. 지금은 기술 사이클로 보았을 때 기술 발전의 초기 단계에 있다. 많은 기술들이 세상에 공개가 되었고 어떠한 기술은 성공을 보였으며 어떠한 기술은 이미 실패를 맛보기도 하였다.

현재 기술의 트렌드는 공유경제이다. 호텔을 한 개도 소유하지 않은 에어비앤비의 기업가치는 대형 호텔 체인의 기업가치보다도 훨씬 높다. 에어비앤비의 성공요소는 누구나 플랫폼에 참여할 수 있고, 누구나 수익을 가져갈 수 있다는 점이다. 같은 맥락으로 플랫폼의 수익 공유는 사용자들로 하여금 동기를 갖게 하고 플랫폼이 초기 단계에서 스케일업 하기 위해 중요요소가 될 것이다.

한 조사에 따르면 IT 공룡들의 성공 전략은 독과점 시장을 형성하는 것이다.²⁾

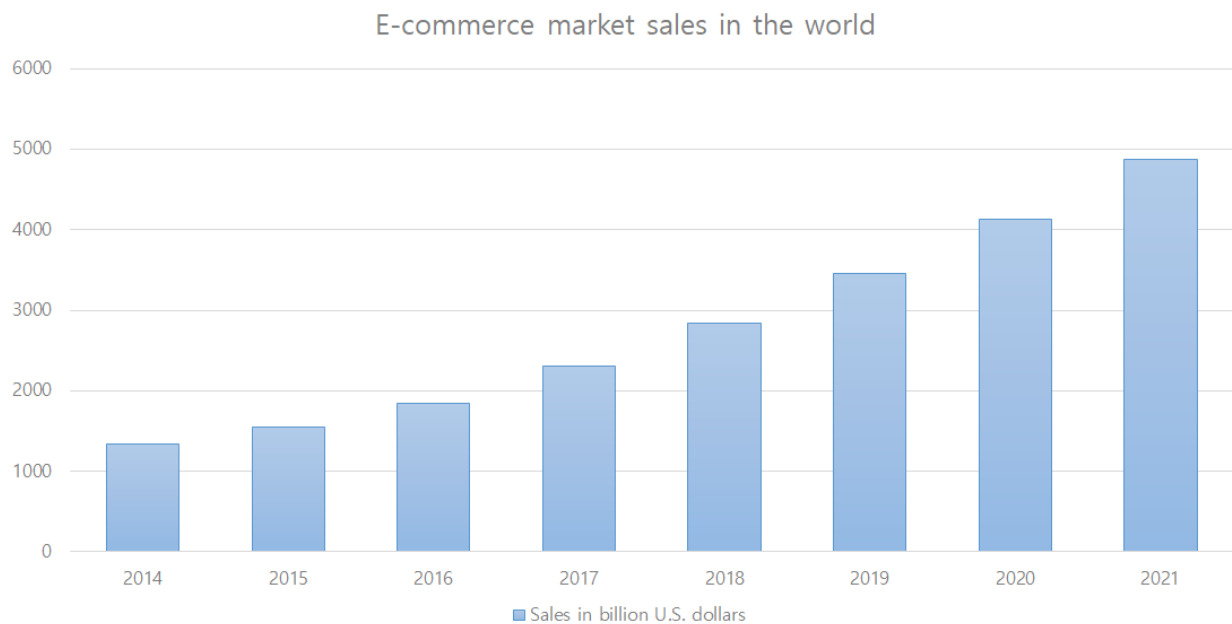
부익부빈익빈 현상이 발생한다. **Capitalism Liberalization**은 부의 불균형한 분배에서 발발하였다.

Zooblin은 Zooblin에게 수익을 안겨다주는 플랫폼의 모든 참여자 개개인 및 활동에 대해 보상을 하기 위해 고안이 되었다. 모든 이익은 시작된 곳으로 다시 돌아가야 되기 때문이다.

Zooblin의 비전은 소셜 활동이 많은 개인들과 중소기업들을 위해 더 나은 솔루션을 제공하는 것이다. 수익 공유는 투명하고 지속가능한 생태계를 조성하기 위함이다.

자본주의는 각각의 참여자가 공정하게 참여를 할때 최고의 효과를 발휘한다.

4. Market



<Figure 1. 전세계 E-commerce 매출³⁾>

전세계 E-commerce 매출 관련 데이터를 살펴보면, 글로벌 E-commerce 시장은 연간 시장 성장률 20% 정도로 가파르게 매년 상승을 하고 있다.

Business.com에 따르면, 전세계 Top 10 E-commerce 시장은 다음과 같다

중국 : 연간 온라인 매출 : \$672 billion

1. 미국 : 연간 온라인 매출 : \$340 billion
2. 영국 : 연간 온라인 매출 : \$99 billion
3. 일본 : 연간 온라인 매출 : \$79 billion
4. 독일 : 연간 온라인 매출 : \$73 billion
5. 프랑스 : 연간 온라인 매출 : \$43 billion
6. 대한민국 : 연간 온라인 매출 : \$37 billion
7. 캐나다 : 연간 온라인 매출 : \$30 billion
8. 러시아 : 연간 온라인 매출 : \$20 billion
9. 브라질 : 연간 온라인 매출 : \$19 billion

Nielsen's Connected Commerce Report 에 따르면 57%의 E-commerce 사용자들이 해외 소매상점으로부터 최근 6개월내에 제품을 구매한 기록이 있다고 밝혔다.⁴⁾

온라인쇼핑은 동남아에서 급증을 하고 있고, 동남아 시장은 Zooblin의 첫번째 타겟 시장이다. 태국의 온라인 쇼핑은 100%가 넘게 성장을 했다. 동남아의 온라인 쇼핑 (인도네시아, 말레이시아, 태국, 필리핀, 베트남)의 점유율은 여전히 2% 미만이다. 중국과 한국의 온라인 구매 비율이 각각 16%와 18%인것을 비교해보면 동남아 시장은 전세계 다른 시장보다 더 큰 성장 잠재력을 갖고 있다. 따라서 향후 5년동안 5-10% 정도의 점유율까지 성장 할 수 있다.

동남아의 신용카드 및 가상화폐 지불 시스템

동남아의 신용카드 및 체크카드 사용율은 상대적으로 낮은편인데 이 점이 동남아 시장을 모바일 중심 경제로 이끌었다. 현금 사용에서 신용카드 사용을 거쳐 모바일 결제로 넘어오는 다른 나라에 비해 동남아는 현금 사용에서 모바일 결제로 바로 전환 하게끔 만들었다. 싱가포르와 말레이시아를 제외하고는 동남아의 신용카드 점유율은 10% 미만이다.

동남아 소비자들은 지불 방법에 있어서 차세대 수단인 가상화폐 시스템으로 넘어올 준비가 되어있다. 가상화폐 결제 시스템의 원리 중 하나인 '충전 후 결제'는 동남아에서는 매우 흔한 방식이다.

K-beauty 시장은 전세계 급성장 중

한국의 뷰티 시장은 국내에서 가장 큰 산업 중의 하나이고 주요 수출 산업이기도 하다. 지난 5년간 수출은 2012년 1.1조 규모에서 2017년 2.8조 규모로 성장했다.

아시아와 다른 나라에서 **K-beauty**의 존재는 엄청나다. **Zooblin**의 첫번째 타겟 시장은 **K-beauty**의 영향력이 아주 큰 동남아 시장이다.

보수적인 접근법에서 **Zooblin**의 시장 점유율 목표는 아시아 뷰티 시장의 0.1% (1200억원 규모)이고 2020년말까지 달성 할 수 있을 것으로 본다.

결론적으로 **K-Beauty**, 이커머스, 가상화폐 결제시장은 모두 동남아에서 상승을 하고 있다.

5. Zoo Network & Zooblin

5.1. Zoo Network

Zoo Network는 Zooblin 및 다른 플랫폼/프로젝트로 이루어져 있다. Zoo Network에 대한 가장 쉽고 단순한 설명은 'Zoo(동물원)'라는 단어로 설명 할 수 있다. 동물원은 다양한 동물들이 각각의 공간에 살고 있다. Zoo Network는 블록체인 기반의 새로운 생태계이다. Zoo Network는 제한없는 Zoo Network Token(ZNT)을 발행할 것이고 정기적으로 Zoo Network Token과 네트워크내의 토큰들(ZBN, Zoodots Token)의 전환율을 발표 할 것이다.

Zoo Network내의 모든 토큰들을 하나의 토큰으로 연결 하려고 하는 주된 목적은 Zoo Network와 각각의 플랫폼의 통합 연결 하여 엄청난 힘을 발휘하기 위함이다. Zoo Network Token은 Zoo Network 내의 다른 코인들의 가치를 결정하게 될 것이다.

Zoo Network Token은 명목화폐(Fiat currency)는 아니지만 각각의 토큰 가격을 결정하기 위해 명목화폐와 동일한 성격으로 활용이 된다. Zoo Network Token은 거래소 거래가 가능하고 이더리움으로 자유롭게 전환이 가능하다.

Zoo Network의 각 프로젝트는 자금유치 측면에서 보면 한화 500억에서 5000억 정도의 프로젝트이다. Zoo Network에 10개의 프로젝트가 있다고 가정해보면 Zoo Network의 전체 가치는 몇조원대의 프로젝트가 될 수 있다. 이는 Zoo Network 및 각 프로젝트의 사업을 훨씬 쉽게 만들 수 있다. 협업, 협력, 네트워크, 인적 물적자원, 자금력 및 대형거래소 상장등에서 좋은 결과를 낼 수 있다.

5.2. Zooblin and its token(ZBN)

Zooblin은 소셜인플루언서 기반의 E-commerce 플랫폼으로 고객에게 캐시백과 함께 저렴한 플랫폼 수수료, 수익 공유 기능 제공하며 자체 토큰인 Zooblin Token, ZBN을 사용한다. ZBN은 이더리움 네트워크의 ERC20 기반의 토큰이다. 또한 DApp을 활용한 스마트계약이 가능하다. 이더리움의 네트워크를 활용하여 ZBN의 네트워크는 안전하고 빠르다.

Zooblin은 블록체인 기술을 E-commerce 시장에 접목 시킬 것이다. 그리고 Zooblin의 생태계를 지원하기 위해 Zooblin 거래소를 런칭 할 예정이기도 하다.

사용자들은 거래소로 부터 Zooblin을 사고 Zooblin 플랫폼 내의 제품의 ZBN 가격은 거래소의 시장가격으로 결정이 될 것이다.

예를 들어, 거래소에서 ZBN의 현재 시세가 5 ZBN=1 달러 라고 일때 사용자가 30달러의 립스틱을 사려고 한다면, 사용자는 150 ZBN (5 ZBN X 30 USD)을 명목화폐(Fiat currency) 대신에 지불하면 된다.

Beginner 등급의 회원은 구매금액의 2%를 캐쉬백으로 ZBN 토큰으로 받게 된다. 따라서 위의 거래의 경우 3 ZBN을 캐쉬백으로 받게 된다. 추후에 플랫폼에서 ZBN을 사용하게 된다.

Zooblin 거래소도 운영이 되고, Token 보유자들은 자유롭게 명목화폐(Fiat currency)와 ZBN를 교환할 수 있다. Zooblin은 자체 거래소를 운영 할 예정이지만 Zooblin팀은 ZBN이 팀의 네트워크와 자원을 활용하여 대형 거래소에 상장이 되게 할 것이다. 자세한 일정은 로드맵을 참조하면 된다.

ICO 및 Pre-sale 기간동안 총 발행량의 50%(300,000,000 ZBN)가 대중들에게 판매가 될 것이고, 판매가는 1 ZBN = 0.0001 ETH이고, 초기 발행량은 600,000,000개 이다.

5.3. Problems & Solutions

백서의 머리말에 명시된 것 처럼, 알리바바, 아마존, 이베이등 기존의 오픈마켓의 문제점들은 하기와 같다.

- 1) 플랫폼의 수익 독점
- 2) 과도한 가입비 및 리스팅 비용
- 3) 과도한 커미션 및 Closing 비용
- 4) 배송 및 거래 사기
- 5) 과도한 지불 시스템 수수료
- 6) 소비자들의 활동에 대한 보상 제로
- 7) 소셜 공유가 이루어지지 않음
- 8) 소셜 활동 부재

1) 플랫폼의 수익 독점

이윤추구는 자본주의의 가장 중요한 요소이고 경제활동의 동기부여가 되게 한다. 그러나 플랫폼이 이윤추구에 있어 과욕을 부르게 마련이다. 아마존의 재무보고서를 살펴보면 연매출은 180조를 넘고 연간 이익은 4.5조에 이르게 된다.

Zooblin은 아마존보다 5% 낮은 판매자 수수료를 제공하기 위해 고안이 되었다. 동시에 Zooblin은 구매금액의 2-5% 캐쉬백을 소비자에게 제공한다. 판매자들은 Zooblin을 통해 제품을 판매 할 경우 더 많은 수익을 얻게 되고 소비자들은 추가적으로 2-5%의 캐쉬백을 Zooblin 토큰, ZBN으로 받게 된다.

2) 과도한 가입비 및 리스팅 비용

Zooblin은 따로 판매자 가입비 및 리스팅 비용이 존재하지 않는다. Zooblin팀이 가입비 면제 정책을 사용하는 이유는 매출이 일어나기도 전에 지출하는 비용은 중소기업에게는 큰 부담이 되기 때문이다. Zooblin팀은 기업 및 판매자들이 자유롭게 플랫폼에 유입되게 할 것이다.

3) 과도한 판매자 커미션 및 Closing 비용⁹⁾

- 수수료 비교 차트 Fee comparison chart

Categories	Zooblin	Amazon*
	Fees	Referral fee percentages
Baby Products (excluding Baby Apparel)	10%	15%
Books ⁴	10%	15%
Camera and Photo	7%	8%
Cell Phone Devices	7%	8%
Consumer Electronics	7%	8%
DVD ⁴	10%	15%
Electronics Accessories	10%	15% for the portion of the total sales price up to \$100; and 8% for any portion of the total sales price greater than \$100
Furniture & Decor	10%	15%
Home & Garden (including Pet Supplies)	10%	15%
Kitchen	10%	15%
Major Appliances	10%	15% for the portion of the total sales price up to \$300; and 8% for any portion of the total sales price greater than \$300
Music ⁴	10%	15%
Musical Instruments	10%	15%
Office Products	10%	15%
Outdoors	10%	15%
Personal Computers	7%	6%
Software & Computer/Video Games ⁴	10%	15%
Sports (excluding Sports Collectibles)	10%	15%
Tools & Home Improvement	10	15%, except 12% for base equipment power tools

Toys & Games	10%	15%
Unlocked Cell Phones	7%	8%
Video & DVD4	7%	15%
Video Game Consoles4	7%	8%
Everything Else	10%	15%
3D Printed Products	7%	12%
Automotive & Powersports	7%	12%, except 10% for tires and wheels products
Beauty	10%	15%
Clothing & Accessories	10%	15%
Collectible Books	10%	15%
Gift Cards	15%	20%
Grocery & Gourmet Food	10%	15%
Health & Personal Care (including Personal Care Appliances)	10%	15%
Industrial & Scientific (including Food Service and Janitorial & Sanitation)	7%	12%
Jewelry	15%	20%
Luggage & Travel Accessories	10%	15%
Shoes, Handbags & Sunglasses	10%	15%
Watches	11%	16% for the portion of the total sales price up to \$1,500; and 3% for any portion of the total sales price greater than \$1,500

- 더 복잡한 가격 구조가 아마존에 형성이 되어 있어서 실제 수수료가 더 나오는 경우도 있지만, Zooblin의 수수료는 항상 고정되어 있다.

4) 배송 및 거래 사기

배송 및 거래사기는 중국 및 동남아 시장에서 가장 큰 이슈거리 이다. 이러한 사기를 막을 수 있는 가장 쉬운 방법은 거래가 성공적으로 완료가 되었을 시에 돈을 판매자에게 지급하는 것이다. 그럼에도 불구하고 **Amazon, Alibaba, E-bay**등은 사용자들에게 에스크로 시스템을 제공하고 있지 않다. 이유는 과도한 에스크로 시스템 수수료 때문일 것이다.

5) 과도한 지불 시스템 수수료

- 수수료 비교 차트

Zooblin (국내 및 국제 거래 모두 포함)	Amazon (국내 거래 시)		
	Cross-Border Processing Fee	Authorization Fee	Total Transaction Fee
총 거래 수수료			
0.5%	2.9%	\$0.30	2.9% + \$0.30

Amazon과 **E-bay**는 일반적으로 3% 정도의 수수료를 신용카드 사용시 부과한다. 그리고 국제 신용카드 사용의 경우 훨씬 더 수수료가 비싸진다. 가상화폐 결제 시스템을 사용하게 되면 모든 비용이 현저히 낮아진다.

6) 소비자들의 활동에 대한 보상 제로

사용자 추천은 입소문을 퍼뜨리는 데에 가장 효과적인 방식이다. 현재 시장에서 추천시스템이 정착한 경우는 없다. 사용자가 **Facebook**에 아이템을 공유 할 때 **Zooblin**은 추적 가능한 링크를 만들어서 링크를 통한 구매가 일어날 시에 공유자에게 보상이 가능하다.

추천링크를 통한 구매가 이루어진 경우, 추천에 대한 보상이 구매금액의 1%로 공유자에게 주어진다.

7) 소셜 공유 부재 / 8) 소셜 활동 부재

Zooblin의 커미션 중 1%는 기부단체에 기부된다. 그리고 사용자가 **Facebook**에 기부내용을 구매한 아이템 정보와 함께 공유할 수 있다. 이 경우 사람들은 좋은 의도를 갖고 자신의 사회 공헌에 대해 널리 퍼뜨릴 것이고 **Facebook**에 개인정보를 공유 하지 않으려는 심리적 저항선을 무너뜨리게 될 것이다.

Zooblin의 미션 처럼, Zooblin은 어려운 국가의 사람들을 도움으로써 더 나은 세상을 만들기 위해 노력한다.

5.4. Main features 주요 특징

1) 캐쉬백을 소비자에게 제공

Zooblin은 Zooblin 플랫폼 내의 소비자가(Retail price)에 캐쉬백 금액을 포함하면 현재 마켓플레이스 중에 가장 저렴한 가격을 제공하기 위해 결제 금액에 따라 캐쉬백을 준다. 캐쉬백의 금액은 멤버십 등급에 따라 달라진다.

- 멤버십 혜택

- a) Bronze (신규 가입 회원) : 매거래시 구매금액의 2% 캐쉬백 제공
- b) Silver (최근 6개월내에 \$1,000 이상 구매) : 3% 캐쉬백 제공
- c) Gold (최근 6개월내에 \$5,000 이상 구매) : 4% 캐쉬백 제공
- d) Platinum (최근 6개월내에 \$10,000 이상 구매) : 5% 캐쉬백 제공
 - i) 협찬제품, 증정품, 바우처 등이 플래티넘 회원에게 감사의 선물로 제공된다.

2) 판매자 등록 및 멤버십 비용 무료

Zooblin은 실제 매출이 발생하기 전까지 판매자에게 어떠한 수수료도 청구하지 않는다.

3) (주로) 10% 플랫폼 커미션 : 아마존의 수수료 대비 5% 저렴한 수수료

수수료에 대한 자세한 내역은 5.2에 나와있다. 향후에도 시장에서 가장 저렴한 수수료를 제공하기 위해 필요에 따라 수수료를 인하 할 수 있다.

4) 구매금액의 1% 자선단체 기부

Zooblin은 플랫폼 참여자들에게 혜택을 주기 위해 토큰 보유자들에게 수익을 공유할 계획이다. 추가적으로 사회 공헌 목적으로 빈곤국가의 사람들을 도우려 한다. 기부는 결제가 이루어질때 마다 자동적으로 이루어진다. Zooblin 소비자들은 그들의 선한 기부 행위에 대해 자랑스럽게 페이스북에 공유 할 수 있다. Zooblin의 프리미엄 이용자들은 기부에 대해 널리 알리는데에 있어 소셜 인플루언서가 될 것이다.

5) 'Donate & Share' + 구매아이템 정보 페이스북에 공유

기부가 되고나면 사용자는 기부내역을 페이스북에 공유할 수 있다. 그리고 공유된 포스팅에는 사용자가 구매한 아이템의 정보와 링크가 포함되어 있다. 이는 Zooblin의 마케팅 비용 및 각 판매자들의 마케팅 비용을 크게 절감 할 수 있다.

6) Zooblin Token을 통한 가상화폐 결제, 0.5%의 결제수수료

Zooblin의 결제시스템은 가상화폐 결제시스템이고 Zooblin Token인 ZBN으로 결제가 가능하다.

7) 에스크로가 가능한 스마트 계약

모든 구매는 스마트 계약하에 이루어진다. 스마트계약은 온라인 사기를 방지하기 위해 구매자가 성공적으로 상품배송을 확인하였을때 토큰이 판매자에게 전송이 되도록 한다.

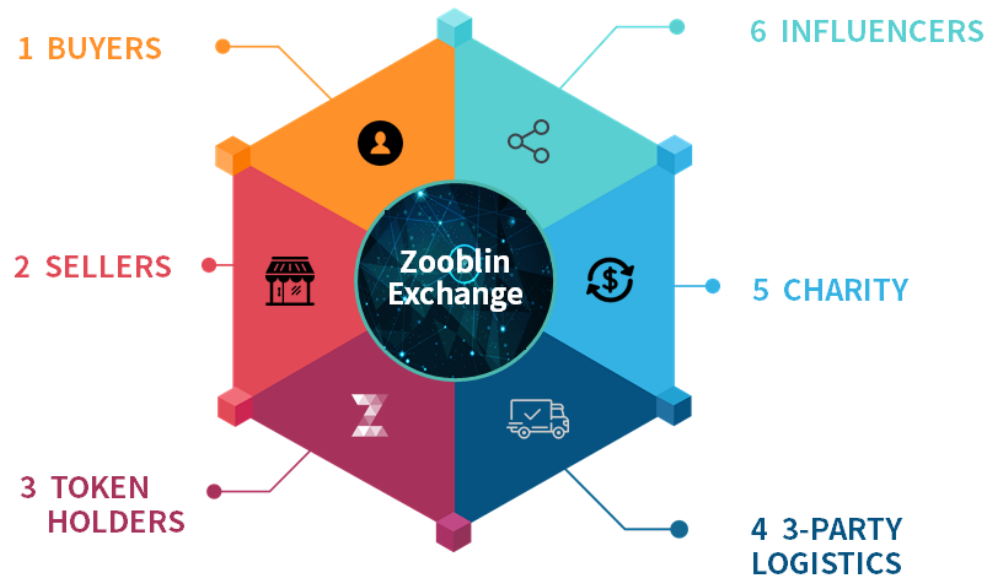
8) Zooblin 자체 거래소 운영

Zooblin은 내년초에 자체거래소를 런칭할 예정이다. 사용자들은 자유롭게 명목화폐와 가상화폐를 환전 할 수 있다.

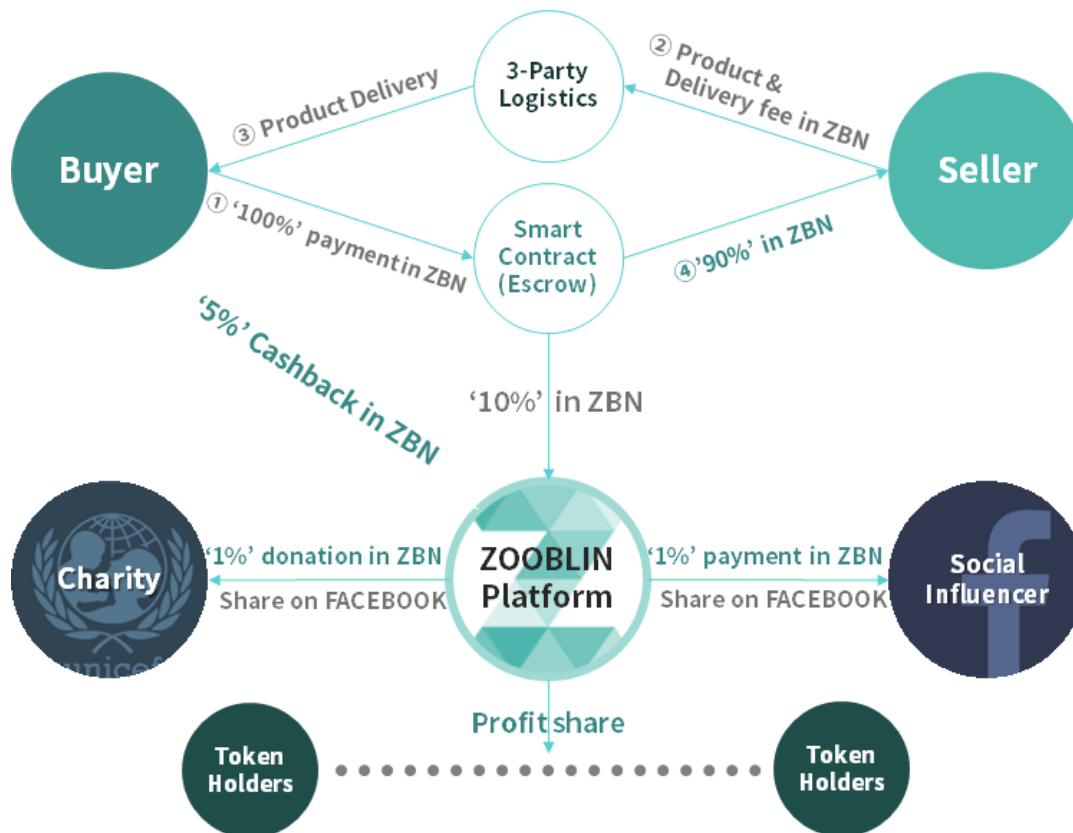
9) 최저가 보상제

Zooblin을 통해 구매자가 구매한 것과 동일한 상품이 구매시점으로부터 24시간내에 다른 오픈마켓에서 더 저렴하게 판매가 된다면 Zooblin은 최저가를 보장해주고 추가로 구매금액의 5%를 보상한다.

5.5. Token Economy



<Figure 1. Zooblin 자체거래소 Token Economy>



<Figure 2. Zooblin 플랫폼 Token Economy>

- 캐쉬백 보상

ZBN으로 캐쉬백을 보상함으로써 Zooblin의 상품이 전세계에서 제일 저렴하게 판매되게끔 한다.

5.6. Business Model

(in USD)

OPERATIONAL PARAMETERS			2019	2020	2021	2022	2023
Leads	people		1,000,000	5,000,000	10,000,000	20,000,000	50,000,000
Users	people		11,050	78,300	200,200	507,600	1,567,500
Referral users	people		1,658	11,745	30,030	76,140	235,125
Viral users	people		1,105	11,745	40,040	152,280	517,275
Total users	people		13,813	101,790	270,270	736,020	2,319,900
Transactions	US\$		82,875	712,530	2,162,160	6,624,180	23,199,000
REVENUES			2019	2020	2021	2022	2023
TRANSACTION AMOUNT	US\$		13,260,000	128,255,400	432,432,000	1,457,319,600	5,567,760,000
TOTAL REVENUES	US\$		1,326,000	12,825,540	43,243,200	145,731,960	556,776,000
Cash back	US\$		397,800	3,847,662	12,972,960	43,719,588	167,032,800
Charity	US\$		132,600	1,282,554	4,324,320	14,573,196	55,677,600
Referral	US\$		99,450	961,916	3,243,240	10,929,897	41,758,200
SALES	US\$		696,150	6,733,409	22,702,680	76,509,279	292,307,400
COST OF SALES	US\$		229,730	4,107,379	11,578,367	32,133,897	93,538,368
Website costs	US\$		104,423	673,341	1,816,214	4,590,557	8,769,222
Hosting	US\$		34,808	269,336	681,080	1,530,186	2,923,074
Development	US\$		69,615	404,005	1,135,134	3,060,371	5,846,148
Support	US\$		55,692	471,339	1,362,161	4,590,557	17,538,444
Tech	US\$		13,923	202,002	681,080	2,295,278	8,769,222
Client	US\$		34,808	202,002	454,054	1,530,186	5,846,148
Sales return allowances	US\$		6,962	67,334	227,027	765,093	2,923,074
Warehousing	US\$		0	2,626,029	7,491,884	20,657,505	61,384,554
Rental	US\$		0	1,683,352	4,540,536	11,476,392	29,230,740
Handling	US\$		0	942,677	2,951,348	9,181,113	32,153,814
Delivery	US\$		69,615	336,670	908,107	2,295,278	5,846,148
Delivery allowances	US\$		69,615	336,670	908,107	2,295,278	5,846,148
OPERATING PROFIT	US\$		466,421	2,626,029	11,124,313	44,375,382	198,769,032
SGA COSTS	US\$		886,892	2,512,303	4,505,646	11,123,711	32,348,989
Staff	US\$		635,000	1,478,000	1,994,100	3,901,020	6,062,683
CEO	US\$		50,000	100,000	140,000	200,000	220,000
CMO	US\$		50,000	100,000	130,000	160,000	176,000
CSO	US\$		50,000	100,000	130,000	160,000	176,000
CFO	US\$		50,000	100,000	130,000	160,000	176,000
VP	US\$		0	88,000	193,600	425,920	702,768
Director	US\$		60,000	165,000	363,000	798,600	1,317,690
Manager	US\$		150,000	330,000	363,000	798,600	1,317,690
Junior manager	US\$		125,000	275,000	302,500	665,500	1,098,075
Assistant manager	US\$		100,000	220,000	242,000	532,400	878,460
Payrol taxes	US\$		95,250	221,700	299,115	585,153	909,402
Marketing and advertisement	US\$		110,000	550,000	1,100,000	2,200,000	5,500,000
Misc	US\$		46,642	262,603	1,112,431	4,437,538	19,876,903
EBT	US\$		-420,472	113,726	6,618,667	33,251,671	166,420,043
NET INCOME TAX	US\$		0	17,059	992,800	4,987,751	24,963,007
NET INCOME	US\$		-420,472	96,667	5,625,867	28,263,920	141,457,037

- 원본 파일은 홈페이지에서 확인 가능 <http://www.zooblin.io/>

ASSUMPTIONS

1 OPERATIONAL METRICS

		2019	2020	2021	2022	2023
CPC - Cost per click	US\$	0.11	0.11	0.11	0.11	0.11
C1 - Conversion to registration	%	1.30%	1.80%	2.20%	2.70%	3.30%
CAC - User acquisition cost	US\$	8.5	6.1	5.0	4.1	3.3
ATV - Average transaction value	US\$	160.0	180.0	200.0	220.0	240.0
Number of transaction per user	number/year	6.0	7.0	8.0	9.0	10.0
Retention rate	%	85%	87%	91%	94%	95%
Viral reach	%	10%	15%	20%	30%	33%
Referral reach	%	15%	15%	15%	15%	15%

2 BUSINESS MODEL

		2019	2020	2021	2022	2023
Total comission	%	10%	10%	10%	10%	10%
Cash back comission	%	3%	3%	3%	3%	3%
Charity comission	%	1%	1%	1%	1%	1%
Referral comission	%	5%	5%	5%	5%	5%

3 COSTS ASSUMPTIONS

		2019	2020	2021	2022	2023
Website costs						
Hosting	%	5%	4%	3%	2%	1%
Development	%	10%	6%	5%	4%	2%

		2019	2020	2021	2022	2023
Support						
Tech	%	2%	3%	3%	3%	3%
Client	%	5%	3%	2%	2%	2%
Sales return allowances	%	1%	1%	1%	1%	1%

		2019	2020	2021	2022	2023
Warehousing						
Rental	%	0%	25%	20%	15%	10%
Handling	%	0%	14%	13%	12%	11%

		2019	2020	2021	2022	2023
Delivery						
Delivery allowances	%	10%	5%	4%	3%	2%

		2019	2020	2021	2022	2023
Staff						
CEO	people	1	1	1	1	1
CMO	people	1	1	1	1	1
CSO	people	1	1	1	1	1
CFO	people	1	1	1	1	1
VP	people	0	2	4	8	12
Director	people	2	5	10	20	30
Manager	people	5	10	10	20	30
Junior manager	people	5	10	10	20	30
Assistant manager	people	5	10	10	20	30

		2019	2020	2021	2022	2023
Staff salaries						
CEO	US\$	50,000.0	100,000.0	140,000.0	200,000.0	220,000.0
CMO	US\$	50,000.0	100,000.0	130,000.0	160,000.0	176,000.0
CSO	US\$	50,000.0	100,000.0	130,000.0	160,000.0	176,000.0
CFO	US\$	50,000.0	100,000.0	130,000.0	160,000.0	176,000.0
VP	US\$	40,000.0	44,000.0	48,400.0	53,240.0	58,564.0
Director	US\$	30,000.0	33,000.0	36,300.0	39,930.0	43,923.0
Manager	US\$	30,000.0	33,000.0	36,300.0	39,930.0	43,923.0
Junior manager	US\$	25,000.0	27,500.0	30,250.0	33,275.0	36,602.5
Assistant manager	US\$	20,000.0	22,000.0	24,200.0	26,620.0	29,282.0

		2019	2020	2021	2022	2023
Payrol taxes	%	15%	15%	15%	15%	15%

		2019	2020	2021	2022	2023
Marketing						
Email	%	12%	10%	7%	5%	5%
Direct	%	45%	35%	30%	25%	20%
Social	%	32%	25%	20%	20%	20%
Search	%	5%	12%	20%	25%	30%
Partnering	%	2%	5%	6%	5%	5%
Offline	%	1%	3%	5%	4%	4%
Influencers	%	2%	5%	8%	10%	11%
Events	%	1%	5%	4%	6%	5%

		2019	2020	2021	2022	2023
Misc	%	10%	10%	10%	10%	10%

		2019	2020	2021	2022	2023
Income tax	%	15%	15%	15%	15%	15%

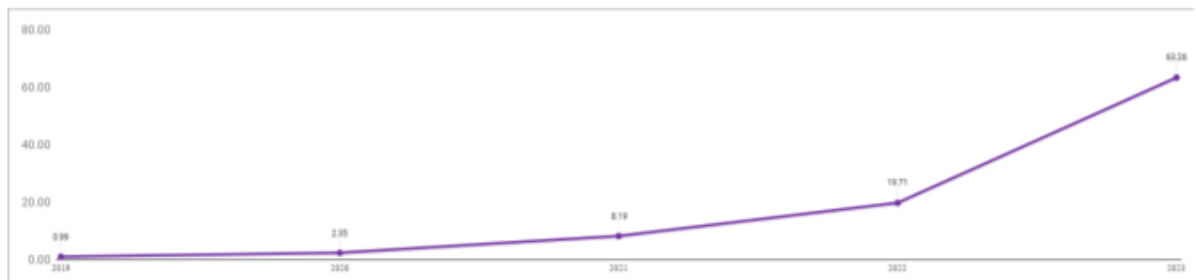
4 ICO

		2018	2019
Initial investments	US\$	50,000.0	
preICO	US\$	950,000.0	
ICO soft cap	US\$		15,000,000.0
ICO hard cap	US\$		30,000,000.0
		soft	hard
Investments		2018	2019
ICO support	%	200,000.0	700,000.0
IR	%	100,000.0	300,000.0
R&D	%	500,000.0	1,200,000.0
Customer acquisition	%	100,000.0	400,000.0
Partners deals	%	100,000.0	400,000.0
		1,000,000.0	3,000,000.0
			8,200,000.0

5.7. Token Price Prediction

PRICE FORECAST

BASIC SCENARIO		2019	2020	2021	2022	2023
BUSINESS METRICS						
Referral Reach	%	15%	15%	15%	15%	15%
Viral Reach	%	10%	15%	20%	30%	33%
Net comission	%	6%	6%	6%	6%	6%
TRANSACTION AMOUNT	US\$	13,260,000	128,255,400	432,432,000	1,457,319,600	5,567,760,000
COMMISSION MARGIN	%	5%	5%	5%	5%	5%
ZBN METRICS						
Total amount of ZBN	tokens	600,000,000	600,000,000	600,000,000	600,000,000	600,000,000
Reserve Fund	tokens	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000
ZBN ON EXCHANGE AND TRANSACTIONS	tokens	480,000,000	480,000,000	480,000,000	480,000,000	480,000,000
TRADERS						
Traders share in ZBN	%	95%	75%	55%	37%	25%
Traders amount	tokens	456,000,000	360,000,000	264,000,000	177,600,000	120,000,000
TRANSACTIONS						
Initial token holders	%	90%	50%	30%	20%	10%
Sellers	%	5%	25%	35%	40%	45%
New buyers	%	5%	25%	35%	40%	45%
TOTAL TRANSACTIONS	US\$	13,260,000	128,255,400	432,432,000	1,457,319,600	5,567,760,000
AVERAGE P/S RATIO FOR E-COMMERCE	US\$	1.80	2.20	4.09	4.09	4.09
REMAINING ZBN	tokens	24,000,000	120,000,000	216,000,000	302,400,000	360,000,000
ZBN PRICE PREDICTION						
ZBN PRICE	US\$	0.99	2.35	8.19	19.71	63.26
FINAL ZBN STRUCTURE						
Reserve Fund	tokens	600,000,000	600,000,000	600,000,000	600,000,000	600,000,000
Traders	tokens	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000	120,000,000
Initial Token Holders	tokens	456,000,000	360,000,000	264,000,000	177,600,000	120,000,000
Sellers	tokens	21,600,000	60,000,000	64,800,000	60,480,000	36,000,000
New Buyers	tokens	1,200,000	30,000,000	75,600,000	120,960,000	162,000,000
FINAL ZBN STRUCTURE	tokens	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Reserve Fund	tokens	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
Traders	tokens	76.0%	60.0%	44.0%	29.6%	20.0%
Initial Token Holders	tokens	3.6%	10.0%	10.8%	10.1%	6.0%
Sellers	tokens	0.2%	5.0%	12.6%	20.2%	27.0%
New Buyers	tokens	0.2%	5.0%	12.6%	20.2%	27.0%
PRICE CHART						



- 원본 파일은 홈페이지에서 확인 가능 <http://www.zooblin.io/>

5.8. Competitive Analysis

구분	항목	아마존	이베이	알리바바	ZOBLIN
소비자	<u>캐쉬백</u>	X	X	X	○
	기부 (사회공헌)	X	X	X	○
	<u>에스크로</u> (안전성)	X	X	X	○
판매자	수수료	높음	높음	높음	5% 저렴
	마케팅 기능	보통	보통	보통	소셜 공유

6. Roadmap

기간	로드맵	비고
2017 July	팀결성	
2017 Aug	Zooblin 플랫폼 ideation	
2017 Sep - Dec	Whitepaper v1.0 제작	
2018 Feb	에스토니아법인 설립	사업자등록번호: 14418231
2018 Jan - Mar	Whitepaper v2.0 제작	
2018 Jun 1 - Jul 15	Pre-sale (20,000,000 ZBN)	1 ZBN = 0.0001 ETH (Hard cap : 2,000 ETH)
2018 Jul	R&D 시작	
2018 Aug	ICO 1차 세일 (150,000,000 ZBN)	
2018 Sep	ICO 2차 세일 (80,000,000 ZBN)	
2018 Oct	ICO 3차 세일 (50,000,000 ZBN)	Soft cap : 15,000 ETH Hard cap : 30,000 ETH
2018 Dec	알파버전 테스트	
2019 Jan	Zooblin 자체거래소런칭	
2019 Mar	베타버전 공개	
2019 May	공식 런칭	
2019 Jun - Aug	대형 거래소 상장	

7. Token Sale

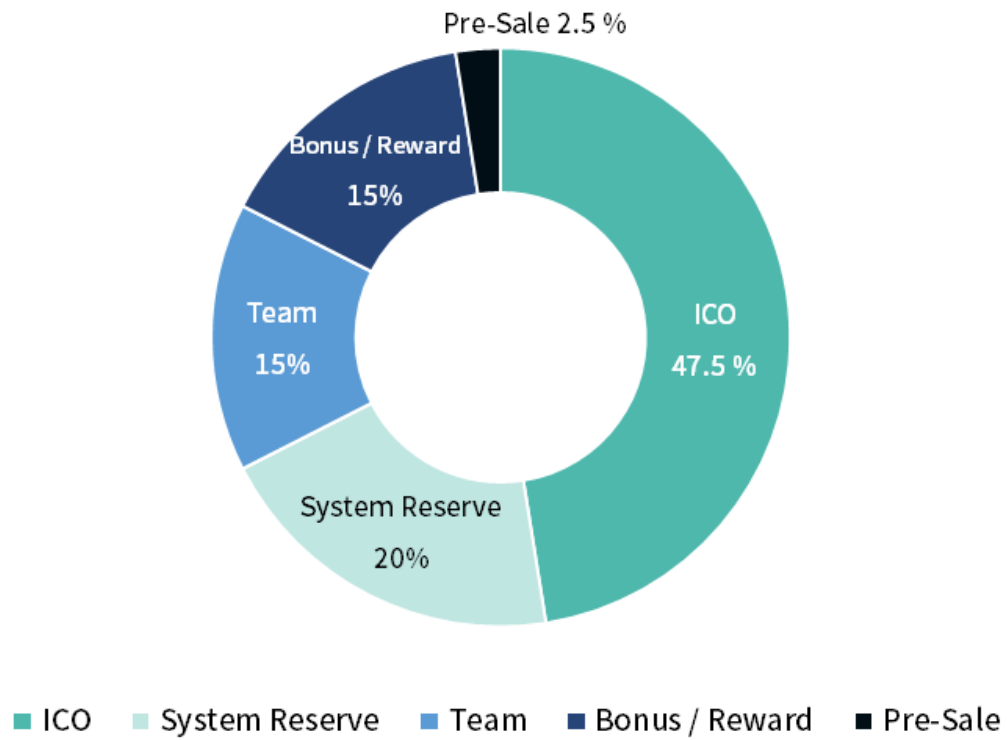
Zooblin은 Pre-Sale과 ICO기간을 통해 Zooblin의 향후 참여자들에게 선구매 할 수 있는 기회를 제공한다.

Zooblin Token인 ZBN은 Pre-Sale 및 ICO가 끝나자마자 결제한 ETH 금액에 따라 지급이 된다.

항목	내용	Note
토큰 명칭	ZOOBLIN	
토큰 심볼	ZBN	
토큰 가격	1 ZBN = 0.0001 ETH	10,000 ZBN = 1 ETH
총 발행량 (Initial Supply)	600,000,000 ZBN	
공개 판매 가능 토큰수 (Crowdsale)	300,000,000 ZBN	Pre-Sale & ICO 하드캡 30,000 ETH (약210억원)*
Pre-sale & ICO 지불방법	ETH	
Pre-sale & ICO 최소구매금액	1.0 ETH	
Pre-sale 하드캡	2,000 ETH	Soft cap : 1,500 ETH
ICO 하드캡	30,000 ETH	Soft cap : 15,000 ETH
Pre-Sale 토큰 보너스	Bonus + 30%	(20,000,000 ZBN)
ICO 1차세일	Bonus + 15%	(150,000,000 ZBN)
ICO 2차세일	Bonus + 10%	(80,000,000 ZBN)
ICO 3차세일	Bonus + 5%	(50,000,000 ZBN)

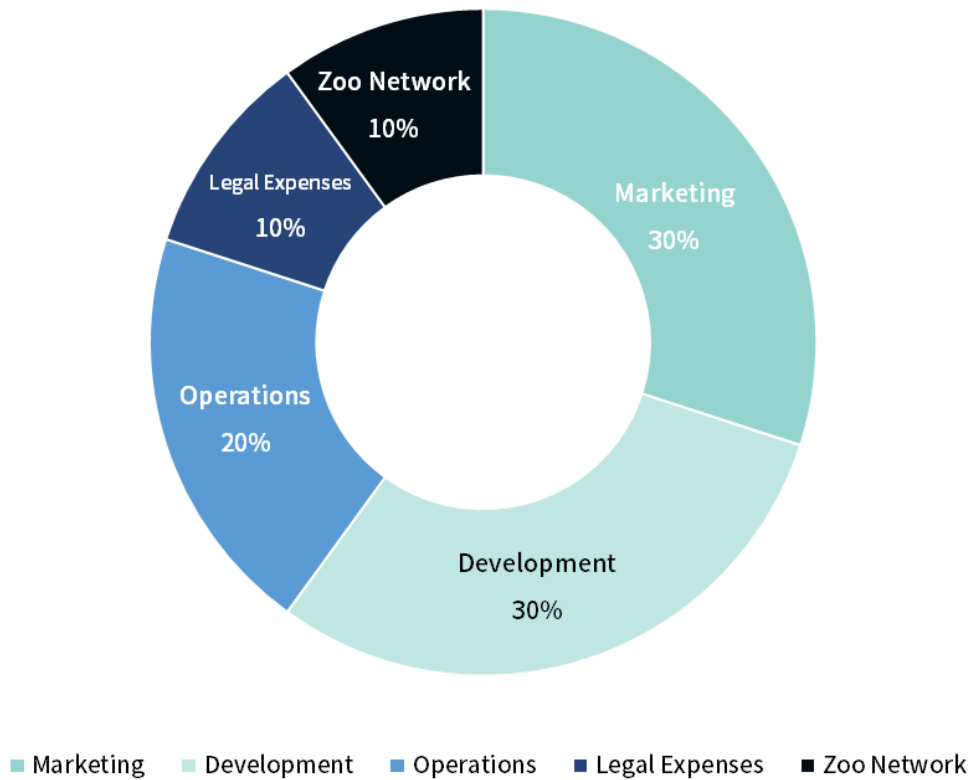
- ICO 기간 종료후 판매되지 않은 토큰 소각
- 하드캡 도달시 토큰 세일 종료

7.1. 토큰 분배



Category	Percentage	Note
ICO	47.5%	
Pre-ICO	2.5%	
Bonus / Reward	15%	
Team	15%	
System Reserve	20%	
Total	100%	

7.2. 자금 배분



Category	Percentage	Note
Marketing	30%	
Development	30%	
Operations	20%	
Legal expenses	10%	
Zoo Network	10%	
Total	100%	

8. Team

하재현 | CEO, Co-founder

하재현 대표는 젊고 유능한 CEO로써 소셜네트워크에 대한 열정과 경험을 갖고 있다. 재단법인 글로벌청년창업가재단(비영리민간 액셀러레이터)의 **Accelerating Specialist**로써 비즈니스 성장에 대한 전문성을 갖고 있고, 소셜인플루언서이면서 오랫동안 **E-commerce**시장에 대한 연구를 해왔다. 글로벌진출, 뷰티, **E-commerce**등 다양한 분야에 전문성을 갖고 있다.

강동원 | COO, Co-founder

강동원 이사는 많은 경험을 갖고 있는 CEO이며 국제 전략가이다. 블록체인, 엔젤투자, 비즈니스모델, 글로벌진출, 마케팅, 디자인, 소프트웨어개발등 많은 분야에서 전문성을 갖고 있다. 현재 미국 투자 법인 **Lexington Investment Group INC**의 대표이며 블록체인 커뮤니티에서 큰 영향력을 보이고 있다.

Vladimir Mun | CFO

Vladimir 이사는 러시아국적으로 경험 많은 재무 전문가이다. 유럽 및 러시아의 금융기관, **IB**, **Accelerator**, 물류회사등에 재직경험이 있다. **Investment Banking**, **M&A**, 액셀러레이팅, 스타트업, 재무등에 전문성을 갖고 있다. 유럽, 러시아 및 **CIS** 국가들에 많은 네트워크를 보유하고 있다.

Steve Lee | CSO

Steve 이사는 미국과 서울에 거주하고 있으며 28년 이상 미국 및 한국에서 글로벌기업 및 스타트업에서 좋은 성과를 거둔 **Serial entrepreneur**이다. 삼성전자 미국법인에서 직장경력을 시작하여 창업가로서 2개의 스타트업이 각각 미국과 한국에서 성공적으로 엑싯하였고, 한국의 기업은 **M&A**를 하였다. 다양한 분야에서 좋은 성과를 내고 있고, 현재 부티크 **PE**로 핀테크, 블록체인, 부동산에 투자중인 미국 **Lexington Investment Group INC**의 의장으로 활동 중이며 **APAC**지역의 다양한 핀테크 회사들의 보드멤버로 활동 중이다.

한재경 | CTO

한재경 이사는 경험 많은 개발자로서 다년간의 개발 경력을 갖고 있고, 이커머스 플랫폼 및 암호화폐거래소 개발 경험을 보유하고 있다.

김형민 | Core Developer

김형민 개발자는 경험 많은 개발자로서 암호화폐 거래소 및 이커머스 플랫폼을 포함한 다양한 앱

개발 경험이 있다.

이은경 | **Front-end Developer**

이은경 개발자는 경험 많은 프론트엔드 개발자로서 암호화폐거래소 및 다양한 웹사이트 및 앱 개발 경험이 있다.

고경란 | **Director of Business Development**

고경란 부장은 Business Development 및 Project Management에서 다양한 경험을 갖고 있고, 스타트업 및 중소기업에서 다양한 경험을 갖고 있다.

Svetlana Li | **Marketing Lead**

Svetlana는 러시아국적으로서 다년간의 마케팅 경력을 보유하고 있고 많은 국내 회사 및 러시아 국가들과 일을 해왔다.

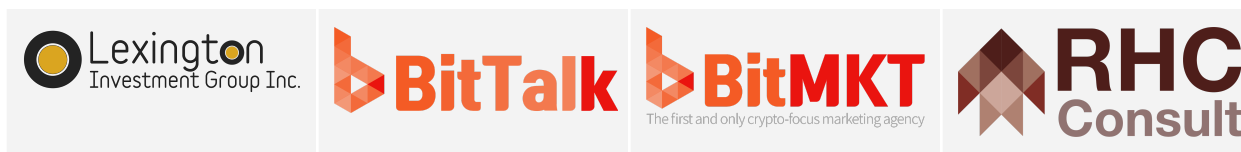
Veronika Mun | **Manager**

Veronika는 러시아국적으로서 뷰티, 화장품, 및 소매 유통쪽에 다양한 경험을 갖고 있고 러시아 및 CIS 국가의 유통 채널 및 산업에 있어 네트워크를 보유하고 있다.

김동률 | **UI/UX Designer**

김동률 디자이너는 험 많은 UI/UX 디자이너로서 다양한 프로젝트에 참여하였으며 암호화폐 거래소 개발 및 다양한 웹사이트 및 모바일 앱을 디자인 하였다.

9. Advisors and Partners



10. Bounty Program

Zooblin 팔로워들과 함께 Zooblin을 널리 퍼트리기 위해 Bounty Program을 고안되었다. Bounty Program은 캡에 도달하면 종료된다. 저희 Facebook, Twitter, 웹사이트에 방문하면 최신 정보를 받아보실 수 있다. Bounty Program 참여자들은 저희 Zooblin 플랫폼의 잠재적 참여자가 될 수 있기 때문에 Zooblin은 많은 분들이 저희 Bounty Program에 참여하기를 기대하고 있다. Zooblin Bounty Program은 요구조건들을 충족시켜야 한다. Zooblin은 요구조건들이 충족되지 않은 보상에 대해서는 거절할 권리를 갖고 있다. 모든 보상(상금)은 ICO 종료 후에 배분된다.

- Twitter : <https://twitter.com/zooblin1> (CAP = 1,000,000 ZBN)

1. Zooblin Account 팔로우
2. 리트윗 1회
3. 신청서 작성 <https://goo.gl/forms/u2oouHhWzVuIGWk72>
4. 50 ZBN 획득 (조건 충족시)

조건 :

- 50명 이상의 팔로워
- ICO 종료까지 언팔로우 및 트윗 지우지 않기
- 1,000명 이상의 팔로워가 있다면 100 ZBN 획득

- Facebook : <https://www.facebook.com/zooblintonen/> (CAP = 1,000,000 ZBN)

1. Zooblin Facebook 페이지 좋아요 및 팔로우
2. 공유 1회
3. 신청서 작성 <https://goo.gl/forms/oSNJ8VnMz6zKtMuf2>
4. 50 ZBN 획득 (조건 충족시)

Conditions :

- 50명 이상의 친구

- ICO 종료까지 언팔로우 및 포스트 지우지 않기
- 1,000명 이상의 친구보유시, 200 ZBN 획득

- Website : <http://www.zooblin.io> (CAP = 1,000,000 ZBN)
 - 1. Zooblin 웹사이트 구독
 - 2. 지원서 작성 필요없음
 - 3. 50 ZBN 획득 (조건 충족시)

Conditions :

- ICO 종료 시 까지 **Subscribe** 상태 유지

11. Conclusion

Zooblin 플랫폼은 혁신적인 기능들과 함께 E-commerce 시장을 혁신할 수 있는 가능성이 아주 높다고 믿고 있다. 현재 거대 IT 플랫폼들의 점유율은 매우 높은 편이다. 한 회사가 세상을 변화시킬 기술을 적용하는 것도 매우 어려운 일이다. 그래서 지난 20년간 E-commerce에서 혁신이 없었던 이유이기도 하다.

블록체인 기술은 수없이 많은 네트워크/플랫폼 참여자들이 시장에 영향을 끼칠 수 있기 때문에 시장을 뒤엎을 혁신적인 방법 중의 하나로 알려져 있다. Pre-Sale 과 ICO 기간동안 Zooblin을 홍보하면서 바운티 프로그램, 토큰 보유자, 토큰 팔로워들을 끌어 들이면서 많은 수의 Zooblin 참여자들을 모을 것이다.

‘수익공유’, ‘기부 & 공유’, ‘캐쉬백’ 및 ‘저렴한 판매자 수수료’는 향후 1-2년내에 Zooblin의 시장점유율을 높일 수 있는 열쇠가 될 것이다.

Zooblin은 플랫폼/네트워크에 활발히 참여하는 참여자들 (구매자, 판매자, 토큰 보유자, 토큰 트레이더, 물류서비스 제공회사, 소셜인플루언서등)에게 혜택을 주기 위해 노력 할 것이다.

12. References

- 1) Retail e-commerce sales worldwide :
<https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>
- 2) Are Facebook and Google the New Monopolies?
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-13/antitrust-built-for-rockefeller-baffled-by-bezos-quicktake-q-a>
- 3) Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars)
<https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>
- 4) 10 of the Largest Ecommerce Markets in the World by Country
<https://www.business.com/articles/10-of-the-largest-ecommerce-markets-in-the-world-b/>
- 5) Online Shopping Is Taking Off in Southeast Asia
<https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-08-28/thai-online-shopping-binge-is-sign-of-southeast-asia-market-size>
- 6) How ready is Southeast Asia for online payments?
<https://www.techinasia.com/is-southeast-asia-ready-for-online-payments>
- 7) The Good, The Bad, and The Ugly of Amazon Marketplace
<https://minipakr.com/2017/08/28/the-good-the-bad-and-the-ugly-of-amazon-marketplace/>
- 8) Pros and cons of running a marketplace model business
<http://blog.paylane.com/pros-cons-marketplace-model-business/>
- 9) Selling on Amazon Fee Schedule
https://sellercentral.amazon.com/gp/help/external/200336920/ref=asus_soa_p_fees?id=NSGoogle

13. Disclaimer

(정확한 투자를 위해 영문 버전과 국문버전을 남겨둡니다.)

본 **DISCLAIMER** 부분을 주의깊게 읽어주시기 바랍니다. 본 백서의 조항과 항목에 대해 동의 및 전적으로 이해했고, **ZOOBLIN** 백서 및 **ZOOBLIN.IO** 웹사이트의 모든 내용에 대해 이해해야 합니다.

PLEASE READ THIS DISCLAIMER SECTION CAREFULLY. YOU ACKNOWLEDGE THAT YOU HAVE READ, UNDERSTAND, AND AGREE WITH THE TERMS AND CONDITIONS. YOU COMPREHEND AND ACCEPT THE LIABILITY OF THE WHITEPAPER OF ZOOBLIN AND THE INFORMATION ON THE ZOOBLIN.IO.

본 백서는 Zooblin에 대한 정확한 정보를 제공하기 위한 목적입니다. 상기의 모든 내용들은 정보 제공의 목적으로 만들어졌습니다. 본 백서는 어떠한 경우에도 투자 조언, 제안, 법적 조언의 용도로 쓰여서는 안됩니다. 투자에 대한 결정을 하기에 앞서 직접 조사를 하고 분석하는 것은 투자자의 책임입니다. Zooblin은 본 백서 및 웹사이트에 기재된 정보를 정확하게 하기 위해 노력을 하였지만 당신은 반드시 재무 및 법적 조언을 전문가를 통해 받고 본 백서의 정보에 대해 검증을 해야 합니다.

This whitepaper aims to provide precise information of Zooblin. All of the contents above are for information purposes only. This whitepaper should not be in any form of investment advice, suggestion, or legal advices. It is YOUR RESPONSIBILITY to do your own research and analysis before making any decision of your investment. You should independently take financial and legal advices from a professional and verify any information on this whitepaper although we strive to ensure accuracy of information listed here and the website.

Zooblin 토큰을 투자/구매하기로 결정 했다면 본인의 국가가 ICO, 가상화폐 매매에 대해 어떠한 법적제재가 있지는 않은지 확인해야 합니다.

If you decide to invest/purchase Zooblin Token, you should check if your country has any regulation in buying & trading cryptocurrencies & ICOs.

Zooblin은 본 백서 및 사이트에 기재된 정보에 대해 어떠한 법적책임도 보장하지 않으며 수용하지 않습니다. Zooblin은 또한 Zooblin Token 매매에 대해 어떠한 의견 및 조언을 주지 않습니다.

Zooblin does not guarantee and accept any legal liability of the information listed on the whitepaper and the site. Zooblin also does not provide any opinion or advice to buy and sell Zooblin Token.

Zooblin 및 타 가상화폐의 가격은 매우 변동성이 심합니다. 그렇기에 Zooblin의 투자는 잠재적 큰 수익을 안겨다 줄 수 있지만 동시에 Zooblin의 투자가 잠재적 큰 손실을 가져다 줄 수도 있습니다. Zooblin은 모든 자금을 Zooblin에 다 투자하는 것을 지양하라고 말씀드립니다.

The price of Zooblin and other cryptocurrencies are extremely volatile, which means the investment on Zooblin may grant you a potential huge profit. At the same time, the investment may lead you a potential huge loss. We STRONGLY recommend you not to invest all your money on Zooblin.

본 백서의 영어버전이 Zooblin 토큰의 공식 백서입니다. 다른 언어로 된 백서를 읽으시는 경우 영어버전을 주의깊게 읽어볼 것을 적극 권장합니다.

The English version of this Whitepaper is the official whitepaper about the Zooblin Token. We strongly encourage to read carefully the English version when you read the whitepaper in other languages.

Zooblin은 (주)Bittalk으로 Estonia에 등록된 법인이며, 사업자등록번호는 14481231 입니다. Zooblin is registered in Estonia as named Bittalk. Business registration number is 14418231.

본 백서를 통한 Zooblin Token에 대한 구매 및 투자 행위는 구매/투자한 원금 및 수익률에 대한 보장이 되지 않습니다. 구매/투자한 원금과 수익률의 전부 또는 일부에 손실의 위험이 존재하며, 본 백서에서 설명되는 원금 및 수익률에 대한 모든 위험은 전적으로 자기책임원칙하에 투자자 본인이 부담하며, 귀하의 투자행위를 처리하기 위해 서비스를 수행하는 Zooblin(주식회사 Bittalk)은 투자손실에 대하여 책임을 지지 않습니다.

또한 Zooblin Token은 Zooblin(주식회사 Bittalk)에서 정한 공식적인 방법(자체거래소 및 상장된 거래소)외에 재판매 및 양도를 금합니다.