



Cogmento

Aplikasi Perusahaan Terdistribusi

Buku Putih 1.0

Sangkalan

Dokumen ini adalah milik tunggal Cogmento, Inc., sebuah Perusahaan Delaware yang terdaftar di Amerika Serikat. Segala sesuatu yang dirujuk di sini adalah untuk tujuan penelitian dan informasi saja dan tetap menjadi kekayaan intelektual Cogmento, Inc.

Daftar Isi

1. Sampul
2. Sangkalan
3. Daftar Isi
4. Ikhtisar
4. Sejarah
5. Perusahaan
7. Pasar
7. Tim
8. Objektif
9. Blockchain
11. Alur Kerja Penopang
12. Ekonomi COGS
13. DAPP Cogmento
14. Token ERC-20 COGS
15. Garis Waktu Cogmento
16. Distribusi & Penjualan Token
17. Penggunaan Hasil

Cogmento

Aplikasi Perusahaan Terdistribusi

Ikhtisar

Apa manfaat Aplikasi Terdistribusi (Distributed Applications/DAPP) dan bagaimana mereka akan mengubah masa depan? Hari ini, Salesforce, Ferrari dari SaaS harganya sekitar \$125 per pengguna per bulan untuk produk andalan mereka. Sebaliknya, CRM berbasis DAPP dapat menelan biaya sebesar 1% - \$1,25 atau lebih rendah - \$0,125 karena ekonomi skala besar menyusul biaya tetap. Ketika Salesforce tumbuh dari 1 juta pengguna menjadi 1 miliar, akankah mereka meneruskan penghematan dan menurunkan harganya? Mungkin tidak. Tetapi di dunia DAPP dan komputasi terdistribusi, semua orang menang dalam skala besar. Itu sebabnya ada Cogmento.

Tapi ini bukan hanya tentang lebih murah – ini tentang terdistribusi, tidak berubah, terenkripsi dan dengan tingkat kontrol akses yang sangat ketat. Manfaat blockchain mendapat tempat di dalam aplikasi perusahaan. Adalah misi Cogmento untuk mewujudkan hal ini dan membawa perangkat lunak perusahaan ke fase pengembangan revolusioner selanjutnya.

Sejarah

Cogmento adalah CRM generasi berikut yang pertama dan aplikasi perusahaan lainnya, yang diberdayakan oleh blockchain. Sejak tahun 2003, tim kami telah menawarkan FreeCRM.com dan CRMPRO.com ke lebih dari 500.000 perusahaan di seluruh dunia. Dengan 16 tahun pengalaman CRM di komputasi awan, kami memutuskan untuk mengambil langkah berikutnya dan mulai bergerak dari komputasi awan ke aplikasi perusahaan yang terdistribusi penuh dengan menggunakan blockchain. Dengan persyaratan keamanan yang tinggi saat ini, termasuk enkripsi data saat tidak bergerak, ketidakberubahan dan akuntabilitas, masa depan komputasi terdistribusi penuh vs komputasi awan terpusat yang monolitik mengharuskan migrasi ke solusi hybrid-blockchain dan infrastruktur terdesentralisasi yang terdistribusi penuh.

Perusahaan

CRM atau perangkat lunak Customer Relationship Management (Manajemen Hubungan Pelanggan) memungkinkan perusahaan melacak informasi yang terkait dengan entitas lain. CRM terutama digunakan untuk mengikuti petunjuk penjualan dan membantu tenaga penjualan mengatur dan menganalisis hubungan mereka, dan untuk membantu mengidentifikasi peluang-peluang atau langkah-langkah yang dapat diambil untuk menghasilkan lebih banyak penjualan. Tetapi CRM lebih dari itu dan dapat dianggap seperti groupware saat ini di seluruh perusahaan. CRM tidak hanya digunakan untuk memperkuat tim penjualan, tetapi juga digunakan secara luas di meja-meja layanan pelanggan serta membantu dalam alur kerja internal, seperti manajemen tugas dan manajemen proyek. CRM berfungsi sebagai alat komunikasi untuk pemasaran dan promosi. CRM adalah sekumpulan fungsionalitas yang kaya, yang memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan informasi lebih banyak tentang semua jenis keputusan yang terjadi setiap hari.

Perangkat lunak CRM dan perangkat lunak bertenaga COGS dibeli di awan berbasis langganan, biasanya dibayar per bulan atau setiap tahun. Saat ini, hanya ada beberapa vendor CRM yang menjual perangkat lunak dengan kotak, berlisensi atau diinstal. Sebagian besar pasar merupakan solusi berbasis komputasi awan. Harga berkisar secara substansial di area ini, dengan Salesforce.com di bagian atas tumpukan seharga \$375 per bulan per pengguna (dibayar setiap tahun) hingga \$12 (Zoho CRM). Sebagian besar CRM adalah tingkat menengah, seperti Insightly (\$29-99) dan sebagian besar memiliki berbagai tingkat fitur dan harga. Solusi khusus industri yang melayani pasar tertentu, seperti CRM otomotif, CRM keuangan rumah dan CRM asuransi cenderung berada di sisi harga yang lebih tinggi dan biasanya seharga \$100-\$250 per bulan, per pengguna.

Para pelanggan yang menggunakan CRM secara efektif terkunci pada sebuah solusi karena semua informasi penting perusahaan mereka terkandung di dalam sistem ini. Sulit untuk berubah dan pindah ke yang lain. Karena ini, pengurangan pelanggan untuk CRM cukup rendah; lebih mudah untuk beralih penyedia email, penyedia hosting atau layanan lainnya dengan cepat. Tetapi karena perbedaan dalam basis data, berpindah dari satu CRM ke yang lain cukup sulit. Bukan merupakan hal yang luar biasa bagi para pelanggan untuk bertahan lama. Kami memiliki beberapa pelanggan saat ini yang berumur lebih dari sepuluh tahun.

Dari sejarah kami di industri ini, kami tahu para pelanggan cenderung menjadi jangka panjang. Karena tidak ada alasan untuk beralih ke sistem lain yang sebanding,

pengurangan pelanggan dapat menjadi sangat rendah. Selain itu, kami telah mempelajari beberapa hal tentang mengapa para pelanggan memilih satu CRM dibanding yang lain, dan apa aspek tantangan serta nilainya. Selama 16 tahun terakhir, kami telah menyaring informasi ini ke intinya, dan hal tersebut adalah sebagai berikut: para pelanggan menginginkan sesuatu yang terjangkau, mudah digunakan dan dengan dukungan pelanggan yang sangat baik. Sederhana itu. Sebagai bagian dari rencana Go-To-Market untuk Cogmento dan Penggunaan Dana, beberapa prinsip panduan dan pembelajaran kritis ini akan mudah terlihat.

Pasar

CRM - perangkat lunak Customer Relationship Management kini lazim dan ada di mana-mana di pasar awan. Perbedaan di dalam industri ini adalah di sekitar antarmuka pengguna, harga dan beberapa fitur.

Salesforce.com: gorila jutaan ton di ruang CRM, penawaran mereka sangat kuat, sangat kaya dan mahal bagi kebanyakan orang. Mensyaratkan pembayaran tahunan secara penuh di awal perjanjian pemakaian. Dinilai di harga \$110 miliar USD, sebagian besar laba mereka mengumpukan pertumbuhan, sehingga harga mencerminkan kebutuhan mereka untuk mendukung penjualan dengan pemasaran. CEO mereka, Mark Benioff, adalah seorang superstar dan orang yang hebat.

HubSpot: Dimulai sebagai layanan pemasaran inbound, HubSpot baru-baru ini menambahkan komponen CRM untuk menjaga pengurangan pelanggan rendah. Bisnis utama HubSpot adalah pemasaran inbound tetapi telah memposisikan ulang dirinya sebagai alat bisnis lengkap yang mengikutsertakan CRM miliknya sendiri yang sangat mendasar. Karena bisnis utama HubSpot bukan CRM, mereka memasukkan fitur ini ke dalam penawaran lainnya dan juga sebagai sesuatu yang berdiri sendiri. Secara umum, sangat mahal sebagai paket total, tetapi sangat populer. Kapitalisasi pasar USD 5,7 miliar.

Insightly: Usaha yang didukung, 190 karyawan, Insightly telah ada sejak 2009 dan mengumpulkan beberapa putaran senilai lebih dari USD 78 juta. Pengembangan produk mereka selama bertahun-tahun berjalan lambat, tetapi mereka unggul dalam menyediakan antarmuka pengguna yang bersih. Baru belakangan ini dukungan pelanggan mereka kompetitif.

SugarCRM: Kami ingat ketika John Roberts meluncurkan Sugar pada tahun 2004, dan kami membantu Clint dan timnya dengan beberapa pekerjaan basis data awal. Sugar pertama adalah open source, dan sebagian masih. Mengumpulkan lebih dari \$100 juta USD.

Pipedrive: Bocah terbaru dan terbesar di blok, saluran penjualan bergaya Kanban Pipedrive adalah senama mereka dan begitu bagus sehingga setiap CRM memilikinya sekarang. Dengan

lebih dari 350 karyawan dan 50.000 pelanggan. Setelah menutup 9 putaran pendanaan, Pipedrive telah mengumpulkan lebih dari \$91 juta USD dengan USD 60 juta Seri C selesai pada tahun 2018. Produk ini baru saja diperbarui dan bersih serta responsif, dan sangat disukai oleh para pengguna.

FreshWorks: Mencontohkan luasnya fitur CRM, Freshworks memberikan paket berbasis komponen atau modular dalam penjualan, pusat panggilan, obrolan, meja layanan dan manajemen tim. Salah satu solusi paling kompleks untuk pelanggan, harga mereka sangat kompetitif berbasis per komponen di harga \$12- \$80 per bulan per pengguna. Antarmuka yang hebat dan fokus pada layanan pelanggan, Freshworks telah mengumpulkan lebih dari USD 249 juta dan dihargai lebih dari USD 1,5 miliar.

Tim

Pada tahun 2003, Eric Stone dan Harel Malka meluncurkan FreeCRM.com dan CRMPRO.com, berkembang menjadi lebih dari 500.000 perusahaan yang menggunakan produknya di seluruh dunia. Pada tahun 2017 Eric dan Harel mulai memodernisasi sistem CRM dengan menggunakan teknologi canggih dari Facebook – React – dan mulai membangun aplikasi Android dan iOS pertama kami. Selama pengembangan ini, menjadi jelas bahwa fitur-fitur blockchain tertentu akan sangat berharga untuk sistem CRM – data terenkripsi dan aman dengan kontrol akses yang ketat, ketidakberubahan data dan kemampuan untuk memprediksi atau menopang hasil dan alur kerja.

Eric Stone, sang CEO, juga telah bekerja di blockchain sejak tahun 2013 dan telah membangun beberapa aplikasi dompet seluler yang populer. Dengan pengalaman selama 39 tahun di bidang pemrograman dan 23 tahun sebagai eksekutif startup, dan 16 tahun dalam menjalankan perusahaan CRM, Eric membawa keahlian yang luas dalam operasi dan manajemen, pembiayaan dan teknologi. Eric telah memimpin operasi di perusahaan-perusahaan terbesar di dunia seperti Wells Fargo, Toyota dan Kaiser Permanente. Eric juga telah memberikan solusi kepada di antaranya Angkatan Darat dan Angkatan Laut AS, Chicago Mercantile Exchange dan Network Solutions. Memprogram sejak tahun 1980, Eric merasa nyaman hampir dengan semua bahasa pemrograman dan memegang gelar master dalam bioteknologi dan gelar sarjana ganda dalam biokimia & biologi molekuler, semua dari Universitas Boston.

Harel Malka, CTO dari Cogmento telah menjadi CTO dari FreeCRM.com dan CRMPRO.com sejak tahun 2003. Sebagai pemimpin teknis kami, Harel membawa lebih dari 20 tahun pengalaman teknik untuk aplikasi berskala besar dalam iklan sebagai CTO dari Glow Media, serta posisi arsitektur kepemimpinan di BBC Worldwide. Sebagai arsitek senior dan pengembang utama, Harel adalah seorang insinyur full-stack yang

ahli dan unggul dalam banyak bahasa pemrograman tetapi lebih menyukai Python.
<https://www.linkedin.com/in/harelmalka/>

Oscar Aguilar adalah Insinyur Full Stack Senior Cogmento dan membawa lebih dari enam tahun pengalaman pengembangan seluler dan web yang mencakup berbagai teknologi canggih, baik front-end dan backend. Oscar juga aktif di ruang cryptocurrency, setelah bekerja pada DEX, sebuah pertukaran terdistribusi sebagai pemimpin teknis. Oscar memegang gelar Master Aplikasi Komputer dari Universitas Otonom Nasional Meksiko. <https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>

Objektif

Sama seperti perangkat lunak sebagai layanan yang merevolusi paradigma perangkat lunak perusahaan, DAPP, aplikasi dan arsitektur terdistribusi akan mewujudkan generasi desentralisasi berikutnya, Cogmento akan menjadi yang pertama yang memberikan serangkaian aplikasi untuk perusahaan dan konsumen. Token COGS sangat mirip koin di mesin arkade video, tetapi dalam kasus ini, Anda memasukkan token ke dalam aplikasi dan menjalankannya, seperti CRM, e-commerce, analitik AI dan BI atau aplikasi kustom pilihan Anda. Pada skala besar, biaya perangkat lunak seharusnya turun ke biaya minimal.

Perangkat lunak bergaya Salesforce yang disampaikan dalam skala Facebook dapat membawa teknologi ini kepada massa hanya dengan hitungan sen dolar. Jika paradigma desentralisasi berlaku untuk perangkat lunak perusahaan, maka Salesforce dengan satu miliar pelanggan seharusnya dihargai sebesar 1/1000 biaya satu juta pelanggan, tetapi tentu saja tidak. Ketika semakin banyak sumber daya bergabung di dalam jaringan Cogmento dan mencapai massa yang kritis, biaya dan efisiensi dicapai di dalam sistem terbuka terdesentralisasi dan insentif, dan semua peserta akan berbagi penghematan biaya secara besar-besaran.

Aplikasi operasional dan manajemen adalah area di mana nilai signifikannya dapat diwujudkan dengan COGS dan blockchain, seperti perangkat lunak perencanaan sumber daya perusahaan, yang dapat mencakup submodul lainnya, seperti akuntansi, SDM, pengadaan, logistik, pergudangan, manufaktur, penjualan, distribusi, manajemen kualitas dan Manajemen Proyek. Terdistribusi dan tidak berubah memberikan banyak nilai dan Cogmento menambahkan lapisan penerapan lebih lanjut dari tata kelola dan manajemen berdasarkan pada insentif tenaga kerja dengan blockchain, tidak hanya menyediakan aplikasi itu sendiri tetapi juga alasan keuangan nyata bagi para karyawan untuk beradaptasi dengan cepat.

Platform Cogmento didukung oleh penggunaan token COGS sebagai layanan aplikasi terukur berdasarkan sumber daya jaringan untuk aplikasi tertentu dan faktor lainnya, sehingga menyediakan aplikasi terdistribusi sebagai skala layanan, penyesuaian dan fitur-fitur lainnya. Token Cogmento, COGS, dikonsumsi saat aplikasi mengakses, memperbarui dan menghapus data, atau saat alur kerja diselesaikan, laporan dijalankan atau peringatan didorong. Oleh karena itu, COGS adalah representasi dari biaya dan mata uang dari layanan perangkat lunak yang didistribusikan itu sendiri, ekonomi dan skala yang dirancang baik untuk mendukung aplikasi kecil dan kebutuhan Fortune 500. API dan DAPP Cogmento akan memberikan fungsionalitas perangkat lunak perusahaan yang pada akhirnya mencakup sistem ERP dan SCM, HRIS dan lainnya.

Dengan menghubungkan banyak perusahaan melalui platform Cogmento, ekosistem holistik penyedia produk dan layanan diciptakan, yang dapat memperluas kolaborasi di seluruh sistem sebagai pasar atau rumah kliring di seluruh rantai nilai. Cogmento berharap untuk mencapai interoperabilitas operasi dan fungsinya sebagai blok bangunan untuk dikembangkan sebagai perangkat lunak Enterprise Resource Planning (ERP) yang banyak digunakan dan sistem Customer Relationship Management (CRM) serta aplikasi bisnis lainnya.

Blockchain

Cogmento membutuhkan jaringan terdistribusi berbasis konsensus yang kuat dan akan menggunakan solusi blockchain dengan hasil yang tinggi. Sebagai strategi eksekusi murni, Cogmento fokus pada kecepatan dan keamanan daripada fungsionalitas, kompleksitas dan biaya berbasis mesin virtual atau kontrak pintar. Paket aplikasi Cogmento, dan khususnya MVP, akan difokuskan pada ekonomi token dasar dan pengiriman aplikasi. COGS dengan demikian pada awalnya dikonsumsi atau dihancurkan selama eksekusi aplikasi, seperti memasukkan koin di mesin penjual otomatis.

COGS Cogmento didistribusikan pertama kali sebagai token ERC-20 berdasarkan blockchain Ethereum; namun demikian, sistem produksi untuk Cogmento tidak harus bergantung pada blockchain Ethereum. DAPP Cogmento hanya perlu mengkonsumsi COGS saat dijalankan dan seimbang dengan ekonomi aplikasi secara keseluruhan dan tidak tergantung atau terpapar dengan masalah keamanan atau keterbatasan DAPP lainnya yang lebih dekat digandengkan dengan fungsionalitas kontrak pintar.

Cogmento terdiri dari 3 lapisan: 1) backend data inti dan blockchain 2) lapisan layanan middleware API dan 3) sistem lapisan aplikasi. Sistem backend Cogmento adalah blockchain dan didukung AI oleh analitik penggerak data besar yang dihasilkan Data inti pada blockchain dan penyimpanan data tidak dapat diubah & didesentralisasi melalui teknologi yang mendasarinya. Lapisan aplikasi akan menopang fungsi melalui COGS berdasarkan arsitektur pendukung yang mendasari & biaya yang didukung oleh ekonomi.

Blockchain yang berkinerja tinggi dan dibagikan akan digunakan oleh Cogmento dalam rilis awal kami; namun demikian, Cogmento memiliki garis waktu untuk mengakomodasi keputusan ini dan pengembangan awal platform terdistribusi penuh kami. Cogmento awalnya akan fokus pada nilai pengguna di dalam ekonomi aplikasi – membayar aplikasi menggunakan cryptocurrency, insentif tenaga kerja & gamifikasi aplikasi menggunakan COGS yang ditopang, adopsi pengguna dan fitur aplikasi lunak lainnya akan menjadi fokus sementara fungsi tingkat tinggi dikembangkan menggunakan blockchain yang memperdalam saling ketergantungan data.

Cogmento akan mengembangkan arsitektur mikrokernel di atas desain mesin virtual blockchain dengan perutean dan lingkungan eksekusi terkontrol seperti Augur, Aragon dan lainnya, sebagai bagian dari Fase 2 – dan akan meluncurkan rangkaian lengkap DAPP perusahaan dan solusi lainnya. Dari perspektif infrastruktur, kriteria penempatan blockchain Cogmento mengharuskan TPS yang tinggi dan biaya yang rendah per transaksi di dalam arsitektur yang terbukti dan stabil.

Ethereum, Zilliqa, Holochain, EOS, Hadera dan Cosmos dianggap solusi potensial; namun demikian, sumber daya bersama dan pembayaran mikro ada saat ini dan itu akan menjadi pendekatan pertama Cogmento untuk meluncurkan DAPP berdasarkan utilitas ekonomi murni dari aplikasi seperti CRM. Dengan memulai dengan dasarnya, membayar layanan dengan cryptocurrency dan pengukuran berdasarkan arsitektur pembayaran mikro pada blockchain, jadwal produk kami, dan kami akan memfokuskan upaya pengembangan blockchain tingkat tinggi kami sesuai dengannya.

Cogmento terutama fokus pada memberikan perusahaan perangkat lunak awan di dalam sistem yang adil, global dan terdistribusi untuk membayar dan mengukur layanan dengan menggunakan token COGS. Kasus penggunaan sederhana mengunduh dan menggunakan aplikasi di app store seharusnya menjadi pengalaman yang sama untuk perusahaan kecil dan besar di mana pun yang menggunakan perangkat lunak perusahaan terdistribusi berbasis awan dalam ukuran yang sangat kecil. Dengan demikian COGS dapat digunakan untuk sumber daya jaringan dengan cara yang benar-

benar sesuai permintaan dan ekonomi perangkat lunak perusahaan yang adil dan digerakkan oleh pasar.

Alur Kerja Penopang

COGS adalah mata uang untuk DAPP kami dan juga dapat ditopang untuk mendorong perilaku dan mendorong alur kerja perusahaan. Para pengguna DAPP yang diberdayakan oleh COGS dapat memperoleh tambahan COGS sebagai bonus untuk menyelesaikan tugas-tugas tertentu di sepanjang alur kerja, seperti memasuki fase proposal pada masalah besar, mengonversi petunjuk ke pelanggan, atau menyelesaikan tugas dan tindak lanjut dalam CRM. COGS akan digunakan untuk mempertaruhkan alur kerja ini dengan jumlah COGS yang telah ditentukan, jumlah yang dapat berubah secara dinamis berdasarkan banyak faktor termasuk waktu, yang semuanya akan didorong oleh kontrak pintar blockchain. Memberi insentif perilaku dengan menopang alur kerja dengan COGS adalah cara untuk melakukan gamifikasi pada aplikasi perusahaan mana pun, mendorong lebih banyak adopsi pengguna & membuat aplikasi bisnis lebih menarik dengan imbalan dan hadiah tertanam setelah penyelesaian tonggak alur kerja.

Ekonomi COGS

Ekonomi COGS akan ditentukan secara algoritmik oleh permintaan pengguna DAPP terkait ketersediaan sumber daya. Misalnya, memasukkan banyak petunjuk dalam sistem CRM mengkonsumsi penyimpanan data tetapi membutuhkan daya komputasi yang sangat sedikit dibandingkan dengan aplikasi pemungutan suara skala besar atau manajemen rantai pasokan. Persyaratan konsistensi dari data ini tinggi dibandingkan dengan pil farmasi kode RFID ketika mereka keluar dari lini produksi – tablet tidak segera dikonsumsi setelah serialisasi.

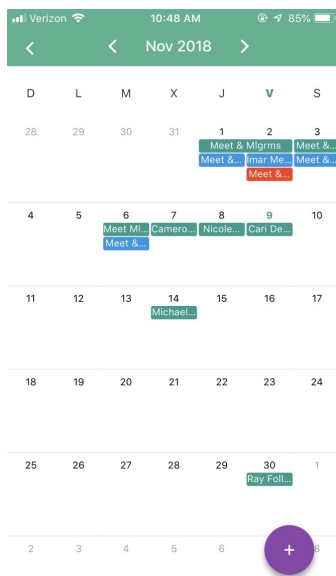
Mencapai ekonomi operasional skala besar pada massa kritis adalah keadaan ideal untuk sistem terdistribusi besar dan Cogmento tidak berbeda dalam ambisi pada skala global. Membuat layanan aplikasi terdistribusi berbiaya rendah sambil memberikan ekonomi aplikasi yang merangsang memungkinkan perusahaan yang menambah nilai jaringan dan berpartisipasi dalam ekonomi blockchain COGS. Karena tuntutan untuk pelacakan dan data yang lebih rinci menjadi menuntut, seperti di IOT atau SCM, COGS siap untuk skala masif di berbagai organisasi.

Ketika menggunakan cryptocurrency dan blockchain bersama-sama, dengan sumber daya jaringan bersama dalam lingkungan aplikasi terdistribusi, ekonomi yang dinamis

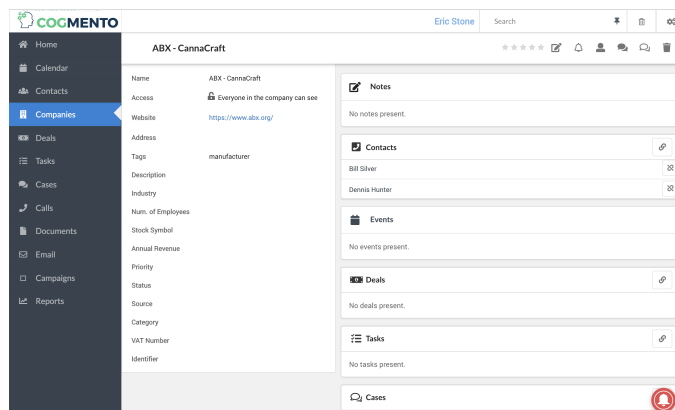
dapat terjadi. Blockchain langsung saat ini yang berdagang komoditas komputer untuk menjalankan jaringan mereka, seperti penyimpanan, CPU atau RAM, dan kemudian sistem izin pembatalan dan penskalaan, juga harus beradaptasi dengan ekonomi yang berubah untuk memberikan harga yang tidak mudah volatil untuk perusahaan. Cogmento berharap untuk mencapai keseimbangan di dalam sistem pada awalnya dengan menjadi satu-satunya pemasok DAPP bertenaga COGS dan blockchain COGS, tetapi untuk memastikan bahwa ketika realisasi arsitektur terdistribusi penuh tercapai, ekonomi cukup elastis untuk memberikan harga prediktif untuk layanan di platform.

DAPP Cogmento

Cogmento akan meluncurkan serangkaian DAPP perusahaan yang fokus pada aplikasi horizontal yang menarik secara global, seperti CRM, SDM, pengadaan, e-commerce, ERP dan SCM. Awalnya, Cogmento akan meluncurkan DAPP CRM yang komprehensif dan layanan harga dan meteran dengan menggunakan cryptocurrency yang sederhana sebagai media nilai. Dengan semakin banyaknya aplikasi yang hadir secara online dan semakin banyaknya pelanggan yang mulai menggunakan platform, semakin banyak model penetapan harga yang lebih dinamis akan muncul ketika aplikasi dan sistem blockchain berkembang.



DAPP CRM Seluler



Web CRM DAPP

Token ERC-20 COGS

Cogmento telah menciptakan 1 miliar token COGS untuk digunakan pada platform kami. Meskipun ini adalah token berbasis Ethereum, kami tidak terbatas pada penggunaan blockchain Ethereum untuk lingkungan produksi kami di masa depan. Cogmento akan menggunakan token ERC-20 selama mencukupi dan dapat dengan mudah dikonversi ke rantai asli mana pun yang ingin kami terapkan di masa depan.

Kontrak pintar COGS terletak di sini:

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

pada blockchain Ethereum dan mewakili token COGS ERC-20 yang akan digunakan pada platform aplikasi perusahaan terdistribusi kami.

Situs web dan komunikasi resmi untuk sistem Cogmento adalah Cogmento.com dan Anda dapat menemukan kami di @cogmento via Twitter, <https://www.facebook.com/cogmento> di Facebook dan di Telegram <https://t.me/cogmento>

10.000.000 COGS – Airdrop

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60.000.000 COGS – Penasihat

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150.000.000 COGS – Karyawan

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300.000.000 COGS – Cadangan / Offline

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

Garis Waktu Cogmento

2019-2020

2019

1 Feb Bounty Terbuka
Prapenjualan Terbuka
Peluncuran MVP

1 Maret - 31 Juli Penjualan Utama

2020 Lebih Banyak DAPP

Januari SDM

Maret e-Commerce

Mei Pemasaran

Juli ERP / SCM

September Akuntansi & Pembukuan

Desember Jadwal Rilis 2.0

Cogmento akan merilis serangkaian aplikasi yang mendukung COGS, yang semuanya akan mengambil keuntungan dari buku besar blockchain yang tidak berubah untuk melacak perubahan dan transaksi di seluruh infrastruktur aplikasi. Pendekatan MVP adalah salah satu ekonomi dan utilitas pada tingkat dasar, membayar layanan berdasarkan mata uang lokal atau cryptocurrency atau COGS, dan kasus penggunaan gamifikasi terkait yang dapat ditambahkan ke dalam solusi Enterprise SaaS tradisional, seperti CRM.

Distribusi & Penjualan Token

1%	Bounty/Airdrop	
6%	Penasihat	
15%	Karyawan	
30%	Cadangan / Offline	
8%	Prapenjualan	Soft Cap \$ 1MM USD
40%	Penjualan	Hard Cap \$ 40MM USD

** Lihat Penggunaan Hasil di Bawah **

Bounty

Sebagai promosi dan untuk melibatkan komunitas kami, Cogmento akan melakukan Bounty (Airdrop) yang terdiri dari 1% dari semua token atau 10.000.000 COGS.

Penasihat

Para penasihat Cogmento adalah mitra industri utama dan kolaborator strategis yang berpengalaman dari berbagai disiplin ilmu dalam bisnis dan teknologi. 60MM COGS untuk penasihat & kemitraan strategis.

Prapenjualan & Penjualan

Cogmento akan mengumpulkan dana melalui penjualan koin sederhana dalam Bitcoin, Litecoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS dan lainnya. Penjualan umum 400MM akan mengikuti penjualan COGS 80MM.

Karyawan

Sebagai bagian dari daya tarik & retensi bakat, Cogmento akan memanfaatkan proporsi COGS untuk kebutuhan SDM jangka panjang.

Cadangan

COGS sebesar 30% akan tetap tidak beredar dan akan tetap berada secara offline.

Tidak Terjual

COGS yang tidak terjual akan ditambahkan ke cadangan offline.

Penggunaan Hasil

Cogmento berada di dalam ruang yang sangat kompetitif dan semakin besar peti perang yang kami miliki, semakin baik hasil bisnis kami. Silakan tinjau Pasar Kompetitif di atas untuk melihat seberapa baik kapitalisasi para pesaing kami – pasar telah meningkat.

Untuk mencapai daya saing pada skala global, kami harus memiliki produk unggulan, layanan pelanggan yang lebih baik, pemasaran dan penjualan yang lebih baik, dan skala ekonomi yang lebih baik. Blockchain akan membantu kami mencapai beberapa tujuan ini; namun demikian, bisnis ini padat modal di beberapa bidang.

Pertama, kami berkomitmen pada siklus masif litbang blockchain untuk beberapa tahun mendatang. Untuk mencapai tujuan CRM terdistribusi, kami perlu melakukan setidaknya 3.000 TPS pada blockchain publik. Saat ini, kami memiliki banyak sistem kandidat dan upaya litbang kami akan fokus pada beberapa yang layak dalam jangka pendek. Kami memperkirakan bahwa kami akan membutuhkan sekitar \$12 MM selama empat tahun untuk fokus pada CRM blockchain kami dan membawa sepenuhnya ke pasar.

Kedua, kami ingin memperluas dan mendukung ekosistem global dan kami ingin menjadi sangat kompetitif secara lokal dalam penentuan harga dan layanan pelanggan. Misalnya, kami ingin meluncurkan di banyak negara dalam berbagai bahasa, dengan dukungan pelanggan terbaik yang dapat kami himpun. Kami juga ingin menghargai realitas dan harga ekonomi lokal yang sesuai. Operasi global selama empat tahun dianggarkan sebesar \$16 MM.

Ketiga, kami ingin mengembangkan dan memasarkan bisnis kami, dan mendorong lebih banyak langganan. Kami akan membelanjakan \$12 MM tambahan dalam pemasaran untuk mencapai pertumbuhan.