



Cogmento

Ứng dụng Doanh nghiệp Phân quyền

Sách trắng phiên bản 1.0

Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm

Tài liệu này là tài sản riêng của Cogmento, Inc., một Công ty đăng ký tại tiểu bang Delaware thuộc Hợp Chúng Quốc Hoa Kỳ. Mọi thông tin được nhắc đến ở đây chỉ nhằm các mục đích nghiên cứu và thông tin, và vẫn là tài sản trí tuệ tương ứng của Cogmento, Inc.

White paper: https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0.pdf

分布企业软件 白皮书

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

코그멘토 백서

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

コグメント ホワイトペーパー

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

Sách trắng

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

Buku Putih

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

Техническая документация

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

البيضاء الورقة

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

Livre Blanc

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

Informe blanco

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

Facebook: <https://www.facebook.com/cogmento>

Twitter: <https://twitter.com/cogmento>

GitHub: <https://github.com/cogmento>

Help Center: <https://support.cogmento.com/>

Telegram link: <https://twitter.com/cogmento>

Medium <https://medium.com/@cogmento>

BitcoinTalk <https://bitcointalk.org/index.php?topic=5106531>

Mục lục

1. Bìa
2. Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm
3. Mục lục
4. Tóm tắt
4. Lịch sử
4. Doanh nghiệp
6. Thị trường
7. Nhóm của chúng tôi
8. Mục tiêu
9. Blockchain
10. Đặt cược quy trình
11. Nền kinh tế COGS
12. DAPP Cogmento
13. Token COGS ERC-20
14. Dòng thời gian Cogmento
15. Phân phối và bán Token
16. Sử dụng thu nhập

Cogmento

Các ứng dụng Doanh nghiệp Phân quyền

Tóm tắt

DAPP (ứng dụng phân quyền) đem lại lợi ích gì và chúng sẽ thay đổi tương lai như thế nào? Ngày nay, Salesforce, được ví như chiếc Ferrari của công ty SaaS thu của mỗi khách hàng \$125 mỗi tháng để sử dụng sản phẩm chủ lực của họ. Trong khi đó, mức phí để sử dụng một ứng dụng CRM (quản lý quan hệ khách hàng) dựa trên DAPP có thể chỉ bằng 1% con số này, tức là \$1,25 hoặc thậm chí rẻ hơn, chỉ \$0,125 khi lợi thế về quy mô vượt qua các chi phí cố định. Khi Salesforce tăng số lượng khách hàng từ 1 triệu người dùng lên 1 tỷ người dùng, liệu họ có chuyển sang cho khách hàng phần tiết kiệm được và giảm giá? Có lẽ là không. Tuy nhiên, trong thế giới của DAPP và điện toán phân quyền, mọi người đều hưởng lợi nhờ lợi thế về quy mô. Đó chính là lý do Cogmento ra đời.

Tuy nhiên, lý do để sử dụng các ứng dụng dựa trên DAPP này không phải là do chi phí rẻ hơn mà do các ứng dụng này là phân quyền, không thể thay đổi, được mã hóa và có mức độ kiểm soát truy cập cực kỳ chặt chẽ. Các ưu điểm của blockchain có vai trò quan trọng đối với các ứng dụng doanh nghiệp. Sứ mệnh của Cogmento là biến điều này thành hiện thực và đưa phần mềm doanh nghiệp đến giai đoạn phát triển cách mạng tiếp theo.

Lịch sử

Cogmento là ứng dụng CRM thế hệ tiếp theo đầu tiên và các ứng dụng doanh nghiệp khác được cung cấp bởi blockchain. Kể từ năm 2003, nhóm của chúng tôi đã cung cấp FreeCRM.com và CRMPRO.com cho hơn 500.000 công ty trên toàn thế giới. Với 16 năm kinh nghiệm về CRM trên điện toán đám mây, chúng tôi quyết định thực hiện bước phát triển tiếp theo và bắt đầu chuyển từ điện toán đám mây sang các ứng dụng doanh nghiệp phân quyền hoàn toàn dựa trên blockchain. Ngày nay, với các yêu cầu bảo mật cao bao gồm dữ liệu phải được mã hóa ở trạng thái nghỉ, phải không thể thay đổi được và có thể giải trình được, tương lai của sự cạnh tranh giữa điện toán phân quyền hoàn toàn và điện toán đám mây tập quyền nguyên khối dẫn đến sự cần thiết chuyển sang các giải pháp lai tạo blockchain và cơ sở hạ tầng phân quyền hoàn toàn.

Doanh nghiệp

CRM, hay phần mềm quản lý quan hệ khách hàng cho phép doanh nghiệp theo dõi các thông tin liên quan đến các thực thể khác. CRM chủ yếu được sử dụng để theo dõi thông tin về các khách hàng tiềm năng và giúp nhân viên bán hàng tổ chức và phân tích các mối quan hệ của họ và để giúp xác định các cơ hội hoặc các bước cần thực hiện để bán được nhiều hàng hóa hơn. Tuy nhiên, CRM có nhiều tính năng hơn thế nữa, và ngày nay, có thể xem CRM là phần mềm nhóm của doanh nghiệp. CRM được

sử dụng để cung cấp thông tin cho các nhóm bán hàng, được sử dụng rộng rãi ở các quầy dịch vụ khách hàng, cũng như hỗ trợ tiến trình làm việc trong nội bộ công ty, chẳng hạn quản lý công việc và quản lý dự án. CRM hoạt động như các công cụ truyền thông để tiếp thị và quảng bá. Các chức năng phong phú của CRM cho phép các doanh nghiệp hiểu rõ hơn về tất cả các loại quyết định diễn ra mỗi ngày.

Phần mềm CRM và phần mềm do COGS cung cấp được bán theo hình thức đăng ký có trả phí định kỳ trên đám mây, thường là theo tháng hoặc năm. Ngày nay, có rất ít nhà cung cấp CRM bán phần mềm đóng hộp hay bán theo hình thức giấy phép hoặc cài đặt. Phần lớn thị trường là các giải pháp dựa trên đám mây. Giá cả của phần mềm cũng có dao động lớn, với Salesforce.com có mức giá cao nhất là \$375 mỗi tháng cho mỗi người dùng (thanh toán theo năm) và mức thấp nhất là \$12 (Zoho CRM). Hầu hết các nhà cung cấp CRM thu mức phí trung bình, như Insightly (\$29-99) và đưa ra nhiều mức tính năng và giá cả khác nhau. Các giải pháp đặc thù cho ngành phục vụ cho một thị trường cụ thể, chẳng hạn như CRM ngành xe hơi, CRM ngành tài chính gia đình và CRM ngành bảo hiểm có xu hướng có giá cả cao hơn và thường nằm trong khoảng \$100 - \$250 mỗi tháng mỗi người dùng.

Khách hàng sử dụng CRM thường phải gắn bó với một giải pháp vì tất cả thông tin quan trọng của công ty nằm trong các hệ thống này. Thật khó để thay đổi và chuyển sang một dịch vụ khác. Do vậy, tỉ lệ khách hàng bỏ công ty là khá thấp; bạn có thể dễ dàng chuyển nhà cung cấp email, nhà cung cấp dịch vụ lưu trữ hoặc các dịch vụ khác một cách nhanh chóng. Nhưng do sự khác biệt trong cơ sở dữ liệu, việc chuyển từ CRM này sang CRM khác khá khó khăn. Do vậy khách hàng thường gắn bó lâu dài. Chúng tôi có một số khách hàng hiện tại đã sử dụng dịch vụ của chúng tôi hơn mười năm.

Với bề dày kinh nghiệm trong ngành, chúng tôi biết khách hàng thường có xu hướng sử dụng lâu dài. Nếu không có lý do gì để họ phải chuyển sang một hệ thống khác tương đương, tỉ lệ khách hàng rời bỏ là rất thấp. Chúng tôi hiểu lý do khách hàng chọn một CRM nào đó chứ không phải là CRM khác, những vấn đề và giá trị là gì. Trong 16 năm qua, chúng tôi đã đúc rút ra một điều cốt lõi đó là: khách hàng muốn một dịch vụ có chi phí hợp lý, dễ sử dụng và có sự hỗ trợ khách hàng tuyệt vời. Chỉ đơn giản vậy thôi. Một số nguyên tắc hướng dẫn và kiến thức quan trọng này sẽ dễ dàng được thấy rõ trong kế hoạch tiếp cận khách hàng mục tiêu cho Cogmento và Sử dụng Quý.

Thị trường

CRM - Phần mềm Quản lý Quan hệ Khách hàng hiện đang phổ biến và có mặt khắp nơi trên thị trường điện toán đám mây. Sự khác biệt giữa các sản phẩm khác nhau trong ngành là về giao diện người dùng, giá cả và một số tính năng.

Salesforce.com: đối thủ nặng ký trong không gian CRM, dịch vụ của họ rất mạnh mẽ, phong phú và đối với nhiều người là quá đắt. Họ yêu cầu thanh toán toàn bộ phí hàng năm khi bắt đầu tham gia. Được định giá ở mức 110 tỷ USD, phần lớn lợi nhuận của họ được đầu tư cho tăng

trường, do đó mức giá của sản phẩm phản ánh nhu cầu hỗ trợ tiếp thị sản phẩm cho bán hàng. Giám đốc điều hành của họ, Mark Benioff, là một siêu sao và một người tuyệt vời.

HubSpot: Khởi đầu từ một dịch vụ tiếp thị trong nước, HubSpot gần đây đã thêm một thành phần là CRM để giữ lại khách hàng. Hoạt động kinh doanh chính của HubSpot là tiếp thị trong nước nhưng công ty đã định vị lại dịch vụ của mình như một công cụ kinh doanh hoàn chỉnh, bao gồm một công cụ CRM cơ bản của chính nó. Vì hoạt động kinh doanh chính của HubSpot không phải là CRM, nên họ cung cấp CRM cả như một tính năng tích hợp trong các dịch vụ khác và một sản phẩm độc lập. Nói chung, trọn gói dịch vụ này rất đắt đỏ, nhưng nó rất phổ biến. 5,7 tỷ USD vốn hóa thị trường.

Insightly: Được tài trợ bởi vốn đầu tư mạo hiểm, với 190 nhân viên, Insightly đã có mặt từ năm 2009 và đã huy động được số vốn với tổng giá trị hơn 78 triệu USD. Trong những năm qua, họ đã phát triển sản phẩm của mình một cách chậm chạp, nhưng đặc biệt xuất sắc trong việc xây dựng một giao diện người dùng dễ đọc. Bộ phận hỗ trợ khách hàng của họ gần đây mới trở nên cạnh tranh.

SugarCRM: Chúng tôi vẫn còn nhớ khi John Roberts ra mắt Sugar vào năm 2004, và chúng tôi đã giúp Clint và nhóm của họ phát triển cơ sở dữ liệu ban đầu. Ban đầu, Sugar sử dụng mã nguồn mở, và hiện nay một số phần của nó vẫn sử dụng mã nguồn mở. Công ty đã huy động được trên 100 triệu USD.

Pipedrive: thành viên mới tham gia vào thị trường, sản phẩm quy trình bán hàng theo phong cách Kanban của Pipedrive được đặt trùng tên với công ty, và sản phẩm này tốt đến nỗi mọi CRM đều sử dụng quy trình này. Với hơn 350 nhân viên và 50.000 khách hàng, đã kết thúc 9 vòng cấp vốn, Pipedrive đã huy động được hơn 91 triệu USD với một Series C trị giá 60 triệu USD hoàn thành vào năm 2018. Sản phẩm này đã được cập nhật gần đây, đó là một sản phẩm dễ sử dụng, có tính phản hồi cao và rất được người dùng yêu thích.

FreshWorks: Sản phẩm của họ là một ví dụ minh họa cho độ rộng của các tính năng CRM, Freshworks cung cấp các gói dịch vụ theo thành phần hoặc mô-đun cho các chức năng bán hàng, trung tâm cuộc gọi, trò chuyện, bàn dịch vụ và quản lý nhóm. Họ cung cấp một trong những giải pháp phức tạp nhất cho khách hàng, giá cả các sản phẩm theo thành phần của họ rất cạnh tranh, ở mức \$12- \$80 mỗi tháng cho mỗi người dùng. Sản phẩm của họ có giao diện tuyệt vời và tập trung vào dịch vụ khách hàng, Freshworks đã huy động được hơn 249 triệu USD và được định giá hơn 1,5 tỷ USD.

Nhóm của chúng tôi

Năm 2003, Eric Stone và Harel Malka đã ra mắt FreeCRM.com và CRMPRO.com và đã có đến hơn 500.000 công ty sử dụng sản phẩm này trên toàn thế giới. Năm 2017, Eric và Harel bắt đầu hiện đại hóa hệ thống CRM bằng công nghệ tiên tiến từ Facebook – React – và bắt đầu xây dựng các ứng dụng Android và iOS đầu tiên của chúng tôi. Trong quá trình phát triển này, chúng tôi nhận thấy rõ ràng rằng các tính năng đặc biệt của blockchain sẽ cực kỳ có giá trị đối với các hệ thống CRM – dữ liệu được mã hóa và bảo mật với khả năng kiểm soát truy cập chặt chẽ, tính không thể thay đổi của dữ liệu và khả năng dự đoán hoặc hỗ trợ kết quả và quy trình công việc.

Eric Stone, Giám đốc Điều hành, cũng đã làm việc trong ngành blockchain từ năm 2013 và đã xây dựng một số ứng dụng ví di động phổ biến. Với 39 năm thâm niên lập trình và 23 năm kinh nghiệm khởi nghiệp điều hành và 16 năm điều hành một công ty CRM, Eric mang đến kiến thức chuyên môn rộng về vận hành và quản lý, tài chính và công nghệ. Eric đã lãnh đạo vận hành tại các công ty lớn nhất trên thế giới như Wells Fargo, Toyota và Kaiser Permanente. Eric cũng đã cung cấp các giải pháp cho nhiều tổ chức trong đó có Quân đội và Hải quân Hoa Kỳ, Sàn giao dịch Chicago Mercantile và Network Solutions. Lập trình từ năm 1980, Eric quen thuộc với bất kỳ ngôn ngữ lập trình nào và có bằng thạc sĩ về công nghệ sinh học và bằng cử nhân kép về hóa sinh và sinh học phân tử, tất cả đều từ Đại học Boston.

Harel Malka, Giám đốc Công nghệ của Cogmento đã giữ vị trí này tại FreeCRM.com và CRMPRO.com kể từ năm 2003. Là nhà lãnh đạo về kỹ thuật của chúng tôi, Harel có hơn 20 năm kinh nghiệm; ông từng chịu trách nhiệm về kỹ thuật cho các ứng dụng quy mô lớn trong ngành quảng cáo, với vai trò là Giám đốc Công nghệ của Glow Media, cũng như các vị trí kiến trúc lãnh đạo tại BBC Worldwide. Là một kiến trúc sư cao cấp và nhà phát triển chính, Harel là một kỹ sư full-stack lão luyện và xuất sắc trong nhiều ngôn ngữ lập trình nhưng ông ưa thích sử dụng ngôn ngữ Python.

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

Oscar Aguilar là kỹ sư Full Stack cấp cao của Cogmento; ông có hơn 6 năm kinh nghiệm phát triển web và di động và ông sử dụng nhiều công nghệ tiên tiến, cả front-end cũng như back-end. Oscar cũng đã rất tích cực trong không gian tiền mã hóa, ông đã từng làm việc trên DEX - một sàn giao dịch phân quyền với vai trò lãnh đạo kỹ thuật. Oscar có bằng Thạc sĩ Ứng dụng Máy tính của Đại học Tự trị Quốc gia Mexico.

<https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>

Mục tiêu

Cũng giống như phần mềm như một dịch vụ đã cách mạng hóa mô hình phần mềm doanh nghiệp, DAPP, các ứng dụng và kiến trúc phân quyền sẽ là hiện thân của sự phân quyền thế hệ tiếp theo, Cogmento sẽ là công ty đầu tiên cung cấp một bộ ứng dụng cho doanh nghiệp và người tiêu dùng. Token (mã thông báo) COGS giống như các đồng xu trong một máy chơi điện tử, nhưng trong trường hợp này, bạn đặt các token của mình vào các ứng dụng như CRM, thương mại điện tử, phân tích AI và BI hoặc ứng dụng tùy chỉnh của bạn và chạy chúng. Khi số người dùng tăng, chi phí của ứng dụng sẽ giảm xuống mức tối thiểu.

Phần mềm theo phong cách Salesforce khi được phân phối ở quy mô số người dùng của Facebook có thể mang công nghệ này đến với công chúng với mức phí rất thấp. Nếu mô hình phi tập trung áp dụng với phần mềm doanh nghiệp, thì khi số lượng khách hàng của Salesforce là một tỷ người, chi phí của ứng dụng sẽ phải bằng 1/1000 chi phí của nó khi số khách hàng là một triệu người, nhưng tất nhiên, thực tế không phải vậy. Khi ngày càng có nhiều tài nguyên tham gia vào mạng Cogmento và đạt một số lượng lớn, một hệ thống mở phân quyền và được ưu đãi, và tất cả những người tham gia sẽ cùng tiết kiệm được một khoản chi phí lớn.

Các ứng dụng vận hành và quản lý là các lĩnh vực trong đó COGS và blockchain có thể mang đến những giá trị lớn, chẳng hạn như phần mềm hoạch định nguồn lực doanh nghiệp, có thể bao gồm các phân hệ phụ khác như kế toán, nhân sự, mua sắm, hậu cần, kho bãi, sản xuất, bán hàng, phân phối, quản lý chất lượng và quản lý dự án. Tính chất phân quyền và sự không thay đổi của dữ liệu mang đến rất nhiều giá trị, và Cogmento bổ sung thêm một lớp quản trị và quản lý ứng dụng dựa trên việc khuyến khích lực lượng lao động bằng blockchain, cung cấp cho họ không chỉ cho các ứng dụng mà cả lương thưởng để nhân viên thích ứng nhanh chóng.

Nền tảng của Cogmento vận hành dựa trên việc tiêu dùng token COGS dưới dạng một dịch vụ ứng dụng được đo dựa trên tài nguyên mạng cho một ứng dụng cụ thể và các yếu tố khác, do đó cung cấp ứng dụng phân quyền dưới dạng dịch vụ - với quy mô, khả năng tùy chỉnh và các tính năng khác. Do đó, token của Cogmento – COGS - được tiêu dùng khi ứng dụng truy cập, cập nhật và xóa dữ liệu hoặc khi hoàn thành quy trình công việc, thực hiện báo cáo hoặc gửi cảnh báo. Do đó, COGS là đại diện cho chi phí và tiền tệ của dịch vụ phần mềm phân quyền, tính kinh tế và quy mô của nó được thiết kế để hỗ trợ cả các ứng dụng nhỏ cũng như nhu cầu của các công ty lớn trong danh sách Fortune 500. Cuối cùng thì các API và DAPP của Cogmento sẽ cung cấp chức năng phần mềm doanh nghiệp bao gồm các hệ thống ERP và SCM, HRIS và hơn thế nữa.

Việc kết nối nhiều doanh nghiệp thông qua nền tảng Cogmento tạo ra một hệ sinh thái toàn diện của các nhà cung cấp sản phẩm và dịch vụ, có thể mở rộng sự hợp tác trên toàn hệ thống như trong một thị trường hoặc trung tâm thanh toán bù trừ trong toàn bộ chuỗi giá trị. Cogmento hy vọng sẽ đạt được khả năng tương tác giữa các hoạt động và chức năng của mình khi phát triển các khối nền tảng cho phần mềm Lập kế hoạch nguồn lực doanh nghiệp (ERP), hệ thống quản lý quan hệ khách hàng (CRM) và các ứng dụng kinh doanh được sử dụng phổ biến khác.

Blockchain

Cogmento cần sử dụng một mạng phân quyền mạnh mẽ, dựa trên sự đồng thuận và sẽ sử dụng một giải pháp blockchain có lưu lượng cao. Với vai trò là một chiến lược thực thi thuần túy, Cogmento tập trung vào yếu tố tốc độ và bảo mật thay vì chức năng, độ phức tạp và chi phí dựa trên máy ảo hay hợp đồng thông minh. Bộ ứng dụng của Cogmento, cụ thể là MVP sẽ được tập trung vào nền kinh tế token cơ bản và việc phân phối ứng dụng. Do đó, COGS ban đầu được tiêu dùng hoặc hủy bỏ trong quá trình thực thi ứng dụng giống như quá trình đặt các đồng xu vào máy bán hàng tự động.

COGS của Cogmento ban đầu được phân phối dưới dạng token ERC-20 dựa trên blockchain Ethereum; tuy nhiên, hệ thống sản xuất của Cogmento không nhất thiết phải dựa vào blockchain Ethereum. Các DAPP của Cogmento chỉ cần tiêu dùng COGS khi chúng chạy và cân bằng với toàn bộ nền kinh tế ứng dụng và không bị phụ thuộc, và chúng không gặp phải các vấn đề bảo mật hoặc các hạn chế khác của các DAPP khác thường được liên kết với chức năng hợp đồng thông minh.

Cogmento bao gồm 3 lớp: 1) backend (phụ trợ) dữ liệu cốt lõi và blockchain 2) lớp dịch vụ trung gian API và 3) hệ thống lớp ứng dụng. Các hệ thống phụ trợ của Cogmento là blockchain và được hỗ trợ bởi trí tuệ nhân tạo (AI) nhờ các kết quả dữ liệu lớn dẫn dắt phân tích. Dữ liệu cốt lõi trên blockchain và lưu trữ dữ liệu là bất biến & phân quyền thông qua các công nghệ cơ bản. Các lớp ứng dụng sẽ đóng góp các chức năng thông qua COGS dựa trên kiến trúc & chi phí hỗ trợ cơ bản được nền kinh tế hỗ trợ.

Cogmento sẽ sử dụng các blockchain có hiệu suất cao, được chia sẻ sẽ được Cogmento sử dụng trong phiên bản đầu tiên của chúng tôi; tuy nhiên, Cogmento có một dòng thời gian để phù hợp với quyết định này và việc bản dựng ban đầu của nền tảng phân phối đầy đủ của chúng tôi. Cogmento ban đầu sẽ tập trung vào giá trị người dùng trong nền kinh tế ứng dụng - thanh toán cho các ứng dụng bằng tiền mã hóa, khuyến khích lượng lao động & trò chơi hóa ứng dụng hóa ứng dụng bằng cách sử dụng COGS, chấp nhận người dùng và các tính năng ứng dụng mềm khác sẽ là trọng tâm trong khi các chức năng cấp cao hơn được phát triển bằng cách sử dụng sự phụ thuộc dữ liệu blockchain sâu sắc..

Trong Giai đoạn 2, Cogmento sẽ phát triển kiến trúc vi nhân (microkernel) dựa trên trên thiết kế máy ảo blockchain với các môi trường thực thi được định tuyến và kiểm soát như Augur, Aragon và các môi trường khác – và sẽ đưa ra một bộ ứng dụng phân quyền doanh nghiệp và các giải pháp khác. Từ góc độ cơ sở hạ tầng, tiêu chí triển khai blockchain của Cogmento đòi hỏi chỉ số TPS (số lượng giao dịch mỗi giây) cao và chi phí mỗi giao dịch thấp trong một kiến trúc ổn định, đã được chứng minh.

Ethereum, Zilliqa, Holochain, EOS, Hadera và Cosmos được xem là các giải pháp tiềm năng; tuy nhiên, ngày nay, các tài nguyên và khoản thanh toán nhỏ được chia sẻ tồn tại và đó sẽ là cách tiếp cận đầu tiên của Cogmento, để khởi chạy một DAPP dựa trên tiện ích kinh tế thuần túy của một ứng dụng như CRM. Bằng cách bắt đầu với những điều cơ bản, thanh toán các dịch vụ bằng tiền mã hóa và đo lường dựa trên kiến trúc thanh toán nhỏ trên blockchain, dòng thời gian sản phẩm của chúng tôi, và theo đó chúng tôi sẽ tập trung vào các nỗ lực phát triển blockchain ở mức độ cao hơn.

Cogmento chủ yếu tập trung vào việc cung cấp phần mềm doanh nghiệp, điện toán đám mây trong một hệ thống công bằng, toàn cầu và phân quyền để thanh toán và đo lường các dịch vụ đo bằng cách sử dụng token COGS. Các doanh nghiệp lớn và nhỏ ở khắp mọi nơi có thể mua các phần nhỏ của phần mềm doanh nghiệp phân quyền, dựa trên điện toán đám mây giống như trải nghiệm tải xuống và sử dụng các ứng dụng trong cửa hàng ứng dụng. Do đó, COGS thực sự có thể được sử dụng cho các tài nguyên mạng theo nhu cầu, trong một nền kinh tế phần mềm doanh nghiệp hữu cơ dựa trên thị trường và công bằng.

Đặt cược tiền trình

COGS là tiền tệ cho các DAPP của chúng tôi và nó có thể được đặt cược để khuyến khích hành vi và thúc đẩy quy trình công việc của doanh nghiệp. Người sử dụng các

DAPP được cung cấp bởi COGS có thể nhận thêm COGS dưới dạng tiền thưởng khi họ hoàn thành các nhiệm vụ cụ thể trong quy trình làm việc, chẳng hạn tham gia giai đoạn đề xuất trong một giao dịch lớn, chuyển đổi khách hàng tiềm năng thành khách hàng hoặc hoàn thành các nhiệm vụ và theo dõi trong CRM. COGS sẽ được sử dụng để đặt cược các quy trình công việc này với số lượng COGS được xác định trước – con số này có thể thay đổi linh hoạt dựa trên nhiều yếu tố bao gồm thời gian, tất cả sẽ được điều khiển bằng các hợp đồng thông minh blockchain. Khuyến khích các hành vi bằng cách đặt cược quy trình công việc với COGS là một cách để trò chơi hóa bất kỳ ứng dụng doanh nghiệp nào, dẫn dắt sự chấp nhận người dùng nhiều hơn và làm cho các ứng dụng kinh doanh trở nên thú vị hơn với các phần thưởng và giải thưởng mà họ đạt được khi hoàn thành cột mốc công việc.

Nền kinh tế COGS

Nền kinh tế COGS sẽ được xác định theo thuật toán dựa trên nhu cầu của người dùng DAPP đối với các tài nguyên sẵn có. Ví dụ, việc nhập một số lượng lớn các khách hàng tiềm năng trong hệ thống CRM sẽ tiêu thụ nhiều dung lượng lưu trữ dữ liệu nhưng yêu cầu rất ít sức mạnh tính toán so với các ứng dụng bầu chọn trên quy mô lớn hoặc quản lý chuỗi cung ứng. Yêu cầu về tính nhất quán của dữ liệu này là cao so với các viên thuốc được mã hóa RFID khi chúng ra khỏi dây chuyền sản xuất – dù sao các viên thuốc cũng không được sử dụng ngay sau khi chúng được mã hóa.

Đạt được nền kinh tế hoạt động ở quy mô lớn là trạng thái lý tưởng cho các hệ thống phân quyền lớn và Cogmento cũng có tham vọng phát triển ở quy mô toàn cầu. Tạo ra các dịch vụ ứng dụng phân quyền chi phí thấp đồng thời cung cấp một nền kinh tế ứng dụng có tính thúc đẩy cho phép các doanh nghiệp thêm vào giá trị mạng và tham gia vào nền kinh tế blockchain COGS. Khi nhu cầu dữ liệu theo dõi và dữ liệu dạng hạt trở nên cao hơn, chẳng hạn như trong IOT hoặc SCM, COGS đã sẵn sàng cho quy mô lớn trên nhiều tổ chức.

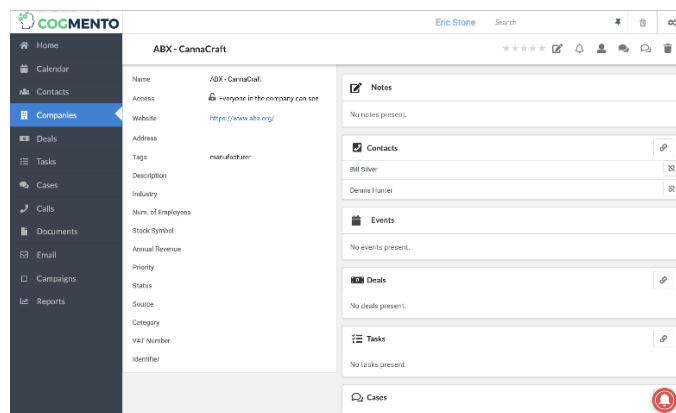
Việc sử dụng kết hợp tiền mã hóa và blockchain, với các tài nguyên mạng được chia sẻ trong môi trường ứng dụng phân quyền có thể tạo ra một nền kinh tế năng động. Các blockchains đang hoạt động hiện tại đang kinh doanh các mặt hàng máy tính để chạy các mạng của họ, chẳng hạn như thiết bị lưu trữ, CPU hoặc RAM, và sau đó các hệ thống cấp phép và mở rộng quy mô cũng sẽ phải thích ứng với các nền kinh tế đang thay đổi để cung cấp mức giá cả ổn định cho các doanh nghiệp. Cogmento hy vọng ban đầu sẽ đạt được một số điểm cân bằng trong hệ thống nhờ vào việc là nhà cung cấp duy nhất của các DAPP được cung cấp bởi COGS và blockchain COGS, nhưng để đảm bảo rằng khi đạt được một kiến trúc phân quyền đầy đủ, nền kinh tế sẽ đủ linh hoạt để cung cấp giá dự đoán cho các dịch vụ trên nền tảng.

Các DAPP của Cogmento

Cogmento sẽ ra mắt một bộ DAPP dành cho doanh nghiệp tập trung vào các ứng dụng ngang hàng hấp dẫn trên toàn cầu như CRM, HR, mua hàng, thương mại điện tử, ERP và SCM. Ban đầu, Cogmento sẽ ra mắt một DAPP CRM toàn diện và các dịch vụ giá và đo lường trong đó tiền mã hóa đơn giản được sử dụng làm phương tiện giá trị. Khi nhiều ứng dụng xuất hiện trực tuyến và nhiều khách hàng bắt đầu sử dụng nền tảng, các mô hình định giá năng động hơn sẽ xuất hiện khi các ứng dụng và hệ thống blockchain phát triển.



DAPP CRM trên di động



DAPP CRM trên web

Token COGS ERC-20

Cogmento đã tạo ra 1 tỷ token COGS để sử dụng trên nền tảng của chúng tôi. Mặc dù đây là token dựa trên Ethereum, blockchain sẽ không chỉ bị giới hạn sử dụng cho môi trường sản xuất trong tương lai của chúng tôi. Cogmento sẽ sử dụng token ERC-20 miễn là nó đủ và có thể dễ dàng chuyển đổi sang bất kỳ chuỗi gốc nào mà chúng tôi muốn triển khai trong tương lai.

Hợp đồng thông minh COGS có địa chỉ:

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

trên blockchain Ethereum và đại diện cho các token COGS ERC-20 sẽ được sử dụng trên nền tảng ứng dụng doanh nghiệp phân quyền của chúng tôi.

Trang web và thông tin chính thức cho hệ thống Cogmentio là Cogmento.com và bạn có thể tìm chúng tôi tại @cogmento trên mạng Twitter, hoặc địa chỉ Facebook <https://www.facebook.com/cogmento> và địa chỉ Telegram <https://t.me/cogmento>

10,000,000 COGS – Phát token miễn phí vào ví người dùng

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60,000,000 COGS – Cổ vấn

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150,000,000 COGS – Nhân viên

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300,000,000 COGS – Dự trữ / Trực tuyến

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

Dòng thời gian Cogmento

2019-2020

2019

Ngày 1 tháng 2 Mở sẵn tiền thường
Mở giai đoạn bán hàng cho những nhà đầu tư vừa (presale)
Ra mắt MVP

1 tháng 3- 31 tháng 7 Giai đoạn bán hàng chính

2020 Bổ sung thêm DAPP

Tháng 1 Nguồn nhân lực

Tháng 3 Thương mại điện tử

Tháng 5 Tiếp thị

Tháng 7 ERP / SCM

Tháng 9 Kế toán & Ghi sổ

Tháng 12 Kế hoạch Phát hành phiên bản 2.0

Cogmento sẽ phát hành một loạt các ứng dụng hỗ trợ COGS, tất cả các ứng dụng đó sẽ tận dụng số cái bất biến của blockchain để theo dõi các thay đổi và giao dịch trong toàn bộ cơ sở hạ tầng ứng dụng. Cách tiếp cận MVP là một trong những cách tiếp cận kinh tế và tiện ích ở mức cơ bản, thanh toán cho các dịch vụ dựa trên đồng tiền địa phương hoặc tiền mã hóa hoặc COGS, và các trường hợp sử dụng trò chơi hóa tương ứng có thể được thêm vào các giải pháp Enterprise SaaS truyền thống, chẳng hạn như CRM.

Phân phối và bán token

1%	Tiền thưởng/token miễn phí vào ví người dùng (airdrop)	
6%	Cổ vấn	
15%	Nhân viên	
30%	Dự trữ / Trực tuyến	
8%	Bán cho các nhà đầu tư vừa	Soft Cap (mục tiêu vốn tối thiểu) 1 triệu USD
40%	Bán hàng	Hard Cap (mục tiêu vốn tối đa) 40 triệu USD

** Xem phần sử dụng thu nhập dưới đây **

Phần thưởng

Như một cách thức để thúc đẩy và gắn kết cộng đồng của chúng tôi, Cogmento sẽ thực hiện phát phần thưởng (phát token miễn phí), số token phần thưởng chiếm 1% tổng lượng token, tương đương với 10.000.000 COGS.

Cổ vấn

Các cổ vấn của Cogmento là các đối tác quan trọng trong ngành và các cộng tác viên chiến lược, có kinh nghiệm từ nhiều lĩnh vực kinh doanh và công nghệ. 60 triệu COGS được sử dụng để thanh toán cho các cổ vấn chiến lược và đối tác.

Presale (bán cho các nhà đầu tư vừa) và bán hàng

Cogmento sẽ gây quỹ thông qua một quy trình bán hàng đơn giản bằng đồng Bitcoin, Litecoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS và các loại tiền tệ khác. Sau khi bán 80 triệu COGS cho các nhà đầu tư vừa, sẽ bán 400 triệu COGS cho công chúng.

Nhân viên

Như một hành động để thu hút và giữ chân nhân tài, Cogmento sẽ sử dụng một phần COGS cho các nhu cầu nhân sự dài hạn.

Dự trữ

Tổng số 30% COGS sẽ không được lưu thông và được giữ trực tuyến.

Còn lại

Số COGS còn lại sẽ được bổ sung vào quỹ dự trữ trực tuyến.

Sử dụng thu nhập

Cogmento đang ở trong một không gian rất cạnh tranh, và chúng tôi càng có dự trữ lớn, kết quả kinh doanh của chúng tôi càng tốt. Xin xem phần về Thị trường cạnh tranh ở trên để xem các đối thủ của chúng tôi có mức vốn hóa nhiều như thế nào – thị trường ngày càng trở nên cạnh tranh.

Để đạt được khả năng cạnh tranh trên quy mô toàn cầu, chúng tôi phải có một sản phẩm ưu việt, dịch vụ khách hàng tốt hơn, tiếp thị và bán hàng hiệu quả và lợi thế về quy mô nhiều hơn. Blockchain sẽ giúp chúng tôi đạt được một số mục tiêu này; tuy nhiên, trên một số mặt trận, việc kinh doanh này cần rất nhiều vốn.

Đầu tiên, chúng tôi cam kết một chu kỳ NC&PT blockchain không lồ trong vài năm tới. Để đạt được mục tiêu về một CRM phân quyền, chúng tôi cần thực hiện ít nhất 3.000 giao dịch mỗi giây (TPS) trên một blockchain công khai. Hiện tại, chúng tôi có nhiều hệ thống ứng cử viên và các nỗ lực NC&PT của chúng tôi sẽ tập trung vào một số ít khả thi trong ngắn hạn. Chúng tôi ước tính rằng chúng tôi sẽ cần khoảng 12 triệu USD trong bốn năm để tập trung vào CRM blockchain của chúng tôi và đưa toàn bộ ra thị trường.

Thứ hai, chúng tôi muốn mở rộng và hỗ trợ một hệ sinh thái toàn cầu, và chúng tôi muốn trở nên vô cùng cạnh tranh tại địa phương về giá cả và dịch vụ khách hàng. Ví dụ: chúng tôi muốn ra mắt ở nhiều quốc gia, bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau, với sự hỗ trợ khách hàng tốt nhất mà chúng tôi có thể tập hợp được. Chúng tôi cũng muốn tôn trọng thực tế kinh tế địa phương và giá cả địa phương. Ngân sách hoạt động toàn cầu trong bốn năm ở mức 16 triệu USD.

Thứ ba, chúng tôi muốn phát triển và tiếp thị doanh nghiệp của chúng tôi và thúc đẩy nhiều đăng ký hơn. Chúng tôi sẽ dành thêm 12 triệu USD cho tiếp thị để đạt được tăng trưởng.