



Cogmento - COGS

分布企业软件

白皮书 1.0

## 通知

这文件是 Cogmento, Inc.的专有财产。Cogmento, Inc 是一家在美国特拉华州注册的公司。本白皮书是为了研究和通告用途, Cogmento, Inc 保持他所有的产权。

## 目录

1. 书皮
2. 通知
3. 目录
4. 摘要
4. 背景
4. 业务
5. 市场
6. 团队
7. 目标
7. 區塊鏈
8. workflow 筹码
8. COGS 的经济
10. Cogmento DAPPs
11. COGS ERC-20 令牌
12. Cogmento 的时间线
13. 令牌分发和销售
14. 收益使用

## Cogmento - COGS

### 分布企业软件

#### 书皮

DAPP 有哪些好处，会如何改变未来？今天，Salesforce（SaaS 的法拉利）的旗舰产品每用户每月费用大约 125 美元。相比之下，基于 DAPP 的 CRM 只需花费 1% 的成本 - 1.25 美元，当规模超过固定成本时，低至 0.125 美元。当 Salesforce 从 100 万增长到 10 亿用户时，他们是否会用这省下来的钱来降低价格？应该不会。但在 DAPP 和分布式环境的世界里，每个人都是在规模上取得获胜。这就是 Cogmento 在这的原因。

这不仅仅是为了更便宜，而且还有加密，安全，和无法变性的数据。区块链的好处与企业软件有关。Cogmento 的目的是把企业软件带入一个强大的新发展阶段。

#### 通知

Cogmento 是第一款下一代由区块链驱动的 CRM 和相关企业软件。从 2003 年开始，我们的团队为来自世界各地的 500,000 多家公司提供了 FreeCRM.com 和 CRMPRO.com。拥有 16 年的 CRM 云经验，我们决定走下一步 - 从云移到使用区块链分布的企业软件。由于当前市场中的高安全性要求，分布式计算与集中式云的未来需要迁移到混合区块链和分散式基础架构。

#### 业务

CRM (客户关系管理软件) 允许企业跟踪与其他实体相关的所有资料。CRM 主要用于跟踪销售线索，并帮助销售人员分析他们的关系和识别机会，以获得更多销售。但 CRM 不只是那个，而且可以被视为业务中的群件。除了帮助销售人员，CRM 还可用在客户服务台和协助公司的内部管理。CRM 作为营销和推广的沟通工具。CRM 是一个功能强大的集合，使企业能够更好地了解各种日常的决策。

客户关系管理软件和 COGS 供电的软件是在云上通过订阅付款模式购买，通常按月或按年支付。如今，很少有 CRM 供应商提供其软件的物体或许可版本。大部分市场都提供基于云的服务。这个项目有很大的价格范围，Salesforce.com 位居榜首（每位用户每月 375 美元，每年支付）到低至 12 美元（Zoho CRM）。大多数 CRM 都在中端，例如 Insightly（29 到 99 美元）并有不同级别的功能和价格。

针对特定市场的行业软件，例如汽车 CRM，家庭金融 CRM 和保险 CRM 的成本往往更高，每个用户每月 100 美元到 250 美元。

使用 CRM 的客户其实在那个 CRM 锁定了，因为他们所有重要的公司数据都被所含在这些系统上。很难改变并转移到另一个 CRM 系统。因此，CRM 的客户损耗非常低，切换电子邮件，托管服务或其他服务的提供商容易的多。由于数据库的不同，从一个 CRM 转移到另一个 CRM 非常困难。客户通常会待很长时间。我们有一些客户超过了十年。

根据我们在行业的经验，我们知道客户通常是长期的。如果没有强有力的理由转换到另一个系统，客户流失率很低。此外，我们了解了一些关于客户为什么选择一个 CRM 的重要事项。在过去的 16 年中，我们把这些知识提炼出来这些重点：客户需要价格合理，易于使用且具有出色的客户支持的 CRM。就这么简单。作为 Cogmento 的上市和资金使用计划，这些指导原则和专业知识的将是显而易见的。

## 市场

CRM (客户关系管理) 在云市场中普遍存在。在行业的主要差异在于 UI，定价以及某些特定功能。

Salesforce.com: CRM 行业的老大，有一个强大的产品，但对许多人来说价格过高。需要在服务开始时提前支付年度款项。市场估值为 1100 亿美元，大部分利润将重新投入到增长，所以他们的定价是 需要通过营销来支持销售的结果。他们的 CEO, Mark Benioff 是个天才，也是一个伟大的人。

HubSpot: 作为一个入境营销服务公司开始，HubSpot 最近添加了 CRM 元素，以此来降低客户流失率。HubSpot 的主要业务是入境营销，但他们已将自己重新定位为一个包含基本 CRM 的完整业务工具。由于 HubSpot 的主要业务不是 CRM，他们将此功能包含在其他服务中，也作为独立服务销售。作为一个完整的服务非常昂贵，但非常受欢迎。市场估值为 57 亿美元。

Insightly: 风险投资支持的，Insightly 成立于 2009 年，拥有 190 名员工，募集资金总额超过 7800 万美元。他们的产品开发速度很慢，但他们在提供干净的 UI 方面表现出色。他们的客户服务最近才具有竞争力。

SugarCRM: 我们记得 John Roberts 在 2004 年推出 SugarCRM 的时候。我们帮助了 Clint 和他的团队进行了一些早期的数据库工作。第一个 SugarCRM 是开源的，一些部分仍然是。筹集了超过 1 亿美元。

Pipedrive: 最新的竞争对手, 他们的看板销售渠道是他们的旗舰产品, 好到现在每个 CRM 都有一个。有 350 多名员工和 50,000 名客户。在完成 9 轮融资后, Pipedrive 在 2018 年筹集了超过 9100 万美元, 其中 C 系列为 6000 万美元。深受用户喜爱, 产品最近收到了更新。

FreshWorks: FreshWorks 展示了 CRM 功能的范围, 在销售, 呼叫中心, 服务台和团队管理中提供基于组件或模块化的软件包。作为最复杂的服务之一, 他们的定价在每个组件的基础上非常具有竞争力, 每个用户每月 12-80 美元。精彩的用户界面和专注的客户服务。FreshWorks 已筹集超过 2.49 亿美元, 市场估值超过 15 亿美元。

## 团队

2003 年, Eric Stone 和 Harel Malka 推出了 FreeCRM.com 和 CRMPRO.com, 长到了在全球范围超过 500,000 家公司使用他们的产品。2017 年, Eric 和 Harel 开始使用 Facebook React 的尖端技术对 CRM 系统进行现代化改造, 并开始创建我们的第一个 Android 和 iOS 的 App。在开发期间, 我们发现了区块链的特定功能很明显的会对 CRM 软件非常有用 – 加密和安全的数据, 无法变性的数据, 以及预测结果和工作流程的能力。

Eric Stone, CEO, 自 2013 年以来一直在区块链行业工作, 并建立了一些流行的手机钱包程序。拥有 39 年的编程经验, 23 年的初创企业经验和 16 年运营 CRM 公司的经验, Eric 在管理, 财务, 运营和技术方面提供广泛的专业知识。Eric 曾在世界上一些最大的公司担任领导业务, 如 Wells Fargo, Toyota 和 Kaiser Permanente。Eric 还为美国陆军, 美国海军, Chicago Mercantile Exchange 所等提供众多解决方案。自 1980 年开始编程以来, Eric 几乎熟悉所有编程语言。他拥有波士顿大学生物技术硕士学位和生物化学与分子生物学学士学位。

Harel Malka, CTO 自 2003 年以来一直担任 FreeCRM.com 和 CRMPRO.com 的 CTO。作为我们的 CTO, Harel 带来了超过 20 年的中的大型广告程序工程经验 (作为 Glow Media 的 CTO 和 BBC Worldwide 领导的职位)。作为高级软件架构师和首席开发人员, Harel 是一名优秀的全栈工程师, 擅长许多编程语言, 但最喜欢 Python。

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

Oscar Aguilar 是 Cogmento 的高级全栈工程师, 拥有超过六年的 App 和 Web 开发经验, 在前端和后端都采用了一系列尖端技术。Oscar 也曾在加密货币行业工作过, 他之前曾在分布式交易所 (DEX) 担任技术主管。他拥有 ( “墨西哥国立自治大学” ) 的计算机应用硕士学位。 <https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>

## 目标

就像软件即服务改变了企业软件关系一样, DAPPs, 去中心化应用和他们的系统将体现下一代的权力下放。Cogmento会率先为企业和消费者提供一套程序。COGS令牌与街机中的硬币非常相似, 但在这种情况下, 您可用您的令牌来运行程序, CRM, 电子商务, AI / BI分析或任何自定义程序。在规模上, 软件的成本应该降得很低。

Salesforce风格的软件以Facebook能够以几美分的价格向公众提供这项技术。如果分散的结构仍然存在企业软件上, 那么10亿客户的Salesforce应该是100万客户成本的1/1000, 但当然,不是。随着越来越多的资源加入Cogmento网络并达到临界质量, 在分散和激励的系统中实现了成本效率, 所有参与者共享大量成本减少。

运营和管理程序是可以通过COGS和区块链获得重要价值的领域, 如企业资源规划软件, 其中可包括会计, 人力资源, 采购, 物流, 仓储, 制造, 销售, 分销, 质量管理和项目管理等子类别。去中心和无法变性两者都提供了很多价值, Cogmento进一步增加了一个基于用区块链激励员工的管理应用层, 这不仅为员工提供了软件本身, 也为他们快速适应提供了动力。

Cogmento的平台通过将COGS令牌作为基于特定程序的网络资源, 提供分布式程序作为服务 – 规模, 定制和其他功能。Cogmento令牌 (COGS) 被程序访问, 更新或删除数据, 完成工作流程, 执行报告或推送警报时消耗。因此, COGS代表了分布式软件服务本身的成本和货币, 其经济和规模旨在满足小型和大型公司的需求。Cogmento的API和DAPP将提供企业软件功能, 最终涵盖ERP和SCM系统, HRIS和更多。

通过Cogmento平台连接许多企业, 创建了产品和服务提供商的生态系统, 这可以用来扩展整个系统的合作, 作为整个价值链中的市场或清算所。Cogmento希望实现其操作和功能的互操作性, 作为为广泛使用的企业资源规划软件, 客户关系管理软件和其他业务程序开发的构建块。

## 區塊鏈

Cogmento 需要一个自适应, 分布式的, 基于共识的网络, 并将利用高通量区块链设计。作为一种执行策略, Cogmento专注于速度和安全性而非其他因素。Cogmento程序套件, 特别是MVP将专注于基本令牌经济和程序交付。因此, COGS最初在程序执行期间被销毁, 就像将硬币放入自动售货机一样。

Cogmento COGS最初作为基于Ethereum区块链的ERC-20令牌分发。但是，Cogmento的生产系统不依赖于Ethereum区块链。Cogmento DAPP只需在运行时消耗COGS，并与整个应用经济保持平衡，他不依赖或接触其他DAPP的安全问题或限制。

Cogmento由三层组成: 1) 核心数据后端和区块链 2) API中间件服务层 3) 和应用层系统。Cogmento的后端系统是区块链和AI - 由最终的大数据驱动分析提供支持。区块链和数据存储的核心数据是分散和无法变性的, 这是基础技术的结果。程序将根据经济支持的基础架构和成本, 通过COGS投入功能。

Cogmento将在我们的初始中使用高性能的共享区块链。但是，Cogmento有一个时间表来适应这个决定以及我们完全分布式平台的初始构建。Cogmento将首先关注程序中的用户经济价值 – 使用加密货币支付程序，使用押COGS进行劳动力激励和游戏化，用户采用和其他软件程序功能将成为焦点。使用深化区块链数据相互依赖性开发更高级别的功能。

Cogmento将在区块链虚拟机之上开发微内核具有路由和受控执行环境功能（例如Augur, Aragon和其他人）作为第2阶段的一部分, 并将另外推出一整套企业DAPP和其他产品。从基础架构的角度来看, Cogmento的区块链部署标准需要在经过验证的稳定环境中实现高TPS和低成本。

Ethereum, Zilliqa, Holochain, EOS, Hadera, 和Cosmos和宇宙都被认为是潜在的解决方案; 然而, 共享资源和小额支付已经存在, 并将成为Cogmento的第一种方法, 即基于CRM等产品的经济效用推出DAPP. 从基础开始, （支付加密货币服务和小额支付区块链架构）, 我们以及我们的产品时间表将相应地集中我们的更高级别的区块链发展战略。

Cogmento 主要致力于在公平, 国际分布式系统中提供企业云软件, 以使用COGS令牌支付和计量服务。对于小型和大型企业来说, 应该类似在程序商店中下载和运行程序的简单用例。这些企业在各地消费基于云的分布式企业软件。因此, COGS可以根据需要用于网络资源。在公平的, 市场驱动的企业软件市场中。

## workflow 筹码

COGS是我们的DAPP的货币, 同样可用于激励行为和推动企业工作流程。COGS支持的DAPP用户可以获得额外的COGS作为在工作流程中完成特定任务的奖金。例如, 在大量交易中进入提案阶段, 将潜在客户转换为客户或完成CRM中的其他任务。COGS将用于通过预定数量的COGS来激励这些工作流程, 这可以基于诸如时间的许多因素动态地改变。使用COGS激励行为是一种游戏化任何企业软件的方式, 通过使企业软件更有趣来推动用户采用。

## COGS 的经济



COGS 经济性将由 DAPP 用户在资源可用性方面的需求在算法上计算。例如，在 CRM 软件中输入众多线索会消耗数据存储，但与大规模投票软件或供应链管理相比，所需的计算能力非常低。与 RFID 编码药物药片退出生产线时相比，该数据的一致性要求高 (序列化后不会立即消耗药丸)。

在临界质量下实现规模经营是大型分布式系统的理想状态，而 Cogmento 在全球范围内的雄心壮志也不例外。制作低成本分布式程序服务，同时提供活性的程序经济支持增加网络价值并参与 COGS 区块链经济的企业。随着对粒度数据的需求变得更加苛刻 (IOT, SCM)，COGS 已准备好在多个组织中进行大规模扩展。

当将加密货币和区块链一起使用时，利用去中心化应用环境中的共享网络资源，可以创建动态经济。目前用于交换电脑资源以运行其网络 (例如存储, CPU, RAM) 的区块链也必须适应为企业提供稳定的定价。Cogmento 希望通过作为 COGS 动力 DAPPS 和 COGS 区块链的唯一提供商在系统内实现某种平衡，但保证当实现完全分布式架构时，经济将具有足够的弹性，以便为平台上的服务提供预测定价。

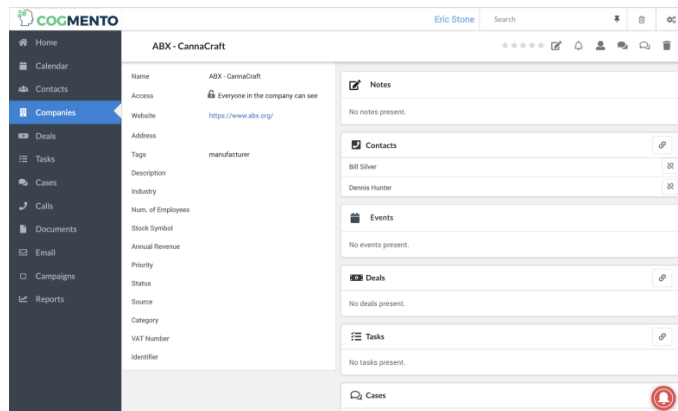
## Cogmento DAPPs

Cogmento将推出一系列企业DAPP产品，专注于全球吸引人的软件，如CRM，人力资源，采购，电子商务，ERP和SCM。

首先，Cogmento将使用简单的加密货币作为价值单元，推出全面的CRM DAPP, 价格和计量服务。随着越来越多的程序推出，越来越多的客户开始使用该平台，随着程序和区块链系统的发展，更多的动态定价模型将会出现。。



手机 CRM DAPP



Web CRM DAPP

## COGS ERC-20 令牌

Cogmento已经为了在我们的平台上使用创建了10个亿个COGS令牌。虽然它是基于Ethereum的令牌，但我们不仅限于将Ethereum区块链用于我们未来的产品环境。Cogmento将使用ERC-20令牌，只要它满足我们的需求，并可以轻松转换为我们可能希望在未来实施的任何其他平台。

COGS 的聪明合同在：

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

在Ethereum区块链中代表将在我们的去中心化应用平台上使用的ERC-20 COGS令牌。

Cogmento系统的官方网站是Cogmento.com，您可以通过Twitter在@cogmento找到我们，在Facebook上的<https://www.facebook.com/cogmento>

<https://www.facebook.com/cogmento> 在Facebook或Telegram上的  
<https://t.me/cogmento>

10,000,000 COGS – 空投

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60,000,000 COGS – 咨询

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150,000,000 COGS – 员工

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300,000,000 COGS – 保留 / 离线

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

## Cogmento 的时间线

2019 年-2020 年

2019

二月 1 号                      开放赏金  
   预售  
   MVP 发布

三月 1 号 - 七月 31 号                      主要销售

2020                      更多 DAPP

一月                      人力资源

三月                      电子商务

五月                      营销

七月                      ERP / SCM

九月                      会计和簿记

十二月                      2.0 时间表发布

Cogmento 将开发一系列支持 COGS 的软件，所有这些软件都将利用区块链的不可变分类帐通过软件基础架构跟踪变更和交易。MVP 策略是经济和效用，使用本地货币，加密货币或 COGS 支付服务，以及可以添加到传统企业 SaaS 解决方案（如 CRM）的相应游戏化用例

## 令牌分发和拍卖

1%	赏金/空投	
6%	咨询	
15%	员工	
30%	保留 / 离线	
8%	预售	软限制 \$ 1MM USD
40%	拍卖	硬限制 \$ 40MM USD

### \*\*收益的使用\*\*

#### 赏金

为了促销，Cogmento 将奖励由所有令牌的 1%(10,000,000 COGS) 作为赏金（空投）。

#### 咨询

Cogmento 的顾问是行业经验丰富的合合作伙伴，他们在商业和技术方面拥有广泛的专业知识。60MM COGS 用于战略顾问和合作伙伴。

#### 预售和拍卖

Cogmento 将通过 Bitcoin, Litecoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS 和其他加密货币的硬币销售筹集资金。400MM COGS 的拍卖将遵循 80MM COGS 的预售。

#### 员工

作为吸引和留住人才的计划，Cogmento 将利用一定比例的 COGS 进行长期激励。

#### 保留

目前 30%的 COGS 仍不流通。

#### 流拍

流拍的 COGS 将被添加到保留库。

## 收益使用

Cogmento 的竞争非常激烈，我们的储备越大，结果就越好。请查看以上内容，以了解我们的竞争对手。

为了在全球范围内实现竞争力，我们必须拥有卓越的产品，更好的客户服务，更好的营销和销售以及更好的规模经济。区块链将帮助我们实现其中一些目标，但是，这项业务在几个领域都是资本密集型的。

首先，我们致力于在未来几年内进行大规模的区块链研究和开发。为了实现分布式 CRM 的目标，我们需要在公共区块链上执行至少 3,000 TPS。目前，我们正在考虑许多系统，我们的研发工作将集中在短期内可行的少数几个。我们估计，我们将在四年内需要大约\$12 MM，专注于我们的区块链 CRM 并将其推向市场。

其次，我们希望扩展和支持全球生态系统，我们希望在本地在定价和客户服务方面具有很强的竞争力。例如，我们希望以多种语言在多个国家/地区推出我们可以提供的最佳客户支持。我们也希望相应地尊重当地的经济现实和价格。四年的全球业务预计为 \$16 MM.

第三，我们希望发展和营销我们的业务并获得更多订阅。我们将额外花费 \$12 MM 于营销以实现增长。