



Cogmento

Aplicaciones empresariales distribuidas

Informe blanco 1.0

El nagante

Este documento es propiedad exclusiva de Cogmento, Inc., una compañía de Delaware registrada en los Estados Unidos de América. Todo lo que se menciona aquí es solo para propuesto de investigación e información y sigue siendo propiedad intelectual respectiva de 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>

Tabla de Contenidos

1. Índice
2. El nagante
3. TOC
4. Resumen
4. Nuestra historia
4. Nuestro Negocio
5. Mercado Competitivo
6. Nuestro Equipo
7. Objetivo
8. Cadena de Bloques
10. Flujos de Trabajo
10. Economía de COGS
11. Cogmento DAPPs
12. COGS ERC-20 Token
13. Cogmento Linea de Tiempo
14. Distribución y venta de tókens
15. Uso de Productos

Cogmento

Aplicaciones empresariales distribuidas

Resumen

¿Cuál es el beneficio de los DAPP y cómo ellos cambiarán el futuro? Hoy, Salesforce, el Ferrari de SaaS cuesta alrededor de \$ 125 por-usuario por-mes por su producto estrella. En contraste, un CRM basado en DAPP podría costar un 1% (\$ 1.25 o menos) \$ 0.125 a medida que la economía de escala supere los costos fijos. Cuando Salesforce crezca de 1 millón de usuarios a 1 billón, ¿pasarán los ahorros y bajarán el precio? Probablemente no. Pero en el mundo de los DAPP y la computación distribuida, todos ganan a escala. Es por eso que hay Cogmento.

Pero no solo es menos costoso - se trata de distribuido, inmutable, cifrado y con niveles de control de acceso extremadamente estrictos. Los beneficios de cadena de bloques no pueden ser ignorados en el espacio de aplicaciones empresariales. La misión de Cogmento es hacer de esto una realidad y llevar el software empresarial a su siguiente fase de desarrollo revolucionario.

Nuestra historia

Cogmento es la primera CRM de próxima generación y otras aplicaciones empresariales desarrolladas por cadena de bloques. Desde 2003, nuestro equipo ha ofrecido FreeCRM.com y CRMPRO.com a más de 500,000 compañías en todo el mundo. Con 16 años de experiencia con CRM en la nube, decidimos dar el siguiente paso y comenzar a pasar de la nube a aplicaciones empresariales totalmente distribuidas utilizando cadenas de bloques. Con los altos requisitos de seguridad actuales hoy día, incluido el cifrado de datos en reposo, la inmutabilidad y la responsabilidad, el futuro de la computación totalmente distribuida contra las nubes monolíticas centralizadas requieren la migración a soluciones de cadena de bloques híbridos y una infraestructura descentralizada y totalmente distribuida.

Nuestro Negocio

CRM o gestión de relaciones con los clientes permite a las empresas realizar un seguimiento de la información relacionada con otras entidades. Principalmente, el CRM se utiliza para rastrear oportunidades de ventas y ayudar a los vendedores a organizar y analizar sus relaciones y para ayudar a identificar oportunidades o pasos que se pueden tomar para obtener más ventas. Pero CRM es más que eso y puede considerarse como el software de grupo de hoy en día en toda empresa. Los CRM no solo se utilizan para potenciar los equipos de ventas, sino que también se utilizan ampliamente en los escritorios de servicio al cliente, así como en los flujos de trabajo internos, como la gestión de tareas y la gestión de proyectos. Además, los CRM se utilizan como herramientas de comunicación para marketing y promoción. CRM es una amplia y rica colección de funcionalidades que permiten a las empresas estar más informadas sobre todo tipo de decisiones que suceden todos los días.

Por lo general, CRM se entrega en la nube mediante una suscripción, que generalmente se paga por mes o anualmente. Hoy en día, hay relativamente pocos proveedores de CRM que venden software en caja, con licencia o instalado. La mayor parte del mercado se entrega como soluciones basadas en la nube. El rango de los precios varían sustancialmente en esta

área, con Salesforce.com en la parte superior del ápex a \$ 375 por mes por usuario (se paga anualmente) hasta \$ 12 (Zoho CRM). La mayoría de los CRM son de nivel medio, como Insightly (\$ 29-99) y la mayoría tiene varios niveles de características y precios. Las soluciones específicas de la industria que se adaptan a un mercado en particular, como el CRM automotriz, el CRM financiero doméstico y el CRM de seguros tienden a estar en el lado más alto de los precios y suelen ser de \$ 100 a \$ 250 por mes, por usuario.

Los clientes que usan un CRM están efectivamente sujetos a una solución, ya que toda la información vital de su compañía está contenida en estos sistemas. Es difícil cambiar y pasar a otro. Debido a esto, la reducción de clientes para CRM es bastante baja, es más fácil cambiar los proveedores de correo electrónico, los proveedores de alojamiento u otros servicios fácilmente. Pero debido a las diferencias en las bases de datos, pasar de un CRM a otro es bastante difícil. No es raro que los clientes se queden mucho tiempo. Tenemos algunos clientes actuales más de 10 años.

De nuestra historia en la industria, sabemos que los clientes tienden a ser a largo plazo. Dado que no hay razón para cambiar a otro sistema comparable, el desgaste del cliente puede ser muy bajo. Además, hemos aprendido algunas cosas sobre por qué los clientes seleccionan un CRM sobre otros, y cuáles son los puntos débiles y el valor. Durante los últimos 16 años, hemos extraído esta información a su esencia, y esto es lo siguiente: los clientes quieren algo asequible, fácil de usar y con un excelente soporte al cliente. Es así de simple. Como parte del plan de Go-to-Market para Cogmento y Uso de Fondos (Use of Funds), algunos de estos principios rectores y aprendizajes clave serán fácilmente evidentes.

Mercado Competitivo

CRM: el software de gestión de relaciones con clientes (Customer Relationship Management) ahora prevalece y es omnipresente en el mercado de la nube. La diferenciación en la industria se basa en la interfaz del usuario, los precios y, en cierta medida, en las características.

Salesforce.com: El gorila de un millón de toneladas en el espacio de CRM, su oferta es muy robusta, muy rica y demasiado cara para muchos. Requiere pagos anuales en su totalidad al comienzo del compromiso. Con un valor de \$ 110 billones de dólares, la mayor parte de sus ganancias alimenta el crecimiento, por lo que los precios reflejan su necesidad de respaldar las ventas con marketing. Su Director Ejecutivo, Mark Benioff, es una superestrella y una gran persona.

HubSpot: Comenzando como un servicio de marketing entrante, HubSpot ha agregado recientemente un componente de CRM para mantener el desgaste del cliente bajo. El negocio principal de HubSpot es el marketing entrante, pero se ha reposicionado como una herramienta comercial completa que incluye su propio CRM muy básico. Debido a que el negocio principal de HubSpot no es CRM, tienen esta característica incorporada a otras ofertas

y también como una opción independiente. En general, muy caro como un paquete total, pero muy popular. \$ 5.7 billones de dólares en el mercado.

Insightly: con 190 empleados respaldados por empresas, Insightly ha existido desde 2009 y ha recaudado una serie de rondas por un total de más de \$ 78 millones de dólares. El desarrollo de sus productos a lo largo de los años ha sido lento, pero se han destacado por proporcionar una interfaz de usuario limpia. Solo recientemente su soporte al cliente ha sido competitivo.

SugarCRM: Recordamos cuando John Roberts lanzó Sugar en 2004 y, de hecho, ayudabamos a Clint y al equipo con un trabajo inicial de base de datos. El Sugar original era de código abierto, y partes de él aún lo son. Ganó más de \$ 100 millones de dólares estadounidenses.

Pipedrive: El canal de ventas al estilo-Kanban de Pipedrive, el más nuevo y más grande del bloque, es su homónimo y es tan bueno que cada CRM tiene uno ahora. Con más de 350 empleados y 50.000 clientes. Habiendo cerrado 9 rondas de financiamiento, Pipedrive ha ganado más de 91 millones de dólares estadounidenses, con una Serie C de 60 millones de dólares estadounidenses completada en 2018. El producto se actualizó recientemente, es limpio, sensible y muy apreciado por los usuarios.

FreshWorks: ejemplificando la amplitud de las funciones de CRM, Freshworks ofrece paquetes basados en componentes o paquetes modulares en ventas, centros de llamadas, chat, servicio al cliente y administración de equipos. Una de las soluciones más confusas para los clientes, su precio es muy competitivo por componente, de \$ 12 a \$ 80 por mes por usuario. Con una excelente interfaz y un enfoque en el servicio al cliente, Freshworks ha recaudado más de \$ 249 millones de dólares y se valoró en más de \$ 1.5 mil millones de dólares en su última ronda, liderada por Sequioa Capital y tiene cerca de 1,000 empleados.

Nuestro Equipo

En 2003, Eric Stone y Harel Malka lanzaron FreeCRM.com y CRMPRO.com, y crecieron a más de 500,000 compañías que utilizan el producto en todo el mundo. En 2017, Eric y Harel comenzaron a modernizar el sistema de CRM con tecnología de punta de Facebook, React, y comenzaron a construir nuestras primeras aplicaciones de Android e iOS. Durante este desarrollo, se hizo evidente que las características particulares de la cadena de bloques serían extremadamente valiosas para los sistemas CRM: datos cifrados y seguros con controles de acceso estrictos, inmutabilidad de los datos y la capacidad de predecir o replantear resultados y flujos de trabajo.

Eric Stone, Director Ejecutivo, también ha estado trabajando en cadena de bloques desde 2013 y ha desarrollado una serie de aplicaciones populares de billetera móvil. Con 39 años de programación y 23 años de experiencia como ejecutiva de arranque y 16 años dirigiendo una empresa de CRM, Eric aporta una profunda experiencia en operaciones y administración, financiamiento y tecnología. Eric tiene operaciones de liderazgo en las compañías más grandes del mundo, como Wells Fargo, Toyota y Kaiser Permanente. También ha entregado soluciones al Ejército y la Armada de los EE. UU., al Chicago Mercantile Exchange y a Network Solutions, entre otros. Programando desde 1980, Eric se encuentra en su casa usando casi cualquier lenguaje de programación y tiene una maestría en biotecnología y una

doble licenciatura en bioquímica y biología molecular, todos de la Universidad de Boston.

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

Harel Malka, el director de tecnología de Cogmento ha sido el director de tecnología de FreeCRM.com y CRMPRO.com desde 2003. Como líder técnico, Harel aporta más de 20 años de experiencia en ingeniería para aplicaciones de escala masiva en publicidad como el director de tecnología de Glow Media, así como posiciones de arquitectura de liderazgo en BBC Worldwide. Como arquitecto principal y desarrollador principal, Harel es un experto en ingeniería de pila completa y sobresale en muchos lenguajes de programación, pero prefiere Python. <https://www.linkedin.com/in/harelmalka/>

Oscar Aguilar es Ingeniero Senior de Full Stack de Cogmento y cuenta con más de 6 años de experiencia en desarrollo web y móvil que abarca una gama de tecnologías de vanguardia, tanto front-end como backend. Oscar también ha estado activo en el espacio de la criptomoneda, después de haber trabajado en un DEX, un intercambio distribuido como líder técnico. Oscar tiene una maestría en aplicaciones informáticas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

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

Objetivo

Así el software como un servicio revolucionó el paradigma de software empresarial, los DAPP, las aplicaciones y arquitecturas distribuidas representarán la próxima generación de descentralización, Cogmento será el primero en ofrecer un conjunto de aplicaciones para empresas y consumidores. Los tokens de COGS son muy parecidos a los cuartos en una maquina de sala de juegos, pero en este caso, pones tus tokens en aplicaciones y las ejecutas, como CRM, e-commerce, analítica AI y BI, o la aplicación personalizada que elija. A escala, el costo del software debería reducirse a un costo mínimo.

El software al estilo de Salesforce entregado a escala de Facebook podría llevar esta tecnología a las masas por meros centavos. Si el paradigma descentralizado es válido para el software empresarial, Salesforce con billones de clientes debería ser 1/1000 del costo de un millón de clientes, pero, por supuesto, no lo es. A medida que más y más recursos se unen a la red de Cogmento y alcanzan una masa crítica, se logra un costo y eficiencia en una red abierta descentralizada e incentivada, y todos los participantes compartirán ahorros de costos masivos.

Las aplicaciones operativas y de gestión son áreas en las que se puede obtener un valor significativo podría ser realizado con COGS y cadena de bloques como el software de planificación de recursos empresariales, que puede incluir otros submódulos como contabilidad, recursos humanos, adquisiciones, logística, almacenamiento, fabricación, ventas, distribución, gestión de calidad y mantenimiento de proyecto. Distribuido e inmutable proporciona mucho valor, y Cogmento agrega una capa adicional de gobierno y administración basada en incentivar a la fuerza laboral con cadena de bloques, proporcionando no solo las aplicaciones en sí, sino también razones monetarias reales para que los empleados las adopten rápidamente.

La plataforma de Cogmento funciona con el token COGS como una aplicación del servicio de medidor basado en los recursos de red para una aplicación particular y otros factores, que proporcionan la aplicación distribuida como un servicio: escala, personalización y otras características. Los tokens de Cogmento, COGS, por lo tanto, se consumen como aplicaciones para acceder, actualizar y eliminar datos, o cuando se completan los flujos de trabajo, se ejecutan los informes

o se envían alertas. Los COGS, por lo tanto, son la representación del costo y la moneda del servicio de software distribuido en sí, su economía y escala diseñados para soportar tanto las aplicaciones pequeñas como las necesidades de 500 Fortune. Las API y DAPP de Cogmento entregarán una funcionalidad de software empresarial que cubrirá los sistemas ERP y SCM, HRIS y más.

Mediante la interconexión de muchas empresas a través de la plataforma Cogmento, un ecosistema holístico de proveedores de productos y servicios, lo que puede ampliar la colaboración en todo el sistema en un mercado o cámara de compensación en toda la cadena de valor. Cogmento espera lograr la interoperabilidad de sus sistemas y funciones como bloques de construcción para ser desarrollado para el software ERP, Planificación de recursos empresariales (Enterprise Resource Planning), y los sistemas de gestión de relaciones con el cliente (CRM) y otras aplicaciones empresariales.

Cadena de Bloques

Cogmento requiere una red robusta, distribuida y basada en el consenso, y utilizará una solución de cadena de bloques de alto rendimiento. Como estrategia de ejecución pura, Cogmento se enfoca en la velocidad y la seguridad en lugar de una funcionalidad, complejidad y costo basados en una máquina virtual o contrato inteligente. El conjunto de aplicaciones Cogmento, y específicamente, el MVP se centrará en la economía básica de token y la entrega de aplicaciones. Por lo tanto, los COGS se consumen y / o se destruyen inicialmente durante la ejecución de la aplicación, de manera muy similar a como colocar cuartos en una máquina expendedora.

Los COGS de Cogmento se distribuyen primero como tokens ERC-20 basados en la cadena de bloques Ethereum, sin embargo, el sistema de producción de Cogmento no se basa necesariamente en la cadena de bloques Ethereum. Los DAPPs de Cogmento solo necesitan consumir COGS mientras se ejecutan y están en equilibrio con la economía de la aplicación en su conjunto y no son dependientes tampoco está expuesto a problemas de seguridad u otras limitaciones de DAPP que están más estrechamente acercado con la funcionalidad de contrato inteligente.

Cogmento consta de 3 capas: 1) backend de datos del núcleo y cadena de bloques 2) capa de servicio de middleware API y 3) sistemas de capa de aplicación. Los sistemas extremos traseros de Cogmento son cadenas de bloques e impulsado por el análisis de conducción de big data resultante. Datos nucleares en cadenas de bloques y el almacenamiento de datos es inmutable y descentralizado a través de las tecnologías subyacentes. Las capas de aplicación pondrán en juego funciones mediante COGS basadas en arquitectura de soporte subyacente y costo apoyado por la economía.

Cogmento utilizará cadena de bloques de alto rendimiento en nuestra versión inicial, sin embargo, Cogmento tiene una línea de tiempo para adaptarse a esta decisión y al desarrollo inicial de nuestra plataforma totalmente distribuida. Cogmento se centrará inicialmente en el valor del usuario en la economía de las aplicaciones: pagará por las aplicaciones que utilizan criptomoneda, incentivará la fuerza laboral y la gamificación de las aplicaciones mediante el uso de COGS, la adopción del usuario y otras características de las aplicaciones serán el enfoque, mientras que las funciones de nivel superior se desarrollarán utilizando una cadena de bloques de interdependencia de los datos más profunda.

Cogmento desarrollará una arquitectura de microkernel sobre un diseño de máquina virtual cadena de bloques con entornos de enrutamiento y ejecución controlada como Augur, Aragón y otros como parte

de la Fase 2, e implementará un conjunto completo de DAPP empresariales y otras soluciones. Desde la perspectiva de la infraestructura, los criterios de implementación de la cadena de bloques de Cogmento requieren un alto TPS y un bajo costo por transacción en una arquitectura comprobada y estable.

Ethereum, Zilliqa, Holochain, EOS, Hadera y Cosmos se consideran soluciones potenciales; sin embargo, hoy existen recursos compartidos y micropagos y ese será el primer enfoque de Cogmento para lanzar un DAPP basado en la sencilla utilidad económica de una aplicación como CRM. Al comenzar con lo básico, pagar por los servicios con criptomoneda y realizar mediciones basadas en una arquitectura de micropagos en la cadena de bloques, nuestra línea de tiempo del producto y enfocaremos nuestros esfuerzos de desarrollo de cadenas de bloques de alto nivel en consecuencia.

Cogmento se centra principalmente en ofrecer software empresarial, en la nube en un sistema justo, global y distribuido para pagar y medir los servicios utilizando tokens de COGS. El simple caso de uso de la descarga y el uso de aplicaciones en una tienda de aplicaciones debería ser una experiencia similar para las pequeñas y grandes empresas de todo el mundo, que consumen software empresarial distribuido basado en la nube en partes pequeñas. Por lo tanto, los COGS se pueden utilizar para los recursos de red de una manera verdaderamente a pedido y en una economía de software empresarial orgánica justa y impulsada por el mercado.

Flujos de Trabajo

Los COGS son la moneda de cambio de nuestros DAPPS y, de la misma manera, se pueden apostar para incentivar el comportamiento e impulsar los flujos de trabajo empresariales. Los usuarios de los DAPPS potenciados por COGS pueden obtener COGS adicionales como bonificaciones por completar tareas específicas a lo largo de un flujo de trabajo, como ingresar a la fase de propuesta en un gran negocio, convertir un cliente potencial en un cliente o completar tareas y seguimientos en el CRM. Los COGS se utilizarán para replantear estos flujos de trabajo con un número predeterminado de COGS, una cantidad que puede cambiar dinámicamente en función de una serie de factores, incluido el tiempo, todos los cuales serán impulsados por contratos inteligentes de cadenas de bloques. Incentivar los comportamientos mediante la puesta en práctica de flujos de trabajo con COGS es una forma de gamificar cualquier aplicación empresarial, impulsando la adopción por parte de los usuarios y haciendo que las aplicaciones empresariales sean más interesantes con recompensas y premios integrados al finalizar el hito del flujo de trabajo.

Economía de COGS

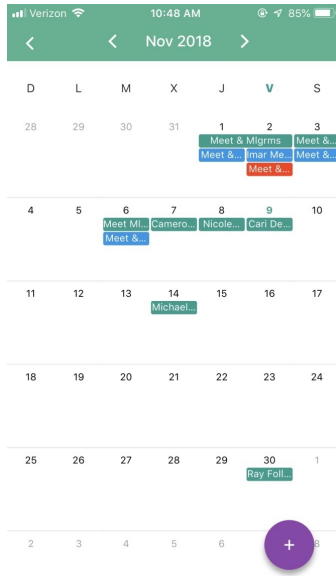
La economía de los COGS se determinará de forma algorítmica según la demanda de los usuarios de DAPP en términos de disponibilidad de recursos. Por ejemplo, la introducción de numerosos clientes potenciales en un sistema CRM consume almacenamiento de datos, pero requiere muy poco poder computacional en comparación con las aplicaciones de votación a gran escala o la gestión de la cadena de suministro. El requisito de consistencia de estos datos es alto en comparación con las píldoras farmacéuticas de codificación RFID cuando se implementan fuera de la línea de fabricación: las píldoras no se consumen inmediatamente después de la serialización.

Lograr la economía operacional de escala en masa crítica es el estado ideal para grandes sistemas distribuidos y Cogmento no es diferente en ambición a escala global. El logro de servicios de aplicación distribuidos de bajo costo al tiempo que proporciona una economía de aplicación estimulante permite a las empresas agregar valor a la red y participar en la economía de cadena de bloques de COGS. A medida que las demandas de seguimiento y datos más granulares se vuelven exigentes, como en IOT o SCM, los COGS están listos para una escala masiva en múltiples organizaciones.

Cuando se utiliza una criptomoneda y una cadena de bloques juntas, con recursos de red compartidos en un entorno de aplicación distribuida, puede resultar una economía dinámica. Las cadenas de bloques activas actuales que comercializan productos básicos de computación para ejecutar su red, como el almacenamiento, la CPU o la RAM, y luego sistemas permitidas de escalar y fragmentar, también tendrán que adaptarse a las economías cambiantes para ofrecer precios no volátiles a las empresas. Cogmento espera lograr algún tipo de equilibrio dentro del sistema inicialmente al ser el único proveedor de DAPPS potenciado por COGS y la cadena de bloques de COGS, pero garantizar que cuando se alcance la realización de una arquitectura totalmente distribuida, la economía sea lo suficientemente elástica como para proporcionar precios predictivos para servicios en la plataforma.

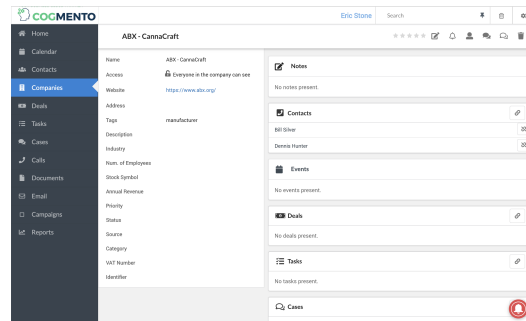
Cogmento DAPPs

Cogmento lanzará una serie de DAPP empresariales centrados en aplicaciones horizontales atractivas a nivel mundial, como CRM, recursos humanos, adquisiciones, comercio electrónico, ERP y SCM. Inicialmente, Cogmento lanzará un servicio integral de CRM DAPP y de precios y medidores utilizando criptomoneda simple como medio de valor. A medida que más aplicaciones se conectan y más clientes comienzan a usar la plataforma, surgirán más modelos de precios dinámicos a medida que crezcan las aplicaciones y el sistema de cadena de bloques.



CRM móvil DAPP

Web CRM DAPP



COGS ERC-20 Token

Cogmento ha creado un billones de tokens COGS para ser utilizados en nuestra plataforma. Aunque este es un token basado en Ethereum, no estamos limitados a usar la cadena de bloques Ethereum para nuestro futuro entorno de producción. Cogmento utilizará el token ERC-20 siempre que sea suficiente y se pueda convertir fácilmente a cualquier cadena nativa que deseemos implementar en el futuro.

El contrato inteligente de COGS se encuentra aquí:

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

en la cadena de bloques Ethereum y representa los tokens ERC-20 COGS que se utilizarán en nuestra plataforma de aplicaciones empresariales distribuidas.

El sitio web oficial y las comunicaciones para el sistema Cogmento es Cogmento.com y puede encontrarnos en @cogmento a través de Twitter, <https://www.facebook.com/cogmento> en Facebook y en Telegram <https://t.me/cogmento>

10,000,000 COGS - Airdrop

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60,000,000 COGS - Asesoría

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150,000,000 COGS - Empleados

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300,000,000 COGS - Reservado / Desconectado

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

Cogmento Linea de Tiempo

2019 - 2020

2019

1 de febrero Recompensas Abiertas
Preventas Abiertas
Lanzamiento de MVP

1 de marzo - 31 de julio Venta Principal

2020 Más DAPPs

Enero Recursos Humanos

Marzo el comercio electrónico

Mayo Márqueting

Julio ERP / SCM

Septiembre Contabilidad y teneduría de libros

Diciembre 2.0 Calendario de Lanzamientos

Cogmento lanzará una serie de aplicaciones compatibles con COGS, todo lo cual se aprovechará del inmutable libro mayor de cadenas de bloques para rastrear cambios y transacciones a lo largo de la infraestructura de la aplicación. El enfoque de MVP es uno de economía y utilidad a nivel básico, que paga por servicios basados en moneda local o moneda criptográfica o COGS, y los casos de uso de gamificación correspondientes que se pueden agregar a las soluciones SaaS empresariales tradicionales, como el CRM.

Distribución y venta de tokens

1%	Bounties / Airdrop	
6%	Asesores	
15 %	Empleados	
30 %	Reservado / Desconectado	
8%	Preventas	Soft Cap \$ 1MM USD
40%	Venta	Hard Cap \$ 40MM USD

** Ver uso de los ingresos a continuación **

Recompensas (Bounties)

Como promoción y para involucrar a nuestra comunidad, Cogmento conducirá Bounties (Airdrops) que consisten en el 1% de todas las fichas, o 10,000,000 COGS.

Asesor

Los asesores de Cogmento son socios clave de la industria y colaboradores estratégicos experimentados de una amplia gama de disciplinas en negocios y tecnología. 60MM COGS para asesores estratégicos y asociaciones.

Preventa y Venta

Cogmento recaudará fondos a través de una simple venta de monedas en Bitcoin, Litecoin, Bitcoin Cash, Ethereum, Ripple, EOS y otros. La venta general de 400MM seguirá la preventa de COGS de 80MM.

Empleados

Como parte de la atracción y retención de talento, Cogmento utilizará una proporción de COGS para las necesidades de recursos humanos a largo plazo.

Reservado

Los COGS que suman un 30% permanecerán fuera de circulación y permanecerán fuera de línea.

No vendido

Los COGS que permanecen sin vender se agregarán a la reserva sin conexión.

Uso de Productos

Cogmento está en un espacio muy competitivo, y cuanto más grande sea el cofre de guerra que tenemos, mejor será el resultado de nuestro negocio. Por favor revise el Mercado Competitivo anterior para ver qué tan bien capitalizados están nuestros competidores: el mercado ha estado en una escalada.

Para lograr la competitividad a escala global, tenemos que tener un producto superior, mejor servicio al cliente, mejor marketing y ventas, y mejores economías de escala. Cadena de bloques nos ayudará a lograr algunos de estos objetivos, sin embargo, este negocio es extremadamente intensivo en algunos aspectos.

Primero, estamos comprometidos con un ciclo pesado de I + D de cadena de bloques en los próximos años. Para lograr el objetivo de un CRM distribuido, necesitamos alcanzar al menos 3,000 TPS en una cadena de bloques pública. Actualmente tenemos varios sistemas candidatos y nuestros esfuerzos de I + D se centrarán en unos pocos que sean viables a corto plazo. Estimamos que necesitaremos aproximadamente \$ 12 MM durante 4 años para centrarnos en nuestra cadena de bloques CRM y llevarlo al mercado por completo.

En segundo lugar, queremos expandir y respaldar un ecosistema global, y queremos ser hipercompetitivos a nivel local en cuanto a precios y servicio al cliente. Por ejemplo, queremos lanzar en varios países, en varios idiomas, con la mejor atención al cliente que podamos reunir. También queremos respetar las realidades económicas locales y el precio en consecuencia. Las operaciones globales para 4 años tienen un presupuesto de \$ 16 MM.

Tercero, queremos crecer y comercializar nuestro negocio y generar más suscripciones. Gastaremos los \$ 12 MM adicionales en marketing para lograr el crecimiento.