



REQUITIX (RQX)

Pouzdan Token & Sustav povjerenja

Pregledni rad

Listopad 2017.

Omogućeno od Requitix/Ethereum

Sadržaj

Izvršni sažetak	3
Izjava o misiji	4
Dokaz koncepta	5
Analitika	8
Izjave	11
Requitix rješenja	12
RQX sustav povjerenja	13
Alokacija tokena	14
Strategija & marketing	15
Detalji Crowdsale-a	18
Distribucija tokena	19
Nagradni programi	20
Reference	21

Izvršni sažetak

Requitix pruža vrhunsku vrijednosnu ponudu bilo kojem trgovcu u prostoru e-trgovine te im vraća ono što su im je tradicionalno bankarsko okruženje desetljećima uskraćivalo: tok prihoda koji legitimno pripada vlasnicima tvrtki kao djela cjelokupnog odnosa s klijentima, zajedno s pouzdanim recenzijama, spam zaštitom i nepostojanjem storniranja, sve korištenjem pametnih ugovora putem Ethereum Blockchaina, s Requitix-om.

Moderni trgovac treba pogodno rješenje za plaćanje koje nagrađuje njihov napor u izvršenju transakcije sa svojim kupcima, a ne sustav koji nepotrebno smanjuje profit. Sustav s gotovo instantnim vremenom sporazuma, sustav koji širi njihov doseg u brzorastuću novu korisničku bazu te sustav koji ih nagrađuje za prihvaćanje digitalnih valuta koje mnogi suvremeni potrošači zahtijevaju – Sve to po puno nižoj cijeni.

Kako bismo demonstrirali takav poboljšani model tokena i plaćanja, uspostavili smo Requitix Token (RQX) u kombinaciji s modelom osiguranja povjerenja (Requitix Sustav Povjerenja), koji se koristi za svakodnevne transakcije s postojećim, dokazanim i profitabilnim tvrtkama, što predstavlja naš dokaz koncepta.

Od 2002. godine, Requitix tim i savjetnici izgradili su i pokrenuli stotine uspješnih i aktivnih e-trgovinskih web stranica, koja je fokusirana na 4 milijarde USD godišnje vrijedni industrijski segment s globalnom prisutnošću te koji redovito dodiruje desetke milijuna korisnika svakoga dana. Navedeni korisnici se aktivno pretplaćuju na stranice te tim stranicama plaćaju mjesečne usluge korištenjem tradicionalnih načina plaćanja – zbog toga smo odabrali navedenu vertikalnu kao savršenu platformu za dokaz koncepta za demonstraciju Requitix-a.

Globalno e-trgovinsko tržište prošle godine je premašilo vrijednost od 1.9 trilijuna USD, a predviđa se kako će do 2020. godine prijeći iznos od 4 trilijuna USD. S 1.5 milijardi e-trgovinskih korisnika (do 2020. godine očekuje se broj od 2 milijarde korisnika) – Potreba za dokazanim i boljim trgovačkim rješenjem je očita.

Kako bismo se što brže odmaknuli od dokaza koncepta i ubrzali proces prelaska mobilne aplikacije iz prototipa u produkciju, Requitix Crowdsale će podržati i rapidnu implementaciju na šire e-trgovinsko tržište, a RTX token će doživjeti gotovo trenutačno vrednovanje od strane radnog i profitabilnog sporazuma. Motivacija trgovaca za korištenje Requitix-a ide daleko iznad procesnih koristi. Značajke kao što su poboljšana analiza profila korisnika, spam zaštita te modul recenzije kupca i trgovca, predstavljaju ključne elemente RQX Sustava povjerenja. Uz jednostavan dodatak za implementaciju u kombinaciji sa superiornom zaštitom sporazuma i zaštitom od prijave trgovca, Requitix postaje preferiranim rješenjem i za brick-and-mortar trgovce.

Izjava o misiji:

Requitix misija je pružanje vrhunskog rješenja za obradu plaćanja, koje smanjuje lažne radnje i recenzije. Nadalje, naša misija je smanjiti transakcijske naknade i vrijeme obrade, te trgovcu uvijek dati nešto zauzvrat.

U navedenoj misiji danas uspijevamo upotrebom dokazane Ethereum blockchain tehnologije te iskorištavanjem pametnih ugovora s analitikom za zaustavljanje scam-ova, lažnih izvješća i storniranih

uplata vlasnicima e-trgovina – istovremeno smanjujući transakcijske naknade koje u prosjeku iznose od 3 do 9% na samo pola postotnog boda.

To je nula cijelih pet posto - (0.5%) – Do sada neviđeno.

I dalje ćemo ustrajati u našoj misiji slijedeći naše temeljne ciljeve:

- Iskoristiti moć Ethereum-a kako bismo stvorili **Token povjerenja** koji dostavlja bolji način plaćanja, kako za prodavača tako i za potrošača.
- Isporučiti znatno brži i jeftiniji model obrade plaćanja.
- Trgovcima dozvoliti pristup 10 trilijuna USD vrijednom tržištu e-trgovine.
- Trgovcima i potrošačima omogućiti decentralizirano platno rješenje s zaštitom od strane pouzdanih recenzija, stopiranja storniranih uplata, scam i spam zaštite, uz najniže transakcijske naknade.
- Poboljšati dostupnost sustava i zaštitu korisničkih podataka eliminiranjem oslanjanja na zastarjelu, pojedinačnu i vlasničku pohranu podataka.
- Proširiti svakodnevnu upotrebu i prihvaćanje kriptovalute putem jednostavne i atraktivne mobilne aplikacije, koja će također služiti i kao gateway i novčanik Requitix-a
- Zaraditi, njegovati i štiti povjerenje i pouzdanost svakog Requitix korisnika te na svakoj razini postojanja dati nešto zauzvrat – danas i sutra.

Dokaz koncepta – I još dalje...

Prihvaćanje Requitix- u fazi dokazivanja koncepta demonstriralo je njegovu korisnost i istaknulo početnu tržišnu vrijednost Requitix-a, prije bilo kakvog Crowdsale-a. requitix dodatak se prvi puta koristio na ZugNug.com, kao naš dokaz koncepta, a implementiran je širom brojnih partnerskih stranica budući da se pokazao učinkovitim rješenjem u fazi dokazivanja koncepta, te sada u Beta verziji.

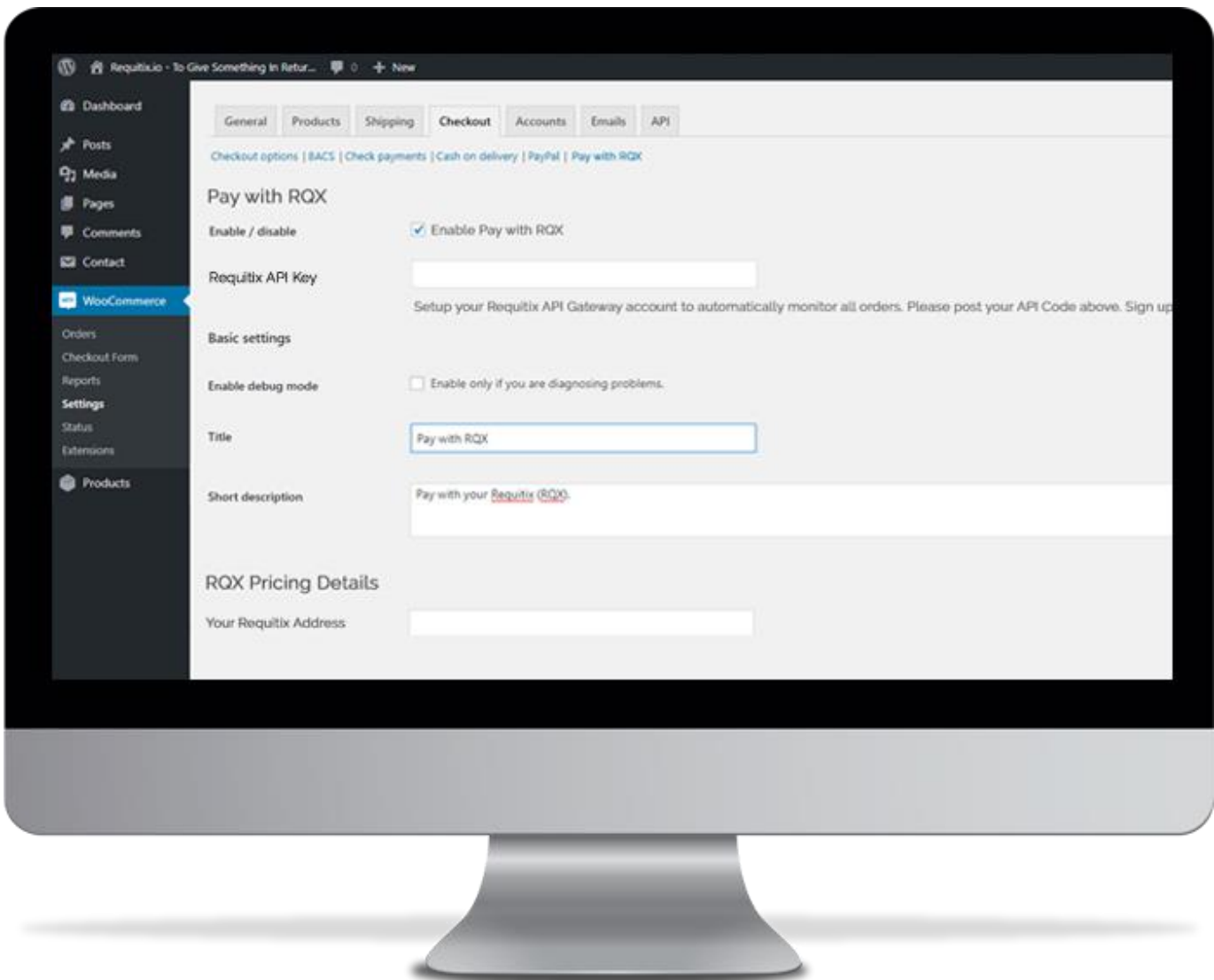
- Requitix.info - Woocommerce/WordPress (Dokaz koncepta)
- ZugNug.com - Dating Vertical (Dokaz koncepta)
- reviews.requitix.io - RQX Pouzdana izvješća/Sustav povjerenja
- Boonex.com – Strateški partner
- AdvanDate.com - Strateški partner
- PassionsNetwork.com - Strateški partner
- NicheAdNetwork.com - Strateški partner
- I brzo širenje izvan navedenih vertikala

Kretanje naprijed – Odmah!

Važno je napomenuti, kako s vrijednosti koja prelazi iznos od 4 milijarde USD, online društveno/dating[upoznavanje] tržište, zajedno s više od 15 godina uspješnog i profitabilnog iskustva u ovom području, se pokazalo kao najlogičnije tržište za implementiranje Requitix PoC-a. S dating prihodima, za koje se na globalnoj razini projicira rast od 5% svake godine – do 2020., namjera nam je ostati ključni provider usluga u tom tržišnom sektoru – Ali Requitix je izgrađen za puno više.

Jednako važno je i sljedeće – s dodavanjem obrtnog kapitala i dokazanih vrijednosti u Dokaz koncepta, već smo razvili naprednu mobilnu aplikaciju i napravili korak naprijed te ušli na e-trgovni prostor vrijedan više od 2 trilijuna USD. Kao preteču sljedeće faze širenja Requitix-a u veću e-trgovinu, Requitix će osigurati mjesto svom add-onu [dodatku] u WooCommerce-u kao plugin košarice za kupnju u WordPress-u. Nastavljeno je i ulaganje u razvoj i prihvaćanje, a već je u tijeku s Joomla-om, Drupal-om, Magento-om i ostalim popularnim CMS platformama.

RQX Marketing je već osigurao brick-and-mortar prilike – **Jednako velike.**



Rafiniranje Requitix sučelja i korisničkog iskustva od iznimne nam je važnosti. Naša temeljna strast vezana je uz korisničko iskustvo, dodir, osjećaj i prisutnost svakodnevnog korištenja RQX-a. Znajući

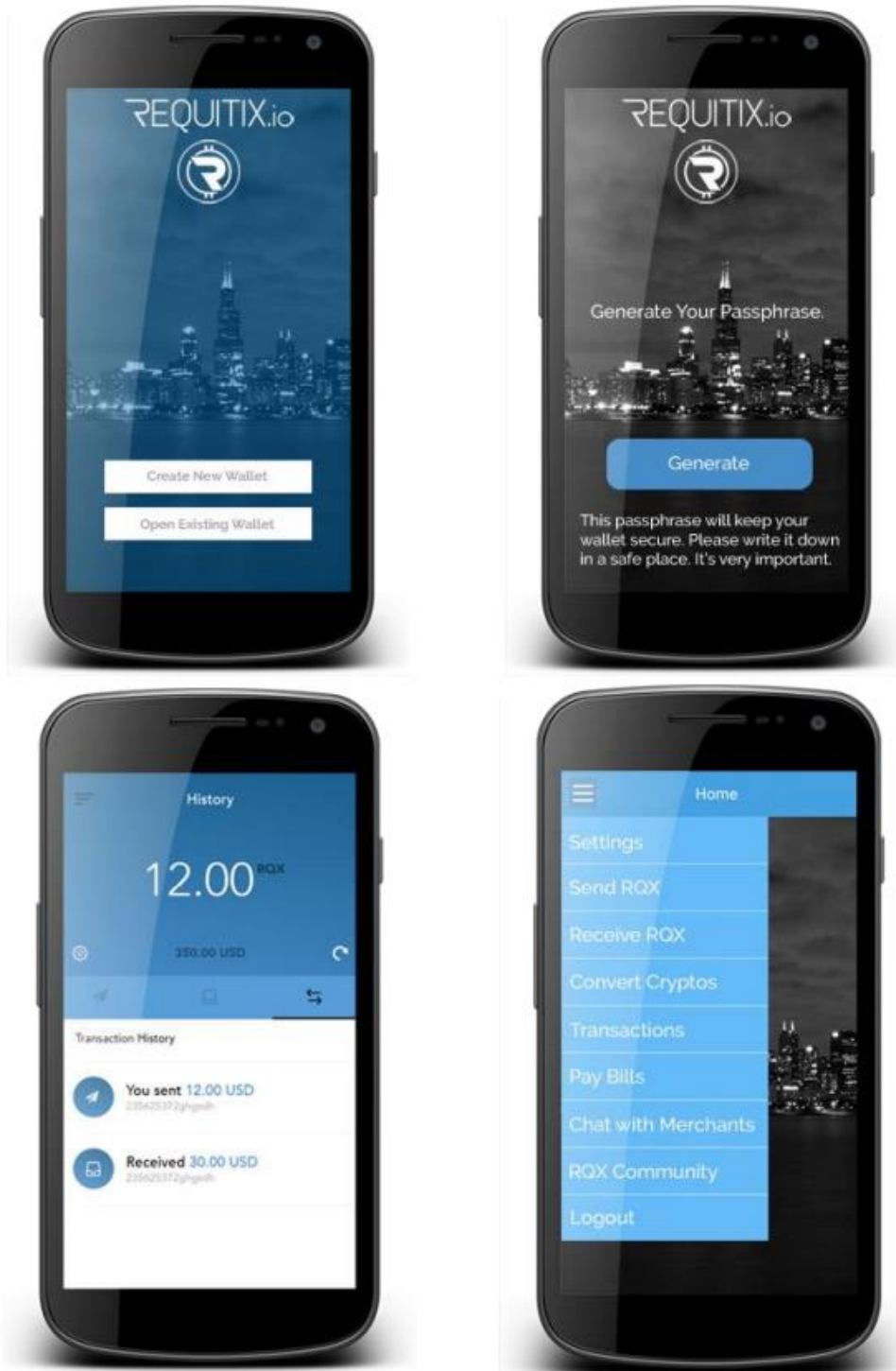
navedeno, važno je shvatiti kako će slike, prikazane u Dokazu koncepta i ovom dokumentu, sve više razvijati i poboljšavati – To nam je namjera i velika stvar!

Spremni za mobilne uređaje:

Više od 35% online košarica za kupnju se otkazuje zato što korisnici smatraju kako prodavač ili web stranica zahtijeva ili prikuplja previše osobnih podataka. Uz Requitix sve što vam treba je korištenje RQX tokena putem vašeg mobilnog telefona. Korisnici mogu kupovati s povjerenjem.

Trgovci sada mogu prihvaćati plaćanja RQX tokenima, korištenjem svih prednosti koje smo naveli, lakše i bolje nego kreditnim karticama. Korisnici vole sučelje za koje smatraju kako je jednostavno za korištenje.

Elegancija i prekrasna čistoća: To je misija dizajna Requitix-a



Analitika

Reakcije industrije i utjecaj korisničkih recenzija, oblikovali su zaseban sektor koji je postao niša poslovnog segmenta i problem gerila marketinga. Utjecaj lažnih recenzija je uzrokovao da trgovci, proizvođači i vlasnici web stranica traže automatizirana rješenja za borbu s navedenim problemom - To je točno ono što Requitix rješava.

Uz lažne i falsificirane recenzije, scamm i spam aktivnosti nadalje smanjuju povjerenje u reputaciju web stranice i proizvođača. Korisnici napuštaju započete aktivnosti za koje osjećaju kako ih žele scam-ati ili spam-ati na bilo kojoj razini.

Requitix rješava oba navedena problema putem automatiziranog rješenja i analitike, kako bi pružio sveobuhvatno rješenje koje nazivamo Requitix Sustav povjerenja.

Kako bismo prikazali izravan utjecaj koji lažne recenzije i scammovi imaju na E-trgovine, ilustrirali smo više od 20 godina online stručnosti i sastavili bogati skup podataka koji se svakodnevno ažuriraju i ugrađuju na Requitix analitički stroj.



Kada navedenom dodamo industrijsku statistiku i nalaze, jasno možemo prikazati vrijednost Requit te pružiti sažetak uvjerljivih dokaza koji podržavaju našu viziju.

Nedavna istraživanja potvrđuju kako više od 20% prometa širom mreže i brojnih e-trgovinskih stran predstavlja neki oblik paketa povezanih sa scamm-om, koji ciljaju trgovce i njihove online kupce. Ta vrste prijevara e-trgovinu i maloprodajne trgovce koštaju više milijardi USD godišnje, u što su uključ storniranja i izgubljeni prihodi. Statistika ukazuje kako će prosječan e-trgovac u prosjeku izgubiti 8% godišnjeg prihoda zbog prijevara* - Requitix navedeni problem rješava putem ugrađene scamm/spamm zaštite.

*ScamWatch Statistic – 2016: Više od 80 milijuna USD gubitka izazvali su samo scamm-ovi, što u prosjeku predstavlja blizu 8% prijavljenog financijskog gubitka.

Važno je napomenuti kako je utjecaj na bilo kojeg trgovca samo jedan dio jednadžbe. Scammovi imaju značajan utjecaj na vlasnike e-trgovina i njihove kupce.

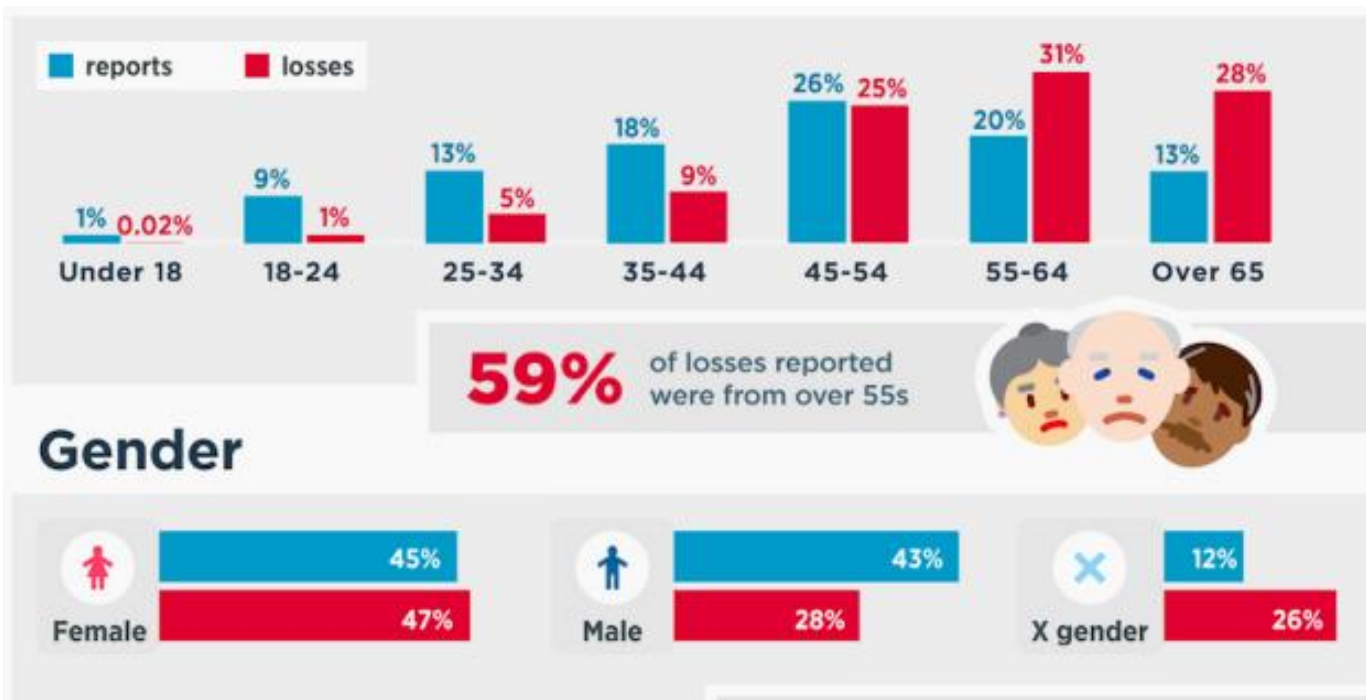
Jednom kada korisnik izgubi povjerenje, rijetko se vraća na tu stranicu e-trgovine.

Reputacija (vrijednosna komponenta) e-trgovinske stranice se ne može podcijeniti. Utjecaj velikog proboja podataka ili pražnjenja bankovnih računa korisnika predstavlja značajno pitanje na koje bilo koji e-trgovac želi ili može odgovoriti. Primjer onoga što smo izravno čuli: 2016. godine, u Australiji samo dating scamm-ovi su prouzrokovali više od 25 milijuna USD gubitaka, od čega je 59% prijava pristiglo od onih koji su stariji od 55 godina. Jako žalosno.

Kritična statistika:

- Više od 90% online korisnika istražuje i čita recenzije prije kupnje proizvoda.
- 73% korisnika će formirati mišljenje nakon čitanja 5 ili više recenzija.
- Jedna do četiri loše recenzije su dovoljne da gotovo 70% online kupaca odvraća od kupnje proizvoda.
- 55% online potrošača se oslanja isključivo na objavljene recenzije kao kriterij odabira.
- Online trgovci redovito su izloženi negativnim recenzijama od strane konkurencije.
- Danas postoji cjelokupni industrijski segment za kreiranje i podržavanje lažnih recenzija.

-
- Lažne recenzije vlasnicima e-trgovina uzimaju gotovo 30% izgubljenog profita, s tendencijom rasta



Requitix pouzdane recenzije mogu se postaviti i zapisati samo nakon završetka transakcije te unutar 30 dana od kupnje. Recenzija je integralni dio blockchaina i ne može se mijenjati. Time se osigurava transparentnost i autentična potražnja kupaca.

Izjave

Lažne recenzije predstavljaju financijski gubitak za vlasnika e-trgovine. Osim toga, predstavljaju i duboki emocionalni gubitak. Evo nekoliko izravnih primjera tvrtki i vlasnika:

Pružatelj usluge: *"U osnovi se svodi na sljedeće: trošite puno vremena, napora i novca kako biste stvorili online tvrtku koja plaća vaše račune i stavlja hranu na stol. Ali imate konkurenta koji želi uništiti vašu online reputaciju, zato što vjeruju kako će postavljanjem loših recenzija o vama i vašoj tvrtki, prodati više vlastitih proizvoda ili usluga. Navedeno uzrokuje nezamislivu količinu stresa na nas vlasnike. Posebice za vlasnike malih e-trgovina."*

Navedeno se ne odnosi samo na e-trgovinu – Svakodnevno se događa i kod bric-and-mortar tvrtki.

Nedavno je član Requitix tima razgovarao s vlasnikom restorana iz Portlanda, Oregon. Vlasnik je izjavio kako je netko postavljao lažne recenzije na njegovom Google popisu, čime mu je prodaja opala za više od 25%, ističući kako je prodaja počela opadati 3 dana nakon objave komentara. Pokušali su shvatiti kako je nastao problem (i riješiti ga), dok nisu otkrili tko je objavljivao negativne recenzije – konkurent iz iste ulice. Navedeno predstavlja značajan gubitak koji svakodnevno utječe na milijune trgovaca. – Requitix je dizajniran za zaustavljanje navedenog problema.

Izjave trgovaca:

"Svakoga dana moram objašnjavati korisnicima koji su pročitali negativne recenzije o nama, a time i braniti tvrtku. Za to je potrebno puno vremena i izgubljenog sna."

"Probudio sam se i klijent mi je rekao kako je pročitao negativnu recenziju na 'SiteJabber'-u. Pronašao sam recenziju, pročitao je i poprilično se razbolio. Navedena recenzija mi je uzrokovala ogromnu količinu stresa. Kasnije sam saznao kako je te negativne i odvratne recenzije pisao jedan određeni konkurent. Zbog toga sam tjednima bio bolestan, a nisam mogao ništa učiniti."

"Naša stranica se počela prikazivati na stranicama kao što su TrustPilot, PissedConsumer, Scammed, SiteJabber, RipOffReport itd. i svuda se radilo o istim lažnim recenzijama, objavljenim pod različitim korisničkim imenima. Jednostavno nije imalo nikakvog smisla. Nismo mogli shvatiti što se događa. Tadam smo prvi puta doživjeli takvo nešto, a onda smo shvatili što se događa; slomilo nas je. Kontaktirali smo sve stranice koje podržavaju (i profitiraju) od takvih recenzija, a one su odbijale bilo kakav kontakt. Čak i kada smo pokazali kako se radi o istim recenzijama, koje se samo objavljuju pod drugim korisničkim imenom, nisu nita poduzeli. Bilo ja jasno kako se radi o lažnim recenzijama, ali oni su ih odbili ukloniti. To nas je dotuklo."

Requitix rješenje

Eksplodirajući rast e-trgovine prouzročio je nastanak četiri velika problema u digitalnom svijetu, koji su na isti način utjecali i na sektor online dating usluga. Zbog toga koristimo ovu vertikalnu za naš dokaz koncepta – korištenje i prihvaćanje RQX-a rješava navedene probleme korištenjem Blockchaina i Pametnih ugovora – RQX rješava navedene zajedničke probleme za SVE trgovce.

1. **Storniranje:** Svaki vlasnik e-trgovine zna kako u bilo kojem trenutku netko može stornirati uplatu s kreditne kartice ili PayPal transakcije. Korištenjem Requitix-a storniranje će zauvijek biti eliminirano.

2. **Scam-ovi/prijevare:** Svatko iz sektora e-trgovine je iskusio scamm-ove ili prijevare. Vlasnici web stranica za pronalaženje partnera reći će vam kako je borba protiv scamm-ova i spamm-ova svakodnevna pojava. Korištenjem Requitix rješenja svaki član koji se registrira na vašoj stranici bit će skeniran korištenjem blockchaina putem pametnog ugovora i Requitix-ove analitičke baze podataka, kako bi osigurali da ljudi koji se pridružuju vašoj stranici nisu poznati scamm-eri ili spamm-eri. S Requitix-om, zaustavite ih prije nego što napadnu.
3. **Pouzdana recenzije:** Izgradnja povjerenja je težak proces koji je centralizirano upravljano od strane velikih tržišta. zbog nemogućnosti prijenosa povjerenja s jedne centralizirane usluge na drugu, kupac je prisiljen uspostaviti odnos sa svakim trgovcem posebno. Prevaranti navedeno iskorištavaju jer se ne bilježi povijest trgovca, tako da ne postoji mogućnost blokiranja prevarantskih kupaca ili trgovaca. Potrebni su ogromni naponi i marketinški proračuni kako bi se kreiralo povjerenje ako trgovac nije dio centraliziranog tržišta – Requitix **sustav povjerenja** izgrađuje povjerenje koje nam je potrebno.
4. **Skupa i dugotrajna obrada naplate:** U našim godinama rada za vrhunske banke, borili smo se za smanjivanje broja koraka koji su potrebni za dovršetak transakcije. Trgovci su redovito pokušali kontaktirati institucije kako bi smanjili broj naknada koje plaćaju. Ali i dalje su se susretali s kašnjenjima u postizanju sporazuma, a naknade i dalje variraju između 2 do 6 ili više %. Zbog zastarjelog bankarskog sustava, svako dodavanje "modernih rješenja", ko što je mobilno bankarstvo, rezultiralo je još većim naknadama. Postoje i rizici i naknade za storniranje koje iznose preko 25 USD po događaju. Štoviše, postojeći platni gateway-i trgovcima rijetko nude integrirano rješenje za nadodavanje načina plaćanja na njihovim web stranicama, POS terminalima ili bilo čemu što ima veze s digitalnim plaćanjem.

Sustav povjerenja

Requitix pruža decentralizirani sustav povjerenja za trgovce i kupce. Navedeni sustav rješava manjkavu single-site metodu koju koriste drugi e-trgovinski provideri kao što su eBay i Amazon, gdje se ocjene kupca i trgovca ne prenose s jedne stranice na drugu. Requitix navedeni problem rješava kapitaliziranjem modela decentraliziranog blockchaina te svakom transakcijom pobuđuje povjerenje, bez storniranja i sa 100% autentičnim recenzijama.

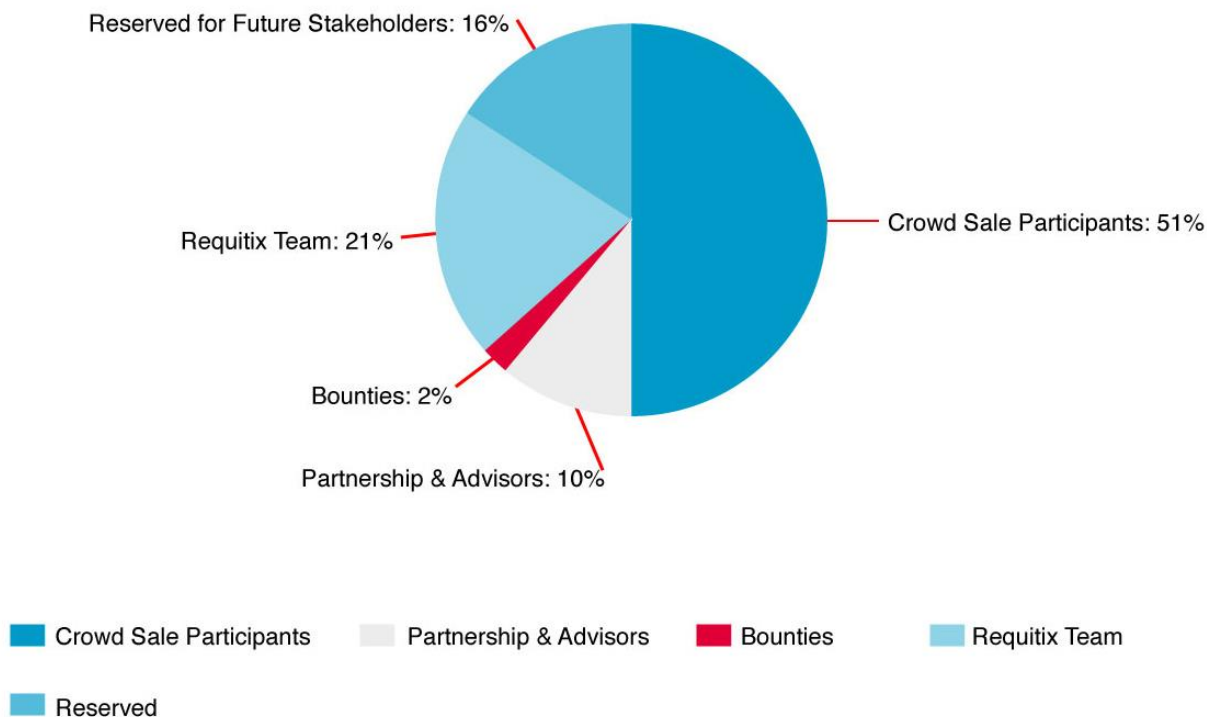
Bezbrizno dodajte mobilnu obradu plaćanja, digitalni novčanik, uslugu razmjene, pouzdane recenzije i zaštitu od scamm-ova i spamm-ova, uz maksimiziranje vrijednosti kriptovaluta i blockchaina. Sve su to komponente sveobuhvatnog Requitix rješenja.

1. **Zajedničko povjerenje i prepoznavanje:** Svaka transakcija obavljena na Requitix-u, bilježi vremensku oznaku primanja i slanja, pohranjuju se adrese novčanika. Uvjeti prodaje, uz ostale važne podatke, spremaju se na blockchain. Navedeno predstavlja temelj Requitix-ovog modela izgrađenom na dokazanom Ethereum blockchainu.
2. **Ethereum Blockchain:** Ljepota ovoga rješenja je u tome što će kupci i trgovci zajednički moći riješiti sporove, izvršiti međusobnu nadoknadu, ocijeniti jedan drugoga te će tu reputaciju moći dijeliti širom Ethereum sfere. To predstavlja decentraliziranu premisu i strukturu na kojoj se temelji moderna kriptovalutnost.

Korištenjem RQX-a međusobni sustav povjerenja će biti dostupan svima, a ne samo jednoj stranici kao što je Amazon ili njoj slične e-trgovinske stranice, u kojima sustav jedne recenzije dozvoljava samo korisnicima Amazona pogled na recenzije i reputaciju Amazon trgovaca – nitko drugi, osim, recimo, eBay-a.

3. **UI/UX savršenstvo:** Korisničko sučelje i iskustvo bilo koje mobilne aplikacije ili web stranice zasigurno potiče cjelokupnu percepciju kvalitete i određeni stupanj povjerenja. Mi navedeno prepoznajemo bolje od ikoga drugoga u industriji. Današnje bankovne aplikacije, a posebice aplikacije za mobilno bankarstvo su grozne i jedne od najgorih u industriji. Requitix se od navedenog razlikuje na nekoliko načina, a zasigurno je u prednosti kada se govori o obliku i funkcionalnosti.
4. **Napredna analitika:** Requitix pruža zaštitu od spam-ova i scam-ova zahvaljujući visoko razvijenom procesnom rješenju koje sustavno ispituje i uspoređuje sve korisnike prije bilo kakve transakcije, čime se smanjuju prijetnje i prije nego što se pojave.

Sažetak alokacije tokena



Sudionici Crowdsale-a (51%)

51% svih tokena će biti distribuirano za vrijeme Pretprodaje i Crowdsale-a. Sredstva prikupljena u tim distribucijama bit će zaključana te će ih se moći mjesečno transferirati ili trgovati (ako bude potrebno), kako bi se pokrili troškovi Requitix-a za barem dvije godine, ako ne i više.

Nagrade (2%)

2% svih tokena će biti alocirano za nagradne kampanje koje će nam pomoći pri širenju riječi o nama putem kanala na društvenim mrežama uključujući Bitcointalk.org, Facebook, Twitter, blogove, novinska izdanja itd.

Partnerstva i savjetnici (10%)

10% svih tokena će biti alocirano za partnere i savjetnike u pretprodaji.

Jezgra tima (21%)

21% stvorenih Requitix tokena će biti alocirano za jezgru Requitix tima: osnivače, rane suradnike i razvojni tim za dugoročno usklađivanje interesa.

Rezerve za buduće dioničare (16%)

Kako bismo privukli vrhunske talente i omogućili moguće kapitalne potrebe za budućnost, 16% tokena je rezervirano za buduće dioničare. Ovakva odluka donesena je na temelju istraživanja sličnih projekata i prepoznatljivom poznavanju industrije. Dioničarske rezerve će putem pametnog ugovora biti zaključane na 12 mjeseci. Koristit će se samo ako bude postojala potreba ili prilika za ubrzavanje rasta tvrtke. Navedene rezerve mogu biti korištene za strateška partnerstva kako bi se potaknulo usvajanje Requitix platforme i odgovorno osiguranje kapitala kako bi se kompenziralo nepredviđeno smanjenje vrijednosti ETH-a.

Strategija i marketing

Strategija

Iskoristit ćemo našu **postojeću i profitabilnu**, dobro uspostavljenu prisutnost u segmentu e-trgovine, kako bismo ubrzali korištenje i prihvaćanje Requitix-a nakon faze dokaza koncepta. To će ubrzo biti popraćeno širenjem na šire online maloprodajno tržište i tržište plaćanja, kako je i gore navedeno.

Od 2002. godine uspješno vodimo brojne web stranice e-trgovina, kao i marketing, licenciranje i **profitabilnu** prodaju softvera poduzetnicima. Navedena stabilnost i uspostavljena prisutnost demonstriraju sposobnost i iskusan osjećaj koji su potrebni za pokretanje našeg Crowdsale-a.

Postupni pristup:

Faza 1. Uključiti i distribuirati Requitix širom već **dokazanih i profitabilnih** e-trgovina, uključujući postojeća partnerstva s Boonex.com, AdvanDate.com, WPAuctionSoftware.com, PassionsNetwork.com, NicheAdNetwork itd. Ovo početno prodiranje na tržište će izložiti RQX na preko 400.000 jedinstvenih stranica na tržištu e-trgovine.

Jedna **velika prednost** koji Requitix nudi je izravna i neposredna vrijednost za trgovce u obliku nižih naknada, 0% storniranih uplata, zaštite od scamm-ova i spam-ova, manjih ograničenja i poboljšanja novčanog toka. To će potaknuti i ubrzati prihvaćanje i RQX prodiranje na tržište – **mobilna aplikacija** će znatno proširiti korisnički dodir i upotrebu.

Korištenjem našeg gateway-a za plaćanje koji je izravno ugrađen u postojeći e-trgovinski softver, koji je već licenciran i kojeg danas koriste brojni prodavači, implementacija RQX-a i platnog gateway-a dodatno će ojačati RQX Token i rapidno proširiti upotrebu. Stotine tisuća ljudi moći će kupiti proizvode/usluge na tisućama već postojećih e-trgovinskih stranica korištenjem RQX tokena, pokazujući i pružajući **RQX-u neposrednu tržišnu vrijednost – Danas.**

Navedena vrijednost uspostavlja **povjerenje** – upravo zbog toga će tokeni biti dostupni za Pretprodaju i Crowdsale. Crowdsale financiranje će imati značajan učinak na implementaciju mobilne aplikacije čime se ubrzava korištenje i prihvaćanja RQX-a, što dodatno povećava vrijednost RQX-a.

Faza 2. Integracija API-ja te integracija analitike:

- a) Pametni ugovor će biti izgrađen kako bi mogao razgovarati s našim postojećim serverom (Node) kako bi obrađivao puno više od samih recenzija. Potpuno logiranje i označavanje:
 - i. IP adresa
 - ii. Korisničkih imena
 - iii. Email adresa
 - iv. Fotografija
 - v. Profilnih tekstova

Sve navedeno će biti istaknuto u pametnom ugovoru, sa svim prednostima koje su podjednako istaknute za trgovce i kupce – Još jednom, donošenje povjerenja u cjelokupno Requitix rješenje.

Faza 3. Šire usvajanje tržišta:

- a) S milijunima pretplatnika i tisućama stranica koji su već upoznati s Requitix-om, nastaviti će se iskorištavati prednosti društvenih mreža, a reputacija Requitix-a će organski rasti, za više trgovaca na globalnoj razini.
- b) Širenje Requitix brenda i rješenja dogodit će putem povećane izloženosti i inherentnog povjerenja koje će razviti putem peer-ova (prijatelji, sljedbenici i forumi) koji će raspravljati o pouzdanim trgovcima. Samo za one trgovce koji budu prihvaćali RQX kao sredstvo plaćanja moći će se jamčiti potpuna pouzdanost, korištenjem decentralizirane reputacije i programa povjerenja koji se nalaze u Requitix Sustavu povjerenja.
- c) Širenje na veće fizičko okruženje dio je kasnije faze zbog starih navika tradicionalnog trgovačkog sustava. Plan za prodiranje u ovaj naslijeđeni trgovački prostor bit će ostvaren kroz partnerstva s modernijim OEM čitačima kartica te s trenutnim pružateljima usluga platnih usluga, koji su se već odvojili od starih procesnih modela.

Marketing

Kroz više od 20 godina iskustva online stručnosti i razvoja, otkrili smo kako marketinški proračun može stvoriti ili srušiti organizaciju. Vrlo je važno pratiti, prepoznati i upravljati marketinškim procesom kako biste maksimizirali svoje poruke i proširili emitiranje, unutar inteligentnog okvira planiranja i razmjena poruka.

Naš marketinški tim je razvio strategiju koja Requitix-u omogućava dostavljanje naše poruke o vrijednosti i povjerenju iskorištavanjem prednosti društvenih mreža i industrijskih kanala koji će Requitix-ovo rješenje dovesti na mainstream tržište koje će podržati, služiti i napredovati. S našim ulaganjima u Nagrade i druge viralne marketinške pokretače, povjerenje ugrađeno u Requitix učinit će ga poželjnom e-trgovinom te korisnim trgovačkim servisom.

Zašto Ethereum?

Prepoznavanje, momentum i širenje Ethereuma nastavlja se pokazivati s tržišnom vrijednosti koja u prosjeku iznosi 27 milijardi USD, s 500 milijuna USD vrijednosti Ethera koji se svakodnevno razmjenjuje. Predviđanja rasta Ethera redovito budu nadmašena, a čak i skromne procjene za sljedećih 12 do 18 mjeseci ga stavljaju čvrsto ispred gotovo svakog, danas dostupnog, tehničkog ili financijskog rješenja.

Korištenjem Ethereuma kao platforme za Requitix, dokazuje se njegova stabilnost i poštovanje zbog mogućnosti pokretanja pametnih ugovora na blockchainu, čime se dodaje transparentnost cjelokupnom životnom ciklusu transakcije. Navedeno je primarna prednost koju Ethereum ima nad drugima.

Decentralizirani model Ethereumovog protokola osigurava čistu dostupnost, gotovo u potpunosti eliminirajući tradicionalne rizike ostalih trgovačkih sustava. Tu se obično radi o viralnim ili pozadinskim upadima, ranjivosti host-a, DDOS napadima itd. Bilo kakav proboj trgovačkog sustava koji kompromitira korisničke podatke ili informacije stvara dugotrajnu štetu koja je nanosena brendu.

Detalji Crowdsale-a

Requitix Crowdsale i odgovarajući proces stvaranja tokena će biti organizirani oko pametnih ugovora koji rade na Ethereumu (ETH). Sudionici koji su spremni podržati razvoj Requitix Programa to mogu napraviti slanjem Ethereum Tokena na određenu adresu na requitix.io web stranici.

Kao što je opisano, kupnja Requitix tokena (RQX) bit će dostupna po tečaju od 1200 RQX za 1 ETH. Napomena. Tijekom naše ograničene pretprodaje nudi se poticajna stopa od 2000 RQX za 1 ETH. Očekuje se kako će Bonusi i Nagrade poboljšati performanse Crowdsale-a i RQX-a.

Requitix će ponuditi i privatnu prodaju prije početka pretprodaje. Za više informacija o privatnoj prodaji, molimo Vas kontaktirajte nas na contact@requitix.io

Pravila:

- Prihvaćena valuta za vrijeme Crowdsale-a je Ethereum (ETH).
- Navedeni iznosi mogu se promijeniti prije događaja kreiranja tokena.

- Razdoblje Token Crowdsale-a će trajati 46 dana, osim ako se ranije ne dosegne Hard Cap.
- Ako se Hard Cap dosegne prije isteka 46 dana, dopustit će se i razdoblje dodatnog doprinosa, u trajanju od 72 sata, kako bi se dozvolilo sudjelovanje suradnicima koji su propustili kratak vremenski okvir za kreiranje RQX-a.
- Nakon kupnje Requitix-a (RQX), kupcu će se odmah izdati njegov RQX token, putem našeg pametnog ugovora, čime se eliminira potreba, naknade i troškovi escrow usluge.

Distribucija tokena

RQX kreirani za Ethereum Pretprodaju	2000 RQX
RQX kreirani za Ethereum Crowdsale	1200 RQX
Soft Cap	3000 ETH
Hard Cap	50,000 ETH
Maksimalan broj generiranih tokena	60,000,000
% Tokena generiranih Requitix timu	21%
% Tokena generiranih za Nagradni Program	2%
% Tokena generiranih za Partnere i Savjetnike	10%
% Tokena generiranih za sudionike Crowdsale-a	51%
Datum početka pretprodaje	20.02.2018.
Datum završetka pretprodaje	28.02.2018.
Datum početka Crowdsale-a	01.03.2018.
Datum završetka Crowdsale-a	31.03.2018. ili kada se dosegne Hard Cap
Dodatno vrijeme ako se dosegne Hard Cap	72h

Nagradni programi

Društvene mreže

Twitter

Za svaki Twitter Retweet Mention, primit ćete:

- 200 RQX za one s više od 100 sljedbenika na svom Twitter računu.
- 450 RQX za one s ispod 1000 sljedbenika na svom Twitter računu.
- 600 RQX za one s 1000 ili više sljedbenika na svom Twitter računu.

Facebook

- Post Like: 150 RQX
- Komentari s više od 40 znakova: 150 RQX: Javno dijeljenje shares bilo kojeg posta: 250 RQX

Google Plus

- Post Like: 150 RQX
- Komentari s više od 40 znakova: 150 RQX: Javno dijeljenje bilo kojeg posta: 250 RQX

Blogging

Poznati blogeri zainteresirani za zarađivanje RQX-A potiču se da se registriraju za blog nagrade. Jednostavno napišite post o Requitix-u, na bilo kojem jeziku, s najmanje 1500 znakova, koji sadrži 1 poveznicu na requitix.io i dobit ćete 800 RQX-a. može biti vaš blog ili osobna stranica, na primjer Facebook ili LinkedIn stranica. Svi blogeri moraju biti odobreni od Requitix tima. Kako biste započeli jednostavno nas kontaktirajte.

BitCoinTalk

Uploadajte Requitix Potpis i Avatar, odobren s naše strane, i napišite najmanje 10 povezanih postova tjedno i primite 450 RQX-a.

Pravila:

Neće biti nikakvih spam-ova. Svakome tko bude spam-ao obrisat će se račun bez prijenosa RQX-a. Sve nagrade će biti isplaćene unutar 30 dana nakon Crowdsale faze. Morate imati ERC20 kompatibilan novčanik kako biste se pridružili bilo kojem Nagradnom programu. Morate se obratiti našem uredu kako biste se unaprijed prijavili za Nagrade. Nijedna pred-registracijska radnja neće biti nagrađena.

Referentne poveznice

Ethereum – <https://www.ethereum.org/>

Up-to-date Ethereum value - <https://ethereumprice.org/>

Smart Contracts - <http://solidity.readthedocs.io/en/develop/introduction-to-smart-contracts.html>

Developer terms - <https://dappsforbeginners.wordpress.com/tutorials/introduction-to-development-on-ethereum/>

Ethereum vs. Bitcoin - http://www.huffingtonpost.com/ameer-rosic-/ethereum-vs-bitcoin-whats_b_13735404.html

ZeroHedge article - <http://www.zerohedge.com/news/2017-05-31/ethereum-forecast-surpass-bitcoin-2018>

Online dating market data: <https://www.ibisworld.com/industry-trends/market-research-reports/other-services-except-public-administration/personal-laundry/dating-services.html>

Online dating market data: <http://blog.marketresearch.com/dating-services-industry-in-2016-and-beyond>

Online dating market data: <http://www.nasdaq.com/article/of-love-and-money-the-rise-of-the-online-dating-industry-cm579616>

Mobile payment volume: <http://www.retaildive.com/ex/mobilecommercedaily/mobile-payments-volume-in-us-will-triple-by-2021-report>

Mobile payment (worldwide): <https://www.statista.com/statistics/226530/mobile-payment-transaction-volume-forecast/>

Mobile wallet is just a surrogate: <http://www.pymnts.com/mobile-wallet-adoption-2017/>

Ecommerce data: <http://www.businessinsider.com/national-retail-federation-estimates-8-12-us-e-commerce-growth-in-2017-2017-2>

US Census Bureau Ecommerce data: https://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec_current.pdf

Omnichannel approach: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/podcasts/episodes/06-16-2017-elsesser-posnett.html?mediaIndex=1&autoplay=true&cid=sch-pd-google-elsesserposnettpodcast65-searchad-201706--&mkwid=k5znmdTh>

Cross boarder ecommerce: <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2016/01/20/global-e-commerce-becoming-the-great-equalizer/#5db6f6345773>

Traditional payment method: <http://blog.unibulmerchantservices.com/submission-clearing-and-settlement-of-credit-card-transactions/>

ERC2o Token Standard: <https://themerkle.com/what-is-the-erc2o-ethereum-token-standard/>