



REQUITIX (RQX)

**Uw vertrouwde betaalmiddel en
vertrouwenssysteem**

Whitepaper

Oktober 2017

Mede mogelijk gemaakt door Requitix en Ethereum

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting.....	3
Missie.....	4
Proof-of-Concept – En veel verder	5
Analyses	8
Getuigenissen	11
Oplossingen van Requitix	12
RQX-vertrouwenssysteem.....	13
Overzicht tokentoewijzing.....	14
Strategie en marketing.....	15
Details publieke verkoop	18
Distributie van de tokens	19
Premieprogramma's.....	20
Verwijzingen	21

Managementsamenvatting

Requitix levert een superieure waarde propositie aan iedere handelaar in de wereld van e-commerce waarmee aan hen wordt teruggegeven waar de bankenwereld al tientallen jaren misbruik van maakt. Een inkomstenstroom die legitiem toebehoort aan de eigenaren van organisaties als onderdeel van de klantrelatie met betrouwbare beoordelingen, bescherming tegen oplichters en fraudeurs en geen last meer van terugboekingen. Dit alles wordt mogelijk gemaakt door de op de blockchain van Ethereum opererende smart contracts van Requitix.

De hedendaagse handelaar heeft een gunstige betalingsoplossing nodig die inspanningen in het voltooiën van transacties met klanten beloont en niet een systeem dat onnodig in de winsten snijdt. Een systeem met bijna onmiddellijke afhandelingen van betalen, een dat inspeelt op de snelle groei van het klantenbestand en een systeem dat belooft voor het accepteren van digitale valuta, waar veel vooruitziende klanten om vragen. En dit alles tegen een veel lagere kostprijs.

Om de werking van dit verbeterde token- en betalingsmodel aan te tonen, hebben we in het proof-of-concept het Requitix token (RQX) gecombineerd met een betrouwbaarheidsmodel (het Requitix vertrouwenssysteem) en hebben dit gebruikt bij bestaande, bewezen en winstgevendende organisaties.

Sinds 2002 heeft het Requitix team en haar adviseurs honderden succesvolle en actieve e-commerce websites gebouwd die zich richtte op een industriesegment van meer dan 4 miljard dollar per jaar en tientallen miljoenen klanten per dag. Deze consumenten abonneren zich en betalen maandelijks een deze websites middels de traditionele betalingsmethoden. Dat is de reden dat we deze branche gekozen hebben om het Proof-of-Concept te demonstreren.

De globale e-commerce markt is in 2016 de 1.9 biljoen dollar gepasseerd en zal de komende jaren naar verwachting toenemen tot meer dan 4 triljoen. Met 1,5 miljard consumenten die e-commerce gebruiken, wat naar verwachting in 2020 boven de 2 miljard zal uitkomen, is de behoefte aan een betere oplossing om te kopen en verkopen duidelijk gemaakt.

We willen zo snel mogelijk doorstappen vanuit het Proof-of-Concept en ons prototype van de mobiele applicatie klaarstomen voor productie. Op het moment dat er een werkend product gelanceerd is, zal dit onmiddellijk invloed hebben op de waarde van BQX. Functies zoals verbeterde klantprofielanalyses, beveiliging tegen oplichters en fraudeurs en een beoordelingsmodule voor zowel de klant als verkoper zijn sleutelementen voor RQX. Met een eenvoudig te implementeren plug-in, in combinatie met de superieure beveiligingselementen, wordt Requitix straks dé geprefereerde betalingsoplossing.

Missie

Requitix heeft als missie om een superieure betalingsoplossing te ontwikkelen die frauduleuze acties en valse recensies tegengaat. Verder is het ons doel om de transactiekosten en verwerkingssnelheden te verminderen en altijd iets terug te geven aan de ondernemers en klanten.

We gaan slagen in deze missie door gebruik te maken van de blockchaintechnologie van Ethereum en smart contracts met analysemogelijkheden om oplichters, valse recensies en terugboekingen voor eigenaren van e-commerce websites tegen te gaan. Dat alles doen wij gezamenlijk met het verlagen van de standaard transactiekosten van tussen de 3% en 9% naar een half procent.

Dat is nul-komma-vijf procent! – (0,5%) – Dat is ongehoord!

We zullen slagen in onze missie door onze kerndoelstellingen na te streven:

- Gebruik maken van de kracht van Ethereum om een betrouwbaar token te ontwikkelen dat een betere betaalmethode biedt voor zowel de consument als de verkoper;
- Het leveren van een aanzienlijk sneller en veel minder duur model voor de betalingsverwerking;
- Het handelaren toegang geven tot een wereldwijze e-commerce marktplaats met een totale waarde van 10 biljoen dollar;
- Het de consument en verkoper geven van een gedecentraliseerde betalingsoplossing met bescherming tegen valse recensies, geen terugboekingen, bescherming tegen oplichters en fraudeurs met de laagst mogelijke transactiekosten;
- Verbeteren van de beschikbaarheid van het systeem en beschermen van de consumentgegevens door de afhankelijkheid van eigen consumentendatabases te elimineren;
- Het dagelijks gebruik en de acceptatie van cryptovaluta uitbreiden met een gebruiksvriendelijk en aantrekkelijke mobiele applicatie die ook als wallet en toegangspoort tot het platform van Requitix zal dienen;
- Verdien, koester en bescherm het vertrouwen van iedere Requitix gebruiker en geef iets terug voor het mogen bestaan – zowel vandaag als morgen

Proof of Concept – En veel verder....

De acceptatie van Requitix in de Proof-of-Concept fase toonde de meerwaarde van het product aan en liet zien dat er, nog voor de publieke verkoop, een sterke waarde aan het merk verbonden is.

De Requitix plug-in is, tijdens het Proof-of-Concept, voor het eerst gebruikt door ZugNug.com. Daarna, is deze bij verschillende partners geïmplementeerd en toont aan een effectieve oplossing te zijn:

- Requitix.info - Woocommerce/WordPress (Proof-of-Concept)
- Reviews.requitix.io - ROX Betrouwbare recensies/Vertrouwenssysteem
- Requitix.net – Magento (Proof-of-Concept)
- ZugNug.com – Online dating(Proof-of-Concept)
- Boonex.com - Strategische Partner
- AdvanDate.com - Strategische Partner
- PassionsNetwork.com - Strategische Partner
- NicheAdNetwork.com - Strategische Partner
- En we zijn druk bezig ons product in andere branches te implementeren

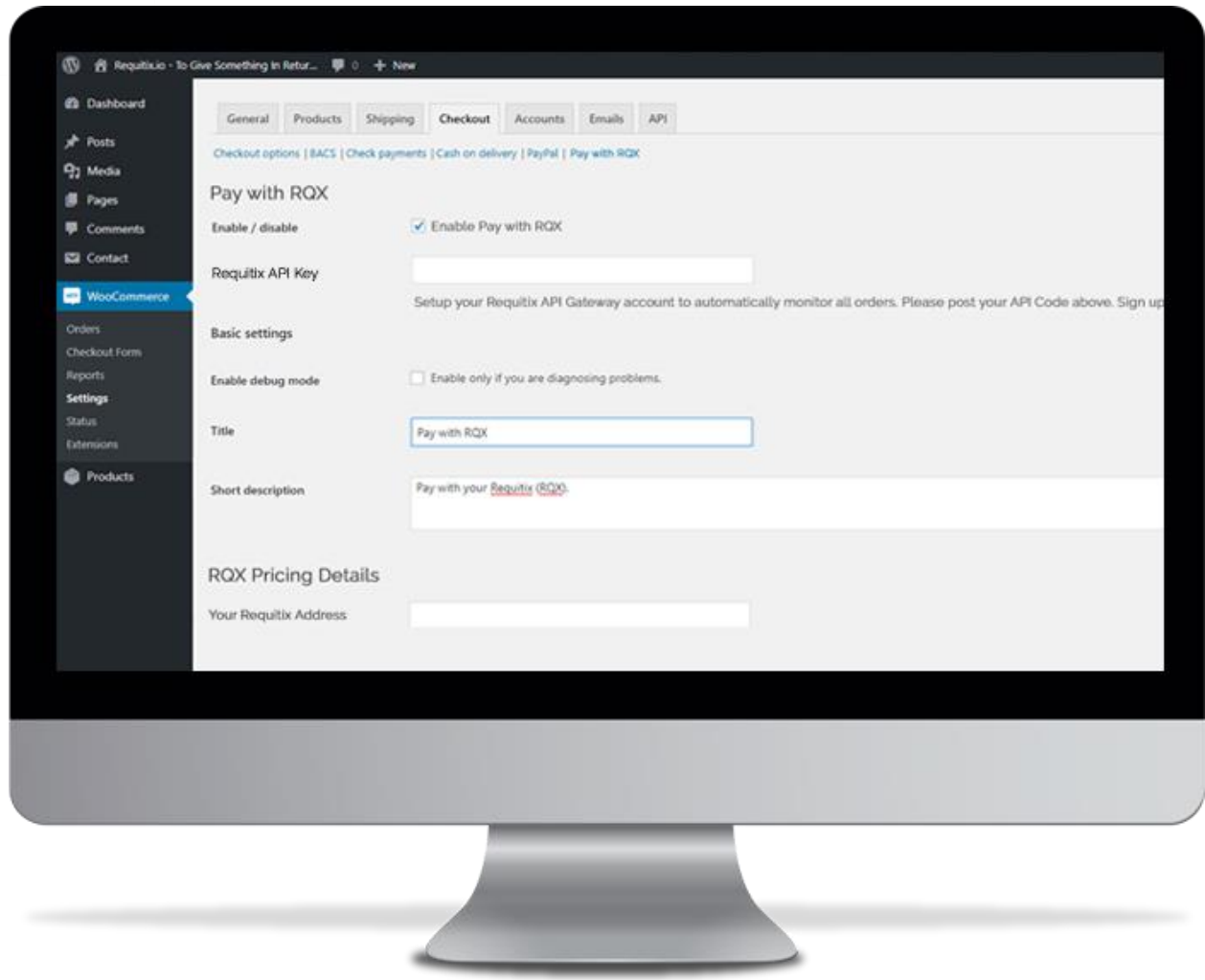
Vooruitkijkend

Het is belangrijk om te vermelden dat de online sociale/datingmarkt, met een totale waarde van meer dan 4 biljoen dollar, gecombineerd met onze 15 jaar ervaring in dit vakgebied een logische keuze was voor ons Proof-of-Concept. En met de verwachting dat de omzetten in de datingindustrie jaarlijks, tot in ieder geval 2020, met 5% blijven groeien, hebben we de intentie om in ieder geval binnen deze sector dé oplossing te bieden. Maar, let wel, Requitix is gebouwd voor een veel breder doel.

Net zo belangrijk is het feit dat het Proof-of-Concept de waarde van het ROX-token heeft bewezen, we verder zijn gekomen in de ontwikkeling van de mobiele applicatie en bezig zijn om binnen te komen in een e-commerce omgeving met een kapitaal van meer dan 2 biljoen dollar.

Vooruitlopend op de nieuwe fase van de uitbreiding van Requitix in de grotere omgeving van de e-commerce sector stellen we onze plaats veilig door een add-on te ontwikkelen voor de WooCommerce winkelwagenplugin van WordPress. Verschillende investeringen zijn al gedaan in de ontwikkeling en acceptatie voor onder andere Joomla, Magento en andere populaire CMS-platformen.

De marketing van ons platform heeft ons al een variëteit aan kansen opgeleverd, geweldig!



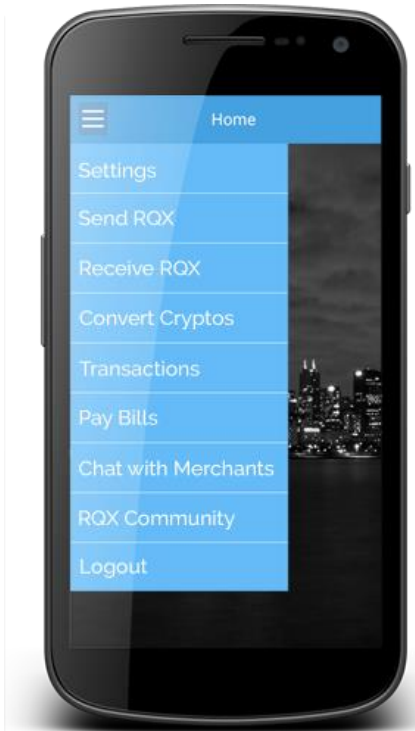
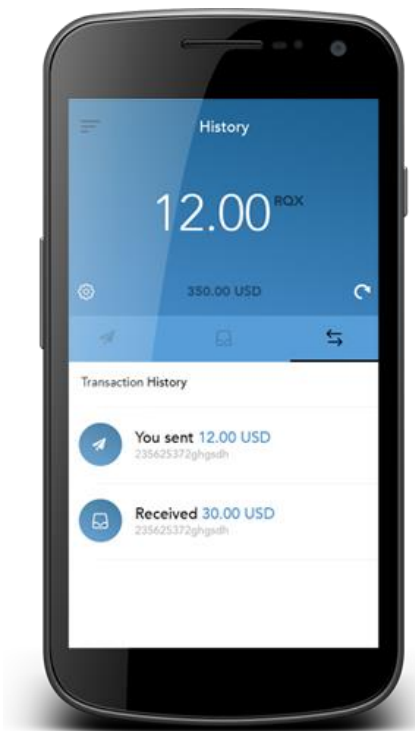
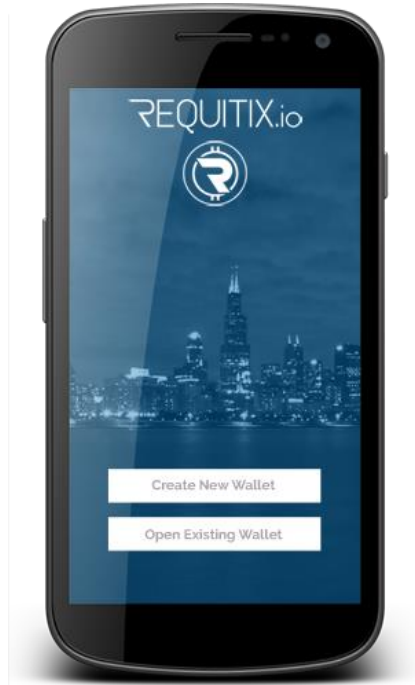
Het verbeteren van de interface en gebruikerservaring is buitengewoon belangrijk voor ons. Eén van onze belangrijkste doelen is dat de eindgebruiker, die in de toekomst dagelijks met ons eindproduct werkzaam is, een goed gevoel heeft bij de applicatie. Het is belangrijk om te weten dat de afbeeldingen, gebruikt tijdens het Proof-of-Concept en zichtbaar in dit document, aan constante verandering onderhevig zijn. We blijven evalueren en verbeteringen doorvoeren – stilstand is achteruitgang.

Klaar voor mobiele apparaten:

Van meer dan 35% van de online winkels wordt geen gebruik meer gemaakt, omdat klanten vinden dat de winkels of websites te veel persoonlijke informatie nodig hadden of verzamelden. Met RQX zijn de tokens van uw smartphone het enige dat u nodig heeft. Consumenten kunnen weer met vertrouwen winkelen.

Verkopers kunnen gebruik maken van betalingen via het RQX-platform en profiteren van alle besproken voordelen. Daarnaast, werkt het nog eens makkelijker dan de veelgebruikte creditcard. Consumenten zullen weglopen met de interface, welke gemakkelijk is in gebruik.

Elegant en niet te druk: dat is de Requitix ontwerpmissie:

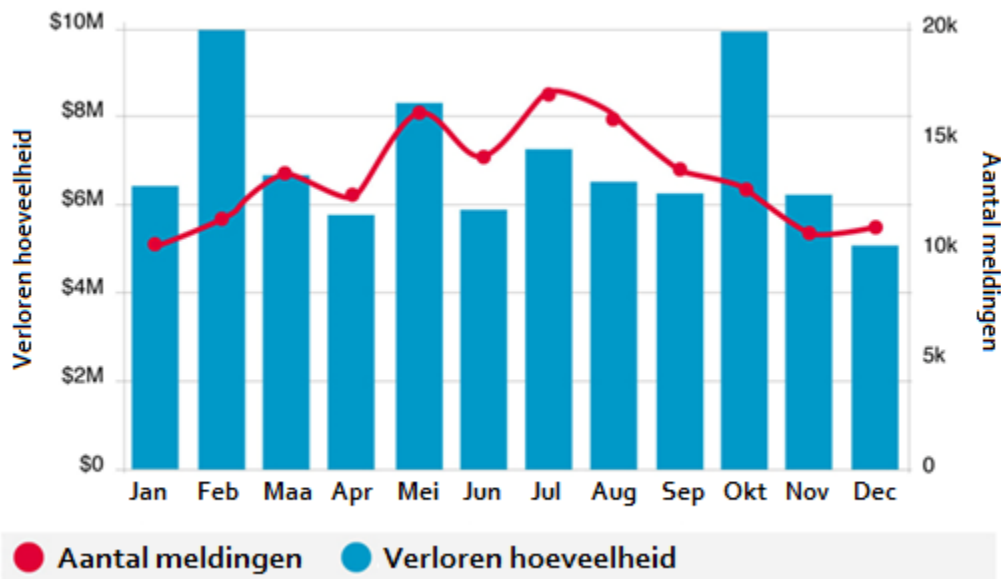


Analyses

De reacties vanuit de industrie en de impact van de recensies van consumenten zijn een eigen leven gaan leiden en zijn uitgegroeid in zowel een niche marktsegment als een guerrillamarketingprobleem. De impact van de valse recensies heeft ervoor gezorgd dat verkopers, ontwikkelaars en eigenaren van websites op zoek zijn gegaan naar een oplossing voor dit probleem en dat is waar Requitix om de hoek komt kijken.

In navolging van de valse of vervalste recensies tast de activiteit van oplichters en fraudeurs het vertrouwen in zowel de reputatie van de website als die van de verkoper verder aan. Wanneer klanten ook maar het gevoel hebben dat ze opgelicht op gefraudeerd worden, verbreken ze de relatie logischerwijs. Requitix pakt dit probleem aan met geautomatiseerde oplossingen en analyses, ook wel het Requitix vertrouwenssysteem genoemd.

Om de directe impact van valse recensies en oplichters in de e-commerce wereld vandaag te dag te illustreren, hebben we gebruik gemaakt van 20 jaar online expertise en hebben we een uitgebreide hoeveelheid data gebruikt waarmee we analyses uitvoeren.



Gecombineerd met vanuit de industrie verzamelde bevindingen en statistieken kunnen we de waarde van Requitix duidelijk aantonen en hebben we een samenvatting gegevens van het overtuigende bewijs dat onze visie bevestigt.

Recente onderzoeken bevestigen dat meer dan 20% van het verkeer dat over het network gaat en daarmee ook een groot hoeveelheid van de e-commerce website raakt in kleine of grotere mate te maken heeft met oplichtpraktijken. Hiermee zijn de handelaren en haar klanten in gevaar.

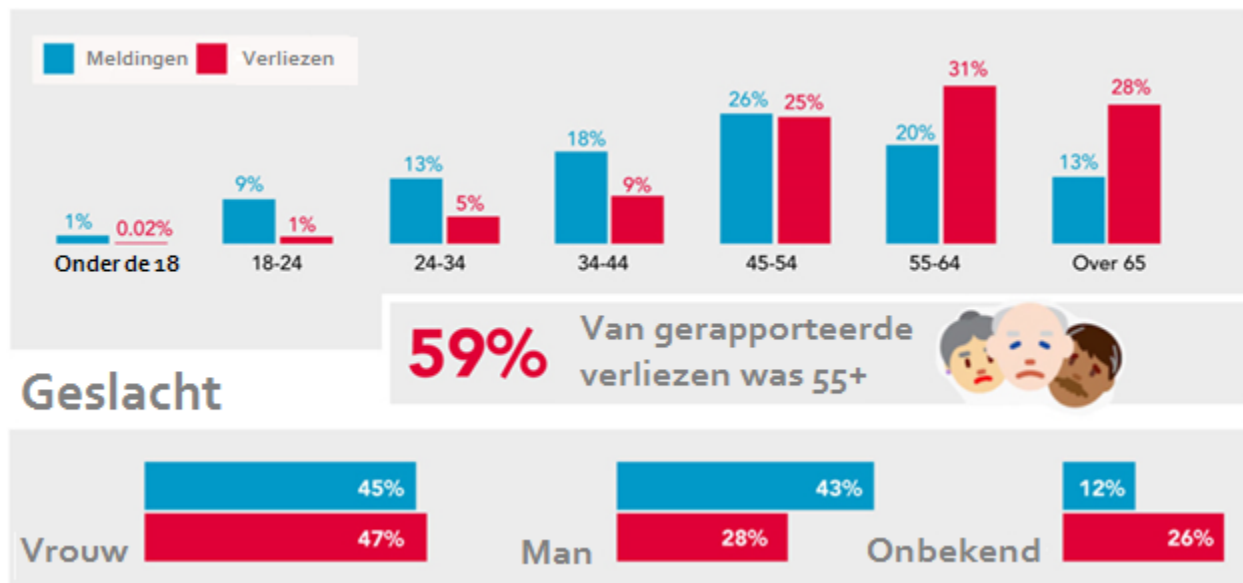
Deze vorm van fraude kost de handelaren in de e-commerce sector biljoenen dollars per jaar in de vorm van terugboekingen en gemiste inkomsten. Statistieken tonen aan dat een handelaar in de e-commerce sector gemiddeld zo'n 8% van haar jaaromzet misloopt door oplichting* en Requitix lost dit probleem op door haar verschillende beveiligingsmechanismen.

*ScamWatch Statistic – 2016: Meer dan 80 miljoen dollar gaat alleen al verloren aan oplichters

Het is belangrijk om op te merken dat de impact op de bedrijfsresultaten van de handelaren slecht een deel van de vergelijking is. Oplichters hebben een aanzienlijke impact op de eigenaren van e-commerce websites, maar ook op haar klanten.

Nadat een klant verloren is gegaan door een vertrouwenskwestie, keren ze zelden nog maar terug naar die e-commerce website

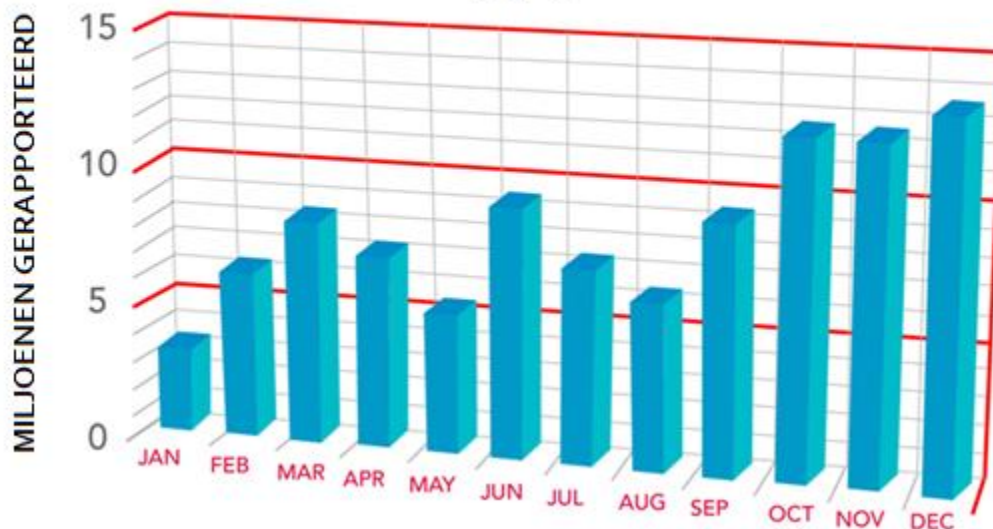
De reputatie van een e-commerce website mag niet worden onderschat. Een datalek of een lege rekening van een klant is een beveiligingsincident waar geen enkele e-commerce retailer antwoord op wil of kan geven. Een voorbeeld is dat in Australië oplichtingspraktijken in de datingindustrie meer dan 25 miljoen dollar hebben gekost. Meer dan 59% van de gerapporteerde incidenten kwam van mensen die ouder waren dan 55. Dat is een trieste waarneming.



Essentiële statistieken:

- Meer dan 90% van de online consumenten doet onderzoek en leest beoordelingen voor ze een product aanschaffen;
- Ongeveer 73% van de consumenten ontwikkelt een mening op basis van de eerste vijf beoordelingen;
- Tussen de één en vier negatieve beoordelingen is voldoende om ervoor te zorgen dat bijna 70% van de online consumenten een product niet aanschafft;
- Ongeveer 55% van de online consumenten vertrouwt specifiek op geplaatste beoordelingen als criterium;
- Online retailers worden met enige regelmaat met valse negatieve recensies aangevallen door hun eigen concurrenten;
- Er bestaan inmiddels groeperingen om valse recensies te laten schrijven en bijhouden;
- Valse beoordelingen kosten eigenaren van e-commerce platformen bijna 30% van de inkomsten

GERAPPORTEERDE VALSE BEOORDELINGEN 2016



Door Requitix vertrouwde beoordelingen kunnen enkel worden geplaatst na een voltooide transactie en binnen 30 dagen na de aankoop. De beoordeling wordt een integraal onderdeel van de blockchain en kan later niet worden gewijzigd. Dit biedt transparantie en dat is wat de klant van tegenwoordig eist.

Getuigenissen

Valse recensies eisen een financieel tol van de eigenaren van e-commerce pagina's. Daarnaast, eist het ook emotioneel zijn tol. Hieronder een aantal voorbeelden van organisaties en eigenaren die wij bijstaan:

Dienstverlener: *"het komt eigenlijk op het volgende neer: je besteedt een hoop tijd, energie en geld aan het opzetten van een online bedrijf dat ervoor zorgt dat je de rekeningen kunt betalen en eten op tafel hebt. Op het moment dat een concurrent jouw online reputatie aan wil tasten, doet hij dat door middel van valse recensie over jou en het bedrijf. Door de aantasting van de reputatie verkoopt zijn bedrijf beter. Dit geeft ongelooflijk veel stress, met name voor eigenaren van kleine e-commerce bedrijven."*

Dit blijft niet beperkt tot de e-commerce sector. Het gebeurt bij een hoop bedrijven namelijk dagelijks. Kortgeleden sprak een lid van het Requitix-team met een restauranteigenaar in Portland, Oregon. De eigenaar vertelde dat iemand valse recensies had geplaatst op hun Google-pagina. Dit zorgde voor een terugloop van de inkomsten van 25%. Ze deden er alles aan om te begrijpen wat er aan de hand was, tot ze erachter kwamen dat er valse recensies werden geschreven. Deze recensies werden geschreven door een concurrent aan de andere kant van de straat. Dit is een probleem waar miljoenen verkopers dagelijks tegen aanlopen en het is een Requitix om dit te stoppen.

Citaten van ondernemers:

"Dag in dag uit moet ik onze organisatie beschermen tegen valse recensies over ons. Het vergt veel tijd en het kost een hoop slaap en werkgelegenheid."

"Een ochtend werd ik wakker en vertelde een klant me dat hij een recensie had gelezen op 'SiteJabber'. Ik ben direct gaan kijken, heb de recensie gevonden en voelde me niet lekker worden. Het bezorgde me een hoop stress. Ik ben erachter gekomen dat het een specifieke concurrent was die foutieve berichtgevingen plaatste, verschrikkelijke verhalen. Het kostte me twee weken om hier overheen te komen."

"Onze site kwam uit het niets terecht op pagina's als TrustPilot, PissedConsumer, Scammed, SiteJabber, RipOffReport, et cetera, Het waren allemaal valse recensies, geplaatst door verschillende gebruikersnamen. Het klopte van geen kant. We wisten niet waar het vandaan kwam of wat we ermee moesten doen. We hadden hier nog geen ervaring mee, het maakte ons kapot. We hebben contact opgenomen met alle sites die deze recensies weergaven met het verzoek ze te verwijderen, maar dit weigerden ze. Het heeft ons kapotgemaakt."

Oplossing van Requitix

Tijdens de explosieve groei van e-commerce markt is er een viertal grote problemen aan het licht gekomen. Dezelfde vier punten zorgt ook voor problemen in de wereld van online dating en daarom hebben we ervoor gekozen om deze branche voor ons Proof-of-Concept te gebruiken. Requitix lost de problemen, voor ELKE handelaar, op door gebruik te maken van smart contracts op de blockchain.

1. **Terugboekingen:** Iedere eigenaar van een e-commerce website is bekend met de mogelijkheid van kopers om een terugboeking van een transactie via PayPal of creditcard door te voeren;
2. **Oplichting/fraude:** Dit wordt over de gehele e-commerce sector ervaren. Eigenaren van dating sites bevestigen ook dat het tegengaan van oplichting en fraude een van de dagelijkse taken betreft. Door gebruik te maken van de oplossing van Requitix wordt iedere gebruiker die zich op uw website registreert via onze smart contracts en database gevalideerd. Op die manier wordt tegengegaan dat oplichters en fraudeurs zich op uw website kunnen registreren. Met behulp van Requitix wordt het daadwerkelijk mogelijk om te voorkomen in plaats van genezen.
3. **Betrouwbare recensies:** Het opbouwen van vertrouwen is een lastige kwestie. Tussen iedere koper en verkoper moet een nieuwe vertrouwensrelatie opgebouwd worden. Fraudeurs maken misbruik van het feit dat er geen historische gegevens beschikbaar zijn. Op dit moment wordt het voor frauderende kopers en verkopers dus ook niet moeilijk gemaakt om hun gang te gaan. Enorme inspanningen en advertentiebudgetten zijn benodigd om het vertrouwen te creëren als een handelaar geen deel uitmaakt van een gecentraliseerde marktplaats. Het Requitix vertrouwenssysteem zorgt voor het benodigde vertrouwen.
4. **Duur en lang betalingsproces:** In de jaren dat wij werkzaam waren bij verschillende topbanken hebben we moeite gehad om de te nemen stappen tijdens een transactie te verminderen. Handelaren wisselen regelmatig tussen instanties om te proberen het aantal te betalen vergoedingen te verminderen. Echter, lopen ze over het algemeen tegen dezelfde problemen aan en moeten vergoedingen tussen de 2% en 6% of meer betalen. Door de verouderde banksystemen resulteerden uitbreidingen voor mobiele betalingen en "moderne oplossingen" in nog hogere vergoedingen. Dan is er nog het risico van een terugboeking en de bijkomende kosten. Dit kost over het algemeen meer dan 25\$ per gebeurtenis.

Vertrouwenssysteem

Requitix biedt voor haar klanten een gedecentraliseerd vertrouwenssysteem dat de gebrekkige niet-redundante methode, gebruikt door andere e-commerce leveranciers als eBay en Amazon waar koper- en verkoper recensies niet gedeeld worden, oplost. Requitix lost dit op door te profiteren van het gedecentraliseerde blockchainmodel en vertrouwen wint met iedere transactie, zonder terugboekingen en met 100% authentieke recensies.

Een perfecte integratie van mobiele betalingen, een digitale wallet, handelsplatformen, vertrouwde recensies, beveiliging tegen oplichters en fraudeurs.

1. **Gedeeld vertrouwen en erkenning:** Bij iedere transactie op Requitix wordt het tijdstip bijgehouden dat deze is verzonden en ontvangen, wallet adressen worden opgeslagen en verkoopcondities worden op de blockchain opgeslagen. Dit vormt de basis van het model op de blockchain van Ethereum dat Requitix ontwikkelt.
2. **Ethereum Blockchain:** De schoonheid van deze oplossing is dat klanten en verkopers samen geschillen kunnen beslechten, elkaar kunnen beoordelen en deze recensies over het gehele Ethereum-netwerk kunnen delen. Dit is de gedecentraliseerde omgeving en structuur waarop de moderne cryptovaluta is gebaseerd. In de naam van RQX is een gerespecteerd vertrouwenssysteem voor iedereen beschikbaar. Niet enkel op één site zoals Amazon, waar enkel lokale recensies voor en van eigen gebruikers inzichtelijk zijn, maar ook van anderen zoals bijvoorbeeld eBay.
3. **UI/UX-perfectie:** De gebruikersinterface en -ervaring in een mobiele applicatie of website bepaald voor een groot deel de kwaliteit en tot op zekere hoogte het vertrouwen. Wij herkennen dit beter dan bijna iedereen in deze branche. De bankapplicaties van vandaag de dag, en met name mobiele applicaties, zijn niet gebruiksvriendelijk. Requitix onderscheidt zich hier op verschillende manieren van en is toonaangevend op het gebied van kwaliteit.
4. **Geavanceerde analyses:** Requitix biedt bescherming tegen oplichters en fraudeurs door gebruik te maken van kwalitatief hoogstaande oplossingen voor het pre screenen van gebruikers, dat voorafgaand aan een transactie gebeurt. Hierdoor worden bedreigingen al voorkomen voordat ze zich voor kunnen doen.

Overzicht tokentoewijzing



Publieke verkoop (51%)

Tijdens de voorverkoop en publieke verkoop wordt 51% van alle tokens gedistribueerd. De opbrengsten worden geblokkeerd en maandelijks gedeeltelijk opgenomen of worden (indien nodig) verhandeld om de uitgaven voor minimaal twee jaar te dekken.

Premies (2%)

Onze naamsbekendheid moet groeien door de verschillende premie campagnes. Er is 2% van alle tokens gereserveerd om Requitix bekend te maken via sociale mediaplatformen als Bitcointalk, Facebook, Twitter, blogartikelen, persberichten, et cetera.

Samenwerkingsverbanden en adviseurs (10%)

Van alle tokens wordt 10% beschikbaar gesteld voor partners en het opzetten van eventuele samenwerkingsverbanden.

Requitix team (21%)

Het team van Requitix houdt zelf 21% van de tokens. Gedeeltelijk wordt dit overgedragen aan de huidige teamleden, maar dit wordt ook gebruikt om bijvoorbeeld ontwikkelaars mee te bekostigen.

Gereserveerd voor toekomstige belanghebbenden (16%)

Om superieur talent aan te trekken (marktdominantie) en om te voorzien in eventuele toekomstige kapitaalbehoeften wordt 16% van de tokens voor toekomstige belanghebbenden

gereserveerd. Deze beslissing is gemaakt op basis van onderzoek naar verschillende andere projecten en eigen veldervaring. Dit gereserveerde kapitaal wordt door middel van smart contracts voor 12 maanden vastgezet. Daarna wordt het enkel gebruikt wanneer er noodzakelijke kosten gemaakt moeten worden of er kansen ontstaan om de organisatie uit te breiden. Deze reserves kunnen ook gebruikt worden voor het aangaan van strategische samenwerkingsverbanden die van belang zijn voor de adoptie van het platform.

Strategie en marketing

Strategie

Om het Requitix-gebruik en de acceptatie na het Proof-of-Concept te versnellen, zullen we gebruik maken van onze bestaande gevestigde en winstgevende aanwezigheid in de industrie. Dit zal worden opgevolgd door uitbreiding naar de bredere online retail- en servicebetalingsmarkten, zoals hierboven staat beschreven.

Gefaseerde aanpak:

Fase 1. Adopteren en distribueren van Requitix onder haar reeds bewezen en winstgevende aanwezigheid in de e-commerce industrie, bij onder andere de bestaande samenwerkingsverbanden met Boonex.com, AdvanDate.com, WPAuctionSoftware.com, PassionsNetwork.com, NicheAdNetwork en anderen. Deze marktpenetratie zal RQX tentoonstellen aan meer dan 400.000 unieke e-commerce websites.

Eén van de grootste voordelen dat Requitix biedt, is de waarde voor verkopers in de vorm van lagere kosten, geen terugboekingen, beveiligings tegen oplichters en fraudeurs en een minder beperkingen en verbeterde cashflow.

Het betalingsplatform is direct in bestaande e-commerce software ingebouwd en gelicenseerd. Honderdduizenden gebruikers zullen producten en diensten van duizenden bestaande e-commerce websites kunnen kopen met behulp van de RQX-tokens. Dit toont aan welke financiële waarde RQX vandaag de dag al heeft.

Deze waarde geeft vertrouwen en daarom hebben we tokens beschikbaar tijdens de voorverkoop en publieke verkoop. De opbrengsten vanuit de publieke verkoop zullen worden gebruikt voor de ontwikkeling van de mobiele applicatie en daarmee een versnelling opleveren voor de acceptatie van RQX en daarmee ook de toekomstige waarde.

Fase 2. Integratie van oplichter/fraudeur API en analyse integratie:

- a) De smart contracts worden zo gebouwd dat ze met onze bestaande server (Node) kunnen communiceren om veel meer dan alleen de recensies te kunnen afhandelen. De volgende informatie wordt volledig bijgehouden en opgeslagen:
 - i. IP-adressen
 - ii. Gebruikersnamen
 - iii. E-mailadressen
 - iv. Foto
 - v. Profielteksten

En dit alles wordt uiteengezet in het smart contract, waarmee alle voordelen voor zowel consumenten als verkopers worden benadrukt. Nogmaals, vertrouwen scheppen voor de gehele Requitix-oplossing.

Fase 3. Bredere adoptie in de markt:

- a) Met miljoenen abonnees op duizenden websites die al bekend zijn met Requitix moet sociale media ervoor zorgen dat een groter publiek bekend raakt met Requitix. Hierdoor wordt de acceptatie vergroot en raken meer partijen bekend met ons product.
- b) Uitbreiding van het merk en de oplossing die Requitix levert. Alleen handelaren die betalingen accepteren via Requitix zullen gegarandeerd betrouwbaar zijn door het gedecentraliseerde reputatie- en vertrouwenssysteem dat Requitix levert.
- c) Uitbreiding door de traditionele methoden van handelssystemen aan te pakken. Het plan is om deze ouderwetse omgeving te penetreren. Dit willen we doen met samenwerkingsverbanden met partijen die al gebruik maken van recentere apparatuur en modellen.

Marketing

In de twintig jaar ervaring die we hebben opgebouwd, hebben we geleerd dat marketingbudgetten een organisatie kunnen maken of breken. Om het bereik van de boodschap te maximaliseren, is het van het grootste belang om het marketingproces zorgvuldig te monitoren en beheren en op de resultaten hiervan in te spelen.

Ons marketingteam heeft een strategie ontwikkeld die ervoor zorgt dat onze berichtgeving op een waardevolle en vertrouwelijke manier wordt overgebracht via verschillende sociale media en branchekanalen. Dit moet ervoor zorgen dat het grote publiek bekend raakt met ons product en er daadwerkelijk gebruik van gaat maken.

Dankzij onze investeringen in premies en de andere virale marketingprogramma's moet het vertrouwen in Requitix dusdanig zijn gegroeid dat wij het geprefereerde platform van verkopers in de e-commerce industrie zijn.

Waarom Ethereum?

Herkenning, momentum en de doorgevoerde en door te voeren uitbreidingen van Ethereum worden aangetoond door een market cap van \$27 biljoen en dagelijks een gemiddelde van meer dan \$500 miljoen dat op de verschillende exchanges wordt verhandeld. Ethereum haar groeiverwachtingen worden constant overtroffen en zelfs bescheiden prognoses plaatsen het product ver boven ieder vergelijkbaar product dat vandaag de dag beschikbaar is.

Door gebruik te maken van Ethereum als platform kunnen we door de ervaring die zij al hebben opgebouwd met smart contracts op de blockchain de stabiliteit zo goed mogelijk waarborgen. Tevens, zorgen we op deze manier voor transparantie in de gehele levenscyclus van de transacties. Dit is het voornaamste voordeel van Ethereum ten onzichte van anderen.

Het gedecentraliseerde model van het Ethereum-protocol biedt volledige beschikbaarheid en elimineert bijna alle traditionele risico's waar andere verkoopsystemen vatbaar voor zijn. Hier moet gedacht worden aan achterdeuren, beveiligingslekken, DDoS aanvallen, et cetera. Ieder lek in de beveiliging resulteert in een niet goed te maken schade aan het product.

Publieke verkoop

De publieke verkoop en het versturen van de aangeschafte tokens wordt afgehandeld door de smart contracts op het network van Ethereum (ETH). Deelnemers die een bijdrage willen leveren aan de ontwikkeling van het project van Requitix kunnen dat doen door Ethereum-tokens te sturen naar het daarvoor bedoelde adres dat op de requitix.io website wordt weergegeven.

De Requitix-tokens kunnen tijdens de publieke verkoop worden aangeschaft tegen het tarief van 1 ETH voor 1.200 RQX-tokens. **Notitie:** tijdens de gelimiteerde voorverkoop kunnen er 2.000 RQX-tokens per 1 ETH worden aangeschaft. Van de beschikbare bonussen en premies wordt verwacht dat ze de voortgang van de voorverkoop en publieke verkoop ten goede komen.

Requitix biedt ook de mogelijkheid tot een privé verkoop voor de voorverkoop begint. Voor meer informatie kunt u contact met ons opnemen via contact@requitix.io.

Regels:

- De geaccepteerde valuta tijdens de publieke verkoop is Ethereum (ETH);
- De in dit document benoemde bedragen en aantallen kunnen vooraf nog worden gewijzigd;
- De gehele verkooperperiode neemt 46 dagen in beslag, tenzij de hard cap eerder wordt bereikt;
- Wanneer voor het einde van de 46 dagen de hard cap wordt bereikt, wordt er een additionele 72 uur beschikbaar gesteld om voor diegenen die net te laat worden alsnog mee te doen;
- Na de aankoop van de RQX-tokens worden deze door middel van ons smart contract direct aan de koper overhandigd. Hiermee wordt voorkomen dat er additionele honoraria of kosten van een escrow-service betaald moeten worden

Distributie van de tokens

Aantal RQX per ETH In de voorverkoop	2.000 RQX
Aantal RQX per ETH in de publieke verkoop	1.200 RQX
Soft cap	3.000 ETH
Hard cap	50.000 ETH
Maximale hoeveelheid RQX-tokens	60.000.000 RQX
Aantal RQX-tokens voor het team	21%
Aantal RQX-tokens voor de premies	2%
Aantal RQX voor partners en adviseurs	10%
Aantal RQX voor toekomstige belanghebbenden	16%
Aantal RQX beschikbaar tijdens de publieke verkoop	51%
Datum dat de voorverkoop begint	20-02-2018
Datum dat de voorverkoop eindigt	28-02-2018
Datum dat de publieke verkoop begint	01-03-2018
Datum dat de publieke verkoop eindigt	31-03-2018 Of wanneer hard cap is bereikt
Additionele periode wanneer hard cap is bereikt	72 uur

Premieprogramma's

Sociale media

Twitter

Voor iedere tweet of retweet, waarin gesproken wordt over Requitix, ontvang je:

- 200 RQX wanneer je meer dan 100 volgers hebt;
- 450 RQX wanneer je tot 1000 volgers hebt;
- 600 RQX wanneer je 1000 of meer volgers hebt

Facebook

- 150 RQX voor het leuk vinden van een bericht;
- 150 RQX voor commentaren bestaande uit meer dan 40 karakters;
- 250 RQX voor het publiekelijk plaatsen van een bericht

Google Plus

- 150 RQX voor het leuk vinden van een bericht;
- 150 RQX voor commentaren bestaande uit meer dan 40 karakters;
- 250 RQX voor het publiekelijk plaatsen van een bericht

Bloggen

Bekende bloggers die geïnteresseerd zijn in het verdienen van RQX-tokens worden aangemoedigd om zich aan te melden voor de blogpremie. Plaats een bericht in een door jou te bepalen taal waarin minimaal één keer de link naar www.requitix.io vermeld wordt en bestaat uit minimaal 1500 karakters en je ontvangt van ons 800 RQX-tokens.

Het bericht mag geschreven worden op een blog, maar ook op een persoonlijke pagina zoals Facebook of LinkedIn. Alle bloggers moeten worden goedgekeurd door het team van Requitix. Neem als je wilt starten dus contact met ons op.

BitCoinTalk

Maak gebruik van de door ons geleverde handtekening en schrijf minimaal 10 gerelateerde berichten per week. Hiermee ontvang je van ons 450 RQX-tokens.

Regels:

Spammen wordt niet getolereerd. Van iedereen die zich hier schuldig aan maakt, wordt zonder dat de RQX-tokens worden uitgekeerd het profiel verwijderd.

Alle premies worden binnen 30 dagen na de publieke verkoop uitgekeerd. Om aan één van de premieprogramma's deel te kunnen nemen, dien je in het bezit te zijn van een wallet die om kan gaan met ERC20 tokens. Om in aanmerking te komen voor een premie dien je op voorhand contact met ons te hebben opgenomen. Zonder goedkeuring uitgevoerd werk wordt niet beloond.

Verwijzingen

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

Up-to-date waarde van Ethereum - <https://etherbase.org/>

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

Voorwaarden voor ontwikkelaars - <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 artikel - <http://www.zerohedge.com/news/2017-05-31/ethereum-forecast-surpass-bitcoin-2018>

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

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

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

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

Mobiele betalingen (wereldwijd): <https://www.statista.com/statistics/226530/mobile-payment-transaction-volume-forecast/>

Mobiele wallet is slechts een vervangmiddel: <http://www.pymnts.com/mobile-wallet-adoption-2017/>

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

US Census Bureau e-commerce gegevens: https://www.census.gov/retail/mrts/www/data/pdf/ec_current.pdf

Benadering Omnichannel: <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>

E-commerce over de grens: <https://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2016/01/20/global-e-commerce-becoming-the-great-equalizer/#5db6f6345773>

Traditionele betalingsmethoden: <http://blog.unibulmerchantservices.com/submission-clearing-and-settlement-of-credit-card-transactions/>

Standaard ERC20 token: <https://themerkle.com/what-is-the-erc20-ethereum-token-standard/>