Profile Utility Token (PUT)

Blockchain Based Profiling

Robin8

Nov 11, 2017

**초록(Abstract)**

오늘날, 전 세계는 거짓 정보의 확산이라는 거대한 파도를 맞이하고 있습니다. 광고주들은 이전까지 볼 수 없었던 막대한 양의 거짓 정보에 직면하고 있습니다. 소비자들은 그 어느때보다도 가짜 뉴스에 취약하며, 제삼자에 의해 고유한 개인정보가 유출되는 것에도 무방비로 노출되어 있습니다. 컨텐츠 창작자들은 그들의 저작권이나 지적재산권에 대한 통제를 잃어버렸습니다.

Robin8은 빅데이터와 AI로 구동되는 소비자 분석 및 소셜 마케팅 플랫폼이며, 미디어로써의 개인에 초점을 맞춘 새로운 광고 채널을 제공합니다. Robin8은 더 나은 광고 ROI를 달성하기 위하여 브랜드를 분석하고, 순위를 매기고, 사람들과 매치하기 위한 머신러닝을 수행합니다. 또한, 추적, 투명성, 제삼자 디지털 광고 검증, 소셜 미디어 및 전자상거래 측정, 그리고 데이터 관리를 위한 자동화된 시스템을 제공합니다. Robin8의 프로그래매틱 플랫폼은 완전한 자동화와 스케일을 제시합니다.

광고 산업에서의 주된 과제는 거짓 정보, 온라인 사기, 그리고 정확한 마케팅입니다. 컨텐츠 창작자와 인플루언서의 경우, 자신들의 창작물, 이미지, 비디오에 대한 지적재산권이나 저작권이 적절한 보상이나 허가 없이 사용되는 것을 걱정합니다. 소비자들의 경우, 미국 대통령 선거에서 페이스북이 러시아 기업과 가짜 러시아 계정에서 10만 달러 이상의 돈을 받고 광고를 개재해 준 것과 같은, 전례 없는 수준의 가짜 뉴스에 직면해 있습니다. 추가로 소셜 미디어 플랫폼들은 소비자의 동의 없이 이들의 개인정보를 활용하고 있습니다.

개인 프로필(개인정보를 취합하여 분석하는 것)과 통제할 수 없는 수준의 개인정보들은 대단히 수익성이 좋은 사업이 되었습니다. 기술 기반 회사, 신용 평가사, 광고주, 발행인과 공공기관 등에서 사용되는 개인 프로필 정보는 광고 교환업자, 프로필 제공업자, 대상 세분화 및 데이터 관리 플랫폼을 통해 급격히 확산되었습니다. 항상 소비자는 이러한 거래에서 제외되어 왔으며, 통제나 접근할 수 없었으며, 또한 자신의 정보를 통해 돈을 벌 수 있는 기회를 차단당했습니다. 이러한 상황은 최근 들어 더욱 나빠졌으며, EU규제 당국은 구글, 위챗, 페이스북과 같은 거대한 소셜 네트워크에서 개인 프로필을 남용하는 것을 규제하고 있습니다.

이 거대한 파도에 대한 대응책은 블록체인에 기반한, 분산화되고 투명한 프로필 관리 시스템입니다. 그 첫번째 요소는 Robin8 소셜 프로필(특정 개인에 대한 데이터 기록)이고, 이는 프로필에 대한 접근과 사용을 측정하는 원장 시스템 내 구축된 모바일 앱을 의미합니다. 동시에 이는 사용자가 거짓 정보를 구입할 필요가 없는 탈중앙화된 원장을 제공하여 광고주들에게 신뢰와 투명성을 제공하고, 그들의 가장 큰 도전 과제를 해결할 수 있습니다.

Robin8의 블록체인 시장과 생태계 안에서, 구매자가 데이터에 대한 접근을 원할 때에는 Robin8 코인을 구매하여 데이터 소유자(소비자, 인플루언서, 컨텐츠 창작자)에게 지불합니다. 마찬가지로, 만약 광고주가 컨텐츠를 구매하고자 하거나 또는 사람들이 그들의 컨텐츠를 보기를 원한다면, 광고주는 Robin8 코인을 컨텐츠 창작자에게 지불하거나 또는 사람들에게 그들의 컨텐츠를 보거나 공유하도록 지불할 수 있습니다. 소비자가 프리미엄 컨텐츠를 소비하고 싶을 때에도 같은 규칙이 적용되는데, 소비자는 Robin8 코인을 구매하여 컨텐츠 창작자에게 지불하여야 합니다. Robin8 시장의 공급자 측면에서는, 코인을 수령한 사람은 코인을 현금과 교환하거나 또는 미래 사용을 위해 보관할 수 있습니다.

Robin8은 분산형 프로필 교환을 위한 토큰 PUT(Profile Utility Token)을 소개합니다. 이는 소비자들이 자신의 프로필 데이터를 보호하는 동시에 직접 책임지고 자신의 프로필 데이터에 대해 보상을 받을 수 있도록 합니다. PUT은 광고주, 발행인, 창작자, 회사와 다른 소비자를 연결하고 공통 프로필 태그로 표시합니다. 이는 개인이 직접 자신의 프로필을 고유한 목적에 따라 통제할 수 있도록 합니다. 또한, 어떤 개인이 컨텐츠를 보거나, 클릭하거나, 또는 공유한다면, 우리는 그 개인이 누구인지, 또한 그 개인과 연관된 프로필은 무엇이 있는지 정확하게 파악할 수 있습니다. 광고업계와 같은 산업에서는, 이러한 기능을 통해 광고업계가 가진 문제들, 예를 들어 위조, 사생활 침해, 광고 남용 등과 관련된 사회적, 경제적 비용을 제거할 수 있습니다. 소셜 미디어와 인플루언서 마케팅에서부터 시작하여, PUT는 모든 이해관계자에게 적절한 보상을 제공하고 또 보호할 수 있는 결제 시스템입니다. 소셜 미디어의 세계에서, 소비자는 소규모 인플루언서가 될 수 있고, 인플루언서의 팔로어나 또는 최종 소비자가 될 수 있습니다. PUT는 국경, 문화, 그리고 언어까지 넘나드는 보편적인 표준이 될 수 있습니다. 우리는 PUT와 유관 기술들이 소비자의 개인정보를 보호하고, 소비자의 프로필 데이터에 대한 통제 권한을 본래 소유자인 소비자에게 되돌려 줄 수 있을 뿐만 아니라, 소비자의 프로필, 관심, 사회적 영향력을 관리하고 상업화하는 중요한 문제를 해결할 수 있다고 믿습니다.

Table of Contents

[1. 가치 제안 6](#_Toc499457349)

[2. 소개 6](#_Toc499457350)

[2.1 개인 프로필은 특성인가, 상품인가, 아니면 시장인가? 7](#_Toc499457351)

[2.2 개인 프로필 시장 8](#_Toc499457352)

[3. 새로운 거래 : 블록체인을 기반으로 한 프로필 중심 경제 11](#_Toc499457353)

[3.1 프로필 활용도 지표 11](#_Toc499457354)

[3.2 토큰 기술 13](#_Toc499457355)

[3.3 인플루언서 결제에 사용되는 토큰 14](#_Toc499457356)

[3.4 사용자 어플리케이션을 위한 토큰 15](#_Toc499457357)

[3.5 향후 계획 16](#_Toc499457358)

[4. 경영 환경 18](#_Toc499457359)

[4.1 경쟁사 18](#_Toc499457360)

[AdMaster 18](#_Toc499457361)

[Miaozhen (秒针) 18](#_Toc499457362)

[NewRank (新榜) 18](#_Toc499457363)

[기타 KOL 에이전시 18](#_Toc499457364)

[Facebook 18](#_Toc499457365)

[4.2 PUT 경제 모델 19](#_Toc499457366)

[4.3 PUT 개요 19](#_Toc499457367)

[4.4 PUT 토큰 생성 20](#_Toc499457368)

[4.5 사용자 지갑 21](#_Toc499457369)

[4.6 브랜드 지갑 21](#_Toc499457370)

[4.7 주요 임원진 22](#_Toc499457371)

[5. 토큰 발행 22](#_Toc499457372)

[5.1 토큰 발행 요약 22](#_Toc499457373)

[5.2 토큰 배분 23](#_Toc499457374)

[5.3 사용자 기여 기금 23](#_Toc499457375)

[5.4 예산 배분 24](#_Toc499457376)

[6 PUT FAQs 24](#_Toc499457377)

[PUT는 무엇을 의미하고 어디에 사용되나요? 24](#_Toc499457378)

[PUT은 무엇을 대표하나요? 24](#_Toc499457379)

[얼만큼 조달하나요? 토큰의 시가 총액은 얼마인가요? 추가적인 배분이 있을 예정인가요? 25](#_Toc499457380)

[크라우드 펀딩에서는 어떤 암호화폐로 지불할 수 있나요? 25](#_Toc499457381)

[크라우드 펀딩은 언제인가요? 25](#_Toc499457382)

[PUT의 가격은 얼마인가요? 25](#_Toc499457383)

[토큰 발행을 통해 발생한 수익은 어떻게 사용되나요? 25](#_Toc499457384)

[Robin8은 이더리움을 어떻게 보관하나요? 25](#_Toc499457385)

[PUT 토큰은 사용 가능한가요? 25](#_Toc499457386)

# 1. 가치 제안

우리는 PUT를 검색 엔진과 모바일 앱에 기반한, 안전한 우선동의방식 프로필 시스템 내 토큰 교환으로 제안합니다. PUT 시스템은 다음 사항을 제공합니다.

* 소비자에게는 프로필을 공유하고 컨텐츠를 향유하고, 연관도나 성과를 높이거나 토큰을 사용하는 모든 영역에서 높은 수준의 개인정보 보호를 제공함.
* PUT는 사용자에게 자기 자신의 개인정보에 대한 통제권을 제공함.
* 인플루언서에게는 높은 수익과 더 나은 피드백, 그리고 영향력을 온전히 확대할 수 있는 능력을 제공함.
* 광고주에게는 신뢰할 수 있는 소비자 접근 및 대응, 적은 위조 정보, 그리고 더 나은 데이터 분석을 제공함.

PUT 시스템은 소셜 미디어 어플리케이션에 최초로 적용될 것입니다.

# 2. 소개

인터넷이 탄생하기 이전, 개인정보는 매우 천천히 발생하고 또 격리되어 있었으며, 대부분 수기로 보관되었습니다. 소셜 데이터는 학교 졸업 앨범이나 편지, 일기와 같은 곳에서 친구나 가족에 의해 제한적으로 공유되었습니다. 재무 기록은 은행에서 별도로 관리되었으며, 정보 접근이 엄격히 제한되는 집중정보시설에만 보고되었습니다. 건강 기록은 대부분 수기였으며 여러 의료시설에 분산되어 있었습니다.

지난 20년간, 두가지 주요 트렌드는 개인정보와 분석에 대한 모든 것을 바꿔 놓았습니다. 우선, 인터넷은 사실상 모든 사람들과 온라인 상에서 의사소통하는 것을 가능하게 만들었습니다. 이메일과 메시지 서비스의 등장으로 정보의 규모, 범위, 그리고 가용성을 확산시키는 개인정보 저장공간이 생겨났습니다. 이러한 새로운 데이터의 흐름은 이 데이터의 가치를 수집하고 상업화하는데 초점을 맞춘 수십개의 새로운 기업을 탄생시켰습니다. 개인정보는 한정된 범위에서 시작하여 점차 악용될 소지가 많은 방대한 양의 데이터로 이어졌습니다. 개인은 그 결과와 피해에 대한 명확한 이해도 없는 채로 그들의 정보에 대한 인지와 통제를 잃었습니다. 이는 아직까진 대다수의 소비자들에게 작은 문제로 받아들여질 수 있지만, 데이터에 대한 가치와 잠재적 통제에 대한 인식이 높아질수록 더 많은 소비자가 이에 관심을 가질 것입니다.

다음으로 중요한 트렌드는 페이스북이나 위챗과 같은 소셜 미디어의 등장입니다. 갑작스럽게 개인정보는 매우 손쉽게 공유되고 복사될 수 있는 방식으로 전세계 인터넷에 더해지기 시작하였습니다. 개인정보는 점차 데이터의 바다속으로 퍼져나가고 있는데, 매우 폭넓게 사용되면서도 통제되지 않고 있습니다. 페이스북과 구글 같은 큰 소셜 기업들은 불투명한 통제와 상업적인 의도를 지닌, 개인정보의 중심지가 되었습니다.

이제, 모든 소비자들은 자신의 데이터와 개인정보를 통제하여야 합니다. 하지만, 이렇게 연결된, 검색하고 공유되는 세상 속에서 이것은 어떻게 가능할까요? 어떤 이익이 있으며, 누가 이익을 얻어야 할까요?

PUT의 초기 사용 사례는 소셜 광고입니다. 애드테크(Advertising technology)는 광고와 타겟 소비자를 연결할 수 있는 보다 효율적이고 투명한 시장을 약속하였습니다. 디지털 기술은 메시지가 목적한 소비자에게 도달하는지 확인할 수 있도록 광고주와 타겟 시장간 거래의 흐름을 추적하는 것을 용이하게 하여야 합니다. 기술력과 소셜 미디어의 파급력을 감안할 때, 애드테크는 “신뢰할 수 있는 인플루언서와 즉각적인 유통을 통하여 마케터를 그들의 고객과 가까워질 수 있도록” 하여야 합니다. 데이터는 “대상을 정확히 파악하고, 가치를 결정하며, 즉시 정확한 메시지를 전달”하는데 사용되어야 합니다. 즉, 소비자의 소셜 네트워크는 적절하게 평가되어야 합니다.

지난 20년간 발전해온 애드테크 생태계는 다양한 중개인과 복잡함을 지니고 있습니다. 또한 애드테크는 발행인, 인플루언서, 광고주, 그리고 소비자들과 관련된 수많은 문제를 야기하였습니다. 소비자는 그들의 사생활을 침해당하고, 네트워크 상의 신뢰와 투명성, 그리고 사기와 관련된 문제를 마주하였습니다. 발행인은 거짓 정보가 급증함에 따라 수십억달러의 손실을 입었습니다. 그리고 광고주는 부실한 보고와 타게팅에 직면하였습니다. 좋은 해결 방안은 분명히 필요합니다.

본 백서에서는 발행인, 광고주, 인플루언서 및 소비자를 위한 투명하고 효율적인 블록체인 기반 시장을 창출하고, 광고나 인터넷 콘텐츠의 핵심 동인인 신뢰할 수 있는 사용자 프로필의 정확한 가치를 산출하고 보상하는 방안을 제시합니다.

## 2.1 개인 프로필은 특성인가, 상품인가, 아니면 시장인가?

역사를 통해 보더라도, 개인 프로필은 광고 가치를 이해하는데 중요한 요소로 사용되어 왔으며, 관심의 수준을 행동으로 옮길 수 있는 열망으로 부추기곤 하였습니다. 가장 오래된 형태의 광고는 고대 이집트, 중국, 아프리카, 그리고 중세 유럽까지 올라갑니다. 인쇄물 광고는 19세기 인쇄물의 발전과 더불어 널리 확장되었습니다. 역사적으로 대상의 상대적 동질성을 고려할 때, 개인 프로필은 나이, 성별, 그리고 소득과 같은 범주로 폭넓게 통합할 수 있었습니다. 또한 대중 매체는 상대적으로 적은 매스컴이 있었기 때문에 우위를 점할 수 있었습니다. 라디오와 텔레비전과 같은 새로운 미디어가 등장했음에도 불구하고, 광고주, 발행인, 그리고 소비자의 시장은 상대적으로 간단한 형태로 유지되었습니다.

인터넷의 등장은 더 큰 투명성과 더 나은 정보를 통한 새로운 수준의 광고 기술을 창조하였습니다. 그리고 이 핵심적인 요소들은 사용자 프로필의 효율성과 그들의 가치를 획기적으로 증진시킬 수 있는 잠재력을 가지고 있었습니다. 다소 직관적이지 않지만, 유기적으로 개발된 단순한 복잡성은 정반대의 결과를 가져옵니다. 이 시스템은 전체 예상 편익을 창출하지 않았으며, 부정적인 외부 효과를 발생시켰습니다. 프로필을 관리할 수 없었던 것입니다. 우리는 이러한 현상을 개인정보의 확산과 인터넷 상의 여러 범주에 속하는 사이트에서 개인정보가 보관되는 것으로 정의합니다.

광고와 마케팅 생태계는 점점 더 복잡해지고 있으며, 다양한 참여자가 직간접적으로 이익을 취하고 있습니다. 이러한 생태계 내 복잡성은 디지털 마케팅과 광고팀의 임무에 들어가는 비용과 난이도를 더욱 가중시키고 있습니다. 전자상거래의 등장과 선택의 확산은 고객 여정이라는 새로운 도전 과제를 초래하였습니다. 브랜드 인지도와 판매를 촉진하기 위한 마케터들의 전통적인 고민과 더불어, 그들은 소비자가 실제로 구매하기 전 어떤 일이 일어나는지 이해하여야 합니다. 그리고 이는 고객은 브랜드를 선택하기에 앞서 어떤 움직임을 보이는가를 이해하기 위하여, 개인 프로필을 더욱 더 중요한 것으로 만듭니다.

## 2.2 개인 프로필 시장

소셜 미디어 이전, 광고와 마케팅의 순환은 비교적 간단하였습니다. 브랜드 마케터는 타겟 고객에게 소비될 수 있도록 인쇄물이나 비디오 채널에 선보일 광고나 컨텐츠를 발행하였습니다. 고객 프로필이나 구매자군은 통계조사나 포커스 그룹과 같은 전통적인 조사 방법으로 제한되어 있었습니다. 인터넷과 소셜 미디어는 이를 바꾸었습니다. 이제 소비자들은 그들의 소셜 네트워크에서 컨텐츠를 창조하고, 홈페이지나 다른 디지털 세상에서 제품과 관련된 의견을 쏟아냅니다. 소비자들이 만들어내는 컨텐츠를 잡는 기업만이 소비자를 분석하고 광고주나 다른 프로필 정보 구매자들에게 팔릴 수 있는 정보를 추출할 수 있습니다. 소비자는 대게 분석되는 개인정보가 무엇인지, 양은 얼마나 되는지, 그리고 그 가치는 얼마나 되는지 알지 못합니다. 소비자들은 거의 대부분 보상받지 못하고, 어떠한 알림도 없이 사생활이 침해당하곤 합니다. 소비자들은 자신들의 컨텐츠나 데이터, 사생활에 대한 통제를 잃어버리고 잠재적인 범죄 위험에 노출됩니다.

현재 브랜드 광고를 준비하고 있는 마케터들은 광고와 최종 사용자 사이에 존재하는 수많은 중개자들을 고려하여야 합니다. 에이전시, 거래 데스크, 수요 측면 플랫폼, PC 및 모바일 네트워크 중개, 수익 최적화, 풍부한 미디어 공급업체 및 제휴 서비스는 종종 창의적이어야 할 광고 예산의 대부분을 소비한다. 또한 이들 에이전시는 일반적으로 패키징 브랜드 캠페인을 제공하는데 이는 거짓 정보를 제거하고 타겟 선별 가능성을 높이고, 광고 캠페인의 결정력을 높이기 위하여 데이터 통합 업체, 데이터 관리 플랫폼, 데이터 제공자, 분석, 관리 및 검증 서비스를 사용하는 것을 포함합니다. 이러한 요소들은 모두 브랜드 광고 캠페인에 대한 관리 비용을 높이게 됩니다.

광고주들은 거짓 정보에 직면하고 있습니다. 반면, 소비자들은 소비자를 속여 랜섬웨어와 같은 악성 코드를 다운로드 받게 하는 등의 악성 광고를 보고 있습니다. 이런 악성 광고는 또한 금융 정보를 훔칠 수 있는 가짜 도메인에 방문하도록 유도하기도 합니다. 2015년 IAB(Interactive Advertising Bureau)가 주관하고 EY에서 실시한 조사에 따르면, 사기는 총 미화 830억 달러 규모의 손실을 발생시켰습니다. 사기에는 거짓 정보(클릭 유도, 거짓 사용자 등), 컨텐츠 부정 사용(잘못된 타게팅이나 거짓 사용자로 인한 컨텐츠 개제 오류), 그리고 악성 광고(악성 코드 방지를 위한 손실) 등이 있습니다.

더 나은 개인정보 분석을 위해서는 거짓 사용자나 클릭 유도(실제 사용자 인증을 통한 검증)를 식별할 수 있어야 하고, 또한 마케터가 사용자에 대한 적합성을 이해할 수 있도록 지원하여 컨텐츠 부정 사용이나 악성 광고를 줄일 수 있어야 합니다.

이러한 광고주들의 도전은 구글과 페이스북, 중국의 경우에는 위챗으로 인하여 지난 몇 년간 악화되어 왔으며, 더욱 더 많은 광고 비용을 지불해 오고 있습니다. 구글, 페이스북 그리고 위챗은 광고주, 인플루언서, 팔로워, 그리고 최종 사용자 등 지배적인 소셜 미디어 플랫폼의 통제 아래 있지 않지만 그들의 네트워크를 활용해야 하는 그 모든 이해관계자들과 비교할 때, 비용 측면에서 더 큰 시장 지배력을 가지고 있습니다.

이러한 플랫폼의 광고주들 또한 심각한 어려움에 직면하고 있습니다. 주요 소셜 미디어 플랫폼의 단순한 규모 만으로는 각 플랫폼에서 진행되는 광고 캠페인의 효율성을 온전히 평가하기 어렵습니다. 특히 이런 플랫폼을 평가할 수 있는 분석 툴의 대부분이 플랫폼에서 제공되는 까닭으로, 주인-대리인 문제가 발생합니다. 일부 광고주는 폐쇄형 네트워크에서 발생하는 트래픽은 큰 문제가 아니라고 평가합니다. 일부는 심지어 제삼자 분석에 근거하여 이런 트래픽의 대부분이 광고주에게 가치가 없다고 판단합니다. 여기에는 광고 캠페인의 결정력을 판단하거나 또는 고객 여정을 이해하는데 추가적인 과제가 있습니다.

폐쇄형 네트워크를 확장하고 트래픽과 데이터를 통해 시장 지배력을 확장하기 위하여, 대형 플랫폼은 발행인 도메인에서 소비자로부터 직접 유도하는 대신 여러 형태의 컨텐츠 채널을 제공하고 더 나은 배치와 더 빠르고 안정적인 사용자 경험을 제공합니다. 이 모든 것은 소비자들이 그들의 프로필에 대한 통제를 회복하고 광고주들은 투명성과 선택, 그리고 신뢰를 돌려받아야 할 필요성을 말하고 있습니다.

또한 발행인 산업은 존재를 위협받고 있습니다. 기존 발행인들(Hearst, Times Mirror, the Washington Post et al 등)은 몇 년간 수익 감소를 겪고 있습니다. 발행인과 대형 인플루언서들(일반적으로 유명인을 의미함)은 인터넷에 적합한 컨텐츠를 생산해야 한다는 압박을 받아왔습니다. 이들은 결국 긴 형식의 기사, 조사 저널리즘, 그리고 국외 뉴스를 짧게 잘라 컨텐츠를 만들었으며, “제목 낚시질”이라는 매우 아쉬운 사회적인 비용을 발생시켰습니다. 비록 이런 “낚시질”이 개인 프로필에 직접적인 영향을 받지 않았지만, 비용과 관련된 논란은 마케팅 예산을 흡수하고 효과적인 광고를 방해하는 요소라고 볼 수 있습니다. 이 잘못된 역학관계는 산업 전반에 알려져 있습니다. 마케팅 예산은 점차 증가하고, 발행인의 수익은 멈춰있거나 감소하고 있으며, 독자들은 점차 소셜 미디어나 다른 뉴스매체로 이동하고 있습니다. 이는 새로운 기술에 기반한, 단순화되고 보다 효율적인 경제 시스템을 통해 개선되어야 할 심각한 시장 비효율성을 나타냅니다.



Figure 1. Ad Revenue for Google vs Facebook vs Others

# 3. 새로운 거래 : 블록체인을 기반으로 한 프로필 중심 경제

개인정보의 남용과 광고주, 발행인, 그리고 소비자에 대한 가시성 결여는 현행 디지털 소셜 생태계의 단순화를 불가피하게 만들고 있습니다. 현재 추세는 구글이나 페이스북, 위챗과 같은 거대 기업이 대부분의 정보와 스스로 수익을 통제할 여력조차 없는 발행인들의 온라인 마케팅 예산까지도 통제할 수 있는 과점 상태를 향해 가고 있습니다. 이러한 우위는 광고와 다른 정보 활용과 관련된 전체 생태계를 몇몇 기업에게 종속시키게 됩니다. 그리고 이들은 사용자들의 안전이나 웰빙에는 관심이 거의 없습니다.

사용자 프로필은 유용하지만, 효과적이고 공정한 시장 시스템을 통해 적절하게 값이 매겨지지 않았습니다. 개인 프로필 데이터는 여러 회사들 사이에서 너무 많이 지출되고 있으며, 사적으로 유지되고 있어 시장에 기반한 가격을 달성하기 어렵습니다. 인터넷에서, 인터넷을 통해 엄청난 양의 정보가 생성되고 있는 것은 널리 알려져 있지만, 인간은 한정된 범위의 정보를 제한된 시간을 투입할 수 있을 뿐입니다. 현대 사회에서 정보란 상대적으로 저렴합니다. 정보를 생산해 낼 수 있는 완전하게 신뢰할 수 있는 프로필 데이터는 매우 적습니다.

## 3.1 프로필 활용도 지표

신뢰할 수 있는 프로필에 기반한 소셜 미디어 광고의 효율성을 증대하기 위해서는, 새로운 플랫폼과 교환 단위가 필요합니다. 만약 개인 프로필이 적용된 당사자에 의해 통제된다면, 그 데이터는 신뢰할 수 있고, 이는 측정하고 가치를 부여할 수 있는 독립적인 자산이 됩니다. Robin8 모바일 앱은 빠르고, 개인정보 보호를 중시하는 앱으로, 사용자 프로필을 익명으로 측정하는 원장 시스템을 포함하고 있습니다.

다음 단계는 Profile Utility Token, 또는 PUT과 관련되어 있습니다. 이것은 분산화된 광고 교환 목적의 토큰입니다. PUT는 광고주, 인플루언서, 발행인, 그리고 소비자(일반적으로, 인플루언서의 팔로워)를 연결하며, 새롭고 효율적인 시장을 창출합니다. 토큰은 QTUM 기술에 기반하고 있는데, 이는 오픈소스로, 블록체인에 기반하고 있는 스마트 컨트랙트 분산 컴퓨팅 플랫폼입니다. 이러한 암호로 표현된 안전한 스마트 컨트랙트는 QTUM 블록체인으로 저장되며 성능을 충분히 발휘할 수 있는 어플리케이션입니다. 토큰은 다른 신뢰할 수 있는 프로필과 적절히 연결된 사용자 프로필로 추출되거나 또는 표시됩니다.

내부적으로, 또는 클라우드로 지원되는 AI는 브랜드의 순위를 매기고 인플루언서와 매치합니다. 이는 외부 모델을 통해서는 얼마나 많은 데이터를 추출하는지와 상관없이 쿠키나 제삼자 추적을 통한 중개인이 달성할 수 없는 수준입니다.

소비자는 거래를 통해 가능한 최선의 상품을 구입할 것이며, 이에 대한 PUT 사용에 동의할 것입니다. 사용자 참여는 이러한 진정한 의미의 피드백 메커니즘을 통해 나타납니다. 궁극적으로 이는 사용자를 신뢰하고 또 존중하는 것으로 귀결됩니다. 데이터를 블록체인 안에 보관하고, 암호화하여 우리 소비자의 정체를 보호하는 것으로, PUT는 소비자와의 유대관계를 형성합니다. 이는 단순히 데이터의 가치를 보존할 뿐 아니라, 현 산업 모델에서 중개인들에 의해서 묵살되고 또는 악용되어 왔던 가치들을 지켜낸다는 믿음을 줄 수 있습니다.

몇몇 점수 산정 알고리즘은 Robin8 원장 시스템 내에서 개발되고 있으며, 이는 컨텐츠가 공유되거나 또는 관련된 웹사이트에서 프로필이 사용되는 경우와 비례하여 지불하는 보상을 자동적으로 산출합니다.



Figure 2. Value of a Personal Profile

클릭을 획득한 수로 측정되는 노출 횟수는 모든 PUT 계산의 기초값으로 사용됩니다. 중국(첫 출시 대상 시장)의 여러 소셜 플랫폼에 대하여, 클릭의 정의와 질은 서로 다르기 때문에, 우리는 단위 클릭당 가격을 다르게 측정합니다. 프로필의 가치, 또는 (PUT / 캠페인) 값은 소셜 플랫폼에서의 기대 노출 값과 결합됩니다. P를 단위 클릭 당 PUT, C를 클릭 수로 정의할 때, (PUT / 캠페인)은 다음과 같이 산출됩니다.

PUT/ Campaign = (P1C1 + P2C2 + … + PnCn) \* relevancy factor

이 수식은 다음 가정 하에 산출되었습니다.

1. 캠페인의 결과, 또는 사용자가 특정 브랜드나 이벤트를 홍보함으로써 얻을 수 있는 PUT의 양은 그/그녀가 가진 여러 소셜 플랫폼에 대한 영향력의 종합적인 결과입니다. 이는 사용자로 하여금 Robin8 네트워크를 통하여 더 많은 소셜 플랫폼과 연결되는 것을 독려하며, 또한 사용자에 대한 더 많은 완전한 소셜 프로필을 얻을 수 있도록 합니다. 반대로, 프로필의 완전성(소셜 네트워크가 연결된 수량과 네트워크 질의 함수)는 사용자로 하여금 더 많은 재정적 이익과 더불어 적합한 캠페인을 얻을 수 있도록 지원합니다.
2. 서로 다른 소셜 플랫폼에 대한 영향력은 표준화된 단위로 평가할 수 있는데, 이것이 바로 PUT입니다. 서로 다른 소셜 플랫폼은 인기도와 유저에 대한 영향력을 평가하는 각기 다른 방식을 가지고 있는데, 홍보 결과는 종합적으로 합산하면 사용자의 광고 가치를 반영할 수 있습니다. Robin8 인플루언서 모델은 이 점을 고려하여, AI를 통해 결과를 개선하고 있습니다. 이는 PUT의 가치를 이끌어내는데 도움이 될 것입니다.

## 3.2 토큰 기술

Profile Utility Token(PUT)는 QTUM에 기반한 토큰으로, 새로운 시장에서 매우 중요한 요소입니다. QTUM은 오픈 소스로, 블록체인을 기반하고 있는 분산 컴퓨팅 플랫폼으로, **스마트 컨트랙트**를 지향하고 있습니다. QTUM은 분산된 가상 머신으로 최종 사용자가 거래를 위한 스마트 컨트랙트를 생성하는 것을 효과적으로 지원합니다. 스마트 컨트랙트는 QTUM 블록체인 내 저장된 어플리케이션입니다. 이 계약들은 암호화되어 보관되며, 계약의 성능을 검증하거나 적용할 수 있습니다. 토큰 계약은 QTUM 생태계 내 표준화된 특징입니다.

개괄적으로는, 잠긴 상태(Xa)의 광고주가 인플루언서에게 광고를 통해 토큰을 지불한다는 개념입니다. 광고주가 프로파일을 보고, 결제 흐름의 잠금을 해제하면, 광고주 자신의 남는 금액(Xu)을 제외하고, Robin8에게 결제 금액의 일부(Xb)를 전달하고, 그 나머지 금액(Xa-Xu-Xb)을 발행인/인플루언서에게 제공합니다. 제시된 사례에서, 발행인은 소비자 트래픽의 근원일 수 있으며, 인플루언서의 사용을 제외하고 표현될 수 있습니다.

PUT은 Robin8 모바일 앱과 Robin8 서버에서, 검증된 인플루언서와 함께 관리됩니다. 사기는 소스 코드 공개와 암호화된 보안 거래를 통해 예방되거나 줄일 수 있습니다. 개별적인 광고주/인플루언서/팔로워/소비자에게 제공되는 프로필은 또한 활성화된 이벤트와 연결되어 관리됩니다. 다른 말로 표현하자면, 관계들은 블록체인으로 연결되어 있는 상태에서, 이들이 활성화된, 관련된 이벤트인지 확인하기 용이합니다. PUT을 통한 결제는 인플루언서들에게만 전달되며, 특정 발행인(소셜 플랫폼) 내에서 공유되는 컨텐츠를 소비하기 위한 결제가 다른 발행인에게 사용되거나 또는 다른 프리미엄 서비스를 사용하기 위해 PUT 시스템을 통해 지불하는 경우에도 전달되지 않습니다.

## 3.3 인플루언서 결제에 사용되는 토큰

결제은 PUT 시스템을 통해 이뤄집니다. PUT의 첫 배포를 위해서, PUT 내 거래는 Robin8원장 시스템을 통해 개시되는데, 이는 현재 Robin8 내 광고주들이 비트코인, 이더리움, 또는 QTUM을 교환 수단으로 인플루언서들에게 지불하고자 할 때 사용되는 오픈 소스 영지식 증명 방식을 사용합니다. Robin8 원장 시스템은 사용자의 정보를 보호하기 위한 최선의 알고리즘을 완성합니다.

PUT의 최초 버전의 경우, PUT 내 모든 결제은 인플루언서 프로필 측정값을 가집니다. 이 측정값은 모든 프로필에 대해 동일한 임계값(최소 5초간 페이지를 본 경우)을 기준으로 부여되는 관여점수와, 얼마나 많은 시간을 페이지에서 머물렀는지로 측정되는 제한점수로 구성됩니다. 사용자 행동에 대한 개요는 이후 기록을 위하여 Robin8 원장 시스템으로 되돌려 보내지며, 이 점수에 근거하여 결제가 이뤄집니다.

완벽하게 분산된 원장은, 공공의 책임과 잠재적 확장 모두를 위해서 필요합니다. PUT 토큰과 관련된 인플루언서, 발행인, 광고주, 그리고 소비자(팔로워) 모두는 이러한 시스템을 사용하며 PUT 시스템 내에서 결제 기록을 유지하기 위한 인센티브를 부여합니다.

채널들은 적합한 매칭 알고리즘을 사용할 때, 강력한 익명성을 보장하는 다수의 소규모 거래를 허용합니다. 몇몇 국가에서는 채널 방식을 QTUM 생태계를 활용하여 확대하는 방안을 연구하고 있으며, 여기에는 새로운 블록체인과 더불어 강력한 개인정보 보호와 다양한 특성을 제공하는 새로운 시스템을 포함하고 있습니다. 이러한 종류의 거래에서 발생하는 독특한 문제에 대응하기 위하여 새로운 방식은 PUT의 대규모 다중 거래에 사용될 것입니다.

필연적으로 발생하는 결제와 관련해서, 복권 시스템이 사용될 수 있습니다. 이는 코인을 채굴하는 과정에서 작업 증명 대신 프로필 증명 유효성을 활용하는 것으로, 영지식 알고리즘은 참여자의 개인정보를 보호하기 위한 스택의 일부가 될 수 있습니다. PUT 상황은 인플루언서와 그들의 팔로워들이 개인정보 보호에 최우선 중요도를 가진다는 사실에서 완화될 수 있습니다. 발행인과 광고주는 이 문제에 대하여 보다 적은 관심을 가지고 있습니다. 완전히 분산화된 PUT 시스템에서 거래는 거의 항상 일대 다수, 또는 다수대 일의 형태로 이뤄질 것이며, 그러므로 이 시스템에서 새로운 영지식 거래가 구축될 수 있습니다.

Robin8이 완전 분산화된 소액결제 시스템으로 나아가면서, 우리는 다른 개발자들이 PUT을 활용한 다른 사례를 개발하는데 우리의 무료 오픈 소스 구축 환경을 활용하기를 기대합니다. 우리는 PUT과 이와 관련된 툴이 점차적으로 웹 컨텐츠의 미래 개발을 위한 Internet 3.0에서 중요한 역할을 수행하기를 바랍니다. 발행인, 광고주, 그리고 웹 컨텐츠를 보는 소비자는 개인적이고, 안전하고, 또한 잘 구축된 미래를 누릴 자격이 있습니다.

## 3.4 사용자 어플리케이션을 위한 토큰

소비자들이 소규모 인플루언서가 되고, PUT을 통해 광고 지출 중 일부에 접근할 수 있게 된다면, 이들은 지금과 같이 수동적인 참여자가 아니라 광고 및 출판 경제 내에서 중요하고 능동적인 역할을 수행할 것입니다. 토큰을 개별적인 인플루언서, 컨텐츠 창작자와 발행인들에게 지불할 수도 있지만, 그 외에도 토큰을 활용한 여러 사용 사례가 있습니다.

한가지 분명한 사용 사례는 매우 구체적인 타겟 광고를 위한 것입니다. 많은 소규모 기업들은 일반적인 컨텐츠 마케팅 활동을 통하여 획득한 토큰으로 유지될 수 있는 보통 수준의 요구사항을 가지고 있습니다. 광고주들은 또한 고도로 타게팅된 광고에 대한 장벽을 낮춘 새로운 수요를 찾을 수 있습니다. 특정 관심 집단이나 서브컬쳐를 대상으로 한 개인 광고를 그 예로 삼을 수 있습니다.

일부 규모가 큰 인플루언서나 발행인은 일반적으로 독자에게만 제공하는 프리미엄 컨텐츠를 보유할 수 있습니다. 이러한 구독 모델은 인터넷 상 소비자들이 좋아하는 방식은 아니기 때문에, 프리미엄 컨텐츠 제공자들도 새로운 수익을 창출할 수 있습니다. 컨텐츠는 토큰을 사용하는 친구들에 의해 구매될 수 있습니다. 만약 어떤 사람이 프리미엄 기사를 좋아하는 경우, 소액결제를 통하여 그의 세명의 친구들에게 보낼 수 있습니다. PUT은 이런 발행인들에게 높은 가치를 제시합니다.

고품질의 컨텐츠, 예를 들어 엔터테인먼트 채널의 고품질 비디오나 오디오는 또한 PUT 거래를 통해 소비자들에게 제공될 수 있습니다. 뉴스나 또는 다른 정보 출처 속 비디오나 오디오 컨텐츠는 소액결제를 지불한 사람에게만 제한적으로 제공될 수 있습니다.

코멘트는 PUT 토큰을 통해 순위를 매기거나 또는 투표할 수 있습니다. 이것은 댓글란에 “좋아요”나 “싫어요” 버튼과 유사합니다. PUT가 제공하는 코멘트 투표는 더 높은 신뢰성을 보장하는데, 이는 토큰이 제한적이어서 코멘트를 평가하는데 신중할 수 밖에 없기 때문입니다. (PUT 보유자는 평가하기 위해 토큰을 사용하여야 하기 때문입니다.) 그리고 또한 토큰은 로봇이 아니라 진짜 사람이 지불한다는 점도 신뢰를 높이는 점입니다. 코멘트를 달 권리 역시도 결제를 통해 구매될 수 있는데, 이는 모욕적인 코멘트를 줄일 수 있습니다.

점차적으로, PUT는 Robin8 생태계 내에서 고해상도 사진, 데이터 서비스, 또는 일회성으로 사용되는 발행인 어플리케이션과 같은 디지털 상품을 구매하는데 사용될 수 있습니다. 많은 인플루언서와 발행인은 구독자 기반에서는 상업화할 수 없는 흥미로운 데이터와 툴에 접근할 수 있는데, 간혹 개인들도 이를 활용하고자 할 수 있습니다. 예를 들어, iResearch Group과 같은 회사는 흥미로운 공공 데이터와 프리미엄 컨텐츠를 보유하고 있는데, 대부분의 개인에게 이는 너무 비용 부담이 큽니다. 또한 전체 아카이브에 대한 접근 권한을 구매하거나 또는 구독하기를 원하지 않는 사람이 뉴스 아카이브 중 일부분에 대하여 관심을 가질 수 있습니다.

PUT은 또한 Robin8생태계 내에서 발행인에 의해 제공되는 게임에서 사용될 수 있습니다. 아직 이런 어플리케이션은 발행인들이 흔히 제공하는 방식은 아니지만, 많은 플랫폼 제공자는 수익성 있는 게임 어플리케이션을 호스팅하고 있습니다. 이는 앱 창작자들이 컨텐츠와 함께 성장할 수 있는 새로운 경제를 창조할 것입니다. 사람들은 이런 어플리케이션을 위하여 신용카드나 알리페이를 꺼내지는 않을 것입니다. 하지만 일상적인 소셜 네트워킹 활동을 통해 얻은 가치가 그들이 좋아하는 유명인과 연결되기 위하여 필요하다면 매우 기꺼이 지불할 것입니다.

맞춤형 회사 주식 알림은 PUT 생태계 내에서 소액결제를 통하여 뉴스 발행인들이 제공할 수 있는 서비스가 될 수 있습니다. 이런 뉴스 알림은 현행 이벤트, 금융 뉴스나 예측 이벤트에 관심있는 개인에게는 매우 가치 있을 것입니다.

## 3.5 향후 계획

* Pre v1.0 PUT: Robin8은 이미 소셜 공유를 기반으로 개인 인플루언서에게 지불할 수 있는 원장 시스템을 보유하고 있습니다. 다음 단계는 소비자의 정보보호는 PUT 생태계에서 매우 중요한 부분임을 확인할 수 있도록 영지식 또는 다른 적절한 알고리즘을 활용하는 안전한 저장공간을 개발하고, 이를 Robi8 내 배치하는 것입니다. Robin8은 이미 프로필의 완전성과 각 광고 캠페인의 예상 가치를 측정하고, 이 시스템을 사용하여 인플루언서에게 지불액을 분배하고 있습니다. 이는 2018년 4월 완료를 목표로 하고 있습니다.
* v1.0 PUT: PUT 지갑을 Robin8 모바일 앱과 연동합니다. 개별 사용자의 익명성을 광고주, 발행인, 그리고 제삼자로부터 보호하기 위하여, 검증과 거래는 Robin8의 매부적인 영지식 증명 원장 시스템을 통해 이뤄집니다. 광고 인벤토리가 평가되며, 거래는 보고된 프로필 활용 데이터를 통해 계산됩니다. 이는 2018년 9월 배포될 예정입니다.
* Post v1.0 PUT: QTUM 상에서 완전히 분산화되어 거래 및 검증이 이뤄지며, 사용자 정보보호를 위하여 영지식 증명 프로토콜 방식을 사용합니다. 광고주나 인플루언서, 또는 팔로워의 피드백을 기반으로 새로운 대안 방안을 추가합니다. 이는 전체 사용자의 정보보호와 더불어 광고주, 인플루언서, 발행인, 그리고 팔로워에 대한 분산화된 감사 추적을 가능하게 합니다. 이를 통해 이들이 PUT 네트워크를 통해 전달받은 광고에 대한 정확한 지불을 받았지를 확인합니다. 예정 배포 시기는 2018년 11월입니다.
* 플랫폼/PUT로써의 Mobile App: 추가적인 프로필 사용 방안은 광고주의 피드백에 따릅니다. 파트너사는 지속적으로 PUT 환경 상에 어플리케이션을 개발합니다. 또한, 이 시점에서 우리는 소비자가 PUT를 통하여 앱 플랫폼 상에서 제공받을 수 있는 가치 증진 서비스를 발굴할 것입니다. 이는 2019년에 예정되어 있습니다.

# 4. 경영 환경

## 4.1 경쟁사

### AdMaster

AdMaster는 기술 회사로, 브랜드를 위한 데이터 서비스를 제공합니다. 이 회사는 광고 추적, 데이터 기반 전략 최적화, 데이터 관리를 제공합니다. 시리즈 B 단계 투자 유치에 성공하였습니다. AdMaster의 상품 포트폴리오는 광고 성과 평가 툴 TrackMaster, 웹사이트 데이터 관리 플랫폼 SiteMaster를 포함하고 있습니다. 상품 대부분은 디지털 마케팅에 대한 분석과 인사이트를 제공합니다.

### Miaozhen (秒针)

Miaozhen Systems은 디지털 마케팅 추적 및 성과에 초점을 맞춘 회사입니다. 이 회사는 또한 DMP(Demand side Platform)을 통하여 데이터 확장 및 마케팅 프로세스 자동화를 지원합니다.

### NewRank (新榜)

KOL 마켓 내 선도적인 업체로써, NewRank는 주간 순위에서부터 KOL 구매에 이르는 KOL 서비스를 제공합니다. NewRank는 “Big-Vs”, 또는 상대적으로 높은 영향력을 가진 인터넷 유명인사에 초점을 맞추고 있으며, 관련된 다양한 서비스를 제공합니다. NewRank의 검색 엔진은 미디어 구매자 사이에서 유명한 툴로, 수많은 유명 소셜 계정에 대한 정확한 인사이트를 제공합니다. 다만, 소규모 KOL에 대한 정보는 많이 보유하고 있지 않습니다.

### 기타 KOL 에이전시

중국에는 기타 많은 KOL 에이전시가 있으며 이들은 광고주에게 KOL 계정을 판매하거나 KOL을 상업적으로 관리하는 서비스를 제공합니다. 보통 각 에이전세는 KOL 계정에 대한 리스트를 보유하고 있으며, 하나 혹은 몇몇 산업군에 집중합니다. KOL을 통해 광고를 진행하고자 하는 광고주들은 에이전시를 통해야 합니다. 그러나 에이전시 모델은 규모를 키우기가 어렵고, 두각을 나타내는 대형 에이전시도 존재하지 않습니다.

### Facebook

Facebook은 포트폴리오 내 다양한 광고 상품을 보유하고 있고, 방대한 데이터를 통해 정확한 타게팅을 보장합니다. 그러나, 중국 내 Facebook은 접근이 불가하며 따라서 중국 KOL 시장의 직접적인 참여자는 아닙니다.

## 4.2 PUT 경제 모델

블록체인은 수십억의 인터넷 소비자로 하여금 자신의 프로필을 통제하고 PUT 교환에 활용할 수 있는 길을 열어주었습니다. 소비자의 정보가 자주 침해당하고 허가 없이 사용되는 현재의 광고 환경과는 달리, Robin8 플랫폼은 소비자가 컨텐츠를 공유하고자 할 때 자신의 영향력을 상업화할 수 있도록 합니다.

Robin8 플랫폼을 통해서 사용자는 적절한 컨텐츠를 자발적으로 공유하고 이를 통해 PUT를 얻을 수 있습니다. 사용자가 받는 량, 또는 (PUT/게시)는 그들의 프로필에 근거하며, 이는 적합성과 영향력과 관련되어 있습니다.

* 적합성: 사용자의 이전 소셜 네트워크 데이터와 플랫폼에서 지불된 기사를 분석하여, Robin8은 사용자와 공유된 기사간에 “적합도 매칭 점수”를 산출합니다. 사용자는 자신의 전문성과 관련된 기사를 공유하면 더 많은 돈을 받을 수 있습니다.
* 영향력: 영향력은 대부분 두개 영역으로 구성되는데, 이전 캠페인 성과와 소셜 네트워크 데이터입니다.
	+ 가끔 플랫폼을 사용하는 유저에 대해서는, 이전 캠페인 성과는 다음 캠페인의 성과를 유추하는데 사용됩니다. 머신러닝으로 예상치를 산출합니다.
	+ 대부분의 신규 소비자에 대해서는, 영향력은 소셜 네트워크 데이터에서 나옵니다. 사용자는 자신의 소셜 계정을 Robin8 플랫폼에 연결함으로써 자신의 프로필을 완료하고, Robin8은 이러한 소셜 네트워크 데이터를 획득, 저장, 분석하고 시각화합니다.
* 완전성: 사용자가 더 많은 소셜 프로필을 연결할 때마다 더 높은 (PUT/프로필)을 보상받는데, 이는 프로필의 완전성이 높아지기 때문입니다. 이러한 효과는 사용자가 더 많은 플랫폼과 연결할수록 효과가 작아집니다. 새로운 소셜 플랫폼과 연결하면 사용자의 (PUT/프로필)은 항상 높아지며, 사용자는 또한 다수의 소셜 네트워크를 통해 공유를 하면 더 많은 영향력을 만들어 낼 수 있습니다.

## 4.3 PUT 개요

Profile Utility Token(PUT)은 디지털 활동이 많아지고 흩어지면서 발생한 문제를 해결하고자 개발되었습니다. 이로 인해 사람들은 개인 프로필에 대한 통제를 잃었으며, 광고주는 신뢰할 수 있는 정보를 획득하는데 어려움을 겪었습니다. QTUM 상에 개발된 토큰 PUT는, 새롭고 분산화된 오픈소스와 효율적인 블록체인 기반의 디지털 프로필 플랫폼에서 사용되는 교환 단위입니다. 생태계 내에서, 광고주는 신뢰할 수 있는 블록체인 사용자의 데이터에 대한 접근을 측정하여 이를 기초로 발행인에게 PUT를 제공합니다. 소비자 또는 팔로워는 참여에 대한 보상으로 PUT를 받습니다. 이들은 발행인에게 이를 다시 기부하거나 또는 플랫폼에서 사용할 수 있습니다. 이러한 투명한 시스템은 사용자의 정보를 보호하는 동시에 적지만 더욱 투명하고 측정할 수 있는 소셜 컨텐츠를 제공합니다. 발행인은 사기에 노출될 위험이 적어지며 보상 비율을 증가시킬 수 있습니다. 그리고 광고주는 더 나은 보고와 성과를 달성할 수 있습니다. 해답의 첫 번째 부분인 Robin8 모바일 앱은 이미 운영 중입니다. Robin8은 빠르고 정보보호에 초점을 둔 모바일 앱으로, 익명으로 사용자 프로필 사용을 측정하고 이 모든 것을 연결하고 합산하여 광고주를 지원하고 인플루언서에 보상을 제공합니다. 그 다음으로 PUT를 소개합니다.

현재, 우리는 PUT를 위하여 Robin8 모바일 앱을 활용하고자 계획하고 있습니다만, 다른 개발자도 자유롭게 다른 앱이나 위젯을 활용하여 다른 프로그램에 확장시킬 수 있습니다.

Robin8은 모바일 앱과 위젯 그 이상입니다. 디바이스 내 여러분의 데이터를 보호하며, 클라이언트 측면 암호화를 통하여 디바이스간 개인적이고 사적인 브라우징 프로필을 동기화 합니다. 클라우드 기반의, 또는 디바이스 내 머신러닝을 통해 학습되고 추출된 여러분의 데이터는 여러분의 프로필 사용에 대하여 보상을 받을 수 있도록 개인적이고 익명이 보장되는 선택지를 제공합니다. Robin8은 모든 제삼자 추적이나 중개인을 배제하고, 데이터의 유출과 악성코드의 위험, 그리고 추가적인 요금 결제를 제거합니다. Robin8은 동시에 인플루언서와 발행인에게 현존하는 비효율적이고 불투명한 시장에서 받는 것보다 잠재적으로 더 큰 이익을 제공합니다.

Robin8은 소셜 광고와 함께 시작할 수 있도록 프로필의 사용을 제자리로 돌리고, 온라인 광고 기반 생태계를 바꾸고, 광고주, 발행인, 그리고 소비자 모두가 득을 볼 수 있고 상호 관계가 미래의 기준으로 자리잡을 수 있는 해답을 제시하고자 합니다.

## 4.4 PUT 토큰 생성

블록체인 기술로 인하여, Robin8 PUT은 소셜 미디어 산업에서 일반적으로 사용되는 다른 결제 시스템과는 대조적으로 많은 이점을 가지고 있습니다. Robin8 PUT은 QTUM 블록체인 상에서의 스마트 컨트랙트로 구성되어 있습니다. Robin8 PUT은 어떤 QTUM 지갑에도 보관 또는 교환될 수 있으며, 어떤 스토리지 시스템에서라도 안전하고 또 이동하기 편리하게 보관됩니다. 무엇보다도, 만료되지 않습니다.

Robin8 PUT은 비트코인과 같은 다른 암호화폐로 습득하거나, 또는 기존 통화로 구매할 수 있습니다. 이는 완전히 익명인 채로 Robin8 PUT 온라인 또는 오프라인 리셀러에서 사용할 수 있습니다. 추가적으로, 유형, 지역, 금융 결제 제한이나 사용자 ID와 상관없이 소셜 미디어 산업의 모든 지점에서 사용이 가능하기 때문에, 익명성의 필요성을 완전히 해소합니다.

또한, Robin8 PUT은 산업 내 모든 온라인 벤더가 일상적으로 마주치는 흔한 문제인 입금 취소 문제를 해결합니다. QTUM 블록체인의 분산 원장 검증 방법으로 인하여, 고객이 Robin8 PUT으로 결제를 요청했을 때 모든 Robin8 PUT 브랜드는 결제가 실제로 완료되었는지 추적하고 또 검증할 수 있습니다. 모든 결제는 검증 가능하고 취소할 수 없기 때문에, 온라인 벤더는 제공한 서비스에 대하여 이미 지불되었다는 것을 확신할 수 있습니다. 이 백서를 통해 설명하듯, 이 방안은 소셜 미디어 마케터에게 큰 이익을 제공하며, 운영 비용을 절감하고 서비스를 확대하는데 도움을 줄 것이며, 동시에 그들의 사용자 데이터베이스와 전환 비율을 늘릴 것입니다.

## 4.5 사용자 지갑

QTUM 프로토콜을 기반으로 하고 있어서, Robin8 PUT의 지갑은 블록체인 기술을 사용하여 사용자에게 온라인과 오프라인의 Robin8 PUT을 보관하는 방법을 제공한다는 점에서 QTUM의 지갑과 유사합니다. 사용자 지갑은 Robin8 PUT 브랜드 지갑의 상세 정보를 받기 쉽도록 설계되었으며, 특히 소비자가 오프라인 환경에서 Robin8 PUT 브랜드로부터 상품이나 서비스를 구매할 때의 거래를 간소화하였습니다.

## 4.6 브랜드 지갑

Robin8 PUT 브랜드 지갑은 기본적으로 브랜드와 벤더를 위하여 Robin8 PUT 결제를 지원하도록 설계되었으며, 두가지 주요 기능을 제공합니다.

우선, Robin8 PUT 브랜드 지갑은 사용자 지갑과 유사하게 기능합니다. 브랜드에게 Robin8 PUT을 온라인이나 오프라인 상에서 보관하거나 구매할 수 있도록 하며, 다중서명 지갑과 세부 할당을 생성할 수 있습니다.

다음으로, 시장이 진화함에 따라, Robin8 PUT 브랜드 지갑은 지속적으로 브랜드나 벤더의 요구에 맞춰 조정될 것입니다. 이러한 조정은 본질적으로 Robin8 PUT을 통하여 상품과 서비스를 거래하는 것과 연결되어 있으며, 몇가지 주요한 선택을 제공합니다.

브랜드 지갑은 Robin8 PUT에 대한 실시간 업데이트를 받습니다. 그리고 벤더는 모든 수신 거래에 대하여 알림을 받습니다. QTUM 프로토콜과 블록체인을 사용하여, 모든 거래는 즉시 이뤄집니다.

암호화폐 브랜드를 사용하면, 모든 수신된 Robin8 PUT를 암호화폐나 기존 화폐 중 선택하여 자동으로 변환할 수 있습니다. 이는 두가지 큰 이점을 제공합니다. 첫번째로, Robin8 PUT 화폐 교환의 유동성을 높여줍니다. 둘째로, 청구된 Robin8 PUT의 수량이 기대했던 만큼의 화폐 가치와 일치할 수 있도록 하여 브랜드를 환위험으로부터 보호합니다.

Robin8 PUT 거래는 유일하고 취소가 불가능하여, 브랜드는 인터넷 상거래 환경에서 흔하게 나타나는 사기인 입금 취소로부터 보호받을 수 있습니다. 그리고 거래 기록을 통하여 브랜드는 어떤 거래 흐름도 손쉽게 추적할 수 있으며 이를 통해 고객에게 더 나은 서비스를 제공할 수 있습니다.

## 4.7 주요 임원진

* Miranda Tan, CEO 및 설립자. 시장 기회에 대한 깊은 이해를 갖춘 강력한 리더. Cornell University, BA, St. John Law School, JD.
* Hassan Miah, CTO 및 공동설립자. 미디어 기술 회사 설립자. University of Michigan, BA, Stanford University Graduate School of Business, MBA, CPA
* Jah Ying Chung, 부사장, 운영담당, Robin8과 합병된 홍콩 기반 Launchpilots 설립자
* Lingkai Kong, 기술담당 부장, 전 세계 최초 철강산업 검색엔진 개발. Jiang Jong University, BS, Computer Science
* Dr. Janna Lipenkova, 부사장 및 수석과학자, AI 엔진 및 특허 요소. PhD University of Berlin, Chinese Linguistics and Machine Learning
* SoonKhen "SK" OwYong, 부사장, 기술담당, Launchpilots 공동설립자 및 CTO. San Jose State University, BS, Business Administration, Management Information Systems

# 5. 토큰 발행

## 5.1 토큰 발행 요약

우리의 목표는 미화 기준 최대 2천만 달러에서 최소 5백만 달러를 조달하는 것입니다. PUT은 QTUM 플랫폼을 기반하고 있으며 ICO 시점의 시장 가격에 따라 가격을 책정합니다.

* + - 최대 조달 금액: 목표 최대 금액은 2천만 달러입니다.
		- 최소 조달 금액: 독자적인 크라우드 펀딩을 위해서는 5백만 달러가 필요합니다. 만약 최소 금액을 달성하지 못한다면 모금액은 모두 반환됩니다.
		- 교환 비율: 가격은 세일 시점의 QTUM 시장 가격을 따르며, PUT의 가치는 QTUM의 교환 비율에 따라 결정됩니다.
		- 토큰 계약 주소: TBD (크라우드 펀딩 개시 일로부터 48시간 전에 여러 채널을 통해 공지됩니다.)
		- 개시일 및 시간: 중국 시간 2017년 12월 5일 8시이며, 블록 번호는 개시일 전에 공지됩니다.
		- 토큰 발행 기간: 30일 (블록 번호 배정에 따릅니다.)
		- 토큰 발행 완료: 토큰 발행은 PUT의 최대량을 달성하거나, 또는 목표 블록 번호에 도달하면 종료됩니다.

## 5.2 토큰 배분

* Robin8 및 자문위원: 최대 15.0%, 2억 PUT
* 사전 투자자: 발행량의 15%
* 발행을 통해 공개되는 토큰: 총 토큰 발행양의 50%

## 5.3 사용자 기여 기금

사용자 기여 기금은 소비자로 하여금 PUT의 생태계에 참여하기 위한 유인을 제공합니다.

* + - 전체 시스템을 출시한 첫 해 동안 토큰의 20%는 소비자와 광고주에게 분배됩니다.
		- 보상으로 받는 PUT는 PUT 생태계 내 가치 증진 서비스에서만 사용될 수 있습니다.
		- 6개월간 사용되지 않은 PUT는 인플루언서 기여 기금으로 반환되며 이는 새로운 인플루언서에게 사용됩니다.
		- 기존 Robin8의 인플루언서는 앱을 업데이트하거나 또는 전화번호나 위챗 ID를 검증함으로써 토큰을 얻을 수 있습니다.
		- 사용자 기여 기금이 모두 사용되면 기금은 두배 규모로 다시 조성될 것입니다. 이 역시 모두 사용되면 이후 추가적인 토큰 발행은 없습니다.

## 5.4 예산 배분

* PUT 팀: 엔지니어 및 데이터 과학자를 고용하는데 50%의 예산을 사용합니다. 이 자금은 PUT 솔루션의 출시에 필요하며, 기존 Robin8 앱 기술의 개발과 필요한 조정에 사용됩니다.
* 운영 및 관리: PUT에 대한 법무, 보안, 회계 및 기타 운영 경비에 10%의 예산을 사용합니다.
* 마케팅: 20%의 예산은 인플루언서, 소비자, 발행인, 그리고 광고주에게 Robin8 모바일 앱과 PUT 솔루션의 활용을 확대시키기 위하여 사용됩니다. 이는 또한 전세계적인 커뮤니티의 성장과 유지를 위한 비용을 포함합니다.
* 제삼자 계약: 13%의 예산은 엔지니어링, 마케팅, PR, 파트너쉽, 제휴 프로그램 등 제삼자 공급자에게 지급됩니다.
* 기타 준비금: 7%의 예산은 예상치 못한 비용에 대비하기 위한 준비금입니다.

# 6 PUT FAQs

### PUT는 무엇을 의미하고 어디에 사용되나요?

PUT는 Profile Utility Token을 의미합니다. QTUM 기술의 토큰으로, 블록체인에 기반한 디지털 프로필 시스템에서 교환 단위로 사용됩니다. 개인 프로필 사용은 Robin8 앱 내에서 익명으로 모니터링 되며, 소비자와 발행인은 PUT으로 보상을 받습니다. 소비자는 또한 참여에 대한 보상으로 PUT을 받을 수 있습니다.

### PUT은 무엇을 대표하나요?

PUT는 새로운 블록체인과 프로필에 기반한 소셜 광고 플랫폼입니다. 이는 환불이 불가하며, 또한 증권도 아니며 투기 대상도 아닙니다. 미래 성과에 대해서는 어떤 것도 약속할 수 없습니다. PUT이 특정 시점에 특정 가치를 지닐 것이라는 추론도, 약속도 없습니다. PUT은 회사에게 어떠한 권리도 부여하지 않으며 또한 회사의 참여를 대표하지 않습니다. PUT은 기능적인 상품으로 판매됩니다. 회사가 수령한 가치는 별도의 조건 없이 지출될 수 있습니다.

### 얼만큼 조달하나요? 토큰의 시가 총액은 얼마인가요? 추가적인 배분이 있을 예정인가요?

우리는 최대 미화 2천만 달러를 목표로 하고 있습니다. 네, 추가적인 배분의 가능성도 있습니다.

### 크라우드 펀딩에서는 어떤 암호화폐로 지불할 수 있나요?

크라우드 펀딩에서는 이더리움을 받고 있습니다. 크라우드 펀딩에 참여하기 위해서는 QTUM 지갑으로 지정된 토큰/크라우드 펀딩 주소로 전달하여야 합니다. PUT는 QTUM 기반 토큰입니다. 만약 비트코인이나 다른 암호화폐를 보유하고 있다면, 이더리움으로 환전하여야 참여할 수 있습니다.

### 크라우드 펀딩은 언제인가요?

2017년 12월로 계획하고 있습니다. 프리세일은 2017년 11월 중에 실시할 예정입니다. PUT 크라우드 펀딩은 블록 번호를 따르며, 따라서 시간도 QTUM의 채굴 속도에 따른다는 점을 유의하시기 바랍니다.

### PUT의 가격은 얼마인가요?

PUT는 이더리움과 고정 비율로 교환됩니다. 따라서 가격은 예정된 실시일에 가까워질수록 이더리움의 변동성에 따라 조금씩 변동될 수 있습니다. 교환 비율은 ICO 일주일 전에 공지될 예정입니다.

### 토큰 발행을 통해 발생한 수익은 어떻게 사용되나요?

크라우드 펀딩을 통해 발생한 수익은 Robin8 소프트웨어 팀이 PUT가 교환 단위로 사용될 블록체인 기반 프로필 활용 시스템을 개발하는데 사용됩니다.

### Robin8은 이더리움을 어떻게 보관하나요?

Robin8은 표준 QTUM 다중 서명 지갑을 사용합니다.

### PUT 토큰은 사용 가능한가요?

크라우드 펀딩을 통해 얻은 토큰은 즉시 사용이 가능합니다. 앱에서 사용되는 토큰은 인플루언서나 발행인의 프리미엄 컨텐츠나 다른 서비스를 이용하기 위한 목적으로 사용될 수 있습니다. 토큰은 또한 발행인의 프로모션에 사용될 수 있습니다.