

BitStash Marketplace Whitepaper

BitStashマーケットプレイスは一度に1トランザクションにつき5.8兆ドルの
コマーシユ業界を混乱させています。分散型マーケットプレイスの提供 暗号
通貨にとってバイヤーそして売り手。隠し場所 ねらいに 提供する ある
現在のインフレ問題の解決策 コマーシユ。

ウェブサイト: bitstash.co

電子メール: hello@bitstash.co

エグゼクティブサマリー

なぜ、何、どのように : 金融では、商取引の中で自然な需給が発生します。しかし、残念ながら
供給曲線はかつてないほどの速さで成長しています。これが私たちが一般に「インフレ」と呼ぶ
ものです。STASHが作成された理由は、税や手数料のかからない取引に暗号通貨を使用するため
であり、制限なしに世界中のどこでも利用することができます。フィアット通貨は、人口の99%
近くが取引の完了や貿易の誘発に使用する主要な形態です。

STASHは、BitStashマーケットプレイスだけでなく、さまざまなベンダーやサプライヤーの
Webサイト、eコマースプラットフォーム、そしてすぐに店内に統合され、STASHを支払い方法
として受け入れることができます。私たちは残業のSTASHが日常的に何百万もの取引に使用さ
れることを安定させ始めると信じています。この点でも、STASHは価値の象徴となるでしよ
う。STASHが商取引に採用されるようになるにつれて、限られた供給量で供給されることが、
現在のインフレモデルに逆の効果をもたらすと考えられます。

概要 : BitStashには、暗号通貨を商業化するために開発されているいくつかの製品があります。開発の主な製品はSTASHトークンであり、これは製品、商品、およびサービスの取引を容易にするために使用されます。開発されている他の製品はBitStashマーケットプレイスです。これは、ユーザーがSTASHを使用して製品を売買できる分散プラットフォームです。さらに、BitStash (STASH) は、商取引と暗号のギャップを埋める、支払いの一環としてSTASHまたは暗号の受け入れを開始するための、企業および組織向けの支払いソリューションおよびプラグインを積極的に開発しています。

問題 : 商取引と金融の分野で最大かつ最も支配的な問題の1つは、ほとんどの場合、消費者が1ドルでも1ドルでも何も買えないことです。何年も前には、フィアットの通貨はもっと価値があり、利用できる金額が限られていました。年が経つにつれて、我々は多くの個人が販売するだけでなく、困難な時間節約 (Fiat) お金を持っている間に商品やサービスを購入するのを見ます。これはもっぱら現在のインフレモデルによるものです。

解決策 : 私たちの目的はフィアット通貨に代わるものではありませんが、現在のインフレモデルには関係のないエコシステムを作成するための独自のアプローチを提供することを目指しています。私たちみんなが知っているように、フィアット通貨は私たちの社会が日常的に運営している基本的な通貨です。BitStash (STASH) は、シームレスなトランザクションを可能にするために、信頼性が高く、安定した非課税の暗号通貨を提供します。トークン保有者が常に彼らの財政を完全に管理することを可能にする、生態系におけるより安全な取引をホストする限られた供給通貨。STASHとやり取りするための許可を必要とする第三者が存在しない限定供給通貨。

トークンの経済学 : 以下はSTASHトークンの経済学に関連しています。(ICOは終了しました。)

- 総供給量: 6,000,000,000 STASH
- ICO 価格: 0.00000015 ETH - 0.00000025 ETH
- コミュニティが利用可能: 2,800,000,000 STASH (46.6%)

プライバシー：私達のメンバーのプライバシーは最も重要です。 BitStashマーケットプレイスによって収集された情報は誰とも共有されません。 私達は私達のユーザー情報を安全、安全、そして非公開に保つことに誇りを持っています。 私たちが作成した支払いソリューションはあなたのETHアドレスを捉えそして支払いの証明を提供することだけを覚えておいてください。 いかなる個人情報も、いかなるSTASH支払いソリューションまたはプロバイダーによっても共有または収集されません。 すべての情報はEthereumブロックチェーンを介して一般に公開されています。

機会：BitStashマーケットプレイスとSTASHトークンは、すでに暗号通貨を使用している人や、暗号を所有していない人、または暗号について知らない人に大きなチャンスをもたらしました。 STASHは、既存または新規に設立されたビジネス向けに、自社のWebサイトや店舗で暗号通貨を受け入れ始めるための製品やソリューションを開発しています。 暗号通貨で販売されている製品やサービスに関して価値を維持しながら、暗号を受け入れる簡単な方法を望んでいる企業は何百万もあります。 彼らは、鉱業、杭打ち、その他の業界の動向に関心を持ちたくありません。 暗号通貨を受け入れたい企業は、取引を行うための簡単で安全で信頼できる方法を必要としています。 STASHが解決策であることが証明されています。

使命：私たちの使命は、商業に利用可能な最高レベルのセキュリティを提供することです。 新しいユーザーをブロックチェーンの世界に紹介し、まさにそのテクノロジーが可能なものを紹介します。 暗号通貨の実際のユースケースを作成し、世界中の何十億もの人々が暗号通貨で商品を売買することを可能にすることによって、伝統的なインフレーションモデルを逆転させるのを助けます。

免責事項 - このプロジェクトは進行中の作業であり、大幅に変更される可能性があります。 それにもかかわらず、どんな変更でも私たちのコミュニティのためのプロジェクトを改善することを意味します。 すべての図は例として提供されており、説明の目的でのみ使用されています。 このホワイトペーパーに記載されているすべての情報が正しいことを確認するよう全力を尽くしますが、ここに記載されている情報は時代遅れ、不完全、矛盾、または不正確である可能性があります。 この資料は、専門家、財務、投資の助言ではありません。

目次

エグゼクティブサマリー	1
市場概況	5
従来のコマースとeコマースの違い	6
eコマースの概要	7
レンガとモルタルの概要	8
財務概要	9
需要と供給	10
BitStash (STASH) ソリューション	11
BitStashマーケットプレイスプラットフォーム	12
eコマース支払いプラグイン	13
店内決済ソリューション	14
モバイル「Tap to Pay」アプリソリューション	15
STASH Token	16
STASHトークンエコノミー	17
トークン割り当て	18
トークンユーティリティ	18
なぜ STASHトークン	19
BitStash (STASH) ロードマップ	20
開発期間と予測	20
免責事項	21
法的規制	21
参照/クレジット	22

市場概況

定義上、「コマースとは通常、大規模組織によるマクロ経済的な商品およびサービスの売買を指す。消費者による単一の商品の販売または購入は取引として定義され、一方、商取引は経済におけるその商品の購入および販売に関連するすべての取引を指す。ほとんどの商取引は国際的に行われており、国家間の商品の売買を表しています。」[\[1\]](#)

STASHトークンは、eコマースプラットフォームと従来のBrick&Mortar Commerceの両方で使用できます。私たちの主な焦点は、eコマースとトラディショナルコマースの両方の進歩にあります。店内またはオンラインで行われる各取引を節約することが、ベンダーと消費者の両方に大きな必要があります。すべての取引コストの約90%がベンダーに渡され、オンラインまたは店舗内でのビジネスにかかる追加コストに気付かれずに消費者に提供されます。これらの取引手数料は、取引ごとに1~3.5%と比較的小さいです。しかし、月に10万以上生産している店内ビジネスまたはeコマースサイトを運営することは、オンラインまたは店内で販売されるサービスや製品の支払いを受け取るためだけに年間約10,000ドルから42,000ドルの費用をかけることができます。

この余分な経費は、会社や組織をより早く成長させ、より多くの労働者を雇用し、家賃を払い、マーケティングや広告などに使用することができます。ビジネスを続ける。さもないと、ビジネスは資本不足になる危険性があります。下記のトラディショナルコマースとeコマースの違いを確認してください。

従来のコマースとeコマースの違い

伝統的な商取引	eコマース
人から人への情報交換への強い依存。	情報共有は、電子通信チャネルを介して容易に行われ、個人から個人への情報交換にほとんど依存しない。
通信/トランザクションは同期的に行われます。コミュニケーションまたはトランザクションごとに手動の介入が必要です。	通信またはトランザクションは非同期的に行うことができます。電子システムは、要求された人について通信を渡すか、または取引を行うかを自動的に処理します。
伝統的な商取引で標準的な慣行を確立し維持することは困難です。	電子商取引では、一様な戦略を簡単に確立し、維持することができます。
ビジネスのコミュニケーションは個々のスキルに依存します。	電子商取引または電子市場では、人間の介入はありません。
従来の商取引として統一されたプラットフォームを利用できないことは、個人的なコミュニケーションに大きく依存しています。	eコマースのWebサイトでは、すべての情報を1か所で入手できるプラットフォームをユーザーに提供しています。
個人的なコミュニケーションに大きく依存するため、情報共有のための統一されたプラットフォームはありません。	eコマースは、世界中の商業/事業活動をサポートするための普遍的なプラットフォームを提供します。

[2]

eコマースの概要

上の図からわかるように、インスタまたはトラディショナルコマース事業を行うのとは対照的に、eコマース事業を運営することには大きな利点がいくつかあります。一方、eコマースビジネスは日々の闘いから解放されているわけではなく、それでも顧客を獲得するため、または「フライホイール」と呼ばれるものを自然に始めるためにいくらかの技巧を必要とします。私たちが学ぶことができる非常に成功したeコマースプラットフォームはたくさんあります。たとえば、Amazon、eBay、Catch、MyDeal、Etsy、Alibaba、GraysOnline、Tmall、JD.comなどが業界のリーダーです。これらすべてのeコマースプラットフォームとマーケットプレイスには共通点がありますが、これらの各組織が共有する最も重要なことは、すべて消費者の興味を引くことです。このこだわりは彼らの発展をさらに後押しし、サービスの継続的な進歩をもたらします



上で私達は買物客1人あたりのオンラインで世界的なeコマースの収入を見ることができます。 [\[3\]](#)

レンガとモルタルの概要

電子商取引プラットフォームを実行することには固有の利点がありますが、Brick&Mortarまたは店舗内の場所が必要であり、商品、サービス、および商品の「即時」の満足度または交換を提供するために常に存在します。スターバックスのコーヒーが欲しいときやまだ暑いときに手に入れることができるのではなく、コーヒーを届けてもらうのがいかに奇妙なことか想像してみてください。レンガとモルタルの事業は年々変化し、自動化は間近に迫っているかもしれませんが、ほとんどの場合、これらの伝統的な商店街は当分の間はここにあります。

STASHのような支払いソリューションからも恩恵を受けることができるサービスを直接または店内でのみ提供するさまざまな業界があります。STASHでの即時かつシームレスな取引を可能にするカスタムQRコードを店のオーナーとサービスプロバイダーに提供します。ネットワークが進化し、継続的な開発が行われるにつれて、「Tap to Pay」支払いソリューション、POSシステム、またはこれらの場所ですでに使用されている既存のPOSシステムへの統合など、追加ソリューションの提供を目指しています。

私達が解決を模索している興味のあるいくつかの産業は次のようなものを含んでいます： 雑貨、衣料品・アパレル、食品および農産物、サービス専門家、娯楽産業、コンサートおよびイベント、バーおよびクラブ、大麻および医療用マリファナ、B2Bビジネス、コンサルタント配送サービス、金物屋、飲食店、その他の業界。これらの業界のすべては、彼らの製品、商品またはサービスに対する支払いの形としてSTASHを使うことによって利益を得ることができました。

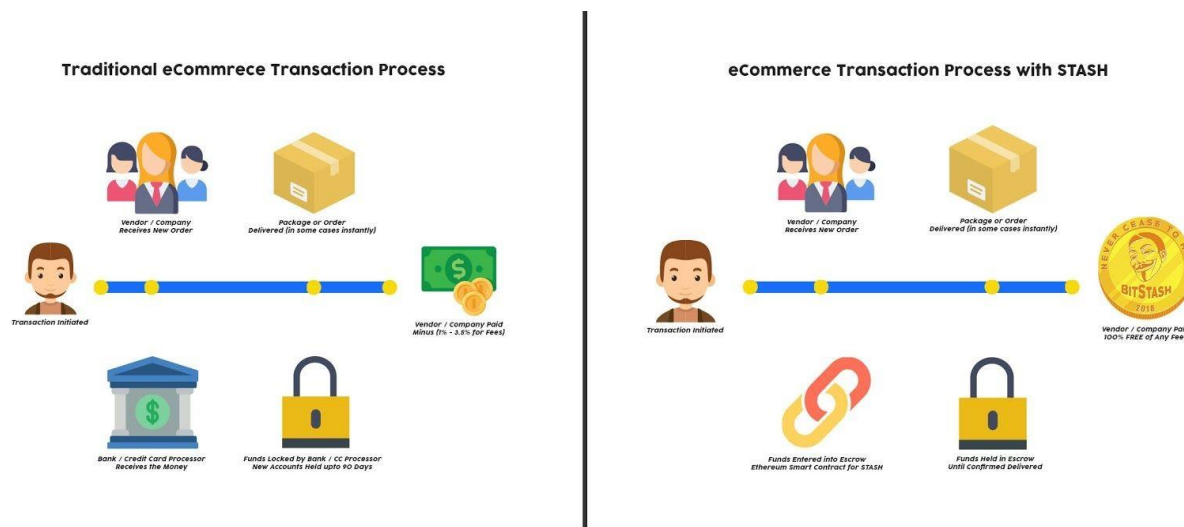
財務概要

必要最低限のマーケットプレイスやeコマースプラットフォームを運営することは、すべてを稼働させるために多額の資金を必要とすることはありません。今日のサーバは非常に安価であり、すぐに始めるためにさまざまなプラットフォームで設定することができます。しかし、最低限の設定で利益を上げることができるかもしれないという理由だけで、それはおそらく業界の主役ではないでしょう。コマースやeコマースに大きな影響を与えるためには、企業はパックとは一線を画し、堅実な在庫、他社の追従を許さない価格設定、製造業者とのパートナーシップ、使いやすいプラットフォーム、質の高い顧客サービス、物事を動かし続けるための一人ひとりのチームが必要で進む。

丸みを帯びた市場を運営するための一般的な費用（年間）：

- サーバー: \$50 - \$12,500+
- チーム&サポート: \$0 - \$85,000+
- オフィススペース: \$0 - \$24,000+
- クレジットカード処理装置: \$1 - \$45,000+
- 在庫保管: \$0 - \$12,000+
- パートナーシップと統合: \$0 - \$150,000+
- マーケティング&広告: \$0 - \$50,000+
- プライベートラベル商品: \$0 - \$20,000+

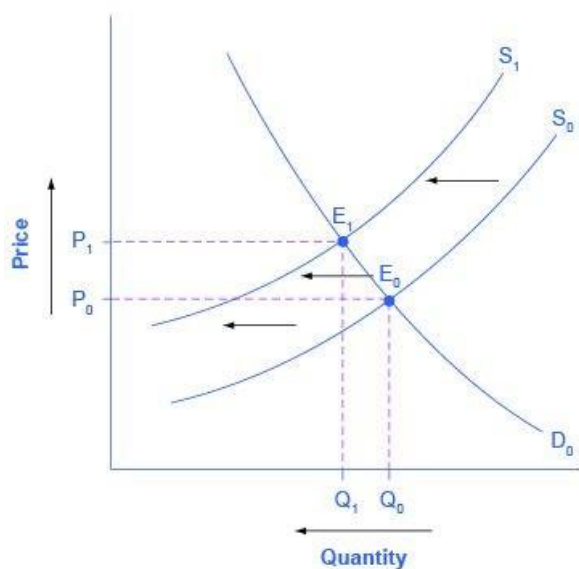
注：これらは一般的な経費であり、成功した市場またはeコマースプラットフォームであるという要件を意味するものではありません。上記の例は範囲内であり、増加が見込まれます。



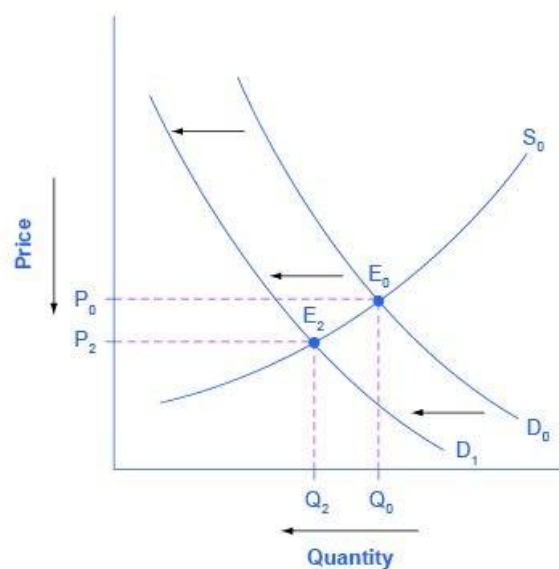
上に、伝統的なeコマースによる支払いとSTASHによる支払いの違いがわかります。

需要と供給

要求される供給量または数量は、特定の品目の価格と正確に関係しています。これは、私たちが価格を課す人生のあらゆることについて、全面的に当てはまります。需要の高い利用可能な金額を減らすと、より高い価格の商品が生産されます。あるいは、低需要で入手可能な大量の商品は、より低い商品価格を引き出すだろう。下のグラフは、供給の変化と需要の変化を経験している市場の均衡を示しています。



(a) Shift in supply



(b) Shift in demand

[4]

STASHトークンは、限られた供給量の暗号通貨です。利用可能なSTASHは6,000,000,000だけで、これ以上作成されることはありません。これを視野に入れると、これは現在全世界の人口よりも少ないです。STASHは、世界中のあらゆる取引を手数料なしで100%無料で促進するために使用される暗号通貨です。BitStashは、この新しい形の支払いが、世界中の何十億という人々にとって大きな市場の需要とユースケースを生み出すと信じています。この変更により、私たちは避けられないインフレと従来のほとんどのフィアット通貨による減少した価値を元に戻すことができると信じています。

BitStash (STASH) ソリューション

私たちは現在、STASHを発展途上国で制限なく使用できるソリューションを開発しています。STASH用に計画されたソリューションをロールアウトし始めたとき、私たちはSTASHでのサードパーティ開発を奨励します。BitStashはコミュニティベースのプロジェクトであり、コミュニティのサポートと開発によって推進されています。コマースとeコマースの両方が発展するにつれて、私たちは市場に参入するための新しいテクノロジーとより良いソリューションに対する需要を目にしています。グーグル、アップル、スクエアなどが私たちの日常生活の中でシームレスに対話するためにこのスペースを開発し始めたように。STASHは、開発の観点から暗号通貨が欠如しているというギャップを、より優れた決済技術と適応性につなげることを目指しています。STASHは、モバイルアプリケーション、ブロックチェーン、IoT、NFC、その他の通信手段を使用して取引を行うための新しい方法を提案しています。最初のイニシアチブは、STASHトークンを介して製品、サービス、または商品を購入するために世界中の誰でも使用できる市場ソリューションを作成することです。これは、消費者とベンダーの両方の市場での成功を示す、当社の主力ソリューションと見なされています。

ロードマップと開発予定時間に関連して開発が進むにつれて、計画どおりのソリューションの展開が開始されます。現在、BitStashは自社のeコマース決済ソリューションの開発を完了しており、2019年夏までに最初の決済ソリューションセットを提供することを目指しています。さらに、BitStashはまもなく公式モバイルアプリケーションを開始する予定です。ユーザーは自分の携帯電話にSTASHを保存し、「タップして支払う」携帯電話と店内の支払いソリューションをSTASHで展開する前に、QRコードを介して選択した店で支払いを完了することができます。

BitStashマーケットプレイスプラットフォーム

BitStashマーケットプレイスは現在Alpha / Betaテストに対応しており、利用可能なカテゴリの製品、サービス、または商品の売買に使用できます。マーケットプレイスは、当社の支払いソリューションを使用して得られる結果を主にテストして確認するための主な拠点です。これを書いている時点では、STASHトークン/暗号通貨で購入できる製品は現在1,500以上あります。BitStashは当然ベンダーを買収しているため、新製品は定期的に追加されています。私たちのパートナーシップのマイルストーンが達成されると、BitStashは近い将来より良い価格でより多くの製品を提供するために市場で選択されたブランドとの提携を開始します。

BitStashマーケットプレイス上の各取引は、購入者によってのみ解放されることができ、エスクロースマート契約に送られます。このイベントの記録は、当社の支払いソリューション内に取り込まれ、新しい取引/注文としてベンダーに渡されます。仕入先が納入を完了し、追跡情報（該当する場合）を提供し、購入者が受け取ると、資金が適切な当事者に引き渡されます

他のマーケットプレイスと同様に、BitStashマーケットプレイスは、商品を購入しながら取引を行うための安全で安全な場所を目指しています。我々は、行方不明または損害を受けた製品のための精通した返品条件を持っているだけでなく、売り手と消費者両方のために詳細な条件契約を作成しました。

最初にBitStashマーケットプレイスを立ち上げ、Alpha / Betaプラットフォームで稼働した後、立ち上げからわずか数日で、私たちは2,000以上の新しいアカウントを獲得しました。すでに、Cryptocurrencyを使用した製品の購入需要が増加し始めています。

eコマース支払いプラグイン

BitStashマーケットプレイスに加えて、私達は私達のプラットフォーム上でのeコマース支払いを容易にするために必要な支払いソリューションを開発しています。前述のように、BitStashマーケットプレイスは、ビジネスが100%完全にSTASHで運営できる方法を正確に示すためのフラッグシップeコマースプラットフォームです。

eコマースペイメントソリューションインターフェース（テストおよび開発中）を更新しました。下の画像はSTASHで支払いをするためのユーザーインターフェースの例で、定期的に更新されます。



左側の画像は、配送先および連絡先情報を入力した後に顧客に表示される内容を示しています。それは、注文の合計、送料、およびeコマースの所有者が設定できるその他の手数料を合計します。それに加えて、STASHの価格はSTASHの現在の取引価格に基づいてリアルタイムで計算されます。支払いソリューションはまた、それを確認するためにチェックします。MetaMaskは、簡単に取引したり、STASHを送って支払いを完了するためにインストールされています。代わりにあなたも支払うことができます。

トランザクションデータを含めることができることをサードパーティ製のWalletを介してSTASHします（最も簡単で推奨される方法はMetaMaskを使用する方法です）。現在、STASHはさまざまなプラットフォーム向けにこれらの支払いソリューションを開発することに注力しています。以下の解決策が検討されています。WordPress / WooCommerce、Shopify、Magento、OpenCart、その他のeコマースプラットフォーム。完全に無料の支払いソリューションを数百万のeコマースストアに統合することを可能にします。

店内決済ソリューション

STASHを使用して店舗内支払いオプションを設定することは、特に追加のユースケースが発生する可能性があるため、STASHを保有するユーザーにとっては特に大きな成果となります。仕入先と消費者が互いに取引する方法はブロックチェーン上で100%となり、取り込まれたすべての取引は、仕入先と消費者の間で取引が完了したときの購入記録として機能します。

BitStashエコシステムの一部であるすべてのベンダーは、BitStashマーケットプレイス内のネットワークの一部になるためにアプリケーションを送信する必要があります。アプリケーションでは、購入した商品またはサービスの支払いとして使用されるETHアドレスと、各トランザクションで受信したSTASHを送信するためのETHアドレスを収集します。ベンダーがSTASHを受け取るためには、STASHを利用した高速取引のためにスキャンして使用できるQRコードが提供されます。

STASHは現在、33の異なるWalletプロバイダと互換性があり、まもなくほぼすべての暗号通貨Walletと互換性があります。当社の財布プロバイダの中には以下のものがあります。Trust Wallet、Ledger Nano S、MyEtherWallet、Trezor、Edge、MetaMask、Lykke Wallet、Enjin Wallet、IAME Wallet、MoonWallet、Ellipal、Balance、imToken Walletは、ほんの数例を挙げて説明します。すべてのユーザーは、STASHと統合されているすべてのベンダーからの購入に使用するために、互換性のあるWalletを介して自分のSTASHトークンを保存できます。BitStashが店内決済ソリューションを可能にすることで、私たちはBitStashマーケットプレイスの認識を大いに高め、STASHを成功させる機会を得るでしょう。認められた形の値交換にとって品。私たちの初期ターゲットに打ち上げのストア内支払いソリューションは米国内にあり、他の地域にも拡大します。国です。

モバイル「Tap to Pay」アプリソリューション

伝統的なコマースとeコマースがより技術的に進歩した時代に進むにつれて、Tap to Pay機能はより大きな需要を持つようになるでしょう。STASH Token Tap to Pay機能を利用して、チェックアウト時にすべてのユーザーがスムーズに操作できるようにします。結局のところ、これは消費者が紙幣（フィアット通貨）やクレジットカードやデビットカードを持っている必要性を置き換えます。代わりに、あなたが必要とするのはあなたの携帯電話とインターネット接続だけです。NFC（近距離無線通信）の革新は、「Tap to Pay」ソリューションを使用することにより、現在および将来のSTASHトークンの保有者がより速くより安全な取引を実行できるようにするのに役立ちます。

近距離無線通信では、物理的な接触の動作を通じて2つのスマートデバイス間でデータを簡単に交換できます。必要なのは、イニシエータと、デバイス間でデータを転送するためのターゲットです。モバイルデバイスがターゲットから4センチメートル以内に配置されると、イニシエータはターゲットへの無線周波数フィールドを生成します。ターゲットは無線周波数フィールドとその中に含まれているすべてのトランザクションデータを即座に受信します。BitStashの「Tap to Pay」は、当社のBitStashモバイルアプリケーションと連携して機能します。ターゲットへのアクセスを許可するには、BitStashモバイルアプリケーションを開く必要があります。BitStashアプリケーションでは、ユーザーは自分のSTASHトークンの残高、および過去および保留中のトランザクション履歴を表示できます。BitStashの「Tap to Pay」ソリューションをベンダーとして活用することで、彼らは洞察や追加の詳細に関して分析データをベンダーのダッシュボードを通して見るできるようになります。ダッシュボードにアクセスするには、ベンダーの申請プロセス中に設定されたユーザー名とパスワードを使用してログインします。取引が完了すると、消費者はプッシュ通知をリアルタイムで受け取り、購入を通知します。将来の参照/返品のための購入品の包括的な記録とともに。

STASH Token

STASHトークンは、2018年5月7日に作成されました。STASHの登場以来、STASHの目的や用途が正確になるという点で、多くのものが進化してきました。今日まで、STASHの主な用途は、BitStashマーケットプレイス内およびブロックチェーンでトランザクションを実行することです。これらの取引は、製品、商品、サービス、または誰かが購入しても構わないと思っっているものに使用できます。STASHの総供給量は、わずか6,000,000,000 STASHの有限数に制限されています。さらに、これ以上トークンは作成されません。設計上のSTASHは、世界のどこにいても使用したり離れたりするための、公正で自由に開かれた通貨を可能にする単一の中央制御点または操作点が存在しない分散通貨です。

STASHは声明ではありませんが、私たちのデジタルライフにとっての追加の選択肢です。ユーザーが想像できるもののために日常的に暗号通貨を楽に送受信できる新しい法線。BitStashは、発展途上国、代替通貨を使用する機会、そしてすでに先進国がFiat通貨の代わりに暗号通貨と取引できるという同じ機会と利益を得ることを可能にしています。

STASHの開発が続く数年以内に、デジタル通貨、物理的な製品、およびサービスの間のギャップを埋めるいくつかのソリューションが作成され、一般に公開されます。そうすることによって、BitStashマーケットプレイスとSTASHトークンは、ベンダーと消費者にとってより信頼できるエコシステムを確立するでしょう。世界中の商人は、暗号通貨で、より具体的にはSTASHで、ボーダレスな支払いを受け取るための単純化された使いやすいメカニズムを持つことから利益を得るでしょう。

STASHトークンエコノミー

BitStash (STASH) は、コミュニティによって推進され推進される経済を創出しています。他の多くのトークンエコノミーと同様に、STASHは体系的な強化の方法として使用することができます。例えば、悪い行動者は積極的な活動が報われるほど罰せられます。分散型のエコシステムや経済では、STASHトークンが統合されているさまざまな媒体で相互作用する活発なコミュニティが必要です。新規ユーザーまたはメンバーをSTASHの一員にするために、新規ユーザーが空中投下、タスクの完了、または賞金プログラムへの参加のためだけにSTASHの一部を獲得できるインセンティブプログラムを開発しています。

さらに、STASHはまた、アクティブでプラットフォームを使用しているユーザーに報酬を与えることができる代替方法を作成しています。

BitStash (STASH) の主な焦点は、STASH暗号通貨を世界中のユーザーの日常生活に統合することです。これには、商取引、貿易、請求書、雇用、保険、その他のさまざまな分野が含まれます。これらの分野では、既存のプラットフォーム内でSTASHの使用を取り入れることができます。BitStashは自動化に関するもので、開発中の製品とソリューションは100%自動化されているため、検証のために人手を介する必要はありません。

粘土硬貨を紙幣に使うことから過去に進化したように、世界中の誰もが信頼し、その固有の価値を確実にすることができる革命的な暗号通貨を創造しました。同時に盗難に敏感ではありません。それは仮想的で、軽く、追跡不可能で、速く、簡単にどんな通貨にでも交換可能であり、そしてそれは有形とデジタル製品の両方を購入するために使用することができます。これは未来であり、BitStash (STASH) は世界中の何十億もの人々にとってこれを実現するために全力を尽くしています。

トークン割り当て

STASHの供給は6,000,000,000 STASHに固定されています。次の図とグラフは、それぞれのカテゴリに割り当てられている割合と金額を示しています。

さらに現在供給されていないトークンは2019年11月までロックされています。



トークンユーティリティ

STASHトークンは、ベンダーと消費者間の毎日の取引に使用されます。現在、STASHトークンは主に当社のオンラインフラッグシップ市場であるBitStashマーケットプレースを通じて使用されています。今後数年以内に、BitStashチームはさらにビジネスオーナー、サービスプロバイダー、卸売業者、小売業者などがSTASHを受け入れることができるようにする追加のソリューションを提供するでしょう。開発者は誰でも簡単にBitStashで作成されたプラグインをインストールすることができ、さまざまなタイプのeコマースプラットフォームに統合して支払いの一環としてSTASHを受け取ることができます。BitStashマーケットプレースでのすべての取引は、まずスマート契約によって提供される安全なエスクローを通過します。STASHは、各取引内に埋め込まれたデータを収集して購入の証明として参照を表示したり、販売記録として使用するためにも使用できます。このデータは、購入した商品の経費報告や月ごとの明細書の作成など、さまざまな用途に使用できます。これらは、私たちがすでにSTASH用に見つけた幅広い配列から実装されているユーティリティのほんの一部です。

なぜ STASH トークン

STASHは、オンラインでも店舗でも、世界中のトランザクションに使用される主要な暗号通貨であると位置づけられています。当社のソリューションが市場にリリースされた後は、STASHが最も簡単で迅速で安全な取引方法となることは明らかです。ほとんどの一般的な暗号通貨とは異なり、STASHはすでに述べたソリューション以外に、エコシステム/ネットワークに追加の製品やソリューションを提供する予定です。これらのソリューションは、どのローカルストアまたはWebサイトがSTASHを受け入れているかを示すディレクトリで構成されます。

時間が経過し、そのようなソリューションに対する需要が関連するようになるにつれて、暗号通貨および全体的な使いやすさに関しては、BitStash (STASH) が明確な選択肢のままであることを確認しながら、この分野で開発を開始します。

トランザクションにSTASHトークンを使用することで、両方の当事者間のブロックチェーン上にトランザクションレコードを作成しています。購入時にすべての領収書または請求書を追跡する必要はなくなります。これはすべて参照用にブロックチェーンに保存されるためです。

STASHを他の人に送信する場合、手数料や税金は100%無料です。ERC-20トークンを送信するには、Ethereum Blockchainのガスとして必要な少量のweiのみが必要です。この点で、STASHはネットワーク上のトランザクションをホストするための追加料金や税金を請求していません。ブロックチェーン技術が成長し続けるにつれて、STASHはまた、現在STASHに関連しているすべての料金を削除する独自のチェーンを作成することを検討しています。

STASHは、キャッシュレス、カードレス、信頼性のない、許可のない方法で何かを売買する方法です。

BitStash (STASH) ロードマップ

次のセクションでは、BitStash (STASH) の現在のロードマップを参照します。表示される日付は予定されている完了日であり、変更される可能性があることに留意することが重要です。日付は、現在の開発率と進捗状況に基づいて設定されています。

開発期間と予測

- **2017年12月 (完成)**

BitStash (STASH) は 設立されました。

- **2018年7月 (完成)**

BitStash (STASH) ICO / Crowdsale & STASH トークンの公開。

- **2018年9月 (完成)**

BitStash マーケットプレースの完全な開発と立ち上げ。

- **2019年1月 - 現在 (開始)**

BitStash マーケットプレースのマーケティングと広告。

- **2019年1月 - 現在 (開始)**

BitStash は現在、ブランドと製品サプライヤーのパートナーシップを探しています。

- **2019年夏 進捗)**

eコマースストアがSTASHを受け入れるためのファーストペイメントソリューション/プラグインの開発。

- **春2020年 (進捗)**

QRコードによって提供される店内決済ソリューション。

- **2020年夏 進捗)**

AndroidおよびiOSデバイス用のBitStash (STASH) モバイルアプリケーションをリリースしました。

- **2020年12月 進捗)**

店舗内およびオンラインでの迅速で簡単な支払いのためのBitStash (STASH) モバイルアプリと統合されたPay to Payソリューション。

- **2021年12月 進捗)**

BitStash マーケットプレースの総売り上げが200万以上に達する。

- **2021年12月 進捗)**

開発がBitStash (STASH) で継続されるにつれて、より多くのソリューションが作成されま

免責事項

このプロジェクトは進行中の作業であり、大幅に変更される可能性があります。それにもかかわらず、どんな変更でも私たちのコミュニティのためのプロジェクトを改善することを意味します。すべての図は例として提供されており、説明の目的でのみ使用されています。このホワイトペーパーに記載されているすべての情報が正しいことを確認するよう全力を尽くしますが、ここに記載されている情報は時代遅れ、不完全、矛盾、または不正確である可能性があります。この資料は、専門家、財務、投資の助言ではありません。

法的規制

提供されているこのホワイトペーパーは、投資を行うための招待として解釈されるべきではなく、また解釈されることはできません。それはいかなる方法においても構成または関連しておらず、いかなる管轄においても証券の提供として見なされるべきではない。このホワイトペーパーには、推奨事項と見なされる可能性のある情報、または投資判断の基礎として使用される可能性がある情報または表示は含まれていません。STASHトークンはユーティリティトークンです。BitStashエコシステム内でのみ使用され、投資として使用されることを意図していません。投機的な目的ではなく、STASHトークンの使用を許可するために、取引プラットフォームでのSTASHトークンの提供が有効になっています。でのSTASHトークンの提供 取引プラットフォームがトークンの法的資格を変更することはありません。これは、BitStashプラットフォームを使用するための単純な手段であり、セキュリティではありません。

BitStashマーケットプレイスは、法的、税的、または財務的な問題におけるアドバイザーとして見なされるべきではありません。ホワイトペーパー内の情報は、一般的な情報提供を目的としています。

BitStashはこの情報の正確性と完全性に関していかなる保証も提供しません。BitStashは国際法に基づく金融仲介機関ではないため、AML目的で許可を取得する必要はありません。STASHトークンを取得しても、BitStash組織および/またはガバナンスに対する権利または影響力を購入者に付与することはできません。

規制当局は、世界中の暗号通貨に関連する事業および業務を慎重に精査しています。その点で、規制措置、調査または規制措置はBitStashの事業に影響を与え、さらには制限または防止さえするかもしれません。将来の事業展開から STASHトークンを取得しようとする者は誰でも BitStashビジネスモデルを知っていなければなりません。ホワイトペーパーまたはいかなる法域においても、適用法から新たな規制やコンプライアンスの要件が発生したため、利用規約が変更されたり、変更が必要になる場合があります。

参照/クレジット

[1] Investopedia Definition of Commerce:

<https://www.investopedia.com/terms/c/commerce.asp>

[2] Difference Between Traditional Commerce & eCommerce:

https://www.tutorialspoint.com/e_commerce/e_commerce_overview.htm

[3] A Closer Look at eCommerce Chart:

<https://www.statista.com/chart/16215/global-ecommerce-revenue/>

[4] Supply, demand and market equilibrium:

<https://www.khanacademy.org/economics-finance-domain/microeconomics/supply-demand-equilibrium>