

## 땀은 공정하게 보상한다

# 블록체인 기반 선매 쇼핑몰



2021년 3월 9일 작성: 내용은 작성 시점 내부 계획 문서로 예측및 계획은 변경 될수 있다

## 1. 유통 구조



## 재고부담은 제조업체가 책임지고 있다



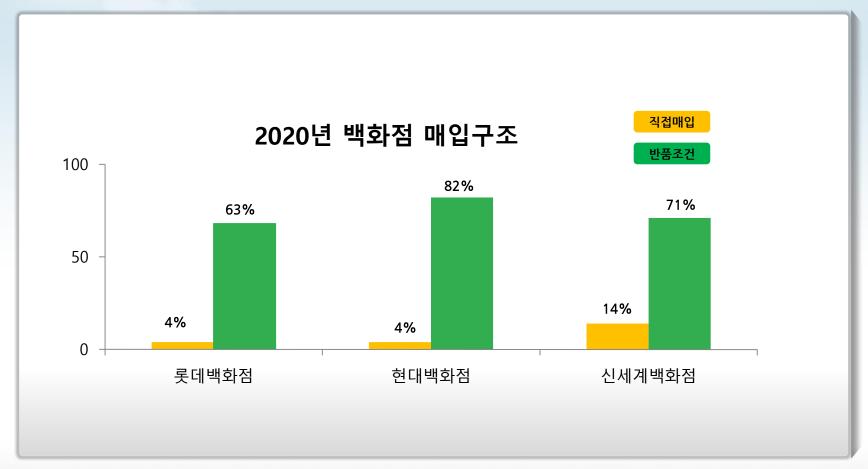


블랙프라이데이 광군제 이기간 동안 1년 매출에 23% 39%의 매출이 발생했습니다.한국은 코리아세일페스타가 있다. 성공할수 있을까요? 차이는 한국만 유통재고를 제조업체가 책임지고 있다

## 2. 백화점 매입구조



# 백화점은 <mark>반품</mark>만 하면 된다





백화점입니다. 4% 4% 14% 만 직매입 으로 재고를 책임지고 있습니다. 나머지는 반품만 하면 된다

## 3. 쿠팡 매출내역



## 직매입으로 매출 급성장 수익은 급악화 됨





쿠팡입니다. 아마존 모델로 직매입을 50%이상 까지 확대하고 있다 .하지만 한국에서는 다릅니다. 급성장만큼 급손실 이여지고 있습니다. 만성적자에서 벗어날수 있을까요

## 4. 성공 전략



# **가성비**가 성공의 핵심이다.



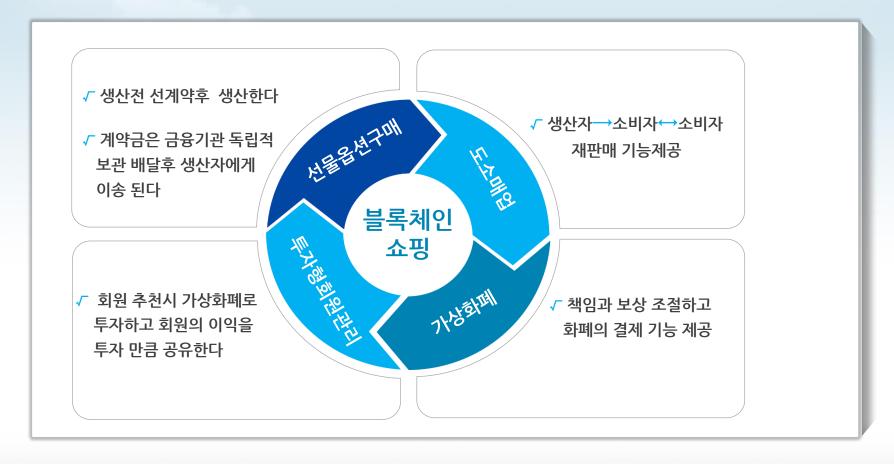


성공은 미국 중국 그리고 쿠팡 과 다른 전략이 필요 합니다 유고스는 생산자 와 소비자를 직접 연결합니다.그리고 유통의 제거에 따른 불확실성을 유고스가 해결합니다

#### 5. 서비스 구성



# <u>신뢰의 블록체인에서 간편하게 작동한다</u>



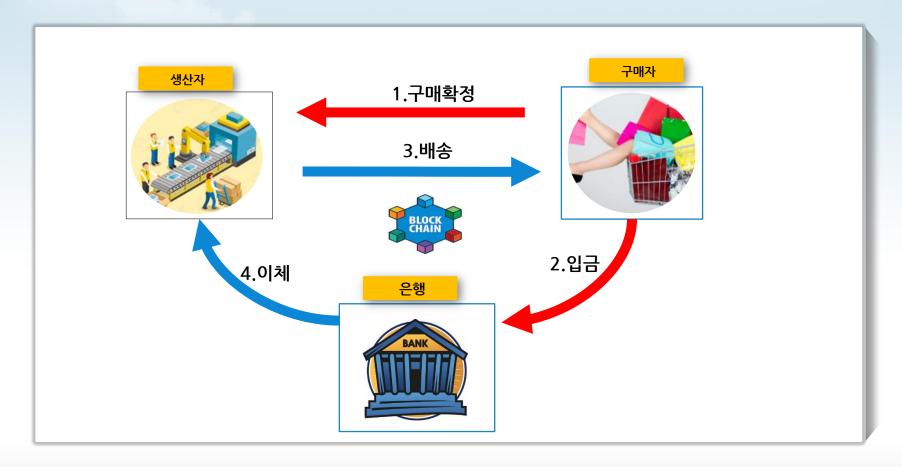


쿠팡입니다. 아마존 모델로 직매입을 50% 까지 확대하고 있습니다.하지만 한국에서는다릅니다. 급성장만큼 급손실 이여지고 있습니다. 만성적자에서 벗어날수 있을까요

## 6. 선물옵션 쇼핑



## **생산전 구매계약을 확정 한다**



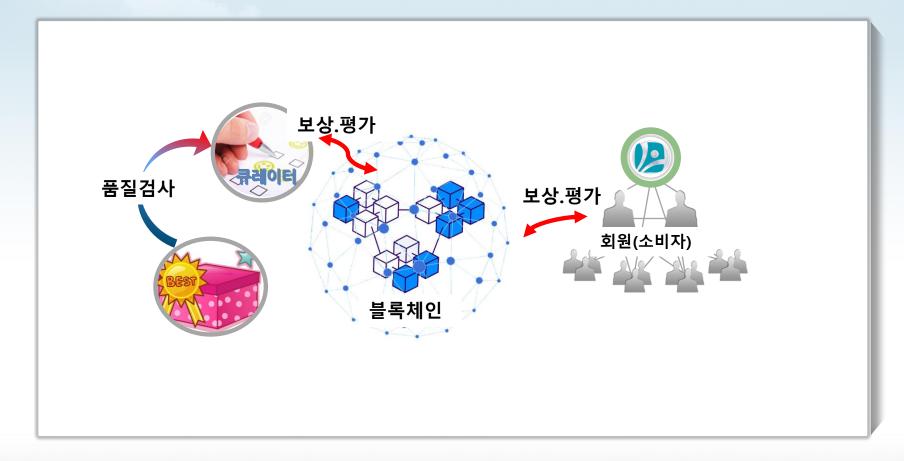


선물옵션 쇼핑입니다.생산전 구매를확정합니다.입금금액은 독립된 은행에 관리됩니다.정상적 상품이 도착후 신뢰의 블록체인에서 스마트 컨트랙트로 작동됩니다.누구도 계약조건에 변경 할수 없습니다. 계약조건대로 블록체인이 독립적 작동합니다

## 7. 품질관리



## 품질및활동에 대하여 책임과 보상 이 따른다



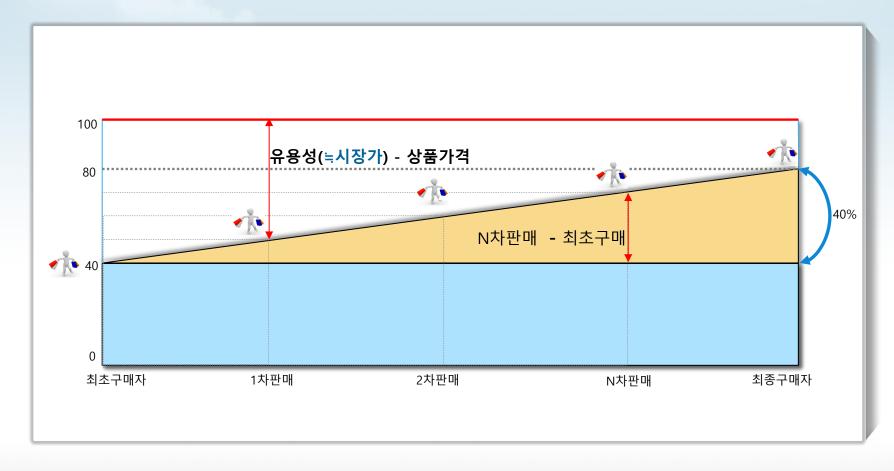


품질관리 입니다.생산과정및 배달된 상품의상태를 상품 큐레이터 구매자가 감시 평가 합니다. 유고스 규칙에 따라 가상화폐를 사용하여 보상및 책임을 연계 합니다

## 8. 도소매업 (제3자판매)



## 가성비높은제품은 제3자에게 <mark>재판매</mark> 한다



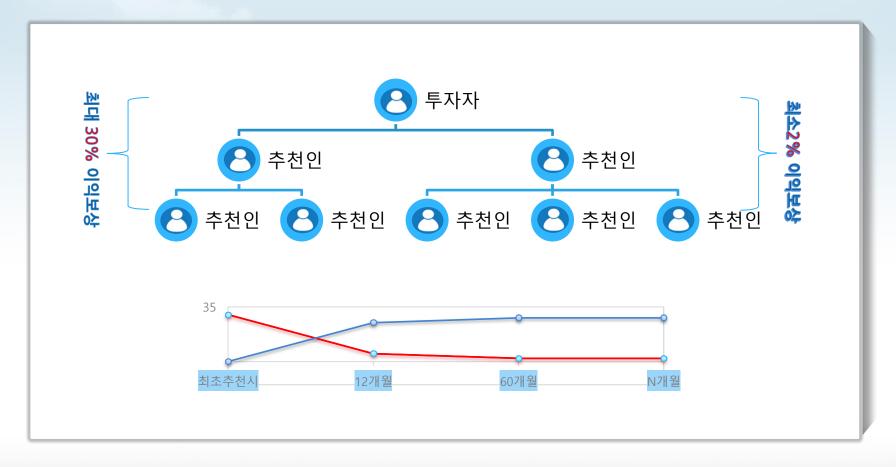


상품가격과 유용성(≒시장가) 차이를 제3자에게 판매 할수 있다.제3자 판매는 암호화폐(uGoStock,uGosDollar)로 쉽게 거래할수 있다

## 9. 투자형 회원관리



## 추천회원에 가상화폐를 투자하고 이익을 공유 한다





투자형회원관는 모든 회원은 회원을 추천할수 있다. 추천시 가상화폐(uGoStock)를 투자할수 있다. 투자금 만큼 이익을 공유 한다. 물론 투자 받은 금액을 반환 할수 있다

## 10. 유고스 서비스 철학



# 불편 느림은 높은 가성비와 연결한다

항목	쿠팡	유고스	비교
배송 시간	당일,1~ 2일	7일 이상	운송비,창고비 절약
정보시스템 운영 시간	24시간	20시간	정보시스템 개발 운영 자원 1/4 로 가능
구매처리	실시간	10분 간격	보안및 저사양 장비 사용 가능
상품종류	전종목	가성비 높은 상품	이익 집중 가능
회원	평등	등급별 차별	충성 고객 집중관리
사업자 회원	없다	핵심	B2B 기준이 핵심 (자동차 정비업소등)
유통제고	50%	0%	선매로 재고가 없다



선물옵션 매매는 기다림 입니다 지나친 편리한 부분은 제거했습니다. 기다림 불편함은 가성비로 연결 했습니다

## 11. 영업 전락



## 회원의 행동이 회원의 이익이다



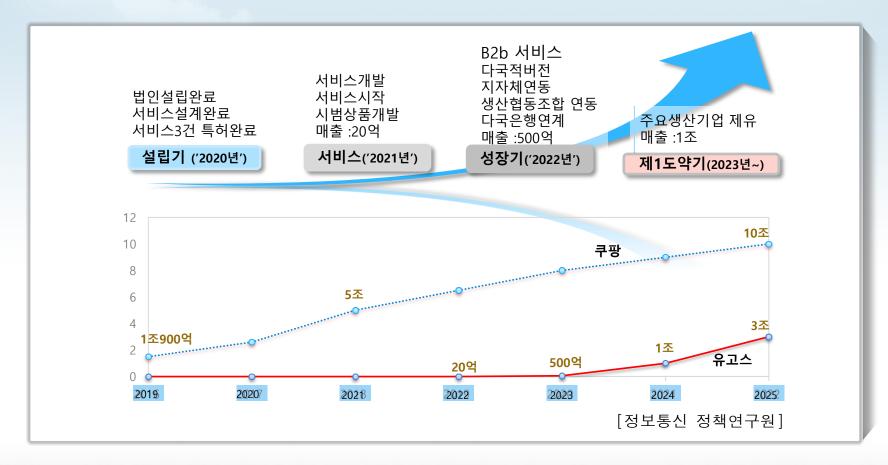


투자형회원관리및 에어드럽로 충성스러운 회원을 확보 한다. 회원은 광고이고 홍보다 .가성비,도소매 기능으로 회원에게 이익을 제공 합니다 회원의 최고 이익이 영업 최상 전략이다

### 12. 성장 일정



## 다른 방법으로 다른 성장 을한다





가성비 높은 전략 상품으로, 네트워마케팅으로. 기업간거래로, 생산협동조합으로 접근합니다. 유통을 제외한 참여자에게 이익으로 기쁨과 행복을 제공합니다. 쿠팡의 2023년 예측치의 1/3 까지 성장 도달 할것 입니다

## 13. 기업 가치



## **성장 과 가능성**이 기업의가치다





전문 네트워크 회원 100만명 확보 및 가성비 좋은 기획상품으로 3년간 계획된 손실로 감수한다.항상 전략적 이익을 계산한다. 대신 유고스는 확실히 싸다 안전하다 이미지를 선점 하겠다.이후 이바탕으로 흑자로 도약을 한다.2023년 5조 가치를 예상합니다

# 별본



## 선물 옵션 매 매 수익 시뮬레이션 (한달알바보다 한번쇼핑이더이익이다)

		제품		초기 선매시							
	제품명	모델	시장가격	1차	가격비율	할인가격	계약금액				
	삼성전자 DV		1,079,000		40%	431,600	43,160				
				1,079,000	1,079,000		재판매				
		DV90M53B0QV				1,079,000		가격비율	할인가격	재판매 수익	
						2차	80%	863200	431,600	4	
					수익 배수		10배				

수량	재판매수익	총수익
4711	431,600	1,726,400



가성비 좋은 물건 선택 만으로 고소득 가능 하다 .한달 알바보다 한번 쇼핑이 더 이익 이다



## 회원 추천 시뮬레이션

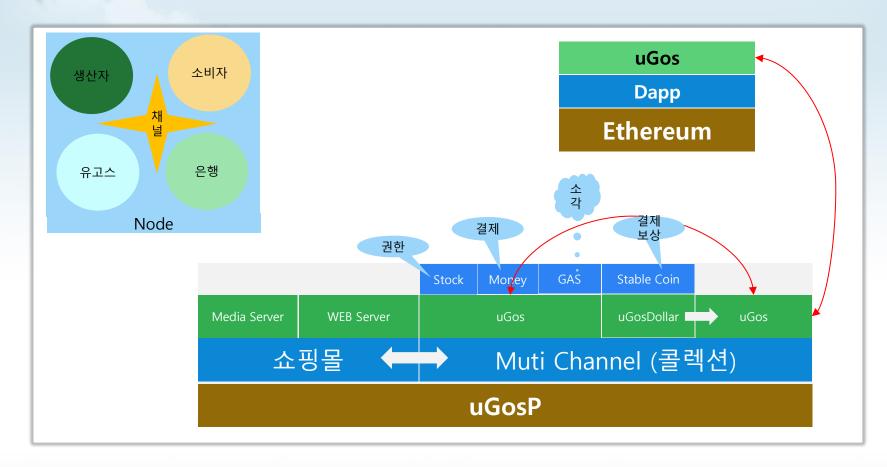
	회원단계	보상구분	월 소비비용 (원)	이익비율	월마진 이익금액	마진비율	보상 금액	보상총액
		상품구매	540,000	10%	54,000	65%	35,100	
		기타	310,000		·	35%	18,900	12,366,000
	1단계				계 보상	<del></del>	1104	
7		개인별보상액	보상비율	보상액	3단계회원수	총보		
		820,800	30%	246,240	50	12,31	2,000	
		•						
	회원단계	보상구분	월 소비비용 (원)	이익비율	월마진 <b>아</b> 익글액	마진비율	보상 금액	보상총액
		상품구매	540,000	10%	54,000	65%	35,100	
		기타	3 10,000		·	30%	16,200	
	2단계				계 보상 		.100	<del>8</del> 20,800
		개인별보상액	보상비율	보상액	3단계회원수		상액	
		51,300	30%	15,390	50	769	,500	
	회원단계	보상구분	월 소비비용 (원)	이익비율	월마진 이익금액	마진비율	보상 금액	보상총액
	3단계	상품구매	540,000	10%	54,000	65%	35,1 <del>00</del>	51,300
	그근기	기타	340,000	1070	34,000	30%	16,200	31,300



쇼핑몰 회원당 월 평균 매출액은 51만3천원 선매로 유통을 제거한 대가를 보상한다. 단순 회원 추천으로 추천인 추천자 모두 부담없다 유고스는 협동조합이다. 조합원이 주인이다. 이익은 조합원에게 …



## 가상화폐구조





가상화폐는 쇼핑몰의 윤활유다.쇼핑몰을 위해서 존재한다 (백서를 참조한다) .거래내역은 관련자만 내용을 볼수 있다 .나머지는 증명만 한다



## 수익구조

#### 년도별 매출 대비 수익구조

년도	수익 분야	수익분야	총매출	파생비중	비중별금액	이익비율	수익		
	판매이익	쇼핑 수수료		50%	1,200,000,000	9.00%	108,000,00		
	판매이익	직매 판매이익	2 400 000 000	50%	1,200,000,000	9.00%	108,000,00		
2021	재판매수수료	재판매수수료	2,400,000,000	30%	720,000,000	0.25%	1,800,00		
l	스탁론	총발행량대비		15%	360,000,000	0.30%	1,080,00		
	충합계								
년도	수익 분야	수익분야	총매출	파생비중	비중별금액	이익비율	수익		
	판매이익	쇼핑 수수료		50%	27,000,000,000	9.00%	2,430,000,00		
	판매이익	직매 판매이익	F 4 000 000 000	50%	27,000,000,000	9.00%	2,430,000,00		
2022	재판매수수료	재판매수수료	54,000,000,000	30%	16,200,000,000	0.25%	40,500,00		
	스탁론	총발행량대비		15%	8,100,000,000	0.30%	24,300,00		
		1		총합계					
년도	수익 분야	수익분야	총매출	파생비중	비중별금액	이익비율	수익		
	판매이익 직매 판매	쇼핑 수수료		50%	552,000,000,000	9.00%	49,680,000,00		
		직매 판매이익	1,104,000,000,000	50%	552,000,000,000	9.00%	49,680,000,00		
2023	재판매수수료	재판매수수료	1,101,000,000,000	30%	331,200,000,000	0.25%	828,000,00		
	스탁론	총발행량대비		15%	165,600,000,000	0.30%	496,800,00		
				총합계			99,856,800,00		
년도	수익 분야	수익분야	총매출	파생비중	비중별금액	이익비율	수익		
	#LUILOLOI	쇼핑 수수료		50%	1,680,000,000,000	12.00%	201,600,000,00		
	판매이익	직매 판매이익	2 200 000 000 000	50%	1,680,000,000,000	15.00%	252,000,000,00		
2024	재판매수수료	재판매수수료	3,360,000,000,000	30%	1,008,000,000,000	0.25%	2,520,000,00		
İ	스탁론	총발행량대비		15%	504,000,000,000	0.30%	1,512,000,00		
				총합계			455,112,000,00		



#### 보상(채굴)은 가상화폐의 가격이 일정 상승시 수익은 전부 회사의 수익으로 될것이다.

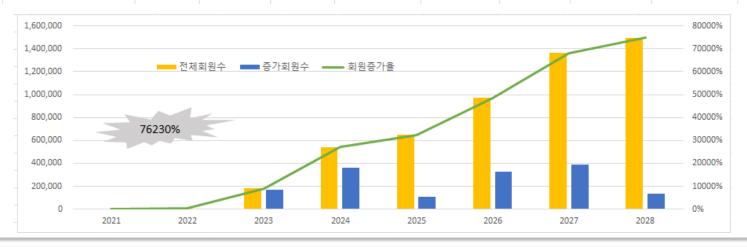
추가적인 가상화폐의 판매대금으로 서버유지비및 운영비를 감당한다 .회원증가는 -> 매출증가로 ->보상으로 연결된다



## 회원 증가 (네트워크회원 중심 시작함)

#### 2021년 기준 회원증가 비율

기준 년도	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
서비스 국가		Ę	한국		중국 + 동남아 + 미국			
증가가중치	1.00	4.50	20.00	3.00	1.20	1.50	1.40	1.10
기업 회원	0	0	200	1,000	1,200	1,800	2,520	2,772
일반 회원	2,000	9,000	180,000	540,000	648,000	972,000	1,360,800	1,496,880
전체회원(기업 + 개인)	2,000	9,000	182,000	550,000	660,000	990,000	1,386,000	1,524,600
증가회원수	0	7,000	173,000	368,000	110,000	330,000	396,000	138,600
회원증가	0%	450%	9100%	27500%	33000%	49500%	69300%	76230%





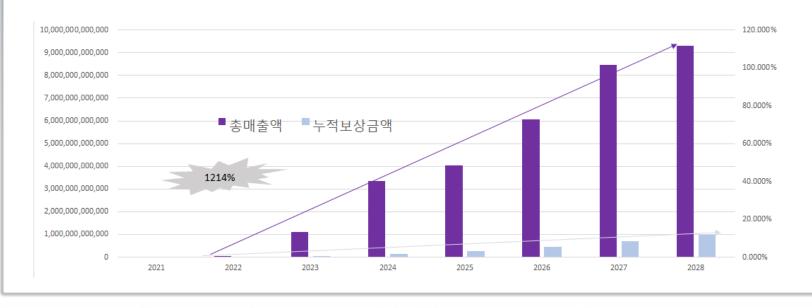
2000명으로 시작하여 회원수는 8년동안 76230% 증가한다.증가기준은 투자형 회원관리는 기존 네트워크 회원관리 보다 확장이 용의하다 기존 네트워크 사업자 의견은 더좋게 평가 하고 있다.암웨이 에터민 기준으로 잡이도 증가 폭은 더 증가 할것이다



## ₩ 매출 및 보상액

#### 2021년 기준 매출증가 비율

기준년도	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
총매출액	2,400,000,000	54,000,000,000	1,104,000,000,000	3,360,000,000,000	4,032,000,000,000	6,048,000,000,000	8,467,200,000,000	9,313,920,000,000
누적보상금액	72,000,000	1,692,000,000	34,812,000,000	135,612,000,000	256,572,000,000	438,012,000,000	692,028,000,000	971,445,600,000
누적보상금액 증가율	0.09%	2.12%	43.52%	169.52%	320.72%	547.52%	865.04%	1214.31%





쇼핑몰에서 행위는 보상과 연동된다.보상은 uGoStock uGosDoller uGos 로 분리 되며 전체 암호화 화폐중 30% 이하만 uGos 상태로 존재 할것 이다



## **N** 암호화폐 가격예측

#### 발행가 100원 기준 증가 배수

기준년도	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
코인가격	0.00	30.35	12419.56	113398.30	163292.79	367410.52	720126.71	871351.64





화폐의 상승 요인: 매출 증가,회원증가 화폐의 하락원인: 화폐량증가

매출과 회원은 꾸준히 증가 할것 이다.물론 보상액도 증가 할것이다.하지만 보상액중 대다수는 쇼핑몰 플렛폼에 서 활동할것이다.현실적인 외부에서 집행되는 코인는 30% 이하 수준의 Ugos 일것이다



## 가상화폐 진행계획(금액보다 발행량 중심판매)

2021년 3월 시점 계획임. 시점별 전력은 변경 한다

2021:03 개발고도화: 자금유치 및 제품개발

2021:08 프라이빗 세일 : 발행금액은 쇼핑몰 운영에 관한 비용중심 최소화 한다. 50억 이하 세일

2021:10 쇼핑몰 회원모집: 주요 네트워크 파워 회원중심 2000 명모집 , 유고스 코인 스탁론 제공 및 이익공유 (공유 비율:2%)

2022:01 IEO 세일 :쇼핑이 가장활성활될 조건으로 세일한다



매출 20억, 회원수 2000명 달성 시점부터 화폐가격은 급속히 상승 예상됨. 코인 판매를 충성고객중심 세일 또는 스탁론을 할것이다 매출과 연결되는 코인의 실체가 등장하면 거래소는 서로 유치하길 희망할것이다



## 화폐 운영 원칙





20년간 발행 정책임.가상화폐의 가치에 물타기를 하지 않는다. 정해진 수량만 채굴한다. 조건이 만족 할때만 채굴한다. 조건이 만족하면 채굴을 정지 한다.



## 목적별 화폐 발행량

## 발행금액 과 판매금액은 다를수 있다

구분	비율	발행량	발행금액
운영(초기서버운영/화폐유동성조절)	20%	4000000	#16,000,000,000
초기투자자	13%	26000000	\10,400,000,000
개발팀및지원팀	12%	2400000	<del>\\\</del> 9,600,000,000
세일	55%	110000000	#44,000,000,000



쇼핑몰 운영을 위하여, 초기 투자자를 위하여, 개발자를 위하여 기여한 만큼 베분한다. 발행 수량은 고정이지만 판매금액은 차이가 발행할수 있다. 시장 가격을 반영할것이다



#### 권리 보호

#### 출원 번호통지서

출 원 일 자 2019.01.21

특 기 사 항 심사청구(무) 공개신청(무) 참조번호(APP20190007)

출 원 번 호 10-2019-0007282 (접수번호 1-1-2019-0068198-51)

출 원 인 성 명 한상력(4-2018-079619-9)

대 리 인 성 명 김시우(9-2016-000739-8)

발명자 성명 한상혁

발명의 명칭 블록체인을 기반으로 한 상품 판매 방법 및 이러한 방법을 수행하는 장치

#### 출원 번호통지서

출 원 일 자 2019.01.21

특 기 사 항 심사청구(무) 공개신청(무) 참조번호(APP20190008)

출 원 번 호 10-2019-0007283 (접수번호 1-1-2019-0068199-07)

출 원 인 성 명 한상혁(4-2018-079619-9)

대 리 인 성명 김시우(9-2016-000739-8)

발명자 성명 한상력

발 명 의 명 칭 블록체인을 기반으로 상품 거래 방법 및 이러한 방법을 수행하는 장 치

출원 번호통지서

출 원 일 자 2019.01.21

특 기 사 항 심사청구(무) 공개신청(무) 참조번호(APP20190009)

번 호 10-2019-0007284 (접수번호 1-1-2019-0068200-66)

출 원 인 성 명 한상혁(4-2018-079619-9)

대 리 인 성명 김시우(9-2016-000739-8)

발명자 성명 한상혁

발명의 명칭 블록체인을 기반으로 한 회원 관리 방법 및 이러한 방법을 수행하는 장치



경쟁자의 보호는 국내 국제 특허로 보호 한다

Q&A

Q & A

# 연락처



한상혁

전화번호: 010-8606-1672

E-Mail: wowschool<a>@nate</a>.com