

ERISTICA



Erística 네트워크

개인 및 단체 챌린지를 위한
글로벌 탈중앙화 플랫폼

작성: Nikita Akimov, Alex Nabokov

2017년 9월 8일



동기

오랜 옛날부터, 사람들은 내기를 해왔습니다. 가장 과거로부터 전해지는 내기 중 하나는 클레오파트라와 안토니우스 마르쿠스가 했던 내기였죠. 이야기 속에서 여왕은 100만 세르테르티우스 어치의 와인을 한 끼 식사에서 모두 마실 수 있다고 내기했습니다. 그리고 클레오파트라는 100만 세르테르티우스 어치의 진주를 와인에 녹여 한 모금에 삼켰습니다! 전설에 따르면 여왕이 그렇게 내기를 이겼다고 합니다.

Eristica라는 단어의 어원은 그리스어 **eristikē technē**로부터 오며, “논쟁에서 이기는 전술”이라는 뜻으로 해석됩니다. 고대 그리스인들이 내기에 능하다는 것은 잘 알려진 사실입니다. 사실 따지고 보면, 그리스 신화 자체가 신과 사람의 경쟁 구도에 관해 이야기 하고 있습니다.

20세기에 이르러서는 도전과 내기가 산업적으로 발전하여 누구나, 어떤 도시에서든, 전 세계적으로 무슨 일이나 이벤트를 가지고도 내기를 할 수 있게 되었습니다.

1960년, **David Threlfall**은 역사를 통틀어 믿기 어려운 내기 중 하나를 진행합니다. 이 영국인은 런던의 한 책 출판사의 사무실에서, 당시로써는 엄청난 거금인 10파운드를 10년 안에 사람이 달에 발을 디딜 것이라는 데에 겁니다! 그리고 결국 그렇게 되었죠! 9년 뒤 닐 암스트롱이 달 위에 발을 내디뎠고 **David**은 10,000파운드를 손에 거머쥐게 되었습니다! 이 돈을 결국 값비싼 스포츠카로 환산했지만, 어쨌든 요점을 얘기하자면 이 모든 것이 내기로 가능했던 것이었죠!

더해서 내기는 세계적으로 문화에도 많은 영향을 미쳤습니다. 예를 들어 소설 “80일간의 세계 일주”는 결국 내기로 인해 시작된 내용이었죠. 도스토옙스키는 카지노 빛을 청산하기 위해 “노름꾼”이라는 소설을 집필했습니다.

할리우드의 유명 인사들도 이러한 얘기에서 빠지지 않습니다. 스티븐 스피버그는 “스타워즈4- 새로운 희망”과 “미지와 의 조우”가 개봉되었을 때 한 내기로 지금도 조지 루카스로부터 돈을 받고 있습니다.

스피버그는 루카스의 영화가, 루카스는 스피버그의 영화가 더 크게 성공할 것이라고 서로 내기를 했습니다. 알다시피 “스타워즈”는 엄청난 성공을 거두었죠. 개봉 후 1년만에 경쟁작의 2.5배가 되는 7억 4천만 달러를 벌어들이며 기록을 경신합니다. 그렇게 조지 루카스는 내기에 지게 되었습니다.

MTV의 세대가 다가오고 “I bet you Will”¹ 과 “Jackass”² 와 같은 쇼가 등장하면서 내기의 세계는 변화하기 시작했습니다. 내기는 개인 혹은 단체로 하는 도전 과제가 되었고 젊은이들 사이에서 유행하기 시작했습니다. 예를 들어 “Jackass”는 지난 25년간의 인기 쇼 에서 68위³를 차지했습니다.

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/I_Bet_You_Will

² [https://en.wikipedia.org/wiki/Jackass_\(TV_series\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Jackass_(TV_series))

³ Entertainment Weekly에서 발표한 결과: <http://ew.com/article/2007/06/18/new-classics-tv/>



YouTube의 등장 또한 도전(챌린지)의 개발에 있어서 새로운 무대를 마련했습니다. 이제 누구든지 유명해질 수 있게 되었습니다- 괴상한 일을 하고 스마트폰으로 찍어 웹에 올리기만 하면 되죠. 새로운 도전에 임하는 비디오가 수만 개의 조회수와 좋아요를 받게 되면 비디오를 올린 사람을 유튜브 스타로 바꿔주고 또 다른 사람들이 새로운 도전을 하도록 동기를 부여합니다.

따라서 여러 도전 과제를 한곳에 모은 도전 비디오를 포스트 할 수 있는 모바일 플랫폼에서 다른 사람들과 상위권을 두고 새로운 도전으로 경쟁하는 **Eristica** 프로젝트가 등장하게 되었습니다.

하지만, 이렇게 많은 진보가 이루어졌음에도, 여전히 이 산업의 개발을 지연시키는 몇 가지 문제점이 있습니다. 가장 큰 문제점 중의 하나는 신용입니다. 이러한 문제점은 중간 보증인, 비싼 수수료, 그리고 복잡한 절차 등의 문제로 이어집니다.

그리고 국제 통화, 행정 제한, 세계 시장 부재 등의 기존의 화폐 시스템에 따른 또 다른 문제가 있습니다.

또한, 내부적으로도 정체를 일으키는 요인이 있습니다. 그중 하나는 **FunTech** 산업의 주요 자금은 광고를 통해 확보된다는 점이죠. 관련 프로젝트들은 주요 광고 업체들에 의지할 수밖에 없고, 광고를 많이 달면서 사용자 기반을 판매하여 결과적으로 커뮤니티에 좋지 않은 시선으로 보여지게 됩니다.

Eristica 프로젝트는 블록체인 기술과 스마트 계약을 통해 이 같은 문제점을 해결하고자 합니다. **Eristica**는 개발의 새로운 방향을 제시하여 **FunTech** 산업을 새로운 방향으로 이끄는 돌파구를 제시할 것입니다.



목차

동기	2
목차	4
프로젝트 개념	5
단일화	5
혜택	6
시너지	6
커뮤니티	7
FunTech 시장	8
Eristica 개요	10
Eristica 암호통화	11
목적과 징.....	11
핵심 가치 건설	11
이더리움 Settlement Layer	12
디지털 경제	13
Eristica 지갑.....	13
Eristica 게임 API.....	14
비주얼화	15
사용 예제: 챌린지 및 예측.....	16
사용 예제: 탈중앙화 관리.....	17
사용 예제: 상위 블로거 챌린지.....	18
사요 예제: 브랜드 챌린지	18
Eristica 챌린지 재단	19
개발 목표	19
자금 조달 및 활동.....	19
Eristica 토큰 발급	20
개요.....	20
토큰 할당	21
프로젝트 예산	22
대중의 암호통화 채택	24
로드맵	25
결론	26
창업팀	27
멘토 및 고문	28



프로젝트 개념

Eristica는 챌린지와 온라인 경쟁의 참여를 추진시키는 혁명적인 P2P 플랫폼입니다. 프로젝트는 2015년에 시작되었으며 이미 1200000명의 사용자를 확보하고 있습니다.

플랫폼에서 각 참여자가 새로운 챌린지를 만들거나 수락할 수 있으며, 도전 증명 비디오를 올려 결과에 따라 평점을 받을 수 있습니다.

Eristica 사용자는 비디오를 제작해 YouTube에 올릴 수 있으며 바이럴 콘텐츠를 제작할 경우 단숨에 스타로 도약할 수 있습니다. 평점, 평가, 랭킹 시스템은 활발한 참여를 유도합니다. 경쟁력 있는 보상으로 명성과 상품을 바라는 사용자들이 더 높은 순위를 선점하기 위해 노력하도록 유도합니다.

Eristica 프로젝트는 블록체인 기술의 도움으로 현 산업에 산재한 장애물을 넘어 오프라인과 온라인에서의 경쟁을 위한 하나의 생태계를 만들고자 합니다.

플랫폼 경제의 토큰화는 승리한 도전자에 대한 보상, 예측에 성공한 사람에 대한 보상, 그리고 플랫폼이 제공하는 서비스에 대한 사용료를 지불할 수 있는 기회를 제공합니다.

Eristica는 생태계의 시너지 효과로부터 각 커뮤니티의 일원이 혜택을 얻을 수 있는 세계적인 플랫폼입니다.

단일화

Eristica의 사용자는 온라인 게임, 오프라인 내기, 혹은 여러 명에서 함께하는 도전과 같이 전혀 종류가 다른 도전 과제를 만들 수 있는 기회가 주어지며 이는 이 프로젝트가 가진 고유한 장점입니다.

이 플랫폼의 최대 장점 중 하나는 도전 과제를 만들 때 도전자 수를 지정할 수 있다는 것입니다. 1대1 혹은 1대 다수 등의 도전 과제를 만들 수 있습니다.

이 프로젝트의 핵심은 산업을 디지털화하면서 모든 업무 과정을 민주화 및 단일화한다는 데에 있습니다. 플랫폼은 온라인과 오프라인 도전 과제를 사용자 친화적 인터페이스로 풀어냅니다. 도전 과제는 몇 가지 균일한 규칙에 의해 규정되며 내기에 대한 계약 및 조건은 스마트 계약으로 이루어지고 한치의 예외 없이 법에 따라 진행됩니다.

민주화를 통해 돈이 부족한 사람도 이 산업에 참여할 수 있는 기회를 제공합니다. 클릭 한 번으로 수천 명의 참여자와 경쟁을 하거나 혹은 누가 승리자가 될지 예측하여 돈을 벌 수 있습니다. 다시 말하면, **Eristica**의 생태계에서는 각 사람이 원하는 만큼의 참여가 가능합니다.

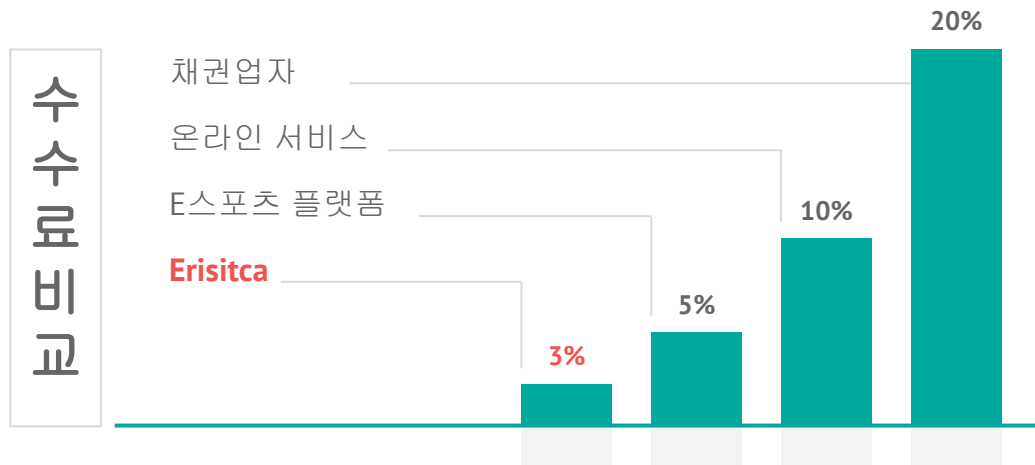


혜택

내기와 도전이 엮인 산업에서 재무적 지표와 수수료는 일정하지 않으며 간혹 그 차이가 과합니다. 내기를 할 때 주로 채권업자 혹은 중간 관리 회사에서 수수료를 가져가며 그 수수료는 최대 **20%**까지 올라갈 수 있습니다.

예를 들어, 타 플랫폼에서는 도전 과제에 대한 내기에는 **10%**의 수수료를, 온라인 및 e스포츠 관련 내기에는 **5-10%**의 수수료를 가져갑니다.

하지만 **Eristica**에서는 단 하나의 수수료만을 채택하여 내기, 도전 과제, 경쟁의 종류에 상관없이 **3%**의 수수료만을 받습니다. 이러한 선택은 결국 이 산업의 기준이 될 수밖에 없으며 더 많은 사용자들이 비싼 플랫폼에서 저렴한 플랫폼으로 이동하는 흐름을 만들게 될 것입니다.



시너지

Eristica는 사람들이 서로 교류할 수 있는 플랫폼을 만들어 이 모든 과정에서 시너지를 끌어내고자 합니다. 아직 암호통화를 사용해 보지 못했을 젊은 사용자층은 암호통화-산업의 제품과 서비스를 사용해 볼 기회를 얻게 될 것입니다. 이 과정은 새로운 사용자를 끌어모으고 대중에 암호통화를 소개하는데 가속을 가할 것입니다.

결국에는 모든 사람이 이러한 패러다임을 통해 혜택을 얻을 것입니다. 암호통화 프로젝트 창시자들은 새로운 사용자를 얻고, 개인 개발자들은 자신의 아이디어를 적용할 수 있는 플랫폼을 얻게 됩니다. 반면, **Eristica**의 커뮤니티는 프로젝트의 활동 내역과 참여율에 따라 보상을 받게 됩니다.



커뮤니티

Eristica 프로젝트의 매력적인 측면 중 하나는 바로 젊은 연령층입니다. 120만 명의 사용자 중 64%는 13-24세입니다. 활동률이 높은 사용자는 하루에 4번씩 애플리케이션에 접속합니다. 더 놀라운 사실은 로그인 시마다 머무는 시간이 13분이나 된다는 점입니다. 산업 표준보다 훨씬 긴 시간입니다.

현 개발 단계에 있어, 프로젝트 확장은 주로 동아시아와 인디아를 목표로 하고 있습니다. 2018년부터 각 지역의 제조사에서 **Eristica**를 새로 제작되는 스마트폰에 사전 설치하게 됩니다. 각 제조사와의 협력을 통해 얻고자 하는 목표는 2018년 1분기까지 500,000 명의 새로운 사용자를 유입시키는 것입니다.

Eristica 프로젝트는 계속해서 나아가고 있는 커뮤니티와 프로젝트를 선호하는 청중을 암호통화-산업 세계로 안내하는 문입니다.



FunTech 시장

엔터테인먼트 산업(Fun-Tech)은 인터넷에서 가장 크고 빠르게 성장하고 있는 산업입니다. YouTube에 가입한 사용자는 15억 명이 넘으며 계속해서 증가하고 있습니다. YouTube 사용자는 하루 평균 40분을 YouTube 비디오를 시청하며 보냅니다⁴.

YouTube가 단체 챌린지가 세계적으로 인기를 얻는 매개체로 사용된 것은 별로 놀라운 일이 아닙니다. 대부분의 인터넷 사용자는 2012년 세계적으로 인기를 끌었던 강남스타일을 기억하고 있을 겁니다⁵. 싸이의 뮤직 비디오는 전 세계적 통틀어 처음으로 조회수 10억을 기록하고 이후 조회수 20억을 기록한 비디오입니다. 이 춤은 각종 패러디, 콘테스트 및 경쟁전을 이끌어내며 200만 개의 비디오를 생산해 냈습니다.

이후 챌린지 비디오는 더더욱 인기를 더해 갑니다. 2013년 Harlem Shake Challenge⁶ 엄청난 인기를 얻습니다. 지금까지, 990만 명이 넘는 챌린지 비디오가 유튜브에 업로드되었고 계속해서 증가하고 있습니다.

2014년에는 ALS 아이스 버킷 챌린지가 세계적인 인기를 얻었습니다. 현 대통령인 도널드 트럼프⁷도 이 챌린지를 수락한 유명인 중 하나지요. 힐러리 클린턴 또한 마네킹 챌린지⁸라고 알려진 도전 과제를 수행한 적 있습니다.

⁴ 2017년 YouTube 통계: <http://www.socialmediatoday.com/social-business/mind-blowing-youtube-stats-facts-and-figures-2017-infographic>

⁵ <https://www.youtube.com/watch?v=9bZkp7q19f0>

⁶ Harlem Shake Celebrity 에디션: <https://www.youtube.com/watch?v=Krn46xfo-Ts>

⁷ 도널드 트럼프의 ALS 아이스 버킷: <https://www.youtube.com/watch?v=fxDAyUiXphg>

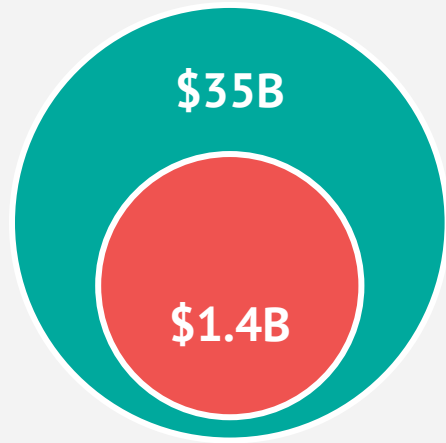
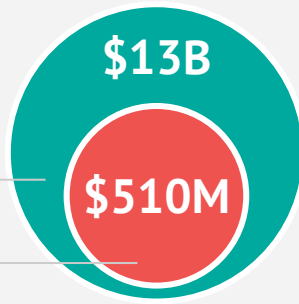
⁸ Top-15 video Mannequin Challenge: <https://www.youtube.com/watch?v=ptWWWqkpSj4>



성장하는 콘텐츠 시장

온라인 비디오

- 온라인 비디오
- 소셜 미디어 비디오



2017

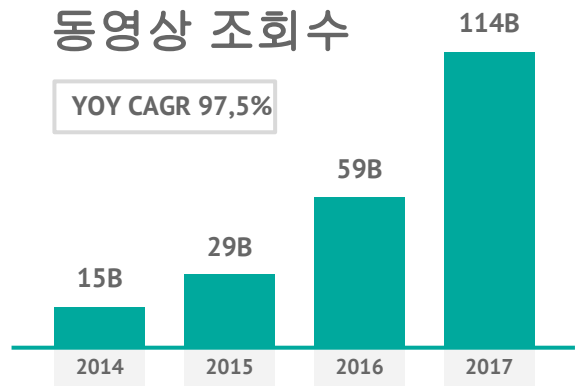
2021

아시아에서 비디오 콘텐츠 시장의 성장. 출처 : www.variety.com 및 www.insivia.com

아시아 지역의 온라인 비디오 시장은 약 130억 달러로 추정됩니다. 이 중 챌린지 비디오가 차지하는 비율은 약 4% 혹은 약 5억 달러입니다.

2021년까지 온라인 비디오 시장의 가치는 총 350억 달러, 그리고 그 중 챌린지 비디오의 비중은 14억 달러가 될 것으로 예측되고 있습니다⁹.

동영상 조회수



또한 시장의 성장은 스마트폰 사용자의 증가로 인해 더욱 가파르게 진행될 것입니다. 현재, YouTube 시청자의 70%는 모바일 기기를 사용해서 비디오를 시청합니다. 인터넷 사용량의 증가는 이 산업이 더욱 크게 발전하는데 기여하는 핵심 요소 중 하나입니다.

도전 과제를 통한 바이럴 비디오는 하나의 문화가 되었으며 Eristica 프로젝트는 이를 기반으로 성장하고 있습니다. 2015년에 시장에 발을 디딘 Eristica는 이후 큰 성장을 이루어냈지만 아직 프로젝트는 개발 초기 단계에 진입했을 뿐입니다.

탈중앙화와 토큰화를 이용해 이 산업에 혁신적인 기술을 도입함으로써, Eristica는 참여자들의 상호 작용을 단순화하고, 도전 과정을 게임화 하며, 투명성과 즐거움을 선사합니다!

⁹ variety.com 및 insivia.com의 집계 된 데이터



Eristica 개요

프로젝트는 2014년에 한 아이디어로 시작되었습니다. 당시 Eristica의 창시자인 Nikita Akmov는 애플리케이션의 프로토타입 작업을 시작했고 팀을 만들어 챌린지 커뮤니티가 교류할 수 있는 최적의 방법을 찾기 위해 시험을 거듭했습니다.

2015년, Eristica 애플리케이션의 첫 버전이 발매되었고 Google Play와 iTunes에 등록되었습니다.

2016년 8월, 프로젝트는 Winter Capital과 McKinsey & Company Consulting Company에서 주최하는 스타트업 경쟁전에 참여했습니다. Eristica 팀은 다른 두 프로젝트와 함께 공동 1등 자리를 거머쥐며 상금 \$75,000을 획득했습니다. 그렇게 처음으로 프로젝트를 인정받았습니다.

같은 해에 프로젝트는 인기를 얻으며 성장하기 시작했고 500,000명의 사용자를 확보했습니다.

2017년 초, Eristica 팀은 SOSV¹⁰ 펀드에 의해 관리되는 스타트업 Mobile Only Accelerator¹¹ 촉진 프로그램에 초청받아 참여하게 됩니다.

촉진 프로그램을 성공적으로 마친 후, 프로젝트는 동아시아와 인디아로 개발 방향을 잡게 되었습니다. 주요 전자기기 제조 업체에, Eristica 애플리케이션을 기본 사전 설치 프로그램으로 설치하여 인도, 인도네시아, 대국, 필리핀 그리고 러시아에 판매하는 거래를 성사시킵니다.

2017년 중반, 프로젝트팀은 성공적으로 세계에서 가장 큰 벤처 자금 중 하나인 SOSV 촉진 프로그램을 완료합니다. SOSV 펀드는 YCombinator와 500 Startups와 같은 거대 회사를 제치고 “초기 단계 투자”에서 1위¹²를 차지하고 있습니다.

¹⁰ <https://sosv.com/choosing-accelerator-china-running/>

¹¹ <https://e27.co/meet-second-batch-mox-run-man-behind-one-chinas-successful-accelerators-20170109/>

¹² Techcrunch 분석 보고서에 따른 정보

http://static.crunchbase.com/reports/annual_2016_yf42a/crunchbase_annual_2016.pdf?utm_source=autopilot&utm_medium=email&utm_campaign=YIR2016&utm_content=YIR



Eristica 암호통화

목적과 특징

Eristica 프로젝트의 주요 미션은 디지털 생태계에서 토큰을 상호 작용에 필요한 도구로 사용하여 완벽한 암호통화 경제를 창조하는 것입니다.

사용자는 **Eristica** 유틸리티 토큰¹³ (티커: ERT)을 사용하여 내기에 참여하거나, 도전에 승리하여 보상을 받거나, 결과를 예측하여 돈을 벌거나, 플랫폼 서비스를 사용할 수 있습니다.

ERC20¹⁴ 스탠다드 토큰은 이더리움¹⁵ 블록 체인을 기반으로 발급되며 제한된 숫자만 발급되는 암호통화로 인플레이션에 영향을 받지 않습니다. 이 토큰은 여러 개로 나뉘어 질 수 있으며 다른 암호통화로 교체하거나 전송할 수도 있습니다.

핵심 가치 건설

Eristica의 견적 및 예측 자료는 메칼프의 법칙¹⁶을 사용해 계산됩니다. 메칼프의 법칙은 통신망 사용자에게 대한 효용성을 나타내는 망의 가치는 대체로 사용자 수의 제곱에 비례한다는 법칙입니다.

플랫폼의 120만 사용자는 **Eristica** 토큰에 가치를 부여합니다. 또한, 계속해서 이어지는 기하급수적인 성장과 새로 제조되는 스마트폰에 사전 설치될 애플리케이션을 더하면 사용자 기반은 더욱 많아질 것이며 토큰의 가치 또한 상승하게 될 것입니다.

또한, 서드파티 서비스의 통합 및 협력 업체 등 여러 파트너를 프로젝트에 참여시킴으로써 프로젝트 생태계 성장에 도움을 주고 그로 인해 사용자들에게 더 매력적인 환경을 제공하고 있습니다.

¹³<https://medium.com/startup-grind/understanding-the-difference-between-coins-utility-tokens-and-tokenized-securities-a6522655fb91>

¹⁴https://theethereum.wiki/w/index.php/ERC20_Token_Standard

¹⁵<https://en.wikipedia.org/wiki/Ethereum>

¹⁶https://en.wikipedia.org/wiki/Metcalfe%27s_law



이더리움 Settlement Layer

사용자는 이더리움 네트워크를 통해 토큰을 출금하거나 전송할 수 있습니다. ERC20 스탠다드를 지원하는 지갑을 사용하여 Eristica 토큰을 다른 플랫폼으로 전송할 수 있습니다.

현재 이더리움의 최대 능력은 약 초당 15거래 입니다¹⁷. 이 수치는 계속해서 증가하는 네트워크 요구치에 미치지 못합니다. 간혹, 이더리움 네트워크가 과부하 되어 거래에 지연이 생깁니다.

사용자 경험을 생각하면 on-chain 방법을 Eristica 시스템 내에서 사용하는 것은 별로 바람직하지 않습니다. 따라서 이더리움의 확장성 문제를 해결하고자 시스템 내에서 하이브리드 off-chain 방법이 사용됩니다.

이 방법으로 플랫폼의 이전 버전에서 수수료 없이 거래를 할 수 있고, 복잡한 수식과 데이터를 포장하고, 플랫폼 내의 디지털 서비스를 이용하는 모든 동업자에게 단일화된 API를 제공할 수 있게 됩니다.

이더리움 블록체인 기술의 개발과 네트워크 수용력을 향상 시키는 방법으로 이러한 기능들을 탈중앙화된 매개체에 옮기는 것이 가능해질 것입니다.

¹⁷ <https://www.coindesk.com/information/will-ethereum-scale/>



디지털 경제

Eristica 지갑

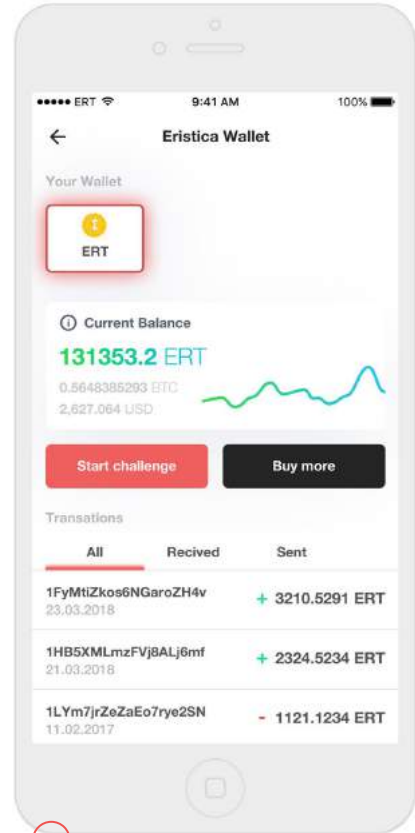
지갑은 암호통화를 사용하는데 사용되는 맞춤형 서비스로 플랫폼의 모든 계정에 적용됩니다.

1,200,000명의 Eristica 사용자가 지갑을 사용하게 되면 Eristica는 세계에서 가장 큰 모바일 암호통화 지갑 중 하나로 거듭납니다.

암호 통화는 상당히 복잡하여 기술 애호가들에게만 인기가 있지만, 암호 통화의 다음 개발 목표는 많은 사람들이 단순한 로그인으로 사용이 가능하도록 만드는 것입니다.

Eristica 프로젝트는 이 목표를 이루겠다는 포부를 가지고 있습니다. 왜냐하면 이 프로젝트는 많은 밀레니얼 세대와 청소년들을 포함하고 있으며 앞으로 이들이 블록체인을 기반으로 한 서비스와 암호 통화의 사용자가 될 것이기 때문입니다.

따라서 Eristica 암호통화-지갑은 새로운 블록체인을 프로젝트의 사용자에게 소개하는데 필요한 첫 단계입니다.



Eristica 지갑 예시. 옵션: 전송, 출금, 거래 내역 그리고 이전 활동을 기반으로한 추천 사항



Eristica 게임 API

처음에 게임 API는 게임을 즐기는 사용자들을 대상으로 실험적으로 만들어졌습니다. 게이머들은 누가 레벨을 완료하거나 가장 좋은 결과를 낼지를 두고 도전 과제를 만들었습니다. 이러한 내기에 대한 관심은 유명했던 게임, 플래피 버드로부터 시작되었습니다.

문제는 Eristica 서비스가 이 게임에 적용되지 않았고, 게이머들은 스크린샷을 올려 도전 내역을 공유해야 했습니다. 게임 개발자들은 이러한 챌린지들이 게임하는 시간을 늘려주고 종종 친구들에게 게임을 추천하는 바이럴 마케팅으로 이어진다는 장점을 느끼기 시작했습니다.

이에 따라 Eristica는 게임 API 제작을 시작했습니다. 게임 API는 사용하기 쉬운 소프트웨어 인터페이스로 Eristica 서비스를 다양한 플랫폼에서 게임에 적용할 수 있도록 돕습니다. 게이머는 도전을 통해 Eristica 토큰을 획득할 수 있으며 바로 게임 내 구매에 사용할 수 있습니다. 토큰의 순환은 Eristica 플랫폼과 파트너 애플리케이션 사이에서 이루어지며 이에 따라 강력하고 활기 넘치는 생태계가 만들어집니다.

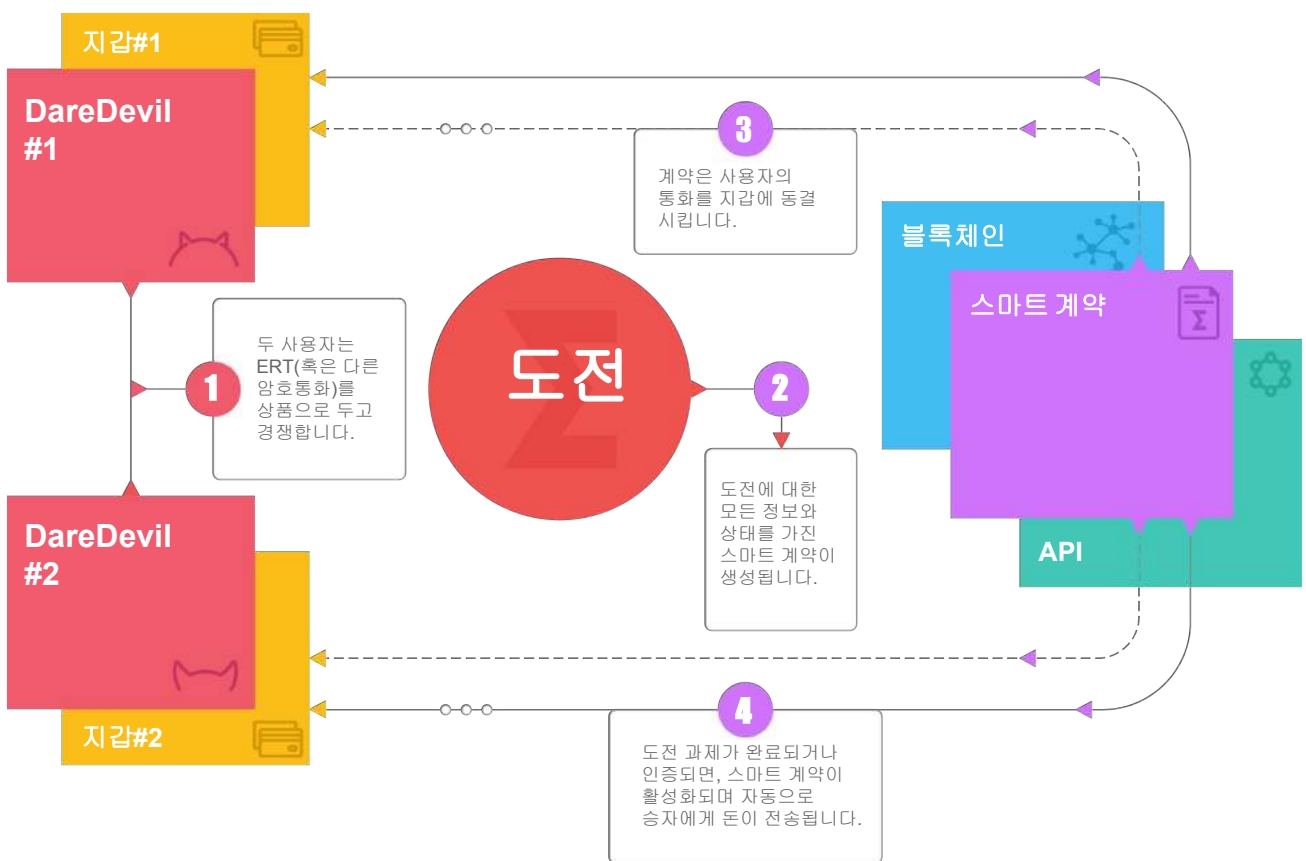
우선, Eristica는 Unity 3D Engine¹⁸ 혹은 Unreal Engine¹⁹과 같이 가장 유명하고 인기 있는 게임 개발 플랫폼의 SDK를 만들 예정입니다. SDK는 지갑 생성 및 서비스를 각 플랫폼의 이전 버전과 이후 버전에서 모두 지원할 것입니다. 개발 과정은 Github에서 오픈소스로 볼 수 있습니다.

¹⁸ <https://unity3d.com/>

¹⁹ <https://www.unrealengine.com>



비주얼화



스마트 거래를 이용한 도전 생성
핵심 알고리즘



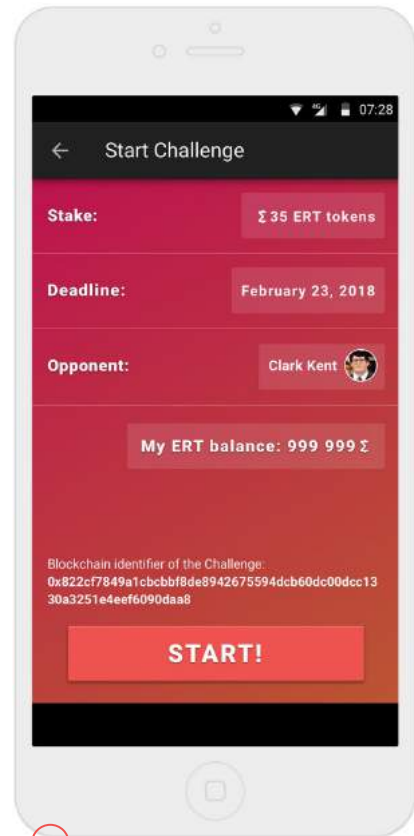
사용 예제: 도전 및 예측

Eristica 서비스는 사용자가 다른 사용자에게 도전할 수 있도록 하며 앞으로 개발을 통해 사용자 지정 그룹에 도전할 수 있도록 만들 예정입니다.

단체 도전을 특별한 날짜와 시간에 맞춰 생성할 수 있게 됩니다. 오프라인과 온라인 경쟁전을 하나의 스마트 거래에 통합하여, 사용자들은 내기나 도전에 필요한 모든 도구를 쓸 수 있습니다.

Eristica 토큰은 도전, 상금 그리고 승자에 대한 보상을 지불하는 데 쓰이는 일반적인 통화가 됩니다. Eristica 프로젝트는 각 내기에 대해 3%의 수수료를 받습니다. 수수료는 ERT 토큰으로 지불됩니다.

수수료로 지불된 토큰은 프로젝트 풀로 이동되며, 사용자들의 개인 계정에서 다시 구매할 수 있게 됩니다. 따라서 프로젝트의 커뮤니티는 서드파티 거래를 사용하지 않고도 토큰을 구매할 수 있게 됩니다.



도전 생성 화면 예제. 옵션: 상대 지정하기, 상금, 기한 및 도전 조건.



사용 예제:

탈중앙화 관리

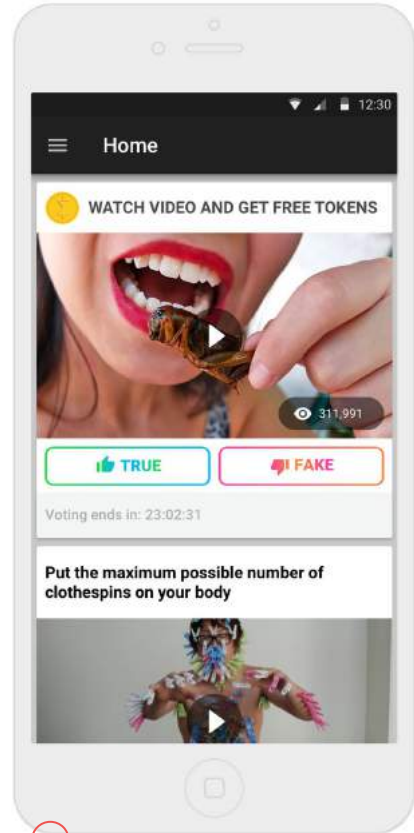
탈중앙화 투표는 중요 사안에 대한 커뮤니티의 의견을 투명하고 빠르게 얻을 수 있으며 사용자 그룹의 대표를 뽑아 논쟁이 될 수 있는 상황을 해결할 수 있습니다.

투표 요청은 사용자 피드로 보내집니다. 그리고 내용의 중요도에 따라 사용자가 투표를 하도록 장려합니다. 중요한 사안에 대해 투표를 할 때, 사용자는 참여에 대한 보상으로 토큰을 지급 받습니다.

익명성은 다수의 의견에 압박을 받지 않도록 돕습니다. 계산에 대한 투명성은 공정한 결과를 보장합니다. 투표 사안에 적용되지 않는 사용자는 스마트 필터로 투표에서 제외하여 질문이 전송되지 않습니다.

탈중앙화 투표로 사용자들은 승자를 결정짓는데 생긴 문제점을 직접 해결할 수 있는 영향력을 가지게 됩니다. 논쟁이 될만한 상황이 일어나면, 사용자 피드로 도전 비디오가 전송되며, 모두가 도전의 완료 여부를 결정하게 됩니다.

Eristica 플랫폼에서 비디오는 도전을 완료한 증거로 가장 많이 사용됩니다. 스마트폰으로 찍은 비디오의 진위는 블록체인 기술을 통해 보장됩니다. 비디오의 해시²⁰와 타임 스탬프가 블록체인에 저장되며, 사용자 모두가 비디오 녹화 시간을 확인할 수 있습니다. 따라서 커뮤니티는 증거의 진위를 직접 확인할 수 있습니다.



○ 사용자 피드에 나타난 투표 요청 예시. 이 증거 비디오가 도전을 이긴 증거물로 충분한가요?

²⁰ https://ko.wikipedia.org/wiki/%ED%95%B4%EC%8B%9C_%ED%95%A8%EC%88%98



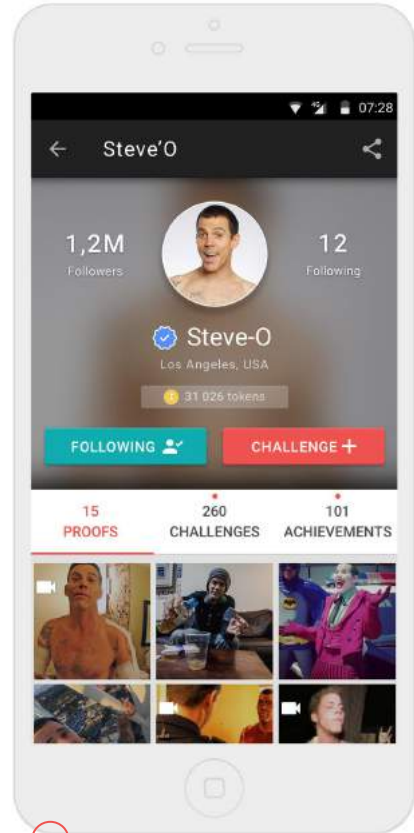
사용 예시:

상위 블로그 챌린지

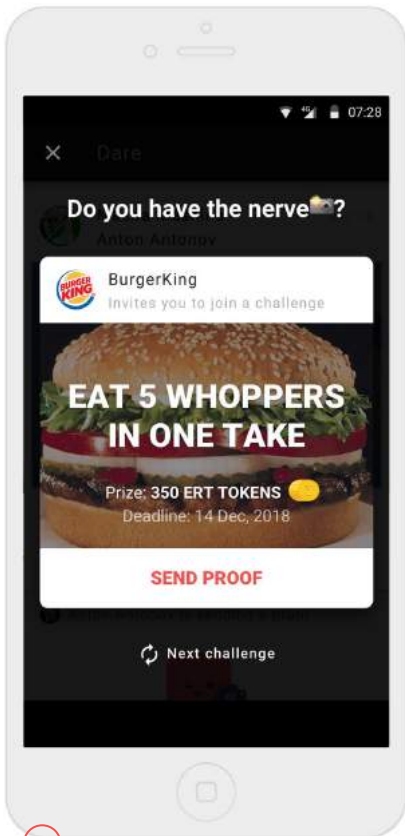
인기 블로거에 대한 챌린지 요청은 YouTube에서 새로운 트렌드로 떠올랐습니다. 종종 블로거들이 직접 시청자에게 챌린지를 요청하도록 하는 경우도 있죠.

Eristica는 블로거들과 구독자들이 도전 과제를 생성할 수 있도록 모든 것이 준비된 플랫폼을 제공합니다.

ERT토큰은 이벤트를 현금화할 수 있는 새로운 기회를 제공합니다. 이벤트에서 얻는 수수료는 블로거들이 청중의 이벤트에 참여를 유도하도록 동기를 부여할 것 입니다. 또한, Eristica 토큰으로 승자에게 보상을 지불하면 시청자의 흥미를 돋울 수 있습니다.



인기 블로거 계정 화면 예제. 옵션: 진행중인 도전과 끝난 도전, 업적, 등.



인기 브랜드 챌린지 예제. 플레이어는 5개의 버거를 제한 시간 내에 먹어야 350 ERT를 획득할 수 있습니다.

사용 예제:

브랜드 챌린지

유명한 브랜드도 커뮤니티와 새로운 방식으로 소통할 수 있습니다. 새로운 도전 과제를 만들고 참여자에게 Eristica 토큰으로 보상을 제공함으로써 브랜드 또한 청중들과 새로운 방법으로 소통할 수 있습니다.

버거킹이 최근 성공적으로 진행한 이벤트는 (구매자에게 토큰 제공) 토큰화되어가는 경제에서 새로운 교류 방식에 대한 잠재력을 증명했습니다²¹.

²¹ <http://www.bbc.com/news/technology-41082388>



Eristica 챌린지 재단

개발 목표

블록체인 산업은 경제주체의 디지털 프로모션에 기반합니다. 비트코인 채굴자가 되었든²², 탈중앙화 Steemlit²³ 블로그 플랫폼의 저자를 응원하는 것이 되었든, 참여를 유도하는 강력한 메커니즘을 생성합니다.

산업에서 쌓은 경험을 이용하여, **Eristica** 프로젝트는 플랫폼 생태계의 홍보, 적용, 성장을 돕는 고유의 챌린지 재단을 설립하고자 합니다.

재단에서 지원하는 보상 제도는 디지털 서비스 제공 업체가 자연스럽게 **Eristica** 생태계에 가입하도록 유도할 것입니다. **Eristica**의 네트워크 효과는 새로운 파트너가 가입할 때마다 더욱 크게 성장할 것입니다. 따라서 사용자와 네트워크 파트너를 위한 생태계의 가치는 더욱 증가할 것입니다.

또한, 기본적인 규율, 콘텐츠의 거래의 합법성을 제공하는 생태계는 불필요한 제한을 없애고, 매력적인 플랫폼을 생성할 것입니다.

자금 조달 및 활동

발급된 토큰의 10%는 챌린지 재단의 활동을 위해 비축됩니다. 장차 수수료로 받은 토큰의 일부 또한 챌린지 재단에 재투자할 예정입니다. 따라서 재단은 자금을 직접 조달할 수 있습니다.

재단에서의 활동은 주기적으로 활동이 많은 사용자, 여론 주도자, 잘 알려진 블로거, 그리고 당연히, 서드파티 개발자들에게 추가 서비스를 보상하는 데 사용됩니다. 보상의 양은 프로젝트의 기여도에 따라 달라집니다. 또한, 통화의 가치가 증가함에 따라 보상도 조금씩 줄어들 예정입니다.

챌린지 재단은 개인과 상관없이 결과 중심적인 방법으로 보상의 공정한 분배가 이루어지도록 합니다. 보상은 투명하고, 통제적으로 믿을 수 있게 분배됩니다. 시간이 지남에 따라 보상 메커니즘은 탈중앙화 시스템의 스마트 거래로 옮겨질 예정입니다.

²² <http://www.bitcoinblockhalf.com/>

²³ <https://steem.io/getinvolved/posting-rewards/>



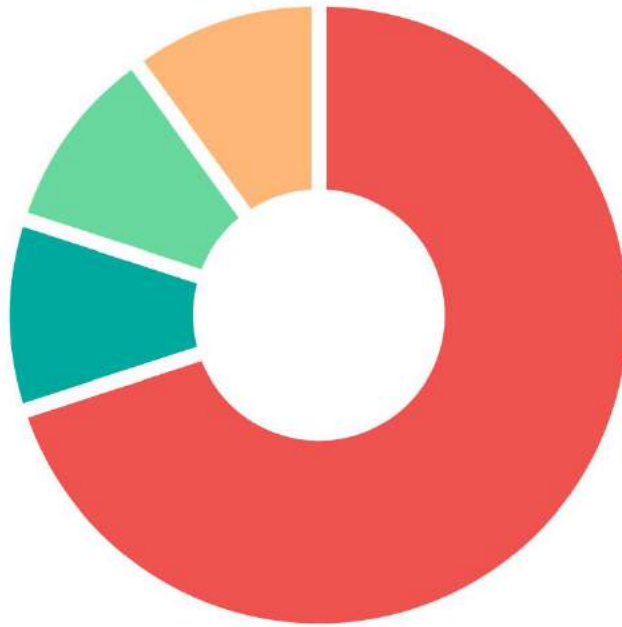
Eristica 토큰 발급

개요

Eristica 유틸리티 토큰	자금 조달 제한
Eristica 토큰은 유틸리티 토큰 클래스에 속하며 SEC에 의해 통제되지 않습니다 (하우이 테스트에 따른 예측 = 19)	Hard cap: \$10,000,000
ICO 시작	ICO 마감
토큰 사전 판매 – 2017년 9월 1일 주요 ICO 시작 – 2017년 12월 7일	ICO 마감 – 2018년 2월 7일
ICO기간	ICO 종료조건
사전 판매: 45 days 주요 판매: 22 days	다음과 같은 조건이 충족되면 ICO가 종료됩니다: 최대치 혹은 ICO 종료일
총 토큰 수	추가 발급채굴
ERT 토큰 687,575,392 개가 스마트 거래를 통해 ICO 시작일에 발급됩니다. 판매되지 않은 모든 토큰은 ICO 이후 소각됩니다.	스마트 거래에 따라 토큰은 추가 발급되지 않습니다.
토큰 기본 가격	승인 된 지불 방법
1 ERT = \$0.02 USD	BTC ETH LTC BCH



토큰 할당



- **70%** 는 ICO 내에서 구매가 가능합니다
- **10%** 는 Eristica 팀에 할당됩니다. 이 토큰은 스마트 거래에 잠겨 **24개월** 동안 연금수령권으로서 주어지며 **6개월** 이후 지급이 시작됩니다
- **10%** 는 챌린지 재단으로 보내지며 플랫폼의 생태계를 개발하는데 사용됩니다
- **10%** 는 초기 투자자, 프로젝트 고문, 그리고 버그 사냥꾼에 주어집니다



총 토큰의 수는 초기 발급 수로 제한됩니다. 따라서 플랫폼의 구조에 따른 디플레이션 경제 모델이 생성되었습니다. 시간이 지남에 따라 토큰의 가치가 올라갑니다.

플랫폼을 사용하면서 지불된 토큰은 프로젝트 통화로 남겨집니다. 사용자는 이 토큰을 다시 프로젝트의 현 시세에 따라 변동 없는 가격으로 구매하게 됩니다.

토큰은 개인 계정에서 구매할 수 있습니다. 사용자는 은행 카드, 현지 지불, 혹은 암호통화로 구매할 수 있습니다. 따라서 **Eristica**의 토큰과 실제 화폐와 환전의 흐름이 생성됩니다. 그리고 이 흐름은 다시 프로젝트의 암호통화-경제의 가치와 순환을 돕습니다.

프로젝트 예산

ICO 활동을 통해 모은 자금은 온전히 **Eristica** 플랫폼의 발전에 사용됩니다. 확보한 자금에 따라, 자금 할당 방법이 달라집니다.

Eristica는 **peer-to-peer** 챌린지에 있어 스마트 거래와 블록체인을 활용하는 해당 분야의 선도주자가 되기를 원합니다. 지금까지의 성공과 **100만**이 넘는 사용자 기반은 아이디어의 가능성을 나타냅니다. 하지만 더욱 발전시키려면 많은 노력과 **R&D**(연구 개발)가 필요합니다.

암호통화의 변동성을 고려해 프로젝트가 **18개월** 동안 유지될 수 있도록 재단에 할당된 **40%**의 자본은 **USD/EUR** 신탁에 넣을 예정입니다.

아래의 수치는 자금이 **\$5.000.000** 확보되었을 때의 예산 시나리오입니다.



31%

연구 개발

블록체인 기술과 스마트 거래,
새로운 서비스, 투표 메커니즘
적용 및 보상 펀드 개발



23%

콘텐츠 생성

바이럴 콘텐츠는 이 프로젝트의
장점 중 하나입니다. 그래서
Eristica는 자금의 일부분을
고품질 콘텐츠 생성과 능력있는
세계 곳곳의 전문가들의 참여를
유도하는데 사용할 예정입니다.
비디오 제작, 오프라인 이벤트,
TV 쇼 제작등의 비용도
포함됩니다.



31%

Marketing

프로젝트를 선전하고 사용자 기반을
확장하는데 드는 비용입니다. 새로운
시장에서의 선전, 지역 협력 업체,
컨퍼런스 방문 및 관련 전시회.



15%

기타 지출

서버 이용비, 법적 지출,
회계비, 운영 및 기타 비용.



대중의 암호통화 채택

암호통화의 첫 사용자는 IT 분야와 암호학의 전문가였습니다. 처음에는 비트코인 채굴은 별로 이윤을 남기지 못했습니다. 대신에 암호통화의 등장은 새로운 기술을 사람들에게 알리는 등대와 같았죠.

이더리움의 창시자 **Vitalik Buterin**은 채굴을 통해 블록체인의 세계를 접했습니다. 공개된 설계 덕분에 누구든지 코드를 연구해 자기 버전의 블록체인을 만들거나 블록체인 기술을 이용한 애플리케이션을 만들 수 있었습니다.

Eristica 프로젝트는 암호통화-경제를 젊은 연령층에 널리 알리는 것을 주요 목표 중 하나로 삼고 있습니다. 따라서 프로젝트는 수백만 명의 젊은 사용자들을 암호통화 세계로 불러들이고자 합니다.

첫 토큰은 암호통화에 열광하는 이들을 위한 시작점이 될 것입니다. 그리고 혹시 모르죠, 여러분 중 누군가는 이더리움과 같은 프로젝트의 창시자가 될 수도 있습니다!

«저는 6년전에 블록체인 산업을 접했고 과정은 매우 간단했습니다. 인터넷에 접속해 비트코인 20개를 벌은 후에 8개를 셔츠를 사는데 사용했습니다. 이제 이 비트코인들은 가격이 \$20000에 달합니다. 셔츠는 안타깝게도 런던 어딘가의 기차에 두고 내렸어요».

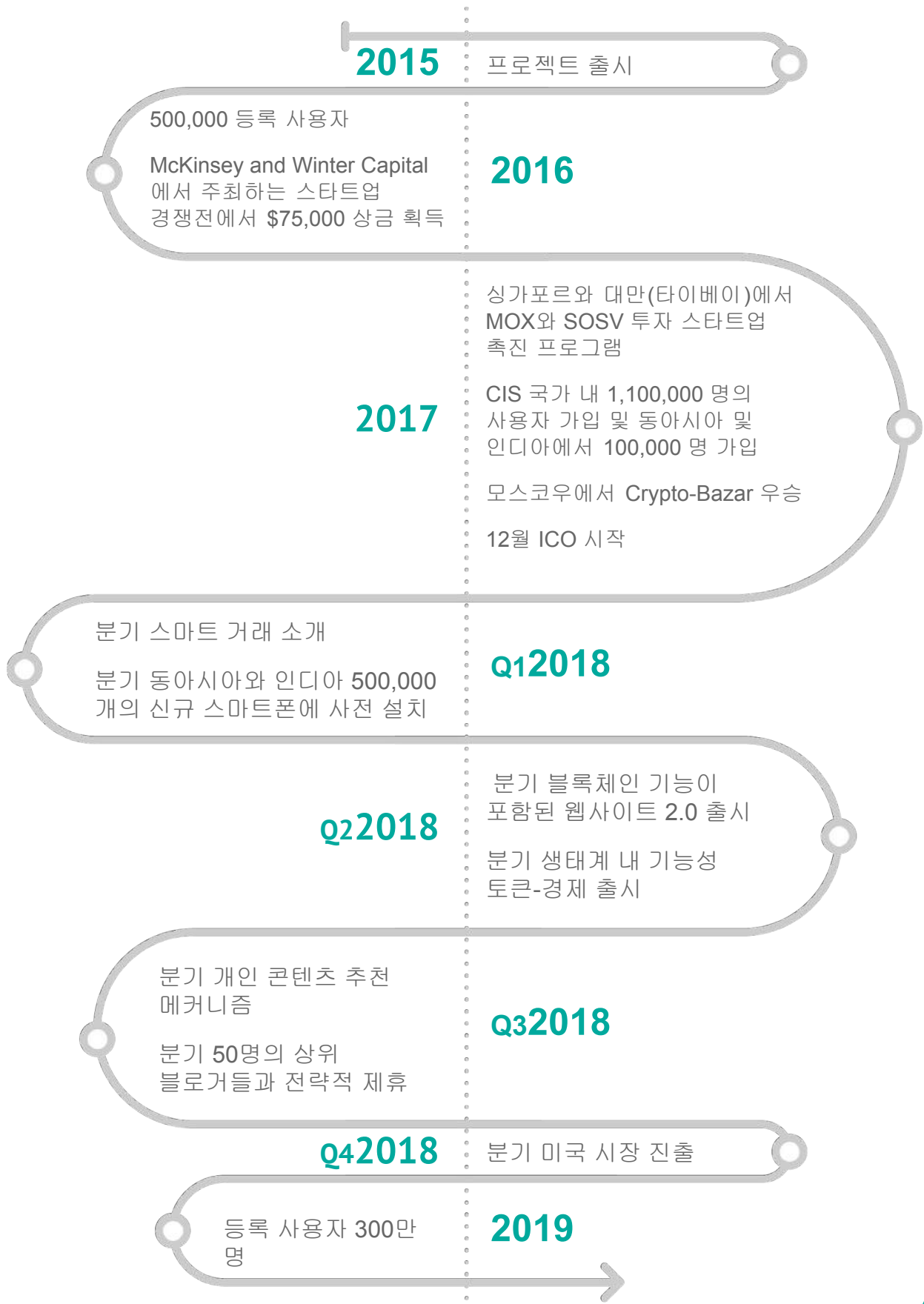
Vitalik Buterin



2017년 러시아, 카잔의 컨퍼런스에서 이더리움 창시자 Vitalik Buterin와 Eristica 창시자 Nikita Akimov



로드맵





결론

Eristica 프로젝트는 2015년부터 챌린지 분야에서 새로운 시도를 계속하며 100만 명 사용자의 믿음을 확보했습니다. 이러한 폭발적인 성장은 사용자들이 생성한 바이럴 콘텐츠와 수백만의 조회수를 기록하는 챌린지 비디오가 새로운 사용자의 참여를 유도한다는 증거입니다.

FunTech 산업은 새로운 진화의 문턱에 있습니다. 많은 시장 참여자들이 블록체인과 토큰화가 경제에 불러올 기회를 이해하고는 있지만, **Eristica**는 이들 중에서도 선구자가 되어 온라인 및 오프라인 챌린지를 위한 단 하나의 플랫폼을 만들고자 합니다.

플랫폼의 생태계는 프로젝트의 공급업자, 개발자, 온라인 서비스와 커뮤니티가 **Eristica** 유틸리티 토큰을 통해 교류할 수 있게 만들어줍니다.

API를 사용하여 서드파티 개발자들은 **Eristica**를 자신의 제품에 적용할 수 있게 됩니다. 따라서, 이 프로젝트는 오프라인 챌린지와 온라인 e스포츠 경쟁전을 한데 모을 수 있으며 아주 간단한 모바일 게임도 단체 경쟁전을 진행하는 플랫폼으로 변신시킬 수 있습니다.

플랫폼의 사용자들은 개인적으로 온라인 및 오프라인 챌린지에 참여할 수 있으며, 유명한 블로거들과 내기를 하거나, 챌린지의 결과에 따라 돈을 벌 수 있게 됩니다. 또한, 서드파티 서비스와 플랫폼의 생태계 내 서비스를 통해 활발하게 교류할 수 있습니다.

토큰은 생태계 내에서와 협력 관계자의 프로젝트의 공통 통화가 될 것입니다. 애플리케이션 내에서 토큰을 구매할 수 있는 기능은 계속해서 토큰에 대한 요구를 충족 시키며, 토큰의 유동성과 성장률에 좋은 영향을 미칩니다. 토큰의 유동성을 높이기 위해 **Eristica**는 토큰을 큰 교환소에 등록하기 위한 노력을 아끼지 않을 것입니다.



창설팀



Nikita Akimov 
CEO

Eristica의 창시자. 그는 열정적인 사업가이자 마케팅 전문가입니다. 아시아에서 스타트업 촉진 프로그램 중 1위인 Mobile Only Accelerator (MOX) 를 졸업했습니다. Akimov 는 스타트업 경쟁전 Winter Capital & McKinsey의 우승자이기도 합니다. 또한 그는 탈중앙화와 Democratic Anonymous Organizations (DAO)의 지지자입니다. 그는 모스크바 대학에서 수리 경제학을 전공했습니다.



Andrey Sheludchenko  **GitHub**
CTO

그는 블록체인 전도사로 모바일 플랫폼의 네트워크 설계와 클라우드 솔루션에 대한 해박한 전문 지식을 가지고 있습니다. 또한 그는 Wildberries에서 모바일 개발을 책임지고 있습니다.



Valentina Ivashchenko 
COO

연쇄 창업가. 그녀는 “Atelier Kälte” 온라인 상점의 창시자이자 Corporate Real Estate Fund의 업무집행조합원입니다. 변호사로 활동하고 있으며, 러시아의 석유 대기업과 일한 경험이 있습니다..



Artyom Dalevich 
CMO

연쇄 창업가이자 첨단 기술 관리 고문입니다. 원래의 직업은 수학가이며, Dalevich는 현재 1000만 달러의 가치를 가진 Appnow.com 프로젝트의 창시자입니다. 그는 또한 여러 국제 컨퍼런스에서 연설을 한 경험이 있습니다.




멘토 및 고문



Stan Larimer 
比特股的联合创始人

스탠 라리머는 상용화된 실시간 디지털 화폐에 관해 왕성하게 활동하는 블로거이자, 기초연설가이며 전문 상담가이다. 라리머는 아들인 댄 라리머와 함께 크립토노멕스(Cryptonomex)를 공동으로 설립하여 CEO를 역임 중이다. 현재 전세계 블록체인 공공거래의 절반이 크립토노멕스의 블록체인 기술을 사용하고 있다. 비트쉐어, 스티밋, 피어플레이, 뮤즈, 골로스가 본 기술을 사용 중이며, 내년에는 EOS도 이 대열에 합류할 예정이다. 스탠은 전자공학 석사 출신으로서 미국공군사관학교에서 로켓 과학을 가르쳤으며, 록히드마틴, 노스롭 그루먼, 보잉, 제너럴 다이내믹스, SAIC과 같은 항공우주계의 거물들과 함께 40년 간 일하며 공중·지상·수중·우주 무인 ‘드론’을 개발한 바 있다.



William Bao Bean 
General Partner at SOSV

William Bao Bean 은 SOSV의 공식 파트너로써 중국의 첫 번째 스타트업 촉진 프로그램을 상하이에서 관리하고 있습니다. 그는 아시아 테크놀로지 투자로 잘 알려진 실천가이며, 혁신가이자, 사상가입니다. 그리고 그는 MOX, SOSV Mobile-Only Accelerator의 창시자이기도 합니다.



Michael Taggart 
크립토노멕스의 공동창립자

마이클은 크립토노멕스의 공동창립자이자 대표이다. 맞춤형 블록체인 개발 회사인 크립토노멕스가 개발한 그래핀 블록체인은 비트쉐어, 스티밋, EOS, 피어플레이 등의 프로젝트에서 기반으로 삼고 있다. 또한 마이클은 프레스 어드밴티즈와 리미티오의 공동창립자이기도 하다. 리미티오는 런던에 위치한 디지털 화폐 지불 서비스 업체이다.



Evgeny Tchebotarev

Founder 500px

500px의 창시자입니다. 500px는 수백만명의 사진가를 위한 사진 장터입니다. Evgeny는 다음과 같은 새로운 목표를 가지고 있습니다: 1) 소프트웨어를 통해 교육 발전 2) 아시아와 서양의 스타트업 간의 교류 활성화.



Bitbollo

이탈리아 비트코인 창립자

Bitbollo는 전문 컨설턴트, 이탈리아 대사이며, 이탈리아 비트코인 협회(Bitcoin Foundation Italia)의 회원입니다. 그는 가장 유명한 비트코인 포럼인 <https://bitcointalk.org>에 전설적인 녹색 수탁 계정을 갖고 있습니다.



Hayk Hakobyan

Founder of TinyCarrier Singapore

연쇄 창업가. TinyCarrier Crowdshipping Company의 창시자입니다. Hayk는 전략, 마케팅, 이노베이션 및 게임 전문가입니다. 그는 SME와 MNC와 함께 일하며 유럽에서 잘 알려진 혁신적인 비즈니스 모델 자문 위원입니다.



Ryan Shuken

Serial Entrepreneur

연쇄 창업가. MOX와 China Accelerator의 파트너로, 스타트업, 투자, 멘토, 및 협력 업체를 위해 MOX-생태계 개발을 감독합니다. 그는 지수 성장의 전문가이며 중국의 1위 팟캐스트 크리에이터입니다.



William Shor 
Managing Partner at Caspian Ventures

William은 CVC의 글로벌 벤처 프로젝트 관련 투자 부서를 이끌고 있습니다. 그의 지휘 아래, CVC는 다음과 같은 회사에 투자했습니다: Uber, Uber China / Didi Chuxing, Hyperloop One, Diamond Foundry, ASAPP, Astra Space.



Max Taldykin  **GitHub**
Smart-contract and DAO developer

Max는 Solidity 개발의 대가이며 현재 이더리움을 위해 네트워크 외부에서 증명 가능한 계산에 작업하고 있습니다. Haskell, Idris, 그리고 Rust의 시스템 설계자이자 프로그래머로 함수형 프로그램과 정형 기법 전문가입니다.



Melody He 
Partner Investor at MOX

Melody는 MOX의 투자 파트너입니다. 그녀는 홍콩의 투자 은행 서비스 업계에서 일을 시작했고 테크 회사에 대한 끊임없는 열정으로 유명합니다. 그녀는 Baidu IPO를 비롯한 큰 프로젝트에서 일한 경험이 있습니다.

ΣRISTICA



저희를 팔로우 하세요

