

Sendy

탈중앙형 이메일 혁명

당신의 관심에 대한 보상을 제공합니다

백서 2018년 6월 13일

업데이트 1.4버전

George Hartley, Philip Slusarski, Audrius Brazauskas, Joshua Reyes

주요 사항

본 백서의 어떤 내용도 법률, 재무, 비즈니스 및 세금에 관한 조언이 아닙니다. 구매자는 이와 관련된 활동을 하기 전에 반드시 개인의 법률, 재무, 세금 또는 기타 전문가와 상의해야 합니다. Sendy 사, Sendy 프로젝트 팀 멤버, Sendy 프로젝트(Sendy팀), SNDY 배포자/ 판매자 및 그 어떤 서비스 제공업체도 본 백서, 당 사의 웹사이트([HTTPS://WWW.SENDY.NETWORK](https://www.sendy.network)), 타 웹사이트 및 당사가 제공한 자료에 접근함으로써 발생할 모든 직간접적인 손해 혹은 손실에 책임을 지지 않습니다.

본 백서는 일반적인 정보 제공만을 목적으로 하며, 어떠한 안내서, 서류 제공, 증권의 제공, 투자 요청, 및 어떠한 상품, 품목, 자산(디지털 혹은 기타)의 판매 제안이 아닙니다. 본 백서의 정보는 완전하지 않을 수 있고, 어떠한 계약 관계를 암시하는 것이 아닙니다. 이러한 정보의 완전성과 정확성을 보장하지 않으며, 이러한 정보의 정확성 또는 완전성에 관해 어떠한 진술, 보증 및 약속도 제공되지 않습니다. 본 백서에 제3자 출처의 정보가 표시되어 있는 경우, 본사와 Sendy팀은 이러한 정보의 정확성 및 완전성을 독자적으로 검증하지 않았습니다. 또한 구매자는 상황이 변할 수 있음과 본 백서의 내용이 구식인 시대에 뒤쳐질 수 있다는 사실을 인식해야 합니다. 본사는 관련 문서를 업데이트하거나 수정할 의무가 없습니다.

본 백서는 본사, 배포사 및 Sendy팀의 판매제안이 아닙니다. 또한 본 백서 및 그 일부 내용이 계약 또는 투자와 관련된 결정의 근거가 되서는 안되고 이에 의존해서는 안됩니다. 본 백서의 어떤 내용도 Sendy의 미래 실적에 관한 약속, 진술 및 보증이 아닙니다. SNDY의 세일 및 구매와 관련된 구매자와 배포사의 계약은 해당 계약의 약관 및 조항만 적용됩니다.

본 백서 및 그 일부에 접근함으로써, 구매자는 본사, 계열사 및 Sendy팀에 대해 다음과 같은 사항을 준수하고 보증해야 합니다.

- (a) SNDY 구매 결정 시, 투자자는 본 백서에 기술된 내용에 대해 의존해서는 안됩니다.
- (b) 투자자는 모든 법, 규제 요구사항, 그리고 제한을 준수해야 합니다(경우에 따라서)
- (c) 투자자는 SNDY의 가치가 하락하거나 없어질 수도 있다는 사실을 이해하고 동의해야 하며, SNDY의 유동성이나 가치에 대한 보증은 없습니다. 또한 투기의 목적으로 SNDY에 대해 투자해서는 안됩니다.
- (d) 본사, 그 계열사, Sendy팀 멤버들은 SNDY의 가치, 양도성, 및 유동성, 또는 제3자 및 기타를 통한 SNDY의 시장 가용성에 대해 책임을 지지 않습니다.
- (e) 구매자는 다음과 같은 지역 또는 국가의 시민, 국민, 거주자(납세자 및 기타), 영주권자는 SNDY를 구매할 수 없다는 사실을 동의하고 인정해야 합니다.
- (i) SNDY의 매각은 증권이 매매로 간주되는 지역; (ii) Sendy 토큰 및 Sendy에 대한 참여 혹은 접근이 적용 가능한 법률, 법령, 규정, 조약 또는 행정 법규에 의해 금지되는 지역(미국, 이란, 중화인민공화국을 포함하지만 이에 국한되지 않음).

본사, 배포사 및 Sendy 팀은 모든 진술, 보증을 하지 않으며 어떠한 단체 또는 개인에 대해 의무가 없으며 이에 책임을 지지 않습니다. (본 백서 혹은 본사가 발행한 다른 자료들의 내용에 관한 정확성, 완전성, 적시성, 및 신뢰성을 포함하나 이에 국한되지 않음) 법이 허용하는 한도 내에서 본사, 배포사, 관련 단체 및 서비스 제공 업체는 본 백서 혹은 발행된 기타 자료의 사용, 불법 행위, 계약 및 기타 이유로 간접적, 특별, 우발적, 결과적으로 발생한 모든 종류의 손해에 대해 책임이 없습니다. (그 중 일부의 과실 또는 과실로 인해 발생하는 모든 책임, 수입 및 이익의 손실, 사용 및 데이터의 손실을 포함하되 이에 국한되지 않음) SNDY의 잠재적 구매자들은 SNDY 토큰세일, Sendy사, 배포사 그리고 Sendy팀과 관련된 모든 위험성과 불확실성(금융, 법률 위험성 및 불확실성을 포함)을 고려하고 평가해야 합니다.

본 백서에 기술된 정보는 커뮤니티 공개를 위해 작성되었고 법적인 구속력은 없습니다. SNDY의 습득과 관련하여 어떠한 사람도 계약에 속하거나 법적 구속을 받지 않으며, 본 백서에 기술된 형태의 암호화폐로만 지불 가능합니다. SNDY의 판매 및 구매 또는 SNDY의 보유에 관한 계약은 별도의 이용 약관 또는 토큰 구매 계약 (해당되는 경우도 있음)에 의해 관리되며

SNDY의 판매 및 구매 또는 SNDY의 보유에 관한 계약은 별도의 이용 약관 또는 토큰 구매 계약 (해당되는 경우도 있음)에 의해 관리되며 해당 구매 조건 및 / 또는 SNDY (이용 약관)는 별도로 제공되거나 웹 사이트에서 제공됩니다. 약관 및 조항과 본 백서 사이의 불일치가 발생하는 경우, 약관 및 조항이 우선시될 것입니다.

확보된 모든 자금은 사용자의 개인정보 보호뿐 만 아니라 관심 증가유도를 위한 보상, 증개자 제거, 마케터와 구독자 매칭을 함으로써, 탈중앙화 및 정렬을 통한 이메일 마케팅을 위한 응용 프로그램에서 주로 분산 형 기술에 대한 연구, 디자인 및 개발 및 옹호를 발전시키고 촉진시키는 데 적용됩니다

본 백서는 Sendy가 발전해 나가야할 미래 개발의 목표를 기술한 개념 백서입니다. 본 백서는 시간에 따라 수정되거나 대체될 수 있습니다. 본 백서의 업데이트 및 백서에 기술된 정보 이상의 정보를 수신자에게 제공할 의무가 없습니다.

본 백서에 기술된 모든 진술, 보도 자료 또는 Sendy사, 배포자 및 Sendy 팀이 작성한 공개 및 구두 진술은 미래 예측 진술일 수 있습니다. (시장의 상태, 비즈니스 전략, 계획, 재정 상태, 특정 조항 및 위험관리 관행에 관한 의도, 믿음 혹은 현재의 예상을 포함하는 진술) 진술에는 알려 지거나 알려지지 않은 위험, 불확실성 및 실제 미래의 결과가 미래 예측 진술에 기술된 것과 실질적으로 달라질 수 있고, 독립적인 제3자가 이러한 진술 및 가정에 대해 어떠한 검증도 하지 않았기 때문에, 구매자는 미래 예측 진술에 불확실한 기대를 두지 않도록 해야합니다. 이러한 미래 예측 진술들은 본 백서, Sendy 사 및 Sendy 팀의 낱말을 기준으로 적용되고, 누구도 낱말이 지난 후 새로운 사건을 반영하여 미래 예측 진술의 수정본을 발행할 책임을 지지 않습니다.

본 백서에 사용된 모든 회사, 플랫폼 및 상표이름이 그 제3자와의 제휴 또는 보증을 의미하지 않습니다. 본 백서의 특정 회사에 관해 기술된 내용은 오직 설명의 목적으로만 사용됩니다.

본 백서는 영어 이외의 언어로 번역될 수 있고, 영어 버전과 번역 버전의 불일치 혹은 모호성이 발생할 시, 영어 버전이 항상 우선합니다. 구매자는 본 백서의 영어 버전을 읽고 이해했음을 인정해야합니다.

본 백서의 어떤 부분도 재단의 사전 서면 동의없이 어떤 방식으로든 복사, 복제, 배포될 수 없습니다.

- 번역본 관련 고지사항(Translation Disclaimer)
- 해당 번역본의 2 차 저작권은 SolidLiquid 에게 있으며, 1 차 저작권자 이외 제 3 자 및 단체의상업적 사용, 무단수정 및 복제를 금지합니다.
- 무단 사용 시 (네이버 카페, ICO 대행 업체 등) 관련 법에 의거하여 처벌 받을 수 있습니다. 무단 사용 적발 시 신고자에게는 포상합니다.
- 해당 문서의 모든 내용은 영문 원본의 내용이 번역본 보다 우선합니다.
- 해당 번역물은 투자 권유의 목적이 없습니다. 투자자의 이해를 돕고자 번역된 문서입니다.
- 문의 사항은 이메일 (translation@solidliquid.io) 으로 문의해주시기 바랍니다.

목차

개요	5
Sendy 개요	6
서론	6
이메일 마케팅의 문제	6
220억달러의 기회	7
왜 오픈올과 클릭올이 중요한가	8
비전	8
팀 소개	8
Sendy 이메일 솔루션	9
이메일 구독자들이 얻는 혜택	10
이메일 마케터들이 얻는 혜택	10
이메일 서비스 업체들이 얻는 혜택	11
Sendy 토큰 경제	11
사용 예시	14
비즈니스 사용 예시	14
사기 및 남용 방지 능력	15
비즈니스 전망	16
경쟁사	16
Sendy의 이점	17
블록체인 및 소프트웨어	17
스마트 컨트랙트 과정	17
개인정보 보호	17
확장성	18
네트워크 부하	18
Sendy 로드맵 & 개발	19
임시 Sendy 로드맵	19
시스템 아키텍처	21
Sendy - 프리 1.0 MVP	21
Sendy 1.0	23
네트워크 수수료	24
토큰 세일	24
예산 배분	24
Sendy 창립 팀	25
토큰 런칭	30
리스크	32

1.1 버전 수정사항

시스템 아키텍처 - 시스템 아키텍처 및 네트워크 수수료에 관한 세부사항 추가

1.2버전 수정사항

토큰 세일 - 토큰 공급량 명시

1.3버전 수정사항

토큰 세일 - 새로운 토큰 공급량과 SNDY 토큰 가격을 포함한 토큰 관련 내용 업데이트
고문단 - Sebastian Quinn-Watson 추가

1.4버전 수정사항

블록체인 & 소프트웨어 - 확장성 고려사항 명시
로드맵 - 업데이트 로드맵
토큰세일 - 소프트캡 업데이트 팀
- 팀 역할 명시

개요

Sendy는 탈중앙화와 인센티브를 통한 근본적인 이메일 마케팅의 변화입니다. Sendy는 사용자들에게 자신의 이메일에 대한 소유권을 주고, 구독자의 관심에 보상하여 이메일 마케팅의 가치를 재분배하는 것을 목표로 합니다.

그동안 Gmail과 Outlook이 제공했던 중앙 집중적 서비스 대신 Sendy는 블록체인 기술을 활용하여 사용자에게 이메일 데이터의 소유권을 주는 P2P 이메일 프로토콜을 구축할 것입니다.

이메일 마케터들을 위해 Sendy는 구독자들의 관심을 기반으로 이메일 상호작용에 대해 보상합니다. 보상을 통해 대중들의 참여를 장려함으로써, Sendy는 이메일 마케터들이 캠페인의 퀄리티를 개선할 수 있게 합니다.

이메일 마케터가 SENDY로 인센티브 제공으로 자금의 일부를 배분하고 구독자에게 이전에는 '보상되지 않았던' 참여에 대한 보상이 주어지도록 유도하여 이메일 전송, 참여도 증가 및 마케팅 스팸 감소의 선순환을 창출한다는 것입니다



Sendy

백서 V1.4

Sendy 개요

서론

Sendy는 마케터가 이더리움 프로토콜 기반 ERC20 토큰(SNDY)가 지원의 소액결제를 통해 구독자들에게 참여에 대한 보상을 할 수 있게 하는 탈중앙의 이메일 플랫폼 구축으로 이메일 업계를 변화시킵니다. 구독자는 획득한 토큰을 사용하여 Gmail 및 Outlook과 같은 중개자 대신 이메일 데이터를 안전하게 유지하는 IPFS 위에 구축된 받은 인 박스 서비스에 자금을 지원할 수 있습니다.

이메일은 개방형 프로토콜이지만, Gmail과 Outlook같은 업체들의 시장 점유율 증가로 점점 더 중앙화되어가고 있습니다. 이러한 중앙화된 플랫폼들은 마케터들에 대한 이메일 필터링으로 참여율을 제어하고 무료 서비스에 대한 비용으로 사용자들의 데이터를 침범합니다.

Sendy 플랫폼에서 이메일 마케터들은 캠페인에 토큰을 첨부하고, 구독자들은 참여에 대한 보상을 받을 수 있습니다. 이를 통해, 높은 퀄리티의 이메일 전송과 증가된 구독자 참여의 선순환을 만들 수 있습니다. 불가지론적인 Sendy 플랫폼은 이메일 마케팅 서비스들은 Sendy토큰(SNDY)를 현재 인프라에 채택하고, 구독자들은 마찰없이 보상을 얻을 수 있게 합니다.

또한 블록체인의 탈중앙 구독자 옵트 인 원장을 통해 스팸메세지를 제거할 것입니다.

이메일 마케팅의 문제



많은 이메일 구독자들은 이메일 마케팅은 쓸모없다고 생각합니다. 구독자가 회사의 이메일을 받기로 한번 옵트 인하면, 종종 무료 상품처럼 취급받곤 합니다. 하지만 구독자들은 중요하고, 중요하게 여겨져야 합니다.

검색과 소셜 마케팅에서 마케터들은 광고 비용이 아깝다고 느낍니다. 그러나 이메일 마케팅은 '무료'인 것처럼 여기지기 때문에 구독자들은 마치 '산소'처럼 이를 대합니다. 송신되는 전체 이메일의 59%가 스팸이기 때문에 참여는 점점 줄어들고 있습니다.¹ 이런 의미없는 스팸 메일과

¹ "Spam statistics: spam e-mail traffic share 2017 | Statista."

<https://www.statista.com/statistics/420391/spam-email-traffic-share/>. Accessed 31 Jan. 2018.

뉴스피드에서 볼 수 있는 관련 콘텐츠 및 고객의 관심이 가치를 가지는 메일을 비교해야 합니다.

2018년 합법적인 마케터들에게, 이메일 마케팅은 여전히 고객과 접촉하는데 효과적인 채널입니다. 2
이메일 마케팅에 소비되는 1달러 당 수익은 38달러입니다. 3

그러나 합법적인 이메일의 오픈 인 고객 참여는 점점 어려워지고 있습니다. 업계에 따르면 최근 마케팅 이메일의 약 20%만이 사용자에게 도달합니다. 4

Gmail과 Yahoo같은 대규모 ISP 기업들은 스팸문제에 대응하여, 이메일을 프로모션 폴더 및 휴지통으로 분류하여 보냅니다. 이 필터링은 고객의 상호작용을 기반으로 합니다. 구독자들이 많이 참여(오픈과 클릭)한 발신자는 훨씬 더 많이 전송할 수 있습니다. ISP는 특정 발신자의 고객 상호 작용을 이메일을 인 박스로 분류하는 가장 중요한 지표 중 하나로 취급합니다. : 따라서 높은 오픈 및 클릭율이 ISP이 발신 이메일의 가치를 평가하는 기준입니다.

따라서 구독자들에게 오픈과 클릭에 따라 보상을 주고, 관심에 가치를 부여함으로써, 인 박싱을과 참여율이 향상될 것이며 이는 모두에게 윈윈입니다.

220억달러의 기회



² "Email Beats Search, Social as Largest Driver of Conversions for" 28 May. 2013, <https://searchenginewatch.com/sew/study/2270974/email-beats-search-social-as-largest-driver-of-conversions-for-ecommerce-study>. Accessed 31 Jan. 2018.

³ "National client email report 2015 – DMA." <https://dma.org.uk/uploads/ckeditor/National-client-email-2015.pdf>

⁴ "Email Marketing Benchmarks – MailChimp." 1 Feb. 2017, <https://mailchimp.com/resources/research/email-marketing-benchmarks/>

이메일 마케팅업계은 연간 19.6%의 성장률을 보이고 있으며, 2024년에는 약 221억 달러의 가치를 펼 것입니다. ⁵ 가장 중요한 점은 매일 1050억의 이메일이 전송되고 ⁶, 그 중 59.56%는 스팸이라는 것입니다. ⁷ 즉, 매일 625억의 원하지 않는 이메일이 수신됩니다. Sindy는 이러한 문제에 솔루션을 제공하고자 합니다.

왜 오픈율과 클릭율이 중요한가



세계에서 가장 유명한 이메일 ISP Gmail에서 받은 폴더, 프로모션 폴더, 휴지통은 보낸 이메일의 몇 퍼센트가 열렸는지, 클릭되었는지 또는 수동으로 스팸으로 표시되었는지에 따라 결정됩니다. 따라서, 토큰 경제를 보내는 이메일은 SINDY를 사용하는 이메일 발신자의 상호작용 비율을 향상시켜야 하며, 가입자의 관심을 끌어야 합니다.

비전



Sindy은 관심에 대해 보상하는 탈중앙의 이메일 마케팅 플랫폼을 통해 구독자와 마케터들 모두에게 인센티브를 주어 이메일 마케팅 업계를 개선하고자 합니다. Sindy는 불가지론적인 이메일 플랫폼으로써, ESP가 Sindy를 통합시켜 더 나은 전송을 할 수 있게 해주고 참여한 모든 가입자의 관심에 대해 보상합니다.

이메일은 최초의 탈중앙 프로토콜로, 행동의 변화없이 암호화폐의 주류 선택을 가속화하는 가장 효과적인 방법들 중 하나입니다. 이메일 마케터들에게 보상을 받은 구독자들은 그들의 데이터를 Gmail, Yahoo, 그리고 Outlook과 같은 중개자들이 엿보지 못하도록 되찾을 수 있습니다.

⁵ "Worldwide Email Marketing Industry Worth US\$22.16 bn by 2024" 17 Apr. 2017, <https://www.prnewswire.com/news-releases/worldwide-email-marketing-industry-worth-us2216-bn-by-2024-increasing-number-of-email-users-to-boost-markets-growth-says-tmr-619595883.html>. Accessed 31

Jan. 2018.

⁶ "Worldwide Email Marketing Industry Worth US\$22.16 bn by 2024" 17 Apr. 2017, <https://www.prnewswire.com/news-releases/worldwide-email-marketing-industry-worth-us2216-bn-by-2024-increasing-number-of-email-users-to-boost-markets-growth-says-tmr-619595883.html> Accessed 31

Jan. 2018.

⁷ "Spam statistics: spam e-mail traffic share 2017 | Statista." <https://www.statista.com/statistics/420391/spam-email-traffic-share/>. Accessed 31 Jan. 2018.

⁸ "Primary e-mail providers according to consumers in the United States as of 2016, by age group" <https://www.statista.com/statistics/547531/e-mail-provider-ranking-consumer-usa-age/> Accessed 31 Jan. 2018

팀 소개

저희는 이메일 마케팅 업계에서 지난 5년간 일해온 SmartrMail과 Sendicate 이메일 업체의 창립팀입니다. Sendicate는 2012년에 중요한 사람들에게 멋진 이메일을 보내는 것을 돕기 위해 설립되었습니다. MailChimp와 Campaign Monitor들과 비슷한 이메일 플랫폼이지만 유용성과 훌륭한 디자인에 초점을 맞췄습니다.

Smartrmail은 2016년 기계학습의 사용을 통한 전자상거래 이메일 마케팅을 위해 설립되었습니다. Smartrmail은 기계학습 엔진의 고유 데이터를 사용하여 전자상거래 스토어들이 개인적인 이메일을 보낼 수 있도록 합니다. 이는 그들의 고객들이 일괄적이 뉴스레터가 대신 실제로 관심있어 하는 상품에 관한 이메일을 받을 수 있음을 의미합니다. SmartrMail은 2017년 호주 최고의 기술 집약 기업인 Startmate를 출신이 창립한 플랫폼으로, 사용자가 더 나은 이메일을 보내도록 도와줌으로써 이미 2,600만 달러 이상의 매출을 올렸습니다.

이 두 플랫폼은 한달에 1억 400만개의 이메일을 보내는 7000명의 사용자를 이미 보유하고 있습니다. 지난 수년간 이 사용자들은 7200만 명 이상의 구독자들에게 약 10억 건(정확히 1,006,707,302)의 이메일을 보냈습니다.

Sendy 런칭 시, 전 세계적으로 7천 2 만 이상의 사람들에게 SNDY를 배포할 수 있습니다.



저희는 이메일을 사랑하고 이에 대해 많은 지식을 가지고 있으며, 문제점을 개선하기 위해 수 년간 노력해 왔습니다. 또한 더 많은 인센티브를 통해 이메일 마케팅을 개선하기위해 최선을 다하고 있습니다. 그리고 마침내, 블록체인 기술이 나타났습니다.

Sendy 이메일 솔루션

Sendy는 관심에 대한 보상, 스팸 제거, 새로운 웹 3.0 패러다임에 이메일은 통합시키기 위해 구축되었습니다. Sendy플랫폼은 구독자, 발신자 그리고 서비스 간 탈중앙화된 경제를 가능케합니다.



이메일 구독자들이 얻는 혜택

이메일 구독자들은 그들의 구독에 대한 보상을 받을 것입니다. 이메일 구독자들을 무시해왔던 이전과는 달리, Sendy는 구독자들에게 이메일 마케팅 경제에 대한 활발한 참여의 보상을 제공할 것입니다.

Sendy 플랫폼에 참여하는 모든 구독자들은 토큰으로 보상을 받을 것입니다. 보상을 얻기 위해서는 플랫폼에서 이메일 주소를 확인하면 자동으로 생성되는 Sendy 웹사이트의 월렛만 있으면 됩니다. 구독자들은 추가적인 소프트웨어 설치나 다른 복잡한 행동을 취할 필요가 없습니다. 지갑이 생성되기만 하면, 개인 암호로 Shapeeshift를 통해 SNDY를 다른 월렛이나 다른 암호화폐 거래소로 전송할 수 있습니다.

Sendy의 탈중앙 옵트 인 인증 네트워크를 통해, 구독자들은 Sendy와 구독하는 발신자로부터 온 이메일만 수신할 수 있습니다. 저장된 옵트 인 계약은 마케터로부터 독점적인 제안을 받기 위해 추가 데이터를 보유할 수 있습니다. 나중단계에서 구독자들은 옵트 인과 콘텐츠 및 제품을 판매하는 Sendy 플랫폼에서 발신자로부터 이메일수신에 동의한 보상을 받을 수 있습니다.

구독자들은 SNDY를 타 암호화폐와 거래할 수 있고, 탈중앙의 글로벌 로열티 프로그램, 혹은 Sendy 플랫폼의 탈중앙 ISP에서 이메일 송수신에 사용할 수 있습니다.

이메일 마케터들이 얻는 혜택

Sendy는 오픈과 클릭을 통한 관심 기준 기반의 보상을 통해 이메일 마케팅에 대한 참여를 증가시킬 것입니다. 더 많은 가시성과 참여를 통해, 마케터들은 이메일 마케팅에 대한 투자 증가로 더 많은 수익을 창출할 수 있을 것입니다.

표시된 기본 설정과 관심을 보인 콘텐츠를 기반으로 이메일 수신을 동의한 가입자를 호스팅하는 Sendy 마켓으로, 이메일 마케터들은 리드 비용을 절감할 수 있습니다.

마케터들은 구독자들이 관심있는 뉴스레터를 찾아 SNDY 보상을 받을 수 있도록, 평균 SNDY 분배율과 함께 그들의 콘텐츠 목록 또한 게시할 수 있습니다.

이메일 서비스 업체들이 얻는 혜택

Sendy는 개방 플랫폼으로써, 모든 이메일 업체들은 Sendy에 연결되고 발신자들은 참여에 대해 구독자들에게 보상할 수 있습니다. ESP는 Sendy의 탈중앙 옵트 인 API에 연결되어 가입자가 특정 발신자로부터 이메일을 수신하도록 선택했는지 확인할 수 있습니다. 옵트 인 계약은 구독자의 승인을 통해 Sendy 네트워크에 생성될 것입니다.

또한 ESP는 마케터들이 Sendy를 채택하도록 장려하기 위해 자산 계약에 표시된 네트워크 수수료 중 적은 비율을 받게될 것입니다.

Sendy 플랫폼			
관심 보상 API	월렛 내장된 Sendy ISP	옵트 인 인증 API	이메일 뉴스레터 시장
<ul style="list-style-type: none"> ● 이메일 서비스 업체 ● 이메일 마케터 	<ul style="list-style-type: none"> ● 모든 이메일 사용자 	<ul style="list-style-type: none"> ● 이메일 서비스 업체 	<ul style="list-style-type: none"> ● 이메일 마케터 ● 구독자

Sendy 토큰 경제

Sendy 플랫폼은 이메일 마케터와 구독자들에게 토큰을 사용하여 보상하는 선순환의 고리를 생성합니다.

이메일 마케터들은 Sendy 플랫폼이나 암호화폐 거래소에서 신용 또는 암호화폐를 통해 SNDY 토큰을 구매할 수 있습니다.

구독자들에게 보상할 때, 발신자들은 오픈 및 클릭에 대해 보상할 토큰의 양을 캠페인에 설정할 수 있습니다. SNDY는 캠페인에 참여한 관련 구독자들에게 SNDY를 분배할 것이고, 구독자들은 일정 기간동안 첨부된 토큰의 일부를 얻을 수 있습니다.

Sendy는 발신자들이 구글 애널리틱스의 목표 설정처럼 구독자들에게 보상하기 위해 맞춤 목표를 설정할 수 있게 하는 것을 계획하고 있습니다. 오픈과 클릭으로 보상하는 대신, 발신자들은 양식을 작성, 장바구니를 계산, 클릭을 통해 사이트에서 지정된 행동을 하는 구독자에게 보상할 수 있습니다. Sendy는 발신자들에게 웹사이트에 추가할 수 있는 맞춤 목표 추적을 위한 JS 추적 스크립트를 제공할 것입니다.

구독자들은 어떠한 충돌이나 마찰없이 토큰을 얻을 수 있습니다. Sendy 플랫폼에서 제공하는 모든 이메일 주소에는 개별 월렛이 할당됩니다.

먼저 이메일 주소로 보내면 고유 월렛 주소가 할당됩니다

sally@company.com	0xde0B295669a9FD93d5F28D9Ec85E40f4cb697BAe	0 Sendicoins
-------------------	--	--------------

SNDY를 첨부한 이메일과 상호작용 후, 월렛은 자동적으로 토큰을 획득합니다.

sally@company.com	0xde0B295669a9FD93d5F28D9Ec85E40f4cb697BAe	3 Sendicoins
-------------------	--	--------------

전송되는 모든 이메일에는 하단에 사용자의 SNDY를 보여주는 월렛 링크가 있으며, 월렛을 등록하여 토큰을 받을 수 있도록 장려합니다.

이러한 성장 전략은 Hotmail과 같은 초기 인 박스 서비스업체, 바이럴 성장을 이룬 MailChimp와 같은 이메일 서비스 업체와 비슷한 방식으로 전개됩니다. ESP를 통해 전송되는 이메일에 Sendy월렛을 추가하는 것은 지속적인 선성장 고리를 제공합니다.

ListenUp: Ryan Hemsworth feat. NewAgeMuzik): Four Seasons

DJ/producer Ryan Hemsworth has teamed up with London-based afrobeats group NewAgeMuzik for a lush and atmospheric track called "Four Seasons." Hemsworth—who will release a new album this year—has created a hazy but glittering beat, over which NewAgeMuzik.....

Read

You are receiving this email at george@gmail.com because you signed up for a daily summary of articles from coolhunting.com [unsubscribe](#)

Cool Hunting Inc
151 Madison Avenue
11th Floor
New York, NY 10001

You earned 1 **Sendicoin** (~\$0.50) opening this email. Your george@gmail.com current balance is **36 Sendicoins**. [Redeem now](#).

사용 예시

Max | 이메일 구독자

Max는 발행자와 업체로부터 몇몇 이메일을 구독하고 있습니다. 암호화폐 초보자인 그는 다양한 뉴스레터 메일을 열고, 하단의 늘어나는 잔액을 확인하면 SNDY를 모으고 있습니다. 그는 뉴스레터 메일 하단에서 SNDY를 요청하고 그것을 비트코인으로 교환할 수 있으며, 또한 Coinbase를 통해 신용화폐로 교환할 수 있습니다.

그는 월렛에 SNDY를 모으기 시작했고 Sendy와 통합된 이메일 앱을 통해 수신되는 이메일에 관심을 기울이고 있습니다.

Sarah | 이메일 발신자

전자상거래 스토어를 운영하는 Sarah는 참여의 부족으로 반복구매율을 올리려고 힘들게 애쓰고 있습니다. 그녀의 현재 로열티 프로그램은 오직 새로운 구매에만 보상하고 있고 이는 충분하지 않습니다. 이제 Sarah는 SNDY를 이메일 앱에 넣어두고 사용자가 이메일을 열고 사이트를 클릭하면 보상을 지급합니다. 그녀는 구독자들의 이메일 클릭율이 급속도로 늘어났다는 것을 알아차렸습니다. 기존 구독자들의 활발한 참여는 더 많은 재구매를 낳았습니다.

Sendy

백서 V1.4

Julian | ISP 사용자

Julian은 개인정보보호에 대해 걱정하는 Gmail 사용자입니다. 그는 이메일 편지함에 타겟 광고가 보이는 것을 특히 싫어합니다.

그는 그가 발행자와 업체들로부터 이메일을 받을 때, 상당한 SNDY를 얻을 수 있다는 사실을 알아차렸습니다. 월렛이 생성될 때, 그는 Sendy의 ISP에 대해 배우고 월렛을 플랫폼에 연결합니다. Julian은 Gmail에서 Sendy ISP(julian@sendy.io)로 바꾸고, 데이터로 이메일 ibox를 지불하는 대신 SNDY를 사용하여 이메일 데이터는 비공개로 유지합니다.

비즈니스 사용 예시

업체

온라인과 오프라인 업체들 모두 참여 수준과 상관없이 같은 양을 지불하여 그들의 구독자들에게 이메일을 보낼 수 있습니다. Sendy플랫폼의 사용자는 비용의 일부를 토큰으로 구독자에게 할당하는 방식을 통해 참여율과 상품 판매를 늘릴 수 있습니다.

이전 구매자의 변화 가능성과 그들의 관심이 더 높은 가치를 가지고 있기 때문에 업체들은 인증된 고객들의 목록을 업로드해 더 많은 SNDY를 책정할 수 있습니다. 추가적으로, Sendy 플랫폼은 전자 상거래 플랫폼에서 이메일을 통해 접속한 고객들을 즉시 알 수 있게 하는 이동 추적 기능을 제공합니다.

또한 업체들은 Sendy를 사용하여 탈중앙의 글로벌 로열티 프로그램에 참여할 수 있습니다. 고객들이 SNDY를 받으면, 업체들에게는 오픈 인 이메일 주소를 얻을 기회가 자연스럽게 생깁니다.

출판업자

디지털 출판업자들은 독자수의 증가를 보고있지만, 그들의 광고 수입 및 수익은 광고 블로커들과 높은 트래픽 비용때문에 천천히 감소하고 있습니다.⁹ 유료 콘텐츠들은 독자가 이용할 수 있는 무료 콘텐츠가 늘어나면서 수익을 창출하는데 여전히 어려움을 겪고 있습니다.

Sendy플랫폼을 사용하여 출판업자들은 그들의 마케팅 비용 중 일부를 이메일 구독자와 그들의 참여에 대해 보상하는데 사용할 수 있습니다. 출판업자들은 퀄리티 있는 콘텐츠를 위해 SNDY를 기부받을 수 있으며,

⁹ "Media Websites Battle Faltering Ad Revenue and Traffic – The New" 17 Apr. 2016, <https://www.nytimes.com/2016/04/18/business/media-websites-battle-falteringad-revenue-and-traffic.html>. Accessed 31 Jan. 2018.

사용자는 다른 암호화폐 또는 BAT와 같은 토큰을 SNDY로 변환하여 출판업자에게 기부할 수 있습니다.

Sendy 네트워크는 발행자들이 접근하고 보상할 수 있는 오픈 인 구독자 네트워크를 제공합니다.

사기 및 남용 방지 능력

모든 보상 마케팅은 조작 및 남용의 가능성이 있습니다. 저희는 봇, 가짜 이메일 계정, 토큰 사기 등 Sendy에 대한 여러 사기가 있을 것으로 예측하고 있습니다. 단일 예방 조치는 완벽하지 않기 때문에, Sendy는 아래를 포함하지만 이에 국한되지 않는 예방 전략들을 채택할 것입니다.

구독자 점수 보상 모델

Sendy에 등록된 모든 이메일 주소는 구독자들의 퀄리티를 나타내는 다양한 요인을 기반으로 각각 구독자 점수를 가지게 될 것입니다. 구독자 점수는 취한 행동에 대해 받을 수 있는 총 보상을 결정하기 위해 복합적인 역할을 할 것입니다. 발신자들은 최소 구독자 점수를 설정하여 해당되는 구독자에게만 보상을 줄 수 있습니다.

기계학습 및 사이트 방문 추적기

Sendy는 발신자들에게 그들의 웹사이트에서 이메일 클릭을 추적하고 브라우징을 검색할 수 있는 사기 방지 툴을 제공할 것입니다. 사이트 방문 데이터 및 브라우징에 대한 접근을 통해 Sendy 악용 방지 알고리즘은 클릭을 감지하여 네트워크에서 사기를 방지할 것입니다.

발신자 이동 인증

Sendy 발신자는 보상을 기꺼이 지불할 검증된 구독자 목록을 플랫폼에 제공 할 수 있습니다. 검증되지 않은 구독자는 보상을 받거나 토큰을 요구하는 것이 제한되고, 발신자들은 이들에게 받게 될 보상의 일부만 지불할 수 있습니다. 또한 발신자는 구매 당 비용의 유지를 위해 구매하지 않은 구독자가 받을 수 있는 토큰의 양을 제한할 수 있습니다. 네트워크에서 검증되지 않은 구독자들은 낮은 발신자 스코어를 받게 되고 클릭 수확이나 SNDY를 얻기 위해서 클릭할 수 없습니다.

비즈니스 전망

경쟁사

현재 런칭된 블록체인 이메일 프로젝트는 소수이지만, 사용자 행동 및 이메일 필터링의 변화를 요구합니다. Sendy는 이러한 접근법이 사람들의 이메일 사용방식과 다르기 때문에 다수의 선택을 받을 가능성이 높다고 생각하지 않습니다. Sendy의 솔루션은 사용자의 행동의 변화를 요구하지 않고, 긍정적인 행동에 보상을 하는 마찰이 완전히 없는 방식입니다.

언급한 다른 블록체인 이메일 프로젝트가 Sendy만큼 잠재력을 갖고 있다고 믿지 않지만, Sendy는 이메일 관련 블록체인 프로젝트에서 일하는 다른 회사들과 파트너십을 맺고 개선을 위해 노력하고자 합니다.

Bitbounce / Credo

Bitbounce는 사용자 허용목록에 있는 이메일만 필터링하고 Credo 토큰으로 수수료를 지불한 발신자의 이메일만 인 박스로 보냅니다. 이런 솔루션은 지속적으로 콜드 아웃리치 이메일은 받는 사용자들에게는 좋지만, 저희는 Bitbounce가 거대 수용을 위해 강력한 솔루션을 제공하지 않는다고 생각합니다. 개별 구독자가 이메일을 받을 가격을 설정하는 B2C 이메일 마케팅을 위해 확장할 수도 없습니다.

Earn.com

Earn.com은 사용자가 이메일 수신 및 답장과 같은 특정행동을 수행하면 보상하는 서비스를 제공합니다. 사용자는 허용 목록에 없는 발신자의 이메일을 반송하도록 필터를 설정할 수 있습니다. 저희는 Earn.com의 방식이 발신자와 구독자가 주류 채택을 위해 이메일 마케팅에 관여하는 현재의 방식과 많은 충돌을 일으킬 것이라고 생각합니다.

Emmares

Emmares는 사용자가 이메일의 퀄리티를 리뷰하면 토큰을 벌 수 있는 이메일 마케팅 보상 플랫폼을 구축했습니다. 발신자들은 순위가 매겨지고, 구독자들은 Emmares 플랫폼을 통해 더 많은 이메일 구독할 수 있습니다. Sendy는 이러한 모델이 사용자가 이메일과 상호작용하는 행동 변화를 요구하고, 지속적이 성장을 위한 힘이 없다고 생각합니다. 또한 Sendy와는 달리 전체 블록체인은 매우 한정적이고, 오픈 인 계약의 저장에 블록체인을 사용하지 않습니다. 그리고 ISP가 개별적으로 이메일을 더 많이 필터링함에 따라 공정한 등급 시스템이 작동하지 않습니다. 결국 이메일을 받고자 하는 사용자들은 긍정적인 평가만을 제출하게 될 것입니다. 이메일 받기를 원하지 않는 사람들은 스팸 폴더로 보내거나 부정적인 평가를 제출할 것입니다. 스팸메일을 제거하기 위해서는 오픈 인을 확인할 수 있는 분산원장을 생성하는 것입니다.

Sendy의 이점

현재 시스템	Sendy의 보상 시스템
구독자들은 수동적인 참여자입니다.	구독자들은 활동적이고 관심에 대해 보상받습니다.
참여와 상관없이 마케터들은 값비싼 비용을 지불해야 합니다.	마케터들은 구독자 보상과 참여의 증가를 위해 그들 비용의 일정부분을 재분배합니다.
대부분의 이메일은 스팸입니다.	옵트 인을 확인하는 분산원장으로 스팸을 제거합니다.
구독자들은 개인 데이터의 사용을 위해 ISP에 비용을 지불해야 합니다.	구독자들은 이메일 데이터를 보호하고 SENDY로 ISP에 비용을 지불해야 합니다.
새로운 이메일 리드의 확보가 비쌉니다.	목표 고객들이 있는 글로벌 네트워크
불확실한 실행가능성	향상된 실행가능성
전송 기반의 결제	전송 및 관심 기반의 결제

블록체인 및 소프트웨어

스마트 컨트랙트 과정

Sendy의 관심 보상 시스템은 구독자와 발신자의 스마트 컨트랙트 구동을 위해 이더리움 블록체인에서 구축될 것입니다. 이더리움은 블록체인 기반의 오픈 소스입니다. 다음과 같은 대기업들이 이더리움을 사용합니다: IBM, JP Morgan, Deloitte, Santander Bank, the Luxembourg Stock Exchange 및 Microsoft.

스마트컨트랙트는 Sendy가 탈중앙의 이메일 마케팅 장려 플랫폼을 만들도록 도와줄 것입니다. 이런 암호적으로 보안된 스마트 컨트랙트는 분산 공공원장을 작동시키고, 결과의 입증과 조작 불가능을 보장합니다.

개인정보 보호

이더리움 메트로폴리스는 거래 시 발신자와 수신자가 모두 개인정보를 보호할 수 있는 zkSnarks와 링 시그니처를 도입하는 2018년 초기 업데이트를 계획했습니다. 발신자는

경쟁자가 고객의 주소와 데이터에 접근하지 못하게 할 수 있습니다. 구독자는 구독한 발신자를 비공개로 유지할 수 있습니다.

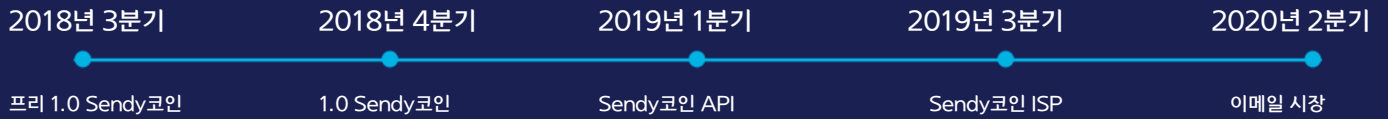
확장성

현재, 거래 처리량은 Sendy 프로젝트가 완전히 탈중앙화 하는 것을 막는 요인입니다. 그러나 플라즈마, 블록체인 사당, 캐스퍼를 포함하지만 이에 국한되지 않은 미래의 개발성공은 Sendy 관심 보상 플랫폼에 필요한 확장을 제공하는 이더리움 블록체인을 만들 것입니다. 이더리움 가상기계의 확장성이 충족되지 않았을 때 필요한 경우, Sendy는 다른 블록체인으로 이동할 것입니다.

네트워크 부하

이더리움 네트워크는 혼잡하지만, 모든 이메일이 오프체인 상태로 전송되기 때문에 이메일 전송은 영향을 받지 않습니다. 오직 관심 보상만이 온체인 상태에서 거래됩니다. 탈중앙화에 대한 전체 시스템 아키텍처 로드맵은 본 백서의 시스템 아키텍처 섹션에 기술되어 있습니다. 그러나 초기 Sendy는 EVM 또는 다른 블록체인에서 필요한 거래가 가능할 때까지 주요 거래를 오프체인 상에서 진행할 것입니다.

Sendy 로드맵 & 개발



임시 Sendy 로드맵

0.1: 폐쇄 API MVP

2018년 3분기

Sendy 창립팀이 Sendicate와 SmartrMail로 ESP기술을 개발함에 따라, 개발의 첫 단계는 이메일 마케터들이 두 플랫폼 모두에서 SNDY를 구독자들에게 보낼 수 있게하는 기능을 구축하는데 초점을 맞추게 될 것입니다. Sendicate와 SmartrMail은 이미 SNDY를 선택하는 사용자들을 이해하고 있습니다

1.0: Sendicate와 SmartrMail의 Sendy MVP

2018년 4분기

Sendicate와 SmartrMail 모두에서 사용자 선택 프리미엄 사용자들은 그들의 이메일에 Sendy 푸터를 포함해야 하며, 유료 사용자들은 월렛 잔고 푸터를 활성화하여 토큰으로 소비한 비율을 자동적으로 받을 수 있습니다.

구독자들의 다중계정 생성 방지를 위한 사용자 인증. 발신자들은 오직 수동으로 검증된 계정이나 완전히 옵트아웃된 계정에 토큰을 보내는 것을 선택할 수 있습니다. SNDY로 관심을 장려하기 때문에 구독자들의 참여 증가를 예상하여, 저희는 낮은 옵트아웃 비율을 기대하고 있습니다.

메트로폴리스 업데이트 전, 이더리움 블록체인의 개인 정보 보호 및 확장성 위험때문에 사용자 수용은 비공개 테스트로 제한할 것입니다.

1. : 플랫폼 불가지론적 Sendy API

2019년 1분기

다른 이메일 업체들이 참여할 수 있는 플랫폼 불가지론적 API를 통한 거대 수용 도달. 거래와 유용성이 완전히 탈중앙화될 것입니다. 세계적으로 더 많은 사용자들이 참여함으로써, 탈중앙의 검증된 옵트 인 원장이 생성될 것입니다.

2. : 이메일 시장

2019년 2분기

구독자들이 관심있는 주제의 뉴스레터를 찾을 수 있게 하는 시장. 구독자들은 좋아하는 뉴스레터를 구독하고 참여에 대한 보상을 얻게 될 것입니다.

이메일 마케터들은 온라인 시장 목록에 뉴스레터를 올릴 수 있고, 직접적 보상을 통해 마찰없이 새로운 구독자를 얻을 수 있습니다.

또한 Sendy 플랫폼에 의해 생성된 프라이빗 리스트를 보냄으로써, 그들의 영향력을 확장하고 더 많은 트래픽을 운영할 수 있습니다. 이전과 달리 구독자들은 이메일을 받기 위해 옵트 인을 설정할 수 있기 때문에, 첫 번째 이메일을 수신하고 앞으로의 수신여부를 결정할 수 있습니다. 최소 구독자 점수를 가진 구독자만 옵트 인 할 수 있습니다.

2.0: Sendy 탈중앙 이메일 인 박스(ISP)

2020년 2분기

이메일은 고유한 시스템 프로토콜이기 때문에 통제하는 중앙 당국이 없습니다. 그러나 실제 이메일 데이터들은 Gmail 또는 Hotmail과 같은 중앙 저장소에 저장됩니다. 그리고 무료 ISPs의 경우, 사용자의 데이터가 상품입니다. 예를 들어, Gmail은 광고 타게팅을 위해 사용자의 이메일을 스캔하여 수익을 얻습니다.

Gmail과 다른 ISPs는 지속적으로 그들의 시장 지분을 늘려오고 있으며, 이에 따라 소수의 고객에게만 이메일을 받을 수 있도록 이메일 수신을 중앙화할 수 있습니다. Sendy는 구독자들이 홍보 이메일에 대한 관심에 대해 보상을 받고 SNDY로 이메일을 보낼 수 있는 탈중앙의 월렛 내장 ISP를 구축함으로써 이를 바꾸고자 합니다.

Sendy 플랫폼의 ISP는 진정한 탈중앙의 데이터 네트워크인 IPFS 위에 구축될 것입니다. 사용자는 Filecoin 브릿지를 통해 ISP에 자금을 보낼 수 있습니다. 이는 사용자가 그들의 데이터를 보유할 수 있는 유일한 사람임을 의미합니다.

Sendy ISP를 통해 중개자는 사라질 것입니다. 구독자들은 광고에 대한 관심으로 직접 보상을 받고, 개인 데이터로 중앙 기관에 지불하는 대신, 그들의 보상으로 이메일 서비스를 이용할 수 있습니다.

또한 Sendy 플랫폼의 ISP는 오픈과 클릭을 넘어 관심 추적 매트릭스를 제공할 것입니다.

시스템 아키텍처

Sendy – 프리 1.0 MVP

현재 이더리움의 처리량과 개인정보보호 문제 때문에 런칭 시, 온체인 거래를 최소화할 것입니다. 이메일 캠페인 종료 후, 마케터와 구독자 사이의 SNDY 전송은 Sendy팀이 개발한 내부 원장 시스템에서 오프체인으로 이루어질 것입니다. Sendy API는 구독자가 월렛을 만들고 플랫폼에 SNDY 토큰을 청구 할때 온체인 거래를 제한할 것입니다. 보안 위험은 증가하지만, Casper(PoS)의 출시와 블록체인 사딩 의 구현에 따라 SNDY 전송을 온체인 상으로 이동할 수 있을 것입니다.

마케터 상호작용

¹⁰ https://en.wikipedia.org/wiki/Simple_Mail_Transfer_Protocol

¹¹ <https://edition.cnn.com/2014/03/31/tech/web/gmail-privacy-problems/index.html>

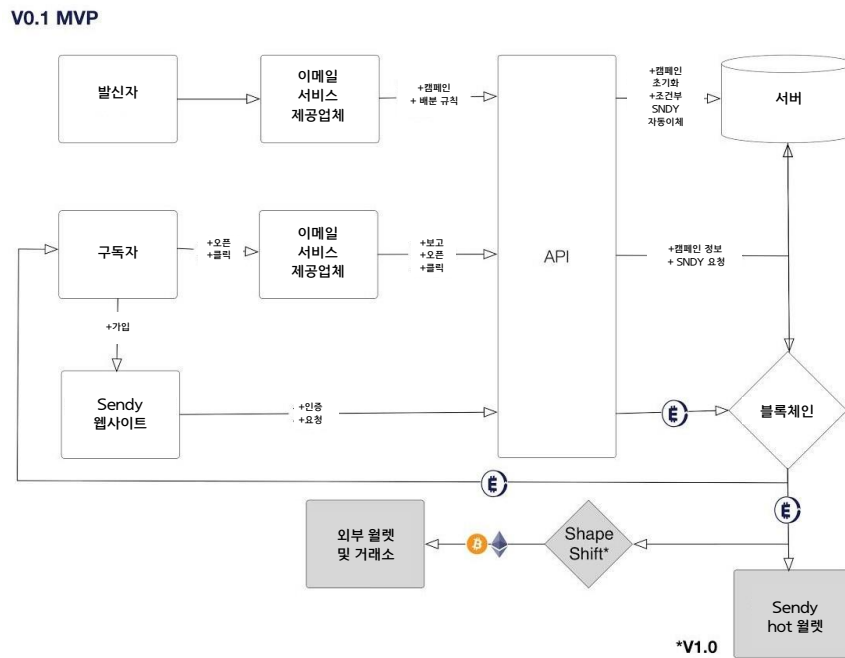
1. 마케터들은 개별 Sndy 월렛(개인암호로 보호)에 SNDY를 맡겨놓습니다.
2. Sndy API가 중앙 데이터 베이스에 마케터의 잔액을 기록합니다.
3. 마케터들은 캠페인에 SNDY 잔액 할당을 위해 ESP를 통해 Sndy API에 요청합니다.
4. 캠페인에 첨부된 SNDY는 마케터의 잔액에서 공제되고, 정해진 시간까지 보관되어집니다.
5. 정해진 시간이 끝나면 SNDY는 구독자들에게 분배됩니다.

구독자 상호작용:

1. 구독자는 SNDY를 요청하기 위해 이메일 푸터를 클릭합니다.
2. 구독자는 SNDY 계정을 생성하고 이메일을 인증받아야합니다.
3. 구독자는 SNDY를 요청하고 ERC20 호환 월렛으로 전송합니다.

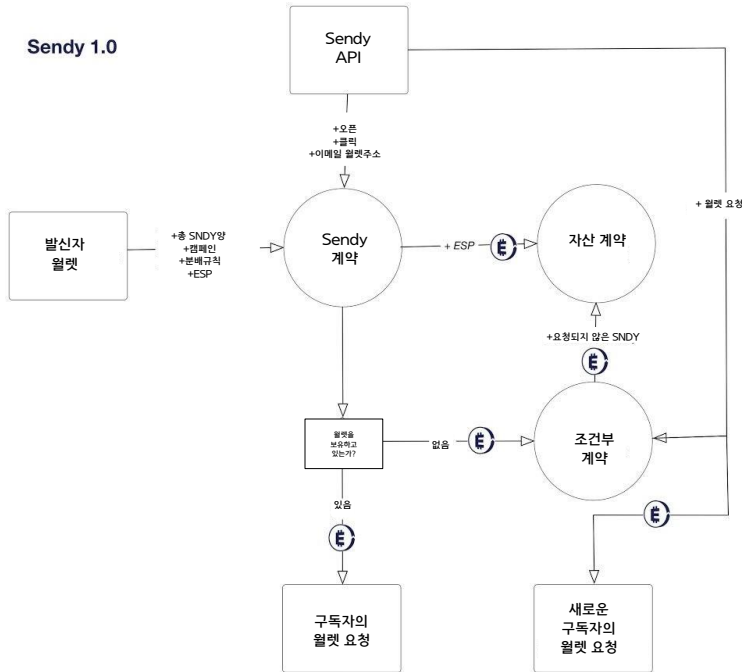
추가 구독자 상호작용:

- 구독자는 Shapeshift 통합을 통해 SNDY를 다른 암호화폐로 교환할 수 있습니다.
- 구독자는 Sndy가 정한 자선단체 혹은 파인애플 펀드에 SNDY를 기부할 수 있습니다.
- 그 SNDY는 자산 계약에서 공제될 것입니다.



Sendy 1.0

이더리움 혹은 다른 블록체인에 처리량 개선 및 개인정보 기능이 추가되면, Sendy는 더 탈중앙화된 모델로 나아갈 것입니다.



발신자들은 ESP를 통해 Sendy 계약에서 직접 거래를 승인할 수 있습니다. 필요한 거래 데이터에는 캠페인, 배포 규칙 및 ESP 월렛 주소가 포함됩니다. 캠페인에 설정된 시간 제한이 지나면 Sendy 계약은 블록 체인 오라클을 통해 오픈, 클릭 그리고 구독자 데이터를 가져와 자산 계약에 네트워크 수수료를 보냅니다.

이메일에 월렛 주소를 첨부하고 캠페인 보상을 요구한 구독자들은 월렛에 SNDY를 받을 수 있습니다. 보상을 얻어야하지만 월렛 주소를 첨부하지 않은 구독자들은 조건부 계약을 맺게 되고 자금은 Sendy 플랫폼 내에 보관될 것입니다.

구독자가 이메일 주소에 월렛주소를 첨부해 다시 요청하면, 보관된 자금은 조건부 계약에 따라 구독자의 월렛으로 전송됩니다.

45일 간 요청되지 않은 자금은 사용자 성장을 위해 Sender에 돌아가는 10%의 네트워크 수수료를 제외하고 다시 발신자에게 돌아갑니다. 청구되지 않은 자금에 대한 기간은 Sendy 구독자와 향후 개발에 따라 달라질 수 있습니다.

네트워크 수수료

Sendy 플랫폼을 통한 모든 캠페인들은 SNDY로 1%의 네트워크 수수료를 지불해야 합니다. 이 수수료는 자산 계약에 분배됩니다. 자산 계약은 토큰을 축적하고, 공개적으로 볼 수 있는 스마트 계약을 기반으로 매월 분배합니다. 네트워크 수수료의 45%는 추후 개발과 신규 고객 보상을 위해 Sendy 사에 할당됩니다. 나머지 45%는 신규고객 유치를 위해 이메일을 보내는 ESP에, 10%는 이더리움 사와 같은 지출 시점의 Sendy 플랫폼 프로토콜에 기부됩니다.

토큰 세일

보상 토큰 공급량의 조절과 Sendy 로드맵의 개발을 위해서, Sendy는 SNDY 토큰세일을 개최할 것입니다.

토큰 런칭에는 정확하게 1,000,000,000의 토큰이 발행될 것이고, 그 이후 추가 토큰은 발행되지 않을 것입니다.

- 50% - 토큰 세일 참여자
- 26% - Sendy 사
- 15% - Sendy 팀
- 7% - Sendy 고문단
- 2% - 바운티 프로그램

토큰 세일의 목표는 최소 400만달러에서 최대 1900만달러의 자금을 확보하는 것입니다.

500,000,000토큰(SNDY)이 최초 가격 \$0.05 USD = 1 SNDY로 구매 가능하며, 미 판매된 토큰은 소멸될 것입니다.

Sendy사에 할당된 토큰

Sendy사에 할당된 토큰은 이메일 서비스 업체(ESPs)와 이메일 사용자들이 Sendy 생태계에 참여하도록 보상하는데 사용될 것입니다.

Sendy팀에 할당된 토큰

Sendy 팀 토큰은 팀 창립멤버들과 직원들에게 할당될 것이고, 24개월의 잠금기간을 가질 것입니다.

Sendy 고문단에 할당된 토큰

이 토큰은 Sendy의 전략 고문단에게 할당될 것이고, 24개월의 잠금기간을 가질 것입니다.

예산 배분

플랫폼 개발: 54%

현재 Sendy팀은 8명의 소프트웨어 엔지니어로 구성되어 있고, 54%의 예산이 플랫폼 구축을 위해 개발팀에 할당될 것입니다.

마케팅 & 파트너십: 25%

25%의 예산은 홍보 시스템 구축과 기존 이메일 마케팅 업계의 사용자들이 SNDY를 선택하도록 마케팅하는데 사용될 것이고, 또한 글로벌 Sendy 커뮤니티의 성장과 구축을 위해 사용될 것입니다.

관리 & 운영: 15%

회계, 보안, 그리고 다른 관리 비용에 할당될 것입니다.

법률: 5%

이 비용은 법률 비용에 할당될 것입니다.

바운티 프로그램: 1%

바운티 프로그램과 기타 예측불가능한 비용에 할당될 것입니다.

Sendy 창립 팀

Sendy 팀은 수 년간 함께 일해온 이메일 및 암호화폐 전문가로 구성된 기술 팀입니다. 그들은 사용자 중심 상품의 빠른 실행에 대해 뛰어난 실적을 가지고 있습니다.

팀

George Hartley – CEO & 공동창립자

우수한 컴퓨터 공학 석사 (지능형 웹 시스템) (RMIT).

이메일 마케팅 스타트업 SmartrMail과 Sendicate의 공동 창립자 및 공동 CEO. 호주 최대 예술 시장

Bluethumb의 공동 창립자 및 관리자 . 전직 호주 최대 앱 개발회사 Outware Mobile의 UX 팀장. 비트코인 및

이더리움의 초기 투자자

Twitter: <https://twitter.com/gthartley>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/gthartley/>

Philip Slusarski – CFO & 공동 창립자.

경영학 석사(M.Bus)/ 경제학 학사 (B.Ec)/ 호주 CPA 보유/ Governance Institute of Australia 이메일 마케팅 스타트업인 SmartrMail과 Sendicate의 공동 창립자 및 공동 CEO. Sydney Angels and Sidecar Fund에서 \$500k의 자금 모금. Blackbird Ventures가 후원하는 호주 최고 벤처창업 육성 센터 Startmate Accelerator 졸업. Mnet Group (호주 상장 회사 – 모바일 개발 및 기술 회사)의 전무 이사 및 CFO.

BRW의 Young Rich Listers Adam Schwab과 Jeremy Same으로부터 \$1.5m의 자금을 확보한 온라인 예술 시장 bluethumb.com.au의 비상임 이사. QUT Creative Enterprise Australia's Creative3 Pitch의 2015년 수상자.

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/philip-slusarski-74795018/>

Audrius Brazauskas – CTO & 공동 창립자.

컴퓨터 공학 석사(소프트웨어 엔지니어링)/ 컴퓨터 공학 학사 (암호화폐)
12년의 개발 경험을 가진 수석 풀 스택 개발자. Barclays Bank Lithuania와 SEB AB 개발자 팀에서 암호화폐 관련 프로젝트 주도.

Github: <https://github.com/audrius>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/audrius-brazauskas-6274136a>

**Joshua Reyes – CMO & 공동 창립자 경영학
학사(BBA)**

Josh는 전문 마케터로 현재 SmartMail의 성장을 이끌고 있습니다. 그는 사용자들의 사랑을 받고 매일 더 많은 사람들에게 제공할 상품을 구축하는데 매우 열정적입니다.

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/reyesjosh/>

Marcos Teixeira – 수석 개발자.

6년의 소프트웨어 엔지니어링 경험 보유. Ruby와 안드로이드 응용 프로그램 개발. 그는 효율적인 문제 해결사이고, 새로운 통합과 API 개발을 이끕니다.

Github: <https://github.com/marcosteixeira>

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/teixeiramv/>

Isaac Bell – 수석 개발자

Isaac은 풀 스택 웹 응용프로그램을 구축하는데 7년 이상의 경험을 보유하고 있는 풀 스택 개발자입니다.

Github: <https://github.com/IsaacBell>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/bellisaac/>

Maria Famador – 개발자.

Maria는 4년 간의 경험을 보유한 풀 스택 소프트웨어 개발자입니다.

Github: <https://github.com/MariaFamador>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/ma-regina-famador-b9018076/>

Deivydas Ziziliauskas – 개발자

Deivydas는 외부 시스템 통합 작업 및 시스템 데이터 관리를 즐기는 경험많은 소프트웨어 개발자이자 백엔드 매니아입니다. 그는 새로운 상호연결 웹 응용프로그램 구축에 열정을 가지고 있습니다.

Github: <https://github.com/ecuSinner>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/deivydas-ziziliauskas-03603a26/>

Mars El-Bourgrini – UX 디자이너

Mars는 11년 간의 경험을 보유한 진정한 풀 스택 디자이너입니다. 그는 6년 간의 소프트웨어 개발자 경험을 보유하고 있고, 지난 5년 간은 스타트업 및 여러 대기업들에서 UX 및 UI 디자이너로 근무했습니다.

Behance: <https://www.behance.net/nonverbal>

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/marselbourgrini/>

Marius Pakalnis – 신입 개발자

Marius는 경영 및 고객 서비스 전문가로 근무했던 신입 개발자 입니다.

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/marius-pakalnis-24a06b159/> Github: <https://github.com/pakalnismarius>

Aidas Vaitkevicius – 신입 개발자.

Aidas는 SmartrMail 팀의 새로운 신입 개발자입니다.

Github: <https://github.com/aidasv>

Nicolas Vibert – 고객 담당자.

Nicolas는 SmartrMail팀의 경험 많은 고객 담당자입니다.

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/nicolas-vibert-44757350/>

고문단

Seth Gottlieb – CEO/AI 인 박스 공동 창립자

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/sgott/>

Seth는 미국의 최대 이메일 마케팅 기업 AI 인 박스의 창립자이자 CEO입니다. 그는 바닥에서 시작해 하루에 25,000,000의 뉴스레터를 전송하는 여러 대기업들의 마케팅을 담당하는 회사를 창립했습니다. 그는 암호화폐 프로젝트인 AI 인 박스 펀드를 창설했습니다.

Jamie Skella – Horizon State의 공동 창립자.

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/jamieskella/>

Horizon State의 창립자인 Jamie는 블록체인 기술을 활용하여 의견을 수렴하고 투표를 실행하여 공동 결정을 내리는 방식을 설계합니다. 그들은 2017년 10월에 140 만 호주 달러(AUD)의 자금을 확보했고, The Australian의 세상을 변화시키는 기술 투표에서 100표중 7표를 득표했습니다. 그 전에는 MiVote의 세계 최초 블록체인 투표 MVP 개발을 설계하고 담당했습니다. 호주 풋볼리그와 Tatts 그룹의 UX 관리자로 근무했습니다.

James Waugh – Blueblock의 CEO

LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/james-waugh-472545107/>

James는 이더리움 네트워크의 런칭 이후부터 암호화폐 산업과 ICO에 참여해왔습니다. 50개 이상의 ICO에 기여한 James는 ICO 성공사례, 토큰 경제, 스마트 컨트랙트 아키텍처와 커뮤니티 관리에 조연해오고 있습니다. 그는 뉴질랜드 블록체인 협회에 참여했고, 호주의 많은 ICO 프로젝트에서 중요한 역할을 맡고 있습니다. 또한 토큰 소유자의 이익보장과 팀 및 커뮤니티의 건강하고 생산적인 관계 유지에 매우 열정적입니다.

Clarence Guo – 블록체인 변호사

LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/clarence-guo-650b8330/>

그는 싱가포르의 블록체인 매니아이자 Tzedek Law LLC라는 부티크 로펌의 변호사입니다. 그는 핀테크 스타트업 전문가이자, 블록체인 및 암호화폐 관련 회사들의 법률 업무를 맡고 있습니다. Clarence는 블록체인과 관련한 빠르게 변화하는 규제환경에 정통합니다. 또한 Legal 500 2017판의 은행 및 금융 부문에서 "부동산 금융 분야에서 우수한 기록"을 보유한 것으로 인정받았습니다.

Craig Yeung – Motus Legal의 창립자, 변호사 및 관리자

LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/craigyeung/>

그는 일반 상업 법률뿐 만 아니라, 엔젤과 벤처 캐피탈의 투자 및 매각, 합병, 인수, 기업 관리, 합작 투자, 주주 계약, 라이선스, 팀 및 개발 계약에도 많은 경험을 보유하고 있습니다. 2017년과 2018년 호주 최고 변호사 목록에 기업법으로 등재되었습니다.

Sebastian Quinn-Watson – Blockchain Global의 파트너

LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/joshuambuirski/>

Sebastian은 Blockchain Global의 미국 파트너입니다. 그와 그의 팀은 Power Ledger와 Bluezelle를 포함한 많은 성공적인 ICO에서 일해왔습니다. 그의 팀은 현재까지 6천만 달러 이상을 투자했으며, 수년 간 ICO토큰세일에서 1억 3,000 만 달러 이상의 자금을 확보해왔습니다.

Joshua Buirski – Decred Contributor의 창립자, 웹 3.0 지지자.

LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/joshuambuirski/>

Joshua는 호주의 분산원장, 블록체인과 같은 다양한 탈중앙화 형태의 기술을 연구하는 기업 교육 및 전문 서비스 제공 업체인 Distributed Technologies Institute (DTI)의 창립자입니다. 그는 최근 호주 정부 최초의 블록체인 무역 대표단의 일원으로 DTI를 대표하여 뉴욕에 다녀왔습니다. DTI에서의 업무외에도, 그는 블록체인 프리랜서 시장 CanYa (CanYa.io)과 YBF Ventures(호주의 핀테크&스타트업 허브)에서 웹3.0 고문을 역임했고 Decred Project (decred.org), Open Index Protocol (<http://oip.wiki>), Alexandria Web 3.0 media browser 및 FLO Blockchain와 같은 다양한 프로젝트에서 많은 공헌을 했습니다.

그는 호주의 주요 블록체인 중심 커뮤니티 중 두곳의 공동 조직자입니다.

토큰 런칭

본 백서에 기술되었듯이, Sendy 플랫폼의 고유 암호화 보안 유틸리티 토큰(SNDY)는 Sendy 플랫폼 생태계의 주요 구성요소이고, 오직 네트워크 내에서만 사용되도록 고안되었습니다. SNDY는 이더리움 블록체인의 기반 ERC20 호환 표준 토큰으로 최초 발행될 것이고, 출시 이후 Sendy 고유 블록체인의 토큰으로 바뀔 수 있습니다.

SNDY는 환불 불가능한 기능 유틸리티 토큰으로, Sendy 플랫폼에서 참가자 간의 교환 단위로 사용됩니다. SNDY 도입은 결제의 편리성과 보안성 모드 및 플랫폼 생태계 내의 당사자 간 상호작용을 목표로 합니다. SNDY는 본 사, 계열사 및 다른 회사 및 기업의 지분, 주식, 참여, 권리, 직함을 의미하지 않습니다. 또한 SNDY 토큰 소유자들에게 어떠한 수수료, 배당, 수익, 투자금 반환을 약속하지 않으며, 싱가포르 혹은 어떠한 관할권에서도 유가 증권이 아닙니다. SNDY는 오직 Sendy 플랫폼에서만 사용가능 하고, SNDY의 소유는 플랫폼을 사용하고 상호작용의 수단으로 사용할 권리를 제외하고는 어떠한 권리도 가지고 있지 않습니다.

SNDY는 참여자의 참여와 플랫폼 내 생태계의 유지를 장려하기 위해 소비되는 경제적 인센티브입니다. 활동적으로 참여하지 않은 플랫폼 사용자와 SNDY 소유자들을 어떠한 SNDY인센티브도 받을 수 없습니다. SNDY가 없으면 사용자가 플랫폼에서 생태계의 활동에 참여할 시간과 자원을 소비할 동기가 없기 때문에 SNDY는 Sendy 플랫폼의 필수적인 요소입니다.

로드맵을 따라서 Sendy 플랫폼의 개발을 지원하기 위해, 본 사는 SNDY 토큰 세일을 조직할 것입니다. 재단의 계열사가 SNDY를 배포할 것입니다. 토큰세일에서 확보된 자금은 세일 종료 후 배포사(또는 그 계열사)가 보유하며, 구매자는 토큰세일 종료 후 해당 자금 및 자산에 대해 어떠한 경제적 및 법적 권리도 없습니다.

토큰 런칭에 관한 세부사항은 웹사이트에서 보실 수 있습니다. 투자자는

SNDY에 대해서 다음과 같은 사항을 이해하고 받아들여야 합니다.

(a) SNDY는 환불되지 않고, 현금(혹은 동등한 가치의 타 암호화폐)와 교환되지 않으며, 본 사 및 계열사는 이에 대한 어떠한 지불의무도 가지고 있지 않습니다.

(b)SNDY 토큰 소유자는 본 사 (또는 계열사)의 수익 또는 자산과 관련하여 어떠한 권리도 갖고 있지 않습니다. SNDY는 Sindy 플랫폼, 본 사, 배포사, 및 서비스 업체에 대한 어떠한 형식의 참여, 지적 재산권, 기타 금융 및 법적 권리, 독점권(모든 형태의 지적 재산권을 포함), 변제권, 구속권, 분배권, 투표권, 주식 및 유가증권, 지분, 소유권, 수익, 미래의 배당권을 의미하지 않습니다.

(c)SNDY는 차액 또는 이익을 보장하거나 손실을 피하려는 목적 및 가장된 목적을 가지고 있지 않습니다.

(d)SNDY는 화폐(전자화폐 포함), 증권, 상품, 채권, 공채 및 어떠한 종류의 금융 혹은 투자상품이 아닙니다.

(e)SNDY는 본 사 및 계열사에 대한 대출이 아니며, 본 사나 그 계열사가 부채를 대변하지 않으며, 수익의 기대 또한 없습니다.

(f)SNDY는 토큰 보유자들에게 본 사 및 계열사에 대한 어떠한 소유권이나 수익도 제공하지 않습니다.

SNDY는 소비되기 위해 계획되었고, 이는 SNDY 토큰세일의 목표입니다. 사실 SNDY 소유자들이 단순히 그것을 가지고만 있고 소비하지 않는다면, Sindy 플랫폼 개발 프로젝트는 실패할 것입니다.

SNDY 거래를 위한 2차 시장 또는 거래소가 개발될때까지, 본 사, 배포사, SNDY세일 및 Sindy 플랫폼과는 완전히 독립적으로 운영될 것입니다. 본 사와 배포사 모두 2차 시장을 만들지 않으며, SNDY거래소로서의 역할 또한 하지 않을 것입니다.

리스크

구매자는 Sendy에 참여하기 위한 SNDY 사용, SNDY 보유, SNDY 구매와 관련된 많은 위험이 있음에 대해 인정하고 동의해야 합니다.

1. 불확실한 규제와 시행 조치

SNDY 규제 상태와 분산 원장 기술은 많은 관할권에서 불분명하거나 정착되지 않은 상태입니다. 암호화폐에 대한 규제는 세계의 많은 국가들에서 규제의 대상이 되고 있습니다. SNDY 및 Sendy를 포함한 응용 프로그램과 이러한 기술에 대해서 새로운 규제가 생길지, 혹은 기존의 규제가 언제, 어떻게 적용될지에 대해 예측하는 것은 불가능합니다. 규제 조치는 다양한 방법으로 SNDY와 Sendy에 부정적인 영향을 끼칠 수 있습니다. 본 사(혹은 계열사)는 관할권에서의 운영을 불법을 규제하거나 운영을 위해 상업적으로 필요한 규제 승인을 얻기 힘들게 만드는 규제 조치, 법률 및 규제의 변화가 있을 경우, 운영을 중단할 수도 있습니다.

다양한 법률 전문가와의 상담, 개발 및 암호화폐 법률 규제의 분석후에, 본 사는 SNDY 세일에 대한 조심스러운 접근을 시작할 것입니다. 따라서 토큰세일을 위해, 본 사는 발생 가능한 관련 법률 위험을 피하기 위해 지속적으로 판매 전략을 조정할 것입니다. 토큰 세일을 위해 본 사는 블록체인 업계에서 평판이 좋은 싱가포르의 기업 법률 사무소 Tzedek Law LLC와 협업할 것입니다.

2. 불충분한 정보 공개

현재까지 Sendy는 개발 중이고 설계 컨셉, 합의 메커니즘, 알고리즘, 코드 및 기타 기술적 세부사항과 매개 변수가 지속적으로 자주 업데이트되고 변경 될 수 있습니다. 본 백서에 포함된 내용은 Sendy와 관련된 가장 최신의 정보이지만 완전하지는 않으며, 때때로 Sendy 팀은 백서를 수정하고 업데이트할 수도 있습니다. Sendy 팀은 Sendy 개발 프로젝트에 대한 모든 세부사항을 SNDY 소유자들에게 알릴 의무나 책임이 없으며, 이에 따라 불충분한 정보 공개는 불가피합니다.

3. 경쟁사

다양한 종류의 탈중앙 응용 프로그램들이 빠른 속도로 시장에 출시되고 있기 때문에, 업계는 점점 경쟁이 증가하고 있습니다. 따라서, SNDY와 Sendy의 기초가 되는 유사 코드 및 프로토콜을 사용하여 설립된 경쟁 네트워크와 비슷한 기능을 제공하는 경쟁사가 생길 수 있습니다. 본 사는 SNDY 및 Sendy에 부정적인 영향을 주는 경쟁 네트워크사와 경쟁해야 할 수도 있습니다.

4. 개발 실패

디지털 자산, 암호화폐 및 SNDY의 가격하락, 예측 불가능한 기술적 어려움, 개발 자금의 부족을 포함하되 이에 국한되지 않는 다양한 이유로 Sendy 개발 계획의 실행 및 구현을 하지 못할 위험이 있습니다.

5. 보안 취약성

멀웨어 공격, 서비스 거부 공격, 합의 기반 공격, 시빌 공격, 스매핑 및 스푸핑을 포함하되 이에 국한되지 않는 다양한 방식으로 SNDY 및 Sendy를 방해하고자하는 해커 및 악의적인 목적을 가진 집단 및 조직의 시도가 있을 수 있습니다. 추가적으로, 제3자 혹은 회사 및 계열사의 구성원이 의도적 혹은 의도하지 않게 SNDY와 Sendy의 인프라에 부정적인 영향을 끼칠 수 있는 취약성을 가져올 수 있습니다.

또한 암호화폐의 미래 및 보안 혁신은 매우 예측하기 어렵습니다. 암호화폐 혹은 기술의 발전(퀀텀의 개발을 포함하되 이에 국한되지 않음)은 블록체인 프로토콜을 뒷받침하는 암호화폐 컨센서스 합의 메커니즘에 비효율성을 주어 SNDY 및 Sendy에 불확실한 위험성을 줄 수 있습니다.

6. 기타 위험

위에 기술한 위험에 추가하여, 투자자의 구매, SNDY의 보유 및 사용과 관련하여 본사가 예측할 수 없는 기타 위험들이 있습니다. 이러한 위험은 예상치 못한 변화나 앞에 기술된 위험들의 조합으로 더 구체화 될 수 있습니다. 구매자는 본사, 계열사 및 Sendy 팀에 대해 완벽히 조사하여 SNDY를 구매하기전에 전반적인 프레임워크, 목표 및 비전을 이해해야 합니다.

