



Kuende - Reale Erlebnisse schaffen

Wir wissen, dass Soziale Medien die Macht haben, die Welt zu verändern. Es ist an der Zeit, das für die Verbesserung jeder Person, Gruppe und Community zu nutzen. Es ist Zeit für Kuende.

Motivation

In der heutigen Social-Media-Landschaft stimmt etwas nicht. Der Fokus auf perfekte Beiträge und stark gefilterte Bilder heben eine falsche glamouröse Realität hervor und lassen Soziale Medien-Nutzer deprimiert und isoliert zurück. Die Wissenschaft zeigt, dass das Gefühl der Einsamkeit zu einer weiteren Isolation und zum Rückzug in die sozialen Medien führen kann, wodurch ein Teufelskreis von Abgeschiedenheit und Traurigkeit entsteht.

Wir hoffen, dass Kuende die Wirkung von Social-Networking verändern kann, indem es als positive Kraft genutzt wird, um Menschen in der realen Welt zu treffen und echte Freundschaften mit Online- und Offline-Aktivitäten zu ermöglichen. Indem wir die Prinzipien der Gamifizierung auf soziale Interaktionen anwenden, glauben wir, dass Kuende überzeugende, unterhaltsame Gründe dafür schaffen wird, dass sich die Nutzer gegenseitig finden und sich an verschiedenen Orten in ihrer Community treffen.

Ihr Online-Leben. Ihr wirkliches Leben. Ihr ausgeglichenes Leben.

Kuende ist ein hybrides Online-Offline-Netzwerk, das die Online-Funktionen und die Attraktivität einer Social-Media-Plattform mit Outdoor-Aktivitäten verbindet. Wir wenden uns speziell an Gen-Z und Millennials, die heute aktivsten Social-Media-Nutzer und die Gruppen, die am stärksten vom Mangel an realen Interaktionen mit ihren Altersgenossen betroffen sind.

Indem wir Menschen mit ähnlichen Interessen verbinden und die reale Sozialisation spielen, schaffen unsere Nutzer gesunde, reale Verbindungen, ohne Kosten zu verursachen. Unser Geschäftsmodell ist darauf ausgerichtet, sich auf Standorte und Unternehmen zu konzentrieren, die Herausforderungen zur Unterstützung dieser sozialen Interaktionen mit minimaler Direktwerbung bewältigen können.

Der Kuende-Wert

Unsere Mission entstand, weil wir eine Welt voller Teenager sahen, in der digitale Interaktionen reale ersetzen konnten, was erheblichen persönlichen Schaden anrichtete. Um sicherzustellen, dass wir unsere Mission erfüllen, haben wir Kernwerte festgelegt, um das Projekt Kuende auf dem richtigen Weg zu halten:

- Das Leben des Einzelnen verändern
- Positive Wirkung durch Dienstleistungen und Angebote
- Herausforderung, Aktivitäten zu engagieren und auszubauen
- Kreativität, um Menschen zu helfen, sich selbst zu finden und auszudrücken.
- Unterhaltung, um sicherzustellen, dass unser Service eine positive Kraft bleibt, die die Menschen nutzen wollen.
- Sorge um andere, unterstützt von unserer Plattform und unseren Nutzern

Unternehmensdaten



Insgesamt erhaltene
Investitionsmittel: **\$ 2.6 Mio.**



3 Jahre
pünktliche Produktlieferung



Web und Mobile
Apps verfügbar



Mehr als **20,000**
App Downloads



Mehr als **60,000**
registrierte Benutzer



4.8 Bewertung
im Google Play Store

Unsere Roadmap

2015

Pre-seed Investment - \$ 120.000

Kuende.com (Alpha)

2017

Kuende.com & Mobile Apps (Beta)

Web & Mobile Security Audit

Vorbereitung ICO

GDPR Vollständige Einhaltung (1/3)

2018 - Q2

ICO Start

GDPR Vollständige Einhaltung (2/3)

Sicherheitsaudit

Mehr als 60.000 Anwender

2018 - Q4

Intelligenter Algorithmus für

Herausforderungsempfehlungen

GDPR Vollständige Einhaltung (3/3)

Herausforderungsrahmen (2/3)

Testnet KUE und KP Sicherheitsaudit

Blockchain-Integration (3/3)

2019 - Q3-Q4

Influencer Profil Cosmos Integration (2/2)

Interessengruppen

Gruppenherausforderungen

Live-Stream

Kshop (Digitale Waren)

2016

Seed Investment - \$ 2.500.000

Mobile Apps (Alpha) Implementiert

Gamifizierung

2018 - Q1

Herausforderungsrahmen (1/3)

Blockchain-Integration (1/3)

ICO Website & Whitepaper

2018 - Q3

Einzahlung von KUE in die Plattform

Anti-Betrug Mechanismus

Herausforderungsrahmen (2/3)

Sicherheitsaudit

Blockchain-Integration (2/3)

2019 - Q1-Q2

Kp generieren

Kosmos-Integration (1/2)

Herausforderungsrahmen (3/3)

Integration mit Civic (für KYC-Verfahren)

Verschlüsselte Nachrichten

1. Kunde Game Tip Content Creators

Check-in Funktion

Kshop (In-App Einkäufe & Spenden)

2020

API für Ersteller von Herausforderungen

2. und 3. Kunde Game

Business Profile Gesponserte

Herausforderungen

Anzeigenbezogene Mechanismen

AR-Herausforderungen

Testen der Einnahmequellen



Drei Gruppen, von denen wir denken, dass sie Kunde lieben werden

Wir sehen drei verschiedene Gruppen, die sich an unseren Dienstleistungen beteiligen und sowohl die Mikroökonomie als auch unser Geschäftsmodell unterstützen. Hier sind einige der frühen Interaktionen und Einnahmequellen, obwohl wir erwarten, dass wir zusätzliche Einkommensmöglichkeiten einführen, wenn der Service wächst.

Benutzer: Sie und Ihre Freunde

Das Individuum ist der Eckpfeiler von Kunde. Wir wollen ein soziales Netzwerk sein, das Menschen aller Altersgruppen und Fähigkeiten einlädt - obwohl unser Kern-Zielgruppe Generation-Z und Millennials sind - sich uns und ihrer Community durch die Aktivitäten, die wir anbieten, anzuschließen. Die Nutzer werden in der Lage sein, Herausforderungen zu erstellen, abzustimmen und an ihnen teilzunehmen. Ihre Profile unterstützen auch traditionelle soziale Beiträge von Videos, Fotos, Content-Feeds, Musik-Playern und dynamischen Chats.

Eine wichtige Anmerkung ist, dass Benutzer keine KUE- oder Kp-Anforderungen haben, um an den meisten Herausforderungen teilzunehmen (eine vollständige Beschreibung unserer Utility-Token und ihrer Funktionalität ist in unserem Whitepaper verfügbar). Dies bedeutet, dass auch gelegentliche Nutzer unseres Systems an den Herausforderungen innerhalb ihrer Community teilnehmen können - dies stellt sicher, dass unsere Geschäftspartner eine verlässliche Publikumsgröße haben.

Vorteile des Kunde Geschäftsmodells: *Unsere Mission ist es, positive, reale Verbindungen für Sozial-Medien Nutzer zu schaffen. Diese Mission erreichen wir mit jeder neuen Person, die zu Kunde kommt. Aus geschäftlicher Sicht ermöglichen uns wachsende Nutzer, mehr In-App Kshop-Verkäufe von digitalen Waren zu generieren und mehr Geschäftspartner und Werbetreibende zu gewinnen, indem wir ihnen ein robustes Publikum zur Verfügung stellen.*

Unternehmen: Unternehmen und lokale Community Gruppen

Konten, die mit offiziellen Unternehmen und Community-Gruppen verbunden sind, können sich durch Werbung und die Schaffung von Herausforderungen bewerben. Die Konten müssen bei der Anmeldung einen Nachweis über ihre Tätigkeit und den Besitz des Namens erbringen.

Unternehmen können eine Vielzahl von Herausforderungen schaffen, die Anwender an ihre Standorte, Produkte, Dienstleistungen und vieles mehr locken. Wir planen Ausflüge in Museen, die Nutzung von Apps an öffentlichen Plätzen, die Teilnahme an Messen, das Essen und vieles mehr.

Vorteile des Kunde Geschäftsmodells: *Es wird erwartet, dass Unternehmen die größten Einkäufer auf der Kunde-Plattform sind, die ihre Aktivitäten durch Werbung und gesponserte Herausforderungen unterstützen und so einen stetigen Umsatz generieren. Diese Konten werden auch die ersten sein, die Zugang zu unserem Werbeprogramm haben. Schließlich werden die Unternehmen in der Lage sein, digitale Dienstleistungen und Waren in unserem Kshop zu verkaufen, wo Kunde einen kleinen Prozentsatz übernehmen wird.*

Influencers: Berühmtheiten, Stars und Community-Helden

Influencer sind Menschen, die eine große Community auf einer Plattform haben. Unsere Nutzer können zu Influencern werden, wenn sie mindestens 10.000 Follower erreichen, und wir laden sie auch ein, ihren Status durch andere Metriken wie erfolgreiche YouTube-Kanäle zu überprüfen.

Influencer-Accounts sind so konzipiert, dass sie für unsere Nutzer unterhaltsam sind, und ihr Prominentenstatus gibt ihnen zusätzliche Vorteile in unserem Service. Influencer können gesponserte Herausforderungen organisieren und mit Geschäftskonten zusammenarbeiten, um die gesponserten Herausforderungen eines Unternehmens zu fördern. Unsere Plattform ermöglicht es, dass Influencer von Unternehmen in Form von Kp bezahlt werden.

Vorteile des Kunde Geschäftsmodells: Die Einbeziehung von Influencer-Profilen hilft uns, Community-Helden zu schaffen, die mehr Menschen zu realen Ereignissen führen. Sie können auch Inhalte für Fans auf Kunde posten und so dazu beitragen, die Menschen wieder auf unsere Service- und Sozialplattform zu bringen. Kunde kann Wege finden, Influencer zu belohnen, um kontinuierliche Updates und Engagements zu fördern, oder wir können es den Nutzern schließlich erlauben, direkte Belohnungen durch Kp-unterstützte Käufe oder Abonnements anzubieten.

Das Kuende Unternehmen und ICO

Kuende hat mehr als 2,6 Millionen Dollar an Seed- und pre-seedfinanzierung gesammelt. Wir bauen auf diesem Erfolg auf, indem wir eine ICO am TBD einführen, um Interesse und Begeisterung für unser ursprüngliches Ökosystem zu sichern. Wir glauben, dass es uns helfen wird, Interesse zu wecken, unsere Plattform zu erweitern, neue Benutzer zu erreichen und in neue Fähigkeiten, Funktionen und Erweiterungen in einer Vielzahl von lokalen und größeren Märkten zu investieren.

Token-Versorgung und -Verteilung

Das Kuende Token (KUE) wird als Utility Token über unsere ICO verkauft. Es wird Einfluss darauf nehmen können, wie viele Kuende-Punkte ein Benutzer von einer Challenge erhalten kann und wie viele verschiedene Mechanismen innerhalb unseres Systems unterstützt werden. Einige Kuende-Features, wie das Erstellen oder Abstimmen von Herausforderungen, sind nur für KUE-Besitzer verfügbar. Nach der ICO-Distribution wird die KUE bis Q3 2018 gesperrt und kann dann in der Kuende-Plattform eingesetzt werden.

Gesamt-Token-Versorgung: 3,560,000,000 KUE

1 ETH = 50.000 KUE

Hard Cap: \$17.800.000

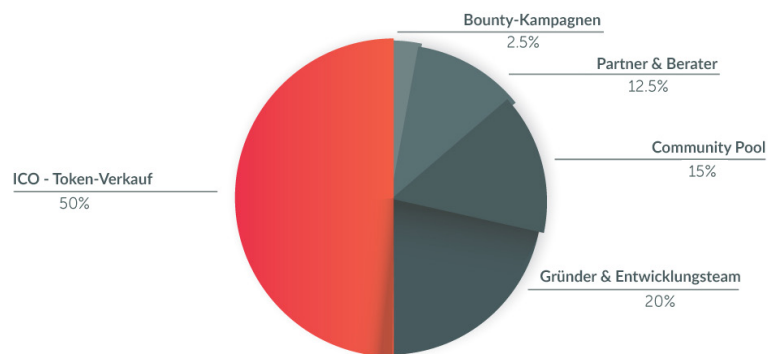
(wird an der ETH nach Ablauf der Whitelist-Periode festgelegt)

Soft Cap (erreicht): \$2.000.000 (4000 ETH)

Whitelisting Enddatum: 12 September, 2018

Öffentliche Verkaufsfrist: 15 - 30 October, 2018

ICO-KUE TOKEN-VERTEILUNG



Verwendung der Mittel

Fünfzehn Prozent der KUE werden gegen ETH getauscht, wodurch definiertes Kapital im Ether entsteht. Diese Mittel werden für die Entwicklung und Wartung der Kuende-Plattform verwendet. Unsere derzeit geplante Zuteilung ist:

F&E: 30% - Die Aktivitäten umfassen Produktplanung, Entwicklung, Forschung und Veranstaltungen wie Hackathons, um Talente zu identifizieren und unser Team zu vergrößern.

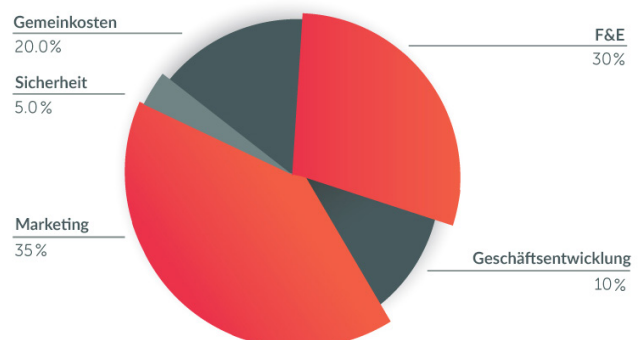
Geschäftsentwicklung: 10% - Dies umfasst Marktanalysen zur Identifizierung von Risiken und Chancen. Zu den damit verbundenen Maßnahmen gehören Fusionen und Übernahmen von Zielen sowie strategische Partnerschaften.

Marketing: 35% - Wir erwarten, dass Kuende aufgrund seines sozialen Charakters stark vom Mundpropaganda-Marketing profitieren wird, wissen aber auch, dass ein gesundes Marketingbudget der Schlüssel für die weitere Akquise von Nutzern und die Erschließung neuer Märkte ist.

Sicherheit: 5% - Diese Mittel werden für das Hosting eines Bug-Bounty-Programms und die Durchführung von Sicherheits-Audits unseres Systems und der Ethereum-Blockchain verwendet.

Gemeinkosten: 20% - Betriebskosten für einen reibungslosen Geschäftsbetrieb, einschließlich Server, Entwicklungssoftware, Verwaltungskosten, Standardbetriebskosten und Rechtsberatung.

VERWENDUNG DER MITTEL



Unser Team

Kuende ist ein schnell wachsendes Team mit 24 Spezialisten, die an der Umsetzung unserer Vision arbeiten. Jedes Mitglied hat eine zentrale Rolle beim Aufbau und der Optimierung der Kuende-Community oder -Erfahrung.



Pavel Antohe
CEO & Gründer

Erfahrener Unternehmer, Alumnus von Blackbox.vc - Powered by Google Ventures



Teodor 'Tony' Pripoae
CTO & Mitgründer

Senior Backend Developer, Backend Archited Designer, Ruby on Rails Pionir



Alexandru Tache
Senior Developer

8 Jahre Erfahrung in der Softwareentwicklung, ehemaliger Site Reliability Engineer für Google Cloud



Daniel 'Hertz' Bugarin
CISO

8+ Jahre in der Informationssicherheit, ex eMAG & PayU, Top CTF Performer, Blockchain Tech Master

Schauen Sie sich die vollständige Biografie unserer 24 Teammitglieder an.

Berater



Fadi Bishara

Blackbox.vc Gründer, einer der einflussreichsten Silicon Valley Verbinder & Mentor, Startup- & Geschäftsberater.



Thomas Bangert

Ehemaliger European Director of Display bei TripAdvisor, Geschäftsentwickler und Angel Investor. Umfassende Kompetenz in den Bereichen digitale Medien und Online-Marketing.



Rana Chakrabarti

11 Jahre als Experience Designer für SAP und ein Blackbox.vc Mentor hilft uns Rana beim Design des Herausforderungsrahmens.



Michael Trout

Gründer von Foundups Capital, blockchain evangelist, Krypto-Investor. Early Adopter der Blockchain und Ethereum. YouTuber & Influencer.



George Bunea

CEO IPSX, Blockchainentwickler & Evangelist, erfahrener Krypto-Investor, Cybersecurity-Spezialist.



Andrei Avadanei

CEO Bit Sentinel, Founder Def Camp - die größte IT-Sicherheitskonferenz in CEE, Spezialist für Cybersicherheit und Blockchain.



Dragos Stanca

ICEEfest Gründer, einer der führenden digitalen Medien- und Werbetechnik-Pioniere in Mittel- und Osteuropa. Startup-berater und seed Investor.



Dean Karakitsos

Gründer Bloqchain Science - das baut sichere dezentrale Systeme mit Blockchain-Technologie für Identitätslösungen. Digitaler Visionär & Futurist



Aurel Iancu

Cosmos Validator, CTO & Digital Asset Manager bei Dokia Capital. Early Adopter und Befürworter von Ethereum, Spezialist für Blockchain.

Treffen Sie das gesamte Team unter ico.kuende.com