



스마트한 사업자. 스마트 계약.

스마트한 사업자들은 분산화된 거래소에서 스마트 계약을 활용합니다.

목차

목차	2
사업개요	4
1. Bob's Repair 의 역사: 기술을 통해 사업자들과 소비자들을 연결하기	7
1.1. 회사의 전신: STWP	8
1.2. Bob's Repair 의 시작	12
1.3. 잠재성 있는 시장	12
2. 업계의 문제점들	15
2.1. 사기성 평가	15
2.2. 광고료	15
2.3. 가격정책의 투명성	15
3. Bob's Repair 의 해결책: 신뢰할 수 있는 계약, 평가, 가격정책의 투명성	16
3.1. 해결책	16
3.2. 비즈니스 로직	18
4. 계획	24
4.1. 수익모델	24
4.2. 성장전략	25
5. 코인공개	27



5.1. ERC20 토큰	27
5.2. Bob 클라우드세일	27
5.3. 토큰 경제학	29
5.4. 규제준수여부	29
6. 팀	30
6.1. 핵심 팀	30
6.2. 자문 팀	33
7. 출처	36



사업개요

최근에 주택보수를 위해 사업자를 고용해 보신 적이 있는 분들은 3 가지 문제를 경험해 보셨을 것입니다: 사기성 평가로 인한 허위정보, 광고료로 인한 숨겨진 비용, 가격정책의 투명성의 부재로 인한 부풀려진 가격. 이러한 문제들은 소비자들이 제대로 된 결정을 하지 못하도록 만드는 것은 물론 소비자들에게 금전적 낭비를 야기합니다.

Bob's Repair 가 그것을 해결해 드리겠습니다. Bob's Repair 는 사업자들과 소비자들을 직접 연결시키는 블록체인 기술을 기반으로 구축된 분산화된 거래소를 출시함으로써 신뢰와 공정한 가격정책의 이점을 소비자들에게 되돌려 드릴 것입니다.

역사

지난 3 년간 Prandecki 형제는 소비자들을 사업자들과 직접 연결해 주는 1,000,000 달러가 넘는 거래량의 50,000 건의 요청 건수를 자랑하는 자동화된 전문기능직 작업자 플랫폼(STWP)을 성공적으로 운용해 왔습니다. 이러한 성공에도 불구하고 이들은 STWP 가 전문기능직 서비스 업계의 소비자들과 사업자들이 직면해 있는 3 가지 큰 문제들을 해결할 수 없다는 사실을 깨닫게 되었습니다.

3 가지 문제들

첫째, 사기성 평가. 사기성 평가로 인해 소비자들은 더 이상 인터넷 상의 평가들을 신뢰할 수 없습니다. 사기성 평가는 여러 가지 형태로 이루어집니다. 회사들은 허위로 작성된 평가들을 구매하고 부정적인 평가의 제거에 비용을 지불함으로써 전반적인 평점을 인위적으로 부풀립니다. 회사들은 또한 경쟁사에 대한 허위로 작성된 부정적인 평가를 구매함으로써 그들의 평점을 인위적으로 낮춥니다. 그 결과, 소비자들은 자신의 지역의 Google 추천, HomeAdvisor, Yelp 등과 같은 검색결과들을 더 이상 신뢰할 수 없습니다. 제대로 된 평가가 존재하지 않으므로 소비자들은 충분한 정보를 바탕으로 결정을 내릴 수 없으며 이는 서비스 또는 가격정책의 우수함이 아닌 가장 능숙한 실력으로 소비자를 기만하는 사업자를 고용하는



결과를 야기합니다.

둘째, 광고료. 광고료로 인해 소비자들은 전문기능직 서비스에 과도한 비용을 지불하고 있습니다. 예를 들어 기존의 전문기능직 서비스 웹사이트에서 사업자들은 광고에 상당한 비용을 지출하게 됩니다. 사업자들은 이러한 광고비용을 소비자에게 전가하게 되어 결과적으로 높은 가격을 야기합니다.

셋째, 가격정책의 투명성. 가격정책의 투명성의 부재로 인해 소비자들은 그들이 구매하는 서비스의 실제 비용에 대해 알 수가 없으며 이는 결과적으로 공정하지 못한 가격정책을 야기합니다. 예를 들어 기존의 전문기능직 서비스 웹사이트는 변기를 교체하는 데 미화 375 달러의 요금을 청구합니다. 그러나 소비자들은 왜 이러한 서비스에 미화 375 달러의 비용이 드는지 알지 못합니다. 새 변기의 가격, 인건비, 수수료의 비율은 각각 얼마일까요? 그 결과, 소비자들은 미화 150 달러 상당의 새 변기의 설치에 375 달러를 아무것도 모른 채 지불하게 됩니다.

해결책

사기성 평가, 광고료로 인한 숨겨진 비용, 가격정책의 투명성의 부재로 인한 부풀려진 비용의 문제를 해결하기 위해서 Bob's Repair 가 STEEM 블록체인 상의 Bob Application 을 제작할 계획입니다. Bob Application 은 iOS, 안드로이드, 웹 상의 고급 어플리케이션으로 구성되게 됩니다.

Bob Application 은 사기성 평가에 대항하기 위해 블록체인 기술을 활용할 계획입니다. Bob Application 은 트랜잭션에 걸리는 시간이 3 초에 불과함은 물론 트랜잭션에 대한 비용이 전혀 들지 않는 STEEM 블록체인을 바탕으로 제작되게 됩니다. Bob Application 은 Bob's Repair 에서 이루어지는 모든 자금거래를 블록체인 상에 저장하게 됩니다. 그리고 해당 거래의 양측 당사자(소비자와 사업자)가 평가를 남기면 Bob's Repair 가 해당 평가를 실제 자금거래와 연계시키게 됩니다. 평가를 실제 자금거래와 연계시킴으로써 소비자들은 평가의 진정성은



물론 그것이 조작되지 않았다는 사실을 신뢰할 수 있습니다. 실제 소비자로부터의 실제 평가는 더 나은 정보를 제공해 주므로 소비자들은 더 나은 결정을 내릴 수 있습니다.

Bob Application 은 사업자들로부터의 광고의뢰를 받지 않을 것입니다. 그 결과, 사업자들은 광고비용을 소비자에게 전가하지 않게 됩니다. 사업자들은 Bob's Repair 에서 돈을 지불하여 광고를 통한 노출을 구매할 수 없습니다. 그 대신, STEEM 블록체인 상의 투표, 게시물 신고, 이용자 평판 등의 기능들을 바탕으로 서비스의 우수함에 따라 노출이 정해집니다. 예를 들면 인증된 긍정적인 평가를 더 많이 가지고 있는 사업자가 더 잘 눈에 띄게 됩니다. 이러한 체계가 숨겨진 광고비용을 제거하게 됩니다.

Bob Application 은 투명한 가격정책을 가지게 됩니다. 모든 평가는 자재비와 인건비로 구성된 총 서비스 비용에 대한 정보를 제공해 줄 것입니다. 소비자들은 손쉬운 평가검색 기능을 이용해 특정 서비스에 대한 실제 자재비 및 인건비를 결정할 수 있게 됩니다. 이러한 투명성이 가격의 인하를 유도함을 물론 가격 부풀리기의 억지력으로서 작용하게 됩니다.

계획

사기성 평가, 숨겨진 광고료, 부풀려진 비용을 해결하기 위해 Bob's Repair 가 Bob Application 을 제작하고 이를 홍보할 계획입니다. Bob Application 의 제작을 위해 Bob's Repair 는 이미 블록체인 전문가들과 숙련된 소프트웨어 엔지니어들을 영입하였습니다. Bob's Repair 는 홍보를 위해 STWP, 암호화폐 이용자 커뮤니티, 소셜미디어 상의 50,000 명에 달하는 고객기반을 활용할 예정입니다. Bob's Repair 는 높은 인지도가 성장을 가져온다는 확신을 가지고 있습니다. 사업자들은 더 많은 금액을 실제로 수령할 수 있는 것은 물론 자신의 일정에 대해 보다 자유롭게 결정할 수 있는 등의 본 플랫폼이 가지고 있는 이점들에 대해 매력을 느끼게 될 것입니다. 이와 동일하게 소비자들도 신뢰할 수 있는 평가, 보다 저렴한 가격, 더 나은 서비스 등에 끌리게 될 것입니다. 이는 결과적으로 사업자와 소비자로 구성된 활발한 분산화된 네트워크가 탄생하게 된다는 것을 의미합니다.



Bob's Application 에 대한 인지도를 향상시키고 이 어플리케이션을 보다 완벽하게 만들기 위해 Bob's Repair 는 BOB 토큰이라고 불리는 ERC20 토큰의 발행을 통해 자금을 모집할 계획입니다. Bob's Repair 는 사분기마다 공개시장에서 BOB 토큰을 매입하고 그것을 소각하여 토큰을 보유하고 계신 모든 분들께 50 퍼센트의 수익을 제공해 드릴 계획입니다. 이러한 소각절차는 분기별 환매 또는 재투자 배당금을 제공해 드리는 것과 동일한 효과가 있습니다. Bob's Repair 는 미국 증권거래위원회의 규정에 부합하는 유가증권으로서 Bob 토큰을 발행할 예정입니다. Bob's Repair 는 규정에 대한 확실한 준수를 위해 미국 증권거래위원회의 규정과 국제금융 분야에 있어서 많은 경험을 가지고 있는 자문단을 고용하였습니다.

수익률과 성장률을 유지하기 위해 Bob's Repair 는 현대적인 수익모델을 적용시킬 계획입니다. Bob's Repair 는 멤버십 요금, 가입비, 거래수수료를 받지 않을 것입니다. 이로써 사업자들이 직면하는 진입장벽을 최대한으로 낮출 수 있는 것은 물론 소비자들에게 제시하는 가격을 최저 수준으로 낮출 수 있게 되어 결과적으로 더 큰 성장으로 이어지게 됩니다. 그 대신, Bob's Repair 는 STEEM 블록체인 및 에스프로 서비스를 통한 수입과 사업자 및 소비자들을 대상으로 한 유용한 맞춤형 서드파티 서비스의 제공을 통해 수익을 창출할 계획입니다.

Bob Application 을 통해 Bob's Repair 는 미화 약 4 천억 달러에 달하는 전문기능직 서비스 시장에서 상당한 수준의 점유율을 확보하려는 계획을 가지고 있습니다. 이러한 계획을 통해 사업자와 소비자 모두가 이득을 보게 될 것입니다.

1. Bob's Repair 의 역사: 기술을 통해 사업자들과 소비자들을 연결하기

지금 이 바로 전문기능직 서비스 업계를 혁신해야 할 때입니다. 높은 가격, 좋지 않은 서비스, 낮은 효율성. 보다 저렴한 가격, 보다 신뢰할 수 있는 서비스, 보다 나은 효율성을 제공해 드리기 위해 Bob's Repair 의 창업자들은 기술 쪽으로 눈을 돌렸습니다. 초반에 이들은 API 를 통해 다른 플랫폼들과 연결되어 있는 자동화된 SMS 시스템인 전문기능직 작업자



플랫폼(STWP)을 개발하였습니다. 비록 STWP 가 효과가 있었음에도 불구하고 이들은 블록체인 기술을 이용한 더 나은 방법이 있다는 사실을 깨닫게 되어 이것이 결과적으로 Bob's Repair 의 창업으로 이어지게 되었습니다. Bob's Repair 는 미화 3 천 4 백억 달러에 달하는 전문기능직 서비스 시장에서 상당한 규모의 점유율을 확보하기 위해 블록체인 기술을 힘을 활용하려고 합니다.

1.1. 회사의 전신: STWP

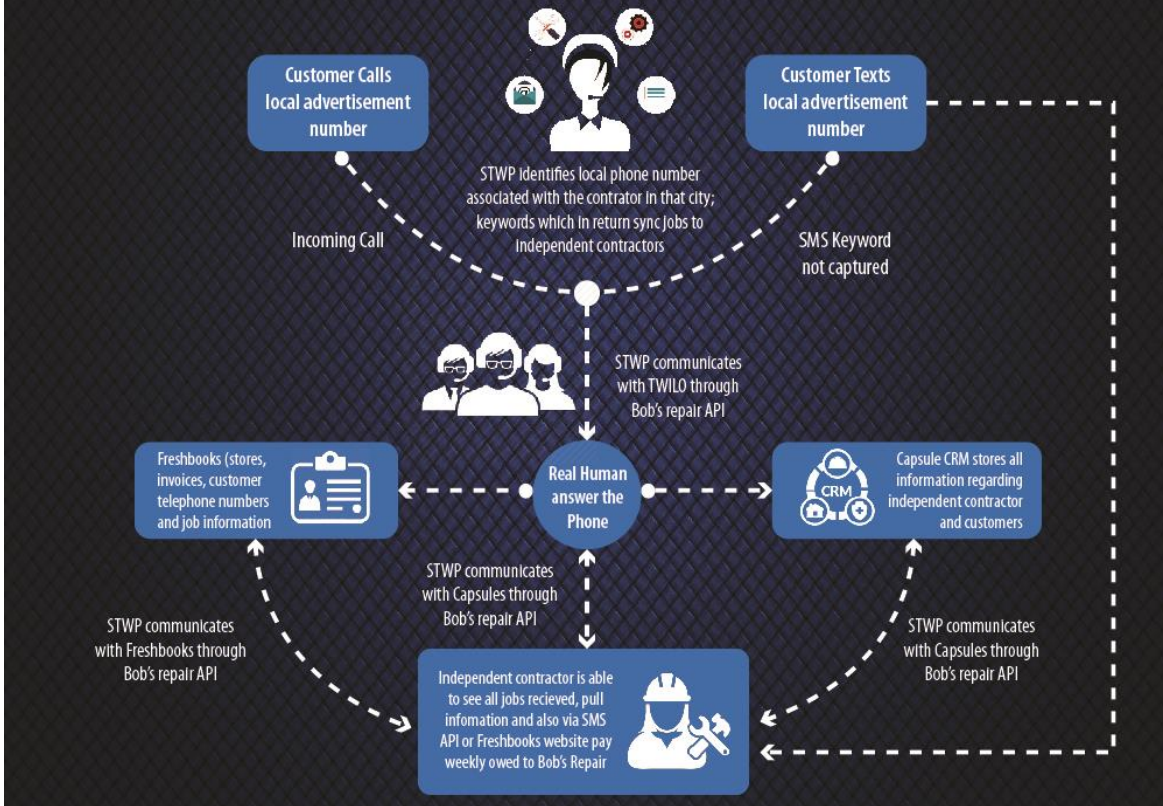
2013 년 Bob's Repair 의 창업자인 Frideric 과 Alexandre Prandecki, 즉 Prandecki 형제는 STWP 를 통해 소비자들을 사업자들과 직접 연결하는 회사를 창업하였습니다. Prandecki 형제는 Angie's List 나 HomeAdvisor 를 비롯한 기존의 다른 사업자용 서비스 제공사들과 비교하여 더 낮은 비용과 더 높은 안정성의 대안을 제시하기 위해 STWP 를 개발하였습니다.

지난 3 년간 STWP 는 엄청나게 성장하였습니다. Prandecki 형제는 미화 1 백만 달러의 수익과 50,000 건이 넘는 요청 건수를 처리하였습니다. STWP 는 네바다 주의 단일 사업자에서 6 개주에 걸친 100 개 규모의 사업자 집단으로 성장하였습니다. 사업자들은 여러 분야들 중에서 도색, 배관, 전기, 공조 등의 분야에 전문성을 가지고 있습니다.

STWP 는 수익성과 확장성을 증대시키면서 동시에 적절한 수준의 운영 상의 효율성을 달성하기 위해 단순한 사업모델 및 자동화된 기술에 의존하였습니다. 사업자 관리, 사업자로부터의 입금, 신규 사업자의 영입, 봇을 통한 사업자로부터의 메시지 및 전화에 대한 응답, 세계적인 인터넷 광고회사 2 곳에 위탁한 인터넷 광고에 대한 관리 등 STWP 가 사업에 있어서 필요한 모든 요소들을 처리하였습니다.



THE SKILLED TRADE WORKER PLATFORM (STWP)



- 사업모델. 본 플랫폼은 현지의 인터넷 광고 플랫폼을 통해 사업자 및 소비자 양측 모두를 모집하였습니다. 사업자들은 주당 미화 75 달러의 정액요금을 지불하였으며 모집할 수 있는 최대한의 잠재고객을 이는 평균적으로 하루에 2 명의 잠재고객을 모집하였다는 것을 의미합니다. 하루 2 명의 잠재고객은 미화 약 5 달러 상당의 평균 잠재고객당 요금을 의미하며 이는 다른 플랫폼에서의 잠재고객당 요금이 미화 50 달러까지 치솟는 것을 감안할 때, 매우 저렴한 금액이라고 할 수 있습니다.

- 자동화된 처리. 고객들은 자신의 지역의 인터넷 광고 플랫폼에서 광고를 보고 서비스를 요청하기 위해 자신의 지역의 번호에 전화하거나 SMS 를 보냈습니다. 초반에는 Prandecki 형제들이 걸려오는 전화에 응답하였으며 나중에는 자격을 갖춘 직원들이 응답하였습니다. STWP 는 자동으로 문자 메시지에 응답하고 사업자를 고객과 연결해 주었습니다.
- 기술. 위에 서술된 이러한 자동화된 처리는 클라우드 커뮤니케이션 플랫폼 Twilio 상에서 구축된 SMS API 를 활용한 것입니다. Twilio 는 Netflix 나 Intuit 와 같은 대량의 트래픽을 가진 상당히 많은 수의 고객들에게 서비스를 제공하고 있습니다. 이러한 자동화된 처리는 키워드 기술에 크게 의존하였습니다. 예를 들어 SMS 메시지가 "240 에어컨 연결"이라는 어구를 포함하고 있는 경우, STWP 는 자동으로 자격을 갖춘 사업자에게 메시지를 전송하고 해당 사업자는 "에어컨용 240V 연결 필요"에 맞는 서비스를 제공하였습니다. 메시지 또는 음성메시지가 자동으로 사업자에게 할당될 수 없을 경우, 해당 메시지 또는 음성메시지는 보다 명확한 대응을 위해 필터링을 통해 고객을 연결해 줄 인간 상담사에게 전달되었습니다. 또한 인간 상담사는 SMS 를 수신할 수 있는 기기 대신에 유선을 사용하는 고객들도 연결해 주는 역할을 하였습니다. 또한 이 기술은 보다 효율적인 운영은 물론 보다 향상된 만족도와 고객충성도를 가져다 주었습니다. 예를 들어 회사 측에서는 회사와 사업자들 사이의 보다 친밀한 교류를 위해 SWTP 를 통해 "행복한 독립기념일 보내세요" 등의 SMS 를 모든 사업자들에게 보낼 수 있었습니다.



Home / SMS / Logs /

Message Details

Properties

MESSAGE SID	SM99071fb541d249a2900c3e731ea9127e	DIRECTION	Outgoing API
MESSAGING SERVICE	—	API ENDPOINT	—
CREATED AT	10:03:56 PDT 2017-07-04	MESSAGE SEGMENTS	2
FROM	(919)	ENCODING	—
TO	(702)	COST	\$0.015

BODY

```

*****
WORKER: (702) Electrician Rick - Electrician - Las Vegas from Las Vegas(Nevada Says:
Rick: Thank you so much I hope you guys have a great 4th of July as well, you guys are awesome I'm really glad I've met you
  
```

도표 3: "행복한 독립기념일 보내세요"라는 SMS 에 한 사업자가 응답한 모습을 보여주는 Twilio 로부터의 스크린샷.

- 이점들. 이러한 사업모델 및 자동화된 처리는 사업자와 고객 양측 모두에 이점을 가져다 줍니다. 이러한 저비용 사업모델은 고객들에게는 보다 낮은 가격과 사업자들에게는 더 높은 수익성으로 이어집니다. 또한 이러한 자동화된 처리는 보다 낮은 가격과 더 나은 확장성으로 이어집니다. 예를 들어 STWP 를 활용하면 한명의 상근직원이 한번에 200 명 이상의 사업자를 관리할 수 있는 것은 물론 회사 측에서는 장소에 구애받지 않는 저비용 노동력에 의존할 수 있습니다.

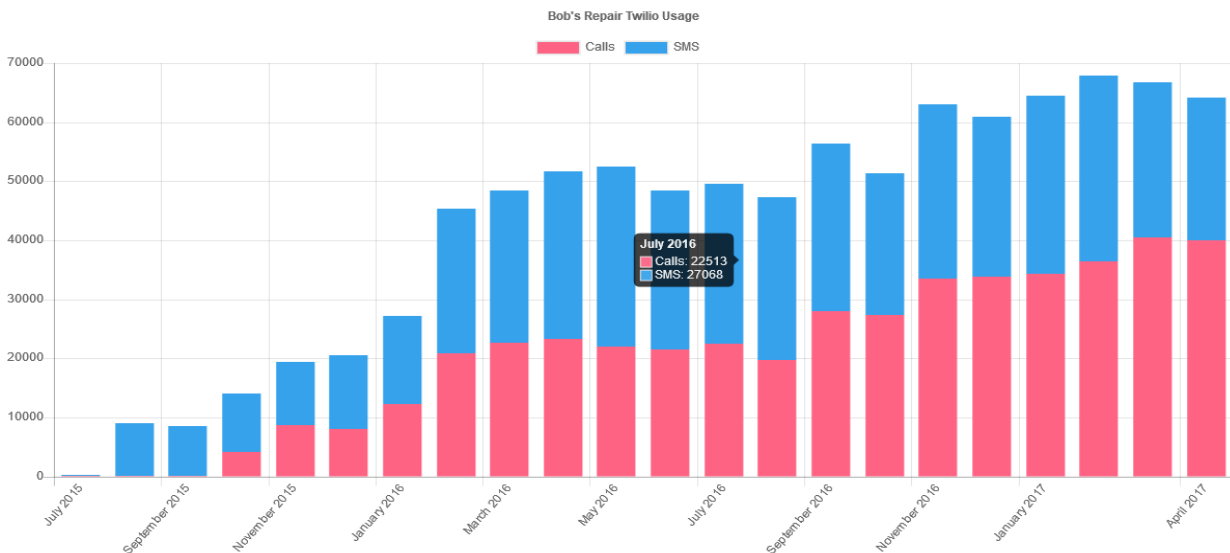


도표 4: 2015 년 7 월부터 2017 년 4 월까지 STWP 에 의해 처리되는 전화 및 메시지의 양의 증가.



1.2. Bob's Repair 의 시작

2017 년 Prandecki 형제는 경쟁사들과 비교하여 STWP 가 저비용의 보다 효율적인 대안임에도 불구하고 비용과 효율성의 완전한 최적화가 여전히 이루어 지지 않았다는 사실을 깨닫게 되었습니다. 더 나은 방법을 모색하고 있던 중 형제는 블록체인 기술을 접하게 됩니다. 블록체인 기술에 대한 연구를 바탕으로 형제는 블록체인이 전문기능직 업계가 직면해 있는 사기성 평가, 숨겨진 광고료, 가격정책의 투명성의 부재로 인한 부풀려진 가격 등의 3 가지 큰 문제점들을 해소시킬 수 있다는 확신을 갖게 되었습니다.

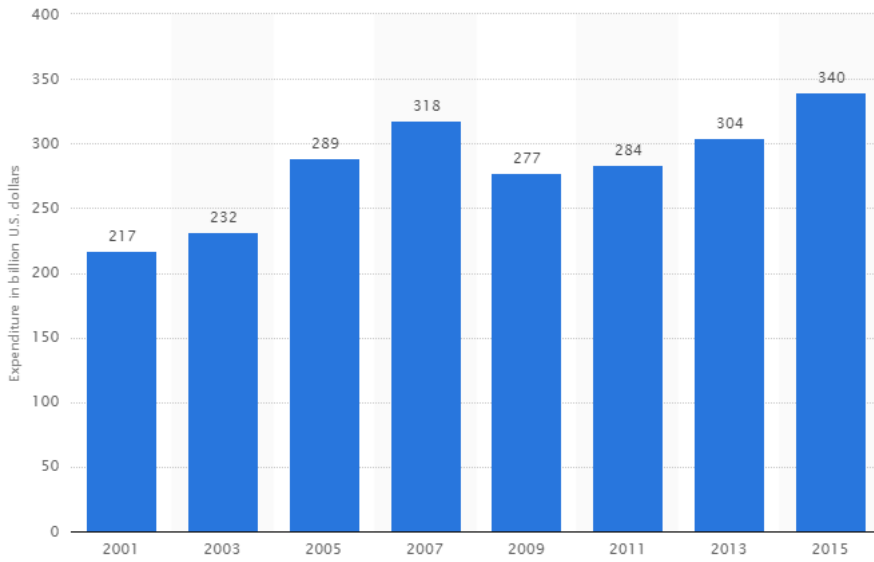
그 결과, Prandecki 형제는 델라웨어 주의 법인인 Bob's Repair 를 창업하였습니다. 이 회사의 목표는 소비자와 사업자가 직접 연락할 수 있도록 하여 사기성 평가, 숨겨진 광고료, 가격정책의 투명성의 부재로 인한 부풀려진 가격 등의 문제들을 해소시킬 블록체인 기술 기반의 분산화된 거래소를 출시하는 것입니다.

1.3. 장래성 있는 시장

전문기능직 서비스 시장은 상당한 규모를 가지고 있으며 전문기능직 종사자들의 수가 전체적으로 증가함에 따라 지속적으로 성장할 것으로 전망됩니다.

미국의 전문기능직 업계의 시장 규모만 따져도 2015 년을 기준으로 미화 3 천 4 백억 달러 상당으로 평가됩니다. 아래의 차트는 미국 내 자가주택 및 임대주택 모두의 2001 년부터 2015 년까지의 개보수 비용 지출액(미화 십억 단위)을 보여주고 있습니다.

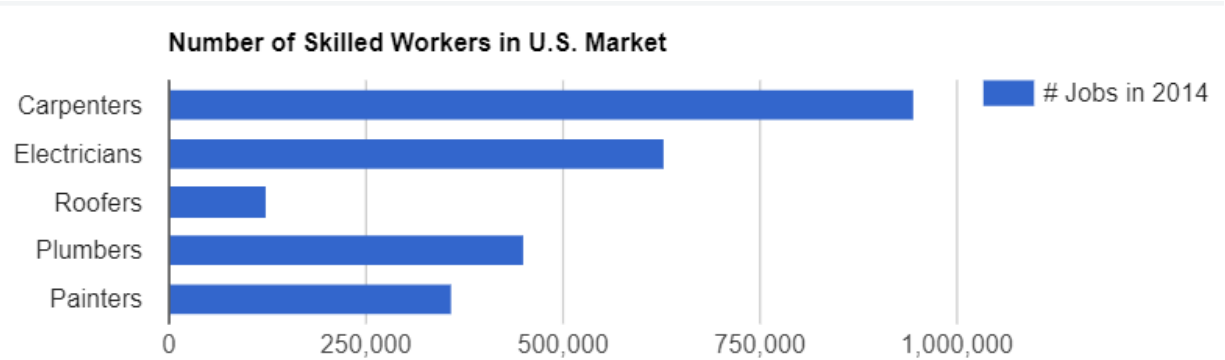




© Statista 2017

도표 5: 2001년부터 2015년까지 미국 내 자가주택 및 임대주택에 개보수 비용으로 지출된 액수 [1]

고객들의 지출액의 증가는 물론 미국 내 사업자들의 수도 증가할 것으로 예상됩니다. 2014년을 기준으로 미국에는 약 2,507,600 명의 전문기능직 종사자들이 있습니다. 아래의 차트는 전문분야별 전문기능직 종사자들의 분포를 보여주고 있습니다.



노동통계국에 따르면 전문기능직 서비스 시장의 고용수는 2014년부터 2024년까지 10 퍼센트, 그 수로는 전국적으로 6 백 5 십만에서 7 백 2 십만개의 일자리가 증가할 것으로 예상되며 이는 전 직종을 통틀어 평균을 상회하는 속도입니다. 2016년을 기준으로 전 직종의



경우, 미화 단 37,040 달러의 연간 중위소득을 보여주고 있는 반면, 전문기능직 종사자의 연간 중위소득은 이보다 현저하게 높은 미화 43,610 달러로 이들의 임금이 바로 현재의 호황을 반영하고 있다고 할 수 있습니다.

예를 들어 전기기사의 연간 중위소득은 52,720 달러[4]이며 전기기사의 수는 다른 기능직군과 비교할 때 2024년까지 14 퍼센트 증가할 것으로 예상됩니다(도표 6 참고).

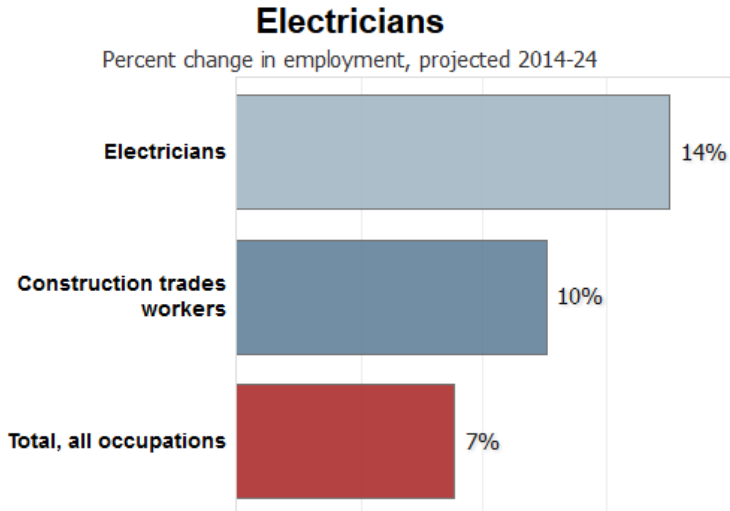


도표 6: 2001년부터 2015년까지 미국 내 자가주택 및 임대주택에 개보수 비용으로 지출된 액수 [5]

Note: All Occupations includes all occupations in the U.S. Economy.
Source: U.S. Bureau of Labor Statistics, Employment Projections program

또한 배관기사의 연소득은 미화 51,450 달러이며 배관기사의 수는 2024년까지 13 퍼센트 증가할 것으로 예상됩니다[6].



2. 업계의 문제점들

STWP 를 운용하면서 Prandeki 형제는 전문기능직 업계가 다음과 같은 3 가지 큰 문제들에 직면해 있다는 사실을 알게 되었습니다.

2.1. 사기성 평가

사기성 평가로 인해 소비자들은 더 이상 인터넷 상의 평가들을 신뢰할 수 없습니다. 사기성 평가는 여러 가지 형태로 이루어집니다. 회사들은 허위로 작성된 평가들을 구매하고 부정적인 평가의 제거에 비용을 지불함으로써 전반적인 평점을 인위적으로 부풀립니다. 회사들은 또한 경쟁사에 대한 허위로 작성된 부정적인 평가를 구매함으로써 그들의 평점을 인위적으로 낮춥니다. 그 결과, 소비자들은 자신의 지역의 Google 추천, HomeAdvisor, Yelp 와 같은 검색결과들을 더 이상 신뢰할 수 없습니다. 제대로 된 평가가 존재하지 않으므로 소비자들은 충분한 정보를 바탕으로 결정을 내릴 수 없으며 이는 서비스 또는 가격정책의 우수함이 아닌 가장 능숙한 실력으로 소비자를 기만하는 사업자를 고용하는 결과를 야기합니다.

2.2. 광고료

광고료로 인해 소비자들은 전문기능직 서비스에 과도한 비용을 지출하고 있습니다. 예를 들어 기존의 전문기능직 서비스 웹사이트에서 사업자들은 광고에 상당한 비용을 지출하게 됩니다. 사업자들은 이러한 광고비용을 소비자에게 전가하여 결과적으로 더 높은 가격을 야기합니다.

2.3. 가격정책의 투명성

가격정책의 투명성의 부재로 인해 소비자들은 그들이 구매하는 서비스의 실제 비용에 대해 알 수가 없으며 이는 결과적으로 공정하지 못한 가격정책을 야기합니다. 예를 들어 기존의 전문기능직 서비스 웹사이트는 번기를 교체하는 데 미화 375 달러의 요금을 청구합니다. 그러나 소비자들은 왜 이러한 서비스에 미화 375 달러의 비용이 드는지 알지 못합니다. 새



변기의 가격, 인건비, 수수료의 비율은 각각 얼마일까요? 그 결과, 소비자들은 미화 150 달러 상당의 새 변기의 설치에 375 달러를 아무것도 모른 채 지불하게 됩니다.

3. Bob's Repair 의 해결책: 신뢰할 수 있는 계약, 평가, 가격정책의 투명성

사기성 평가, 광고료로 인한 숨겨진 비용, 가격정책의 투명성의 부재로 인한 부풀려진 가격 등의 문제점을 해결하기 위해 Bob's Repair 는 Bob Application 을 제작할 계획입니다. Bob Application 은 a) 실제 거래와 연계된 실제 평가를 확보하여 사기성 평가를 제거하고 b) 사업자들에게 비용을 발생시키고 결과적으로 그 비용이 고객들에게 전가되는 원인이 되는 Google Ads, HomeAdvisor, Angie's List 등의 중개자들을 제거하며 c) 해당 사업자가 과거에 비슷한 보수작업에 대해 청구한 비용을 바탕으로 사업자를 찾을 수 있도록 하는 데 중점을 두고 있는 플랫폼입니다. 또한 Bob's Repair 는 모든 관련 당사자들이 주택보수와 관련된 거래를 하는 과정에서 보호를 받을 수 있도록 스마트 계약 기반의 에스크로 서비스를 제공할 계획입니다.

Bob's Repair 는 STEEM 블록체인을 바탕으로 Bob Application 을 제작할 예정입니다. Bob Application 은 iOS, 안드로이드, 웹 상의 고급 어플리케이션으로 구성됩니다. 이 플랫폼의 비즈니스 로직에 대해서는 다음의 세부항목에서 설명해 드리겠습니다.

3.1. 해결책

사기성 평가 - Bob Application 은 사기성 평가에 대항하기 위해 블록체인 기술을 활용하고자 합니다. Bob Application 은 트랜잭션에 소요되는 시간이 3 초에 불과함은 물론 트랜잭션에 대한 비용이 전혀 들지 않는 STEEM 블록체인을 바탕으로 제작될 예정입니다. Bob Application 은 Bob's Repair 에서 이루어지는 모든 자금거래를 블록체인 상에 저장시킬 것입니다. 그리고 거래의 양측 당사자(소비자와 사업자)가 평가를 남기면 Bob's Repair 가 해당 평가를 실제 자금거래와 연계시킬 것입니다. 평가를 실제 자금거래와 연계시킴으로써



소비자들은 평가의 진정성은 물론 그것이 조작되지 않았다는 사실을 신뢰할 수 있습니다. 실제 소비자로부터의 실제 평가는 더 나은 정보를 제공하므로 소비자들은 더 나은 결정을 내릴 수 있습니다.

업계 내의 중개자 제거 - Bob Application 은 그 종류에 관계없이 사업자에 의한 광고기능을 제공하지 않을 것입니다. 그 결과, 사업자들은 광고비용을 소비자에게 전가하지 않게 됩니다. 사업자들은 Bob's Repair 상에서 광고를 통한 노출을 구매할 수 없습니다. 그 대신, STEEM 블록체인 상의 투표, 게시물 신고, 이용자 평판 등의 기능들을 바탕으로 서비스의 우수함에 따라 노출이 정해지게 됩니다. 예를 들면 인증된 긍정적인 평가를 더 많이 가지고 있는 사업자가 더 잘 눈에 띄게 됩니다. 이러한 체계가 숨겨진 광고비용을 제거하게 됩니다.

투명한 가격정책 - Bob Application 은 투명한 가격정책을 가지게 됩니다. 모든 평가는 자재비와 인건비로 구성된 총 서비스 비용에 대한 정보를 제공해 줄 것입니다. 소비자들은 손쉬운 평가 검색 기능을 이용해 과거에 발생했던 특정 서비스의 거래를 참조하여 실제 자재비 및 인건비를 확인할 수 있게 됩니다. 이러한 투명성이 가격의 인하를 유도함을 물론 가격 부풀리기의 억지력으로서 작용하게 됩니다.

에스크로 서비스 - Bob's Repair 는 스마트 계약을 이용해 주택보수 관련 거래를 하는 모든 당사자들이 보호를 받을 수 있는 에스크로 서비스를 제공할 예정입니다. 소비자와 사업자들은 지금까지 그 고의성 여부에 관계없이 상대 당사자가 계약서에 포함된 주택보수 관련 요건을 만족시키지 못하는 경우로부터 보호를 받을 수 없었습니다. 사업자가 의뢰인으로부터 받은 자금을 오용하는 경우는 물론 더 나아가 이때문에 나중에 일을 끝마치지 못하는 경우도 있으며, 의뢰인 또는 사업자가 원 계약의 조항에 대해 잊어버리는 경우도 있고, 일방의 당사자가 이미 합의된 자금 또는 서비스를 상대 당사자에게 전달하지 못하는 경우도 있습니다. 스마트 계약은 작업개시 전 작업에 할당될 자금과 양측 당사자들이 짚 작업단계표 등을 고려하여 전문기능직 작업자와 의뢰인 모두를 보호해 줍니다. 에스크로 서비스는 Bob 의 결제 사이트 및 API 그리고 에스크로를 위한 스마트 계약, 크게 이 2 개의 요소들로 구성되어



있습니다. 웹사이트는 고객들과 작업자들을 직접 상대하는 역할과 동시에 블록체인 상에서 참조를 위해 필요한 문서(작업계약서, 평가 등) 등을 저장하는 매체의 역할을 합니다. 에스크로 스마트 계약은 고객과 작업자 사이의 자금의 이동을 관리하는 것은 물론 작업계약서, 평가의 링크 및 해쉬를 저장하여 나중에 변경될 수 없도록 하는 데 사용됩니다.

3.2. 비즈니스 로직

단계 I. 작업생성 및 입금

1. 고객이 작업에 대한 설명을 생성하고, 작업자를 찾고, 양측은 계약을 성립시킵니다.
 - a. 고객이 에스크로 웹사이트를 엽니다. 그곳에서 그는 작업단계표 등을 포함한 작업의 각 요소들의 정의를 도와주는 고객지원의 도움을 받습니다.
 - b. 완성된 작업에 대한 설명이 에스크로 웹사이트 상에 공개됩니다.
 - c. 고객은 해당 작업에 가장 적합한 사업자들의 목록을 그들의 가격, 평점, 기타 고객평가 등과 함께 접하게 됩니다.
 - d. 고객은 목록에서 최대 3 명의 사업자를 선택합니다.
 - e. 선택된 사업자는 해당 작업에 대해 통보를 받습니다.
 - f. 사업자들은 작업에 대한 설명, 고객의 평가를 검토하여 만약 해당 작업에 착수하기에 적합하다고 판단되는 경우, 작업의 가격, 마감시한, 기타 조건들을 제시할 수 있습니다.
 - g. 고객은 사업자의 조건들을 본 후, 필요에 따라 추가 문의를 할 수 있으며 이 단계가 끝나는 시점에 고객과 사업자 간의 계약이 성립됩니다. 개인정보 및 기타 민감한 정보들이 포함되어 있지 않은 이 계약은 에스크로 웹사이트 상에 공개됩니다. 이 계약의 URL 및 SHA3 해쉬는 2 단계의 과정 중 블록체인 상에서 발행되게 됩니다. 또한 모든 개인정보가 포함된 이 계약의 한부가 저장되며 이것은 해당 고객, 해당 사업자, 에스크로 직원만이 접근할 수 있습니다.
2. 고객은 자신의 지갑에서 이더리움 블록체인 상의 에스크로 계약에 대해 다음의 내용들이 포함된 트랜잭션을 발행합니다:
 - a. 작업 + 서비스 수수료에 대한 지불액 전액;



- b. 사업자의 이더리움 주소;
 - c. 각 작업단계별 마감기한 목록;
 - d. 각 작업단계별 지불액의 목록;
 - e. 1-g 단계의 계약 URL 및 해쉬.
3. 2 단계의 트랜잭션의 결과로 본 거래의 모든 데이터를 저장하는 블록체인 상의 하위 스마트 계약(작업계약)이 발행됩니다. 지불액(에스크로 수수료 제외)이 해당 작업계약으로 이전됩니다.
 4. 에스크로 서비스 서버가 2 단계의 트랜잭션에 대해 블록체인을 모니터링합니다. 이러한 트랜잭션에 대한 채굴이 성공적으로 완료되면 사업자는 에스크로 측이 해당 지불액을 성공적으로 수취하였다는 통보를 받습니다.

단계 II. 작업단계, 작업자에게로의 지불 또는 환불

고객과 작업자가 선택할 수 있는 몇가지 옵션들이 있습니다.

1. 작업단계가 마감기한 이전에 완료되었고 고객이 이에 대해 이의를 제기하지 않는 경우
 - a. 고객은 해당 작업계약에 대해 블록체인 상에서 해당 작업단계가 완료되었음을 확인하는 트랜잭션을 발행합니다.
 - b. 사업자는 작업단계별 지불액을 청구하는 트랜잭션을 발행합니다.
 - c. 지불액이 해당 작업계약에 따라 해당 트랜잭션의 처리와 동시에 보내집니다.
 - d. 만약 이것이 마지막 작업단계인 경우, 블록체인 상에 해당 작업이 완료되었다는 내용의 이벤트가 발행됩니다.
2. 사업자가 작업단계가 완료되었다고 생각하는 반면 고객이 이에 동의하지 않는 경우:
 - a. 사업자는 에스크로 팀에게 작업을 완료시켜 달라는 요청과 함께 해당 작업계약에 대해 트랜잭션을 발행합니다.
 - b. 에스크로 서버는 해당 트랜잭션에 대해 블록체인을 모니터링하고 에스크로 담당 직원이 해당 문제에 대해 통보를 받습니다.



- c. 에스크로 담당 직원들은 해당 사업자와 고객 사이의 계약을 읽은 후, 양측 모두에 연락을 취해 해당 작업단계가 실제로 완료되었는지 여부를 결정하는 데 필요한 추가적인 조치들을 취합니다.
 - d. 에스크로 담당 직원은 해당 작업계약에 대해 다음의 내용과 함께 트랜잭션을 발행합니다:
 - i. 고객에게 보낼 액수
 - ii. 사업자에게 보낼 액수
 - iii. 판정 -- 해당 작업단계가 완료되었는지?
 - e. 이 2 개의 액수의 총합은 현재 작업단계에 대한 지불액 또는 해당 계약에 남아있는 전체 액수와 동일해야 합니다.
 첫번째 상황의 경우, 해당 작업단계가 완료된 것으로 간주되며 사업자는 다음 작업단계를 시작할 수 있습니다. 판정은 "참"이어야 합니다.
 두번째 상황의 경우, 해당 작업단계가 실패한 것으로 간주되며 작업의 진행이 중지됩니다. 판정은 "거짓"이어야 합니다.
 - f. 자금이 직원의 판정에 따라 해당 트랜잭션의 처리와 동시에 보내집니다.
 - g. 만약 해당 작업단계가 마지막이거나 또는 "판정 = 거짓"인 경우, 블록체인 상에서 해당 작업이 완료되었다거나 또는 실패하였다는 내용의 이벤트가 발행됩니다.
3. 고객이 작업단계가 완료되지 않았다고 생각하며 사업자가 마감기한 전에 에스크로 측(2 번째 옵션)에 요청을 발행하지 않은 경우:
- a. 마감기한 이후, 고객은 해당 작업계약에 대해 나머지 금액을 환불액으로서 수령하고 싶다는 내용의 청구와 함께 트랜잭션을 발행할 수 있습니다.
 - b. 해당 작업계약에 남아있는 모든 금액이 해당 트랜잭션의 처리와 동시에 고객에게 보내집니다.
 - c. 블록체인 상에서 해당 작업이 실패하였다는 내용의 이벤트가 발행됩니다.

이러한 과정이 각 작업단계마다 반복됩니다.



단계 III. 평가

작업이 완료되었거나 실패한 후, 고객은 해당 사업자에 대한 평가를 작성할 수 있으며 이 평가는 STEEM 이용자 커뮤니티로 발행됩니다. 또한 사업자도 고객에 대한 평가를 작성할 수 있습니다.

평가를 작성한 후, 해당 평가는 심사를 위해 STEEM 이용자 커뮤니티로 보내집니다. 양측의 평가가 참조할 작업계약의 주소와 함께 에스크로 웹사이트 상에 저장됩니다. 에스크로 서비스가 해당 작업계약에 대해 이러한 평가들의 URL 및 SHA3 해시가 포함된 트랜잭션을 발행하여 블록체인 상에 데이터를 저장합니다.

에스크로 서비스는 Bob의 결제 사이트 및 API 그리고 에스크로를 위한 스마트 계약, 크게 이 2개의 요소들로 구성되어 있습니다. 이 웹사이트는 고객들과 작업자들을 직접 상대하는 역할과 동시에 블록체인 상에서 참조를 위해 필요한 문서(작업계약서, 평가 등) 등을 저장하는 매체의 역할을 합니다. 에스크로 스마트 계약은 고객과 작업자 사이의 자금의 이동을 관리하는 것은 물론 작업계약서, 평가의 링크 및 해시를 저장하여 나중에 변경될 수 없도록 하는 데 사용됩니다.

에스크로 웹 서비스 및 스마트 계약의 처리절차:

1. 고객은 작업에 대한 설명을 작성합니다. 이 과정은 이용자 친화적 그래픽 유저 인터페이스(GUI)의 도움을 받아 수행할 수 있습니다. 저희는 필요에 따라 Bob의 생태계에 샘플 에스크로 앱을 배포하고 향후 이용자 커뮤니티가 개발하는 모든 어플리케이션들에 대해 API 혹은 제공할 예정입니다. 그 후, 이러한 설명의 내용은 데이터베이스에 저장되고 패스워드를 가지고 있는 사람들(그리고 Bob's Repair의 직원들)이 이에 접근할 수 있습니다. 이러한 문서의 2 단계에서 사용될 URL 및 SHA3 해시가 생성됩니다.



2. 작업설명 URL 및 SHA3 해쉬, 사업자의 이더리움 주소, 작업마감시한이 블록체인 상의 해당 에스프로 계약으로 보내집니다. 또한 작업에 대한 지불액 및 에스프로 서비스 수수료가 이 트랜잭션과 함께 보내집니다.
3. 에스프로 서비스는 블록체인을 모니터링하면서 해당 트랜잭션이 성공적으로 채굴될 때, 사업자(사업자의 이더리움 주소가 상세연락처와 함께 에스프로 웹사이트에 등록되어 있는 경우)에게 작업해도 된다는 내용을 통보합니다.
4. 고객은 지연(고객, 사업자 또는 외부요소 등의 요인)이 발생하는 경우, 마감시한을 연장하는 트랜잭션을 보낼 수 있습니다.
5. 작업이 완료되거나 마감시한이 지나면 다음과 같은 옵션을 선택할 수 있습니다:
 - a. 작업이 완료된 후, 고객이 만족하는 경우, 고객은 자금의 동결을 해제시킨다는 확인내용과 함께 트랜잭션을 보냅니다. 그러면 에스프로 계약은 해당 자금을 사업자의 주소로 보냅니다.
 - b. 작업이 완료되었으나 고객이 확인의 의사를 보내지 않는 경우, 사업자는 지불액을 수령하고자 한다는 청구와 함께 트랜잭션을 보낼 수 있습니다. 이 경우, 에스프로 담당 직원은 고객 및 사업자 모두에게 연락을 취하고 사업자가 받아야 할 금액을 결정합니다. 그 후, 이들은 그에 따라 트랜잭션을 발행하고 해당 결정에 따라 금액이 사업자와 고객에게 보내집니다.
 - c. 만약 마감시한이 지났는데도 불구하고 고객으로부터 작업에 대한 확인을 받지 못한 사업자가 아무런 청구도 하지 않은 경우, 고객은 자신의 입금액(에스프로 서비스 수수료 제외)을 돌려받겠다는 청구를 할 수 있습니다.

하나의 작업이 여러 개의 작업단계로 나뉘질 수 있습니다. 이 경우, 해당 작업에 대한 총 수수료의 일정 퍼센트의 몫이 각 작업단계별로 할당되고 각 작업단계는 자체적인 마감시한을 갖게 됩니다. 각 작업단계에 대해 4 단계와 5 단계가 반복됩니다. 만약 마감시한이 지났고 해당 작업단계에 대한 작업이 완료되었다는 확인을 받지 못하는 경우(5 단계의 c), 해당 작업의 남은 부분은 실패한 것으로 간주되며 고객은 남겨진 모든 작업단계들에 대한 환불을 청구할 수 있습니다.



위에서 서술된 처리절차에 따른 운용을 위해 설계될 에스스로 서비스는 [OpenZeppelin](#) 라이브러리([SafeMath](#), [Ownable](#) 을 비롯한 기타 계약 및 패턴)를 바탕으로 하게 됩니다.

Busy.org, ChainBB, Zappl 등 STEEM 생태계를 활용하는 다른 성공적인 어플리케이션들은 많이 존재합니다.

Bob's Repair 평가 플랫폼을 이용하면서 이용자들은 과거의 작업에 대한 게시물을 비롯한 모든 관련 코멘트 데이터 및 평가들을 참조할 수 있습니다. STEEM 의 API 는 모든 코멘트 및 투표 기능들의 효율적인 동작을 위해 활용됩니다.

특정 평가가 부정적인 의견의 투표를 받거나/신고되면 "깃발"이 나타나게 됩니다. 그러면 그만큼의 값이 해당 게시물의 현재값에서 삭감되게 됩니다. 이는 게시물이 신고되거나/부정적인 의견의 투표를 받아 \$0.00 의 값까지 내려갈 수 있는 가능성을 고려한다는 의미입니다. 이런 일이 발생하면 해당 게시물은 숨김처리될 수 있으며 해당 코멘트는 긍정적인 의견의 투표수가 가장 많은 게시물이 최상위에 올라간다는 규칙에 따라 목록의 최하위로 떨어지게 됩니다.

소비자 대상 어플리케이션:

모바일 관련 시장의 지속적인 발전에 따라 Bob's 는 자사의 플랫폼의 기능을 활용하고 그 효과를 확실히 보여줄 수 있는 앱들을 시장에 배포할 필요가 있다는 사실을 깨닫게 되었습니다. 이러한 어플리케이션들 중 배관기사의 탐색에 중점을 둔 앱 하나가 이미 시제품 개발의 단계에 와 있습니다. Bob 의 생태계와 관련하여 명심하셔야 할 필수적인 개념은 개발자들에게 공개될 API 가 수직적 유통단계의 특정 수용자(배관기사의 탐색 등) 또는 포괄적 수용자(전문기능직 서비스 시장의 모든 수직적 유통단계들을 포괄하여 검색)를 대상으로 하는 어플리케이션들을 고려하게 될 것이라는 점입니다.



이러한 어플리케이션들은 "머티리얼 디자인" 표준에 부합하는 것은 물론 세분화된 여러 시장들에 대한 신속한 대응을 염두에 둔 보편적인 디자인 언어를 가지고 있습니다.

사업자들은 다음의 용도로 웹사이트와 모바일 어플리케이션을 이용할 수 있습니다:

- 잠재고객을 유지하고 관리합니다;
- 향후의 모든 약속을 달력의 형태로 열람하고 그에 대한 푸쉬알림을 받습니다;
- 에스크로 서비스로부터의 알림을 받습니다;
- 에스크로 계약에 접근합니다;
- 평가를 작성하고 고객을 평가합니다.

4. 계획

수익률과 성장률을 유지하기 위해 Bob's Repair 는 현대적인 수익모델을 따를 계획입니다. Bob's Repair 는 멤버십 요금, 가입비, 거래수수료를 받지 않을 것입니다. 이로써 사업자들에게 대한 진입장벽을 최대한으로 낮추는 것은 물론 소비자들에게 제시하는 가격을 최저 수준으로 낮추게 되어 결과적으로 더 큰 성장으로 이어지게 됩니다. 그 대신, Bob's Repair 는 STEEM 블록체인 및 에스크로 서비스를 통한 수입과 사업자 및 소비자들을 대상으로 한 유용한 맞춤 서드파티 서비스의 제공을 통해 수익을 창출할 계획입니다.

4.1. 수익모델

고객들에 대해서는 낮은 수준의 가격, 사업자들에게 대해서는 낮은 진입장벽을 유지하기 위해서 Bob's Repair 는 멤버십 요금, 가입비, 거래수수료를 받지 않을 것입니다. 그 대신, Bob's Repair 는 STEEM 블록체인, 에스크로 서비스, 사업자 및 소비자를 위한 유용한 맞춤 서드파티 서비스 등의 3 가지 형태로 수익을 창출할 계획입니다.



- STEEM 블록체인. STEEM 블록체인 백서에 설명되어 있는 것처럼 STEEM 블록체인의 사용은 Bob's Repair 의 수익으로 이어집니다.
- 에스크로 서비스. 에스크로 서비스를 이용하고자 하는 계약 당사자의 거래에 대해서 Bob's Repair 는 에스크로에 동결된 자금으로부터 1.5 퍼센트의 서비스 수수료를 수취하게 됩니다. 에스크로 서비스의 제공을 위해 Bob's Repair 는 프로젝트의 작업단계표, 평가, 기타 관련 데이터가 조작이 불가능한 형태로 저장될 수 있도록 블록체인을 활용하게 됩니다.
- 서드파티 서비스. 수익의 창출은 물론 사업자 및 소비자를 위한 추가적인 편의의 제공을 위해 Bob's Repair 는 맞춤 대출, 보험상품, 분산형 금융상품 및 서비스 등을 사업자 및 소비자를 대상으로 제공할 예정입니다.

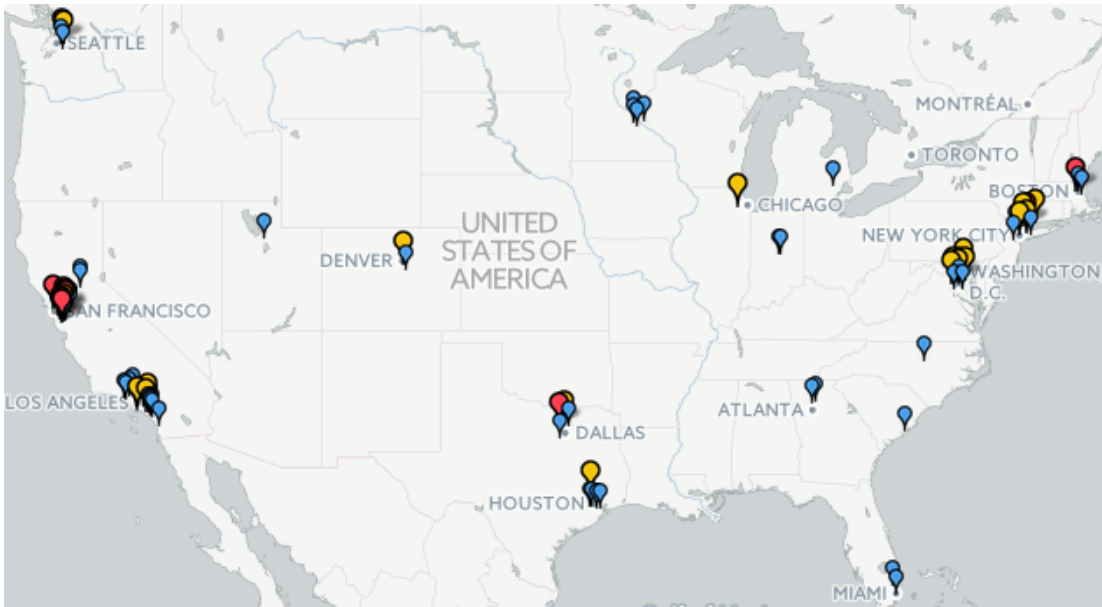
4.2. 성장전략

Bob's Repair 는 전세계 시장에서의 성장 이전에 미국 내 상위 100 개 지역의 시장에서 사업자들을 모집할 계획을 가지고 있습니다.

Bob's Repair 는 홍보를 위해 STWP, 암호화폐 이용자 커뮤니티, 소셜미디어 상의 50,000 명에 달하는 고객기반을 활용할 계획입니다. Bob's Repair 는 높은 인지도가 성장을 가져온다는 확신을 가지고 있습니다. 사업자들은 더 높은 금액을 실제로 수령하실 수 있는 것은 물론 일정에 대해 보다 자유롭게 결정할 수 있는 등의 본 플랫폼의 이점들에 대해 매력을 느끼게 될 것입니다. 이와 동일하게 소비자들도 신뢰할 수 있는 평가, 보다 저렴한 가격, 더 나은 서비스 등에 끌리게 될 것입니다. 이는 결과적으로 사업자와 소비자로 구성된 활발한 분산화된 네트워크가 탄생하게 된다는 것을 의미합니다.

일단 그 첫걸음으로서 Bob's Repair 는 전세계적시장에서의 성장 이전에 중위가구소득 기준 미국 내 상위 100 개 도시의 시장에서 사업자들을 모집하려고 계획하고 있습니다.





더 알아보기: <http://www.city-data.com/top70.html#ixzz4a24OeH6h>

도시 순위	도시 이름	중위소득
1	Bethesda, MD (인구 60,858)	\$149,932.00
2	Sammamish, WA (인구 51,229)	\$143,965.00
3	San Ramon, CA (인구 75,332)	\$131,309.00
4	Cupertino, CA (인구 60,668)	\$130,418.00
5	Greenwich, CT (인구 61,171)	\$124,651.00
6	Southeast Marin, CA (인구 51,775)	\$123,151.00
7	Pleasanton, CA (인구 77,682)	\$121,622.00
8	Palo Alto, CA (인구 66,955)	\$121,074.00
9	Flower Mound, TX (인구 69,650)	\$116,898.00
10	Newton, MA (인구 88,287)	\$116,612.00
11	Ellicott City, MD (인구 65,834)	\$116,106.00

12	Dublin, CA (인구 54,695)	\$115,694.00
13	The Woodlands, TX (인구 93,847)	\$114,608.00
14	Frisco, TX (인구 145,035)	\$109,956.00
15	Issaquah Plateau, WA (인구 53,651)	\$109,889.00

향후 마케팅 캠페인 방침을 개략적으로 설명한 Bob's Repair 마케팅 캠페인 문서에서 발췌된 15 개 도시의 예.

5. 코인공개

델라웨어 주의 법인인 Bob's Repair 는 BOB 클라우드세일을 실시하고 BOB 토큰을 발행하고자 합니다. BOB 클라우드세일은 스마트 계약을 이용하게 됩니다. BOB 토큰 한개는 ERC20 토큰 한개와 같습니다. BOB 클라우드세일은 사전 코인공개와 본 코인공개의 2 회로 구성되어 있습니다. 이 2 개의 회차가 모두 마감되면 BOB 토큰은 이더리움의 메인넷 상에서 발행되게 됩니다.

5.1. ERC20 토큰

이름	BOB 토큰
기호	BOB
소수점	18

5.2. BOB 클라우드세일

BOB 클라우드세일에 참여하시려는 구매자는 Bob's Repair 웹사이트(www.bobsrepair.com) 상에서 등록을 하신 후, (1) 고객정보파악(KYC) 양식을 작성하고 (2) 자금세탁방지(AML) 양식을 작성하고 (3) 구매자가 원하는 BOB 토큰을 수취할 ETH 주소를 알려 주셔야 합니다.



이러한 절차들을 모두 완료하신 후에는 Bob's Repair 가 암호화폐(BTC, ETH, LTC, DASH) 또는 실물화폐를 보내실 수 있는 주소들을 해당 구매자에게 알려드리게 됩니다.

토큰 가격	<ul style="list-style-type: none"> ● 1 ETH = 6000 BOB 토큰 ● ETH 이외의 화폐로의 입금은 입금 시의 Kraken 거래소의 환율에 의해 환전되게 됩니다. ● 사전코인공개 보너스: <ul style="list-style-type: none"> ○ 0 - 2000 ETH 모집 시: 30% 보너스 ○ 2000 - 3000 ETH 모집 시: 25% 보너스 ○ 3000 - 4000 ETH 모집 시: 23% 보너스 ○ 4500 - 6000 ETH 모집 시: 20% 보너스
사전코인공개 하드캡	6,000 ETH
하드캡 (사전 코인공개 및 본 코인공개 동안 모집될 수 있는 최대금액)	30,000 ETH
소프트캡 (이 금액이 모집되지 않으면 해당 코인공개 동안 모집된 금액은 환불됩니다)	6,000 ETH
사전코인공개 시작:	2018 년 1 월 4 일
사전코인공개 종료:	2018 년 2 월 4 일 또는 사전코인공개 하드캡 금액의 모집 후
본 코인공개(ICO):	추후 결정 - 2018 년 1 사분기



사전 코인공개와 본 코인공개가 종료되면 토큰은 다음과 같이 배분됩니다:

- 미지급 BOB 토큰의 50 퍼센트 - 클라우드세일 구매자들 (사전 코인공개 및 본 코인공개)
- 미지급 BOB 토큰의 20 퍼센트 - 운영팀 ([Token 귀속보류](#) 플랫폼에 따라 최소 귀속보류 기간 18 개월)
- 미지급 BOB 토큰의 10 퍼센트 - 법무팀
- 미지급 BOB 토큰의 20 퍼센트 - 비축금

5.3. 토큰 경제학

BOB 토큰은 수익공유와 비슷한 구조를 가지게 됩니다. BOB 토큰은 Bob's Repair 에 대한 투자자 분들의 지분을 의미합니다. Bob's Repair 는 각 사분기의 수익의 50 퍼센트를 공개시장에서 BOB 토큰을 구매하는 데 사용한 후, 그것을 소각하게 됩니다. 이것은 Bob's Repair 가 미국을 비롯한 전세계 여러 나라에서 성장해 나감에 따라 Bob 토큰의 가치가 장기적으로 증가할 수 있도록 해 줍니다.

5.4. 규제준수여부

Bob's Repair 는 미국 증권거래위원회의 규정에 부합하는 유가증권으로서 Bob 토큰을 발행할 예정입니다. Bob's Repair 는 규정에 대한 확실한 준수를 위해 미국 증권거래위원회의 규정과 국제금융 분야에 있어서 많은 경험을 가지고 있는 자문단을 고용하였습니다.¹

¹ 사전 코인공개 및 본 코인공개는 사모발행각서의 약관에 따릅니다.



6. 팀

6.1. 핵심 팀

Frideric Prandecki

공동창업자, CEO

Frideric 은 하버드 대학 대학원에서 경영학을 전공하고 있는 학생입니다. 그는 노스 캐롤라이나 주립 대학에서 학사 학위를 받았습니다. Frideric 은 기업운영의 관리 및 소유 분야에 경험을 가지고 있으며 기업가로서 다양한 경험을 가지고 있습니다. 그는 초기의 회사를 지금까지 55,000 명이 넘는 규모에 이르는 소비자 층으로 성장할 때까지 키워오는 동안 수백명의 사업자들에게 전문기능직 작업자 플랫폼을 소개해 왔습니다.

Alexandre Prandecki

공동창업자, COO

Alexandre 는 하버드 대학 대학원에서 경영학을 전공하고 있는 학생입니다. 그는 2 십만 달러가 넘는 펀드를 모집한 경력은 물론 Apple 및 Google Play 앱스토어에서 출시되었던 대학생들을 위한 스마트폰 어플리케이션을 개발했던 경력을 가지고 있습니다.

Alexandre 는 다양한 언어문화적 배경을 가진 팀들과 국제적으로 작업을 하는 등 폭넓은 경험을 가지고 있습니다. 그는 전문기능직 작업자 플랫폼(STWP)를 성공적으로 개발하여 55,000 명이 넘는 소비자들을 주택보수 서비스 제공자들에게 소개해 왔습니다.

Alexandre 는 지역사회활동에도 적극적으로 참여하고 있습니다. 그는 미국 적십자사의 재해대책 팀의 멤버이며 화재로 인해 피해를 입은 사람들을 도운 그의 노력에 대해 미국 적십자사가 주관하는 "라스베가스의 영웅" 상을 받기도 하였습니다.

Todd Conley

공동창업자, CIO



Todd 는 Bob's Repair 의 공동창업자이자 CTO 입니다. 그는 전직 Microsoft 프로그램 관리자이자 시스템 엔지니어이며 워싱턴 대학의 기술경영 분야의 경영학 석사 학위를 가지고 있습니다. Todd 는 스포츠, 의료보건, 부동산, 주택보수 분야의 수직적 유통단계 통합 등과 관련된 클라우드 기반 시스템을 개발한 경험을 가지고 있습니다.

Brandon Kite

CTO

Brandon 은 CTO 로서 저희가 제작할 새로운 분산화 플랫폼의 운영과 개발을 감독하고 있으며 Disney 에서 수석 소프트웨어 엔지니어로서 일했던 경력, Dragonchain Inc.에서 Disney 사설 블록체인 플랫폼 프로젝트의 선임 개발자로서 일했던 경력 등 대규모 기업용 소프트웨어 분야의 오랜 경험을 가지고 있습니다.

Evgeniy Tatarchuk

수석 개발자

Evgeniy 는 저희 회사의 독점적 API 와 고객관계관리 개발을 담당하고 있습니다. 그는 2014 년부터 전문기능직 작업자 플랫폼(STWP)의 개발 및 테스트를 담당해 왔습니다.

Pavel Rubin

블록체인 및 소프트웨어 개발자

Pavel 은 모스크바 주립 대학에서 수학 및 전자공학을 전공하였습니다. 그는 블록체인 담당 데이터 공학자이자 개발자입니다. 그는 이더리움 계약의 설계 및 개발의 경험을 가지고 있으며 숙련된 코인공개 분야의 개발자 겸 컨설턴트입니다.

Christina Czeschik 박사

시장성장분석가 겸 전략 컨설턴트

Czeschik 박사는 의학정보학 분야의 자격증을 가지고 있는 의학박사입니다. 그녀는 정보보안 분야의 경험을 가지고 있으며 블록체인 분석가이자 작가로서의 경력도 가지고



있습니다. 그녀는 독일 블록체인 협회회의 멤버이며 업계 컨퍼런스 등에서 블록체인에 대해 다수의 연설을 해 온 경험을 가지고 있습니다. 그녀는 또한 "의료보건 분야에 있어서의 블록체인에 대한 간단한 안내서"의 저자이기도 합니다.

Inventus Law

국제적 기술관련 법률사무소

Bob's Repair 는 크라우드펀딩 및 코인공개와 관련한 규정을 다룰 저희 회사의 대리인으로서 Investus Law 를 영입하였습니다. Investus Law 는 실리콘밸리, 뉴욕, 인도, 유럽, 동남아, 동아시아, 중동, 중남미 그리고 최근에는 아프리카에 이르기까지 도처에서 단기간에 성장한 스타트업들, 창업자들, 엔젤 투자자들, 인큐베이터들, 엑셀러레이터들, 벤처캐피털들, 지분투자자들을 대리하고 있는 국제적인 기술관련 법률사무소입니다. Investus Law 는 샌프란시스코 팔로알토, 로스엔젤레스, 댈러스, 방갈로르를 비롯한 전세계의 다양한 금융중심지에 위치한 법률, 세법, 경영 분야의 전문가들과 긴밀하게 협업하고 있습니다.

Alain Schoovers

수석 고객담당 부문 개발자

Alain 은 UX/UI 디자인 및 양방향 웹의 개발자입니다. 그는 Aseity Solutions 의 CEO 이자 선임 개발자입니다.

Anna Turina

소셜미디어 및 커뮤니케이션 담당자

Anna 는 소셜미디어 및 커뮤니케이션 담당자입니다. 그녀는 웨스턴 뉴멕시코 대학에서 학사 학위를 받았습니다.

Chin-One Chan

마케팅 담당자, 아시아



Chin-One Chan 은 Nayamode 를 통해 Microsoft 를 위한 시장조사를 담당했던 경력을 가지고 있으며 Dragonchain, Inc.에서 아시아 지역 마케팅 담당자로 일한 경력을 가지고 있습니다.

6.2. 자문 팀²

Andrew Filipowski

Andrew Filipowski 는 현재 민간투자회사인 SilkRoad Equity 의 회장 겸 CEO 를 맡고 있으며 1985 년에 [Platinum Technology](#) 을 창업하였습니다. 또한 그는 [Blue Rhino Corporation](#) 을 창업 또는 공동창업하기도 하였습니다. 이와 더불어 그는 Primo Water, SilkRoad technology Inc., DBMS Inc., [House of Blues](#), SolidSpace Inc., Onramp Branding, Mission Mode, InterAct911 등의 회사들도 창업한 경력을 가지고 있습니다. Platinum technology 는 1999 년 [Computer Associates](#) 에 당시 소프트웨어 회사로서는 기록적인 가격인 35 억 달러에 매각되었습니다. 이 매각으로부터 얻은 Filipowski 의 수익은 2 억 9 천 달러에 달했었습니다.

John McAfee

John McAfee 는 최초의 상업용 안티바이러스 소프트웨어인 McAfee 를 만든 McAfee Associates 라는 소프트웨어 회사를 창업한 경력을 가지고 있습니다. 오랜 경험을 가진 혁신적인 기업가로서 McAfee 는 Bob's Repair 에 귀중한 사업적 자문을 제공해 주고 있습니다.

Steven Sprague

² 자문단의 멤버들은 이사회에 포함되지 않으며 투표권을 가지거나 또는 결정을 내리는 역할을 할 수 없지만 핵심 팀의 의견에 조언을 해주는 역할을 담당하고 있습니다.



Steven Sprague 는 Rivetz Corp 의 CEO 이자 Wave Systems Corp 의 임원이며 신뢰할 수 있는 컴퓨팅 기술의 활용 분야에 대한 후원을 아끼지 않는 것으로도 알려져 있습니다. Steven 은 이사회 의 일원이 되기 전에 Wave 에서 14 년간 회장 겸 CEO 를 맡고 있었습니다.

Vitaly Pecharsky

Vitaly 는 Slickdeals.net 의 IT 운영 총괄입니다. 그는 Bob's Repair 의 자문 팀의 멤버로 기반시설 설계, 성능 엔지니어, 데이터베이스(MySQL) 최적화, 네트워크 디자인에 관한 자문을 제공해 주고 있습니다.

Monty Lapica

Monty Lapica 는 성공적인 복합 상업제작사인 Thought Division 의 창업자 겸 CEO 입니다. Monty 는 또한 인터넷 기반의 스타트업에 중점을 두고 있는 라스베가스의 엔젤투자 그룹인 Coloma Ventures 도 창업한 경력을 가지고 있습니다. Coloma Ventures 는 라스베가스 최고의 영향력을 가진 많은 기업가들이 포함된 공인된 투자자들로 구성된 컨소시엄의 대표를 맡고 있습니다. Bob's Repair 의 자문 팀의 일원으로서 Monty 는 아이디어가 실제로 수행할 수 있는 해결책이 될 수 있도록 전략 및 운영 분야의 자문을 제공해 주고 있습니다

Greg Buchan

Greg 은 30 년이 넘는 경험을 가진 소프트웨어 엔지니어입니다. 기반시설 자동화에 중점을 둔 IT 도구의 활용과 설계에 있어서 탁월한 능력을 가진 그는 기술관련 자문을 제공하는 역할은 물론 Bob's Repair 의 전략적, 기술적 우위의 확보를 지원해 주는 역할을 담당하고 있습니다.

Marek Lucek

Greg 은 30 년이 넘는 경험을 가진 소프트웨어 엔지니어입니다. 기반시설 자동화에 중점을 둔 IT 도구의 활용과 설계에 있어서 탁월한 능력을 가진 그는 기술관련 자문을 제공하는



역할은 물론 Bob's Repair 의 전략적, 기술적 우위의 확보를 지원해 주는 역할을 담당하고 있습니다.



7. 출처

- [1] "사업모델이 충돌할 때 - Home Advisor 와 Angie's List",
<https://www.softwareplatform.net/2017/05/09/when-business-models-collide-homeadvisor-and-angies-list/>
- [2] " Statista - 미국 주택시장 - 개보수 비용 지출액 2001 - 2015",
<https://www.statista.com/statistics/197920/us-improvement-and-repair-expenditure-since-1995/>
- [3] "노동통계국 - 건설관련 직업", <https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/home.htm>
- [4] "노동통계국 - 전기기사", <https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/electricians.htm>
- [5] "노동통계국 - 전기기사 - 직업전망", <https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/electricians.htm#tab-6>
- [6] "노동통계국 - 배관기사", <https://www.bls.gov/ooh/construction-and-extraction/plumbers-pipefitters-and-steamfitters.htm>