

PRESENTAZIONE

Benvenuto nella piattaforma Marketplace/E-commerce e nell'asset digitale - token crittografico - Extracoin (EXC).

Extraconomy sviluppa e presenta due segmenti digitali in un unico player, ovvero il mercato delle criptovalute e la piattaforma marketplace/e-commerce. Uno degli obiettivi di Extraconomy è quello di portare nel mercato digitale un'opzione di business che preveda il commercio di prodotti e servizi digitali, fisici, nonché la possibilità per i partecipanti/titolari di favorire la crescita del modello di business, attraverso un crypto-token stesso, ovvero il suo asset digitale chiamato Extracoin (EXC). Le altre operazioni centralizzate sulla sua piattaforma, così come la futura possibilità di swapping (scambi di crypto asset) in un DeX (Decentralized Exchange) saranno progettate ed eseguite in modo puntuale e graduale. L'obiettivo di Extraconomy attraverso il token crittografico Extracoin (EXC) è quello di creare un ecosistema amichevole, contribuendo ulteriormente alla crescita delle imprese digitali.

L'interruzione che la tecnologia ha portato nel mondo degli affari negli ultimi anni è senza dubbio un divisore nei paradigmi di come progettare, eseguire e prosperare attraverso nuovi modelli di business. Sin dagli anni '60, quando Gordon Earle Moore, allora presidente di Intel, fece notare che la tecnologia implementata nei computer avrebbe avuto un aggiornamento del 100% nelle sue prestazioni ogni 18 mesi e che questo avrebbe comportato molti vantaggi per coloro che avrebbero utilizzato le nuove tecnologie sviluppate (fu da questo pensiero che nacque la famosa Legge di Moore) e avrebbe avuto un impatto diretto sullo stile di vita delle persone e sul mondo degli affari nei più diversi rami e attività. Conclusione: i progressi tecnologici non si fermano e, direttamente o indirettamente, siamo inseriti in questo contesto, e nel

21° secolo stiamo assistendo al più grande progresso della tecnologia nella storia umana. Con l'avvento del bitcoin insieme alla blockchain e l'emergere di altre criptovalute, il modo in cui trattiamo denaro, affari ed economia è cambiato radicalmente, facendoci ripensare alla privacy, alle opportunità, al lavoro e ai guadagni.

In questo nuovo scenario, seguendo l'evoluzione della tecnologia, si inserisce Extracoin (EXC) Smart Contract:0x894A56C1276e885ebB369b99E3d154512b4c682c - un crypto-token proprietario sviluppato per vendere prodotti digitali, prodotti fisici, servizi e bonus sul marketplace/piattaforma di e-commerce Extraconomy (<https://www.extraconomy.com/>), nonché la possibilità di operazioni decentralizzate attraverso il processo DeFi "Finanza Decentralizzata".

Extracoin convergenza tra tecnologia dirompente e commercio online.

MarketPalce, E-Commerce e Infoprodotti

Internet è senza dubbio lo spartiacque nelle interazioni tra individui, comunità e nazioni. I modelli di business e le regole vengono creati e stabiliti utilizzando la tua infrastruttura e la crescita inizia man mano che le connessioni nella rete più grande si espandono in scala. E oggi le piattaforme E-Commerce e Marketplace muovono miliardi di dollari con prodotti, infoprodotti e servizi.

Nel periodo della pandemia in diversi Paesi questo modello di business ha superato margini considerevoli di migliaia di dollari di business generati solo tramite internet, e non sono solo i big player che ne hanno tratto profitto, ma sì, le medie e piccole imprese sono state quelle che hanno mosso maggiormente questa nicchia.

Investire nell'e-commerce non è più un'opzione per l'industria dei beni di consumo.

L'e-commerce sposta già quasi 900 trilioni di dollari all'anno solo negli Stati Uniti! In alcuni paesi europei, come l'Inghilterra, questo mercato rappresenta già il 14% del totale delle vendite al dettaglio.

Quindi, nel caso non l'avessi già notato, l'eCommerce sta rivoluzionando il settore più di ogni altra cosa. Entro il 2023, si stima che il mercato digitale dovrebbe chiudere l'anno con un movimento di 5,7 trilioni di dollari in tutto il mondo.

E quando si parla di prodotti di largo consumo, la trasformazione è evidente: la previsione è che i ricavi di questo mercato raggiungeranno i 150 miliardi di dollari entro il 2025.

Questi risultati impressionanti mostrano che il comportamento di acquisto delle persone sta migrando dai negozi fisici ai servizi digitali. Pertanto, l'e-commerce sta diventando una parte sempre più significativa della crescita totale delle aziende in vari settori.

Pertanto, strutturare l'operazione di vendita online non è più un'opzione. Oggi, investire nell'e-commerce è diventato fondamentale per le aziende di beni di consumo per mantenere la propria leadership e, almeno, la propria quota di mercato.

Perché i grandi marchi stanno investendo molto nell'e-commerce?

Le domande sugli investimenti nell'e-commerce sono ancora comuni, poiché questo mercato rappresenta poco nelle vendite totali ed è molto inferiore rispetto ai negozi fisici. Ma allora, perché grandi aziende come Nestlé, P&G e Unilever stanno investendo molto in questo settore?

Scopri alcuni dei motivi:

1. Cambia alle abitudini di consumo delle persone.

I dispositivi mobili come smartphone e tablet hanno cambiato le abitudini di consumo praticamente in tutte le tipologie di acquisto.

Smartphone e tablet stanno rendendo la vita dei consumatori molto più comoda. Forniscono praticamente tutte le informazioni sui prodotti necessarie ovunque e istantaneamente tramite Internet.

Questi dispositivi sono già presenti nella quasi totalità della popolazione mondiale. Attualmente ci sono Paesi dove la media è di uno smartphone per abitante. Questo giustifica il motivo per cui, secondo Deloitte, oltre il 64% di tutte le transazioni al dettaglio globali sono già influenzate dai contenuti digitali.

Pertanto, i principali marchi di beni di consumo hanno già notato questo cambiamento nel comportamento dei consumatori. Quindi stanno davvero investendo nell'e-commerce e stanno cercando di offrire migliori esperienze di acquisto online, sia su desktop che su dispositivi mobili.

2. I concorrenti sono nell'e-commerce.

Investi nel tuo spazio di mercato prima che sia troppo tardi.

All'inizio del 2017, Berkshire Hathaway, uno dei maggiori detentori al mondo e controllato dal mega-investitore Warren Buffett, ha venduto 2 miliardi di dollari delle sue azioni Walmart.

Quando Buffett decide di ritirarsi da un accordo, non è mai un buon segno. In questo caso, quello che è successo è che, dalla fine del 2014, il titolo Walmart è sceso del 21%. Nel frattempo, Amazon è cresciuto del 119%.

Secondo l'ex CEO di Walmart Mike Duke, il suo più grande rimpianto come amministratore delegato di Walmart è stato non investire di più nell'e-commerce per essere più competitivo con Amazon.

“Vorrei che ci fossimo mossi più velocemente. Abbiamo dimostrato di avere successo in molte aree e mi chiedo semplicemente perché non ci siamo mossi più rapidamente. Questo è particolarmente vero per l'e-commerce”

Questa testimonianza è stata data nel 2012!

Da allora, Walmart ha capito che l'e-commerce non è più una tendenza, ma una realtà.

Nel 2015, il gruppo ha investito miliardi di dollari nell'operazione di e-commerce, aumentando le vendite a 13 miliardi di dollari. Tuttavia, nello stesso periodo Amazon ha guadagnato \$ 107 miliardi.

Con questa perdita di quote di mercato, Buffett ha preferito vendere le sue azioni perché sa quanto sarà difficile e costoso per Walmart riconquistare il proprio spazio di vendita contro Amazon.

Lo stesso è accaduto in Messico, dove Walmart sta ancora inseguendo, e molto, il leader delle vendite nel paese: MercadoLibre.

Pertanto, se non investi presto nell'e-commerce, finirai per essere fagocitato dai tuoi concorrenti.

Piattaforma - E-Commerce e Marketplace

Anche con la crescita esponenziale del commercio digitale su Internet, i problemi di sicurezza continuano a causare danni a molti utenti di questo modello di business. I processi per evitare questo tipo di situazioni il più delle volte non riescono a tenere il passo con la crescita del mercato digitale, ma la piattaforma MarketPalce ed E-commerce Extraconomy è stata sviluppata utilizzando la tecnologia di sicurezza informatica e con la trasparenza delle operazioni dell'asset Extracoin attraverso l'infrastruttura Blockchain, dove la frode eseguita nelle vendite online è computazionalmente improbabile a causa della trasparenza e della sicurezza dell'infrastruttura Blockchain.

Tutte le transazioni sulla piattaforma sono controllate!

Il tempo è una risorsa

L'uso del tempo a disposizione nella nostra quotidianità è un bene prezioso e scarso di questi tempi. Nel mondo delle criptovalute, sappiamo che la tempistica della maggior parte delle operazioni richiede solitamente uno spazio considerevole, come ad esempio: acquistare un asset crittografico, trasferirlo a un intermediario, quindi eseguire un ordine di vendita e quindi chiedere il trasferimento del denaro a un conto bancario e solo dopo che questo viaggio è stato fatto, utilizzare i soldi per comprare qualcosa è un compito lungo che richiede tempo e una certa esperienza nell'ambiente delle criptovalute. Sulla Piattaforma Extraconomy, questo percorso è mitigato, in quanto l'asset digitale - crypto-token Extracoin (EXC) sarà utilizzato anche come forma di pagamento, facilitando notevolmente il processo di navigazione dell'utente sulla piattaforma.

Pagamento con token Extracoin (EXC) - veloce e sicuro!

Tariffe basse - risparmio

Le commissioni per operazioni che coinvolgono criptovalute come transazioni cross-wallet, scambi tra criptovalute o conversione di criptovalute in denaro fiat, nella maggior parte dei casi sono elevate. E nelle operazioni di acquisto e vendita su internet utilizzando criptovalute, incontriamo una barriera che è la mancanza di opzioni su piattaforme che le accettano come mezzo di pagamento, ma con l'ecosistema sviluppato attraverso Extraconomy, questo problema è stato risolto. Ecco l'usabilità dell'asset digitale Extracoin (EXC) per effettuare acquisti direttamente, senza preoccuparsi della conversione in valuta fiat. E poiché il token è sviluppato nello standard BEP20 e tutte le operazioni vengono eseguite tramite Blockchain su Binance Smart Chain, dove le commissioni finiscono per essere inferiori rispetto ad altri sistemi.

Binance Smart Chain - Commissioni più basse e maggiori risparmi!

Varietà di prodotti e infoprodotti

La piattaforma di MarketPlace ed E-commerce di Extraconomy presenterà un'ampia varietà di prodotti, infoprodotti e servizi. Dove fornitori, venditori e consumatori convergono in una comunità economica che interagisce commerciando tra loro utilizzando l'asset digitale.

Vantaggi futuri

In fase di negoziazione con fornitori e partner, il gruppo di gestione commerciale di Extraconomy lancerà presto un pacchetto di sconti, bonus e altri vantaggi che potrebbero raggiungere margini molto superiori a quelli praticati sulla maggior parte delle piattaforme convenzionali sul mercato. Tutta l'esecuzione del processo di vantaggi, sconti e bonus sarà divulgata attraverso i canali di comunicazione di Extraconomy.

Resta sintonizzato sui social, sul sito e sui gruppi ufficiali di Telegram e Whatsapp di Extraconomy.

Programma di riferimento

In Extraconomy, coloro che segnalano nuovi clienti riceveranno premi attraverso il programma di riferimento.

Un pacchetto esclusivo di vantaggi sarà presto disponibile per tutti coloro che fanno trading sulla piattaforma e utilizzano il crypto-token per asset digitali Extracoin (EXC). Tutti i vantaggi del Programma di segnalazione saranno divulgati attraverso i suoi canali di comunicazione. Restate sintonizzati sui social network, sul sito web e sui gruppi ufficiali di Telegram e Whatsapp da Extraconomy.

Certificazione della Partnership tra "PRAEMIA PAY" e Extracoin (EXC) Il 21/08/2023: Potenziando L'utilizzo e Il Valore del Token

Il 21 agosto 2023, "Praemia Pay", un'app innovativa "Mobile Wallet" che utilizza la tecnologia Blockchain per migliorare la relazione tra le attività commerciali e i cittadini di un quartiere attraverso un sistema di Cashback Universale, si è unita a forze con Extracoin (EXC), una piattaforma di criptovalute in crescita, per stabilire una partnership strategica che amplia significativamente l'uso del token EXC.

Questa partnership all'avanguardia apre nuove opportunità per la comunità EXC integrando direttamente il token nell'ecosistema di "Praemia Pay". Attraverso questa collaborazione, il token EXC diventerà un modo altamente efficiente per le transazioni di acquisto e vendita all'interno dell'applicazione "Praemia Pay". Questa integrazione consentirà agli utenti di esplorare le funzionalità di "Praemia Pay" utilizzando il token EXC per le transazioni commerciali nel contesto del Cashback Universale.

Aggiungendo il token EXC come metodo di pagamento all'interno di "Praemia Pay", creiamo un ciclo virtuoso in cui la partecipazione attiva dei cittadini, dei commercianti e delle associazioni nelle loro attività quotidiane di acquisto contribuirà direttamente alla crescita dell'economia circolare, sostenibile e solidale proposta da "Praemia Pay". Ciò non solo valorizza il token EXC, ma rafforza anche l'impegno di Extracoin nel offrire soluzioni innovative e concrete per la propria comunità di utenti.

Inoltre, questa partnership offrirà opportunità uniche per la collaborazione tra i team di "Praemia Pay" ed Extraconomy, consentendo l'esplorazione continua di nuovi modelli di business, risorse e vantaggi per la comunità nel suo insieme. Attraverso la sinergia tra le due piattaforme, gli utenti saranno incentivati ad adottare la tecnologia Blockchain e le criptovalute come parte integrante delle loro attività

quotidiane, stimolando così la crescita organica dell'adozione delle criptovalute.

Con questa emozionante partnership, stiamo ridefinendo il modo in cui i cittadini si impegnano nelle loro attività commerciali e nella tecnologia delle criptovalute, creando un ambiente favorevole all'innovazione, alla collaborazione e alla crescita sostenibile. Insieme, "Praemia Pay" ed Extraconomy stanno aprendo la strada a un futuro in cui l'utilizzo dei token e l'adozione delle criptovalute sono accessibili a tutti.

Informazioni sui token

Contratto:

<https://bscscan.com/token>

0x894A56C1276e885ebB369b99E3d154512b4c682c

Sviluppato in Standard BEP 20;

Blockchain - Catena intelligente;

Token totali: 100.000.000;

Nome gettone: Extracoin;

Acronimo: EXC.

Processo di vendita

Vendita di token (fase 01):

Piattaforma centralizzata - <https://extracoin.store/>

Commissioni:

Commissione di rete Smart Chain;

Extracoin Tokenomics - Road Map

- 1a Fase:

Vendita privata attraverso il sito www.extracoin.store fino al limite di 30 milioni di Token.

La vendita è fissata a € 0,015 per unità con un acquisto minimo di 500 token EXC.

Acquistando almeno 3.000 EXC, hai diritto a ricevere un Coupon Promozionale valido per uno sconto esclusivo del 70% da utilizzare sulla piattaforma <https://www.extraconomy.com/> per registrarsi come Manager (Leggi materiale sul modello di business di Extraconomy - disponibile sul sito).

I possessori di almeno 3.000 Extracoin (EXC) che apriranno uno storefront o un e-commerce su Extraconomy possono essere considerati a tutti gli effetti Stakeholder del progetto, ovvero soggetti interessati e attivi sulla piattaforma e anche titolari di partecipazione finanziaria tramite criptovaluta . Per questo motivo, al momento della registrazione sulla piattaforma, riceveranno gratuitamente ulteriori 300 Extracoins (EXC).

Il Coupon Promozionale può comunque essere regalato o ceduto a terzi, ma in tal caso, se l'acquirente di Extracoins non è la stessa persona o titolare del conto Extraconomy, perderà il diritto a ricevere il bonus aggiuntivo di 300 Extracoins (EXC).

In fase di acquisto dei token va indicato un referral (Extraconomy Username) a cui verrà riconosciuto il 10% del valore di vendita alla fine di ogni mese.

- 2a Fase:

Conversione di Crediti Extracoins (beni digitali) in Token Extracoin (EXC) attraverso uno scambio esclusivo [€1 Credito = €0.0125 EXC] fino a 20 milioni di Token.

- 3a Fase:

Al raggiungimento di 50 milioni di Token venduti o 10.000 possessori, ci sarà una vendita pubblica decentralizzata (DeFi) di altri 30 milioni di Token da un valore minimo di 0,01€ per unità (il valore sarà stabilito anche in base ai ricavi generati in quel momento da la piattaforma Extraconomy e da quanti utenti attivi saranno presenti).

Offshore - vendita di token

Nel pannello di controllo degli utenti verrà introdotta la possibilità di acquistare e vendere tramite portafogli EXC all'interno e all'esterno della piattaforma. Si possono quindi creare partnership con piattaforme esterne che accettano EXC per permettere alla community di utenti Extraconomy di acquistare anche da altri siti affiliati.

Rinuncia al contratto

La rinuncia al contratto non verrà esercitata, poiché l'intesa del gruppo di sviluppatori del token EXC riguarda la necessità di una gestione continua dello smart contract. Questo è essenziale per mantenere il programma libero da qualsiasi rischio, seguendo lo standard di applicazione originale e garantendo eventuali aggiustamenti, se necessario.

Liquidità bloccata

La liquidità sarà erogata in quantità scaglionata di token, questo nella fase in cui verrà allocata la fornitura specifica per il processo DeFi (Decentralized Finance) secondo la road map, rendendo effettiva la coppia di liquidità BNB/EXC iniziale dopo il lancio di il token Extracoin (EXC) con un periodo di 30 (trenta) giorni, e man mano che il progetto viene promosso e il volume degli scambi si espande, ci sarà una graduale estensione del blocco della liquidità.

Avvisi legali

Questo white paper fornisce informazioni relative all'opportunità di acquisire un token di utilità che verrà emesso, strutturato e distribuito tramite Binance Smart Chain.

Il Token Extracoin:

Non fornirà la proprietà legale sulle azioni di Extraconomy o dei suoi sostenitori;

Non rappresenta un debito di Extraconomy o dei suoi sostenitori nei confronti degli utenti di token;

Non fornisce diritti di voto o governance tipici relativi a Extraconomy o ai suoi sostenitori.

Questo white paper non costituisce un prospetto, memorandum di offerta e/o altro documento di offerta relativo a Extraconomy o ai suoi sostenitori e non è stato esaminato e/o approvato da alcun regolatore finanziario o commissione di titoli in alcuna giurisdizione. L'acquisto di token comporta diversi rischi. Non ci sarà alcuna garanzia che gli utenti di Token saranno in grado di ricevere un rimborso del loro capitale o qualsiasi ritorno positivo sull'acquisto di Token. Prima di acquistare token, i potenziali acquirenti dovrebbero considerare attentamente la spiegazione e i fatti del progetto, che, pur non fornendo un elenco esaustivo o una spiegazione di tutti i possibili risultati del progetto,

possono essere utilizzati come fonte di informazioni, ma non dovrebbe essere l'unico fattore nel processo decisionale. I potenziali acquirenti dovrebbero considerare attentamente se l'acquisto di token è giusto per loro, date le informazioni contenute nel presente documento e le loro circostanze legali e finanziarie personali. Salvo diversa indicazione o contesto richiesto, tutti i riferimenti in questo white paper a "team", "noi", "nostro", "nostri", "ci" o termini simili si riferiscono a Extraconomy.

Stiamo sviluppando un ecosistema completo, dove si incontrano i vantaggi della tecnologia MarketPlace/E-commerce e Blockchain.



Extraconomy - Smart MarketPlace!