



e-Chat

WHITEPAPER

ver. 1.3

1. Entstehungsgeschichte (Hintergrund)
2. Beschreibung der App (Zusammenfassung)
3. Technologien. Entwicklungsfortschritt
4. Begründung, Marktanalyse
5. Verteilung von Tokens. Die Emission
6. Roadmap E-Chat
7. Marketingplan
8. Partnerprogramm
9. Monetisierung von e-Chat
10. Abzüge an Investoren
11. Gerichtsstand
12. Team
13. Krypto-Währung Service Center Company Limited

1. Entstehungsgeschichte (Hintergrund)

Eines der Hauptprobleme der modernen Boten - die Zentralisierung. Im Moment ist die Situation so, dass die überwiegende Mehrheit der Unternehmen, die über einen Messenger verfügen, kontrollieren Ihre Kommunikation total. Jede Körperschaft verfolgt seine eigenen Interessen, und, höchstwahrscheinlich keiner von ihnen möchte, sein ganzes Leben lang mit Verlust zu arbeiten.

Man kann schon jetzt beobachten, wie die Messengers, die unter dem Druck der staatlichen Institutionen, sowie der anderen kommerzielleren Organisationen stehen, sind sofort von den von Anhängern anderer Ansichten zu entfernen oder zu entscheiden sowie welche Daten ausgetauscht oder nicht werden können. Es ist unmöglich vorherzusagen, wie sich morgen die Politik der einzelnen Staaten geändert werden wird, und daher ist eine solche einfache Möglichkeit inakzeptabel, die Kommunikationsmittel zu beeinflussen.

Die Lösung dieses globalen Problems ist die Dezentralisierung. Der Aufbau verteilter unabhängiger Server, die miteinander kommunizieren können. Das Schließen eines oder mehrerer Server wirkt sich auf das System nicht aus. Selbst wenn ganze Länder oder Kontinente vom Internet abgeschnitten sind, wird das System weiter funktionieren.

Wir betrachten dieses Problem jedoch nicht nur im Schlüssel der Kommunikation in einer persönlichen Korrespondenz, sondern auch in der Zentralisierung von Informationen im Allgemeinen. Damit meinen wir auch die Inhalte, die Nutzer in den sozialen Netzwerken veröffentlichen, und seit der Zeit, als Bitcoin erschien, mehr Geld zu bekommen.

Das sind genau die Probleme, die wir mit Hilfe des neuen dezentralisierten Messengers e-Chat lösen möchten.

2. Beschreibung der App (Zusammenfassung)

e-Chat ist der erste Multitask-Messenger in der Welt, der auf einer dezentralen Technologie basiert. Die aktuelle Version der App ist nur die erste Option für Betatester, und wir gehen von einer möglichen Unvollkommenheit des aktuellen Systems aus. Für vollständige Tests ist die App bei [Google Play](#) und im [App Store](#) verfügbar.

e-Chat - verbindet das Beste:

- die Möglichkeit des klassischen Messengers (Chat, Audio- und Videoanrufe)
- Finanzen (Multi-Currency-Kryptogeldbörse, mit der Fähigkeit, das Einkommen zu generieren, den Geldwechsel zu tätigen sowie die Bankkarten zu verbinden und für Waren und Dienstleistungen zu bezahlen).
- hochwertiger Inhalt
- absolute Vertraulichkeit und Sicherheit
- hohe Stabilität

Unser Ziel ist es, eine Kommunikationsart zu schaffen, die nicht von Servern und Regierungsentscheidungen abhängt, verfügt über ein hohes Maß an Vertraulichkeit sowie Sicherheit Ihrer Daten, aber gleichzeitig stellt die bequemste Funktionalität für einen gewöhnlichen Benutzer dar.

A. Messenger, der nicht nur klassische Funktionen wie Text, Grafiken, Audio, Dateien, Aufkleber, Audio- und Videoaufzeichnung, geheime Chatrooms, sondern auch spezielle Funktionen beinhaltet:

- BILDSCHIRME. Das Sortieren und der Wechsel zwischen den Gesprächspartnern, Chats und Kanälen auf den Bildschirmen über SVaypy links und rechts.
- Verwenden von Bots. Die E-Chat-Plattform ermöglicht es Ihnen, die Bots für eine Vielzahl von Aufgaben zu erstellen und zu verwenden.
- Vertraulichkeit. Alle Daten werden über das Netzwerk von Millionen von Computern in einer verschlüsselten Weise auf der ganzen Welt verteilt. Sie dürfen nicht auf eine unbefugte Person kopiert oder auf Ersuchen der Regierung übermittelt werden.
- Sicherheit. Ein hohes Maß an der Sicherheit und dem Datenschutz wird durch die Verwendung von Datenverschlüsselungsprotokollen erreicht werden.

B) Finanzen.

- Monetisierung Ihrer Kanäle und Chats durch eine Möglichkeit, einen bezahlten Chat zu schaffen.
- Einnahmen durch einen eigenen Inhalt, Einkommen von den Likes.
- Kommunikationskanal für Ihr Unternehmen. Indem Sie Seiten Ihrer Marke erstellen, können Sie die Nutzer in Ihre interaktiven Inhalte einbeziehen und mit ECHT-Münzen belohnen.
- Speicherung und Überweisung der Gelder, sowohl im Inland (ECHT) als auch in gängigen Kryptowährungen (ETH, BTC, LTC, ZCH usw.).
- Speicherung von Geldern in USD
- Anbindung an die Zahlungskarten wie VISA und Master Card, Alipay, UnionPay, mit Hilfe denen Sie überall in der Welt bezahlen können.

C) Hochwertiger Inhalt

- Nach den Schlüsselwörtern finden Sie sich interessierenden Kanäle, Chats und abonnieren Sie diese.
- Wählen Sie basierend auf der Kanalbewertung nur einen qualitativ hochwertigen Inhalt aus.
- Beschränken Sie die Benutzer in Ihrem Chat oder Kanal, um den Zugriff darauf bezahlbar zu machen.

3. Technologien. Entwicklungsfortschritt

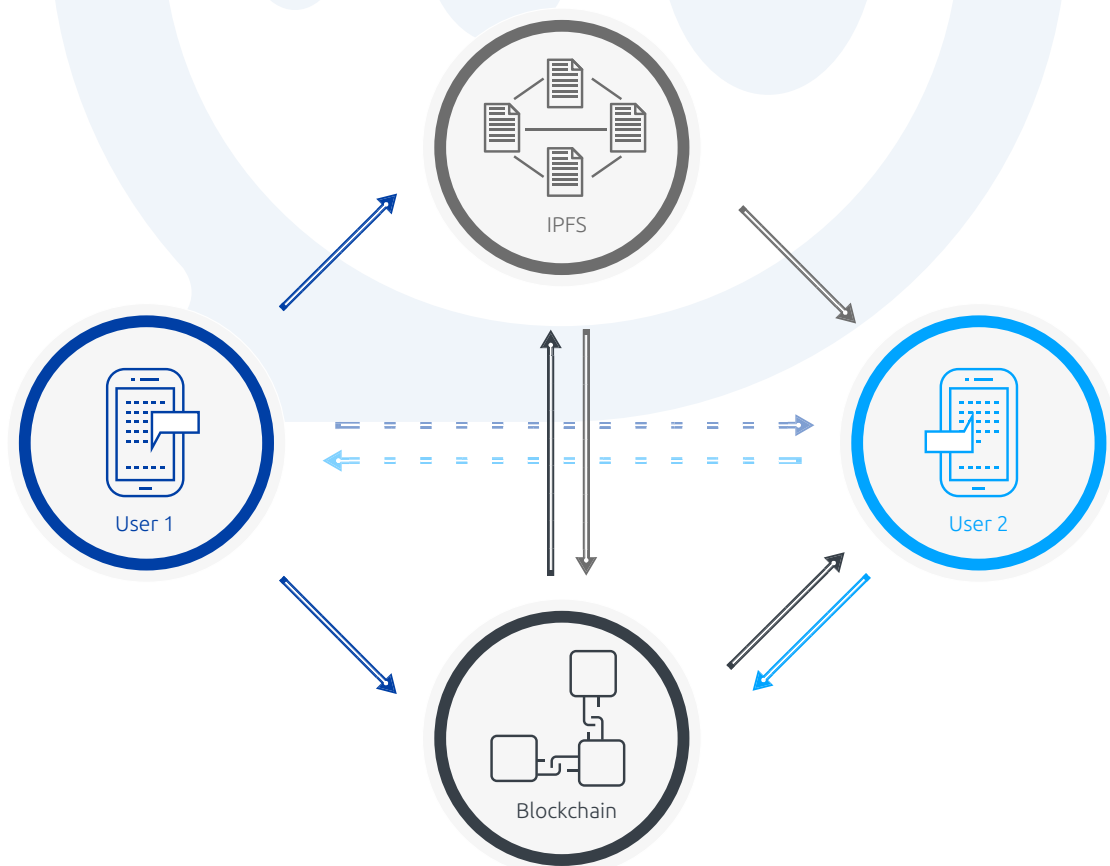
MASSANGER

Um die Dezentralisierung des E-Chat-Netzwerks sicherzustellen, haben wir solche Technologien wie IPFS, P2P und Blockchain zusammengefasst. Es geht vor allem um die Korrespondenz der Benutzer.

Peer-to-Peer (P2P) Computing oder Networking ist eine verteilte Anwendungsarchitektur, die Aufgaben oder Workloads zwischen Peers partitioniert. Peers sind gleichermaßen privilegierte und gleichberechtigte Teilnehmer an der Anwendung. Sie sollen ein Peer-to-Peer-Netzwerk von Knoten bilden.

InterPlanetary File System (IPFS) ist ein Protokoll, das entwickelt wurde, um eine permanente und dezentralisierte Methode zum Speichern und Teilen von Dateien zu erstellen. Es ist ein inhaltsadressierbares Peer-to-Peer-Hypermedia-Verteilungsprotokoll. Knoten im IPFS-Netzwerk bilden ein verteiltes Dateisystem. IPFS ist ein Open-Source-Projekt, das von Protocol Labs mit Hilfe der Open-Source-Community seit 2014 entwickelt wurde. Es wurde ursprünglich von Juan Benet entworfen.

WIE ES FUNKTIONIERT:



Wenn Sie eine Nachricht von einem Benutzer an einen anderen senden, werden sie durch eine P2P-Verbindung verbunden sein. Für den Fall, dass die Sofortverbindung nicht zustande kommt, wird die gesamte Korrespondenz in den verteilten Datenspeicher (IPFS) geschrieben. Somit bleiben alle Informationen vor jeglicher Störung geschützt.

Für die Sicherheit der gesendeten Nachrichten stellen die Benutzer nach dem Prinzip des Algorithmus des Proof of Storage einen Ort zur verteilten Speicherung von den Informationen dar. Benutzer von e-Chat legen die Zeit für das Speichern von Nachrichten unabhängig fest.

Um den Betrieb des Blocksystems zu gewährleisten, speichert das e-Chat-Netzwerk die «URL» der Nachrichtenadresse sofort auf der erstellten Menge von InterPlanetary-Dateisystemen. Das ist eine verteilte Datenbank, die auf BitTorrent basiert.

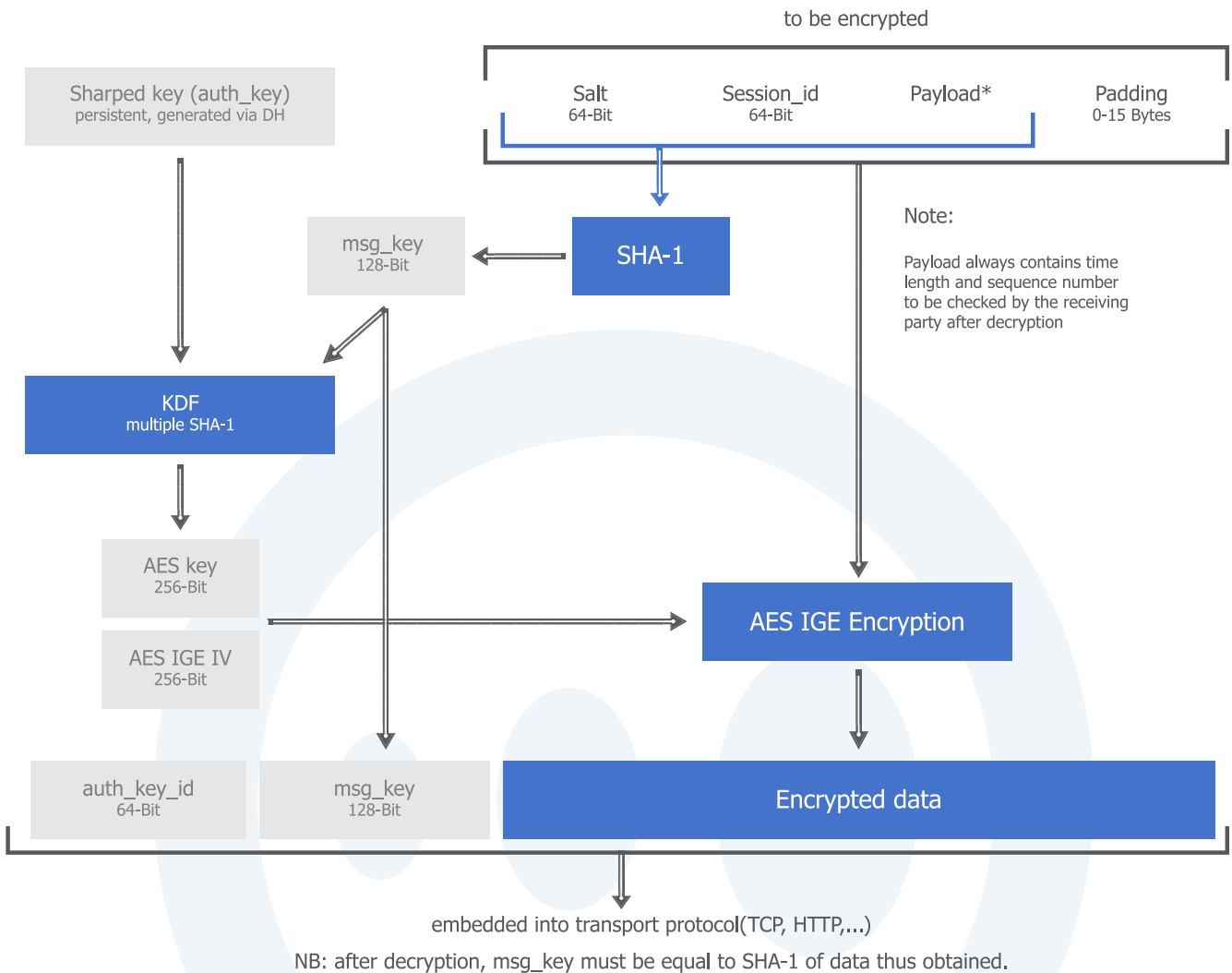
PROTOKOLL DER VERSCHLÜSSELUNG

Wir gehen davon aus, dass wir den Verschlüsselungsalgorithmus MTPROTO verwenden, der von den Entwicklern von Telegram entwickelt wurde. Das Protokoll hat die folgenden Eigenschaften:

- High-Level-Komponente (API-Abfragesprache): Definiert die Methode, mit der die API-Abfragen und -Antworten in den binären Nachrichten konvertiert werden.
- Kryptografische (Autorisierungs-) Ebene: Definiert die Methode, mit der Nachrichten verschlüsselt werden, bevor sie über das Transportprotokoll übertragen werden.
- Transportkomponente: Definiert die Methode für den Client und den Server, Nachrichten über ein anderes vorhandenes Netzwerkprotokoll zu übertragen (z. B. http, https, tcp, udp).

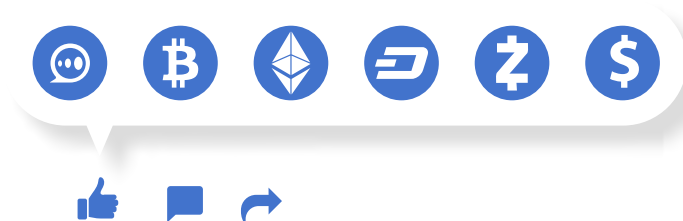
MTPProto, part I

Cloud chats (server-client encryption)



DEZENTRALISIERTES SOZIALES NETZWERK

Geschenke, Aufmerksamkeit oder einfach Danke für den Inhalt - alles wird einfacher im E-Chat! Setzen Sie den Kryptolit ein, und die Person erhält eine besondere Notiz von diesem Like. Veröffentlichen Sie hochwertige Inhalte und erhalten Sie eine echte Geldprämie!



Diese Funktion ist besonders für diejenigen interessant, die kleine Geschenke oder Komplimente ihren Verwandten und Bekannten machen möchten, weil es einfacher sein kann, eine kleine, aber sehr schöne Belohnung für die Bemühungen einer Person zu senden!

Multivalutarisches Geldtäschchen

e-Chat ist ein Multitask-Messenger mit einer Möglichkeit, die Übertragungen ohne Provisionen innerhalb der Geldbörse in der Kryptowährung vorzunehmen.

ICO e-Chat wird auf dem öffentlichen Blockbuster Ethereum als ERC20 Token verwirklicht, der Ethereum Blockbuster ist derzeit der Industriestandard für die Ausgabe digitaler Assets und Smart Contracts. Mit der Token-Schnittstelle ERC20 können Sie ein Standard-Token bereitstellen, das mit der vorhandenen Infrastruktur des Ethereum-Ökosystems kompatibel ist, einschließlich der Entwicklungstools, Wallets und Exchange-Systemen. Die Fähigkeit von Ethereum, Turing-Complete-Smart-Verträge ohne Zwischengarantie zu implementieren, unterstützt die Implementierung komplexer Fragestellungen wie Kryptowährung, digitale Finanzkontrakte und automatisierte Anreizstrukturen. Das erstellte Ökosystem eignet sich ideal für E-Chats mit byk Geldbeutel-funktion in mehreren Währungen und ermöglicht Transaktionen mit dem internen ECHT-Token sowie den beliebtesten ETH-, BTC-, LTC-, ZCH- und anderen Krypto-Währungen mit einer Mindestprovision von Einzelgesprächen.

Im E-Chat-Portemonnaie können Sie das Geld in USD speichern und auf VISA und Master Card anzeigen.

Die Entwicklung des Multitask-E-Chat-Messenger basiert auf den unten beschriebenen technologischen Prinzipien.

Datenschutzgründen. Speicher- und Datenspeicherblock

Die Korrespondenzdaten und Transaktionen werden in den dezentralen Netzwerken von Blockrooms, IPFS und auf den Geräten der Benutzer gespeichert. Diese Technologien lösen das Hauptproblem des Schutzes der Privatsphäre der Informationen der beliebtesten Instant Messenger, weil Sie keine zentralisierten Server verwenden.

Schutz vor dem Zuhören

Die gesamte Kommunikation zwischen den Benutzern kann nur auf den Geräten der Benutzer gespeichert werden.

Darüber hinaus kann die Benutzer-Korrespondenz zur Vereinfachung der Synchronisation mit der Desktop-Version der Anwendung in verschlüsselter Form auf den Servern erfolgen, wobei der Zugriff darauf nur durch die Bereitstellung von den privaten Schlüsseln und den autorisierten Geräten möglich ist. In diesem Fall werden praktische Verifizierungstools für Schlüssel für End-2-End-Verschlüsselung verwendet, und es werden Benachrichtigungen über unzuverlässige Verbindungen, unbestätigte Versuche zur Autorisierung, Abfangen oder Probleme mit der Verschlüsselung konfiguriert werden.

Sperrschutz

Die Verteilung von Daten auf mehrere Geräte und dezentralisierte Server schützt die Benutzer vor den Anfrage von Regierungen und Geheimdiensten vor Fehlern und «Trennung» des Botens.

Kostenlose Nutzung

Alle Funktionen von e-Chat sind absolut kostenlos. Unsere Mission ist es, den am besten zugänglichen Messenger mit praktischen Funktionen zu versehen. Die Überweisung von Geldern in lokaler Währung erfolgt ohne Provisionen.

Cross-Plattform

E-Chat wird auf einer Plattform geschaffen, die es Ihnen ermöglicht, mit dem Messenger auf verschiedenen mobilen und portablen Geräten und Betriebssystemen zu arbeiten.

4. Zusätzliche Vorteile für Inhaber von E-Chat-Tokens

Im Moment haben Investoren des Projekts 2 Möglichkeiten, Einnahmen aus ihren Investition in das ICO-Projekt e-Chat:

- Mining
- Handel mit Münzen an Krypto-Börsen

Zusätzlich zu diesen Funktionen erhalten ECHT-Token-Besitzer einen zusätzlichen Platz im verteilten Datenspeicher (IPFS), weil die Korrespondenz und der Benutzerinhalt nicht auf dem Gerät gespeichert werden und verfügen über keinen zentralen Server. Dieses Szenario ermöglicht es dem Messenger, völlig unabhängig von den Regierungsentscheidungen zu sein, unempfindlich zu den DDoS-Angriffe sowie den anderen Formen vom Druck. Mit dieser Technologie können Benutzer die mobilen und Desktop-Versionen der Anwendung immer synchronisieren, senden Nachrichten auch, wenn es während der ursprünglichen Anforderung keine P2P-Verbindung gibt.

Zusätzlich zu den oben genannten Punkten werden den Tokensbesitzern von interne die Anwendungswährung, um eine große Menge von Anwendungsfunktionalität zu verwenden.

5. Erhöhung des Wertes und des Wechselkurses des ECHT-Tokens

1. Ein stätiger Anstieg der Anzahl von Benutzern bei der Benutzung des Messengers wird zu einer Situation führen, wenn man für die Zuweisung von zusätzlichem Speicher in dem verteilten Speicher der Benutzer eine Anzahl von Tokens kaufen muss. Dies ist eine symbolische Zahl für eine sehr große Menge am Speicher, aber im Kontext von Millionen von Benutzern ist eine solche Nachfrage bedeutsam, um den Wert und dementsprechend die Rate des Tokens zu erhöhen.

2. Der zweite Aspekt der Erhöhung des Wechselkurses ist die Möglichkeit für Benutzer, die unbefristeten Speicher für einen festen Preis in Tokens zu kaufen. Im Prozess der «Lifetime Purchase» wird das Token verbrennen, was mittel- und langfristig den Prozess der Deflation verursacht und die Anzahl der Tokens in Umsatz verringert, tragen zusätzlich zur Erhöhung der Kosten des Tokens und sein Wechselkurs zu.

Das Mining mit dem Replikationssicherungsalgorithmus (Proof-of-Replication)

In Anbetracht des Vorgenannten wird das System, wenn die Anzahl der Messenger-Benutzer zunimmt, um eine konstante Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der Synchronisation sicherzustellen, Kopien von Inhalten und anderen Informationen erzeugen, was eine konstante Erhöhung der Speichermenge erfordert.

Die unfairen Teilnehmer können versuchen, eine Belohnung für das Speichern mehrerer Kopien der Daten zu erhalten, obwohl sie tatsächlich nur eine von denen speichern. Um dieses Szenario zu vermeiden, implementieren wir die Proof-of-Replication (PoRep), die dieses Problem löst und hilft, eine Reihe anderer möglicher Angriffe zu vermeiden. PoRep impliziert eine neue Art von den Beweisen, dass eine bestimmte Menge an Daten wird in seinen eigenen dedizierten physischen Speicher repliziert. Durch die Bereitstellung einer eindeutigen physischen Kopie kann der Prüfer überprüfen, ob der Prüfer nicht mehrere Kopien derselben Daten im selben Speicherort repliziert.

6. Begründung, Marktanalyse

Der Markt für mobile Apps und insbesondere für die Messenger ist einer der am schnellsten wachsenden Märkte in der digitalen Industrie. Indem E-Chat mehrere der größten Segmente kombiniert, kann dieser eine der wichtigsten treibenden Kräfte in diesem Bereich sein. Für die Analyse wurden folgende Segmente identifiziert, an denen E-Chat seinen Platz einnehmen soll:

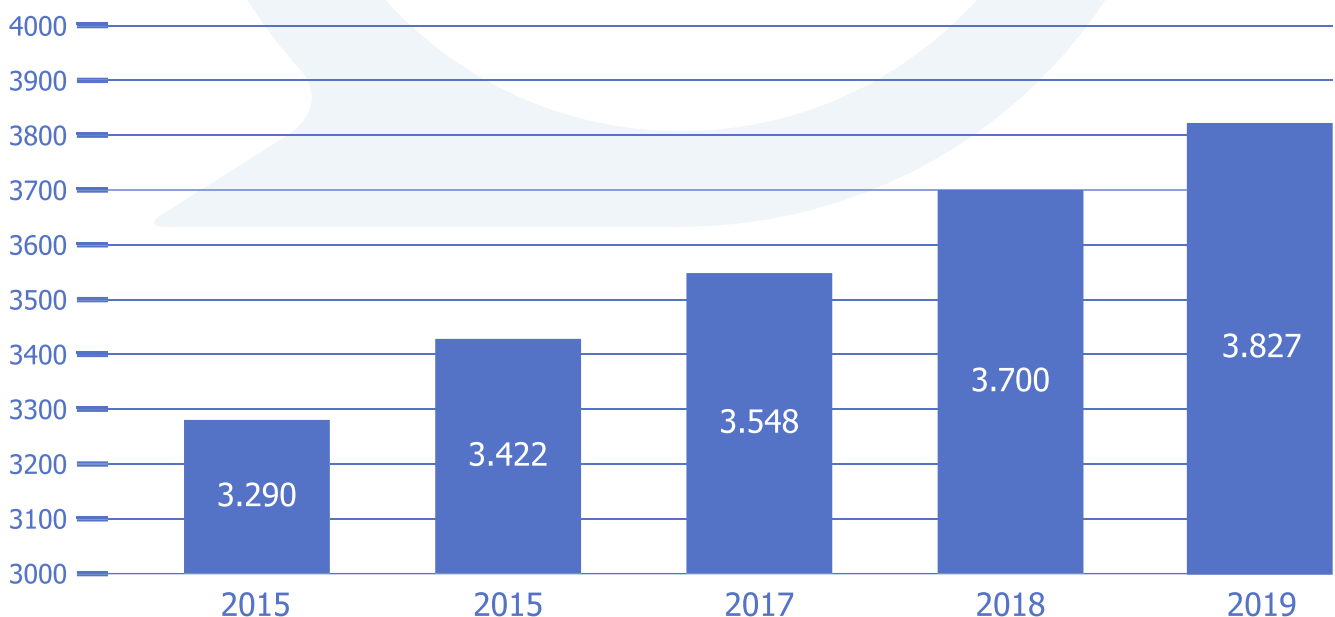
- Gemeinsamer Markt für mobile Apps
- Mobiler Messenger-Markt
- Markt für Sprachkommunikation durch die mobilen Messenger

Im Folgenden gibt es die Werte der wichtigsten analysierten Werte mit Wachstumsaussichten, die in den letzten Jahren analysiert sind. Unter der Annahme, dass sogar 2-3% des gesamten Anteils belegt sind, wird die Kapitalisierung des Unternehmens innerhalb von 1-2 Jahren nach dem Start des aktualisierten Antrags 3-5 Mrd. USD überschreiten.

1. Weltmarkt für mobile Apps - 166 Milliarden im Jahr 2017

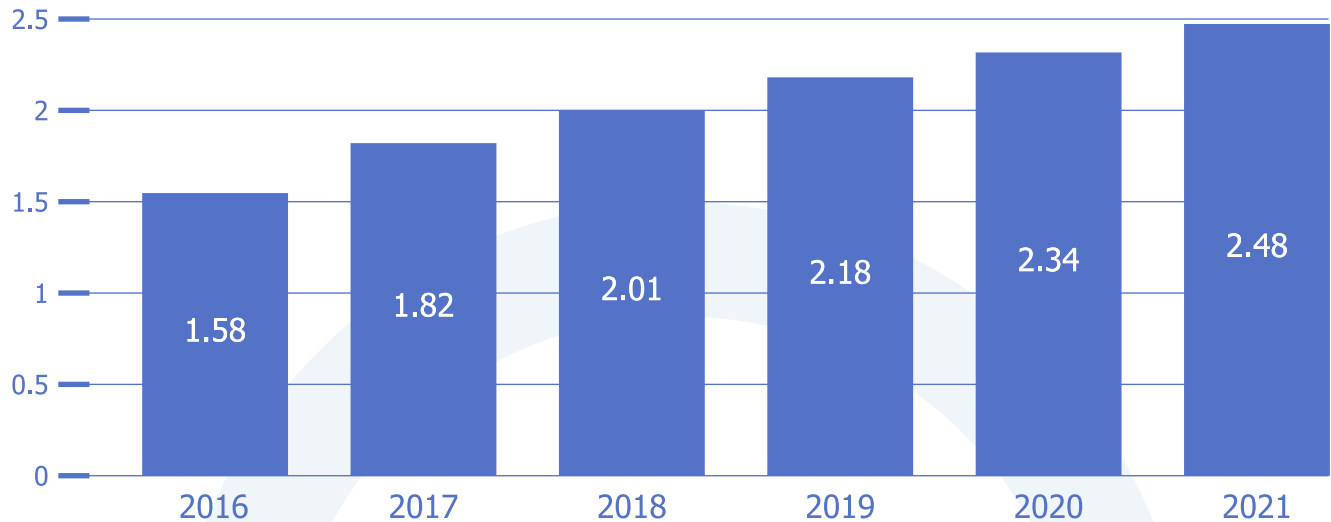
2. Die Zahl der Messenger-Nutzer wird 2019 3,827 Milliarden erreichen - das ist die Hälfte der Weltbevölkerung.

World im accounts (m),
2015-2019



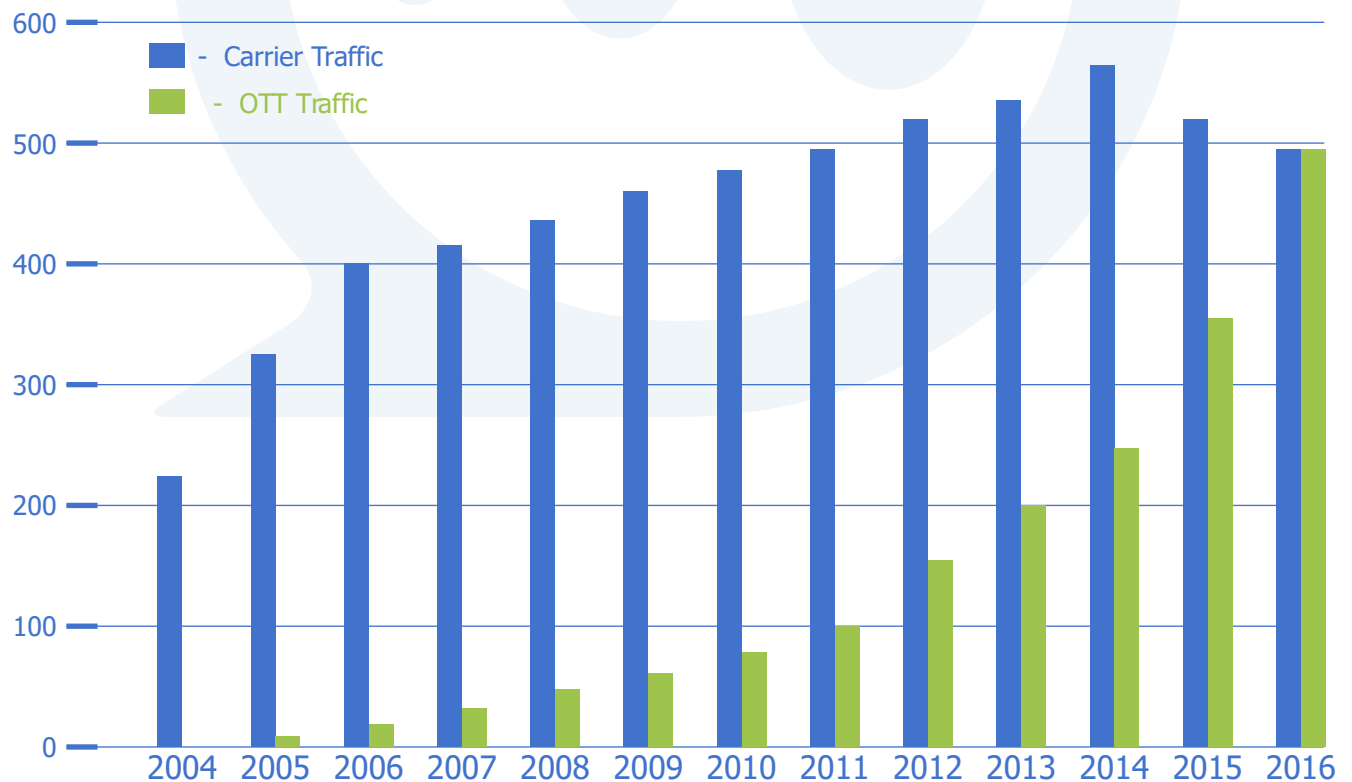
3. Die Anzahl der mobilen Messenger-Nutzer

Number of mobile phone messaging app users worldwide from 2016 to 2021 (in billions)



Die Quelle: <https://www.statista.com/statistics/483255/number-of-mobile-messaging-users-worldwide/>

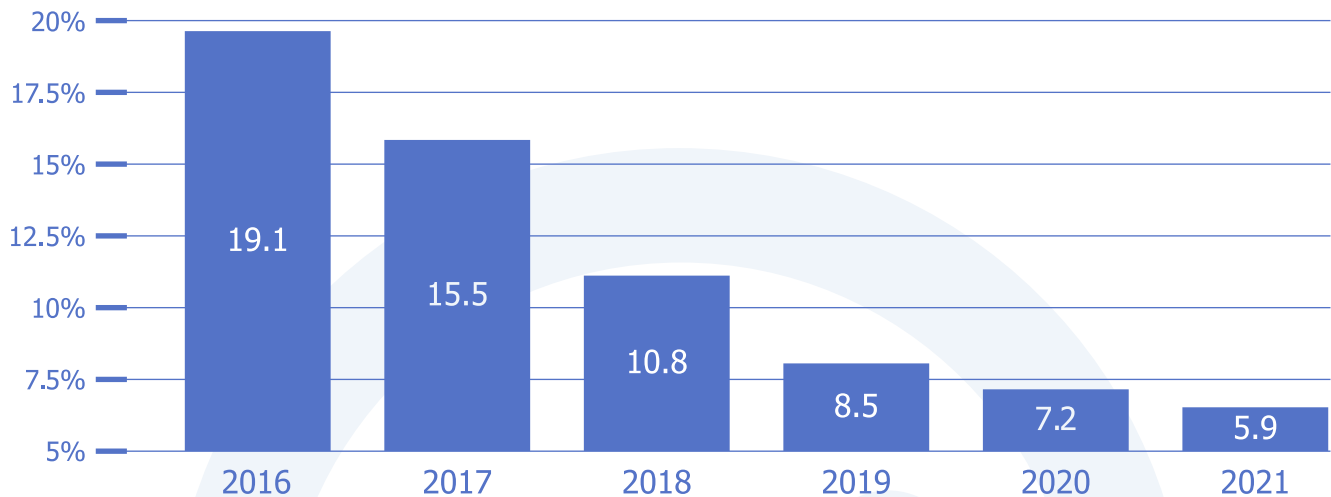
4. Der Vergleich des Sprachverkehrs durch Messenger und standardmäßige zellulare Kommunikation.



Die Quelle: to TeleGeography

5. Vergleich der Wachstumsraten der Anzahl der mobilen Messenger-Nutzer von Jahr zu Jahr von 2016 bis 2021.

Year-on-year worldwide mobile phone messaging app user growth from 2016 to 2021

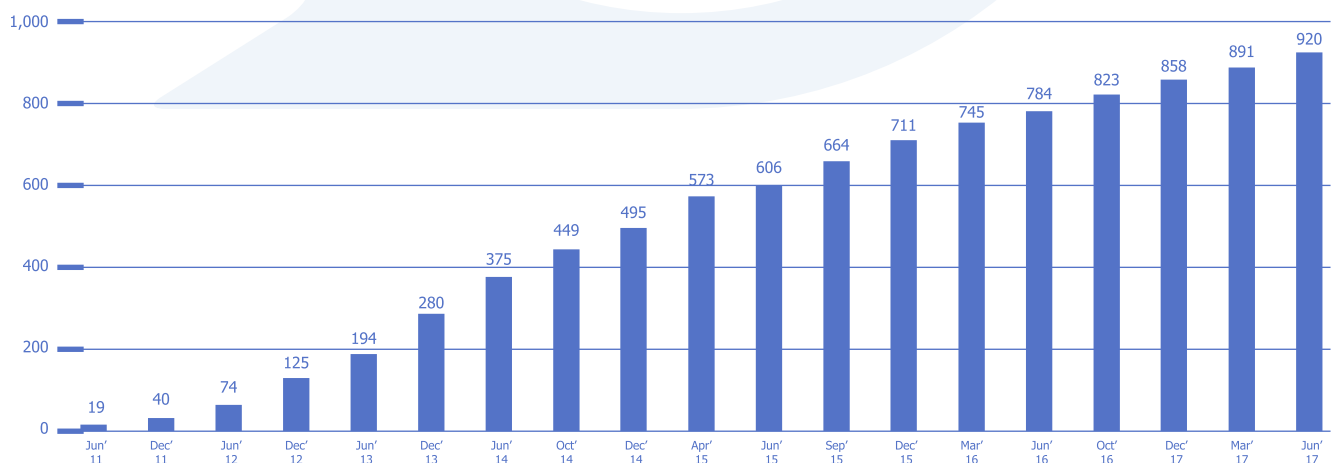


Die Quelle: <https://www.statista.com/statistics/483287/change-of-mobile-messaging-users-worldwide/>

Eine offensichtliche Verringerung der Marktkapazität wird zu einer des jährlichen Nutzerwachstums führen, aber auch im Jahr 2018 wird dieser Wert zweistellig bleiben.

6. Die Zunahme der Nutzer von Viber Messenger (Hauptregionen: Asien und Osteuropa), die sich ausschließlich durch das Vorhandensein von Audio / Video-Kommunikation auszeichnen.

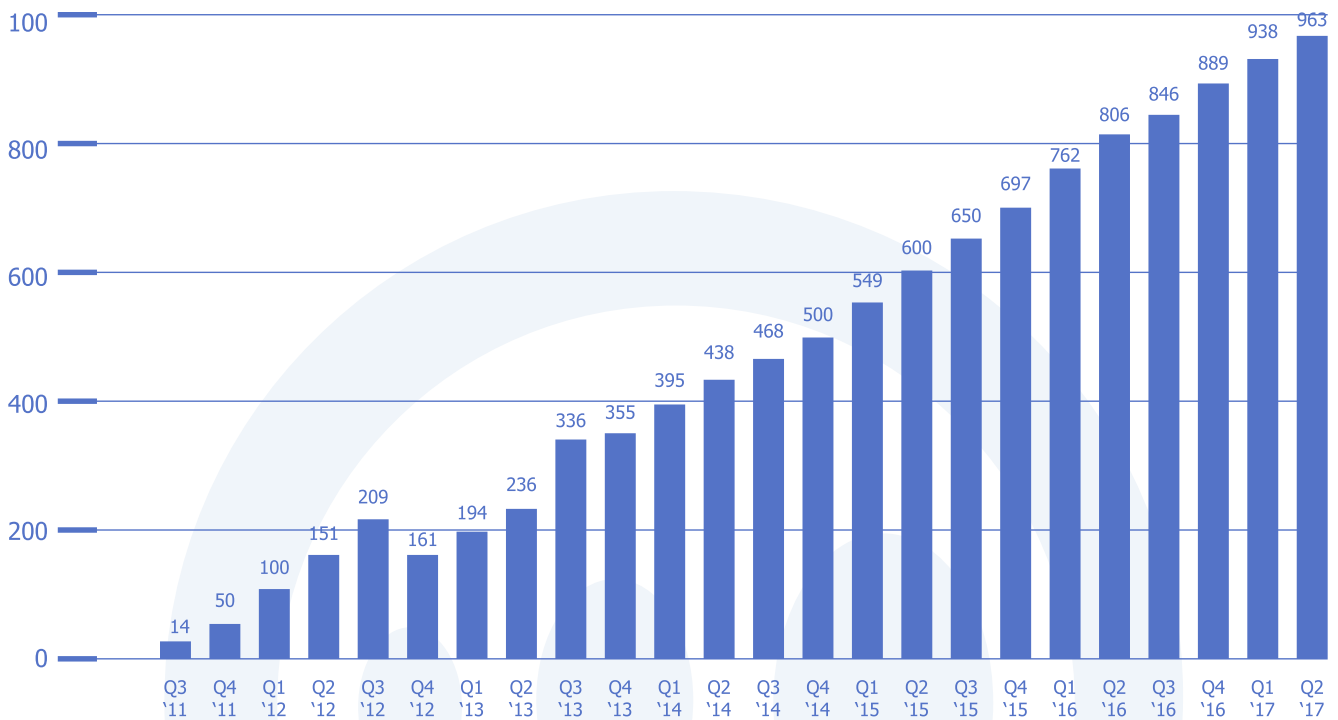
Number of unique Viber user IDs from June 2011 to June 2017 (in millions)



Die Quelle: <https://www.statista.com/statistics/316414/viber-messenger-registered-users/>

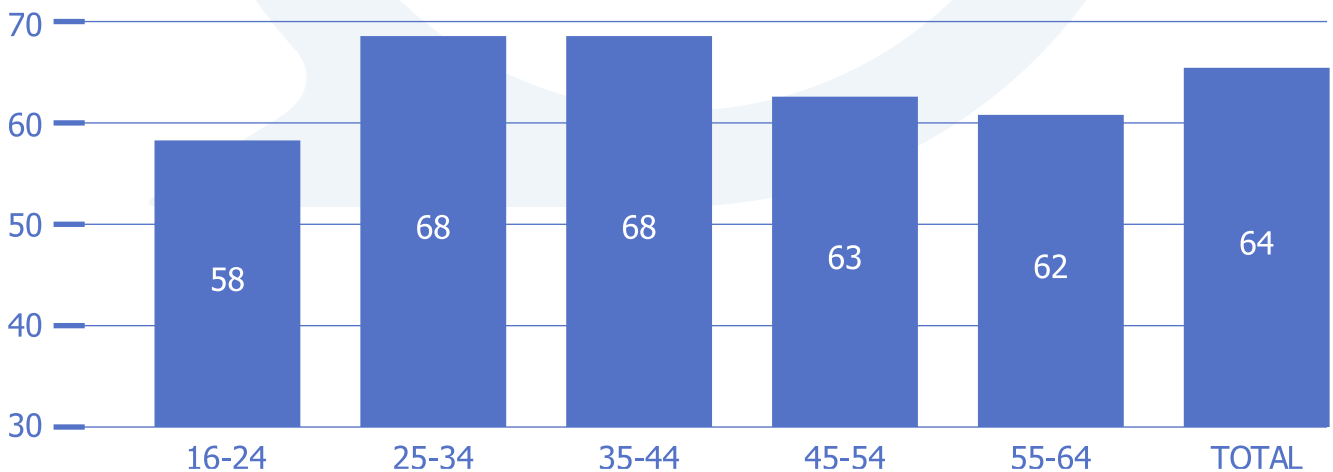
7. Das Wachstum der Nutzer des beliebtesten Messengers in China WeChat.

Number of monthly active WeChat users from 2nd quarter 2010 to 2nd quarter 2017 (in millions)



8. Das Eindringen des beliebtesten chinesischen Boten WeChat mit den eingebauten Möglichkeiten, um Zahlungen zwischen Altersgruppen zu machen.

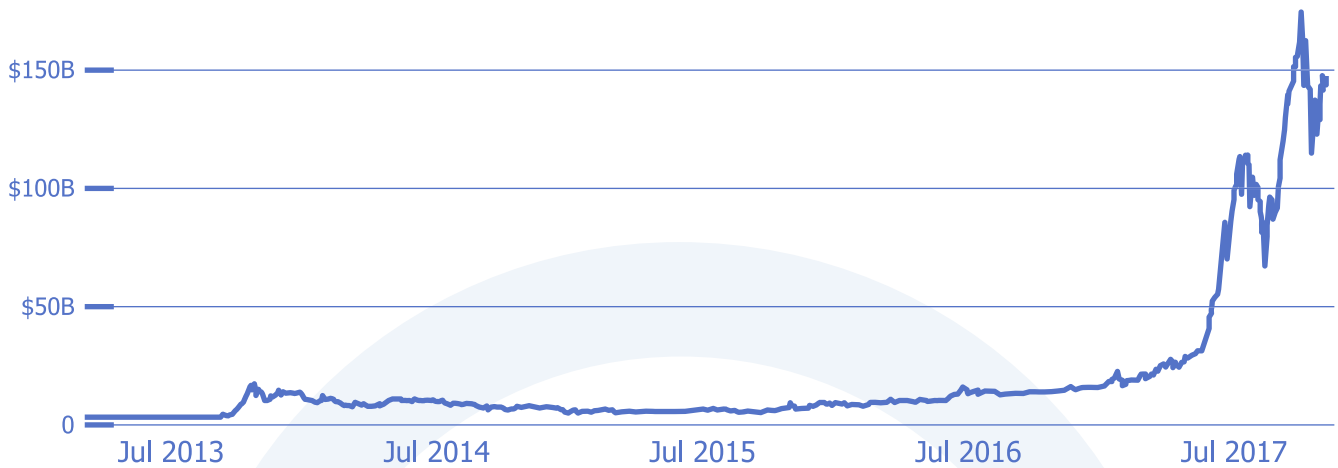
Penetration of WeChat among internet users in China as of 3RD quarter 2015, by age group



Die Quelle: <https://www.statista.com/statistics/509659/china-wechat-penetration-by-age/>

9. Der gesamte Betrag des Krypto-Devisenmarktes beträgt > 180 Mrd. USD.

Total Market Capitalization

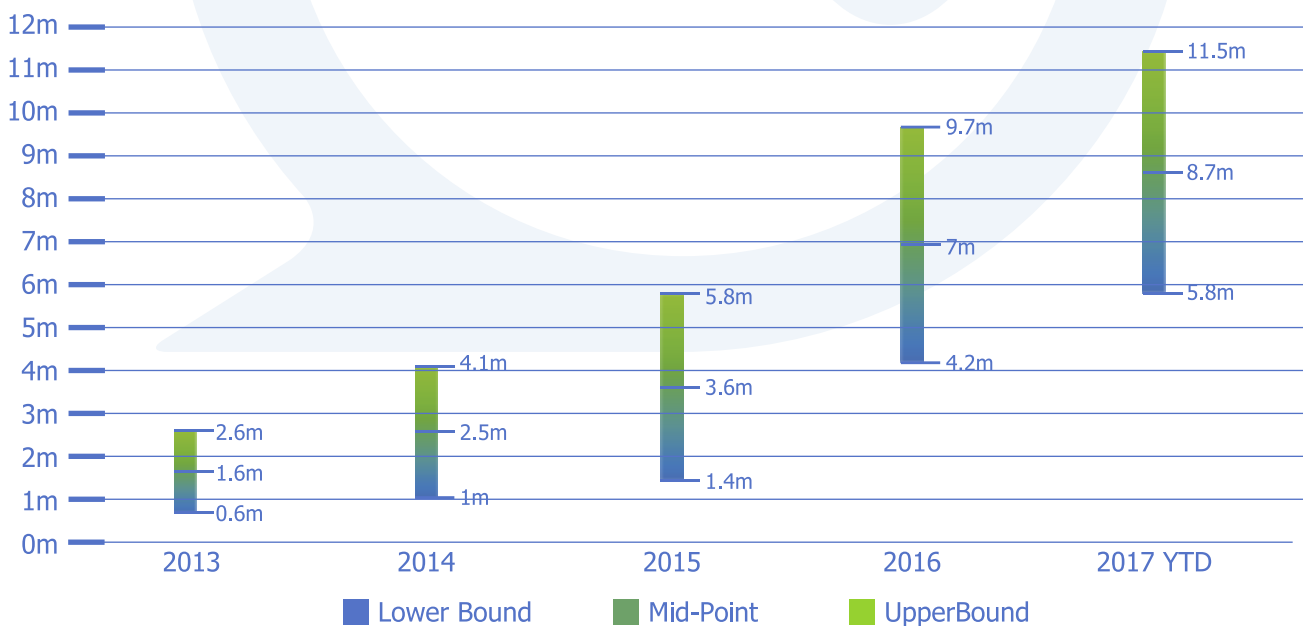


Die Quelle: <https://coinmarketcap.com/charts/>

9.1. Der Betrag des täglichen Handels in Krypto-Währungen > 4,8 Milliarden USD.

10. Die Anzahl der aktiven Bitcoin Geldbörsen > 11,5 Millionen Nutzer. 65% von ihnen nutzen mobile Apps und sind die Hauptkunden

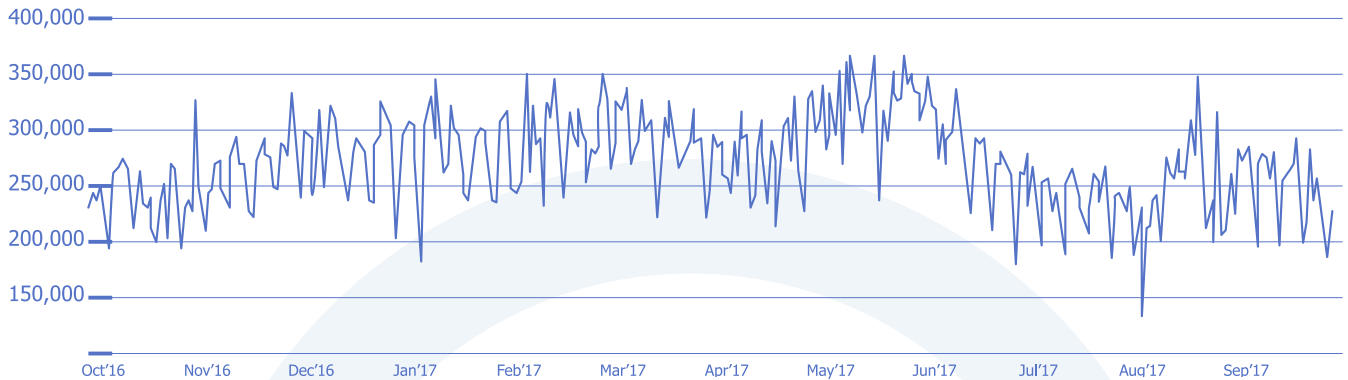
Estimated Number of Active Wallets



Die Quelle: the Cambridge University / First of Global Benchmarking Study Cryptocurrency.

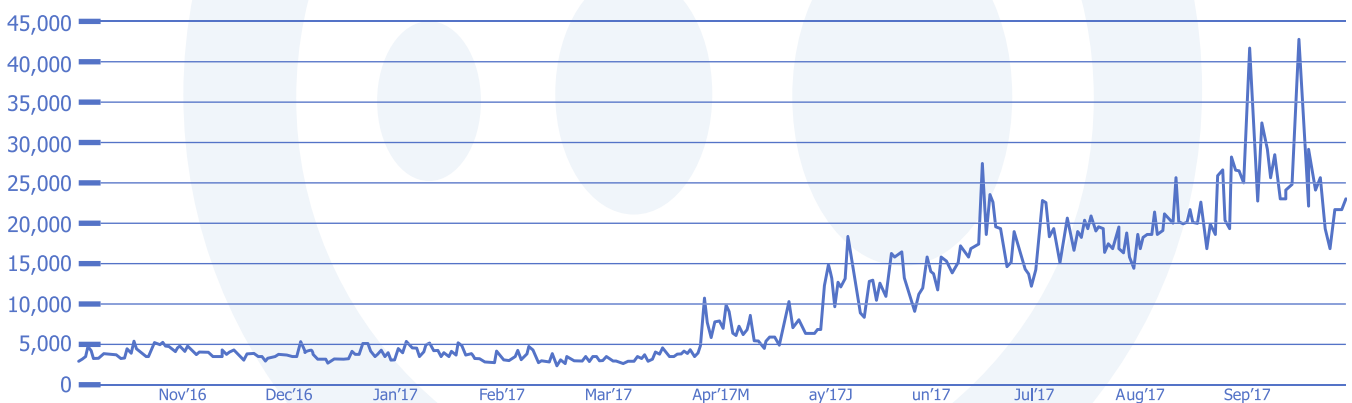
11. Die Anzahl der Transaktionen pro Tag bei der Anwendung der drittbeliebtesten Kryptowährung (Bitcoin, Ethereum, Litecoin) übersteigt 600.000 Transaktionen.

Confirmed Transactions Per Day



Die Quelle: <https://blockchain.info/ru/charts/n-transactions?timespan=1year>

Litecoin Transactions historical chart



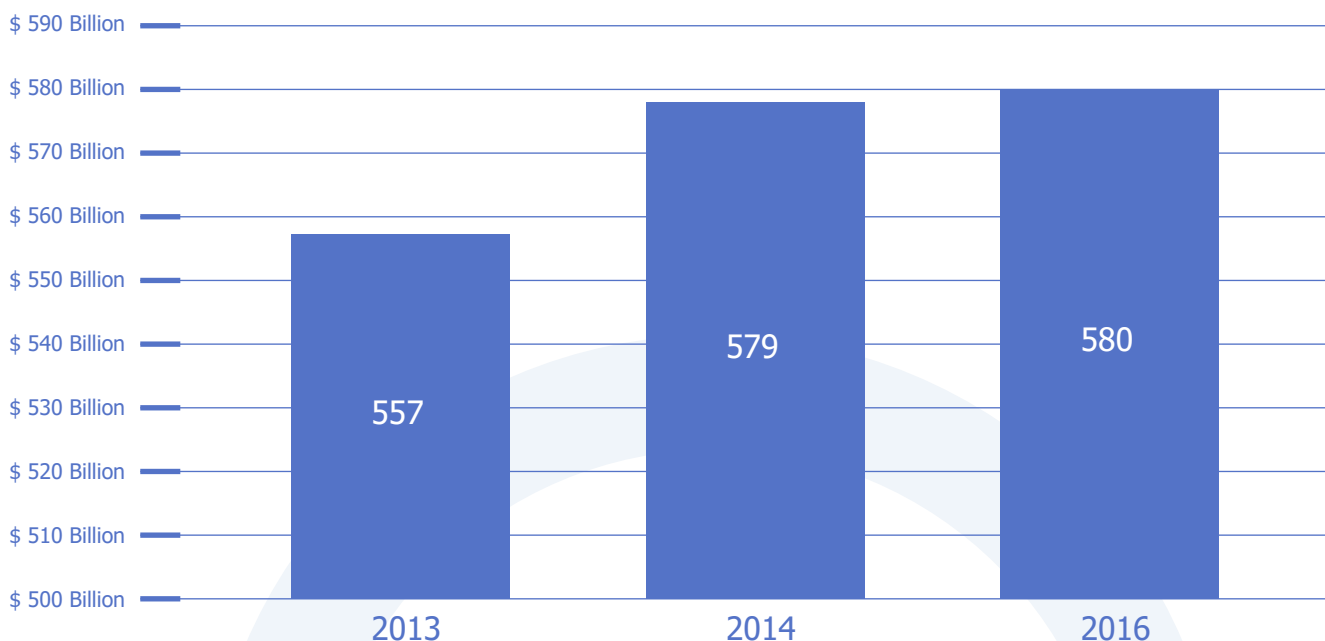
Die Quelle: <https://bitinfocharts.com/comparison/litecoin-transactions.html#1y>

Ethereum Transactions historical chart



Die Quelle: <https://bitinfocharts.com/comparison/ethereum-transactions.html#1y>

12. Der Markt der Geldüberweisungen beträgt 580 Mrd. USD (2016).



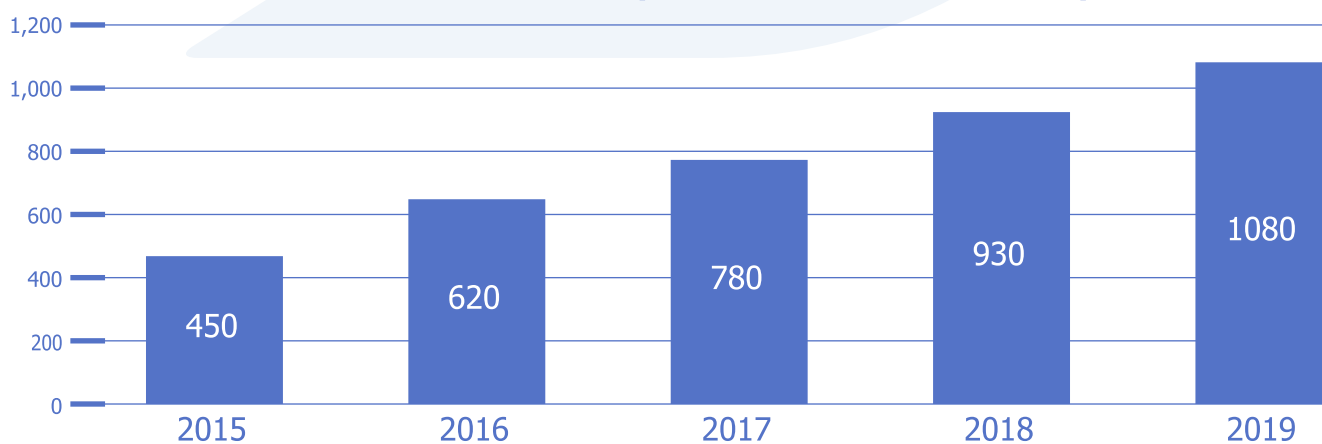
Die Quelle: <http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data>

Der Markt der Geldüberweisungen erreicht eine fantastische Zahl von 580 Milliarden USD. Stellen Sie sich vor - etwa eine halbe Billion.

13. Der P2P-Konvertierungsmarkt bei der Anwendung der mobilen Geräten wird bis 2019 17 Milliarden US-Dollar erreichen.

14. Der gesamte Marktumfang des mobilen Zahlungsverkehrs wird 2019 1,1 Billionen USD erreichen.

Total revenue of global mobile payment market from 2015 to 2019 (in billion U.S. dollars)



7. Tokens Distribution. Emission

Die Erstellung und Herstellung der E-Chat-Tokens werden mit Hilfe der ICO (Initial Coin Offering) im ersten Quartal 2017 erfolgt. Das Ziel der Sammlung beträgt \$ 300 Millionen.

Dieser Betrag wird durch die Tatsache gerechtfertigt, dass im Jahr 2017 verfügt der Messenger-Markt 3,5 Milliarden Nutzer und alle populären Messenger haben ein gemeinsames Problem - das Problem der Monetarisierung. Der e-Chat - erstellt ein neues integriertes Modell, das den Benutzern erlaubt, alle Funktionen des Messengers kostenlos zu nutzen und gleichzeitig die Einkäufe zu machen und dabei das Geld zu verdienen.

Token Verkauf (Verteilung)

Die Token-Verteilungsphase # 1 Pre-ICO

Das Anfangsdatum: 16. Oktober 2017 (12:00 Uhr Londoner Zeit, GMT-0)

Das Enddatum: 15. November 2017 (12:00 Uhr Londoner Zeit, GMT-0)

Die E-Chat-Token-Verteilungskappe (Phase # 1): 5.000.000 ECHT

Die Währung wurde akzeptiert: ETH, BTC, LTC, ZEC, BTS

Der Token-Wechselkurs: 1 USD = 0.70 ECHT

Die Anzahl der Token pro Person: unbegrenzt

Der maximale Transaktionsbetrag: unbegrenzt

Token Verteilungsphase #2-3 ICO

Das Anfangsdatum: 16. November 2017 (12:00 Uhr Londoner Zeit, GMT-0)

Das Enddatum: 30. Dezember 2017 (12:00 Uhr Londoner Zeit, GMT-0)

Die E-Chat-Token-Verteilungskappe (Phase # 2-3): 295,000,000 ECHT

Die Währung wurde akzeptiert: ETH, BTC, LTC, ZEC, BTS

Die Anzahl der Token pro Person: unbegrenzt

Der Mindesttransaktionsbetrag: unbegrenzt

Der maximale Transaktionsbetrag: unbegrenzt

Token distribution phase #2 ICO round 1

Start date: 16 of November 2017 (12:00 PM Lon Time, GMT-0)

End date: 15 of December 2017 (12:00 PM Lon Time, GMT-0)

Token exchange rate: 1 USD = 0.75 ECHT

Token distribution phase #2 ICO round 2

Start date: 16 of December 2017 (12:00 PM Lon Time, GMT-0)

End date: 30 of December 2017 (12:00 PM Lon Time, GMT-0)

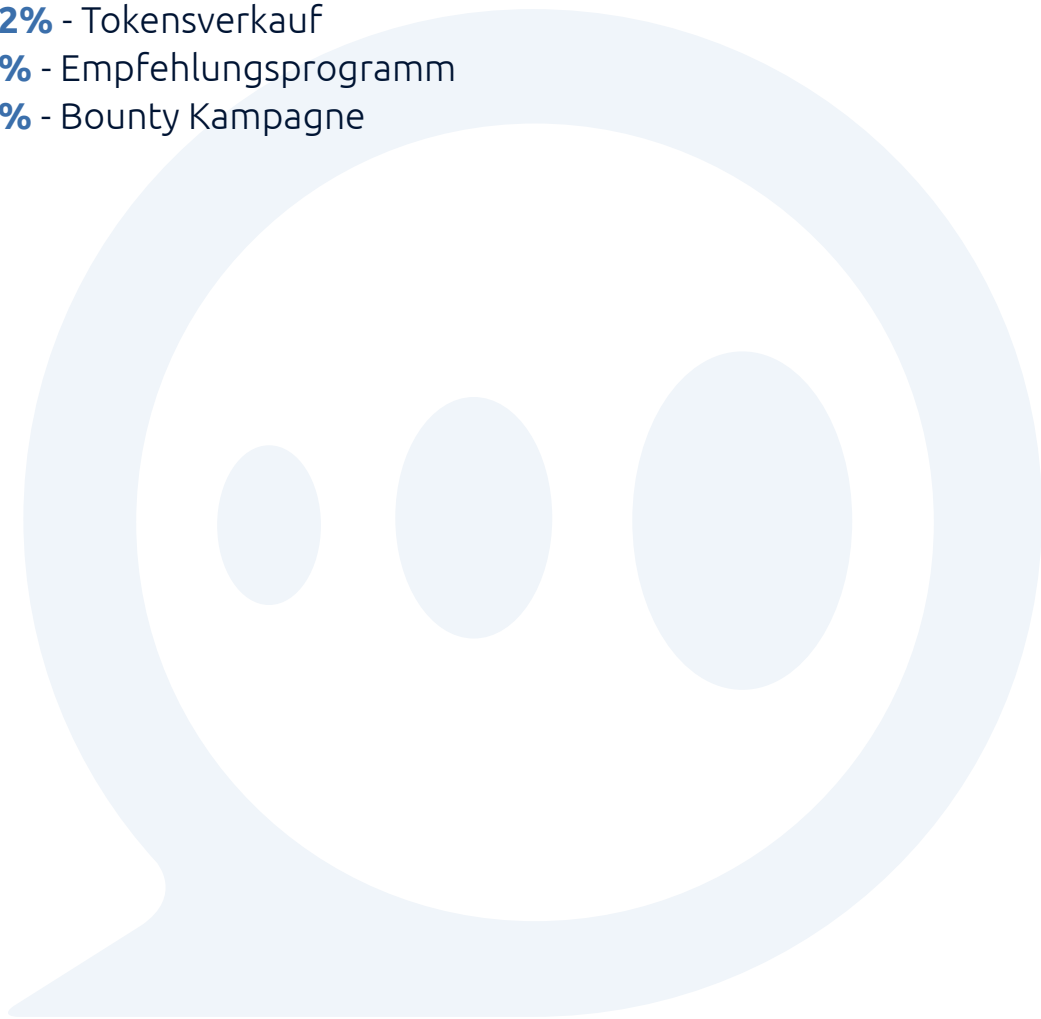
Token exchange rate: 1 USD = 0.8 ECHT

Mittelverwendung

- **30%** - Entwicklung
- **48%** - Marketing und PR
- **10%** - Reservefonds
- **12%** - die Gründer

Verteilung von Tokens

- **92%** - Tokensverkauf
- **7%** - Empfehlungsprogramm
- **1%** - Bounty Kampagne



8. Roadmap e-Chat

1

10.2017

Start von pre-ICO

Schaffung eines Informationshintergrunds, der gerichtet ist, auf E-Chat aufmerksam zu machen, eine Gemeinschaft sowie ein loyales Image der Marke und der Crowdfunding zu bilden.

2

11.2017

Der Beginn der ersten Etappe ICO

Start einer Omnichannel-Marketing- und PR-Kampagne zur Förderung von ICO im E-Chat Bereich. Die Verwendeten Kanäle: Foren, Nachrichtenquellen, Tracker, kontextbezogene Werbung, Werbung in sozialen Netzwerken, Medien, Direktwerbung, Zusammenarbeit mit Bloggern etc.

3

12.2017

Neugestaltung der App, die Anbindung einer Kryptowährung

Fortsetzung der Entwicklung von e-Chat: Redesign mit der Anbindung der weiteren Funktionen

4

12.2017

Der Beginn der zweiten Etappe

Der größte Teil des Geldes, der im Laufe der ersten Runde des ICO gesammelt wurde, wird nach der Erhöhung der Wirksamkeit von Marketing- und PR-Kampagne gerichtet. Es geht auch um die Werbeförderung der App für Nutzer im Google Play und im App Store

5

12.2017

50.000 App-Installationen

Wir haben uns das Ziel gesetzt, solche Indikatoren zu erreichen, die dank einer von uns gut geplanten Marketingstrategie der Förderung der App sowie der Popularität der ICO selbst verwirklicht werden wird.

6

01.2018

Ende des ICO und die Appverbindung eines eigenen Tokens

Nachdem das ICO verwirklicht werden wird, wird man noch Zeit brauchen, um die Infrastruktur zu verbessern, die Closed-Beta-Testing zu machen und die Token-Freigabe zu den bekanntesten Krypto-Börsen der Welt einzurichten: Poloniex, Bittrex, Chinese, Japanese, etc.

7

02.2018

Die Anbindung zu den beliebtesten Zahlungssystemen (Visa, Mastercard + Kryptowährung Erweiterung der Liste)

Nachdem die erfolgreichen Testierungen sowie Transaktionen der internen Kryptowährungsgeschäfte durchgeführt werden, werden die zusätzlichen Münzen sein, um eine vollwertige Kryptowährung zu schaffen.

8

02.2018

Die Veröffentlichung einer aktualisierten Messengerversion

Das E-Chat-Team kümmert sich um die Sicherheit der Benutzer, aus diesem Grund werden einige Operationen im Messenger begrenzt. In der Testnetzumgebung werden zusätzliche Messenger- und Multi-Currency-Geldbeutel-Funktionen verfügbar sein.

9

02.2018

Der Start einer grossen Marketingkampagne

Um den Messenger zu popularisieren, basierend auf der bereits vorhandenen Erfahrung bei der Appförderung, haben wir einen vollwertigen Marketingplan entwickelt, um die Popularität der App zu erhöhen.

10

03.2018

Die Möglichkeit, kostenlose Chats zu schaffen

Mit dieser Funktion können VIP-Chats für Prominente Personen erstellt werden sowie die Chats mit zeitbasiertem Laden

11

04.2018

**1.000.000 Installationen /
100.000.000 Sendungen pro Tag**

12

05.2018

Veröffentlichung von der Desktopversion der App.

Mit einer Popularisierung der App, werden viele Benutzer zusätzliche Funktionen und Benutzerfreundlichkeit beim Laptop und PC brauchen.

13

06.2018

Anschluss zu Ihrem eigenen Verschlüsselungsprotokoll

Derzeit beschäftigt sich unser Team mit der Forschung der schnellsten und sichersten Kommunikationsmethode, die auf Technologien wie P2P und IPFS basiert.

14

07.2018

Möglichkeit, einen Stream zu machen

Live-Inhalte werden bei Nutzern aus der ganzen Welt immer beliebter. Die Verbindung einer solchen Möglichkeit wird einen zusätzlichen Anreiz bieten, die Nutzerbasis zu erweitern.

15

08.2018

Möglichkeit, die Gruppen-Audio- und Videoanrufen zu machen

Diese Funktion wird implementiert wenn ein eigenes Verschlüsselungsprotokoll angeschlossen werden wird, um eine maximale Sicherheit zu gewährleisten.

16

10.2018

50 BTC pro Tag - die Höhe der Vergütung der Mitglieder, die einen Beitrag gepost haben.

Eine Streaming-Funktion wird den Donnern die zusätzlichen Impulse für den Donati bei der Appverwendung geben, und dank dem Beitritt solcher Kategorie wie „Spieler“.

17

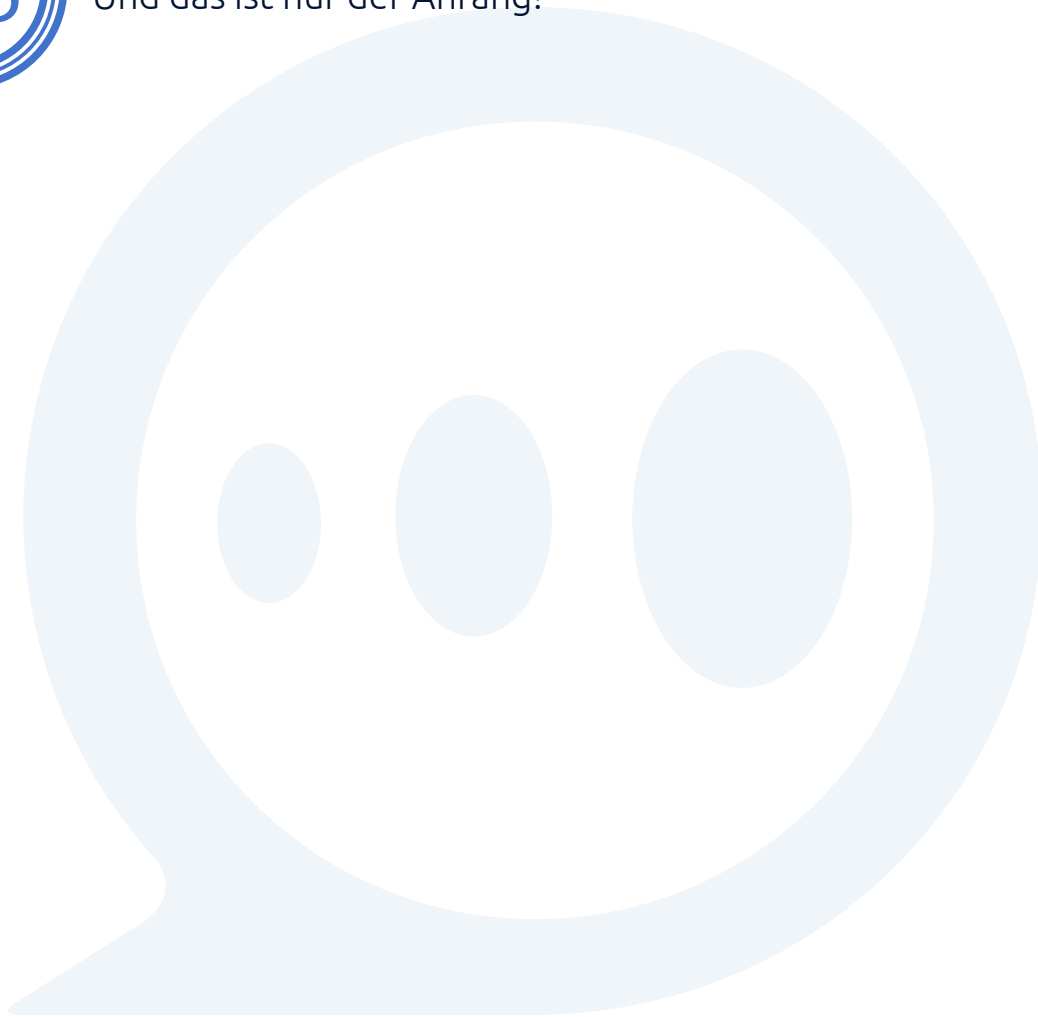
10.2018

Die Integration in die Appsfunktionalität (Videoanrufe und Streams) Masken und die online Aussehens Änderungen für die Nutzer der App.

18

12.2018

50.000.000 Installationen / 10 Millionen Nachrichten pro Tag
Und das ist nur der Anfang!

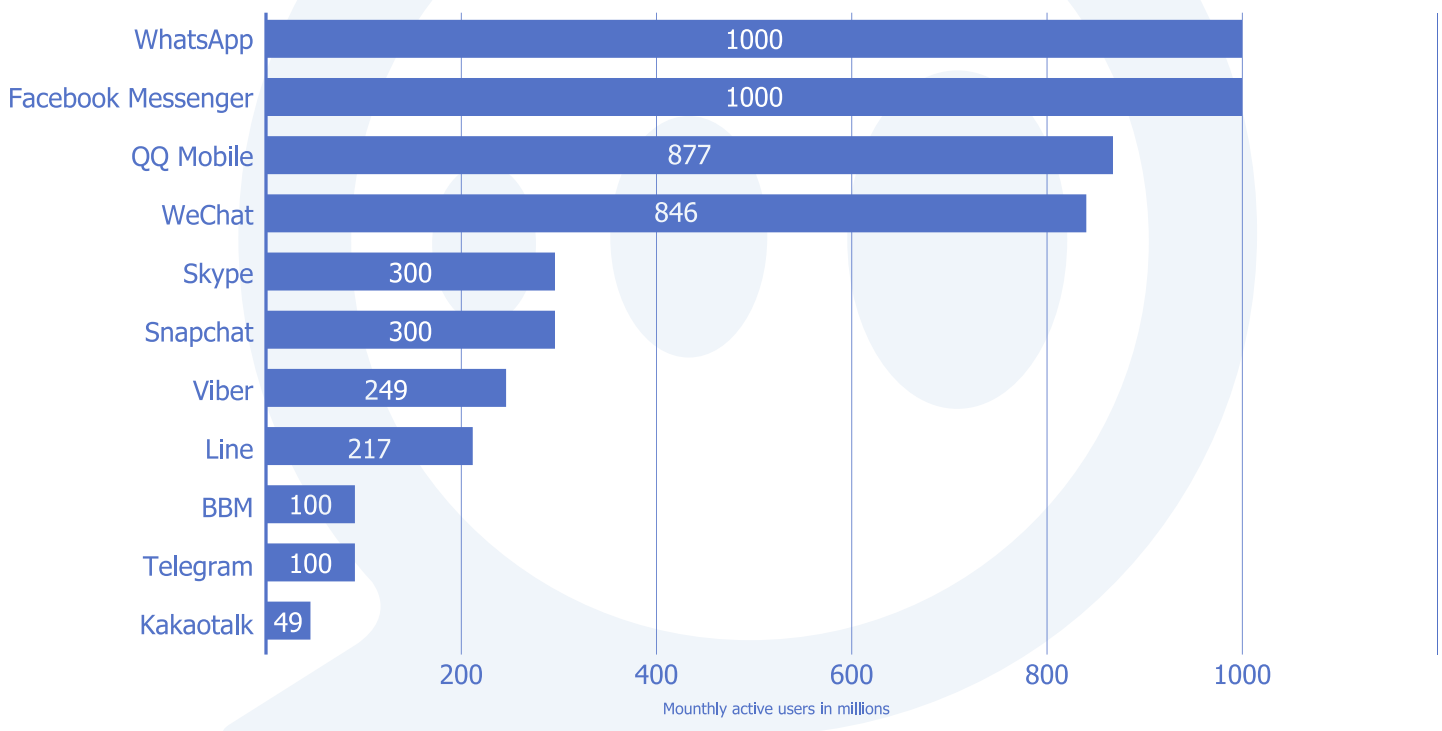


9. Marketingplan

Die Kosten für Marketing eines Projekts gehören zu den wichtigsten Ausgabenposten. Wir verfügen über eine große Erfahrung im Bereich der Werbung der mobilen Apps und können das gesamte Budget und die Wirkung der Förderung unserer App mit hoher Genauigkeit berechnen.

Um die nachfolgenden Budgets und den erwarteten Effekt zu berechnen, nehmen wir die vorhandenen Zahlen einer veröffentlichten Statistik der Messenger:

The most popular instant messengers. January 2017



Kanäle und Instrumenteneten

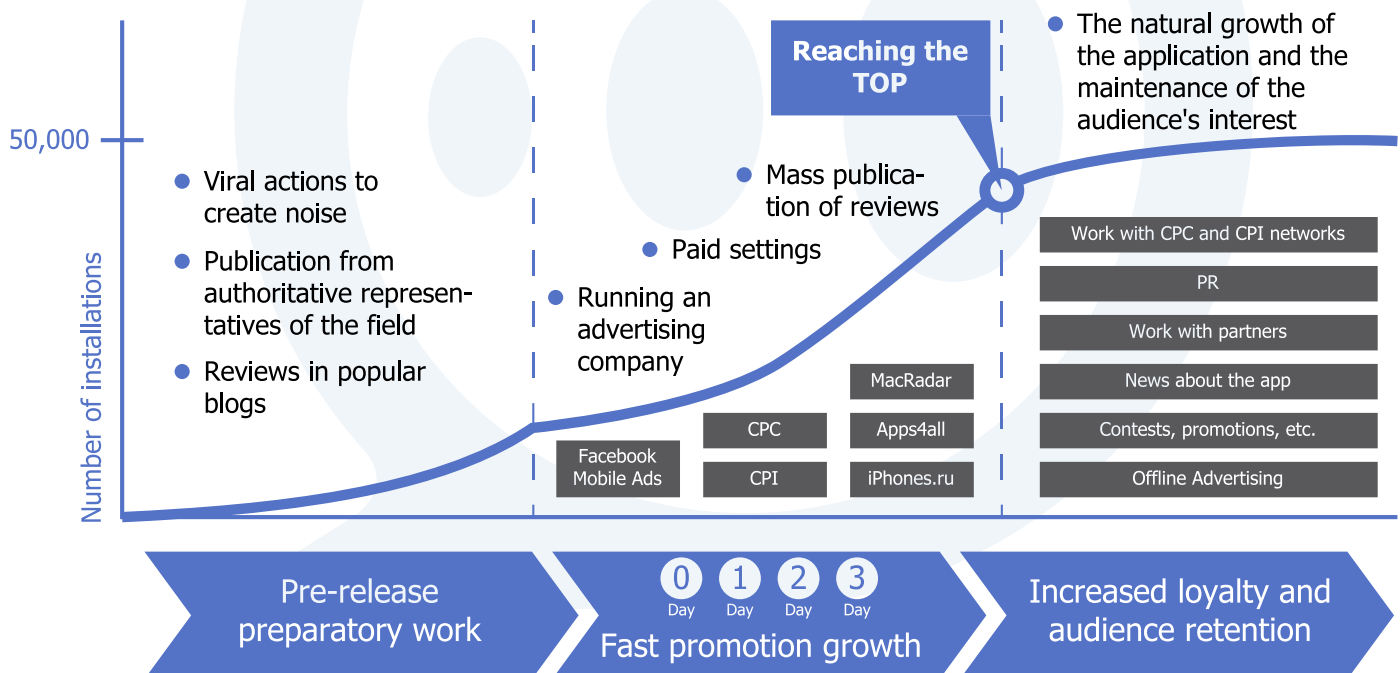
Der Zweck der Marketingkampagne besteht nicht nur darin, Informationen über die Existenz und den Nutzen des Projekts zu vermitteln, sondern vor allem eine Gemeinschaft von Menschen zu schaffen, die ihrer gesamten Kommunikation zu unserer App vertrauen. Neben der Gemeinschaft der aktiven Benutzer ist dies die Schaffung einer Gemeinschaft von den interessierten Investoren, die eine einmalige Gelegenheit haben, einen Zugang zur Gewinnverteilung zu erhalten.

Die Marketingkampagne der App umfasst die folgenden, jedoch nicht die letzten Aktivitäten. Es ist wichtig zu berücksichtigen, dass der Gesamterfolg der Marketingkampagne auf der Kombination verschiedener Marketing-Tools und deren Gesamtheit beruht, ohne den Schlüssel oder das Wichtigste hervorzuheben. Unsere Welt hat sich auf die Grundlage von vielen Berührungen begeben, die den Benutzern davon überzeugen, den einen oder anderen Aktionsalgorithmus zu übernehmen und ein zusätzliches Maß an Vertrauen und Beteiligung zu schaffen.

ASO (App Store Optimization)

Das ist eine Reihe von Maßnahmen der Optimierung der App, und nämlich: Titel, Schlüsselwörter, Beschreibungen, um die Sichtbarkeit Ihrer App in der Suche, die Lokalisierung zu maximieren.

Plan for the withdrawal of the application in the TOP



Kontextwerbung (Google, Baidu, Yahoo, Bing)

Eine der beliebtesten Arten der Werbung der mobilen Apps. Von der Anzeigensart abhängig, kann eine Kontextwerbung als eine Text-, Banner- oder Videowerbung dargestellt werden. Es gibt zwei Kontextwerbung nach der Art zu unterscheiden. Eine andere Art der Kontextwerbung stellt sich das Remarketing dar. Mit Remarketing für mobile Apps können Sie die Werbungsanzeigen für Nutzer anzeigen, die eine bestimmte mobile Website besucht oder eine bestimmte mobile App gestartet haben.

Eine Kontextwerbung, einschließlich des Remarketings, ermöglicht die Schlüsselkennzahlen vorherzusagen und beeinflussen:

- ARPU
- LTV
- CPA
- CPL (Kosten pro Lead)
- CPO
- AOV (durchschnittlicher Auftragswert)
- ROI

Zielgerichtete Werbung in sozialen Medien

Möglichkeiten der zielgerichteten Werbung in sozialen Medien:

- Targeting nach den Interessen;
- Geografisches Targeting (Geotargeting);
- Lokales Targeting;
- Targeting nach Anzeigezeit (morgens oder abends, im Alltag oder am Wochenende);
- Soziodemografisches Targeting - nach Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf usw.
- Beschrenkung der Anzahl der Impressionen für einen Nutzer, ermöglicht eine Anzahl der Impressionen des Werbeträgers für einen anderen einzelnen Nutzer bei seiner Interaktion mit den Werbematerialien zu regulieren;
- Verhaltens-Targeting. Die vielversprechendste Richtung für heute. Es geht um die Einführung eines Mechanismus der Sammlung von Informationen über Benutzeraktionen im Internet über Cookies;

- Geo-Targeting. Das Konzept wurde erstmals von AlterGeo erwähnt. Das Endergebnis ist, dass das Wissen über die Bewegungen des Subjekts (der genaue Ort bis zu der Institution, in der sich das Subjekt befindet, die modernen geosozialen Dienste bestimmen kann) und Stopps («Markierungen», «Checks» oder «Check-ins») an einigen Punkten Sie können sich die Gewohnheiten und Vorlieben des Subjekts deutlich vorstellen. Basierend auf diesen Interessen wird es möglich, das am engsten zielende Unternehmen aufzubauen. Stimmen Sie zu, Sie werden die Werbung, an der Ihre Schule oder Universität gezeigt wird, viel schneller bemerken als Werbung mit weltberühmten Bildern. Eine zentrale Botschaft kann immer auf die spezifischen Ziele der Kampagne gerichtet werden. Schließlich ist das erste, was in unserem Geschäft notwendig ist, die Aufmerksamkeit des Benutzers zu erreichen!

Soziale Netzwerke (Facebook, Twitter, Weibo, etc.)

Die immer mehr zunehmende Rolle der sozialen Netzwerke kann einen wesentlichen Beitrag zur Entwicklung unserer Gesellschaft leisten, und eine zielgerichtete Werbung wird eine maximale Aufmerksamkeit für unser Auditorium gewinnen. Unser Ziel ist es, möglichst viel in den lokalen sozialen Netzwerken präsentiert zu sein, um näher bei unseren Nutzern zu sein und diese zu hören!

PR (Materialien, Blogger, Rezensionen, Pressemitteilungen)

Über eine Erfahrung und einer Basis von Kontakten auf dem Gebiet der Spitzentechnologien, Fintekh, Spezialisten, Medienmanagern verfügend, freuen wir uns auf Rezensionen in den renommiertesten Veröffentlichungen der Technologien: techcrunch.com, variety.com, mashable.com, theverge.com, gizmodo.com, techrepublic.com, finance.yahoo.com/tech und andere.

Blogger

Dank der Kontakte mit den beliebten Bloggern zum Thema Kryptowährung, Technologie-Blocking sowie einem Werbesystem mit Gebühren für die Nutzereinladung, rechnen wir im ersten Jahr mehr als 3.000 Übersichten zu haben, nachdem das Crowdsale durchgeführt werden wird.

Video-Werbung (Facebook, Youku, YouTube)

Ein der am schnellsten wachsenden Werbeformate. Viele soziale Netzwerke bevorzugen eine Videowerbung, wodurch die Kosten für einen endgültigen Lead dank dieses Formats mehrfach reduziert werden können. Das Team von erfahrenen Produktionsspezialisten setzt sich für die Vorbereitung einer großen Anzahl von Materialien ein, die Kreativität von ihnen ist schon in unserem Präsentationsvideo auf der Website zu schätzen.

CPI Netzwerke

Das Partnerprogramm ist ein wesentlicher Bestandteil des Marketingplans, dies stellt eine Möglichkeit dar, eine große Anzahl von Installationen und aktiven Nutzern auf ausländischen Ressourcen zu erreichen. Unser Ziel ist mindestens 10 Millionen Einstellungen im ersten Jahr mit Hilfe eines Partnernetzwerkes für eine Gebühr zu gewinnen.

Die Haupt KPI-Marketingkampagne

1. Verwendung der App

- Identifizierung von demographischen Daten
- die Zeit der größten Aktivität der Nutzer
- Operationssysteme
- Kohortenanalyse

2. Lifetime Value

Eine geprüfte Messgröße für eine Marketinginitiative ist der Lifetime Value (LTV). LTV stellt sich als ein Wert jedes mobilen Benutzers. Einer der Schlüsselindikatoren unter Berücksichtigung der wahrscheinlichen Zeit für die Benutzergewöhnung an die Anwendung und das Erlernen der vollen Funktionalität.

Dieser Indikator ermöglicht es uns, den genauen Wert der einzelnen beteiligten Benutzer zu berechnen und das genauesten Geschäftsmodell und Budget zu prognostizieren. Bei der Berechnung ist unser vorläufiges Ziel die Dauer von 1 Jahr, bei - 3 USD pro Jahr. So sind die Gesamtkosten den Benutzer weniger als 1 USD zu bringen, unter Berücksichtigung andere Gemeinkosten, die alle in weniger als 1 Jahr, können die Anleger mindestens eine Verdoppelung der Gewinne auf Dividenden erwarten, ohne Wechselkurswachstum, das auch eine positive Art und Weise ist, wird Auswirkungen auf die Nachrichten über Wachstum des Unternehmens und des Projekts.

Schleunigkeit des Rückhaltes

Wir streben danach, dass die App dauerhaft benutzt werden wird, deshalb ist Roadmap darauf ausgelegt, die Möglichkeit für ein signifikantes Interesse an der App mit jeder Aktualisierung zu erwecken.

4. Aktive Benutzer

Die Hauptbenutzer sind monatlich aktive Benutzer (MAU) oder täglich aktive Benutzer (DAU). Für uns ist der DAU-Indikator der bedeutendste und es ist für uns wichtig, dass die Verwendung der Anwendung Benutzer bringt.

5. Sessionsdauer

Die Sessionsdauer – ist eine der wichtigsten Metriken, die das Interesse des Benutzers an App kennzeichnet. In diesem Teil hat das funktionale der zukünftigen Anwendung mindestens einige starke Bestandteile, um diesen Indikator zu vergrößern: die Fähigkeit, Videoanrufe (einzeln und Gruppe), die Möglichkeit, die Stream-Videos zu machen, die Inhaltskomponente aufzuzeichnen.

6. Durchschnittlicher Umsatz pro Nutzer (ARPU)

Die Monetisierung der App soll auf jeden Fall nicht in den Vordergrund stehen und die Hauptkomponente der Monetisierung wird in der Zukunft aus den Mikrokommissionen für Transaktionen der Zahlungen zwischen den Benutzern sowie dem Austausch der Kryptowährung bestehen, aber unser Ziel ist es, die Möglichkeit einer Transaktion so einfach und bequem zu gestalten, so dass e-Chat eine der am meisten benutzten App für die Zahlungen und Transaktionen in Kryptowährung und in fiatnyhes Geld zu machen.

Die Schlüsselmetrik dieses Punktes der Marketing-KPI ist der Anstieg der Benutzeraktivität bei der Durchführung von Zahlungen und die entsprechende Erhöhung des ARPU.

7. Startzeit / des Herunterladens der App

Wir verstehen, dass Zeit eine entscheidende Rolle spielt, und wir tragen die Verantwortung dafür, dass unsere Benutzer die e-Chat App so schnell wie möglich herunterladen. Eine der Hauptmetrik bei der Entwicklung und der Förderung der App wird die Schnelligkeit eines Herunterladens der App spielen – weniger als 1 Sekunde, was von einem menschlichen Gehirn tatsächlich als ein momentales Herunteladen wahrgenommen wird.

8. Benutzerakquise

Eine der Möglichkeit, neue Benutzer zu gewinnen besteht darin, dass bei den relevanten Benutzern zu erfahren, wie dieses die App gefunden haben, sei es eine organische Suche, eine bezahlte Werbung, Empfehlungen der App-Herunterladen oder von Mund zu Mund. Die Menschen werden aus verschiedenen Gründen von verschiedenen Apps beigezogen.

9. Benutzererfahrung / Zufriedenheit

Die Menschen verbringen 5 Minuten, um einen Vorteil aus ihrer App zu ziehen, oder sie versuchen, eine Seite zu finden, nach deren sie suchen, indem sie die Seiten in einem gestörten Zustand benutzen?

Nur deshalb, dass jemand eine App benutzt, bedeutet nicht, dass er diese genießt. Ihnen steht doch eine Möglichkeit, die Apps und die Bewertungen in den Appsgeschäften anschauen, können Sie auch solche Instrumente wie Helpshift oder Massagersaustausch in einer App benutzen, um ein Feedback über Abstürzen, Fehlern und der Benutzeroberfläche zu erhalten, diese hilft dabei, die Arbeit der Benutzer zu verbessern.

10. Geographie der App

Weltweit.

11. Analytik

Das Grundprinzip der Arbeit unseres Marketingteams ist es, Entscheidungen ausschließlich auf der Basis von Zahlen zu treffen, die nicht auf subjektiven Annahmen basieren.

10. Partnerprogramm

Ein der Hauptprinzipien des E-Chat-Teams ist gegenseitige Zusammenarbeit. Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Partnern.

Einstufiges Empfehlungsprogramm ist berufen, die Nutzer zu gewinnen und eine Möglichkeit zu geben, interne Tokens für aktive Nutzer der Referrals zu bekommen.

Das System bietet nicht nur eine feste Gebühr für jeden aktiven Kunden, sondern auch einen Prozentsatz der Zahlungen und Serviceeinnahmen aus Provisionsgebühren an. Einstufiges Empfehlungsprogramm wird sowohl während des ICO als auch in der Zukunft mit dem offiziellen Start des aktualisierten Newsletters bereitgestellt.

Einstufiges Empfehlungsprogramm während ICO. Bei der Registrierung auf der Website, die läuft Fundraising-e-Chat ICO, in einer Anwenderstudie gibt es eine einzigartige Verbindung zur Verfügung, die zu einem bestimmten Benutzer zugeordnet ist (nachfolgend in diesem Abschnitt - M1). Dieser Link kann unbegrenzt oft an ganz verschiedenen Orten verteilt werden. Wenn Sie diesen Link und anschließende Registrierung der anderen Benutzer klicken (im Folgenden in diesem Abschnitt - M2), wird M2 Verweisung in Bezug auf M1. Bei der Investition eines bestimmten Geldbetrags erhält M1 zusätzliche 5% der M2-Investitionen auf seinem Konto. M2 kann auch in einem Affiliate-Programm teilnehmen und in e-Chat ICO M3, M4, und so weiter zu investieren eingeladen. So wird M1 erhalten Lizenzgebühren von M2 Partnerschaft Investitionen und M2 Lizenzgebühren von der M3 erhalten und so weiter. Alle Bonus-Token durch das Empfehlungsprogramm aufgelaufenen werden nach dem Plan der Verteilung von Token zur Verfügung gestellt.

Darüber hinaus planen wir, die Möglichkeiten des Partnerprogramms für die aktivsten Teilnehmer zu erweitern:

Wenn der Gesamtbetrag der Investitionen aller M2-Bezugnahmen mehr als 50.000 US-Dollar beträgt, erhöhen sich die daraus resultierenden Überweisungsabzüge von 5% auf 7,5%;

Für den Fall, dass die Höhe der Investitionen aller Überweisungen M2 mehr als 100.000 US-Dollar beträgt, erhöhen sich die Überweisungsabzüge von 5% auf 10%.

Hier sind nur einige Optionen für die Verwendung des Empfehlungsprogramms, um Empfehlungsabzüge zu erhalten:

- Freunde einladen, an der ICO teilzunehmen, die den Wunsch in e-Chat zu investieren;
- die E-Chat ICO in seinem Blog (in Text / Video oder Podcast-Format), aber auch in der Beschreibung oder in dem Text unter Angabe seinen eigenen Einladungslink zu überprüfen;
- die Veröffentlichung eines Empfehlungslinks in ihren persönlichen Konten in sozialen Netzwerken;
- Die Veröffentlichung eines Linkes in den Fachgruppen und Foren, die den Kryptowährung und blokcheyn Technologie gewidmet sind (wir sind vorsichtig von Spam, für das wir empfehlen, dass die Post-Links in ihrem nativen Format mit einer kleinen Beschreibung von e-Chat, auch für die Bequemlichkeit der Nutzer, haben wir eine Reihe von vorbereiteten Materialien hergestellt, die Sie Sie können verwenden);
- Führen Sie gezielte oder kontextbezogene Werbung mit Ihrem eigenen Empfehlungslink aus.

Auf diese Weise wird das E-Chat-Team eine zusätzliche Abdeckung unter der treuen Zielgruppe und zusätzliche Zuflüsse von Investitionen erhalten, und die Nutzer können ihre Investitionen viel Mal erhöhen.

Partnerschaftlichesprogramm in E-Chat-Messenger.

e-Chat App wird selbst auch das Partnerprogramm verwenden. Diese Funktion wird der App Q1.2018 zusammen mit der Freigabe ihres eigenen Tokens und dem Messenger hinzugefügt werden. Aber das Partnerprogramm bei der App verfolgt einen anderen Zweck. Das Zweck ist es, Benutzer mit den Fähigkeiten des Messengers vertraut zu machen, um seine volle Funktionalität zu enthüllen.

Bei der Registrierung von M1 im E-Chat kann er diese App seinem Freund empfehlen, indem er seine Identifikationsnummer angibt. M2, nach dem Herunterladen der App und beim Registrierungsprozess, zeigt die Identifikationsnummer M, die ihm riet, einen vollständig neuen dezentralisierten Multitask-Messenger-E-Chat herunterzuladen. Nach der Registrierung erhält der M2 3 kostenlose ECHTs, die für Instant-Messenger Funktionen ausgegeben werden können. M1 erhält einen zusätzlichen Bonus von 1 ECHT für die Einladung eines Freundes.

Daher hat M1 eine Motivation, neue loyalen Freunde hinzuzufügen, die eine Möglichkeit haben, dafür Spenden zu tätigen. Und M2 hat die Möglichkeit, e-Chat ohne zusätzliche Einschränkungen zu erlernen, verfügend über einen Restbetrag auf dem Konto.

11. Monetarisierung von e-Chat

Eine der akutesten Fragen aus der Sicht des Investors ist die Monetarisierung des Boten. Trotz der enormen Nutzerbasis haben moderne Messenger zumeist keine Möglichkeit zur Monetarisierung gefunden, die es ihnen ermöglicht, einen stabilen monatlichen Gewinn zu generieren. Die gebräuchlichsten Methoden zur Instant Messenger-Monetarisierung sind:

- Tariffication von Anrufen von der Anwendung zu festen oder Mobiltelefonnummern;
- Monatliches Abonnement für zusätzliche Messenger-Funktionen;
- Kommission für interne Einkäufe im Messenger (Spiele, Kauf von Aufklebern, Masken, etc.);
- Einführung einer Provision für Überweisungen innerhalb und außerhalb des Boten;
- Einfügen von Werbebannern in die Anwendungsoberfläche;
- Monetarisierung der Chat-Bot-Plattform.

Wir haben uns entschlossen, von den traditionellen Methoden des Erwerbs von Nutzern wegzukommen, sei es die klassische Zahlung für die Nutzung von Dienstleistungen oder den Verkauf von persönlichen Daten von Nutzern. Das E-Chat-Team plant jedoch, die eingebetteten Markendienste schrittweise zu monetarisieren und Provisionen von Nutzern einzuführen, die Einnahmen aus der Nutzung von E-Chats erhalten:

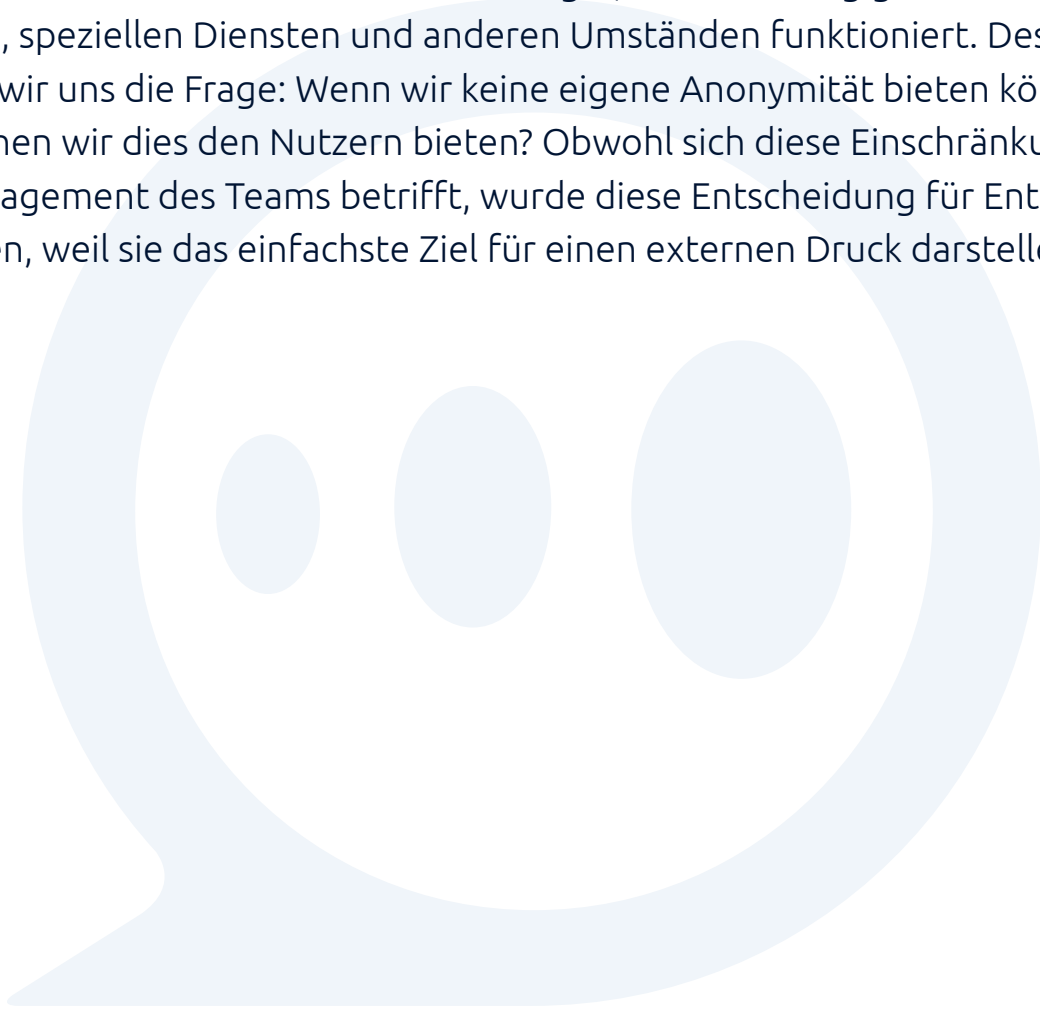
- Kommissionen für die Überweisungen der internationalen und nationalen Zahlungssysteme (American Express, Visa, MasterCard, China UnionPay, JCB usw.);
- Cashback von Offline- und Online-Shops für jeden Kauf mit der Anwendung, Überweisungen von Crypto-Währung in den Geldbeutel-E-Chat, ABER die Überweisungen zu ECHT sind kostenlos.
- Kommissionen für Blogger, die Einnahmen aus Abonnenten durch Spenden für Inhalte und bezahlte private Chatrooms erhalten.

Es ist wichtig zu verstehen, dass die Monetarisierung der App erst nach mehreren Phasen der Entwicklung und Rekrutierung der primären Nutzerbasis durchgeführt werden wird, nämlich bis zum Ende 2018.

12. Team

Eine der Hauptentscheidungen des Entwicklungsteams ist die Ablehnung einer öffentlichen Arbeit.

Dies geschieht, weil unsere Ziele viel höher als die öffentliche Anerkennung und der Ruhm, Werte, die in der kapitalistischen Gesellschaft so wünschenswert sind. Darüber hinaus ist E-Chat ein Messenger, der unabhängig von Ländern, Grenzen, speziellen Diensten und anderen Umständen funktioniert. Deshalb stellten wir uns die Frage: Wenn wir keine eigene Anonymität bieten können, wie können wir dies den Nutzern bieten? Obwohl sich diese Einschränkung das Management des Teams betrifft, wurde diese Entscheidung für Entwickler getroffen, weil sie das einfachste Ziel für einen externen Druck darstellen.



13. Krypto-Währung Service Center Company Limited

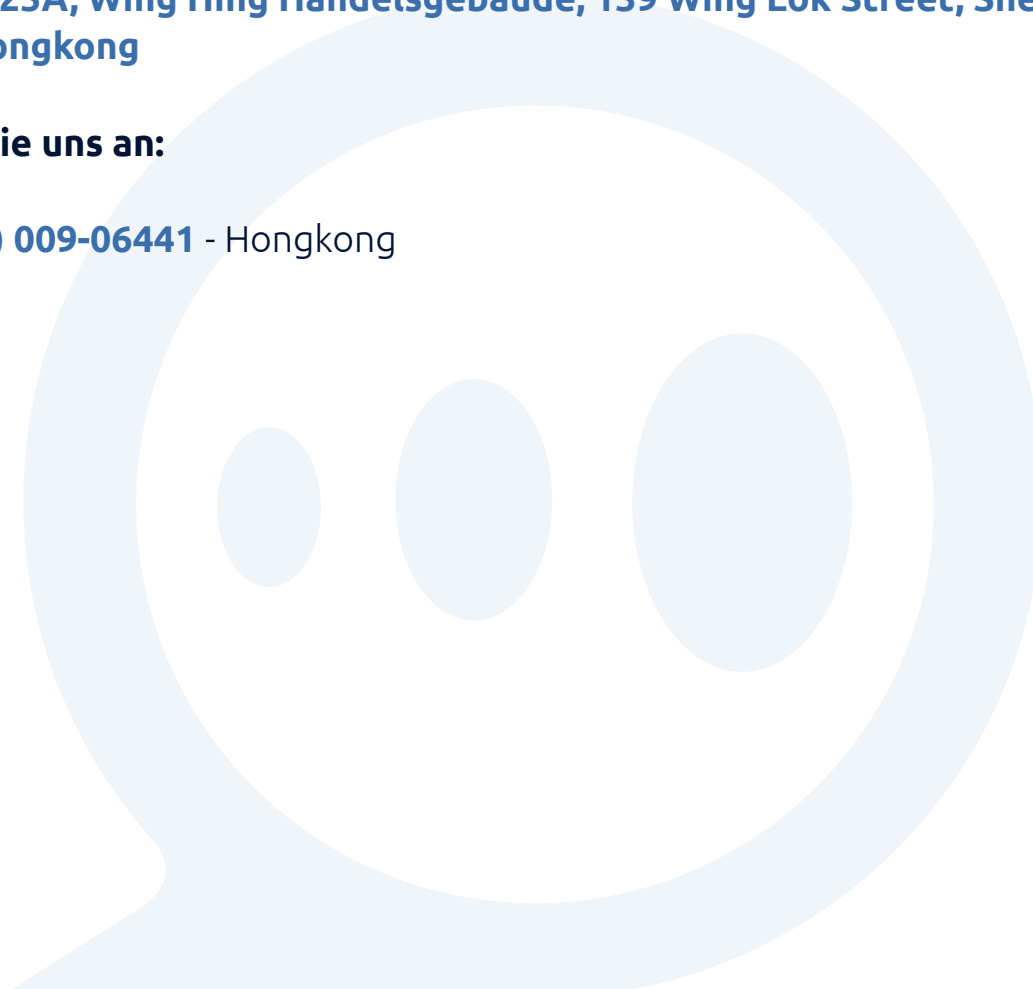
Registriert in Hong Kong, 4. Oktober 2016 mit der Firmenregistrierungsnummer 2434664.

Adresse:

Einheit 25A, Wing Hing Handelsgebäude, 139 Wing Lok Street, Sheung Wan, Hongkong

Rufen Sie uns an:

+8 (528) 009-06441 - Hongkong





e-Chat