



# LitePaper - v 2.0

# GOZO 执行摘要

Gozo 是业界首家支持区块链技术的忠诚积分交换所和旅行省钱俱乐部。

## 为何采用区块链技术？

通过采用区块链技术，Gozo 能为消费者提供更高的效率与流动性，并帮助消费者节省旅行开支。Gozo 简约且友好的应用使用户充分利用区块链技术的力量，追踪宝贵的旅行忠诚奖励积分，并将其兑换为加密代币或 Gozo 旅行俱乐部会员资格。Gozo 旅行俱乐部会员可尊享低价旅行及高级特权服务，如免费机场 VIP 贵宾厅、旅行保险、最优价格保证、医疗飞机转移等等。

忠诚积分合作伙伴计划也可从 Gozo 代币化忠诚奖励计划中获益。合作伙伴可定制 Gozo 平台以满足其客户忠诚奖励计划的需求。该平台将为合作伙伴提供安全、透明与顺畅的客户体验。

## 行业分析

### 忠诚奖励计划

美国航空于 1981 年推出了首个旅行忠诚奖励计划。此后，忠诚奖励计划的数量持续飙升，如今每家大型旅游公司均已推出或关联相应的计划。66% 的美国人正领取奖励积分。超过 25% 的常旅客奖励未使用就已过期。这种价值的浪费带来的是数十亿美元的商机。Gozo 将帮助 Gozo 钱包持有人将奖励转化为价值。

正如大型咨询公司所宣传的那样，忠诚奖励计划的未来离不开区块链技术。采用区块链技术的忠诚积分将内置智能合约功能，Gozo 将该积分称为智能积分。智能积分是忠诚奖励计划平台的下一次逻辑演变。智能积分将简化奖励计划管理，从而实现向好友和家人的转移，通过合作伙伴互通性计划完成领取与兑换等诸多功能。随着未来数年中采用区块链技术的新忠诚积分计划的出现，Gozo 将在代币化忠诚奖励原子交换技术的支持下抢先占据行业优势地位。

### 线上旅行

旅游业是一个价值 8.27 万亿美元的行业。2017 年直接旅行销售额达 2.57 万亿美元，而直接线上销售额达 6300 亿美元。由此可见线下进行的直接销售与线上销售存在 1.94 万亿美元的差异。Gozo 的目标是为线下和链外用户提供代币化网关，用户加入 Gozo PLUS 旅行省钱俱乐部后便可使用忠诚奖励积分购买旅行产品与服务，从而分享了而 1.94 万亿线下销售额以及 6300 亿传统线上销售额的一部分。

- 预计 2020 年线上旅行预订金额将达 8400 亿美元
- 目前预估全球未兑换的积分价值 3600 亿美元。
- 2015 年美国消费者在客户忠诚计划中拥有 33 亿个会员资格，相较 2013 年增长 26%。数据来自卡勒奎公司忠诚度调查报告 (COLLOQUY Loyalty Census)

# Gozo 是什么？

Gozo 平台将忠诚奖励积分交换所与旅行省钱俱乐部相结合，纳入一款对用户友好的钱包应用中。

## 钱包与忠诚奖励积分交换所

---

- 用户可持有、发送与接收 GOZO 代币，以及超过 100 种最受欢迎的加密货币。
- 追踪、管理与交换链外与链内来自多个忠诚奖励计划的忠诚奖励积分。
- 加密货币与忠诚奖励积分均可通过钱包无缝兑换为 GOZO 代币或其他忠诚奖励积分，也可通过内置交易所功能兑换其他加密代币。

## PLUS 旅行俱乐部

---

- Gozo 与美国规模最大的全球旅游集合商结为合作伙伴。
- Gozo 钱包持有者可加入 Gozo PLUS 旅游俱乐部，月费与年费均可使用 GOZO 代币或等值法定货币支付。
- Gozo PLUS 会员通过 Gozo PLUS 预订引擎购买任何旅行产品均可获赠额外的 GOZO 代币。
- 俱乐部特色服务
  - 旅行费用可节省 5% 至 30%，特惠活动期间甚至会高于 30%。
  - 高价值旅行福利，包括高级机场贵宾厅、旅行保险、医疗飞机转移、最优价格保证等等。所有上述内容均为旅行俱乐部会员福利的一部分。

# 消费者福利

## 忠诚积分管理与流动

---

- 将您所有的忠诚奖励积分整合至单个钱包中。
- 使用基于区块链技术构建的 Gozo 通用代币，可灵活且轻松地追踪、使用与交换忠诚奖励积分。

## 代币化旅行开支节省

---

- Gozo PLUS 会员可获得一般市场无法提供的低价旅行产品与服务，支持他们最喜爱的所有目的地。会员的首次旅行省下的金额就可能超过会员年费。
- 我们的商业模式是将大多数旅行机构保留的常规利润率向会员进行返还，从而使 Gozo 成为低成本、高价值的商务或休闲旅行服务提供商。

# GOZO 代币

GOZO 是一款多用途实用型代币，它能够：

- 支持多家提供商忠诚奖励积分的兑换与流通。
- 提供 Gozo PLUS 旅行俱乐部会员资格。
- 提供低价旅行产品与服务。
- 作为通用忠诚奖励积分用于 Gozo 平台。

## Gozo 首次代币发行 (ICO)

GOZO 将使所有旅行忠诚奖励可追踪、可交易，并可转换为旅行产品或其他加密货币或法定货币，从而将自身定位为这一万亿美元市场空间中的先行者和唯一提供商。目前行业里有几家忠诚奖励积分与旅行 ICO，但都无法与 GOZO 直接竞争。

Gozo 已启动其 ICO 以募集资金，从而有效地执行 GOZO 钱包与平台的开发与市场营销。Gozo 计划于 2019 年第一季度在交易所中上架其代币。

美好的假日能带来歌声欢笑、创造永恒回忆，甚至改变我们的生活。让我们帮助更多人从假日中收获更多。

## 代币发行活动

### 代币销售计划

阶段	从	到	最低投资	奖励
私人销售	10 月 1 日	11 月 30 日	25,000 美元	30% 奖励
ICO 前销售	10 月 10 日	11 月 10 日	1,000 美元	20% 奖励
公开销售	11 月 15 日	11 月 30 日	\$100	15% 奖励
	12 月 1 日	12 月 15 日	100 美元	10% 奖励
	12 月 16 日	12 月 31 日	100 美元	5% 奖励
	1 月 1 日	1 月 27 日	50 美元	无奖励 – 代币将以全价销售：0.02 美元

## 代币详情

代币名称 / 缩写：GOZO

代币网络：STELLAR

## 代币销售详情

最大供应量（硬上限）：3,000,000,000

发行速率：预先开采

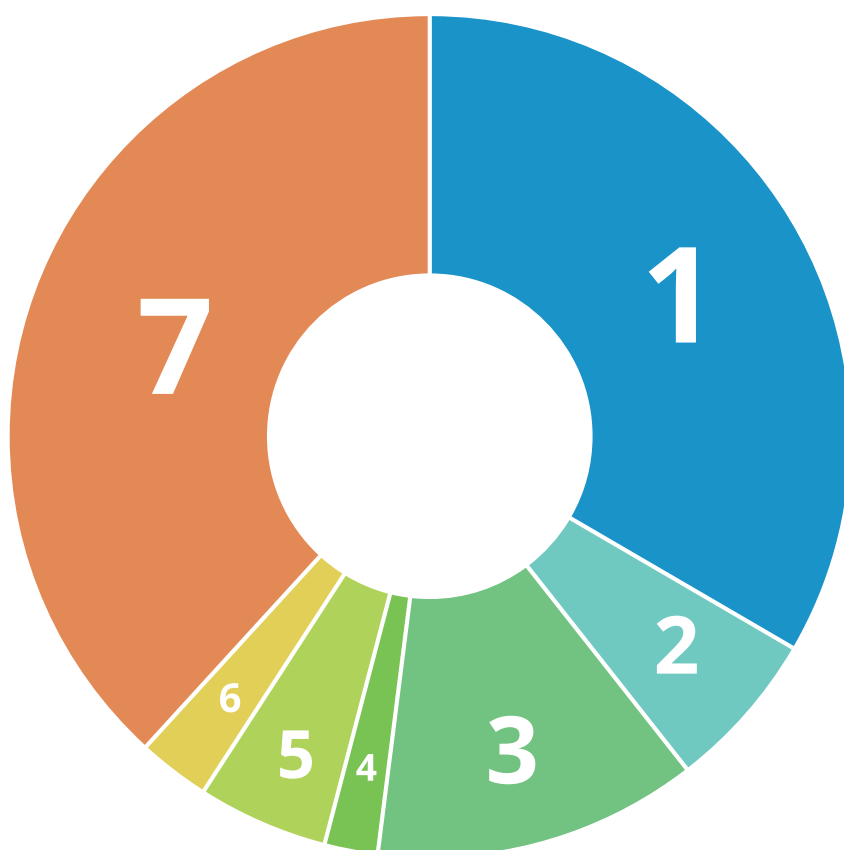
硬上限：1600 万美元

软上限：500 万美元

代币价格：0.02 美元

## 代币分发

1. ICO (33.33%): **1,000,000,000**
  2. 平台运营 (6.67%): **200,000,000**
  3. Gozo 团队 (12.00%): **360,000,000**
  4. 种子投资者 (2.00%): **60,000,000**
  5. 顾问 (5.00%): **150,000,000**
  6. 空投 (3.00%): **90,000,000**
  7. 冷存储 (38.00%): **1,140,000,000**
- 总计 (100.00%): **3,000,000,000**



备注：联合创始人享有其代币为期 36 个月的等待期，此举目的是强调联合创始人对该项目的贡献与承诺。同样，Gozo 的早期支持者与顾问将享有其代币为期 6 个月的等待期。

冷存储 Cold Storage & Follow on Investment (In Escrow with Gozo Community vote control)

## 请联系 Gozo 管理团队了解更多信息

### [www.gozo.io](http://www.gozo.io)

Roy Labban 博士是一名计算机工程师，他在从概念到进入市场的负责项目开发方面拥有深厚且成熟的领导经验。Roy 致力于使用计算机模拟和人工智能开发企业优化软件解决方案，并已在全球多个数十亿美元的项目中成功实施。Roy 是北美、欧洲与中东地区高级技术会议的特邀发言人/主讲人。Roy 对软件的热情可追溯到他 14 岁时开发的第一个 AI 项目，这种热情一直持续到今天。在过去 25 年间，Roy 已完成了 300 多次工作与家庭的国际旅行。

Ziad 是一名连续企业家，自 1995 年起与超过 100 家创业公司和“财富 1000 强”品牌合作。他已创建多个（忠诚奖励）平台与应用，每月注册用户达数十万。作为基于表现营销的倡导者，Ziad 已提供超过 200 亿次广告投放并产生数百万潜在客户，同时他在 20 多年职业生涯中招募并管理了超过 1500 万社交媒体粉丝。2017 年，Ziad 受邀参加麻省理工学院企业论坛 (MIT Enterprise Forum) 并担任评审人，推动企业家精神与创新的发展。Ziad 目前任职于一个 3000 万美元中小企业基金的委员会。