

WTX Hub

Il luogo di incontro Online e connesso digitalmente, Hub dell'Industria delle Bevande Alcoliche e delle Criptovalute

WTX Hub è il primo Hub commerciale per il Mercato delle Bevande Alcoliche (ABM).

Si prevede che il mercato annuo delle bevande alcoliche globali raggiungerà oltre 1,5 trilioni di dollari entro il 2022. La rivoluzione portata dalle criptovalute non ha avuto alcun impatto sul mercato delle bevande alcoliche e la struttura dei sistemi e delle reti di distribuzione B2B e B2C, in particolare per il mercato B2B, non è cambiata negli ultimi 50 anni.

Quindi proponiamo un exchange per il trading di bevande alcoliche esclusivamente peer-to-peer che consentirebbe uno scambio di transazioni online di beni e servizi da una parte all'altra senza necessità di terze parti. Proponiamo anche una criptovaluta, WTXH, che può facilitare queste transazioni ed in aggiunta creare il primo punto di incontro online per il settore delle bevande alcoliche con funzionalità Social e Comunità.

I Problemi

- Significatività. Gli exchanges sono troppo generalisti, spesso troppo difficile trovare i giusti acquirenti/venditori con Google search , in particolare per ABM,
- Disuguaglianza nel mercato. Mentre i venditori ABM non si preoccupano di usare Google / LinkedIn ecc. per contattare gli acquirenti, gli acquirenti ABM sono molto meno disposti a usare Google / LinkedIn ecc. per contattare i venditori mentre sono su Google / LinkedIn ecc. con conseguente basso tasso di risposta.
- Le persone, i prodotti e i servizi ABM e le aziende devono essere integrati e attualmente non sono, spesso molto difficili da trovare per acquirenti e venditori.
- Difficile tracciare e verificare i prodotti dall'origine o eseguire ordini molto complessi senza un grande dispendio di tempo.

Le Soluzioni

- Affrontare le esigenze di base di qualsiasi azienda ABM aiutandole a comprare e vendere più velocemente e meglio.
- Accorciare il ciclo di ricerca acquirente/venditore.
- Risolvere il problema dell'asimmetria delle informazioni nello spazio B2B e rendere più trasparente B2B e B2C
- Creare pubblicità mirata dalle aziende ABM verso le aziende ABM e tra aziende ABM a consumatori ABM attraverso internet.
- Sviluppare tecnologia blockchain specifica per ABM e utilizzare la tecnologia blockchain smart contract per gestire ordini commerciali complessi.

Vantaggi

- Affrontare le esigenze di base di ogni azienda per meglio acquistare e vendere creando una rete di Hub aziendali che colleghi gli acquirenti, i venditori, i prodotti, i servizi e le aziende di ABM. Saremo in grado di consentire a qualsiasi azienda ABM di commercializzare e pubblicizzare su un'altra azienda ABM su Internet i propri prodotti e servizi in modo mirato e preciso.
- Un ecosistema ABM che collega persone, prodotti / servizi e aziende e fornisce una rete aziendale ABM privata ad aziende e consumatori.
- Siamo molto più di un sito di transazioni come una società ABM di prossima generazione, i venditori ABM nel nostro sito possono attivamente avvicinarsi agli acquirenti invece di aspettare di essere trovati. Il nostro obiettivo è creare un sito per le aziende che pubblicizzino le aziende su Internet in modo preciso e, infine, creare un ecosistema ABM che sarà online per le attività ABM e per i consumatori ABM che desiderano fare business online.
- Il nostro Hub è un'innovazione per le imprese a livello locale, ma in particolare per le aziende e i consumatori che trattano con aziende e consumatori che sono all'estero il nostro Hub con pagamenti garantiti, facilità d'uso e bassi costi, e una vera attenzione per l'ABM che è estremamente utile.
- La creazione di un intero ecosistema per il mercato ABM offrirà un salto di qualità nella tecnologia e nelle capacità del settore per adattarsi alla prossima era tecnologica avanzata.

Quanto sopra dovrebbe essere visto nell'ottica dei cambiamenti della società, i millennial guadagnando ricchezza, facendo incrementare il mercato ABM ecc., La maggior parte degli esperti ritiene che il mercato ABM online aumenterà molto significativamente. Dato che sottolineiamo la qualità del traffico, il nostro valore per utente e il margine di profitto saranno più alti.

Cosa succederà prossimamente:

Q3, 2018: test mercato & concept proof

12 Novembre, 2018: Lancio prevendita del Token, WTX Hub Token (WTXH).

7 Gennaio, 2019: Lancio vendita del Token, WTX Hub Token (WTXH).

18 Marzo 2019: Termine vendita del Token, WTX Hub Token (WTXH).

Q2, 2019: Primi Clienti a bordo

Q3>, 2019: Espansione US, Europa e Asia.