

POD ONE

Whitepaper

Isang desentralisadong contact center network na kumokonekta sa mga organisasyon para sa layuning mamahagi ng pangangailangan upang maisaayos ang pakikipagugnayan ng customer at ng kumpanya.

PodOne, LLC
Septyembre, 2017

Bahagi

Abstrak	2
Ano ang PodOne	3
Pagtugon sa Mga Oras na Walang Ginagawa	4
Pagsasaayos sa mga Tauhan	4
Workforce Management API	5
Components of PodOne	5
Blockchain	5
Qubicle Token	5
PodOne Wallet	6
Ang Mga Miyembro ng Network	6
PodOne University	7
Halimbawang Senaryo	8
Ang Paggamit ng Employer ng mga Kaso	8
Paggamit ng Ahente ng mga Kaso	9
PodOne Team	10
Kasaysayan	10
Industry Awards	10
Key Members	11
Initial Coin Offering	13
Mga Detalye Tungkol sa Crowdsale	13
Roadmap	14
Use of Proceeds	14
Mga Tanong	15

Abstrak

Sa nakaraang tatlong dekada, may mga pagbabagong naganap sa kalakalan ng software na nagudyot ng malaking pagababago sa kung paano nakukuha at nagagamit sa negosyo ang software. Ang pagkuha ng lisensya para sa mga software na pinangunahan ng Microsoft ay ang siyang nangunguna sa mundo ng kalakalan sa nakalipas na tatloput taon. Nanguna ang *ACT! For DOS 2.0* sa pagsuporta at pamamahagi ng impormasyon sa mga “workgroups” gamit ang sentralisadong database ng mga iba’t ibang programa ng kliyente ng ACT! Kasunod nito, maraming kumpanya ng mga software providers ang gumamit at namahagi ng networking support sa kanilang mga programa na kung saan ang modelong ito ay kinabibilangan ng kliyente at ang server. Sa tulong ng Berners Lee’s World Wide Web, Salesforce.com. at ang kanyang plataporma ukol sa pakikiayon sa mga customer, nagkaroon ng software na may “cloud-based models” at sumosuporta ng mga iba’t ibang workgroups na nagpapatakbo ng sentralisadong plataporma na bukas para sa lahat na may internet access. Ang mga kumpanyang mahahagi ng software mula healthcare, communications, retail, finance, nonprofit and professional service ay kinuha na rin ang “Cloud” para sa kanilang mga programa.

Ang demand para sa cloud based services ay namunga ng iba’t ibang inobasyon at progreso sa teknolohiya. Lalong lalo na sa aspeto na kung saan kabilang ang mga programa ng kliyente at server, pinahintulutan ng “infractrustures-as-a service (IaaS) providers ang mga pangkat na gumawa ng” virtual data centers” para patakbuin ang kanilang programa sa isang pindot lamang. DAhil ditto, ang pagsasaayos ng pisikal na teknolohiya mula sa mga organisasyon ay nailpat na sa IaaS. Ang pagsasaayos na ito ay ang siyang nagpahintulot sa mga kumpanya na tumuon sa pamamahagi ng sebisyo at solution upang malutas ang mga suliranin, mapabilis ang paglaganap ng makabagong ideya at mapabilis ang kalakalan.

Sa kabila ng progesong nagaganap, marami-raming pamamahagi ng pagkakataon ang umiiral sa komyunidad na binuo ng vertical enterprise software solutions. Naniniwala kami na ang sususnod na hakbang sa kalakalan ng mga software ay ang siyang kokonekta sa mga nasasakupan ng probelma sa kalakalan upang magtulungan sa pagreresolba nito. Ang mga gumagamit ng plataporma ay maaring maging kagapay sa pagresolba ng problema sa pamamagitan ng pamamahagi ng tulong sa mga kailangan ng ibang kumpanya.

Ano Ang PodOne?

Ang PodOne ay isang contact center network na siyang kumokonekta sa ibat ibang kumpanya. Sa pamamagitan ng PodOne, ang isang kumpanya ay maaring makakuha ng mga pangagailangan upang matamo ang mga tauhan na kinakailangan para sa pakikipagugnayan sa iba't ibang mga tao.

Isa sa mga problemang hinaharap ngayon ng mga contact centers ay ang napakamahal na kapital para sa mga gastusin sa teknolohiya. Dagdag pa dito ang pangagailangan sa tauhan na nangangailangan ng mga programa para sa kanilang pagsasanay; mababang lugod ng mga mamimili ayon sa customer satisfaction (CSAT), customer dissatisfaction (DSAT) and net promoter scores (NPS), at ang mga problema ukol sa serbisyo na sinukat ng tatlong industry performance indicators: first call resolution (FCR), average speed of answer (ASA) and average handle time (AHT).

Ang pangkat sa kabila ng tagumpay ng PodOne ay ginugol ang nakalipas na labinglimang taon sa pagsasayaayos ng industriya ng contact server upang maresolba ang mga problema nito at ang patuloy na pagtaas ng mga bilihin. Ang PodOne ay tumutuon sa mga problemang hinaharap ng industriya sa pamamagitan ng pagsagawa ng isang desentralisadong plataporma ukol sa pagsasanay ng mga tauhan, pamamahagi ng pangagailangan, at pamamahagi ng bayarin.

Ang PodOne ay nagsisikap na tumugon sa dalawang importanteng problema ukol sa tauhan na may kinalaman sa contact centers sa panahon ngayon. Ang unang problema ay ang sobra sobrang kapasidad sa pamamagitan ng agent idle time. Ang mga contact centers ay nagbabayad sa mga tauhan na wala naman umanong ginagawa habang nagaantay sa mga taong makakaugnayan nila. Ayon sa [Aberdeen](#), ang mga ahenteng ito ay gumugol ng higit kumulang dalwampu't limang porsyento ng walang ginagawa. Sa isang walong oras na shift, nagreresulta ito ng pagkawala ng dalawang oras kada araw or sampu kada limang araw ng wala namang ginagawa. Sa isang ahente na binabayaran ng sampu't kalahating dolyar, at sa isang daang contact center, nagreresulta ito sa higit kumulang na limang daan apatnapu't anim na libong piso ang nasasayang sa mga oras na wala namang ginagawa ang isang ahente sa isang taon.

Ang ikalawang problemang naisaayos ng the PodOne ay ang problema sa kulang na tauhan para sa mga "peak season". Pagsapit ng peak season, ang dami ng pakikipagugnayan ay tumaas at ito ay nagiging problema sa mga contact centers sa kung paaano matutugunan ang problem sa tauhan na kinakailangan. Ayon sa [emarketer.com.](#), ang kalakan sa US retail ecommerce ay tumaas ng ng labingpito sa pagsapit ng pasko noong taong 2016. Ang pagtaas ng benta ay nangunguhulugan ng pagtaas din ng tawag sa mga contact centers. Nagi-iwan ito sa mga contact centers ng pagsubok sa maayos na pagtatala ng mga tauhan sa mga panahong ito.

Kasunod nito, aming ilalarawan kung pano nalulutas ng PodOne ang mga suliraning ito.

Pagtugon sa Mga Oras na Walang Ginagawa

Sa isang contact center, ang isang ahente ay walang ginagawa habang nagaantay ito ng isang customer na kakausapin na maaring sanhi ng mababang tawag. Ang isang employer ay nagbabayad sa mga oras na ito lalong lalo na kung ang isang representatib ay binabayaran depende sa oras. Sa PodOne, maaring bawasan ng isang employer ang mga libreng oras ng kaniyang tauhan sa mga pamamagitan ng paglaan nito sa mga ibang mga bagay na kinakailangan. Ang isang employer ay nagtatalaga ng mga tauhan sa mga ibat bang gawain, gayunpaman, ang isang kumpanya ay nanatiling produktibo kahit sa mga oras na libre ang mga tauhan nito na siyang nagreresolba sa uang problema na inilarawan kanina. Ang sistemang ito ay gumagawa ng isang pangkat ng represntatibs at isang kumpanya na gumagamit ng kanilang libreng oras upang matugunan ang pangangailangan sa tauhan.

Pagsasaayos sa Mga Tauhan

Sa panahon ng “peak seasons”, ang mga contact centers ay humaharap sa mga pagsubok sa pagtatayo ng isang pangkat ng tauhan na kinakailangan sa oras ng pagdami ng pakikipagugnayan. Ang isang contact center ay nagsisimula sa mahabang proseso sa pagkuha ng mga tauhan na kinkailangan. Una, Dapat pagaralan ng contact center ang nakaraang taon at magtalaga ng inaasahang dami ng representatibs na kakailanganin pagsapit ng peak season. Para sa mga ilang contact centers na sophisticated, ang prosesong ito ay gumagamit ng mas makabagong software habang ang ilang less sophisticated centers ay umaasa lamang sa lumang Excel spreadsheets. Pagkatapos, Ang contact server ay mga magaanaya ng mga tauhan. Kung mangangailangan ng contact server ng isang recruitment agency para dito, kinakailangan nilang magbigay ng mga impormasyon ukol sa dami ng tauhan na kailangan, language proficiency, skillsets, experience, background check, budget kada tauhan, at ang nais na schedule. Kasunod nito, ang staffing agency ay maghahatid ng mga napiling tao na may potensyal sa contact center kung saan sila sasanayin.

Ang pangkat ng human resources ng PodOne ang siyang tutuon sa mga problema sa kakulangan sa tauhan pagsapit ng peak season. Maaring malaman ng mga contact centers ang grupo ng kanyang mga representatives na may libreng oras upang italaga ito sa mga posisyon na nangangailangan. Ang pagbabayad at pagsasanay sa mga napiling recruits ay nagagawa ng kusa kinakailangan lamang na ang manager ay makinig sa mga boses ng mga potensyal na tauhan at siya ay maimili mula dito.

Ang PodOne ay gumagawa ng isang desentralisadong kalakalan ng mga human resources upang magbigay daan sa mas produktibong negosyo.

Workforce Management API

Ang maayos na workforce management ay importante sa maayos na pagplaplano, pmamahagi at paggapit sa mga human resources sa mga contact centers. Ang pagplano para sa angkop na bilang ng tauhan ay nangagailan ng ilang punta mula sa plataporma ng mga software ng mga contact center. Kinabibilangan ito ng bilang ng tawag ayon sa oras (kalahating oras, isang oras at iba pa), talaan ng bilang ng abalang oras, katampatang oras ng mg tawag, katampatang bilis ng pagsagot at marami pang iba. Kung papagaralan, ang mga puntong ito ay ang tutulong sa workforce management analyst sa pagtukoy sa pangangailan ukol sa mga tauhan pang matamo ang mga layunin ng contact center.

Bilang mga bumuo ng PodOne na siya ring gumawa ng napakahusay na Fenero cloud based contact center software, ang mga gumagamit ng Fenero ay kabilang na rin sa PodOne. Naging lutas ito sa pamamahagi ng mga mngkahi upang matamo ang maayos na serbisyo para sa mga customer.

Mga Bahagi ng PodOne

BlockChain

Ang PodOne ay ginawa mula sa isang teknolohiya na kug tawagin ay blockchain technology. Ang blockchain ay isang tiyak at pampublikong salaysay ng pananalapi ng lahat ng pakikipagugnayan sa isang pangkat na hindi matitibag maliban na lamang kung gagamitan ito ng hindi practical na kakayahan sa pagkwenta. Ang kompletong kopya ng salaysay ng pananalapi ay nakatago sa bawat network para masiguradong ligtas ito. Ang PodOne ay gagawin sa isang Ethereum blockchain upang matamo ang kompletong desentralisadong sytema.

Maraming pakinabang ang makukuha sa isang desentralisadong Sistema. Una, sa isang desentralisadong Sistema, mababawasan ang mga pagkakataong mabigo ang isang network. Sa sentralisadong Sistema, kapag ang pangunahing pangkat ay nabigo, ang buong network ay madadamay sa pagbagsak nito. Ngunit sa isang desentralisadong Sistema, ang mga datos at kakayahang magkwenta ng isang network ay maaring maibahagi sa iba't ibang pangkat kung kaya't malaking bilang munang pangkat na ito ang mabibigo bago tuluyang bumagsak ang network. Higit sa lahat, kaakibat ang blockchain technology, pinahihintulutan ng desentralisadong network ang mga transaksyon na magsarili sa pagpapatunay ng mga pangkat sa network sa halip na mangailangan ng trust sa sentralisadong institusiyon mapatunayan lamang ang mga transaksyon nito sa lahat. Habang lalong lumilina ang mga pakinabang na makukuha sa desentralisadong pamamahala, malinaw na ang hinaharaap ng web (o mas kilala bilang Web 3.0) ay magiging desentralisado rin.

Qubicle Token

Ang blockchain ay ginagamit bilang patunay upang maisaayos ang lahat ng mga transaksyon ng PodOne sa pamamagitan ng paggamit ng cypto token na pinangalanang, **Qubicle**, upang pangasiwaan ang mga bayarin ng network.

Ang crypto token ay may konseptong batay sa insentibo na gumagamit ng cryptography upang mapanatili ang seguridad. Ilan sa gumagamit nito ay ang isang desentralisadong network tulad ng PodOne. Ang paggamit ng crypto token at ang mga transaksyon na kabilang dito ay sinusukat gamit ang blockchain kung saan pinahihintulutan ang kahit anong pangkat na mabigyan ng katunayan. Kadalasanan, may hangganan ang mga crypto token. Kung kayat, habang lumalaki ang crypto token network, ang mga taong gumagamit nito ay dumadami rin kasabay ng pagtaas ng suplay at demand nito. Ang mga tokens na ito ay pwedeng ipampalit sa ibang salapi, katulad ng dolyar o sa iba pang cryptocurrencies. Ang token katulad ng Qubicle ay nagbibigay daan para sa pinansyal na insentibo upang mapatakbo ang PodOne. Ang Qubicle din ang nagbibigay daan sa isang ligtas, at tunay na transaksyon ng hindi nangangailanan ng iba pang patunay.

Ang mga myembro ng network ay gumagamit ng Qubicles bilang pagunahing paraan ng pagbabayad sa mga transaksyon. Bawat myembro ay mayroong *digital wallet* na nagsasaad ng balanse sa Qubicle. Tumatakbo ang digital wallet na parang tradisyonal na banko. Maari itong pagkunan or pagdepistuhan ng pera o gamitin sa pagbabayad sa mga bayarin sa Qubicles. Ang Qubicle ay may halaga na maaring ipalit sa mga salapi (EUR, USD at iba pa) o sa iba pang cryptocurrencies katulad ng bitcoin.

Ang pagmamayari ng Qubicle ay nagbibigay daan sa mga nagmamay-ari nito ng karapatan sa mga transaksyon ng PodOne upang magamit ang mga platporma nito. Hindi ito kumakatawan sa kahit anong ownership stake, kaligtasan ng karapatan, karapatan sa intelektuwal na ari arian o kahit anong patisipasyon na may kinalaman sa PodOne.

PodOne Wallet

Ang PodOne ay nagbibigay ng daan sa pagbabayad at pamamahagi ng trabaho sa pamamagitan ng Qubicles. Patuloy na sinusuportahan ng PodOne ang opsiyonal na *multi-signature escrow system*. Gamit ang opsiyonal na sistemang ito, ang employer at ang ahente ay maaring magkasundo kasama ang walang kinikilingang ikatlong partido na kung tawagin ay Arbitrator. Sa ilalim ng Sistema na nangangailangan ng maraming lagda, ang pagbabayad ay nagaganap sa escrow na nangangailangan ng dalwang lagda upang maganap ang paglipat ng pondo. Kapag ang employer at ang ahente ay sumangayon sa paglipat ng pondo, sila ay lalagda sa transaksyon at ang pondo ay malilipat mula sa escrow patungo sa taong babayaran. Kung may pagtatalo man tungkol sa bayarin sa pagitan ng employer at ng ahente, ang ikatlong partidong Arbitrator ang siyang magpapasiya kung itutuloy o hindi ang pamamahagi ng kanyang lagda bilang ikalawang lagda na kinakailangan upang maganap ang transaksyon.

Ang Mga Miyembro ng Network

May dalawang pangunahing aktor sa PodOne network. Ang una ay ang Employer. Ang Employer ay nangangailangan ng human resources at nagpapasa ng pahintulot sa PodOne para sa trabahong nais nitong matapos kasama na ang mga kwalipikasyon para sa trabahong iyon.

Ang ikalawang aktor sa network ay kinabibilangan ng ahente, ang mga tauhan na maaring magtrabaho sa kalakalan ng call and contact center business process outsourcers (BPO) o mga malayang kontraktor (1099) na eksperto sa pamamahagi ng serbisyo sa mga customer, at bentahan. Mapa BPO o 1099 Agents, sila ay importante sa PodOne sa pagkat sila ang pumupuna sa pangangailangan sa tao upang mapatakbo ang kumpanya. Sila ay sasagot sa mga hiling ng employer at babayaran sila sa pamamagitan ng Qubicle. Ang bawat manggawa ay may kanikaniyang kwalipikasyon at ang mga employer ay ang maghahanap para sa mga kwalipikasyon na angkop para sa trabaho. Ang mga tauhan ay maaring makakuha ng mga kwalipikasyon at sertipikasyon sa pamamagitan ng PodOne University. Dagdag pa dito, ang bawat actor sa PodOne ay mabibigyan ng kani kaniyang PodOne ID hash na mgagamit bilang katunayan sa lahat ng kanilang kaganapan sa network.

Ang employer at ang ahente ay maguugnayan gamit ang smart contracts, ito ay isang kasulatan na binuo ng Employer na tatanggapin naman ng ahente. Ang Smart contract ay isang protokol na isinasatupad upang maikaloob ng kontrata na paggugol gamit ang ilang automation. Halimbawa, gamit ang smart contract, posibleng masuri ng sistema kung ang isang naitalagang tungkulin ay nagawa ayon sa napagusapan sa smart contract, at kusang magpapadala ng bayad na kinakailangan para sa dalawang partido. Sa pagkakumpleto ng mga tuntunin ng kasunduan, ang ahente ay kusang mababayaran ng employer sa Qubicles ayon sa panuntunan sa smart contract. Ang mga employers ay gagawa ng smart contracts sa PodOne gamit ang simple, menu based, drop user interface at dahil dito, madaling maisayos ang proseso.

PodOne University

Nais makasurado ng mga employer na ang mga ahente na kanilang pinapasahuran ay tumutugon sa kanilang pamantayan ng kalidad at nakapagsanay para sa partikular na kampanyang kanilang kinabibilangan. Ang PodOne University ay isang daan ng PodOne upang masigurado na ang pangkat ng mapagkukunan ng tao sa network ay di lamang may kakayahan na inaasahan sa isang contact center personel (katulad ng customer service, outbound sales at iba pa) ngunit may kakayahan ding maipamahagi ang mga pangngailangan ng may mataas na kalidad.

Ilan sa mga kurso na binuo ng mga miyembro ng PodOne network ay makukuha sa PodOne University. Halimbawa nito ay ang libre or bayad na kursong user-generated sa customer service, kaalaman sa tiyak na kampanya at produkto at kasanayan sa wika. Ang isang tauhan ay maaring makakuha ng kurso na maari nitong bayaran sa pamamagitan ng Qubicle at makakuha ng sertipiko matapos mapasa ito. Ang lahat ng setipiko ay maiipon sa kani kaniyang PodOne ID at magiging bukas para sa lahat at maaring mapatunayan gamit ang PodOne blockchain.

Dagdag pa dito, kapag ang employer ay piniling magpahayag ng kahilingan sa network, maari siyang mamili ng mga kurso sa PodOne university at aasahang ang mga tauhan na kumha sa kursong ito ay papasa. Ang lumikha ng kurso ay makakatanggap ng Qubicle kapag nangyari ito. Kung kaya ang mga gumagamit nito ay mabibigyan ng insentibo upang lumikha ng mga kurso para sa PodOne University.

Kasunod nito ang kumpitensya sa mga tagalikha ng kurso sa mundo ng kalakalan. Halimbawa, isang espanyol na propesor sa isang kolehiyo or pamantasan ang nagnais na kumita ng ekstra sa paggawa lamang ng kurso tungkol sa wikang espanyol sa PodOne University matapos siyang magbayad sa Qubicles. Ngunit kung nais ng propesor na ang kanyang kurso ay maging matagumpay, kinakailangan niyang masigurado na ang nilikha niyang kurso ay may mataas na kalidad at kayang makipagsabayan sa ibang kurso tungkol sa wikang espanyol. Kapag natapatunayang ito ay may mataas na kalidad, maari itong mapili ng mga employers, kunin ng mga ahente at ang tagalikha nito ay mababayaran sa bawat pagkakataon na ginamit ang kursong ito.

Halimbawang Senaryo

Ang paggamit ng Employer ng mga Kaso

Upang mas mailarawan ang mahahalagang katangian ng PodOne network, gagamit tayo ng mga halimbawang senaryo.

Kasabay ng pagsapit ng holidays ay pagtaas rin ng tawag sa Holiday Decorations Company (HDC) contact center. Maiisip contact center manager na siya ay mangangailangan ng mas madami pang tauhan upang maipamahagi ang mataas na kaildad na serbisyo sa mga customer kung saan kilala ang HDC. Dahil dito, ang manager ay humingi ng karagdagang tauhan sa PodOne network.

Sisimula ng manager ang request sa paglarawan ng uri ng trabaho na kailangan niyang matapos “maglaan ng palakaibigan at matuunging customer service na may kinalaman sa iba’t ibang dekorasyon tuwing pasko”. Patapos nito, siya ay magtatala ng mga kakayahan na dapat na kinakailangan sa isang aplikante. Siya ay magta-type ng “Customer Service Experience” at pipiliin at babayaran gamit ang Qubicle ang kurso na galing sa PodOne University customer service na alam niyang nagbibigay ng mga palakaibigang tauhan. Kung sino man ang may nais na mag aplay sa posisyon na ito dapat kumuha at makapasa sa kurso na pinili ng manager. Pagkatapos mapili ang customer service course, uulitin ng manager ang proseso sa pagtukoy ng karagdagang kakayahan na kaniyang kailangan: “Kaalaman sa dekorasyon” at “bilingual sa Ingles at Espanyol (siya ay pipili ng angkop na kurso para sa Bilingguwal sa Espanyol sa PodOne University at magbabayas sa tagalika ng kurso gamit ang Qubicle.) Ang kursong Decorative Goods ay hindi mahanap sa PodOne University, kung kayat siya ay gumamit ng e-learning module upang lumikha ng sarili niyang kurso tungkol sa Decorative Goods kasama na dito ang lesson plans, pagsusulit at pasusuri (at babayaran ang Qubicles upang mailathala at magamit ang kursong ito ng ibang users).

Matapos maitala ang mga kakayahan at malikha ang kanyang campaign-specific na kurso, magsisimulang maghanda ng smart contract ang manager na siyang magsasaad ng mga tuntunin ng kasunduan. Siya ay mangangailangan ng isang tauha na libre tuwing martes at huwebes mula alas otso ng umaga hanggang ala una ng gabi hanggang unang araw ng pebrero. Siya ay handing magbayad ng sampu't kalahating dolyar (babayaran sa pamamagitan ng Qubicles) sa isang oras. At panghuli, mangangailangan siya ng tauhan na mangagasiwa sa chat support pati na rin sa mga dumarating at natatapos na tawag.

Paggamit ng Ahente ng mga Kaso

Si Bob na naghahangad na maging call center entrepreneur ay nakatira sa bayan na malayo sa kahit saang Holiday Decorations Company call center. Handa siyang simulan ang kanyang karera sa customer service industry at namili ng dalawang kaibigan, sina Alice at John upang samahan siya sa pagbuo ng ABC Contact Center Inc.

Para sa bawat nangangatawan (kasama na ang kanyang sarili), Si Bob ay pumuna ng *Resource Definition*. Ang bawat Research Definition ay kinabibilangan ng kani kaniyan identifier, isang talaan ng kakayahan at mga sertipiko ng mga kurso na naipasa sa PodOne University, talatakdaan, presyo sa bawat unit (kada minute, kada oras at iba pa), at ang uri ng customer service kung saan hasa ang representatb (chat, email, dumarating at natatapos na tawag at mga katulad nito).

Ang Resource Definition ni Alice ay nagpapakita na mayroon siyang kakayahan sa customer service (sa katunayan, siya ay kumuha ng kurso na inilahad ng HDC call center manager), na siya ay libre tuwing martes martes at huwebes mula alas otso ng umaga, handang magtrabaho ng sampu't kalahati bawat oras at siya ay hasa sa chat, email, inbound and outbound calls at SMS.

Dahil si Alice ay tugmang tugma sa hiling ng HDC manager para sa kanyang tauhan, irerekomenda ng PodOne ang hiling na ito sa kanya. Ang tanging kakayahan na kulang kay Alice upang makuha ang hiling ay ang kasanayan sa wikang espanyol kung kayat siya magbabayad at dapat pumasa sa kurso ukol sa Wikang Espanyol.

Pagtapos maipasa ang kurso tungkol sa wikang Espanyol, si Alice ay magtatala ng sample ng boses at mag-aaplay sa posisyon na iyon. Magkakaroon rin ng background check mula sa iginagalang na ikatlong partido. Walng nahanap na isyu at si Alice ay handa na upang magsimula sa trabaho.

Matatanggap ng manager ng HDC contact center ang aplikasyon ni Alice. Siya ay makikinig sa voice sample na ipinasa nito at nagpasiyang kunin si Alice kasama na ang iba pang aplikanteng iminungkahi ng PodOne network.

Ginagawa ni Alice ang kanyang trabaho sa tamang oras at binabayaran siya ayon sa mga tuntunin sa smart contract. Si Bob naman ay masayang nakikita ang progreso sa kaniyang bagong tayong contact center at ang HDC ay maari nang mamahagi ng mas magandang kalidad ng serbisyo.

Pod One Team

Ang koponan sa likod ng PodOne ay maroong pinagsamang limampung taon na karanasan sa contact center industry at ang mga pinuno sa likod ng Fenero, isang nakakaantala at award winning cloud base contact center na ginagamit ng mahigit kumulang dalawang libo at dalawang daan at dalawampung organisasyon ng call and customer service sa buong bansa.

Kasaysayan

Ang Fenero ay binuo dahil sa pangangailangan, sa mga oras na ang tagapagtatag ang siyang namuno sa departamento ng information technology para sa isang kilalang business process outsourcer sa Miami, FL. Ang outsourcer na ito humawak ng pinaghalong sales, customer service, at sumusuporta sa mga kampanya sa ngalan ng kanyang Fortune 500 customers. Mula umpisa, ang organsisyon na ito ay gumamit ng beta version ng CellIT Technologies' CCPRO product at kilala sa paglalarawan ng bagong produkto ng CellIT. Matapos ang matagumpay na pagpapalago ng CCPRO, ang CellIT Technologies ay binili ng Concerto Software at kinalaunan ay na isinama na sa Aspect Communications upang mabuo ang Aspect Software. CCPRO ay mas kilala ng EnsemblePro at namahagi ng on premise na pagdeploy ng inbound, outbound at IVR software para sa outsourcer na ito.

Matapos bumili ng assets sa ibang outsourcer, kung saan ginamit ang Avaya bilang contact center, ang aming tagapagtatag at ang kanyang pangkat ang nanguna sa pagpalit ng EnsemblePro ng nakuhang solusyon mula sa Avaya. Kasama na ang malaking plano sa pagpapalago, paghihigpit sa lisensya para sa Avaya system at ang napakamahal na pagupgrade sa pinakabagong solusyon mula sa Avaya, an gaming tagapagtatag ay inutusan muli na maghanap ng susunod na teknolohiyo para sa organisasyon an ito. Oracle's Contact Center Anywhere, Interactive Intelligence, InContact, at iba pang tagabenta ay sinuri ngunit lahat ay nangailangan ng mataas na capital o kayang mamahaling lisensya o hindi lang talaga nila kayang matumbasan ang pangangailangan ng orgnisasyon.

Bilang ito ay maaring maging malaking pagkakataon upang maapektuhan ang industry, kasabay ng kasanayan gamit ang Asterisk open source telephony framework, ang aming tagapagtatag ay nagtayo ng 100% cloud based and libreng paglilisensya sa bawat paggamit ng solution na nakatuon sa pamamahal sa pakikipagugnayan sa mga customer para sa mga contact centers.

Industry Awards



Key Members

Marlon Williams, Founder and CEO

Ininasaayos ni Marlon ang ating pang araw araw na operasyon at patuloy rin na gumagawa ng mga aplikasyon mula pa nung siya ay labinglimang taong gulang lamang habang nagaaral ng mga kurso sa paggawa ng software gamit ang Java at Visual Basic. Nang makumpleto ang mga programang ito, nakumpleto na rin ni Marlon ang mga programa sa business management, accounting, sales and marketing at business law. Sinimulan niya ang kanyang karea bilang taga gawa ng software, pagtayo ng mga aplikasyon tungkol sa kalusugan para sa mga akumpanya tulad ng Sunrise, FL, habang pinagapatuloy ang kanyang pagaaral sa kursong Computer Information Systems sa Miami Dade College. Sa gulang na 21, nagsimula si Marlon ng kumpanya na cloud based health information technology na nagbubukas para sa medical transcription, electronic medical records, at practice management software sa mga doctor sa South Florida at mangilan ngilan rin sa ibang parte sa US.

Ang kanyang kasanayan sa teknolohiya ng contact center ay nagsimula ng magtrabaho siya bilang Software Developer sa malaking contact center sa Miami, FL, kung saan siya ay nanguna sa pamumuno sa lahat ng mga teknolohiya mula sa organisasyon. Ilan dito ay ang paggawang ng aplikasyon, network and systems administration and telecommunications.

Nagsilbi si Marlon bilang Treasurer sa Miami-Dade County Public Schools S.T.E.M Advisory Board; Presidente ng South Florida Chapter of the Society for Information Management; at kasalukuyang Board Member ng Florida Digital Alliance.

Colin Stansfield, Chief Software Architect

Responsibilidad ni Colin na tingnan ang mga disenyo at pagsasagawa ng mga produkto ng software para sa kumpanya. Siya rin ay nakapagtapos ng Bachelors' degrees in Computer Science and English and History at Master's degree in Information Technology.

Nagsimula si Colin sa industriya ng contact center sa Professional Services sa pagpapatayo at pagpapagawa ng mahigit pa sa 50 contact centers sa tatlong kontinente. Matapos ang ilang taong pananatili sa software support organizations, siya namay ay nagtrabaho ng sampung taon bilang Software Engineer sa mga center technology organizations sa pagsasaayos at pagpasagawa ng mga interactive voice response at customer relationship management products.

Nitong nakaraang araw lamang, nagsilbi si Colin bilang director ng Software Engineering at pinuno ng maliit na pangkat na kasali sa lahat ng aspeto ng arkitektura, disensyo, pagsasagawa, paged-deploy at pagsuport na nagbibigay ng imprastrasturana mas bukas para sa lahat ng industriyang pinamumunuan ng oraganisasyon na cloud based.

Charles Callari, Chief Operating Officer

Si Charles ay nagsilbi bilang business executive sa nakalipas na dalawampung limang taon sa teknolohiya ng marketing and sales. Siya ay nakatapos ng Bachelor of Science degree sa Manhattan College in

Management Information Systems and Computer Science. Siya ay nagtrabaho sa ilang mga kumpanya tulad ng IBM, Remedy, SYKES Enterprises at kasalukuyang pangunahing opisyal sa mga operasyon.

Si Callari ay nagtrabaho sa kumpanya bilang bise president ng Customer Development pagkatapos ng walong taong paggagawa ng customer engagement solutions bilang bise president pang global sa Skyes Enterprises, isang nagungunang kumpanya sa customer contact management solutions and services na may 1.6 milyong dolyar. Sa Skyes Enterprises, si Callari ay tumugon sa paggawa ng mas makabagong contact center technology solutions para sa mga kliyente sa serbisyong pampinansyal, kalusugan, teknolohiya, komyunikasyon at pampublikong sektong upang mtulungan sila sa pagabot ng kanilang mithiin at makakuha ng mga opotunidad at mga kliyente.

Sa kasalukuyan, si Callarri ay isang aktibong board member sa Happiness is Camping, isang summer camp para sa mga bata na may cancer. Isa rin siyang myembro ng Board for Covenant House sa Asbury Park, NJ na may launing sumuporta sa mga batang walang mga pamilya.

Judson Noel, Customer Success Chief

Sinimulan ni Judson ang kanyang karera sa gulang na 18 bilang isang Call Center Supervisor sa contact center sa Miami habang nagaaral ng network at systems administration. At dahil siya ay mabilis matuto, siya y nilipat sa IT Department at naging Helpdesk Technician sa oganisasyon na ito, at naging resposable din sa pagpapatakbo ng Windows and Linux based environments. Nalamangan ni Judson ang kanyang mga katrabaho dahil sa kanyang pagtanggap ng mga trabahong kahit na din naman sakop ng kanyang kasanayan at nagtuloy tuloy sa pag angat sa lahat ng miyembro sa kanyang grupo. Ang karanasang ito ang dahilan kung bakit siya ang unang una tinatawagan sa lahat ng kaganapan sa network and systems ng kanyang kumapanya.

Sa kasalukuyan, Si Judson ay may malaking tungkulin sa pagaasikaso at pagsusuporta sa mga customers.

Anthony Rossello, Junior Software Developer

Si Anthony ay isang maga-aral sa University of Florida na may kursong Science degree in Computer Science sa Herbert Wertheim College of Engineering. Siya ay gumagawa ng mga software mula siya ay 16 na taong gulang pa lamang habang siya ay unti unting natututo ng Phyton sa kanyang mga libreng oras. Simula noon, ginugol ni Anthony ang kanyang oras sa paghasa sa kanyang kakayahan, pagresolba ng kanyang mga problema, at pagkuha ng pagsasanay sa maraming programing languages tulad ng C++, C#, Java at Swift.

Gustong gusto ni Anthony na matuto at ang kanyang mga karanasan sa paggawa ng software ay maaring magamit sa mobile, desktop at web applications. Siya ang lagging nagtrabaho ng maraming proyekto at hindi nahihiyang tumanggap ng bagong pagsubok dahil sa pagnanais nitong matuto.

Bukod sa pagiging maga-aral sa University of Florida, Si Anthony ay kasalukuyang opisyal sa UF Open Source Software Club, kung saan siya ay nagtrabaho sa software kasama ang iba pang mga maga-aral.

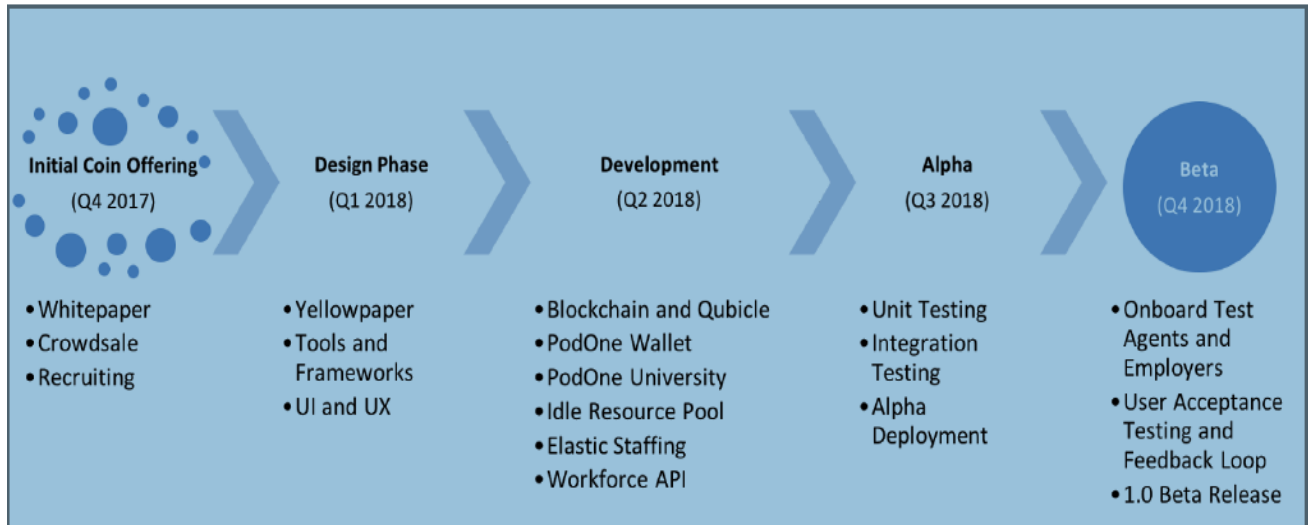
Initial Coin Offering

Upang mapunduhan ang paggawa, ang PodOne ay magsasagawa ng pampublikong crowdsale sa pamamagitan ng pamamahagi ng Qubicle sale sa mga may hawak ng ethereum. Ang kikitain sa crowdsale ay gagamitin upang makakuha ng iba pang software developer upang maipatupad ang mithiin ng PodOne at makakuha ng tauhan sa pamamahagi ng PodOne sa mga industriya ng contact center at freelancing.

Mga Detalye sa Crowdsale

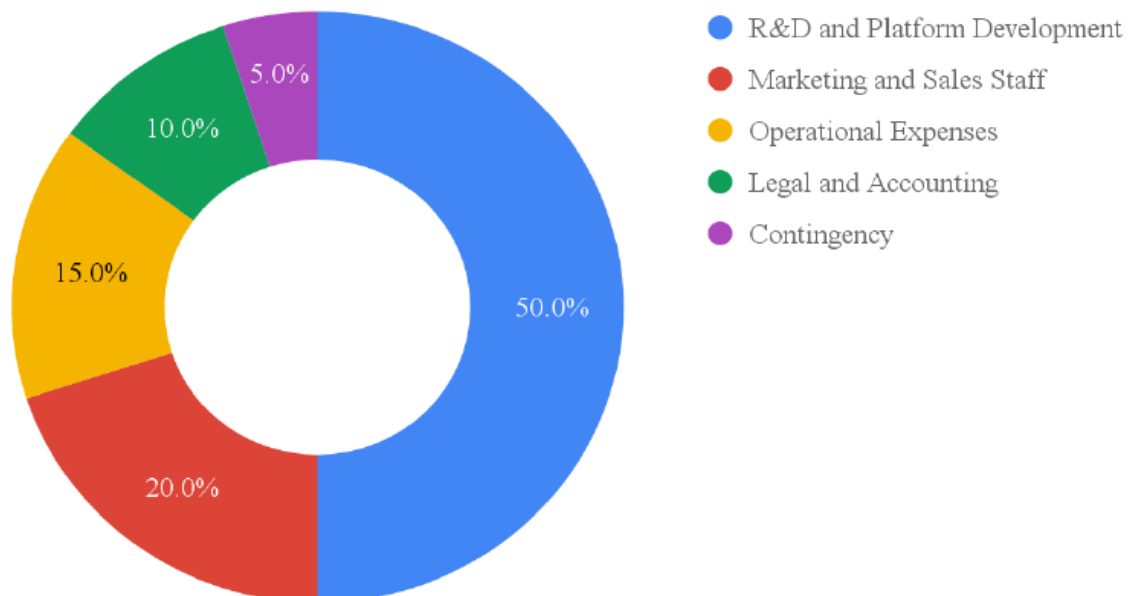
Paglalarawan sa PodOne	Isang desentralisadong contact center network na kumokekta sa mga organisasyon para sa layuning mamahagi ng pangangailangan upang maisaayos ang pakikipagugnayan ng customer at ng kumpanya.
Paglalarawan sa Token	Ginagamit ang Qubicle bilang pamalit sa pera para sa protokol ng PodOne at hinahayaan ang mga holders na magsabi ng kanilang kahilingan para sa pagaasikaso, paganggap ng bayad para sa trabahong ginawa, upang makabuo at makagamit o makatanggap ng bayad para sa mga kurso.
Simbolo ng ticker	QBE
Araw ng Simula	Pre Sale : Nobyembre 8, 2017 8:00 AM UTC Token Sale: Disyembre 8, 2017 8:00 AM UTC
Araw ng Pagtapos	Pre Sale: Nobyembre 21, 2017 8:00 AM UTC Token Sale: Enero 8, 2018 8:00 AM UTC
Halaga ng Pagpalit	Pre Sale: 3,000 QBE = 1 ETH (50% discount) Token Sale: 1,500 QBE = 1 ETH
Porsyento ng Token Tuwing Sale	50% = Token Sale participants 20% = Pre Sale participants 20% = Reserve held by company 10% = Bounties and user growth pool
Token Contract Address	TBD- isinatupad sa amaraming channels 48 bago magcrowdsale
Fixed Supply Cap	100,000,000 QBE Min/Max Sale Goal 3,125 ETH / 45,000 ETH Token Type ERC20 Compliant
Min/Max Sale Goal	3,125 ETH / 45,000 ETH
Uri ng Token	ERC20 Compliant

Roadmap



Use of Proceeds

Budget Allocation



Mga Tanong:

- **Kailan magaganap ang crowdsale?**

Ang Pre Sale ay magaganap mula Nobyembre 8, 2017, alas otso UTC hanggang Nobyembre 21, 2017 alas otso UTC, kung saan halos 20% ng crowdsale Qubicles ay pwede maibenta na may 50% na bawas. Ang pangunahing token sale ay magsisimula sa Disyembre 8, 2017 alas otso UTC. Matatapos kung ang maximum ETH limit ay maaabo bago o sa mismong araw ng Enero 8, 2017 ala otso UTC alin man ang mauna.

Ang PodOne contract ay bukas sa mainnet 48 na oras bago magsimula ang crowdsale.

- **Anong mga crypto-currencies ang tinatangap sa crowdsale?**

Dahil ang Qubicles ay nakabase sa ERC20 tokens, tanging ETH lamang ang masusuportahan sa araw ng sale. Upang makasali, ikaw ay kinakailangan may Ethereum wallet na maipapadala sa ETH sa PodOne contract token na maipapasa 48 na oras bago magsimula ang araw ng crowdsale. Kung ikaw a taga hawak ng cryptocurrencies, mabilis kang makapalit ng nais na halaga sa ETH upang makasali.

- **Ano ang QBE? Pano ito naiba sa Qubicle?**

QBE (sinasabi bilang “Cube”) ay isang simbolo ng Qubicle tokens sa PodOne contact center network. Ginagamit ang Qubicle bilang pamalit sa pera para sa protokol ng PodOne at hinahayaan ang mga holders na magsabi ng kanilang kahilingan para sa pagaasikaso, paganggap ng bayad para sa trabahong ginawa, upang makabuo at makagamit o makatanggap ng bayad para sa mga kurso na ginawa sa PodOne University. Hindi nagbibigay ng karapatan ang Qubicle sa kumpanya o kaya’y nangangako para sa hinaharap o magsilbing seguridad.

- **Paano magagamit ang bounties at user growth pool?**

Kami ay magtatalaga ng sampung porsyento ng Qubicles sa bounties (5%) at user growth (5%) na magagamit sa tauhan na tumulong sa promosyon ng PodOne network crowdsale. Pagtapos maipamahagi ang post sale bounties, ang balanse sa pool ay gagamitin upang matulungan ang PodOne sa pamamagitan ng pagbayad sa mga users na tumutulong sa network.

- **Anong wallet ang pwedeng gamitin sa mga Qubicles?**

Ang Qubicles ay nakabase sa ERC20 at ito ay kasalukuyang sinusuporta ng mga wallet na umayon na rin sa pamantayan ng ERC20. Bisitahin ang ethereum.go upang mas matuto pa tungkol sa wallet support.

- **Magkakaroon pa ba ng susunod na sale?**

Pag natapos na an gaming crowdsale, magkakaroon ng sunod na sale kung hindi na atim ang minimum goal para sa mabebentang Qubicle. Maaring bisitahi na lamang ang seksyon na ito pagkatapos ng sale para sa mga updates.