

Whitepaper

एक विकेन्द्रीकृत संपर्क केंद्र नेटवर्क, जो संगठनों जैसे इंटर-नेटवर्क संसाधन साझा करने के उद्देश्य से एक साथ मिलकर ग्राहक और व्यापारिक इंटरैक्शन की सुविधा प्रदान करता है

PodOne, LLC

September, 2017

विषय वस्तु

सार	2
PodOne क्या है	3
निष्क्रिय समय संसाधन पूल	4
लोचदार स्टॉ एनजी	4
कार्यबल प्रबंधन API	5
PodOne के अवयव	5
ब्लॉकचैन	5
Qubicle टोकन	5
PodOne वॉलेट	6
नेटवर्क के सदस्य	6
PodOne विश्वविद्यालय	7
नमूना परिदृश्य	8
नियोक्ता मामलों का उपयोग करें	8
एजेंट का उपयोग मामलों	9
PodOne टीम	10
इतिहास	10
उद्योग पुरस्कार	10
प्रमुख सदस्य	11
प्रारंभिक सिक्का आफरिंग	13
कक्राउडसेल डिटेल्स	13
रोड मैप	14
मूनाफे का उपयोग	14
अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्न	15

सार

पिछले तीन दशकों में, एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर उद्योग में एक बदलाव आया है जिसने व्यापार को हासिल करने और सॉफ्टवेयर का उपयोग करने के तरीके बदल दिए हैं। माइक्रोसॉफ्ट द्वारा बीड़ा उठाए गए एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर लाइसेंसिंग दृष्टिकोण ने 30 से अधिक वर्षों के लिए बाजार पर हावी है। इसके अतिरिक्त, परंपरागत सॉफ्टवेयर लाइसेंसों का उपयोग करके खरीदे गए सॉफ्टवेयर के लिए तैनाती शुरू में सिल्लो-एक्ट में स्थापित किया गया था! उदाहरण के लिए, डॉस 1.0 के लिए, केवल अंत उपयोगकर्ताओं को एक स्टैंडअलोन उत्पाद के रूप में इसके साथ सहभागिता करने की अनुमति दी और नेटवर्किंग के लिए इसका कोई समर्थन नहीं था। यह अधिनियम तक नहीं था! डॉस 2.0 के लिए जब नेटवर्किंग समर्थन पेश किया गया था और एकाधिक कार्य में केंद्रीयकृत डेटाबेस का उपयोग करके "कार्यसमूहों" के बीच सूचना साझा करने की अनुमति दी गई थी! क्लाउंट इंस्टॉलेशन इसके बाद, व्यापार सॉफ्टवेयर के कई प्रदाताओं ने अपने अनुप्रयोगों में साझा नेटवर्किंग समर्थन जोड़ा, हमें ग्राहक-सर्वर सॉफ्टवेयर मॉडल में ले जाया गया, जो कि 90 के दशक के दौरान एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर पर निर्भर था। टिम बर्नर्स ली की वर्ल्ड वाइड वेब, सेल्सफोस डॉट कॉम और इसके ग्राहक रिलेशन मैनेजमेंट प्लेटफॉर्म द्वारा आज तक क्लाउड-आधारित मॉडलों में एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर का नेतृत्व किया गया, जिसने इंटरनेट के साथ किसी भी व्यक्ति के लिए सुलभ एक केंद्रीकृत, बहु-किरायेदार मंच के भीतर काम करने वाले कई "वर्कगुप" का समर्थन किया पहुंच। स्वास्थ्य उद्योग, संचार, और खुदरा, वित्त, गैर-लाभकारी और पेशेवर सेवाओं से - सभी उद्योगों से सॉफ्टवेयर विक्रेताओं - ने अपने अनुप्रयोगों के लिए डी-फॉक्टोब तैनाती के रूप में "क्लाउड" को अपनाया है।

क्लाउड-आधारित सेवाओं की मांग ने प्रौद्योगिकी के अन्य विषयों में नवाचार पैदा किया। विशेष रूप से डेटा सेंटर में जहां क्लाउंट-सर्वर अनुप्रयोगों में पहले रहते थे, बुनियादी ढांचे-के-एक-सेवा (IaaS) प्रदाताओं ने सभी आकारों के संगठनों को "आभासी डेटा केंद्र" बनाने के लिए एक बटन क्लिक करने पर उनके एप्लिकेशन चलाने की अनुमति दी थी। यह बड़े पैमाने पर संगठनों से भौतिक प्रौद्योगिकी के बुनियादी ढांचे के प्रबंधन की जिम्मेदारी को हस्तांतरित करता है जो आईएएस में विशिष्ट विक्रेताओं के लिए प्रौद्योगिकी सेवा प्रदाता नहीं थे। इस जिम्मेदारी के प्रतिनिधिमंडल ने व्यवसायिक समस्याओं को हल करने के लिए सेवाओं और समाधान देने पर कंपनियां ध्यान केंद्रित करने की अनुमति दी, नवाचार की उनकी गति में वृद्धि और उत्पाद-बाजार को बहुत तेजी से फिट किया।

इन प्रगति के बावजूद, असंख्य संसाधन साझा करने के अवसरों में विशिष्ट समुदायों और पारिस्थितिक तंत्रों में मौजूद हैं जो ऊर्ध्वाधर उद्यम सॉफ्टवेयर समाधान द्वारा विकसित किए गए हैं। हमारा मानना है कि एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर की अगली लहर में ब्लॉकबैचैन-पावर्ड बिजनेस नेटवर्क और मार्केटप्लेस में संसाधनों को साझा करने के लिए विशिष्ट व्यावसायिक समस्या के सभी घटकों को जोड़ना शामिल है। ऐसे नेटवर्क में, प्लेटफॉर्म के मौजूदा उपयोगकर्ता एक व्यवसाय की जरूरतों को पूरा करने में मदद करने के लिए अपनी सेवाओं को दूसरों के द्वारा संसाधनों के लिए संसाधन बनाता है। हालांकि, आज के एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर प्रयोक्ताओं को साझा तकनीकी संसाधनों - सीपीयू, मेमोरी, स्टोरेज, सुरक्षा और मुख्य विशेषताओं के उपयोग के माध्यम से क्लाउड के पैमाने की अर्थव्यवस्थाओं से लाभ मिलता है - कल के एंटरप्राइज सॉफ्टवेयर उपयोगकर्ता साझा मानव संसाधनों के उपयोग से लाभान्वित होंगे, विकेन्द्रीकरण बादल, ब्लैकचैन की सुरक्षा और क्रिप्टोक्यूरेंसी द्वारा समर्थित विश्वसनीय वित्तीय लेनदेन।

PodOne क्या है

PodOne एक विकेन्द्रीकृत संपर्क केंद्र नेटवर्क है जो कारोबार को एक साथ जोड़ता है। PodOne के माध्यम से, एक व्यवसाय ग्राहक संपर्कों को संभालने के लिए जरूरी कर्मियों को प्राप्त करने के लिए पूरे नेटवर्क से इसे पट्टे पर मानव संसाधनों का लाभ ले सकता है।

संपर्क केंद्रों का सामना करने वाली सबसे बड़ी चुनौतियों में से कुछ में अत्यधिक परिचालन और पूंजी प्रौद्योगिकी व्यय शामिल हैं; महंगी भर्ती, प्रशिक्षण और मान्यता कार्यक्रमों के साथ एक मांग श्रम बल, अभी तक असामान्य रूप से उच्च उन्मूलन; ग्राहक संतुष्टि (सीएसएटी), ग्राहक असंतोष (डीएसएटी), और शुद्ध प्रमोटर स्कोर (एनपीएस) द्वारा मापा जाने वाला कम ग्राहक अनुभव और कम संतुष्टि; साथ ही सेवा स्तर की चुनौतियों को तीन प्रमुख उद्योग प्रदर्शन संकेतकों के माध्यम से मापा जाता है: प्रथम कॉल रिजोल्यूशन (एफसीआर), औसत गति की उत्तर (एएसए), और औसत संभाल समय (एएचटी)

PodOne के पीछे पुरस्कार विजेता टीम ने पिछले 15 वर्षों में संपर्क केंद्र उद्योग में कुछ उद्योग की तकनीकी चुनौतियों और कभी-बढ़ती लागत को हल करने के लिए काम किया है, जो कि उच्च पदवी सफलता के साथ है। PodOne के साथ, वे प्रशिक्षण, संसाधन साझा करने और स्वचालित भुगतान वितरण के लिए विकेन्द्रीकृत मंच बनाकर उद्योग के श्रम के मुद्दों को दूर करने के लिए एक यात्रा पर चल रहे हैं।

PodOne नेटवर्क आज एक महत्वपूर्ण श्रम शक्ति समस्याओं को हल करता है, जो आज एक एक्टिंग संपर्क केंद्र हैं। पहली समस्या एजेंट निष्क्रिय समय के रूप में अतिरिक्त क्षमता (वेतनमान, गैर-बिल योग्य समय) का मुद्दा है। संपर्क केंद्र प्रायः प्रतिभागियों के लिए प्रति घंटा भुगतान करते हैं जो ग्राहक के इंटरैक्शन को संभालने के लिए प्रतीक्षा करते समय बस बेकार हैं। एबरडीन के मुताबिक, एजेंट अपने समय के लगभग 25% बेकार स्थिति में खर्च करते हैं मानक 8-घंटे की पारी में, इसका परिणाम प्रति दिन 2 घंटे की हानि या 5-दिवसीय कार्य सप्ताह में 10 घंटे में होता है, बस निष्क्रिय समय के कारण। एक एजेंट-एजेंट प्रति घंटा \$ 10.50 प्रति घंटा के साथ, 100-एजेंट संपर्क केंद्र पर, इसका परिणाम लगभग 546,000 डॉलर प्रति वर्ष निष्क्रिय समय से खो गया है। जैसा कि देखा जा सकता है, यह गंभीर नुकसान के बराबर है जो अधिक मूल्य पैदा करने के लिए बेहतर हो सकता है।

PodOne नेटवर्क द्वारा हल की गई दूसरी समस्या शिखर सत्रों के लिए insufficient staff एनजी की समस्या है। पीक सीजन के दौरान, इंटरैक्शन की मात्रा स्पाइक्स होती है और यह बढ़ती हुई मात्रा को संभालने के लिए आवश्यक स्टेशन की खरीद करने के लिए संपर्क केंद्र के लिए एक परेशानी बन जाता है e ectively Emarketer.com के मुताबिक, 2016 की अवकाश खरीदारी के मौसम में अमेरिकी खुदरा ईकॉमर्स की बिक्री में 17.8% की वृद्धि हुई। बिक्री में बढ़ोतरी का आम तौर पर कॉल वॉल्यूम में संपर्क केंद्रों में वृद्धि का मतलब है क्योंकि ग्राहक विभिन्न खरीद-संबंधी मुद्दों के लिए समर्थन प्राप्त करते हैं। यह अपने ग्राहक परित्याग दर को कम करने का प्रयास करते हुए एक व्यस्त सीजन के लिए ई-सीएन्ट भर्ती और समयबद्धन की चुनौती के साथ संपर्क केंद्रों को छोड़ देता है।

नीचे, हम वर्णन करते हैं कि पोडॉइन इन दोनों समस्याओं का हल कैसे करता है

निष्क्रिय समय संसाधन पूल

एक संपर्क केंद्र में, बार-बार एक प्रतिनिधि बेकार है, जब वह ग्राहक के इंटरैक्शन को संभालने के लिए इंतजार कर रहा है, आम तौर पर अपने स्वयं की एक गलती के बजाय अपेक्षित कॉल वॉल्यूम के कारण होता है नियोक्ता उत्पादकता में इस चूक के लिए भुगतान करता है, विशेष रूप से अगर प्रति घंटा भुगतान किया जाता है PodOne के साथ, एक नियोक्ता अपने कर्मचारियों के निष्क्रिय समय को अन्य व्यवसायों और व्यक्तियों को नेटवर्क पर अतिरिक्त कार्यों के लिए अतिरिक्त मानव संसाधनों की आवश्यकता में नीलामी कर सकता है। एक नियोक्ता अपने स्वयं के अधिशेष मानव संसाधन को अन्य व्यवसायों को पट्टे पर देने के लिए भुगतान किया जाता है, इस प्रकार इसने अपनी कार्यबल को उत्पादक बनाए रखने के दौरान आलसता के क्षणों के दौरान अतिरिक्त मूल्य पैदा करते हुए, पहले की समस्याओं को सुलझाने की चर्चा की। इस प्रणाली में उपलब्ध प्रतिनिधियों का एक पूल और एक अतिरिक्त बाजार की आवश्यकता के लिए कारोबार के उपयोग के लिए निष्क्रिय समय के लिए एक बाजार बनाया गया है।

लोचदार स्टॉ एनजी

किसी व्यवसाय के शिखर सत्रों के दौरान, संपर्क केंद्रों का सामना करना पड़ता है और इंटरैक्शन वॉल्यूम में वृद्धि को संभालने के लिए आवश्यक एक ई-सीटर-आकार की स्टेर्यू के निर्माण की चुनौतियों और चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। एक संपर्क केंद्र विशेष रूप से आवश्यक स्टेशन प्राप्त करने के लिए एक लंबी प्रक्रिया शुरू करता है। सबसे पहले, संपर्क केंद्र ने पिछले वर्षों का विश्लेषण करना और पीक सीजन के दौरान आवश्यक प्रतिनिधियों की संख्या का अनुमान लगाया। परिष्कृत संपर्क केंद्र के संचालन के लिए, इस प्रक्रिया को आम तौर पर उन्नत वर्कफोर्स प्रबंधन सॉफ्टवेयर का उपयोग किया जाता है जबकि कम परिष्कृत केंद्र पुरानी Excel स्प्रेडशीट्स से मैनुअल प्रविष्टियों पर भरोसा करते हैं। इसके बाद, संपर्क केंद्र अपने स्वयं के मानव संसाधन विभाग या भर्ती / स्टेशन एजेंसी का इस्तेमाल करने वाले स्टेशन को भर्ती करता है। क्या संपर्क केंद्र अपनी एसटीजी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए एक भर्ती एजेंसी को किराए पर लेने का निर्णय लेना चाहिए, इसके लिए आवश्यक प्रतिनिधियों की संख्या, भाषा की प्रवीणता आवश्यकताओं, कौशल, अनुभव आवश्यकताओं, पृष्ठभूमि की जांच की आवश्यकताओं, एक प्रति बजट वाले बजट, और एक वांछित कार्यक्रम बोझिल बातचीत की अवधि के बाद, एसटीए एनजी एजेंसी तब संपर्क केंद्र में संभावित रंगरूटों को भेजती है, जो उसके बाद अपने स्वयं के प्रथाओं के अनुसार संभावित रंगरूटों को प्रशिक्षित करती है और ट्रेन करती है।

यह PodOne नेटवर्क के मानव संसाधनों का पूल है जो पीक सीजन के दौरान लघु-स्तरीय एनजी की समस्या को हल करता है। संपर्क केंद्र, प्रतिनिधियों के नेटवर्क तक पहुंचने में सक्षम हैं, जिनके निष्क्रिय समय को उपलब्ध के रूप में चिह्नित किया गया है, और उन कर्मियों के लिए अनुरोध करना जो स्थिति के लिए सभी आवश्यकताओं को शामिल करते हैं। भुगतान, परीक्षण, और प्रशिक्षण प्रणाली के सभी पहलुओं के जरिए स्वचालित रूप से किया जाता है, जिसके लिए संपर्क केंद्र के प्रबंधक को केवल संभावित रंगरूटों के दिए गए आवाज़ के नमूने सुनने के लिए और कौन से रंगरूटों को काम पर रखा जाना चाहिए। यह भर्ती एजेंसी मध्य-पुरुष को पूरी तरह से बाहर कर देता है, संपर्क केंद्र का समय और पैसा बचाता है।

PodOne नेटवर्क प्रतिभा का एक विकेन्द्रीकृत बाजार और मानव संसाधनों का एक साझा पूल बनाता है जिससे अधिक उत्पादकता और व्यवसायों द्वारा उत्पादित मूल्य में वृद्धि की अनुमति मिलती है।

कार्यबल प्रबंधन API

सबसे महत्वपूर्ण संपर्क केंद्र के संचालन के भीतर मानव संसाधनों के ई-सीयन की नियोजन, आवंटन और उपयोग के लिए उचित कार्यबल प्रबंधन महत्वपूर्ण है। एसटीएन एनजी प्रयोजनों के लिए अंतर-दिवस की योजना और पूर्वानुमान संपर्क केंद्र सॉफ्टवेयर प्लेटफॉर्म से प्रमुख मेट्रिक्स की आवश्यकता है। इनमें कॉल वॉल्यूम अंतराल (आधे घंटे, घंटा, आदि), व्यस्त घंटे के आँकड़े, औसत कॉल समय, उत्तर की औसत गति, और बहुत कुछ शामिल हैं। विश्लेषण किए जाने पर, ये मेट्रिक्स अपने संपर्क केंद्र के ग्राहक सेवा लक्ष्यों और समग्र व्यावसायिक उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए आवश्यक मानक एनजी आवश्यकताओं को निर्धारित करने में कार्यबल प्रबंधन विश्लेषकों की सहायता करते हैं।

के रूप में PodOn के रचनाकारों पुरस्कार विजेता Fenero बादल आधारित संपर्क केंद्र सॉफ्टवेयर के डेवलपर्स रहे हैं, बातचीत tra सी के प्रमुख प्रदर्शन संकेतक और Fenero के उपयोगकर्ताओं के लिए उपयोग के पैटर्न स्वचालित रूप से PodOne में एकीकृत कर रहे हैं संपर्क केंद्रों को असाधारण ग्राहक सेवा प्रदान करने के लिए स्वचालित मात्रा के पूर्वानुमान और सही-आकार की संसाधन आवश्यकताओं पर सुझाव देने में यह सहयोगी।

PodOne के अवयव

ब्लॉक चेन

PodOne नेटवर्क ब्लॉकचैन टेक्नोलॉजी पर बनाया गया है। एक पीड़ित-से-पीयर नेटवर्क पर सभी लेनदेन के एक सुरक्षित, सार्वजनिक खजाने के रूप में एक ब्लॉकचैन फंक्शंस, जो अव्यवस्थित रूप से बड़ी मात्रा में कंप्यूटिंग शक्ति के उपयोग के माध्यम से छेड़छाड़ की जा सकती है खाताधारक की एक पूरी प्रतिलिपि नेटवर्क में प्रत्येक नोड पर संग्रहीत की जाती है, ऐसी सुरक्षा के लिए अनुमति देता है। विशेष रूप से, पूरी तरह विकेंद्रीकृत प्रणाली को हासिल करने के लिए एटरेमम ब्लॉकचैन पर पोडोइन का निर्माण किया जाएगा।

विकेंद्रीकृत प्रणाली के लाभ कई हैं सबसे पहले, एक विकेंद्रीकृत प्रणाली पर, नेटवर्क पर असफलता का एक बिंदु कम होने की संभावना नहीं है। एक केंद्रीकृत प्रणाली में, यदि नेटवर्क में केंद्रीय नोड विफल हो जाता है, तो उसके साथ पूरा नेटवर्क विफल रहता है। हालांकि, विकेंद्रीकृत प्रणाली में, नेटवर्क के डेटा और कम्प्यूटेशनल पावर को कई नोड्स के बीच वितरित किया जाता है, जिससे असफलता से नेटवर्क गंभीर रूप से प्रभावित होने से पहले असफल होने के लिए बड़ी संख्या में नोड्स की आवश्यकता होती है। दूसरे, एक विकेंद्रीकृत प्रणाली में कंप्यूटिंग संसाधनों को वितरित करके, जैसा कि नेटवर्क बढ़ता है, इसलिए भी नेटवर्क की कम्प्यूटेशनल पावर करता है। अंत में, ब्लॉकचैन टेक्नोलॉजी के साथ, एक विकेंद्रीकृत नेटवर्क, लेनदेन को नेटवर्क में किसी भी नोड से स्वतंत्र रूप से सत्यापित करने की अनुमति देता है, सभी के लिए लेनदेन की पुष्टि करने के लिए एक केंद्रीय संस्था में विश्वास की आवश्यकता को समाप्त कर देता है। जैसा कि विकेंद्रीकृत नेटवर्क के लाभ और अधिक स्पष्ट हो जाते हैं, यह स्पष्ट है कि वेब का भविष्य (कभी-कभी वेब 3.0 कहा जाता है) विकेंद्रीकृत एक है

क्यूबिकल टोकन

ब्लॉकचैन का उपयोग सभी PodOne लेनदेन को ट्रैक करने और रखने के लिए किया जाता है और नेटवर्क के अंदर संसाधनों के भुगतान में सुविधा के लिए क्यूब्लिक नामक एक क्रिप्टो टोकन को रोजगार देता है।

एक क्रिप्टो टोकन एक प्रोत्साहन-आधारित अवधारणा है जो सुरक्षा बनाए रखने के लिए क्रिप्टोग्राफी को रोजगार देता है और एक विकेन्द्रीकृत, पीअर-टू-पीयर नेटवर्क पर आदान-प्रदान किया जाता है, जैसे कि पोडोने एक क्रिप्टो टोकन के यूनिट और उनसे जुड़े लेन-देन को ब्लॉकचैन के माध्यम से ट्रैक किया जाता है, नेटवर्क में किसी भी नोड को उनकी प्रामाणिकता को सत्यापित करने की इजाजत देता है। आमतौर पर, किसी भी दिए गए क्रिप्टो टोकन की एक सीमित राशि होती है। इस प्रकार, जैसा कि क्रिप्टो टोकन नेटवर्क बढ़ता है, क्रिप्टो टोकन को फैलाने वाले अधिक लोग हैं, और आपूर्ति और मांग के बाजार बलों में क्रिप्टो टोकन का मूल्य बढ़ने के कारण होता है। सामान्य रूप से टोकन के लिए आधिकारिक मुद्राओं जैसे कि अमेरिकी डॉलर या अन्य क्रिप्टोकाउंक्शंस के लिए आदान-प्रदान किया जा सकता है। क्यूबिकल जैसे टोकन पॉडओन नेटवर्क को चलाने के लिए वित्तीय प्रोत्साहन के लिए एक तंत्र प्रदान करता है। क्यूबिकल्स भी पोडो को तृतीय-पक्ष सत्यापन की आवश्यकता के बिना, एक बैंक के माध्यम से सुरक्षित, आसानी से मान्य लेनदेन के साथ प्रदान करेगा।

नेटवर्क के सदस्य गतिविधियों और लेनदेन के लिए भुगतान का एकमात्र रूप के रूप में Qubicles का उपयोग करते हैं। नेटवर्क के प्रत्येक सदस्य के पास एक डिजिटल बटुआ है जो अपनी क्यूबिकल बैलेंस को स्टोर करता है। पारंपरिक बैंक खाते के रूप में एक डिजिटल वॉलेट कार्य करता है इसका उपयोग Qubicles में वापस लेने, जमा करने या भुगतान करने के लिए किया जा सकता है Qubicles मूल्य के पास है और या तो आधिकारिक मुद्राओं (यूरो, अमरीकी डालर, आदि) या बिटकॉइन या ईथर जैसी अन्य क्रिप्टोकॉरेंसी के लिए आदान-प्रदान किया जा सकता है।

क्यूबल्स की स्वामित्व, मंच के उपयोग के उद्देश्यों के लिए केवल पोडोने नेटवर्क के लेनदेन प्रोटोकॉल का अधिकार रखता है। यह किसी भी स्वामित्व की हिस्सेदारी, साझा या सुरक्षा अधिकार, बौद्धिक संपदा अधिकार या पोडओन पूंजीकरण से संबंधित भागीदारी के किसी अन्य रूप का प्रतिनिधित्व या प्रदान नहीं करता है।

PodOne बटुआ

PodOne, क्यूबिक्स का उपयोग करके मध्यस्थता भुगतान और कार्य विवादों के लिए एक तंत्र प्रदान करता है। PodOne एक वैकल्पिक बहु-हस्ताक्षर एस्करो प्रणाली का समर्थन करता है इस वैकल्पिक प्रणाली का उपयोग करते हुए, एक नियोक्ता और एजेंट तटस्थ तृतीय-पक्ष मध्यस्थ के साथ एक समझौते में प्रवेश कर सकते हैं। अनिवार्य रूप से, बहु-हस्ताक्षर प्रणाली के तहत, एस्करो में भुगतान की जाने वाली राशि का भुगतान होता है, जिसके लिए धन के अंतिम हस्तांतरण के लिए दो हस्ताक्षर आवश्यक होते हैं। यदि नियोक्ता और एजेंट हस्तांतरित किए जाने वाले निधियों पर सहमत होते हैं, तो वे दोनों लेन-देन पर हस्ताक्षर करते हैं और फंड को एस्करो से पार्टी के भुगतान में ले जाया जाता है। नियोक्ता और एजेंट के बीच भुगतान के बारे में कोई विवाद होना चाहिए, तटस्थ आर्बिट्रेटर में कदम होता है और निर्णय लेता है कि लेनदेन के लिए आवश्यक दूसरे हस्ताक्षर के रूप में अपने हस्ताक्षर प्रदान करना है या नहीं। यह प्रणाली किसी नियामक निकाय या किसी अतिरिक्त उपरि की आवश्यकता के बिना विवादों की मध्यस्थता के लिए अनुमति देता है

नेटवर्क के सदस्य

PodOne नेटवर्क पर दो प्रमुख अभिनेता हैं हम इन कलाकारों के पहले व्यक्ति के रूप में नियोक्ता के रूप में देखें नियोक्ता को मानव संसाधन की आवश्यकता है और काम या भूमिका के लिए योग्यता के एक सेट के साथ काम को पूरा करने के लिए पॉडओन नेटवर्क पर एक अनुरोध या वह भूमिका देखना चाहती है।

नेटवर्क पर दूसरे अभिनेता में एजेंट, कार्यकर्ता होते हैं जो या तो कॉल और संपर्क केंद्र व्यापार प्रक्रिया आउटसोर्स (बीपीओ) या व्यक्तियों, जैसे ग्राहक सेवा, बिक्री, या समर्थन प्रदान करने में विशेषज्ञता वाले स्वतंत्र ठेकेदारों (10 99) सहित व्यवसाय बनाते हैं। चाहे वे बीपीओ हों या 10 99 एजेंट, वे पारिस्थितिकी तंत्र को संचालित करने के लिए आवश्यक मानव संसाधन प्रतिभा प्रदान करके पॉडओन नेटवर्क के लिए मूल्य लाते हैं। PodOne को वास्तविक समय कार्यकर्ता उपयोग डेटा स्वचालित रूप से खिलाया जाएगा - जैसे कॉल, बिल योग्य अनुत्पादक समय, और कॉल काम के समय के समय पर - फ़िनरो संपर्क केंद्र मंच (और अंततः फ़िनरो प्रतियोगियों द्वारा पॉडओन वर्कफ़ोल्स प्रबंधन एपीआई का समर्थन करने वाले) पर बिताया गया समय। वे नियोक्ताओं द्वारा भेजे गए अनुरोधों का जवाब देते हैं और उनकी सेवाओं के लिए Qubicles में भुगतान किया जाता है। प्रत्येक कार्यकर्ता योग्यता प्राप्त करता है और नियोक्ता विशिष्ट भूमिकाओं के लिए कुछ योग्यताएं मांगते हैं। मजदूर PodOne विश्वविद्यालय के माध्यम से कौशल की योग्यता और प्रमाणन प्राप्त कर सकते हैं। इसके अतिरिक्त, पॉडनो में प्रत्येक अभिनेता को असाइन किया जाएगा कि वह एक अद्वितीय पॉडओन आईडी हैश का इस्तेमाल नेटवर्क पर अपनी सभी गतिविधियों को सत्यापित करने के लिए किया जाएगा।

नियोक्ता और एजेंट स्मार्ट अनुबंधों, स्क्रिप्ट, जो एक नियोक्ता द्वारा बनाए गए हैं और एक एजेंट द्वारा स्वीकार किए जाते हैं, के माध्यम से बातचीत करते हैं। एक स्मार्ट अनुबंध एक ऐसा प्रोटोकॉल है जो कुछ डिग्री के स्वचालन के उपयोग के अनुबंध के प्रावधानों को लागू करने के लिए उपयोग किया जाता है। पारंपरिक अनुबंधों के कई पहलुओं को स्मार्ट कॉन्ट्रैक्ट्स द्वारा स्वचालित किया जा सकता है। उदाहरण के लिए, स्मार्ट अनुबंध का उपयोग करना, यह एक प्रणाली के लिए संभव है कि जांच करने के लिए कि क्या आवश्यक कार्य स्मार्ट अनुबंध में सहमति-युक्त प्रावधानों के अनुसार किया गया है या नहीं, और स्वचालित रूप से आवश्यक पार्टियों को भुगतान भेजता है। PodOne में, नियोक्ता स्वयं और उन एजेंटों के बीच स्वचालित रोजगार समझौतों के रूप में कार्य करने के लिए स्मार्ट कॉन्ट्रैक्ट्स तैयार करते हैं, जिन्हें वे किराए पर लेते हैं। समझौते की शर्तों को पूरा करने पर, स्मार्ट अनुबंध के नियमों के अनुसार, एजेंट को स्वचालित रूप से क्यूबल्स में नियोक्ता द्वारा भुगतान किया जाता है। नियोक्ता एक सरल, मेनू-आधारित, ड्रैग-एंड-ड्रॉप यूजर इंटरफ़ेस का इस्तेमाल करते हुए पॉडओ पर स्मार्ट कॉन्ट्रैक्ट बनाएंगे, जिससे प्रक्रिया को और अधिक सुलभ बनाया जा सकेगा।

PodOne विश्वविद्यालय

नियोक्ता यह सुनिश्चित करना चाहते हैं कि वे जो एजेंट नौकरी के लिए पट्टे पर दे रहे हैं उनके गुणवत्ता के मानक पर निर्भर हैं और उन्हें उन विशेष अभियानों के लिए प्रशिक्षित किया जाता है जो उन्हें सौंपा गया है। PodOne विश्वविद्यालय यह सुनिश्चित करने का तरीका है कि नेटवर्क पर मानव संसाधनों के पूल संपर्क केंद्र कर्मियों (जैसे ग्राहक सेवा, आउटबाउंड बिक्री, आदि) की अपेक्षा की जाने वाली कोर कौशल के साथ-साथ उच्च-गुणवत्ता वाले गुणवत्ता के साथ-साथ कार्यक्रम-विशिष्ट आवश्यकताओं को भी पूरा करते हैं।

PodOne नेटवर्क के सदस्यों द्वारा बनाई गई विभिन्न पाठ्यक्रम, आवश्यक कौशल के एक असंख्य पर PodOne विश्वविद्यालय में उपलब्ध हैं। उदाहरणों में ग्राहक सेवा, विशिष्ट अभियानों या उत्पादों के ज्ञान में मुफ्त या सशुल्क उपयोगकर्ता-जनरेटेड पाठ्यक्रम और भाषा की प्रवीणता शामिल हो सकती हैं। एक कार्यकर्ता एक पाठ्यक्रम ले सकता है, जिसकी वजह से कार्यकर्ता को पाठ्यक्रम के निर्माता को भुगतान करने वाले कुछ क्यूबल्स की लागत आएगी और उस पारित होने पर उस पाठ्यक्रम के कौशल में प्रमाणीकरण प्राप्त होगा। सभी कार्य प्रमाणपत्र उनके अद्वितीय पॉडओन आईडी से जुड़ेंगे और सार्वजनिक रूप से उपलब्ध होंगे और PodOne ब्लॉकचैन के माध्यम से सत्यापन करेंगे।

इसके अलावा, जब कोई नियोक्ता नेटवर्क पर अनुरोध के लिए अनुरोध करता है, अनुरोध के लिए अपनी इच्छित योग्यता के बीच, नियोक्ता पोडोइन विश्वविद्यालय के कुछ पाठ्यक्रमों का चयन कर सकता है, यह सभी कामगारों को पारित करने की भूमिका के लिए आवेदन करना चाहता है। यह तब होता है जब पाठ्यक्रम के निर्माता को प्रत्येक उदाहरण के लिए Qubicles प्राप्त होगा। इस प्रकार, उपयोगकर्ताओं को PodOne विश्वविद्यालय के लिए पाठ्यक्रम सामग्री बनाने के लिए एक वित्तीय प्रोत्साहन प्रदान किया जाता है।

यह इस प्रकार होता है कि पाठ्यक्रम निर्माताओं एक खुले बाजार में प्रतिस्पर्धा कर रहे हैं। उदाहरण के तौर पर, एक कॉलेज या विश्वविद्यालय में एक स्पैनिश प्रोफेसर जो कुछ अतिरिक्त पैसे कमाने की इच्छा रखता है, वह क्यूबल्स में शुल्क का भुगतान करने के बाद पोडो विश्वविद्यालय पर स्पैनिश भाषा पाठ्यक्रम बना सकता है। हालांकि, यदि प्रोफेसर अपने पाठ्यक्रम को प्लेटफॉर्म पर सफल बनाने के लिए चाहता है, तो उसे यह सुनिश्चित करना चाहिए कि प्लेटफॉर्म पर पहले से ही मौजूदा स्पैनिश भाषा पाठ्यक्रमों के साथ प्रतिस्पर्धा करने में सक्षम होने के लिए स्पैनिश भाषा पाठ्यक्रम तैयार किया जाना पर्याप्त उच्च गुणवत्ता वाला है। यदि यह एक अच्छा पर्याप्त कोर्स है, तो यह अधिक नियोक्ता द्वारा चुना जाएगा और अधिक एजेंटों द्वारा लिया जाएगा, और निर्माता इसके इस्तेमाल के प्रत्येक उदाहरण के लिए भुगतान किया जाएगा।

प्रतिस्पर्धात्मक ई-लर्निंग मार्केटप्लेस के माध्यम से, उच्च गुणवत्ता वाले सीखने की सामग्रियों का सृजन, नेटवर्क पर मानव-संसाधन पूल की गुणवत्ता में सुधार, लगातार सुधार, प्रोत्साहित किया जाता है।

नमूना परिदृश्य

नियोक्ता मामलों का उपयोग करें

PodOne नेटवर्क की आवश्यक विशेषताओं को स्पष्ट करने के लिए, हम एक उदाहरण परिदृश्य के माध्यम से चलेंगे

यह अवकाश का मौसम है और हॉलिडे सजावट कंपनी (एचडीसी) संपर्क केंद्र में कॉल वॉल्यूम उच्च है। संपर्क केंद्र प्रबंधक यह महसूस कर रहा है कि उच्च गुणवत्ता वाले ग्राहक सेवा एचडीसी को प्रदान करने के लिए उन्हें अधिक कर्मियों की ज़रूरत होगी। इस प्राप्ति के प्रकाश में, प्रबंधक PodOne नेटवर्क पर कर्मियों के लिए अनुरोध करने का निर्णय लेता है।

मैनेजर ने उस तरह के काम का वर्णन करके अनुरोध शुरू किया है जिसे उसे करना चाहिए: "कई तरह की अवकाश सजावट वस्तुओं से संबंधित दोस्ताना और उपयोगी ग्राहक सेवा प्रदान करें"। उसके बाद, प्रबंधक कौशल से गुजरना शुरू कर देता है, जिसके लिए उसे आवेदक के पास रखने की ज़रूरत होती है। वह "ग्राहक सेवा अनुभव" शब्द को टाइप करती है और फिर वह ग्राहक सेवा पर PodOne विश्वविद्यालय से पाठ्यक्रम का चयन और भुगतान करती है (क्यूबल्स में) वह जानता है कि वह मैत्रीपूर्ण श्रमिकों का निर्माण करती है जो भी इस स्थिति पर लागू होता है, वह प्रबंधक को चयनित पाठ्यक्रमों को लेना और पास करना होगा, यदि उन्होंने पहले से ऐसा नहीं किया है। ग्राहक सेवा पाठ्यक्रम को चुनने के बाद, मैनेजर इस प्रक्रिया को दोहराता है कि उसे आवश्यक अतिरिक्त कौशल को "सजावटी वस्तुओं का ज्ञान", और "अंग्रेजी और स्पैनिश में द्विभाषी" निर्दिष्ट कर दिया गया है (वह PodOne विश्वविद्यालय में उचित द्विभाषी स्पैनिश पाठ्यक्रम का चयन करती है और क्यूबल्स को भुगतान करती है कोर्स के निर्माता) पोदोनो विश्वविद्यालय में सजावटी सामान पर एक कोर्स नहीं था, इसलिए वह अपने स्वयं के सजावटी सामान बनाने के लिए नेटवर्क के ई-लर्निंग मॉड्यूल का उपयोग करता है, इसके संबंधित पाठ योजनाओं, क्विज़ और मूल्यांकन के साथ

परीक्षण (और पारिस्थितिकी तंत्र में अन्य उपयोगकर्ताओं द्वारा उपयोग के लिए इस कस्टम कोर्स को प्रकाशित करने के लिए नेटवर्क पर क्यूबल्स का भुगतान करता है)

कौशल चुनने या अपना अभियान-विशिष्ट पाठ्यक्रम बनाने के बाद, प्रबंधक स्मार्ट अनुबंध तैयार करना शुरू कर देता है जो रोजगार की शर्तों को निर्दिष्ट करेगा। उसे किसी को मंगलवार और गुरुवार को 8 बजे से 1 बजे तक 1 फरवरी तक उपलब्ध होना चाहिए। वह एक घंटे में \$ 10.50 अमरीकी डालर (क्यूबल्स में भुगतान करने के लिए) देने को तैयार है। आखिरकार, उसे कार्यकर्ता को चैट समर्थन को संभालने की आवश्यकता होती है, साथ ही साथ इनबाउंड और आउटबाउंड कॉल दोनों।

एजेंट का उपयोग मामलों

बॉब एक महत्वाकांक्षी कॉल सेंटर उद्यमी है जो कि किसी भी हॉलिडे सजावट कंपनी कॉल सेंटर से दूर रहते हैं। वह ग्राहक सेवा उद्योग में अपना कैरियर शुरू करने के लिए तैयार है और एबीसी संपर्क केंद्र, इंक बनाने में उनके साथ जुड़ने के लिए दो दोस्तों, ऐलिस और जॉन का चयन करता है।

प्रत्येक प्रतिनिधि (स्वयं सहित) के लिए, बॉब एक संसाधन परिभाषा को भरता है प्रत्येक संसाधन परिभाषा में एक अद्वितीय पहचानकर्ता, PodOne विश्वविद्यालय, उपलब्धता और अनुसूची, मूल्य प्रति यूनिट (प्रति मिनट, प्रति घंटा, आदि) पर पारित किए जाने वाले कौशल और प्रमाणपत्रों की सूची शामिल है, और ग्राहक सेवा का प्रकार जिसमें प्रतिनिधि का अनुभव है चैट, ईमेल, इनबाउंड / आउटबाउंड कॉल, और ऐसे)

ऐलिस के संसाधन परिभाषा से पता चलता है कि उसके पास ग्राहक सेवा कौशल है (वास्तव में, उसने एचडीसी कॉल सेंटर प्रबंधक द्वारा निर्दिष्ट पाठ्यक्रम ले लिया है), कि वह मंगलवार, बुधवार और गुरुवार को सुबह 8 बजे से 1 बजे तक उपलब्ध है, वह चाहती है कि कम से कम \$ 10.25 अमरीकी डालर प्रति घंटे के लिए काम करने के लिए, और वह चैट, ईमेल, इनबाउंड / आउटबाउंड कॉल, और एसएमएस में अनुभव करती है।

क्योंकि ऐलिस एचडीसी मैनेजर के कर्मियों के लिए अनुरोध के साथ बहुत अच्छी तरह से मेल खाता है, क्योंकि पॉडओन नेटवर्क उसके लिए अनुरोध की सिफारिश करता है। अनुरोध करने के लिए केवल योग्यता ऐलिस लापता है स्पेनिश भाषा की प्रवीणता, इसलिए वह आवश्यक स्पेनिश भाषा पाठ्यक्रम को भुगतान करती है और पास करती है।

स्पेनिश भाषा पाठ्यक्रम को पारित करने के बाद, ऐलिस एक आवाज नमूना रिकॉर्ड करता है और स्थिति के लिए लागू होता है किसी सम्मानित तृतीय-पक्ष प्रदाता से स्वचालित पृष्ठभूमि की जांच भी की जाती है। कोई मुद्दा नहीं मिला है और ऐलिस काम करने के लिए तैयार है।

एचडीसी संपर्क केंद्र पर वापस, प्रबंधक ऐलिस के आवेदन प्राप्त करता है। वो वॉयस नमूने की बात करती है और इसे संतोषजनक मानती है और ऐलिस को किराए पर लेने का फैसला करती है, साथ ही पॉडो नेटवर्क द्वारा स्वचालित रूप से सुझाव दिए गए कई अच्छे आवेदकों के साथ।

ऐलिस समय की आवश्यक अवधि के लिए उसकी नौकरी अच्छी तरह से करता है, और स्मार्ट अनुबंध के अनुसार स्वचालित रूप से भुगतान किया जाता है बॉब अपने ब्रांड के नए संपर्क केंद्र में आने वाले राजस्व को देखकर खुश हैं और एचडीसी अब बहुत अधिक गुणवत्ता वाले सेवा प्रदान करने में सक्षम है।

PodOne टीम

PodOne के पीछे की टीम में संपर्क केंद्र उद्योग में 50 साल का अनुभव है और दुनिया भर में 2,200 से ज्यादा कॉल और ग्राहक सेवा संगठनों द्वारा उपयोग किए जाने वाले एक विघटनकारी और पुरस्कार विजेता बादल आधारित संपर्क केंद्र मंच, फ़िनरो के पीछे के नेता हैं।

इतिहास

फ़िनरो उस समय पैदा हुए थे, जब हमारे संस्थापक ने मियामी, फ्लोरिडा स्थित एक प्रमुख व्यापारिक प्रक्रिया आउटसोर्सर के लिए सूचना प्रौद्योगिकी विभाग का नेतृत्व किया था। यह आउटसोर्स अपने फॉर्च्यून 500 ग्राहकों की ओर से मिश्रित बिक्री, ग्राहक सेवा और समर्थन अभियान का प्रबंधन करता है। स्थापना के बाद से, इस संगठन ने सेलआईटी टेक्नोलॉजीज के सीसीपीआरओ उत्पाद के बीटा संस्करण का इस्तेमाल किया और सेलआईटी के नए उत्पाद का प्रदर्शन करने के लिए एक आम साइट थी। सीसीपीआरओ सफलतापूर्वक बढ़ने के बाद, सेलआईटी टेक्नोलॉजीज को कॉन्सर्टो सॉफ्टवेयर द्वारा खरीदा गया और बाद में पहलू संचार के साथ आंशिक सॉफ्टवेयर के रूप में विलय किया गया। सीसीपीआरओ को एन्सेम्बलेप्रो को पुनः ब्रांडेड किया गया था और इस आउटसोर्सर के लिए इनबाउंड, आउटबाउंड और आईवीआर सॉफ्टवेयर की ऑन-प्रिमाइस परिणियोजन प्रदान की गई थी।

एक अन्य आउटसोर्स की संपत्ति खरीदने के बाद, जो अवाया को उनके संपर्क केंद्र मंच के रूप में इस्तेमाल करते थे, हमारे संस्थापक और उनकी टीम ने अधिग्रहित अवाया समाधान के साथ एन्सेम्बलेप्रो उत्पाद को बदलने के लिए एक कंपनी की व्यापक पहल की। विकास की प्रमुख योजनाओं के साथ, अवाया प्रणाली के लिए लाइसेंस प्रतिबंध और अवाया के नवीनतम समाधानों के लिए एक बहुत महंगी उन्नयन पथ के साथ, हमारे संस्थापक को इस संगठन के लिए अगली प्रौद्योगिकी मंच खोजने के लिए फिर से काम सौंपा गया। ओरेकल के संपर्क केंद्र कहीं भी, इंटरएक्टिव इंटेलेजेंस, इनकंकटेक्ट, और कई अन्य मौजूदा विक्रेता समाधानों का मूल्यांकन किया गया था, लेकिन सभी को एक महत्वपूर्ण अप-फ्रंट कैपिटल व्यय या एक महंगा प्रति-सीट लाइसेंस की आवश्यकता थी - या वे संगठन की आवश्यकताओं को पूरा नहीं करते थे।

इस उद्योग पर प्रभाव बनाने के लिए एक प्रमुख अवसर के रूप में पहचान करना, और एस्टेरीक ओपन सोर्स टेलीफोनी फ्रेमवर्क का उपयोग करने से पहले कुछ अनुभव के साथ, हमारे संस्थापक ने 100% क्लाउड आधारित और लायसेंसिंग-रहित भुगतान प्रति उपयोग समाधान का प्रबंधन करने के लिए तैयार किया सभी आकार के संपर्क केंद्रों के लिए इंटरैक्शन

उद्योग पुरस्कार

प्रमुख सदस्य

मालॉन विलियम्स, संस्थापक और सीईओ

मालॉन हमारे रोजगार के संचालन का प्रबंधन करता है और 15 साल की उम्र के बाद से वह जावा और विजुअल बेसिक का उपयोग करके सॉफ्टवेयर विकास के पाठ्यक्रमों का अध्ययन कर रहा है। इन कार्यक्रमों के पूरा होने पर, मालॉ ने व्यवसाय प्रबंधन, लेखा, बिक्री और विपणन और व्यवसाय कानून के क्षेत्र में प्रमाणीकरण कार्यक्रम भी पूरा किया। उन्होंने एक सॉफ्टवेयर डेवलपर के रूप में अपना कैरियर शुरू किया, जो सनराइज, फ्लोरिडा में इंटरनेट-आधारित कंपनी के लिए स्वास्थ्य सेवा अनुप्रयोगों का निर्माण कर रहा है, जबकि मियामी डेड कॉलेज से कंप्यूटर इंफॉर्मेशन सिस्टम में एक डिग्री हासिल कर रहा है। 21 साल की उम्र में, मालॉन ने क्लाउड-आधारित स्वास्थ्य सूचना प्रौद्योगिकी कंपनी शुरू की, जो मेडिकल ट्रांसक्रिप्शन, इलेक्ट्रॉनिक मेडिकल रिकॉर्ड्स, और प्रैक्ट मैनेजमेंट सॉफ्टवेयर है, जो कि मुख्य रूप से दक्षिण फ्लोरिडा में चिकित्सकीय प्रथाओं के लिए है, जिसमें अमेरिका के कई ग्राहकों के साथ।

संपर्क केंद्र प्रौद्योगिकी में उनकी विशेषज्ञता मियामी, फ्लोरिडा के बाहर स्थित एक बड़े संपर्क केंद्र के लिए एक सॉफ्टवेयर डेवलपर के रूप में उनके कार्यकाल के दौरान शुरू हुई, जहां उन्हें अंततः संगठन की सभी तकनीकी पहलों का नेतृत्व करने के लिए टेप किया गया। इसमें अनुप्रयोग विकास, नेटवर्क और सिस्टम प्रशासन, और दूरसंचार शामिल हैं।

मालॉन ने मियामी-डेड काउंटी पब्लिक स्कूल एस.टी.ई.एम. के लिए कोषाध्यक्ष के रूप में सेवा की है। सलाहकार बोर्ड; सूचना प्रबंधन संस्थान के दक्षिण फ्लोरिडा अध्याय के अध्यक्ष; और दक्षिण फ्लोरिडा डिजिटल एलायंस के लिए एक मौजूदा बोर्ड सदस्य है

कॉलिन स्टैनसफील्ड, मुख्य सॉफ्टवेयर आर्किटेक्ट

कॉलिन कंपनी के लिए सॉफ्टवेयर उत्पादों के डिजाइन और विकास की देखरेख के लिए जिम्मेदार है और कंप्यूटर साइंस और अंग्रेजी और इतिहास में बैचलर्स की डिग्री के साथ-साथ सूचना प्रौद्योगिकी में मास्टर की डिग्री रखती है।

कॉलिन ने 3 महाद्वीपों में 50 से अधिक संपर्क केंद्र स्थापित करने और एकीकृत करने वाले व्यावसायिक सेवाओं में संपर्क केंद्र उद्योग में शुरुआत की। सॉफ्टवेयर समर्थन संगठन में एक संक्षिप्त कार्यकाल के बाद, कॉलिन ने कई इंटरैक्टिव वॉयस रिस्पॉन्स और ग्राहक संबंध प्रबंधन उत्पादों के आर्किटेक्टिंग, कार्यान्वयन, तैनाती और समर्थन के लिए कई संपर्क केंद्र प्रौद्योगिकी संगठनों के लिए सॉफ्टवेयर इंजीनियर के रूप में 10 वर्षों का खर्च किया।

हाल ही में, कॉलिन ने सॉफ्टवेयर इंजीनियरिंग के निदेशक और सॉफ्टवेयर आर्किटेक्चर, डिजाइन, कार्यान्वयन, तैनाती और समर्थन के सभी चरणों में शामिल एक छोटी चपटी टीम के नेता के रूप में सेवा की, एक बादल के उद्योग के नेता के लिए अत्यधिक उपलब्ध, टिकाऊ और सहायक ढांचागत सुविधाएं प्रदान कीं आधारित रेस्तरां खुदरा संगठन

चार्ल्स कॉलारी, चीफ ऑपरेटिंग ओ सीईआर

चार्ल्स विपणन, बिक्री और प्रौद्योगिकी में 25 से अधिक वर्षों के अनुभव के साथ एक व्यावसायिक कार्यकारी है। उन्होंने मैनहट्टन कॉलेज ऑफ मैनेजमेंट से स्नातक की डिग्री प्राप्त की है

सूचना प्रणाली और कंप्यूटर विज्ञान उन्होंने आईबीएम, रीमेडी, सिकेस एंटरप्राइजेज जैसी कंपनियों के लिए काम किया है और वर्तमान में हमारा मुख्य ऑपरेटिंग ओ सीईआर है।

ग्राहक सेवा प्रबंधन समाधान और सेवाओं में 1.6 अरब डॉलर के वैश्विक नेता, साइकेस एंटरप्राइजेज में ग्लोबल वीपी के रूप में, ग्राहक सगाई समाधान विकसित करने के आठ वर्षों के बाद, कॉलारी ग्राहक सेवा के उपाध्यक्ष के रूप में शामिल हुए। साइकेस एंटरप्राइजेज में, कॉलारी ने वित्तीय सेवाओं, स्वास्थ्य सेवा, प्रौद्योगिकी, संचार और सार्वजनिक क्षेत्र के उद्योगों में अपने विकास उद्देश्यों को हासिल करने और नए राजस्व प्रवाह और नए ग्राहकों को पैदा करने में ग्राहकों के लिए अभिनव संपर्क केंद्र प्रौद्योगिकी समाधान विकसित करने पर ध्यान केंद्रित किया।

कॉलारी फिलहाल एक सक्रिय बोर्ड सदस्य है, जो कैंसर के लिए कैंपिंग है, कैंसर वाले बच्चों के लिए एक ग्रीष्मकालीन शिविर। वह बेघर युवाओं के समर्थन के लिए असबरी पार्क में एनओ के लिए कंट्री हाउस के बोर्ड के एक सक्रिय सदस्य भी हैं।

जूडसन नोएल, ग्राहक सफलता प्रमुख

जूडसन ने 18 वर्ष की आयु में अपने करियर की शुरुआत की, जो कि मियामी स्थित संपर्क केंद्र के लिए कॉल सेंटर पर्यवेक्षक के रूप में काम करते हुए नेटवर्क और सिस्टम प्रशासन का अध्ययन करते हैं। एक त्वरित शिक्षार्थी, वह अंततः आईटी विभाग में चले गए और इस संगठन के भीतर हेल्पडेस्क तकनीशियन को प्रोत्साहित किया, और दोनों विंडोज और लिनक्स आधारित परिवेशों के प्रबंधन के लिए जिम्मेदार था। जूडसन ने अपने सहयोगियों से बेहतर प्रदर्शन किया और विशेषज्ञता के अपने क्षेत्र के बाहर चुनौतीपूर्ण कार्यों को स्वीकार कर अपने समूह के शीर्ष पर अपनी वृद्धि जारी की। इस अनुभव ने उन्हें अपनी कंपनी के लिए सभी नेटवर्क और सिस्टम-संबंधी गतिविधियों के लिए संपर्क का प्राथमिक बिंदु बनाया।

आज, जूडसन हमारे ग्राहकों के लिए ऑनबोर्डिंग, डेमोइंग और चल रहे समर्थन में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

एंथनी रॉसेलो, जूनियर सॉफ्टवेयर डेवलपर

एंथनी, फ्लोरिडा विश्वविद्यालय में एक छात्र है, जो कंप्यूटर साइंस में बैचलर ऑफ साइंस की डिग्री है हरबर्ट वेरटेम कॉलेज ऑफ इंजीनियरिंग से, नवाचार में एक नाबालिग के साथ। 16 वर्ष की उम्र से वह सॉफ्टवेयर विकसित कर रहा है, जब उन्होंने अपने खाली समय में अजगर सीखना शुरू किया था। तब से, एंथनी अपने कौशल को तेज करने, समस्याओं को सुलझाने, और सी ++, सी #, जावा और स्विफ्ट सहित कई प्रोग्रामिंग भाषाओं में लाभ हासिल करने के लिए अपना समय समर्पित कर रहे हैं।

एंथनी को सीखने के लिए एक जुनून है, और सॉफ्टवेयर विकास में उसका अनुभव मोबाइल, डेस्कटॉप, और वेब अनुप्रयोगों तक फैला है। वह हमेशा कई परियोजनाओं पर काम कर रहे हैं, और वह नई चुनौतियों का सामना करने से कभी भी दूर नहीं होता क्योंकि वह हमेशा सीखने के इच्छुक हैं

फ्लोरिडा विश्वविद्यालय में छात्र होने के अलावा, एंथनी वर्तमान में यूएफ ओपन सोर्स सॉफ्टवेयर क्लब का एक ओईआर है, जहां वह अन्य छात्रों के सहयोग से सॉफ्टवेयर पर काम करते हैं।

Initial Coin Offering

अपने विकास को निधि देने के लिए, PodOne एक क्यूबब्ल्स द्वारा एथेमियम के धारकों को बिक्री के लिए एक सार्वजनिक कक्राउडसेल की मेजबानी करेगा। पीड़न के दर्शन पर निष्पादित करने के लिए भीड़-मंडल की आय का उपयोग सॉफ्टवेयर डेवलपर्स की भर्ती करने के लिए किया जाएगा और पेंडओन को संपर्क केंद्र और फ्रीलान्सिंग उद्योगों को बढ़ावा देने के लिए विकास विपणक को भाड़े पर लाना होगा।

Crowdsale विवरण

PodOne विवरण	विकेन्द्रीकृत संपर्क केंद्र नेटवर्क जो इस तरह जड़ता है इंट्रा नेटवर्क संसाधन के उद्देश्य के लिए एक साथ संगठन ग्राहक और व्यापारिक संबंधों को स्विधाजनक बनाने के लिए साझा करना
टोकन विवरण	पोडोन नेटवर्क के प्रोटोकॉल के लिए मुद्रा के रूप में क्यूबब्ल्स का उपयोग किया जाता है और धारक सहायता के लिए अनुरोध पोस्ट करने, भुगतान प्राप्त करने की अनुमति देता है काम के लिए, और सामग्री के लिए भुगतान, उपयोग, या भुगतान प्राप्त करने के लिए
टिकर प्रतीक	QBE
आरंभ करने की तिथि	Pre Sale: November 8, 2017 8:00 AM UTC Token Sale: December 8, 2017 8:00 AM UTC
अंतिम तिथि	Pre Sale: November 21, 2017 8:00 AM UTC Token Sale: January 8, 2018 8:00 AM UTC
विनिमय दर	Pre Sale: 3,000 QBE = 1 ETH (50% discount) Token Sale: 1,500 QBE = 1 ETH
Token Percentage of Offering During Sale	50% = Token Sale participants 20% = Pre Sale participants 20% = Reserve held by company 10% = Bounties and user growth pool
Token Contract Address	TBD - Published via multiple channels 48 hours before crowdsale
Fixed Supply Cap	100,000,000 QBE
Min/Max Sale Goal	3,125 ETH / 45,000 ETH
Token Type	ERC20 Compliant

रोडमैप

मुनाफे का उपयोग

अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्न

❑ क्राउडसेल कब होगा?

हम एक पूर्व बिक्री के साथ 8 नवंबर, 2017 से 8:00 यूटीसी से 21 नवंबर, 2017 को 8:00 UTC तक, जहां 20% तक भीड़ के क्यूबल्स 50% छूट पर खरीद के लिए उपलब्ध होंगे। मुख्य टोकन बिक्री दिसंबर 8, 2017 से 8:00 यूटीसी पर शुरू होगी। यह समाप्त हो जाएगा जब अधिकतम ईटीएच सीमा तक पहुंच गई है या 8 जनवरी, 2017 को 8:00 यूटीसी पर, जो भी पहले हो जाएगा।

PodOne कॉन्ट्रैक्ट मेननेट पर 48 घंटे पहले कक्राउडसेल शुरू होने से पहले उपलब्ध होगा।

❑ कौन क्रिप्टो-मुद्राएं कक्राउडसेल के लिए स्वीकार किए जाते हैं?

चूंकि Qubicles ईआरसी 20-आधारित टोकन हैं, इसलिए केवल इस बिक्री के दौरान ईटीएच का समर्थन किया जाएगा। भाग लेने के लिए, आपके पास ईथ को पोडओन कॉन्ट्रैक्ट टोकन में भेजने के लिए एक एथिरम वॉलेट होना चाहिए जो कि भ्रमण प्रारंभ तिथि से 48 घंटे पहले प्रकाशित होगा। यदि आप अन्य क्रिप्टो-मुद्राओं के धारक हैं, तो आप आसानी से ईटीएच को भाग लेने के लिए वांछित राशि का आदान-प्रदान कर सकते हैं।

❑ एक QBE क्या प्रतिनिधित्व करता है? यह क्यूबिकल से कैसे अलग है?

QBE (उच्चारण "क्यूब") PodOne संपर्क केंद्र नेटवर्क में Qubicle टोकन के लिए लघु-हाथ का प्रतीक दर्शाता है। सहायता के लिए अनुरोध पोस्ट करने के लिए, काम के लिए भुगतान प्राप्त करने के लिए, और पोडों विश्वविद्यालय में बनाए गए उपयोगकर्ता द्वारा निर्मित सामग्री के लिए भुगतान, उपयोग या प्राप्त करने के लिए Qubicles का उपयोग किया जाता है। Qubicles कंपनी में अधिकार नहीं देते हैं, न ही वे भविष्य के प्रदर्शन के वादे प्रदान करते हैं या प्रतिभूतियों के रूप में सेवा करते हैं।

❑ कैसे bounties और उपयोगकर्ता वृद्धि पूल इस्तेमाल किया जाएगा?

हम Qubicles के दस प्रतिशत (10%) को bounties (5%) और उपयोगकर्ता विकास (5%) के लिए आवंटित कर रहे हैं, जो उन लोगों को पुरस्कृत करने के लिए उपयोग किया जाएगा जो पोडओन नेटवर्क भीड़ के प्रचार में सहायता करते थे बिक्री के बाद बंटियों को वितरित करने के बाद, इस पूल का संतुलन नेटवर्क के साथ जुड़ने के लिए उपयोगकर्ताओं को प्रोत्साहित करके बीज की मदद करने के लिए रचनात्मक रूप से उपयोग किया जाएगा।

❑ कौन सा वॉलेट Qubicles के साथ संगत कर रहे हैं?

Qubicles ईआरसी 20-आधारित टोकन हैं और वर्तमान में उन सभी जेबों द्वारा समर्थित हैं जिन्होंने ईआरसी 20 मानक को अपनाया है वॉलेट सहायता के बारे में और जानने के लिए ethereum.org पर जाएं

□ क्या आपके पास फॉलो-ऑन बिक्री है?

एक बार हमारे क्राउडसेल समाप्त होने पर, हम एक फॉलो-ऑन बिक्री की मेजबानी कर सकते हैं, अगर हम क्यूबिकल्स के बेचे जाने के लिए हमारे न्यूनतम लक्ष्य तक नहीं पहुंच पाए। अपडेट के लिए बिक्री के बाद कृपया इस अनुभाग को फिर से देखें।