
白皮书

一个去中心的联络中心网络，像企业一样连接起来以在网络内部共享资源，并促进客户和业务的交互

目录

摘要	3
什么是 PodOne	4
我们在以下描述了PodOne如何解决这两个问题。	5
空闲时间资源池	5
弹性人员编制	5
人力资源管理API	6
PodOne的组件	6
区块链	6
Qubicle 代币	6
PodOne 钱包	7
网络成员	7
PodOne 大学	8
示例	9
雇主使用案例	9
代理使用案例	9
PodOne 团队	10
历史	10

代理使用案例	9
PodOne 团队	10
历史	10
行业奖项	11
主要成员	11
首次代币发售	13
众筹资料	13
路向图	14
收益用途	15
常见问题	16

摘要

在过去三十年，企业软件行业发生了转变，改变了企业获取和使用软件的方式。微软（Microsoft）率先推出的企业软件许可方式在市场上占据了30多年的市场份额。此外，最初使用传统软件许可购买的软件的选择不多 - 在DOS 1.0安装ACT!，譬如说，只允许最终用户作为独立产品与其交互，且不支持联网。直到DOS 2.0 ACT! 的网络支持推出，允许使用多个ACT! 客户端安装的集中式数据库在「工作群组」之间共享信息。随后，许多商业软件供应商将共享网络支持添加到其应用程序中，带领我们进入90年代主导的企业软件的客户端-服务器软件模式。在Tim Berners Lee的万维网的启动下，Salesforce.com及其客户关系管理平台将企业软件引入当今的云端模式，支持多个「工作群组」在集中式多租户平台上使用其他互联网上的用户的分享资源。来自所有垂直行业，包括医疗保健、通信、零售、金融、非盈利和专业服务等软件供应商已经采用「云端」作为其应用程序的实际部署。

对云端服务的需求刺激了其他科技范畴的创新。特别是在前客户端 - 服务器应用程序的数据中心中，基础架构即服务（IaaS）供应商允许各种规模的组织构建「虚拟数据中心」，只需在其应用程序单击一下即可运行。这在很大程度上将管理物理技术基础设施的责任从非技术服务提供商的组织转移到专门从事IaaS的供应商。这种责任授权使公司能够专注于提供解决业务问题的服务和解决方案，加快创新速度，并加快产品市场的适应。

尽管有这些改进，垂直企业软件解决方案开发的利基社区和生态系统中仍然存在着大量的资源共享机会。我们相信下一轮的企业软件将涉及解决具体业务问题的所有组成部分，以便在区块链供应的业务网络和市场中共享资源。在此类网络中，平台的现有用户通过提供他们的服务来帮助解决业务需求而成为其他人的资源。现在的企业软件用户通过使用共享技术资源（CPU、内存、存储、安全和核心功能）从云端的规模经济中受益，未来的企业软件用户将从共享人力资源，云端的去中心化，区块链的安全性以及由加密货币支持的可靠金融交易中受益。

什么是 PodOne

PodOne是一个连接企业的去中心化式联络中心网络。通过PodOne，企业可以利用整个网络租用的人力资源获取处理客户交互所需的人员。

联络中心面临的一些重大挑战包括高昂的运营和资本技术支出；高人力要求，招聘、培训和认可程序昂贵，消耗也非常高；客户满意度（CSAT）、客户不满度（DSAT）和净推荐得分（NPS）来衡量客户体验不佳及满意度低；以及通过三个关键行业绩效指标：一通电话即解决（FCR）、平均回答速度（ASA）和平均处理时间（AHT）衡量服务水平的挑战。

PodOne背后的获奖的团队已经在联络中心行业工作15年，他们致力于解决行业的一些技术挑战和不断增加的成本，并取得很高的成功率。透过PodOne，他们正在着手通过创建去中心化式培训平台，资源共享和自动支付分配以解决行业的人力问题。

PodOne网络解决了目前影响联络中心的两个重大人力问题。PodOne网络解决了目前影响

PodOne网络解决了目前影响联络中心的两个重大人力问题。PodOne网络解决了目前影响联络中心的两个重大人力问题。第一个问题是以业务代表的闲置时间导致超额容量（有薪但无收费时间）的问题。联络中心通常以每小时支付，而这些代表只是在等待处理与客户互动而闲置。根据 [Aberdeen](#)，代理商大约有25%的时间处于空闲状态。在标准的8小时轮班中，由于空闲时间的原因，每个工作日将浪费2小时，或者每5天工作周浪费10小时。代理人每小时支付10.50美元，在100个代理商的联络中心，每年的空闲时间造成约546,000美元的损失。这些严重损失其实可以投放在更好的业务。

PodOne网络解决的第二个问题是在旺季时员工配备不足。旺季期间，互动量激增，联络中心必须招聘必要的员工，以有效处理增加的数量。根据 [emarketer.com](#)，2016年美国零售电子商务销售额增长了17.8%。销售额的增加通常意味着联络中心的呼叫量增加，因为客户对各种购买相关问题同时增加。这让联络中心面临繁忙季节高效招聘和调度的挑战，同时试图尽量减少客户的放弃率。

我们在以下描述了PodOne如何解决这两个问题。

空闲时间资源池

在联络中心，代表在等待处理客户交互时处于空闲状态，这是由于低于预期的通话量，并不是代表的错误。雇主需要支付这种生产力的损失，特别是如果代表是按小时支付。通过PodOne，雇主可以将员工的闲置时间拍卖给网络上需要额外人力资源来完成的其他企业和个人。雇主将自己剩余的人力资源出租给其他企业，从而保持劳工的生产力，同时即使在闲散时也能产生附加价值，解决了上述讨论的第一个问题。这个系统创建了可用的代表池和交易闲置时间的市场供需要额外的人员配备的企业使用。

弹性人员编制

在业务高峰期，联络中心面临着建立一支高效工作人员的任务和挑战，以应对增加的交互量。联络中心通常会开始漫长的过程来聘用必要的员工。首先，联络中心必须分析过去几年，并预测旺季期间需要的代表人数。对于复杂的联络中心，此过程通常使用高级人力资源管理软件，而不太复杂的中心依靠旧的Excel表格手动输入。然后，联络中心招聘员工，使用自己的人力资源部门或使用招聘机构。如果联络中心决定聘用招聘机构以满足其员工需求，则需要提供支持信息，包括所需代表的总人数、语言能力要求、技能、经验要求、背景调查要求、每位代表的预算及期望的时间表。经过繁琐的谈判阶段后，人力资源部门会派遣潜在的员工到联络中心，然后根据自己的做法对潜在的员工进行付款，审查和培训都是由系统的不同方面自动执行的，要求联络中心经理只听取提供的潜在新兵声音样本，并选择应雇用哪些新兵。培训。

这是PodOne网络的人力资源库，可以解决旺季员工短缺的问题。联络中心可以使用空闲且可用的代表网络，并向人员提出请求，包括职位的所有要求。付款、审查和培训都是由系统的不同方面自动执行，要求联络中心经理只听取提供的潜在员工的声音样本，并选择应雇用哪些员工。这完全不用聘用招聘机构，节省了联络中心的时间和金钱。

PodOne网络创建了一个去中心的人才市场和共享的人力资源库，可提高生产力，同时提高企业的价值。

人力资源管理API

适当的人力资源管理对于大多数关键联络中心运营中的人力资源的高效规划、分配和利用是非常重要的。当中包括按时间间隔的通话量（按半小时、按小时等）、繁忙时段统计、平均通话时间、平均应答速度等。经过分析的指标可帮助人力资源管理分析以确定实现联络中心客户服务目标和总体业务目标所需的员工配置要求。

PodOne的创建者是屡获殊荣的Fenero云端联络中心软件的开发者，因此Fenero用户交互流量和使用模式的关键性能指标自动整合到PodOne里。这有助于提供有关正确容量资源需求的自动容量预测和建议，以帮助联络中心提供卓越的客户服务。

PodOne的组件

区块链

PodOne网络建立在区块链技术上。区块链作为对等网络上所有交易的安全的公共分类帐不能被篡改，除了通过使用不切实际的大量计算能力外。分类帐的完整副本存储在网络中

区块链

PodOne网络建立在区块链技术上。区块链作为对等网络上所有交易的安全的公共分类帐不能被篡改，除了通过使用不切实际的大量计算能力外。分类帐的完整副本存储在网络中的每个节点上以维持其安全性。具体而言，PodOne将建立在以太坊区块链上，以实现完整的区中心系统。

去中心化系统的好处有很多。首先，在去中心化系统上，网络上出现单点故障的可能性比较小。在中心化系统中，如果网络中心节点发生故障，整个网络将会失效。然而，在去中心化系统中，网络的数据和计算能力分配在众多节点之间，在网络受到严重失效影响之前要求大量节点失效。其次，通过在去中心化系统中分配计算资源，随着网络的增长，网络的计算能力也随之增加。最后，结合区块链技术，去中心化网络允许交易由网络中的任何节点独立验证，消除了对中央机构信任以验证每个人的交易需要。随着去中心化网络的好处变得更加明显，网络（有时称为Web 3.0）的未来显然是去中心化的。

Qubicle 代币

区块链用于验证和跟踪所有PodOne交易，并使用称为Qubicle的加密货币来促进网络内资源之间的支付。

加密货币是基于激励的概念，其采用加密技术来保持安全性，并通过如PodOne的去中心对等网络进行交易。通过区块链跟踪加密货币的单位和涉及的交易，允许网络中的任何节点验证其真实性。通常，任何给定的加密货币都是限量的。因此，随着加密货币网络的增长，更多人使用加密货币，并且市场上的供需力使得加密货币的价值上升。代币通常可以兑换为法定货币，例如美元或其他加密货币。像Qubicle这样的代币提供了一种激励PodOne网络的经济激励机制。Qubicles还将为PodOne提供安全，易于验证的交易，而不需要第三方如银行的验证。

网络成员使用Qubicles作为活动和交易的唯一付款方式。网络的每个成员都拥有一个存储其Qubicle余额的数字钱包。数字钱包的功能与传统的银行账户相同。它可以用来在Qubicles中提款、存款或付款。Qubicles拥有价值并可以兑换成法定货币（EUR、USD等），也可以兑换成比特币或以太币等其他加密货币。

Qubicles授予所有人仅为使用平台的PodOne网络交易协议权利。它不代表或授予与PodOne股本相关的任何所有权权益、股份或担保权、知识产权或任何其他形式的参与。

PodOne 钱包

PodOne提供了使用Qubicles调解付款和工作纠纷的机制。PodOne支持可选的多重签名托管系统。使用这种可选系统，雇主和代理可以与中立的第三方仲裁员达成协议。从本质上讲，在多重签名系统下，要支付的数额是托管的，需要两个签名才能最终转移资金。如果雇主和代理同意将要转移的资金，他们双方签署交易，资金将被转存到被支付方。如果雇主与代理之间的付款有争议，中立的仲裁员会介入并作出是否提供他或她的签名作为交易发生所必需的第二个签名的决定。这制度可以调解纠纷，而无需监管机构或任何额外的开销。

网络成员

PodOne网络上有两个主要角色。第一个角色称为雇主。雇主需要人力资源，并向PodOne网络提出要求履行的任务或角色的要求，以及该工作或职位的一系列资格要求。

网络上的第二个角色是组成业务的代理，如呼叫和联络中心业务流程外包商（BPO）或个人，包括专门提供客户服务、销售或支持的独立承包商（1099）。无论他们是BPO或是1099代理，他们通过提供使生态系统运行所必需的人力资源人才，为PodOne网络带来价值。PodOne将自动获得Fenero联络中心平台（最终来自支持PodOne人力资源管理API的Fenero的竞争对手）的实时员工利用数据，例如通话时间、计费时间和通话工作时间。他们回应雇主提出的要求，并在Qubicles中为他们的服务付款。每个员工拥有资格，而雇主为特定的职位寻求某些资格。员工可以通过PodOne大学获得技能的资格和认证。此外，PodOne中的每个角色都将被分配一个独特的PodOne ID号码，用于验证其在网络上的所有活动。

雇主和代理人通过智能合同，由雇主创建并由代理接受的脚本交互。智能合同是一种协议，用于在某种程度上自动执行合同条款。传统合约的许多方面可以通过智能合约来自动

雇主和代理人通过智能合同，由雇主创建并由代理接受的脚本交互。智能合同是一种协议，用于在某种程度上自动执行合同条款。传统合约的许多方面可以通过智能合约来自动化。例如，使用智能合同，系统可以根据智能合同中商定的条款来检查是否执行了所需的任务，并自动向必要的各方发送付款。在PodOne中，雇主创建智能合同，作为自己与他们雇用的代理之间的自动化雇佣协议。履行协议的条款后，按照智能合同的规定，代理将自动按照雇主的要求自动支付给Qubicles。雇主将使用一个简单的，基于菜单的拖放用户界面在PodOne上创建智能合同，从而使流程更易于访问。

PodOne 大学

雇主希望确保他们出租的员工达到他们的质量标准，并为他们分配的特定活动提供培训。PodOne大学是PodOne确保网络上的人力资源拥有可核实的联络中心人员的核心技能（如客户服务、对外销售等）的一种方式，同时也是以高质量提供计划特定要求的方式。

PodOne大学提供各种由PodOne网络成员创建的课程，其中包括各种基本技能。包括免费或付费的用户生成的客户服务课程、特定活动或产品的知识以及语言熟练程度。工作人员可能需要完成课程，员工将需要以Qubicles支付课程的创建者，并通过课程的技能获得认证。所有的工作认证将被绑定到他们独特的PodOne ID，并通过PodOne区块链公开提供和验证。

此外，当雇主选择在网络上发布请求时，雇主可以从PodOne大学选择某些课程，希望申请角色的所有员工通过该课程。该课程的创建者将会收到Qubicles。因此，向用户提供财务激励以在PodOne大学创建课程内容。

因此，课程创建者在开放的市场中竞争。例如：西班牙的一个学院或大学的教授想要赚取一些额外的金钱，他可以在PodOne大学简单地创建一个西班牙语课程，然后在Qubicles上付费。但是，如果教授希望自己的课程在该平台上取得成功，则必须确保创建的西班牙语课程是高质量，以便能够与该平台上已有的西班牙语课程竞争。如果这是好的课程，它会被更多的雇主选择，并被更多的代理所采用，并且创作者将为其使用收费。

通过有竞争力的电子学习市场，高质量的学习资料的创造得到激励，并不断提高网络人力资源的质量。

示例

雇主使用案例

为了说明PodOne网络的基本特性，我们将介绍一个示例场景。

节日装饰品公司（HDC）联络中心的假期和通话量很高。联络中心经理意识到她将需要更多的人员，以提供HDC知名的高品质客户服务。有鉴于此，经理决定在PodOne网络上提出要求。

经理通过描述自己需要完成的工作种类来开始这项工作：「提供有关各种假期装饰物品友好和乐于助人的客户服务」。然后，经理开始审查申请人需要的技能。她输入「顾客服务体验」一词，然后从PodOne大学的客户服务课程中选择和支付（在Qubicles）她认为会培训友好员工的课程。任何申请这个职位的人必须参与并通过经理所选择的课程。选择客户服务课程后，经理通过指定所需的额外技能重复这一过程：「装饰品知识」和「英语和西班牙语双语」（她在PodOne大学选择合适的双语西班牙语课程并支付Qubicles给课程创造者）。PodOne大学没有装饰用品课程，所以她使用网络的电子学习模块创建了自己的装饰用品课程以及相关的课程计划、测验和评估测试（并向网络支付Qubicles以发布这个自定义课程供生态系统中的其他用户使用）。

在选择技能或创建自己的特定活动课程之后，经理开始准备明确聘用条款的智能合约。她需要员工在周二和周四上午8时到下午1时工作，直到2月1日。她愿意每小时支付10.50美元（以Qubicles支付）。最后，她需要员工处理聊天支持以及入网呼叫和出网呼叫。

代理使用案例

鲍勃是一个有抱负的呼叫中心企业家，他住在远离任何节日装饰公司呼叫中心的城市。他准备在客户服务行业开始他的职业生涯，并选择了两个朋友，爱丽丝和约翰，加入他组建ABC联络中心公司。

准备在客户服务行业开始他的职业生涯，并选择了两个朋友，爱丽丝和约翰，加入他组建ABC联络中心公司。

对于每个代表（包括他自己），Bob都会填写一个资源定义。每个资源定义包括一个独特的标识符、在PodOne大学通过的课程的技能和认证列表、可用性和时间表、单位价格（每分钟、每小时等）及代表的客户服务经验，包括聊天、电子邮件、入网呼叫和出网呼叫等。

爱丽丝的资源定义显示，她具有客户服务技能（事实上，她已经参与了HDC呼叫中心经理指定的课程），她可以在周二、周三和周四上午8时到下午1时，她要求的薪金为每小时至少10.25美元，而且她在聊天、电子邮件、入网呼叫和出网呼叫和短信方面有丰富经验。

由于爱丽丝与HDC经理对人员的要求非常匹配，PodOne网络向她推荐了这个请求。爱丽丝为了接受请求，但她没有西班牙语水平的资格，所以她支付并通过必修的西班牙语课程。

通过西班牙语课程后，爱丽丝录制了一个声音样本并申请该职位。第三方供应商将执行自动化背景审查。没有发现任何问题，爱丽丝准备开始工作。

回到HDC联络中心，经理收到爱丽丝的申请。她听到语音样本并觉得满意，她决定聘用爱丽丝以及由PodOne网络自动建议的许多其他优秀的申请人。

爱丽丝在规定的时间内工作良好，并根据智能合同的条款自动收款。鲍勃看到他的全新联络中心的收入觉得很满意，而HDC现在能够提供更高质量的服务。

PodOne 团队

PodOne背后的团队在联络中心行业拥有50年的丰富经验，是Fenero的领导者，Fenero是全球超过2200个电话和客户服务机构使用且屡获殊荣的云端联络中心平台。

历史

当我们的创始人领导信息技术部门成为位于佛罗里达州迈阿密的知名业务流程外包商的时候，Fenero就诞生了。外包商代表其财富500的客户处理混合销售、客户服务和支持活动。自成立以来，组织使用CellIT Technologies的CCPRO产品的测试版，并且是访问展示CellIT新产品的常见网站。在成功发展CCPRO之后，CellIT Technologies被Concerto Software收购，后来与Aspect Communications合并成Aspect Software。CCPRO重新命名为EnsemblePro来，并为该外包商提供了进线，外线和IVR软件的内部部署。

在购买另外一家外包商的资产后，我们的创始人及其团队使用Avaya作为他们的联络中心平台，率先在全公司范围内采用收购的Avaya解决方案以取代EnsemblePro产品。随着主要增长计划，Avaya系统的许可限制和Avaya最新解决方案的高昂升级，我们的创始人再次被委派为该组织寻找下一个技术平台。但Oracle的Contact Center Anywhere、Interactive Intelligence、InContact及其他一些现有的供应商解决方案的评估需要大量的前期资本支出或昂贵的费用或它们根本不符合组织的要求。

鉴于这是对行业产生影响的重大机遇，并且凭借以前使用Asterisk开放源代码电话框架的经验，我们的创始人开始着手建立一个100%基于云端计算和无需许可证的按用途付费的解决方案，旨在为各种规模的联络中心之间管理与客户的互动。

行业奖项



主要成员

主要成员

Marlon Williams, 创始人兼首席执行官

Marlon管理我们的日常运作，自15岁起开始参与Java和Visual Basic开发软件课程，并一直在开发应用程序。在完成这些课程后，Marlon还完成了企业管理、会计、销售和营销及商业法方面的认证课程。他开始了自己的职业生涯，成为软件开发人员，为位于佛罗里达州Sunrise的互联网公司建立医疗保健应用程序，同时在迈阿密戴德学院攻读计算机信息系统学位。在21岁的时候，Marlon设了一家云端计算的健康信息技术公司，主要在南佛罗里达州为医生提供医疗转录、电子病历和实践管理软件，并在美国有多个客户。

他在联络中心技术方面的专业技术在他担任位于佛罗里达州迈阿密的一个大型联络中心的软件开发人员期间就开始了，他最终在这个联络中心领导组织的所有技术活动，包括应用程序开发、网络和系统管理及电信。

Marlon曾担任迈阿密戴德县公立学校S.T.E.M 咨询委员会的财务秘书；信息管理学会南佛罗里达分会主席；及现任南佛罗里达数字联盟董事会成员。

Colin Stansfield, 首席软件架构师

Colin负责监督公司软件产品的设计和开发，拥有计算机科学、英语和历史学士学位及信息技术硕士学位。

Colin开始从事专业服务的联络中心行业，负责安装和整合三大洲的50多个联络中心。在软件支持组织短暂停留后，Colin随后花了10年的时间担任多个联络中心技术组织的软件工程师，负责构建、实施、部署和支持多种交互式语音响应和客户关系管理产品。

最近，Colin担任软件工程总监，负责软件体系结构、设计、实施、部署和支持所有阶段的小型敏捷团队负责人，为基于云端的餐馆零售组织的行业领导者提供高度可用、可持续和可支持的基础架构。

Charles Callari, 首席运营官

Charles是一位在市场营销、销售和技术领域拥有超过25年经验的商业主管。他拥有曼哈顿大学管理信息系统和计算机科学学士学位。他曾在IBM, Remedy、SYKES Enterprises等公司工作，现在是我们的首席运营官。

作为客户联系管理解决方案和服务领域的全球领导者Sykes Enterprises的全球副总裁，Callari以客户发展副总裁加入公司。在Sykes企业，Callari专注于为金融服务、医疗、技术、通信和公共部门行业的客户开发创新的联络中心技术解决方案，帮助他们实现增长目标，创造新的收入来源和新客户。

Callari目前是 Happiness is Camping 的活跃董事会成员，Happiness is Camping是一家癌症儿童夏令营。他也是新泽西州阿斯伯里公园理事会的活跃成员，支持无家可归的青年。

Judson Noel, 客户成功首席官

Judson 18岁开始他的职业生涯，他曾担任迈阿密联络中心的呼叫中心主管，同时进修网络和系统管理。他学的很快，他最终被调到IT部门，并晋升为组织内的服务台技术人员，负责管理Windows和Linux的环境。Judson在他的专业领域比同龄人优胜很多，并继续跻身于他的团队的顶峰。这经历让他成为公司所有与网络和系统相关活动的主要联系人。

今天，Judson在入职、演示和持续支持我们的客户方面非常重要。

Anthony Rossello, 初级软件开发人员

Anthony是佛罗里达大学的一名学生，攻读Herbert Wertheim工程学院的计算机科学理学学士学位，并获得创新专业学位。他从16岁开始一直开发软件，当时他在业余时间开始学习Python。自此，Anthony一直致力于提高自己的技能、解决问题、熟练掌握多种编程语言，包括C++、C#、Java和Swift。

Anthony热衷于学习，他的软件开发经验更涉及移动应用程序、桌面应用程序和Web应用程序。他一直处理多个项目，而且他非常愿意学习，所以他从不回避新的挑战。

Anthony热衷于学习，他的软件开发经验更涉及移动应用程式、桌面应用程式和Web应用程式。他一直处理多个项目，而且他非常愿意学习，所以他从不回避新的挑战。

除了是佛罗里达大学的学生外，Anthony也是UF开放源代码软件学会的负责人，与其他学生合作开发软件。

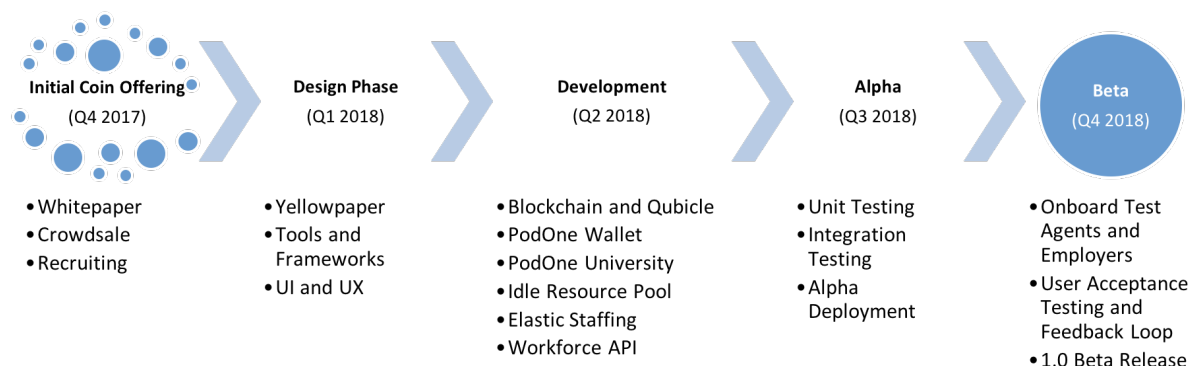
首次代币发售

为了资助PodOne的发展，PodOne会透过向以太币拥有人发售Qubicles的方式举办众筹。众筹的收益将用于招聘软件开发人员以执行PodOne的愿景，聘请有经验的营销人员以将PodOne推广到联络中心和自由职业行业。

众筹资料

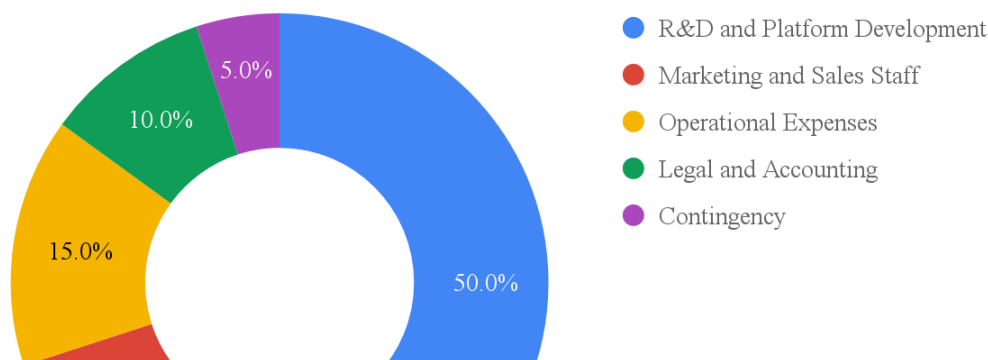
PodOne 描述	一个去中心的联络中心网络，像企业一样连接起来以在网络内部共享资源，并促进客户和业务的交互。
代币描述	Qubicles被用作PodOne网络协议的货币，并允许持有人请求协助、接受工作付款及创建、使用或接收内容课程的付款。
代币代码	QBE
开始日期	预售：2017年11月8日 8:00 AM UTC 代币销售：2018年1月1日 8:00 AM UTC
结束日期	预售：2017年12月8日 8:00 AM UTC 代币销售：2018年3月1日 8:00 AM UTC
兑换汇率	预售：3,000 QBE = 1 ETH (50% 折扣) 代币销售：1,500 QBE = 1 ETH
出售期间代币出售百分比	50% = 代币销售参与者 20% = 预售参与者 20% = 公司持有储备 10% = 赏金和用户增长池
代币合同地址	待定 - 在众筹前48小时通过多个渠道发布
固定供应上限	100,000,000 QBE
最低 / 最高销售目标	3,125 ETH / 45,000 ETH
代币类型	符合 ERC20

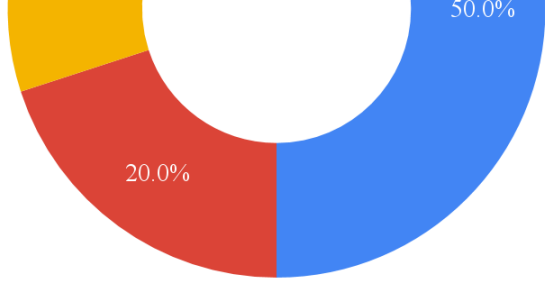
路向图



收益用途

Budget Allocation





常见问题

❑ 众筹什么时候开始？

我们将于2017年11月8日8:00 UTC至2017年12月8日8:00 UTC 开始预售，其中最多20%的Qubicles众筹将以50%折扣出售。主要代币销售将于2018年1月1日8:00 UTC开始。当达到最高以太币限值时或在2018年3月1日8:00 UTC（以较早发生者为准）时结束。

PodOne合约将在众筹开始前48-72小时在主网上提供。

❑ 众筹接受那几个加密货币？

由于 Qubicles 是 ERC20 代币，所以在销售期间只支援以太币。为了能够参与是次销售，您必须有一个以太坊钱包才能将以太币发送到PodOne合同代币，此合同代币将在众筹开始日期前48小时发布。如果您拥有其他加密货币，您可以轻松地兑换成所需的以太币金额以参与是次销售。

❑ QBE 代表什么？ Qubicle有什么不同？

QBE (发音为「Cube」) 是PodOne联络中心网络中Qubicle代币的简写符号。Qubicles 用于发布求助请求、接受工作付款及创建、使用或接收在PodOne University创建的用户生成内容的付款。Qubicles并不赋予公司的权利，也不会授予未来业绩的承诺或作为抵押品。

❑ 如何使用赏金和用户增长池？

我们会分配百分之十（10%）的Qubicles作为奖励（5%）和用户增长（5%），这将用来奖励那些帮助推广PodOne网络众筹的人士。当售后奖励分配完毕，赏金池的余额将被创造性地通过鼓励用户参与网络帮助发展PodOne。

❑ 哪些钱包可与Qubicles兼容？

Qubicles是ERC20类代币，目前受到采用ERC20标准的所有钱包的支持。请浏览 ethereum.org 了解更多关于钱包支持的信息。

❑ 您们会有一个后续销售吗？

但我们的众筹结束，如果我们没有达到我们销售Qubicles的最低目标，我们可能会举办后续销售。请届时重新浏览本节以查看最新资讯。