
ホワイトペーパー

顧客とビジネスの相互作用を容易にするために、ネットワーク内のリソース共有のために、組織のように一緒に接続されている分散型コンタクトセンターネットワーク

内容

抽象	2
<u>PodOneは何ですか</u>	3
アイドル時間リソースプール	4
弾性スタッフィング	4
労働力管理API	5
<u>PodOneのコンポーネント</u>	5
Blockchain	5
Qubicleトークン	5
PodOne財布	6
ネットワークのメンバー	6
PodOne大学	7
サンプルシナリオ	8
雇用のユースケース	8
エージェントのユースケース	9
<u>PodOneチーム</u>	10

PodOneチーム	10
歴史	10
インダストリー・アワード	10
主要メンバー	11
初期コイン募集	13
Crowdsale詳細	13
ロードマップ	14
収入の使用	14
よくある質問	15

抽象

過去30年間に、エンタープライズソフトウェア産業には、企業がソフトウェアを入手して使用する方法を変えた変化がありました。マイクロソフトによって開始されたビジネスソフトウェアライセンスのアプローチは、30年以上にわたって市場を支配していました。さらに、従来のソフトウェアライセンスで取得したソフトウェアの実装は、当初はサイロで行われていました：ACTのインストール！たとえば、DOS1.0の場合、エンドユーザーは独立した製品としてその製品とやりとりすることができ、ネットワークはサポートされませんでした。ACTまではなかった！DOS2.0の場合、ネットワークのサポートが導入され、複数のACTで集中データベースを使用して「ワークグループ」間の情報交換が許可されました。顧客設備。その後、数多くのビジネスソフトウェアベンダーがアプリケーションに共有ネットワークサポートを追加し、1990年代にビジネスソフトウェアを支配するクライアント/サーバーソフトウェアモデルをもたらしました。ティム・バーナーズ・リーワールド・ワイド・ウェブ、Salesforce.comとそのカスタマーリレーションシップマネジメントプラットフォームにより、今日のクラウドベースのモデルにビジネスソフトウェアがもたらされました。このモデルは、集中管理されたマルチテナントプラットフォーム内で動作する複数の「ワークグループ」をサポートしています。インターネットにアクセスできる人。ヘルスケア、コミュニケーション、小売から金融、非営利、専門サービスまで、業界のあらゆる垂直セクターのソフトウェアプロバイダーは、そのアプリケーションの事実上の実装として「クラウド」を採用しました。

クラウドベースのサービスに対する需要は、他の分野の技術分野で革新をもたらしました。具体的には、クライアント/サーバアプリケーションが以前に存在していたデータセンターでは、IaaSサービスとしてのインフラプロバイダにより、あらゆる規模の企業がボタンを押しながらアプリケーションを実行するための「仮想データセンター」を構築できました。これは、技術サービスプロバイダーではない組織の物理的テクノロジーインフラストラクチャーを管理する責任を、IaaSを専門とするプロバイダーに大きく移しました。この責任の委任により、企業はビジネス問題を解決し、革新のスピードを高め、より迅速な製品市場を見つけるためのサービスとソリューションの提供に集中することができました。

これらの進歩にもかかわらず、垂直的なエンタープライズソフトウェアソリューションによって開発されたニッチなコミュニティやエコシステム内でリソースを共有する機会は数多くあります。次のビジネスソフトウェアの波には、商用ネットワークとブロックチェーンによって動かされる市場で、リソースを共有するために解決されている特定のビジネス問題のすべてのコンポーネントを接続することが必要であると考えています。このネットワークでは、プラットフォームの既存のユーザーは、企業のニーズを満たすのに役立つサービスを提供することによって、他の人のためのリソースになります。現在のエンタープライズソフトウェアユーザーは、共有された技術リソース（CPU、メモリ、ストレージ、セキュリティ、およびコア機能）を使用してクラウドの規模の経済を享受する一方で、明日のエンタープライズソフトウェアユーザーは、人的資源の共有、雲の分権化、ブロックチェーンのセキュリティ、暗号化された通貨による信頼できる余

り、ストレージ、セキュリティ、およびコア機能)を使用してクラウドの規模の経済を享受する一方で、明日のエンタープライズソフトウェアユーザーは、人的資源の共有、雲の分権化、ブロックチェーンのセキュリティ、暗号化された通貨による信頼できる金融取引。

PodOneは何ですか

PodOneは、企業を結ぶコンタクトセンターの分散型ネットワークです。PodOneを通じて、企業はネットワークを介してリースされた人材を活用して、顧客とのやりとりを処理するために必要な人材を獲得することができます。

コンタクトセンターが直面している最大の課題には、過度の運用コストと資本技術コストがあります。高価な人材募集、トレーニング、認知プログラムを必要とする労働力ですが、例外的に高い砂漠化。顧客満足度 (CSAT)、顧客不満 (DSAT)、ネットプロモーションスコア (NPS) によって測定された、低迷している顧客体験と低い満足度。(FCR)、平均応答速度 (ASA)、および平均運転時間 (AHT) の3つの主要業績評価指標によって測定されたサービスレベルの課題に加えて、

PodOneの賞を受賞したチームは、コンタクトセンター業界で過去15年間を費やして、業界の技術的課題を解決し、コストを高め、高い成功を収めました。PodOneは、トレーニング、リソースの交換、支払いの自動配信のための分散プラットフォームの作成を通じて、業界の労働問題に取り組むための旅に乗り出しています。

PodOneネットワークは、今日のコンタクトセンターに影響する2つの重要な労働問題を解決します。第1の問題は、エージェントのダウンタイムの形で余分な容量 (空き時間と請求不可能) の問題です。コンタクトセンターでは、顧客インタラクションを処理するのを待っている間に、単に非アクティブになっている時間別代表者に支払うことがよくあります。アバディーンによれば、エージェントは非アクティブ状態で約25%の時間を費やします。8時間の標準シフトでは、これは停止時間のために、労働時間当たり2時間または5日間の労働時間当たり10時間の損失をもたらす。100人のエージェントのコンタクトセンターで1時間当たり10.50ドルの代理店手数料を支払うと、年間約546,000ドルの不稼働時間が失われます。ご覧のように、これは重大な損失につながり、より多くの価値を生み出すことができます。

PodOneネットワークによって解決される第2の問題は、ハイシーズンのスタッフが不足するという問題です。ハイシーズンには、相互作用の量が増加し、コンタクトセンターが増加した量を効果的に処理するのに必要な人員を得ることは迷惑になります。emarketer.comによると、米国の電子商取引の小売販売。UU2016年のホリデーシーズンには17.8%の増加となりました。一般的に売上の増加は、顧客が購入に関連したさまざまな問題の支援を受けて、コンタクトセンターでの通話量が増加することを意味します。これにより、コンタクトセンターでは、忙しい季節に効率的に雇用とスケジューリングを行い、クライアントの中断率を最小限に抑えることができます。

次に、PodOneがこれらの2つの問題を解決する方法について説明します。

アイドル時間リソースプール

彼または彼女は一般的に、より低い予想以上のコールボリュームではなく、自分自身の障害に、顧客とのやり取りを処理するために待機している間、コンタクトセンターでは、しばしば代表はアイドル状態です。雇用主は、代表が時間によって支払われている場合は特に、生産性にこの経過のために支払います。PodOneでは、雇用者は、タスクを完了するために追加の人材を必要としているネットワーク上の他の企業や個人にその従業員のアイドル時間を競売することができます。他の企業に独自の余剰人材をリース雇用者であっても怠惰の瞬間に付加価値を生成しつつ先に説明した第一の問題を解決し、生産的な労働力を保ち、そうするために支払われます。このシステムは、使用可能な代表のプールと追加の人員を必要としている事業者による使用のために彼らのアイドル時間のための市場を作成します。

弾性スタッフィング

企業のピークシーズン中、コンタクトセンターは、増加した対話量を処理するために必要な効率的なスタッフのサイズを作成するという課題と課題に直面しています。コンタ

弾性スタッフフック

企業のピークシーズン中、コンタクトセンターは、増加した対話量を処理するために必要な効率的なスタッフのサイズを作成するという課題と課題に直面しています。コンタクトセンターは、通常、必要な人員を獲得するために長いプロセスを開始します。まず、コンタクトセンターは、過去の年を分析し、ハイシーズンに必要な代表者数を予測する必要があります。洗練されたコンタクトセンターの運用では、このプロセスは一般的に先進的な人事管理ソフトウェアを使用して行われますが、あまり洗練されていないセンターは古いExcelスプレッドシートからの手動入力に依存します。その後、コンタクトセンターは、自身の人事部または採用/人事機関を使用して人員を募集します。コンタクトセンターでスタッフのニーズを満たすために募集代理店を雇用することに決めた場合は、必要な総担当者数、言語能力要件、スキルセット、経験要件、バックグラウンドチェック要件などのサポート情報を提供する必要があります。代表者1人当たりの予算と希望する時間。煩雑な交渉期間を経た後、人事機関は潜在的な新兵をコンタクトセンターに送り、コンタクトセンターは自分の習慣に従って潜在的な新兵を確認し、訓練する。

ピークシーズンのスタッフ不足の問題を解決するのは、PodOneネットワークの人材グループです。コンタクトセンターは、非活動時間が利用可能とマークされた代表者のネットワークにアクセスし、その職位のためのすべての要件を含むスタッフ要請を行うことができます。支払い、検証、トレーニングは、システムのさまざまな側面によって自動的に実行されるため、コンタクトセンター管理者は、採用可能なボイスサンプルのみを聴取し、採用するリクルートを選択する必要があります。これにより、仲介募集代理店が完全になくなり、コンタクトセンターの時間とコストを節約できます。

PodOneネットワークは、分散した才能のマーケットと、生産性の向上と企業の価値向上を可能にする人的資源の共有セットを作り出します。

労働力管理API

コンタクトセンターの重要な業務の大半で人事の効率的な計画、配分、使用には、人員の適切な管理が不可欠です。人材派遣のための日々の計画と予測には、コンタクトセンターのソフトウェアプラットフォームの重要な指標が必要です。これには、1時間あたりの通話量（30分、1時間あたりなど）、ビジー時間の統計、平均通話時間、平均応答速度などが含まれます。分析されると、これらのメトリックは、人事管理のアナリストがコンタクトセンターの顧客サービス目標と一般的なビジネス目標を達成するために必要な人事要件を決定するのに役立ちます。

PodOneのクリエイターは、Feneroの賞を受賞したクラウドベースのコンタクトセンターソフトウェアの開発者であるため、Feneroユーザーの対話トラフィックと使用パターンの主要なパフォーマンス指標が自動的にPodOneに統合されます。これは、コンタクトセンターが優れたカスタマーサービスを提供するのに役立つ適切なサイズのリソース要件に関する自動ボリューム予測と提案を提供するのに役立ちます。

PodOneのコンポーネント

Blockchain

PodOneネットワークはブロックチェーン技術に基づいています。電源少し練習の計算量を使用する場合を除き、処理できないピアネットワーク内のすべてのトランザクションの安全な公共の書籍として文字列のブロック機能。本の完全なコピーがネットワークの各ノードに格納され、このセキュリティが可能になります。具体的には、PodOneはEthereumブロックチェーン上に構築され、完全に分散されたシステムを実現します。

分散システムのメリットは多数あります。まず、分散型システムでは、ネットワークに単一障害点が存在する可能性は低いです。集中型システムでは、ネットワークの中央ノードに障害が発生すると、ネットワーク全体が障害を起こします。しかし、分散型システムにおいて、データ及びネットワークのコンピューティングパワーは、ネットワークが深刻な障害によって影響を受ける前に、ノードのより多くを必要とする、多数のノード間に分散されています。第二に、分散型システムを介してコンピューティング・リソースを分散することにより、ネットワークが成長するので、ネットワークの計算能力がそうであるように、最後に、blockchain技術とともに、分散ネットワークは、すべ

ノード間に分散されています。第二に、分散型システムを介してコンピューティング・リソースを分散することにより、ネットワークが成長するので、ネットワークの計算能力がそうであるように。最後に、blockchain技術とともに、分散ネットワークは、すべてのトランザクションを確認するために、中央機関の信頼の必要性を排除し、トランザクションは独立して、ネットワーク上の任意のノードによって検証することができます。分散ネットワークの利点がより明白になると、（時にはウェブ3.0と呼ばれる）は、Webの未来は分散型であることは明らかです。

Qubicle トークン

ブロックチェーンは、すべてのPodOne トランザクションを検証および追跡するために使用され、ネットワーク内のリソース間の支払いを容易にするために、Qubicle と呼ばれる暗号化トークンを使用します。

暗号化トークンは、暗号化を使用してセキュリティを維持し、PodOneなどの分散型ネットワーク（ポイントツーポイント）を介して交換されるインセンティブベースの概念です。暗号化トークンの単位とそれを含むトランザクションは、ブロックのチェーンを通じて追跡され、ネットワーク内の任意のノードが信頼性を検証できるようにします。通常、有限の量の任意の暗号トークンが存在する。したがって、暗号化トークンのネットワークが拡大するにつれて、暗号化トークンを流通させる人が増え、市場の需要と供給によって暗号化トークンの価値が高まる。典型的には、トークンは、米ドルなどの平日通貨、または他の暗号化通貨と交換することができます。Qubicleのようなタブは、PodOneネットワークを駆動するための財政的インセンティブメカニズムを提供します。Qubiclesはまた、銀行などを通じて、第三者の検証を必要とせず安全で簡単に検証された取引をPodOneに提供します。

ネットワークのメンバーは、活動と取引の唯一の支払い方法としてキュービクルを使用します。ネットワークの各メンバーは、キュービクルのバランスを保存するデジタルウォレットを備えています。デジタルウォレットは、従来の銀行口座と同じように機能します。これは、キュービクルを回収、預金または支払いするために使用することができます。キュービクルは価値があり、受託通貨（EUR、USDなど）のいずれか、またはビットコインまたはイーテルなどの他の暗号化通貨で交換することができます。

キュービクルの所有権は、所有者に、プラットフォームの使用のためだけにPodOne ネットワーク トランザクション プロトコルに対する権利を与えます。PodOneの資産、株式、セキュリティ権、知的財産権、またはPodOneの資本化に関連する他の形式の参加を代表するものではありません。

PodOne 財布

PodOneは、キュービクルを使用して支払と訴訟の仲介を行う仕組みを提供します。PodOneは、オプションのマルチ署名エスクローシステムをサポートします。このオプションのシステムを使用して、雇用者とエージェントは、中立のサードパーティの仲裁人と契約を締結することができます。本質的に、多重署名システムの下で、支払われる金額が発生する資金の最終的な転送のために、2人の署名を必要とする、エスクローに保持されます。雇用者とエージェントが転送される資金に同意する場合は、それらの両方は、トランザクションに署名し、資金が支払われるパーティへの預託の外に移動されています。そこに雇用者とエージェント間の支払いに関する紛争、中立仲裁の段階でも、トランザクションが発生するために必要な第2の署名として彼または彼女の署名を提供するか否かの判断を行う必要があります。このシステムは、規制機関または任意の追加のオーバーヘッドを必要とせず紛争を調停することができます。

ネットワークのメンバー

PodOne ネットワークには2つの主なアクターがいます。これらの俳優のうちの最初の人を雇用主と呼んでいます。雇用主は人的資源を必要とし、PodOne ネットワーク上で、その仕事または機能のための資格のセットとともに、履行したいと思う仕事または機能を要求します。

ネットワークの第2俳優は、代理店、コール・ビジネス・プロセスおよびコンタクト・センター（BPO）の下請け業者などの事業を構成する労働者、または顧客サービス、販売またはサービスの提供を専門とする独立した請負業者（1099）サポート彼らがBPO

ネットワークの第2俳優は、代理店、コール・ビジネス・プロセスおよびコンタクト・センター（BPO）の下請け業者などの事業を構成する労働者、または顧客サービス、販売またはサービスの提供を専門とする独立した請負業者（1099）サポート彼らがBPOか1099のエージェントであろうと、エコシステムが働くために必要な人材を提供することでPodOneネットワークに価値をもたらします。PodOneは、Feneroのコンタクトセンタープラットフォーム（そして最終的にFeneroの競合他社からサポートされている）から、通話に費やされた時間、請求可能なダウンタイム、コール後の作業時間などのリアルタイムの労働者利用データを自動的に受信します（PodOne API労働力）。彼らは、雇用者から提出された要求に応え、そのサービスのためにキュービクルによって支払われます。各労働者は資格を有しており、雇用主は特定の職種について一定の資格を求めている。労働者はPodOne大学を通じて資格と技能証明書を取得することができます。さらに、PodOneの各アクタには、ネットワーク上のすべてのアクティビティを検証するために使用される単一のPodOne IDハッシュが割り当てられます。

雇用主とエージェントは、雇用主によって作成され、代理人によって受け入れられるスマートな契約、スクリプトを通じて対話します。インテリジェントな契約とは、一定の自動化を使用する契約の規定を実施するために使用されるプロトコルです。インテリジェントな契約を通じて、従来の契約の多くの側面を自動化することができます。例えばインテリジェント契約を使用すると、インテリジェント契約で合意された規定に従って必要なタスクが実行されたかどうかをシステムが検証し、自動的に必要な当事者に支払いを送ることが可能である。PodOneでは、雇用主は、自分と雇用するエージェントとの間の自動雇用契約として働くためのスマートな契約を作成します。合意の条件が満たされると、代理人は、インテリジェント契約の規則に従って、自動的に雇用主によってキュービクルで支払われます。雇用者は、メニューとドラッグアンドドロップに基づいたシンプルなユーザーインターフェイスを使用してPodOneにスマートな契約を作成し、プロセスをより使いやすくします。

PodOne大学

雇用主は、仕事を賃借するエージェントが品質基準を満たし、割り当てられた特定のキャンペーンについて訓練を受けていることを確認したい。PodOneの方法は、ネットワークの人材グループがコンタクトセンターのスタッフから期待される検証可能なコアスキル（顧客サービス、アウトバウンド販売など）だけでなく、提供される特定のプログラム要件高品質のものです。

PodOneネットワークのメンバーによって作成されたいくつかのコースは、PodOne大学で多数の必須スキルで利用できます。例としては、顧客サービスでユーザーが作成した無料または有料のコース、特定のキャンペーンや製品に関する知識、語学能力などがあります。作業者は、コースを作成することができます。これは、コースの作成者に支払われるいくつかのキュービクルを費用とし、承認時にそのコースのスキルを証明します。すべての作業証明書はあなたの一意的PodOne IDにリンクされ、公開され、PodOneブロックチェーンを通じて検証されます。

さらに、雇用者がネットワーク上のアプリケーションを公開することを選択した場合、雇用主は、特定のPodOneコースを選択することができます。コースの作成者は、これが発生する各インスタンスに対してキュービクルを受け取ります。したがって、ユーザーには、PodOne大学のコースコンテンツを作成するための財政的インセンティブが提供されます。

コースのクリエイターはオープンマーケットで競争しています。例として、余分な収入を得たいと思っている大学や大学のスペイン語教師は、キュービクルズ（PubOne大学）で料金を払ってPodOne大学にスペイン語コースを作ることができます。ただし、教授がコースで成功するためには、スペイン語で作成されたコースが、プラットフォーム上の既存のスペイン語コースと競争できるほど十分な品質であることを確認する必要があります。十分なコースであれば、それはより多くの雇用者によって選択され、より多くのエージェントによって雇用され、その使用のたびに雇用者に支払われます。

競争力のあるeラーニング市場を通じて、質の高い学習教材の作成が促進され、ネットワーク内の人材の質が継続的に改善されます。

競争力のある人材市場を造って、質の高い学習教材の作成が促進され、PodOneネットワーク内の人材の質が継続的に改善されます。

サンプルシナリオ

雇用のユースケース

PodOneネットワークの本質的な特徴を説明するために、例のシナリオを説明します。

ホリデーシーズンであり、休日の装飾会社（HDC）のコンタクトセンターで通話量が多い。コンタクトセンターマネージャーは、HDCが知られている高品質の顧客サービスを提供するために、より多くのスタッフを必要とすることを認識しています。この実現に照らして、マネージャーはPodOneネットワーク内の要員に要請することにします。

マネージャーは、「さまざまな休日の装飾アイテムに関連したフレンドリーで役立つ顧客サービスを提供する」という作業の種類を記述することによって、アプリケーションを開始します。次に、マネージャーは申請者が持っている必要があるスキルを調べ始める。彼女は「カスタマー・サービス・エクスペリエンス」という言葉を書いた後、フレンドリー・ワーカーを産んでいると知っている顧客サービスについてPodOnecursoコースを選択して（キューピックスで）支払う。このポジションを募集している人は、マネージャが選択したコースをまだ受講していない場合は、取って承認する必要があります。顧客サービスコースを選択した後、マネージャは、「装飾品の知識」と「英語とスペイン語のバイリンガル」（PodOne大学の適切なバイリンガルスペイン語コースを選択し、キュービクルを支払うコースの作成者に）PodOneでは、装飾品のコースは存在しませんでした。そのため、ネットワークのeLearningモジュールを使用して、独自の装飾品コースを作成し、関連する学習計画、テスト、評価テストを行います（キュービクルをエコシステム内の他のユーザーが使用するためにカスタマイズされたコースを公開するネットワーク）。

スキルを選択したり、独自のキャンペーンコースを作成したりすると、マネージャは雇用条件を指定するスマート契約を作成し始めます。彼女は火曜日と木曜日に午前8時から午後1時まで、2月1日まで利用できる人が必要です。彼女は1時間10.50ドル（キュービクルで支払う）を支払うつもりです。最後に、チャットサポート、着信コール、発信コールを処理する必要があります。

エージェントのユースケース

ボブはホリデーデコレーションズカンパニーのコールセンターから遠く離れた都市に住んでいる、有望なコールセンターの起業家です。彼は顧客サービス業界でキャリアをスタートさせる準備ができており、ABCコンタクトセンター、Inc.の設立に参加する2人の友人、アリスとジョンを選出します

各代表者（自分自身を含む）について、ボブはリソース定義を完了する。各リソース定義には、一意の識別子、PodOne大学の過去のコースのスキルと資格のリスト、可用性とスケジュール、単価（毎分、毎時など）、および顧客サービスの種類代表者のアカウント（チャット、電子メール、着信/発信コールなど）。

アリスのリソース定義によれば、彼女は顧客サービス技術（実際にはHDCコールセンター管理者が指定したコースを受講しています）があります。これは火曜日、水曜日、木曜日の午前8時から午後1時まで利用でき、時間当たり少なくとも10.25ドルの仕事をしている人、チャット、電子メール、着信/発信通話、SMSの経験がある人。

AliceはHDCマネージャのスタッフのリクエストに非常によく合っているため、PodOneネットワークはそのリクエストを彼女にお勧めします。アリスの申請を受け取るために紛失した唯一の資格は、スペイン語能力であるため、スペイン語の授業料を支払って渡します。

スペイン語コースに合格した後、アリスは音声サンプルを録音し、その位置を要求します。自動化されたバックグラウンドチェックは、尊重されたサードパーティプロバイダからも実行されます。問題は見つかっておらず、アリスは仕事に行く準備ができています。

HDCのコンタクトセンターに戻って、管理者はアリスの要求を受け取ります。彼女は

す。

HDCのコンタクトセンターに戻って、管理者はアリスの要求を受け取ります。彼女は音声サンプルを聞いて満足のいくものを見つけ、PodOneネットワークが自動的に提案する他の多くの良い候補者と共にAliceを雇うことに決めました。

アリスは必要な期間中に仕事をうまくやっており、スマートな契約の条件に従って自動的に支払われます。ポブは彼の新しいコンタクトセンターで収益を見ることができ、HDCはより高いサービス品質を提供できるようになりました。

PodOneチーム

PodOneの背後にあるチームは、コンタクトセンター業界での経験50年以上を組み合わせ、Fenero、全世界で2,200以上のコールと顧客サービス組織で使用破壊し、受賞歴のあるクラウドベースのコンタクトセンタープラットフォームの背後にあるリーダーであるました。

歴史

Feneroは、フロリダ州マイアミに本拠を置く著名なビジネスプロセスプロバイダーの情報技術部門を創業者が指示したときに必要不可欠なところから生まれました。この第三者ベンダーは、フォーチュン500のお客様に代わって、販売、カスタマーサービス、サポートキャンペーンの組み合わせを処理しています。初めから、この組織はCellITテクノロジーのCCPRO製品のベータ版を使用しており、CellIT製品。CCPROの開発が成功した後、CellITテクノロジーは協奏曲ソフトウェアによって買収され、アスペクト・コミュニケーションズと合併してアスペクトソフトウェアを形成しました。CCPROはEnsembleProに改名され、この下請けのための着信、発信、およびIVRソフトウェアのローカル実装を提供しました。

Avayaがコンタクトセンタープラットフォームとして使用していた別の外部プロバイダの資産を購入した後、創業者とそのチームはEnsemblePro製品をAvayaから購入したソリューションで置き換える全社的な取り組みを導いた。大きな成長計画、Avayaシステムのライセンス制限、および最新のAvayaソリューションのための非常に高価なアップグレードパスにより、創業者はこの組織の次のテクノロジープラットフォームを見つけることに再び挑戦しました。Oracleのコンタクトセンターどこでも、インタラクティブ・インテリジェンス、InContactおよびその他の従来のベンダーのソリューションが評価されましたが、すべての初期資本コストや高価なライセンスが必要でした。

これを業界に影響を及ぼす絶好の機会と認識し、Asteriskオープンソーステレフォニーフレームワークを使用した以前の経験を生かして、創業者は、クラウドベースの100%のペイ・パー・ユースのソリューションを構築しました。あらゆる規模のコンタクトセンターの顧客管理のやりとり。

インダストリー・アワード



主要メンバー

Marlon Williams、創業者兼CEO

Marlonは私たちの日々の業務を管理しており、JavaとVisual Basicを使用してソフトウェア開発コースを勉強した15歳からアプリケーションを開発しています。マーロンは、これらのプログラムを修了した後、経営管理、会計、営業およびマーケティング、商法に関する認定プログラムも修了しました。同氏は、ソフトウェア開発者としてのキャリアを開始し、フロリダ州サンライズにあるインターネット企業の医療アプリケーションを作成し、同時にMiami Dade Collegeのコンピュータシステムの学位を取得しました。21で、マーロンは、内のいくつかのクライアントで、主に南フロリダでの医療行為のため

を開始し、フロリダ州サンブリスにあるインターネット企業の医療アプリケーションを作成し、同時にMiami Dade Collegeのコンピュータシステムの学位を取得しました。21で、マーロンは、内のいくつかのクライアントで、主に南フロリダでの医療行為のための技術会社の健康情報、クラウドベースの提供、医療転写、電子カルテのソフトウェアと業務管理を開始しましたアメリカUU

コンタクトセンターの技術での彼の経験は、彼が最終的には、組織のすべての技術イニシアチブを導くために選ばれたマイアミ、FL、に基づいて、大規模なコンタクトセンターのためのソフトウェア開発者として在職中に開始しました。これには、アプリケーションの開発、ネットワークとシステムの管理、電気通信などが含まれていました。

マーロンはマイアミ - デイド郡公立学校S.T.E.Mの会計係を務めています。諮問委員会; 南フロリダ州の情報管理学会会長。現在、サウスフロリダ州デジタルアライアンス取締役会のメンバーです。

Colin Stansfield、ソフトウェアアーキテクトの責任者

コリンは、会社のためのソフトウェア製品の設計と開発を監督する責任があるとコンピュータ科学と英語で学士の学位を取得し、歴史だけでなく、情報技術の修士。

コリンはプロフェッショナルサービスのコンタクトセンター業界で、3大陸に50以上のコンタクトセンターを導入し、統合しました。ソフトウェアサポート組織の短期間で、いくつかのコンタクトセンター技術組織のソフトウェアエンジニアとして10年を過ごし、いくつかのインタラクティブな音声応答およびリレーションシップマネジメント製品を設計、実装、実装およびサポートしました。クライアントと

最近では、コリンは、業界のリーダーのために非常に、利用できる持続可能でサポート可能なインフラストラクチャを提供し、ソフトウェア工学、建築、設計、実装、実装、およびソフトウェアのサポートのすべての段階に関与小さなアジャイルチームのリーダーのディレクターでした組織に基づく小売レストランクラウドから。

Charles Callari、オペレーションディレクター

Charlesは、マーケティング、販売、テクノロジーにおいて25年以上の経験を持つビジネスエグゼクティブです。マンハッタン・カレッジから情報システム管理とコンピュータサイエンスの学士号を取得しています。彼は、IBM、Remedy、SYKES Enterprisesなどの企業で働いており、現在は当社の取締役です。

Callariはサイクス企業、ソリューション、サービスの顧客コンタクト管理における世界的なリーディング\$16億グローバル副社長として顧客へのソリューションの顧客のコミットメントを開発する8年後の開発担当副社長として入社しました。サイクス企業、Callariは、金融サービス、ヘルスケア、テクノロジー、通信、公共部門の顧客のための革新的な技術ソリューションのコンタクトセンターを開発し、それらが成長のそれぞれの目標を達成し、新たな収益を生成する助けと新規に焦点を当てましたクライアント

カリナリは、現在、癌の子供のためのサマーキャンプである「幸福はキャンピング」の理事会の積極的なメンバーです。彼はまた、ホームレスの若者の支援のために、ニュージャージー州アズベリーパークのコヴナントハウス委員会の積極的なメンバーです。

Judson Noel、顧客成功の責任者

Judsonは18歳でキャリアを開始し、マイアミのコンタクトセンターのコールセンターの監督者としてネットワークとシステム管理を研究していました。彼はすぐにIT部門に移管され、この組織内のテクニカルサポートテクニシャンに昇進し、WindowsおよびLinuxベースの環境の管理を担当しました。ジャドソンは彼の同僚の専門分野以外の課題に取り組んで同僚を上回り、彼のグループの一番上に立ちました。この経験は、彼の会社のネットワークとシステムに関連するすべての活動の主要な連絡先になりました。

現在では、ジャドソンはクライアントの設立、デモンストレーション、継続的なサポートにおいて基本的な役割を果たしています。

現在では、ジャドソンはクライアントの設立、デモンストレーション、継続的なサポートにおいて基本的な役割を果たしています。

Anthony Rosselló、ジュニアソフトウェア開発者

アンソニーは、フロリダ大学の学生で、ハーバート・ヴェルトハイム工科大学でコンピューター・サイエンスの学位を取得し、イノベーションに特化しています。彼は16歳のときからソフトウェアを開発しました。暇な時にPythonを学び始めたからです。それ以来、アンソニーは、C++、C#、Java、Swiftなどの複数のプログラミング言語で、スキルの向上、問題の解決、スキルの習得に時間を費やしてきました。

Anthonyは学習への情熱を持ち、ソフトウェア開発における彼の経験は、モバイル、デスクトップ、およびWebアプリケーションにまで及んでいます。彼は常に複数のプロジェクトに取り組んでいます。彼は常に喜んで学ぶため、新しい課題を受け入れることを拒否しません。

フロリダ大学の学生であることに加えて、アンソニーは現在、UFオープンソースソフトウェアクラブの公認されています。そこでは、他の学生と協力してソフトウェアを開発しています。

初期コイン募集

その開発に資金を供給するためには、PodOneはイーサリアムの保有者に販売するためQubiclesを提供することで、公共crowdsaleを開催します。クラウドデールの収入は、PodOneのビジョンを実行し、成長市場を募集してPodOneをコンタクトセンターやフリーランス業界に昇進させるソフトウェア開発者を募集するために使用されます。

Crowdsale詳細

PodOne説明	顧客とビジネスの相互作用を容易にするために、ネットワーク内のリソース共有のために、組織のように一緒に接続されている分散型コンタクトセンターのネットワーク。
トークン説明	QubiclesはPodOneネットワークのプロトコルのための通貨として使用され、所有者が、援助の要請を投稿実行される作業のための支払いを受ける、と作成、使用、またはコンテンツコースの支払いを受け取ることができますされています。
ティッカーシンボル	QBE
開始日	前売り：2017年11月8日8:00 UTC トークン販売：2018年1月1日8:00 UTC
終了日	前売り：2017年12月8日8:00 UTC トークン販売：2018年3月1日8:00 UTC
為替レート	事前販売：3,000 QBE = 1 ETH (50%割引) トークン販売：1,500 QBE = 1 ETH
販売時には募集のトークン割合	50%=トークン販売者 20%=事前販売の参加者 20%=会社が保有する準備金 10%=手配書とユーザ成長プール
トークン契約住所	TBD - 48時間crowdsale前に、複数のチャネルを経由して公開
固定供給キャップ	100,000,000QBE
最小/最大売り上げ目標	3,125 ETH / 45,000 ETH
トークンのタイプ	ERC20準拠

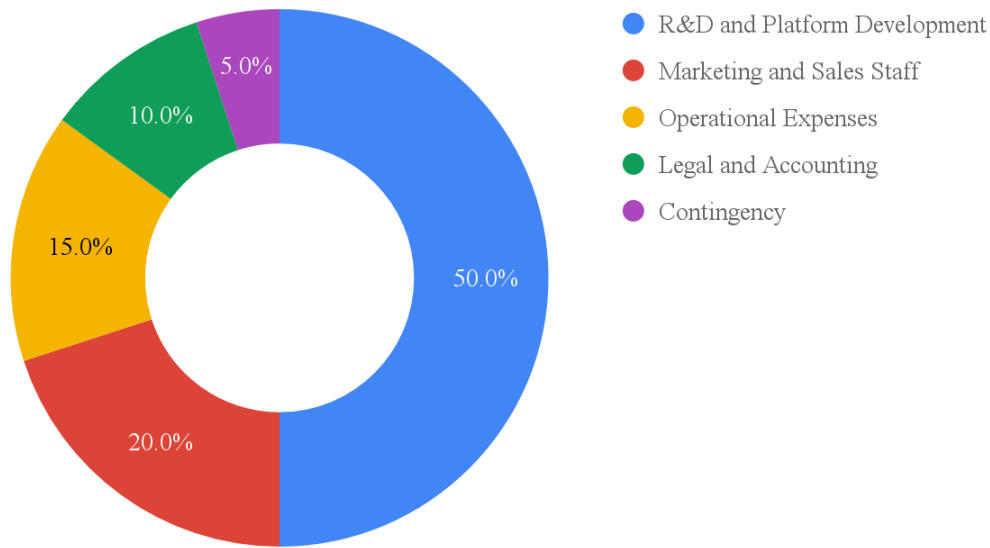
Roadmap





収入の使用

Budget Allocation



よくある質問

▪ Crowdsaleはいつ起きますか？

のは、売却可能Qubiclesの最大20%が購入できるようになります午前8時00分UTC、で2017年12月8日まで、午前8時00分UTCで2017年11月8日の前売りを始めましょう50%割引。トークンの主な販売は、2018年1月1日午前8時に開始されます。ETHの上限に達した場合、または2018年3月1日午前8時（いずれか早い方）のいずれか早いほうに終了すると終了します。

PodOne契約は、クラウドセールが始まる48~72時間で利用できるようになります。

▪ どのクリプトコインが群衆に受け入れられているのですか？

キュービクルはERC20に基づくトークンであるため、この販売中にETHのみがサポートを受けます。参加するには、48時間、開始日のcrowdsale前に公表されるトークンETHPodone契約を送信するためにイーサリアム財布を持っている必要があります。他の暗号化通貨を保持している場合は、ETHの参加に必要な金額を簡単に交換することができます。

▪ QBEは何を表していますか？それはキュービクルとどのように違うのですか？

QBE（発音は「キューブ」）短手QubicleトークンのネットワークコンタクトセンターPodoneのシンボルを表しています。Qubiclesが援助の要求をポストするために使用されている、自分の仕事のために支払ったとPodone大学でユーザーが作成したコンテンツのための支払いを作成、使用または受信するために生成されます。キュービクルは、会社の権利を付与したり、将来の業績を約束したり、右側

めに使用されている、自分の仕事のために支払ったとPodone大学でユーザーが作成したコンテンツのための支払いを作成、使用または受信するために生成されま
す。キュービクルは、会社の権利を付与したり、将来の業績を約束したり、有価
証券として機能することはありません。

▪ **メリットとユーザー成長グループはどのように使用されますか？**

私たちは、Podoneのcrowdsaleネットワークを促進する上で助けた人々に報酬を
与えるために使用される報酬（5%）と、ユーザの成長（5%）、にQubiclesの10
パーセント（10%）を割り当てています。報酬は販売後配布されていたら、この
グループのバランスがネットワークに参加するユーザーを奨励するために、プラ
ントPodoneを支援するために、創造的に使用されます。

▪ **どのポートフォリオがキュービクルと互換性がありますか？**

キュービクルはERC20に基づくトークンであり、現在はERC20規格を採用してい
るすべての財布と互換性があります。ウォレットのサポートの詳細について
は、ethereum.orgを参照してください。

▪ **それ以降の販売はありますか？**

クラウドセールスが終了したら、キュービクルの最小販売目標に達することがで
きなれば、その後の販売を行うことができます。更新の販売後にこのセクショ
ンを確認してください。 ■ ■ ■

