

Kin: 일상 생활을 위한 디지털 서비스의 분산화된 생태계

의견서



Kik Interactive, Inc.
2017년 5월

동기

과거 150년 동안 전신, 전화, 라디오, 텔레비전, 웹, 그리고 마지막으로 모바일 인터넷과 같은 매체의 힘을 증가시킨 신기술들이 촉매가 되어 통신과 상거래에 커다란 변화들이 일어났습니다. 각 경우마다, 이런 새로운 통신 방식들을 통해 세상에는 신선한 상업적 기회들이 생겼고, 상품 및 서비스들의 교환과 홍보가 촉진되어 점점 더 많은, 그리고 갈수록 표적화된 사람들에게 도달할 수 있게 되었습니다.

오늘날, 우리는 다음 진화 단계를 목격하고 있습니다. 즉, 경제적 가치를 통신 시스템에 동화시키는 것입니다. 채팅, 소셜 미디어, 그리고 온라인 지불과 같은 디지털 서비스들은 우리의 일상생활에서 기본적인 역할을 담당하며, 우리의 소비 행동뿐만 아니라, 우리의 대화, 정치, 그리고 가치 교환 방법에도 영향을 미칩니다. 우리의 디지털 통신 플랫폼들은 세계 경제의 지속적인 개발에 가장 중요한 매체가 되고 있습니다.

역사적 우연을 통해, 오늘날 대세의 디지털 서비스들은 관심-기반의 경제를 중심으로 체계화되었고 광고를 통해 돈을 벌었습니다. 이 사실은 초창기 인터넷의 특징이었던 “정보는 자유로워지고 싶어한다”는 정신으로 부분적으로 설명할 수 있습니다. 이는 콘텐츠 소유자들과 통신 플랫폼들이 대가를 요구하지 않고 자신의 상품들과 서비스들을 제공하도록 용기를 북돋웠습니다. 필연적으로, 이 회사들은 나중에 자신들의 소비자들의 관심과 데이터를 광고주들과 마케터들에게 판매하게 되었습니다. 광고-기반의 접근법도 또한 보편적이고 마찰이 없는 온라인 결제 솔루션이 없는 상황에서 신뢰할 수 있는 사업 모델이라는 것이 입증되었으며, 그러한 온라인 결제 솔루션은 최근에 와서야, 실용화는 차치하고, 이용할 수 있게 되었습니다.

디지털 매체의 수익을 위해 광고에 의존하는 것은 일반 대중에게 도달하는 상품을 보유한 기업들에게 유리한 결과를 낳았습니다. 당해 기업들은 네트워크 효과와 규모의 경제를 활용하여 더 작은 경쟁자들에게 강한 압박을 가할 수 있으며, 동시에 자사의 서비스들을 무료로 제공함으로써 경쟁을 무력화시킬 수 있습니다. 그 결과, 대기업들은 현재 시장 지배자로서 복합적인 이익을 누리며, 부와 권력을 소수에게 집중시킵니다. 이는 흔히 소비자의 프라이버시와 사용자 경험을 훼손시키며 거의 언제나 새로운 시장 진입자들을 희생시키는 결과를 야기합니다.

디지털 통신 제공업체들이 거래에 기반한 의미 있는 사업을 구축할 수 있는 경우에도, 이와 같은 우려사항들이 있는 경향이 있습니다. 역시, 현재 시장 지배자들은 네트워크 효과와 규모의 경제를 자신들에게 유리하게 활용할 수 있습니다.

증가하는 합병은 소비자의 선택을 위태롭게 하고 부를 소수의 대기업들에게 집중시키고, 이들은 점점 커져서 사회에서 엄청난 정치경제적 영향력을 갖게 될 수도 있습니다. 이 사업체들은 소비자들에게 권한을 부여하는 대신 관심을 지배하는 상품들을 만들고자 하는 의욕을 갖게 됩니다. 이 사업체들을 견제하지 않고 내버려 두면, 소수의 대기업들이 모든 사람들이 사용하는 디지털 서비스들에 대해 절대적인 권한을 행사하여, 전세계적으로 소비자의 선택을 효과적으로 배제시킬 것입니다.

시장-기반의 경제의 핵심 원리들을 보호하고 기술 부문의 혁신을 확장시키기 위해, 인터넷은 근본적으로 다른 사업 방식이 필요합니다. Kik는 개발자들과 소비자들에게 더 많은 권한을 주는 디지털 통신과 상거래를 위한 새로운 생태계를 구축하기 위한 로드맵을 작성할 적절한 시기가 되었다고 생각합니다.

모든 곳에서 사람들은, 참여자들 사이에 가치와 거버넌스가 공유된 상태에서, 개발자들, 창작자들, 그리고 소비자들 간의 직접적인 경제 관계를 증진시키는 디지털 생태계의 서비스들을 잘 누리게 될 것입니다. 그러한 생태계는 소비자들에게 사용자 경험을 가장 중시하는 풍부하고, 다양하며, 개방적인 일단의 디지털 서비스들을 제공할 것입니다.

동시에, Kik는 비트코인과 이더리움 같은 분산형 기술의 성장 동력을 면밀하게 관찰해 왔습니다. 이 블록체인-기반의 네트워크들은 새로운 디지털 생태계가 번성할 수 있는 오픈 소스 모델을 제공합니다. 대형 커뮤니티들은 이런 네트워크들 주위로 모여서 맞춤형 디지털 경제의 발전을 장려할 수 있습니다. 그러한 생태계에서, 소비자들은 우수한 상품을 만들기 위한, 광고 이외의, 경제적 인센티브가 있는 것으로서, 창작자들과 개발자들이 제공하는 상품 또는 서비스를 화폐와 교환할 수 있습니다.

분산형 네트워크에서는 경제적 가치와 거버넌스, 둘 모두가 단 하나의 중앙 집중형 구조에 집중되는 것이 아니라 네트워크의 이해관계자들 사이에 분산됩니다. 이해관계자들은 네트워크의 설립자들, 투자자들, 지지자들, 관리자들, 운영자들, 그리고 가장 중요하게는, 그 소비자들입니다. 이 시스템에서는, 분산형 구조에서 창출된 경제적 가치는 모든 참여자들 사이에 분배되어, 그 구조를 만들어 내는 사용자들은 자신들의 노력에 대해 반드시 보상을 받습니다.

분산은 온라인 통신 및 상거래에서 지속 가능한 미래에 대한 Kik의 비전을 실현하는 가장 유망한 경로를 제공합니다. 이 의견서에서, Kik는 일상 생활을 위한 디지털 서비스의 분산형 생태계인 Kin에 대한 자신의 비전을 제시합니다.

목차

1. Kik 의 비전	5
새로운 디지털 화폐	5
기본 가치를 쌓기	5
생태계 구축	6
개방된 거버넌스를 위한 기초	6
요약	7
2. Kin 암호화 화폐	8
목적과 특성	8
구현: 이더리움과 ERC20	8
3. Kik 내에서 디지털 경제 구축	9
Kik 와 화폐 소개	9
Kik 포인트 실험	10
Kik 에서 Kin 통합	11
수득할 수 있는 화폐	11
Kin 지갑	12
이더리움 정산 단계	12
Kik 경제와 예상된 사용 사례	12
사용 사례: 샷아웃 메시지	14
사용 사례: 팁 주기	14
사용 사례: 봇 현금화	15
사용 사례: 브랜드 미션	15
4. Kin 재단	16
개요	16
거버넌스의 목표	16
연구 목표	16
개발 목표	16
임무 및 장기 목표	17
핵심 기술 요약	17
5. 기술 고려사항	18
플랫폼 제한사항 및 오프-체인 솔루션	18
온-체인 및 오프-체인의 트레이드오프	19
기술 백서	19
Kin 보상 엔진	19
신원 서비스	20
6. Kin 토큰 발행	21
Kin 토큰 할당	21
공급 일정	21
인플레이션 일정	22
시계열	22
토큰 분배 이벤트	23
7. 결론	23
8. Kin 설립자 팀	24
Kik 임원진	24
Kin 코어팀	27
선임 고문	28
CoinTree	28
CoinFund	28
CoinTree	28

1. Kik 의 비전

Kik 는 2010 년 채팅 등록자 수가 최초로 100 만명을 돌파한 이후로 채팅 서비스를 혁신해왔습니다. Kik 는 2011 년에 플랫폼이 된 최초의 채팅 앱이었고, 2014 년에 봇들을 통합한 최초의 서양 채팅 플랫폼이었습니다. 2015 년과 2016 년에, Kik 는 자사의 플랫폼에서 Kik 포인트(Kik Points)라고 하는 일종의 디지털 화폐를 실험했습니다.

회사로서, Kik 는 사용자 경험이나 프라이버시를 저해하지 않는 지속 가능한 현금화 모델을 찾아왔습니다. 대량 디스플레이 광고를 하거나 소비자 데이터를 판매하기 보다는, Kik 는 분산형 구조 모델을 채택하기로 결정했습니다. 그 목표는 공정하고 개방된 디지털 서비스 생태계 개발을 장려하는 것입니다. Kik 는 이 사용자 중심 경제에서 지주 보다는 참여자가 되기를 원합니다.

열려 있고 분산화되었을 뿐만 아니라 기존 생태계보다 더 강력한 생태계를 조성하기 위해서, Kik 는 일련의 새로운 상품, 서비스, 그리고 시스템들을 만들어 내야 합니다. 분산형 시스템을 구축하는 것은 복잡한 과정이며, 시간이 경과하면서 측정 가능하고 책임 있는 방식으로 그 시스템으로의 전환이 이루어져야 합니다. 본 의견서의 다음 섹션들에서 완전히 새로운 플랫폼인 Kin 생태계를 출시하기 위한 Kik 의 계획의 개요를 서술합니다.

새로운 디지털 화폐

첫 번째 단계는 새로운 암호화 화폐를 만드는 것입니다. Kin. "kinship(친족)"이라는 단어와 관련되어 있고, 커뮤니티와 연결된 느낌을 전달하는 Kin 아이덴티티와 화폐는 새로운 공유 경제에서 사람들을 모으기 위한 것입니다.

그러나 단순히 디지털 화폐를 만드는 것만으로는 충분하지 않습니다. 암호화 화폐가 성공하려면, 유용하고 금전적 가치가 있어야만 합니다. 새로운 화폐를 중심으로 경제를 정착시키기 위해, Kik 는 Kin 의 기본 가치를 확립하는 데 도움을 주어야 합니다.

기본 가치를 쌓기

Kik 는 Kik 포인트를 출시한 2014 년부터 여러 형태의 인-앱 화폐들을 실험해왔습니다. 당사는 채팅 앱 사용자들이 중앙 집중화된 디지털 화폐를 획득하고 소비하기를 간절히 원할 것인지의 여부를 알아보려고 하였습니다. 이 혁신의 핵심은 사용자들이 Kik 포인트를 구매할 필요 없이 대신 앱 내에서 그 포인트를 획득할 수 있다는 개념이었습니다. 수백만 명의 Kik 사용자들이 참여해서, 평균 월 거래량이 비트코인의 거래량보다 거의 3 배 더 높은 결과를 낳았습니다.

현재, Kik 는 세계에서 가장 많이 사용되는 채팅 앱들 중 하나이며, iOS 앱 스토어에서 다섯 번째로 많이 검색되는 용어입니다. 매일 Kik 를 사용하는 수백만 명의 사람들은 암호화 화폐 경제가 대규모 주류 사용자 기반의 환경에서 어떻게 형성되고 기능할 것인지를 입증하는 특별한 위치에 있습니다.

Kik 는 Kin 을 채팅 앱과 통합하여 새로운 화폐에 대한 기본 가치를 쌓을 것입니다. 실제로, Kin 은 Kik 의 일차 거래 화폐가 될 것이며, Kik 는 Kin 생태계에 합류하는 최초의 서비스가 될 것입니다. 미래에, 사용자들은 큐레이션, 콘텐츠 창작, 그리고 상거래를 통해 Kik 디지털 커뮤니티의 다른 회원들에게 가치를 제공함으로써 Kin 을 획득할 수 있을 것입니다. Kik 사용자들은 상인, 개발자, 영향력 행사자 및 기타 참여자들이 제공하는 상품, 서비스 및 기타 유가 자산에 대해 Kin 을 소비할 수 있을 것입니다.

Kin 은 암호화 화폐에 대한 수요와 기본 가치를 제고하면서, Kik 내부에서 새로운 디지털 경제의 중심에서 자리를 잡을 것입니다. 그 결과 가치가 창출됨으로써 그 생태계를 더욱 성장시키는 실리적 인센티브 메커니즘인 Kin 보상 엔진(Kin Rewards Engine)을 출시할 수 있을 것입니다.

생태계 구축

Kin 보상 엔진은 다른 디지털 서비스 및 애플리케이션들을 분산형 Kin 생태계로 가져오기 위해 실리적 인센티브를 사용할 것입니다. 비트코인의 블록 보상과 ¹Steemit 의 게시 보상²과 같은 이전 시스템들에 영감을 받아서, 보상 엔진은 디지털 서비스 제공자들이 Kin 을 채택하고 그 생태계에서 파트너가 되도록 자연 발생적 인센티브들을 창출할 것입니다. 그 생태계에서는 콘텐츠와 거래의 공통적인 윤리와 적법성을 보장하는 것 이외에, 현금화 전략에 대해 불필요한 제약이나 통행료가 부과되지 않을 것입니다. 더 많은 파트너들이 합류하면서, Kin 생태계의 네트워크 효과가 커져, 그 화폐의 가치를 쌓고, 결국 새로운 파트너들에게 이 이니셔티브에 합류하도록 용기를 북돋울 것입니다.

대부분의 Kin 공급은 Kin 보상 엔진의 운영에 할당될 것입니다. 주기적으로, 보상 엔진은 Kin 생태계의 디지털 서비스 제공자들 간에 공유될 특정한 양의 Kin 을 잠금 해제하고 분배할 것입니다. 각 파트너가 받는 보상은 당해 디지털 서비스 내에서 Kin 의 이용도에 비례할 것입니다. 그러한 가치는 객관적인 성과-기반인 방법론을 사용하여 보상이 공정하게 분배되도록 보장하는 잘 정의된 프로세스에 의해 평가될 것입니다. 보상은 투명하고, 감사 가능하며, 안전할 것입니다.

처음에는 Kin 보상 엔진을 Kin 재단(Kin Foundation)이 관리할 것입니다. 그러나, 시간이 경과하면서, 그 엔진은 스마트 계약 기술에 기반하여 분산화될 것입니다.

개방된 거버넌스를 위한 기초

시간이 경과하면서, Kik 는 Kin 생태계의 공정하고 생산적인 성장을 감독하는 비영리 단체인 Kin 재단을 조직하여 만들기 위해 노력할 것입니다. Kin 재단은 Kin 의 공급과 Kin 보상 엔진을 관리할 것입니다. 그 재단은 또한 생태계 내에서 더 쉽게 운영할 디지털 서비스를 위한 지원과 도구도 제공할 것입니다. 궁극적으로, Kin 재단은 전 생태계를 완전한 분산형 자율적 네트워크로 전환시키는 사업을 추진할 것입니다.

Kin 재단의 설립자로서, Kik 는 생태계의 옹호자가 될 것이며 수백만 명의 사용자들에게 Kin 을 소개할 것입니다. 시간이 경과하면서, Kik 는 다른 Kin 디지털 서비스도 홍보할 것입니다. 그러한 접근법은 경쟁 모델에서 협력 모델로 전환하는 경로를 제공하는 분산화 전략의 힘과 약속을 실증하고, 협력 모델에서는 모든 참여자들이 자신들의 집단적 성공으로부터 이익을 얻습니다.

이 프로세스의 일부로서, Kik 는 자신의 현재 독점적 코드베이스의 대부분을 점진적으로 오픈 소스로 전환할 것입니다. 궁극적으로, 재단의 회원자격과 거버넌스는 다른 생태계 파트너들에게 개방될 것입니다. Kin 재단은 Kin 에 동참하고, 디지털 서비스를 개발하거나 통합된 거래 경제들로 증강시키는 데 있어서 다른 생태계 파트너들을 지원할 것입니다. 그 재단은 또한 아이덴티티 및 평판 관리, 암호화 화폐 지갑, 그리고 준법 솔루션들과 같은 전체 생태계에서 공유되는 중요한 기본 구성요소들의 개발도 감독할 것입니다.

¹ <https://bitcoin.org/en/glossary/block-reward>

² <https://smt.steem.io/>

요약

일련의 경제 전환 및 기술 전환을 통해, 그리고 Kin 이라고 하는 새로운 암호화 화폐에 기반하여, Kin 은 우리의 일상 생활을 위한 디지털 서비스들의 최초의 개방되고 지속 가능한 대안 생태계를 만들어 내기 위해 노력할 것입니다. 생태계의 핵심인 실리적 인센티브들에 의해 모든 참여자들, 즉 사용자, 설립자 및 디지털 서비스 파트너들이 이 과업으로부터 궁극적으로 이익을 얻는 것이 보장될 것입니다.

Kik 는 최초의 대규모 채택자 및 후원자가 됨으로써 Kin 을 위한 네트워크 효과를 장려할 것입니다. Kik 는 Kin 생태계의 관리인으로서 Kin 재단을 설립하여, Kin 서비스들의 안정과 성장을 촉진시킬 것입니다.

시간이 경과하면서, Kin 재단은 Kin 생태계가 Kik 나 다른 회사의 지원 없이 운영될 수 있는 완전히 분산화된 모델로 전환되는 과정을 감독할 것입니다. 분산화된 Kin 생태계는 최고의 사용자 경험을 위한 플랫폼을 구축하면서, 기존의 채팅 서비스, 소셜 서비스 및 기타 디지털 서비스들에 자율권을 줄 수 있는 지속 가능한 자율적 경제로 떠오를 것입니다.

Kin 생태계는 장기적으로 새로운 협력 운영 모델을 구성하는 글로벌 디지털 서비스 네트워크를 정착시키도록 노력할 것입니다. 이 모델에서, 개발자들과 서비스 제공업체들은 보상을 위해 혁신하고 경쟁할 권리와 기회를 누리게 될 것이며, 사용자들은 다양한 디지털 경험, 선택의 자유, 그리고 광범위한 상거래 서비스 이용으로부터 이익을 얻을 것입니다.

2. Kin 암호화 화폐

목적과 특성

Kik는 Kin이라고 하는 오픈 소스 암호화 화폐 토큰을 도입하고 있습니다. Kin의 비전은 채팅, 소셜 미디어 및 지불과 같은 일상적인 디지털 서비스에 사용할 수 있는 범용 암호화 화폐입니다. Kin은 Kin 생태계 내에서 모든 경제 거래를 위한 회계 단위가 될 것이며, 다른 디지털 서비스와 상호운영할 수 있는 기준의 역할을 할 것입니다.

Kin의 특성은 공급량이 고정된 순수한 암호화 화폐입니다. Kin은 단편적으로 분할될 수 있으며 장기적으로 인플레이션이 일어나지 않습니다. 그러나, 아래에서 설명하는 것처럼, Kin 공급량의 대부분은 Kin 보상 엔진용으로 따로 떼어두므로, Kin 공급량 중 소량은 가까운 미래에 유동 자산이 될 것입니다.

다른 암호화 화폐들과 마찬가지로, kin 단위 수량은 대체 및 양도가 가능하고, 암호화 화폐 거래소에서 거래될 것으로 예상됩니다.

구현: 이더리움과 ERC20

Kin은 공개된 이더리움 블록체인에서 ERC20 토큰으로 구현될 것입니다.³

이더리움 블록체인은 현재 맞춤형 디지털 자산과 스마트 약정을 발행하기 위한 업계 표준입니다. ERC20 토큰 인터페이스는 개발 도구, 지갑 및 거래소와 같은 이더리움 생태계의 기존 인프라와 호환되는 표준 토큰의 디플로이먼트를 허용합니다. 이더리움은 튜링-완전한 무신뢰 스마트 약정을 디플로이팅할 수 있는 능력이 있기 때문에 암호화 화폐, 디지털 재무 약정, 그리고 자동화된 인센티브 구조에 대한 복잡한 발행 규칙을 가능하게 합니다. 이러한 고급 기능들과 활발한 생태계를 통해 이더리움은 Kin에 자연발생적으로 적합하게 됩니다.

³ ERC20은 이더리움 토큰 표준입니다. <https://github.com/ethereum/EIPs/issues/20>

3. Kik 내에서 디지털 경제 구축

Kik 와 화폐 소개

Kik 는 세계에서 가장 인기 있는 메시징 플랫폼들 중 하나로서, 페이스북 메신저 및 WhatsApp 과 함께 소셜 네트워킹에서 7 위에 올랐으며, AppAnnie 에 따르면, LinkedIn 보다 더 인기가 있는 추세입니다.⁴ Kik Interactive, Inc. 는 Ted Livingston 이 워털루 대학교 동창인 Chris Best 와 함께 2009 년에 설립했습니다. 현재 Kik Interactive 는 직원 수가 150 명이 넘고, 워털루, 토론토, 뉴욕 시, 텔아비브에 사무소를 두고 있습니다.

Kik 는 십대와 젊은 성인 인구를 주로 대상으로 하는 채팅 플랫폼으로서 시장에서 독보적인 자리를 잡고 있습니다. 월간 활동 사용자들의 수가 1 천 5 백만 명을 넘고, Kik 의 실제 사용자의 57%는 13 세에서 24 세 연령대로 구성되어 있습니다. Kik 의 사용자들 중 약 64%는 미국에서 살고 있습니다.

Kik 의 사용자들은 참여도가 높습니다. 매일 Kik 에서 2 억 5 천만 건이 넘는 메시지들이 발송됩니다. 평균적으로, Kik 사용자들은 그 플랫폼에서 매일 37 분을 머물고 55 건의 메시지를 보냅니다.⁵

채팅 이외에, Kik 는 업계 최고의 봇 플랫폼을 유지하고 있습니다. 제 3 자 개발자들이 18 만 7 천개가 넘는 봇들을 만들어 냈습니다.

사용자 기반의 규모, 그 인구통계, 그리고 그 공동체 정신을 통해 Kik 는 대규모 주류 사용자들이 암호화 화폐를 도입, 채택 및 이용할 수 있는 독보적 장소가 됩니다. Kik 포인트에 대한 과거의 경험은 Kik 사용자들은 디지털 통화를 잘 받아들인다는 것을 시사합니다.

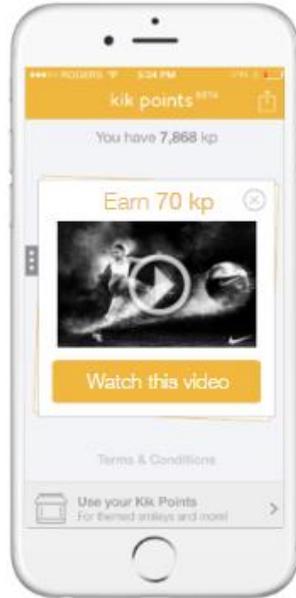
#	Free	
1	Messenger Facebook	=
2	Facebook Facebook	=
3	WhatsApp Messenger WhatsApp	=
4	Pinterest Pinterest	=
5	Skype for iPhone Skype	=
6	GroupMe Skype	▲ 1
7	Kik Kik	▼ 1
8	LinkedIn LinkedIn	▲ 3
9	Hangouts Google	▼ 1
10	TextNow - Unlimited Text + Calls Enflink	=

⁴ 2017 년 5 월 17 일 기준, [App Annie 검색 결과](#).

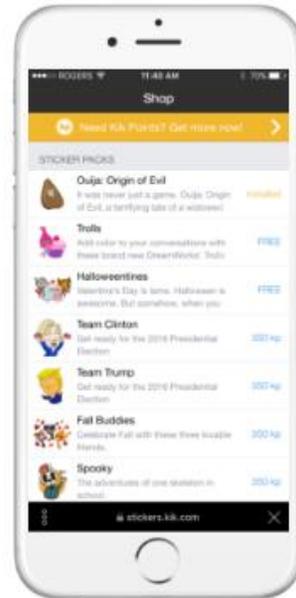
⁵ 2017 년 5 월 현재 Kik 내부 데이터

Kik 포인트 실험

Kik 포인트는 Kik 애플리케이션 내에서 거래 회계 단위로 실험하기 위해 도입되었습니다. 그 프로젝트는 순수한 광고-기반의 사용 사례를 넘어서 확장되는 더 발전된 솔루션을 준비하기 위해 2016 년 말에 종료되었습니다. 그러나, Kik 는 수요를 측정할 수 있었고 메신저 환경에서 거래와 관련된 사용자 행동에 대한 소중한 통찰력을 얻을 수 있었습니다. 2014 년부터 2016 년까지 2.5 년 동안, Kik 사용자들은 2 억 5 천 3 백만 건의 오피를 완료했고 7 천 4 백만 건의 구매에 수득한 포인트들을 썼습니다.



수득

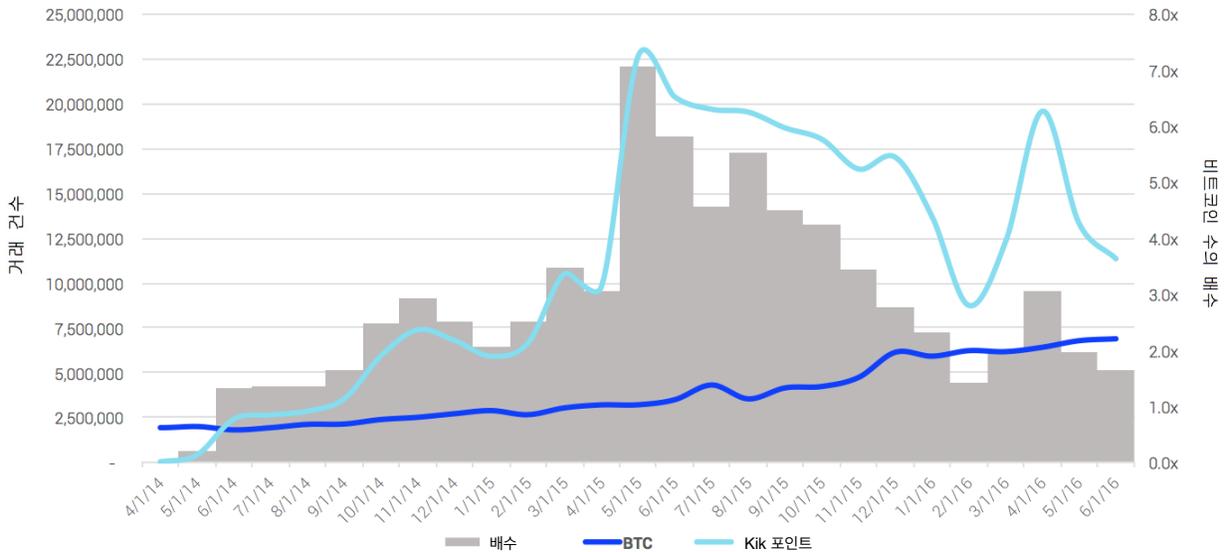


태환

Kik 포인트 실험은 성공적이었고, 2014 년에서 2016 년까지 하루 평균 거래량이 30 만 건에 달했으며, 최고 하루 260 만 건까지 거래가 이루어졌습니다. 평균적으로, 월간 거래 건 수는 비트코인 네트워크보다 거의 3 배 더 많았습니다.⁶

⁶ <https://www.quandl.com/data/BCHAIN/NTRAN-Bitcoin-Number-of-Transactions>.

월간 Kik 포인트 대 BTC 거래 건수



Kik 포인트 실험 결과, Kik는 메신저 애플리케이션 내에서 채팅 중심으로 구축된 경제의 이용자들이 상당히 많다는 것을 알게 되었습니다. 또한 이러한 경제를 Kik 사용자 기반에 맞게 성공적으로 구축하는 방법도 분명해졌습니다. 오늘날 일반 소비자는 통상적인 암호화 화폐 경험을 거의 할 수 없지만, Kik 포인트는 이용자들이 디지털 화폐를 사용하기 위해 기술적인 지식이 많을 필요가 없다는 것을 보여주었습니다. Kik에게, Kin 프로젝트는 기존 사용자 기반 내에서 채팅을 실제 디지털 상거래와 통합할 수 있는 기회입니다.

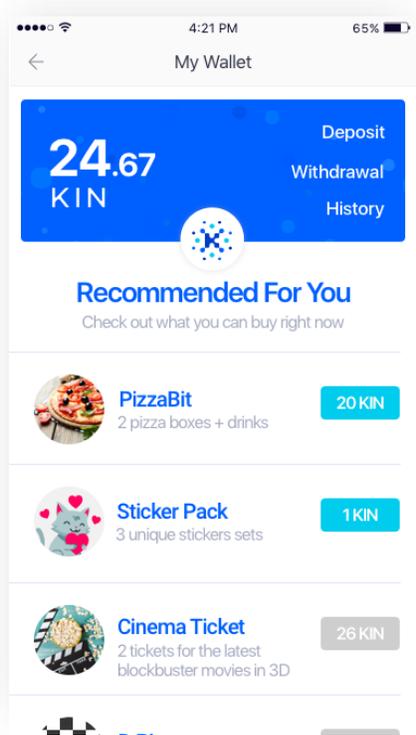
Kik에서 Kin 통합

Kik 포인트 실험은 채팅을 중심으로 구축된 경제에 대한 수요가 있다는 것을 실증하였습니다. 시간이 경과하면서, Kik는 사용자들, 플랫폼 개발자들, 그리고 파트너들의 이익을 위해, Kin을 Kik의 채팅 생태계에 통합시키기 위해 노력할 것입니다. Kik는 Kik를 성공하게 만든 연구, 실험, 그리고 미세 조정이라는 똑같은 반복 프로세스를 사용하여 그렇게 할 것입니다. Kik의 팀은 대규모 시장을 위한 상품 개발에 성공한 입증된 실적을 보유하고 있으며, 암호화 화폐를 상품 프로세스에 도입할 것을 계획하고 있습니다. 아래 섹션들에서는 Kik가 탐구하고 검증할 암호화 화폐의 저장, 수익 및 소비와 관련된 몇 가지 예상된 사용 사례들을 설명합니다.

수득할 수 있는 화폐

Kik 포인트의 가장 주목할 만한 특징들 중 하나는 이용자들이 그것을 구매해야 하는 것이 아니라는 것입니다. 대신, 수백만 명의 주류 사용자들은 그냥 금전적 가치가 있는 행동을 수행함으로써 Kik 포인트를 수득할 수 있었습니다.

Kik가 채팅 애플리케이션 내부와 외부 둘 모두에서 실제 가치를 지닌 암호화 화폐를 포함하기 위해 자신의 경제를 확대함에 따라, 사용자들을 위한 경제적 잠재력이 엄청나게 증가되었습니다. 이렇게 되면 단지 스마트폰을 가지고 있음으로써 관심, 큐레이션, 그리고 창작을 실제 가치로 완전히 바꾸어 놓을 수 있게 됩니다.



위 그림은 미래의 Kik 사용자의 지갑을 예시합니다. 그 지갑은 예금, 출금, 그리고 거래 이력과 같은 옵션들을 보여주고, 이전 구매에 기반한 추천 사항들도 보여줍니다.

기술 백서를 참조하십시오.) 시간이 경과하면서, Kin 은 이 기능들을 완전히 분산화된 환경에서 수용하기 위해 블록체인 기술의 발전과 함께 성장할 것입니다.

Kik 경제와 예상된 사용 사례

Kik 는 소비자들과 브랜드들이 Kin 과 거래하도록 유도하기 위해 다수의 시장 사용 사례들을 도입할 것입니다. 실험을 통해, Kik 는 사용자들을 위해 독보적인 양방향 시장을 만들어 내는 애플리케이션들을 상품에 반복해서 적용할 계획입니다. 공급 측면에서, 봇들 또는 콘텐츠 창작자들이 독보적인 경험들을 만들어 낼 것입니다. 수요 측면에서, 사용자들은 이러한 상품들 또는 서비스들을 소비할 것입니다. 가까운 미래에, Kik 의 봇들은 자체적인 비즈니스 모델을 구성할 수 있는 능력을 갖출 것입니다.

다음은 Kin 을 Kin 애플리케이션 내로 통합할 수 있는 방법을 보여주는 몇 가지 가능한 사용 사례들입니다.

Kin 지갑

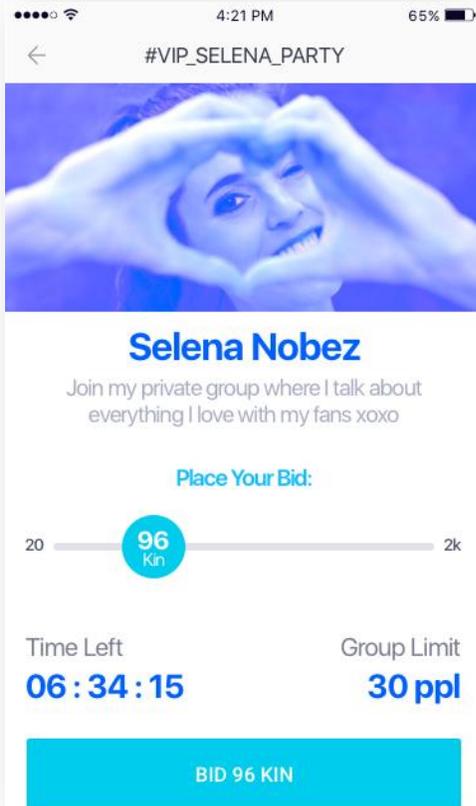
디지털 커뮤니티가 암호화 화폐를 사용할 수 있게 하는 데 필요한 일차 기능은 지갑입니다. 1 단계로서, Kik 는 각 Kik 사용자 계정에 지갑을 통합시킬 것입니다. 관련 사용자 인터페이스는 가장 일반적인 지갑 상호작용들을 허용할 것입니다. Kin 의 수백만 명의 실제 사용자들을 지원하기 위해 지갑을 통합함으로써, Kin 지갑은 세계에서 가장 많이 채택되고 이용되는 암호화 화폐 지갑이 될 가능성이 있습니다.

경험 없는 암호화 화폐 기술의 복잡성에 직면하는 것은 통상적으로 대부분의 소비자들에게 부담되는 일입니다. 다른 토큰들을 획득하고 이용하기 위해 우선 암호화 화폐를 보유해야 하는 공통 요구사항을 비롯해서, 거래 수수료, 개인 전용 키, 그리고 글자와 숫자를 쓴 주소 문제는 주류 사용자들에게 이용성의 장벽을 야기합니다.⁷ Kik 는 이러한 적응 과정의 어려움들을 크게 줄이는 것을 목표로 삼을 것입니다. 사용자들을 위한 적응 과정에서는 Kin 과 상호작용을 하기 전에 암호화 화폐에 대한 사전 전문 지식이 필요하지 않을 것입니다.

이더리움 정산 단계

Kin 을 Kin 애플리케이션 내부 및 외부로 이전하기를 원하는 사용자들은 화폐의 분산형 정산 단계의 역할을 할 공개 이더리움 네트워크와 상호작용을 함으로써 그렇게 할 수 있을 것입니다. Kik 내에서 Kin 과 상호작용하는 사용자들은 더 관리된 경험을 할 것입니다. 이를 통해 시스템의 초기 버전은 블록체인 확장 병목들, 수수료 없는 거래, 더 빠른 거래 시간, 그리고 개인 전용 키와 같은 복잡한 기능들의 캡슐화 문제들을 해결할 수 있을 것입니다. (더 자세한 설명은 섹션 6 과 Kin

⁷ <https://cointelegraph.com/news/major-challenges-to-blockchain-mainstream-adoption-industry-view>.



사용 사례: VIP 그룹

이 사례는 사용자들이 Kik 내에서의 자신의 인기를 현금화할 수 있는 방법을 보여줍니다. 현재, Kik 을 통해 어느 사용자도 자신이 선택한 주제에 쏠린 어느 공개 그룹에든 접근할 수 있습니다. 시작하는 사용자는 그 토론이 공정하게 진행되도록 사회를 볼 수 있고 그 그룹에 적용되는 규칙들을 제시할 수 있는 자격이 있습니다. VIP 그룹은 그에 의해 “영향력 행사자” 사용자들이 유료 가입비를 요구하는 프리미엄 독점 그룹을 생성할 수 있는 잠재적 기능입니다. 유명인들과 사상 지도자들은 자신의 시간과 관심에 대한 유형의 가치를 생성하면서, 자신의 커뮤니티들을 끌어 모으기 위한 플랫폼으로서 이 기능을 사용할 수도 있습니다.

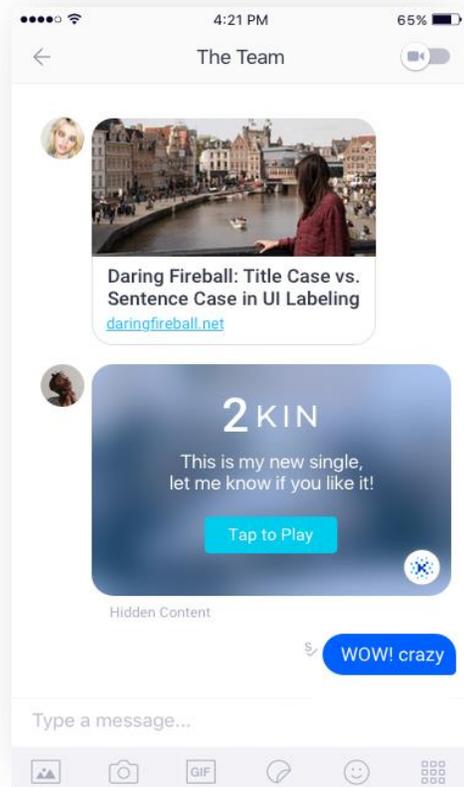
이것은 VIP 그룹 입찰 화면의 예입니다. 그 화면은 사용자가 30 명으로 제한된 Selena Nobez 개인 그룹에 가입할 수 있는 기회에 대해 얼마로 입찰하기를 원하는지를 결정하는 과정을 보여줍니다.

사례: 프리미엄 사용자-생성 콘텐츠

Kin 경제는 그 창작자들에게 보상을 함으로써 콘텐츠 생성을 장려하기 위해 사용할 수 있습니다. 누구든지 콘텐츠를 생성하고 Kin 을 수득할 수 있게 함으로써, Kik 는 더 많은 사용자들에게 참여하고 콘텐츠를 생성하도록 용기를 북돋울 것으로 기대합니다. 이 콘텐츠 공개 시장은 더 높은 품질의 콘텐츠를 위한 경쟁을 장려하여 궁극적으로 더 나은 커뮤니티를 만들어 낼 것입니다. 여기에 표시된 “숨겨진” 콘텐츠 기능에 의해 창작자는 다른 사용자들이 숨겨진 콘텐츠의 잠금을 해제하기 위해 돈을 지불할 때까지 숨겨진 오디오, 비디오 및 사진을 공유함으로써 Kin 을 수득할 수 있습니다.

이 예에서, 그 창작자는 새로운 미디어 1 개에 대해 2 kin 을 부과하고 있습니다. 그룹 회원들은 노래를 재생하기 위해 kin 을 쓸 수 있습니다. 그들이 그 노래를 (재생 후에도) 다른 사람들에게 전달하면, 그 사용자들도 돈을 지불해야 합니다. 바이러스처럼 공유된, 그러한 콘텐츠에 의해 창작자들은 자신의 작품에 대해 충분히 보상받을 수 있게 됩니다.

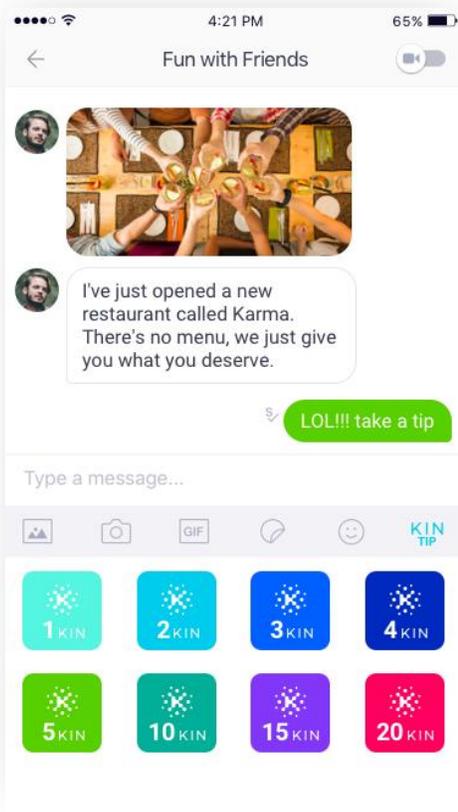
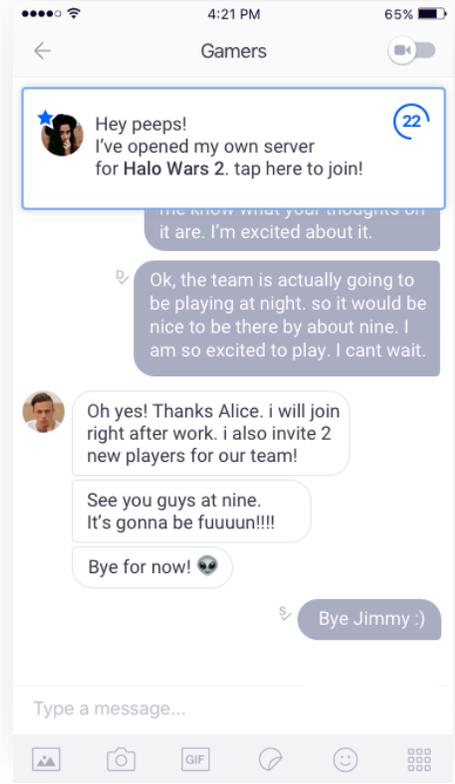
사용



사용 사례: 샤웃아웃 메시지

사용자들은 다른 사람들의 관심을 얻기 위해 Kin을 얼마나 쓸지, 그리고 다른 사람들에게 관심을 주는 데 얼마나 별 의미가 있는지를 결정할 수 있습니까? 이 모델은, 앱 소유자들이 어떤 행동에 대해 (인-앱 푸시 통지를 사용하여) 누가 통지를 받는지 그리고 누가 가치와 분리되어 있는지를 관리하는 종래의 모델과 근본적으로 다릅니다. 이 예에서, Kin에 의해 사용자들은 메시지를 홍보하고 돈을 지불하기 위해 모든 그룹 회원들에게 즉시 이메일을 보낼 수 있습니다. 샤웃아웃을 받는 사용자는 동시에 Kin을 수득할 것입니다.

이것은 사용자가 샤웃아웃 메시지를 그룹에 보내는 경우를 예시합니다. 사용자는 Halo Wars 2 게임용으로 만든 새로운 서버에 대해 모든 사람에게 알리고 있습니다. 이제 그 그룹 회원들은 이 메시지를 채팅 화면의 상단에서 30초 동안 보게 됩니다.



사용 사례: 팁 주기

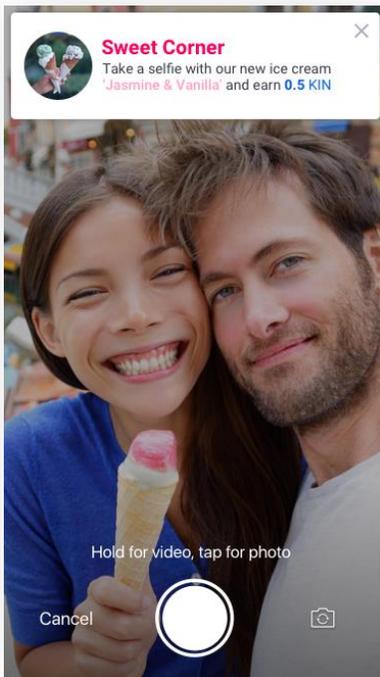
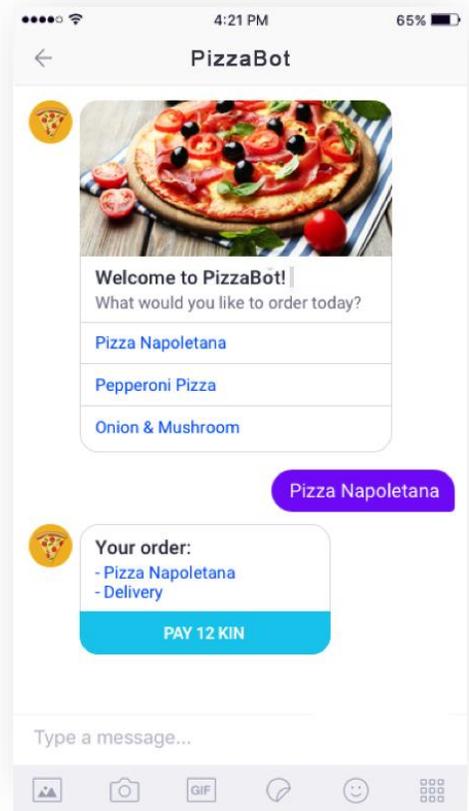
이 예는 Kik 생태계 내에서 콘텐츠를 생성하고 공유하는 것을 보여줍니다. 사용자들은 자신이 원하는 콘텐츠에 대해 다른 사람들에게 보상을 할 수 있습니다.

이 예에서, 한 회원이 웃기는 농담을 방금 썼습니다. 수신자는 이 콘텐츠가 마음에 들어서 팁 주기 옵션 중 하나를 사용해서 팁을 보냅니다.

사용 사례: 봇 현금화

봇들은 서비스를 수행하거나, 배달 음식을 주문하거나, 창의적 자산, 게임 플레이 또는 다른 미디어와 같은 인-게임 구매를 제공하는 게임을 운영할 수 있습니다.

이 사례는 피자 배달에 봇을 사용하는 방법을 예시합니다. 봇과 사용자는 사용자가 원하는 피자 종류에 대해 채팅하고 있습니다. 선택을 한 후에, 피자 봇은 사용자에게 12 kin 을 부과합니다.



사용 사례: 브랜드 미션

Kik 는 브랜드들이 소비자들과 직접 관계를 맺는 새로운 방법을 제공합니다. 암호화 화폐를 이용하여, 브랜드들은 간단한 과업을 완료하는 것에 대해 소액의 Kin 으로 사용자들에게 보상할 수 있습니다. 여기에는 설문조사 질문에 답변하는 것, 주제가 있는 콘텐츠를 만들어 내는 것, 또는 콘텐츠를 큐레이팅하는 것이 포함될 수 있습니다.

이 예에서, "Sweet Corner" 브랜드는 사용자들에게 새로운 맛 아이스크림과 함께 셀카를 촬영하면 0.5 kin 을 주겠다고 제안합니다.

4. Kin 재단

개요

Kin 생태계의 비전은 Kin 암호화 화폐를 채택하는 디지털 서비스 및 애플리케이션들인 생태계 파트너들의 커뮤니티입니다. Kin 재단은 이 생태계의 회원들을 위한 독립적이고 민주적인 비영리 거버넌스를 갖추도록 한 것입니다.

Kin 재단의 주된 기능에는 다른 생태계 파트너들과 함께 하는 자원들에 대한 열린 거버넌스, Kin의 구현과 관련된 기술 지원 및 발전, 그리고 Kin 보상 엔진을 포함하는, 생태계 회원과 관련된 모든 문제들이 포함됩니다.

Kin 재단의 임무는 소비자들이 가치를 쉽게 탐색하고 찾을 수 있는 디지털 서비스들의 개방된 생태계를 성장시키고, 동시에 개발자들에게 그러한 서비스들을 개발하고, 인도하고, 향상시키며 사용자들을 유지하기 위한 개방되고 지속 가능한 플랫폼을 제공하는 것입니다. 시간이 흐름에 따라, 그 재단은 분산형 자율 기구(DAO)와 같은 다른 더 혁신적인 거버넌스로 필시 대체될 것입니다.⁸ 그러나, 이 과정에서 중요한 첫 단계는 공식적인 적법 단체를 만드는 것입니다.

자신의 임무를 완수하기 위해, Kin 재단은 아래에서 설명한 바와 같이 연구, 개발 및 거버넌스와 관련된 세 가지 구체적인 목표에 자원들을 투입할 것입니다.

거버넌스의 목표

Kin 재단은 생태계 내의 모든 참여자들의 의견과 필요사항들을 고려할 공정하고 투명한 거버넌스 프로세스를 수립하는 데 자원을 투입할 것입니다. 이 개방된 거버넌스 모델은 회원 프로세스, Kin 보상 엔진, 참여 규칙, 법적인 문제들, 그리고 콘텐츠 및 준법 지침과 관련된 의사결정들을 감독할 것입니다.

연구 목표

자원들은 파트너들과 협력하여 생태계에 참여하는 새로운 방법들을 시험하고 가치 창출과 네트워크 효과를 촉진시킴으로써 혁신 환경을 조성할 것입니다.

개발 목표

그 재단은 생태계 파트너들에게 서로를 위해 가치를 세우고, 성장시키며, 창출할 수 있는 능력을 제공하는 도구들의 개발을 총괄하고 그 개발에 자금을 낼 것입니다. 이 프로세스의 일환으로, Kin는 새로운 커뮤니티를 작동시키고 기존 커뮤니티들에 역량을 보태기 위해 활용될 수 있는 오픈 소스 프로젝트로서 자신의 코드베이스를 이용할 수 있게 할 것입니다. Kin 재단은 Kin 생태계를 지원하는 기술 세트를 계속 개선하기 위해 개발 팀들을 끌어들이어 이 작업을 더욱 발전시킬 것이며, 생태계 참여자들의 이익을 위해 오픈 소스 코드베이스를 유지할 것입니다.

⁸ 예를 들어, 아라곤 프로젝트(<http://aragon.one>)는 분산형 자율 기구(DAO)를 구성하고 업그레이드하기 위해 스마트 약정 체계를 제시합니다.

임무 및 장기 목표

Kin 재단의 임무를 수행하는 데 있어서 그 재단을 지원하기 위해, kin의 공급 할당량의 대부분은 그 재단의 제한적 재량으로 금전적 준비금 역할을 할 것입니다. Kin 재단은 Kin 준비금의 안전은 물론 자신의 자금 사용의 투명성도 보장할 책임이 있습니다.

그 준비금의 관리자로서 자신의 임무의 일환으로, Kin 재단은 Kin 보상 엔진을 관리할 것입니다. 보상 엔진의 목표는 Kin 생태계 내에서 활기찬 서비스들을 생성하는 디지털 서비스 및 애플리케이션을 위한 인센티브를 만들어 내는 것입니다. 그 엔진은 특정한 금액의 kin을 주기적으로 잠금 해제하여 생태계 파트너들 사이에서 그 kin을 분배함으로써 이 목표를 달성할 것이고, Kin 암호화 화폐가 고도로 이용되는 디지털 서비스를 선호합니다.

장기적으로, Kin 재단은 경제적 취약성 및 게이밍에 대해 안전하고 모든 거래가 무신뢰 방식으로 회계 처리되는 자율적인 보상 메커니즘을 지원하기 위해 연구 개발 노력에 자금을 댈 것입니다. 그 동안, Kin 재단은 자동화되어 있지만 신뢰할 수 있는 방식으로 중앙 집중식 장부를 관리하고 자신의 정해진 정책 및 프로토콜을 실행할 것입니다.

핵심 기술 요약

Kin 재단의 핵심 기술 이니셔티브들은 (1) 중앙 집중식 디지털 서비스가 규모에 맞게 Kin을 이용할 수 있게 해주는 거래 서비스의 공급, (2) Kin 보상 엔진의 구현, 그리고 (3) Kin 사용자들을 위한 분산형 아이덴티티 서비스의 공급에 집중할 것입니다. 이 도구들 세트의 목표는 파트너, 사용자 및 기타 제 3 자들을 위해 Kin 생태계와의 적응 및 Kin 생태계와의 통합의 장벽들을 낮추는 것입니다.

5. 기술 고려사항

이 섹션에서는 Kin 생태계를 공개 이더리움 네트워크에 안착시키기 위한 일반적인 기술적 고려사항들을 다룹니다.

플랫폼 제한사항 및 오프-체인 솔루션

미래의 이더리움 버전은 처리량과 확장성을 향상시키기 위해 노력할 것이지만, 현재 이더리움 네트워크는 작업 증명 블록체인에서 운영되며, 따라서 처리량이 제한되어 있습니다. 현재 평균 확인 시간, 또는 블록 시간⁹은 약 17 초입니다. 기술적인 이유 때문에, 블록 시간은 약간 증가할 것이지만 그럼에도 불구하고 2017년 8월 전에는 30초보다 작을 것입니다.¹⁰

이더리움 네트워크에서 일일 거래량은 증가해 왔습니다. 2017년 1분기의 시작일에서 종료일까지 일일 거래량은 38,730 건에서 102,103 건(163.6%)으로 증가했습니다.¹¹ 현재, 일일 거래량은 100,000 건만큼이나 많으며, 새로운 애플리케이션들과 사용자들이 계속 이더리움 생태계로 들어오므로 이 거래량은 계속 증가할 것으로 예상됩니다.

현재 이더리움의 처리량은 초당 약 8.5 건 거래 또는 하루에 대략 74 만건 거래입니다.¹² 시간이 경과하면서, 이더리움 네트워크는 추가 처리량을 위한 더 많은 거래량 조건에 적응할 수 있습니다.

2016년에, Kik 포인트 프로그램은 총 거래량이 거의 1억 9백만건에 달했습니다. 평균적으로, 매월 1백 7십만 명의 사용자들이 그 상품을 사용하여 Kik 포인트를 수득하였습니다. Kik 포인트에 대한 Kik의 경험에 근거하여, 예상된 일일 거래 속도는 이더리움의 처리 역량을 잠재적으로 초과할 수도 있어 네트워크 혼잡을 발생시킬 위험을 야기합니다.

순전히 온-체인(on-chain)의 구조가 처음에는 최적일 수도 있다는 것을 시사하는 두 가지 다른 문제가 있습니다. 첫 번째 문제는 이더리움 거래 확인 시간이 사용자들이 통상적으로 소비자 애플리케이션들에서 기대하는 반응 시간보다 상당히 지연된 결과를 초래하는 것입니다. 두 번째 문제는 이더리움 블록체인에서는 모든 거래에 대해 수수료가 필요하다는 것입니다. 수수료는 에테르(Ether) 암호화 화폐로 지불되므로, 일반 사용자에 대해 채택 장벽을 야기합니다.

이런 장벽들을 고려하여, 처음에 Kik는 Kin 암호화 화폐와 확장 가능한 상호작용을 위해 준중앙 집중식 하이브리드 온-체인 및 오프-체인 거래 서비스를 구현할 것입니다. 본질적으로, Kin의 거래는 이더리움 블록체인에서 정산될 것입니다. 그러나, Kin 재단은 모든 디지털 서비스 파트너들이 이용할 수 있는 API가 있는 중앙 집중식 오프-체인 장부를 개발하고 호스팅할 것입니다. 이는 (1) 대기시간으로 인한 사용자 경험을 개선하고, (2) 사용자간 거래 시 네트워크 수수료를 방지하며, (3) 많은 거래량으로 인한 공개 네트워크에 대한 스트레스를 방지합니다.

⁹ 블록체인에서 블록을 확인하는 평균 시간.

¹⁰ <https://www.ethnews.com/vitalik-buterin-on-ether-price-affecting-the-metropolis-update>.

¹¹ <https://etherscan.io/chart/tx>.

¹² <https://ethereum.stackexchange.com/questions/1034/how-many-transactions-can-the-network-handle>.

온-체인 및 오프-체인의 트레이드오프

이 하이브리드 솔루션은 최종 사용자들이 블록체인의 복잡성의 일부와 단절된 표준 사용자 경험을 누리는 준중앙 집중식 시스템을 만듭니다. 그러나, 이 접근법은 참여자들 간의 신뢰에 의존해야 하는 것과 같은, 중앙 집중식 시스템의 전형적 단점들도 있습니다. 장기적으로, Kin 재단은 마찰이 적은 사용자 경험을 유지하면서 거래 인프라를 완전히 분산된 시스템으로 이주시키는 조치를 취할 것입니다.

확장성이 크고, 대기시간이 적으며, 비용 효과적인 분산형 시스템을 가능하게 하고 준중앙 집중식 접근법을 필요하지 않게 하려면, 블록체인 기술에서 상당한 발전들이 이루어져야 할 것입니다. 처리량 확장성, 샤딩(sharding), 효율적인 지불 채널, 그리고 분산형 거버넌스 프로토콜 분야에서 이더리움 재단의 지속적인 Casper 연구,¹³ Raiden 네트워크,¹⁴ Tendermint/Cosmos,¹⁵ 그리고 Graphene¹⁶과 같은 프로젝트들을 통해 발전이 이미 이루어지고 있습니다. Kik는 필요한 발전을 가속화시키는 것과 그 발전사항들을 Kin의 거래 서비스 내로 통합시킴으로써 그 발전사항들을 시험하는 것에 대해 블록체인 기술 커뮤니티와 협력할 수 있는 기회를 환영할 것입니다.

기술 백서

별도의 작업으로, Kik는 Kin 토큰을 위한 관리형 솔루션의 기술 구조를 설명하기 위해 Kin 기술백서를 발행할 것입니다.

Kin 보상 엔진

Kin 재단은 Kin 생태계의 채택과 성장을 촉진시키는 임무와 함께 유통되지 않는 Kin의 준비금을 감독할 것입니다. Kin의 총 공급량 중 60%는 Kin 보상 엔진에 할당된 스마트 약정으로 확보되며, 주기적인 보상으로서 유통에 도입될 것입니다. 보상은 생태계 파트너들과 Kin 재단 사이에 분배될 것입니다.

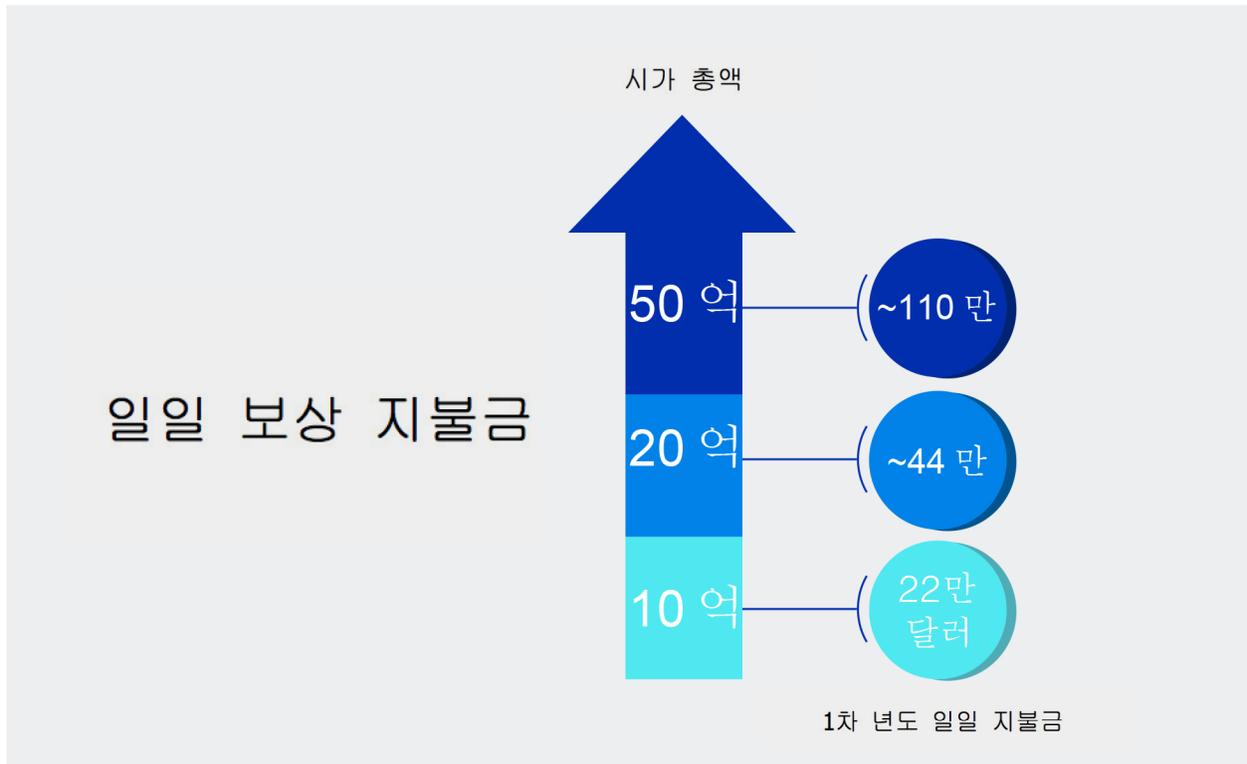
매년, 남은 보상 할당 중 20%는 주기적인 인센티브 지불금으로서 발행될 것이며, 이 금액은 시간이 경과하면서 그 화폐의 종합 가치가 증가함에 따라 감소될 것입니다. 파트너들을 위한 보상은 암호화 화폐와 통합을 위한 강력한 실리적 인센티브가 될 것입니다.

¹³ <https://blog.ethereum.org/2015/08/01/introducing-casper-friendly-ghost/>.

¹⁴ <https://raiden.network>.

¹⁵ <https://cosmos.network>.

¹⁶ <https://docs.bitshares.eu/>.



위 그림은 변화하는 Kin 시가총액 수준에 따른 Kin 보상 엔진의 하루 지불금의 잠재적 규모를 보여줍니다.

Kin 재단은 보상 할당액의 최대 5%(kin의 총 공급량의 최대 3%)를 운영 및 마케팅에 사용할 것입니다. 마케팅 목적을 위해 사용 가능한 kin은 생태계 파트너들이 사용자들을 확보하고 파트너들을 생태계로 데려오도록 도움을 주기 위해 전략적으로 사용될 것입니다. 수백만 명의 사용자들에게 kin의 명목 공급량을 종자돈으로 제공함으로써, 사용자들은 암호화 화폐와 상호 작용하는 방법을 배우게 됩니다. 장기적으로, Kin 보상 엔진은 자율적인 무신뢰 시스템의 형태로 구현될 것입니다.

신원 서비스

사용자 신원은 디지털 서비스의 분산형 생태계에서 중요한 문제가 됩니다. 예를 들어, 사용자들은 다수의 디지털 서비스들 전역에서 마찰 없이 거래할 수 있어야 합니다. 그러한 참여를 위해 사용자들은 서비스들 전역에서 일관된 신원을 설정하고 전달해야 하며, 단일의 튼튼한 지갑을 유지해야 하고, 디지털 환경에서 지속적인 평판을 얻고 있어야 합니다. 일관되고 사용하기 쉬운 신원 서비스는 Kin 재단이 유지하며 그 서비스를 통합하기 위해 필요한 코드와 API를 참가자들에게 제공할 것입니다. BlockStack의 OneName,¹⁷ uPort¹⁸ 또는 Keybase¹⁹와 같은 제 3자 신원 서비스들도 신원 솔루션의 일부로서 통합될 수 있습니다.

¹⁷ <http://onename.com>.

¹⁸ <http://uport.me>.

¹⁹ <http://keybase.io>.

6. Kin 토큰 발행

Kin 토큰 할당

Kin 로드맵에 자금을 대기 위해, Kik 는 10 조의 총 kin 공급량 중에서 10 조개 단위의 판매를 위한 토큰 분배 이벤트를 실시할 것입니다. 토큰 분배 이벤트의 수익금은 Kin 운영 자금 조달과 Kin 재단의 디플로이먼트에 사용될 것입니다. 토큰 분배에서 조달된 자금의 일부는 Kik 에 Kin 통합을 위해 계획된 추가 기능 개발의 로드맵에 기반하여 실행하는 데 사용될 것입니다.

판매 종결 시점에, 분배된 kin 은 가용 유동 공급량 전체가 될 것입니다. 추가로 3 조 kin 을 Kin 재단의 설립 회원인 Kik 에 사전 할당할 것이며 장기적인 귀속 일정에 따라 할 것입니다. 그에 대한 대가로, Kik 는 창업 자원, 기술, 그리고 Kin 암호화 화폐 및 브랜드와 통합 약속을 제공합니다.

남은 6 조 kin 은 Kin 재단의 권한 하에 Kin 보상 엔진 스키마 아래에 잠기고, Kin 생태계를 성장시키고 재단 운영에 자금을 대기 위해 전략적으로 사용됩니다. Kin 재단의 할당은 세가지 목적을 위해 사용될 것입니다. 즉, Kin 토큰 공급과 Kin 보상 엔진의 관리, 마케팅, 그리고 운영 비용에 사용될 것입니다. 남은 준비금의 20%는 잠금 해제되어 매년 Kin 재단에 영구히 분배될 것입니다.

- **Kin 보상 엔진 운영:** Kin 재단은, 앞에서 설명한 대로, Kin 생태계 참여를 장려하기 위해 사용되는 보상 메커니즘을 관리할 것입니다.
- **마케팅:** 제휴 통합과 함께 사용자들을 위한 시작 잔금을 생성하기 위해 사용되는 공급 준비금.
- **운영 비용:** Kin 재단은 Kin 생태계의 독립적인 거버넌스와 성장을 보장하기 위해 설립됩니다. Kin 보상금 중 작은 일부는 지속적인 운영 비용, 법적 비용 및 개발 비용에 자금을 대기 위해 할당될 것입니다.

공급 일정

Kik 의 30% 사전 할당분은 잠금 해제되어 10 분기 동안 분기 별로 10%가 Kik 에 분배될 것입니다. 시간이 경과하면서 Kin 보상 엔진은 매년 그리고 영구히 잔량의 20%의 비율로 공급량의 60%를 방출할 예정입니다.

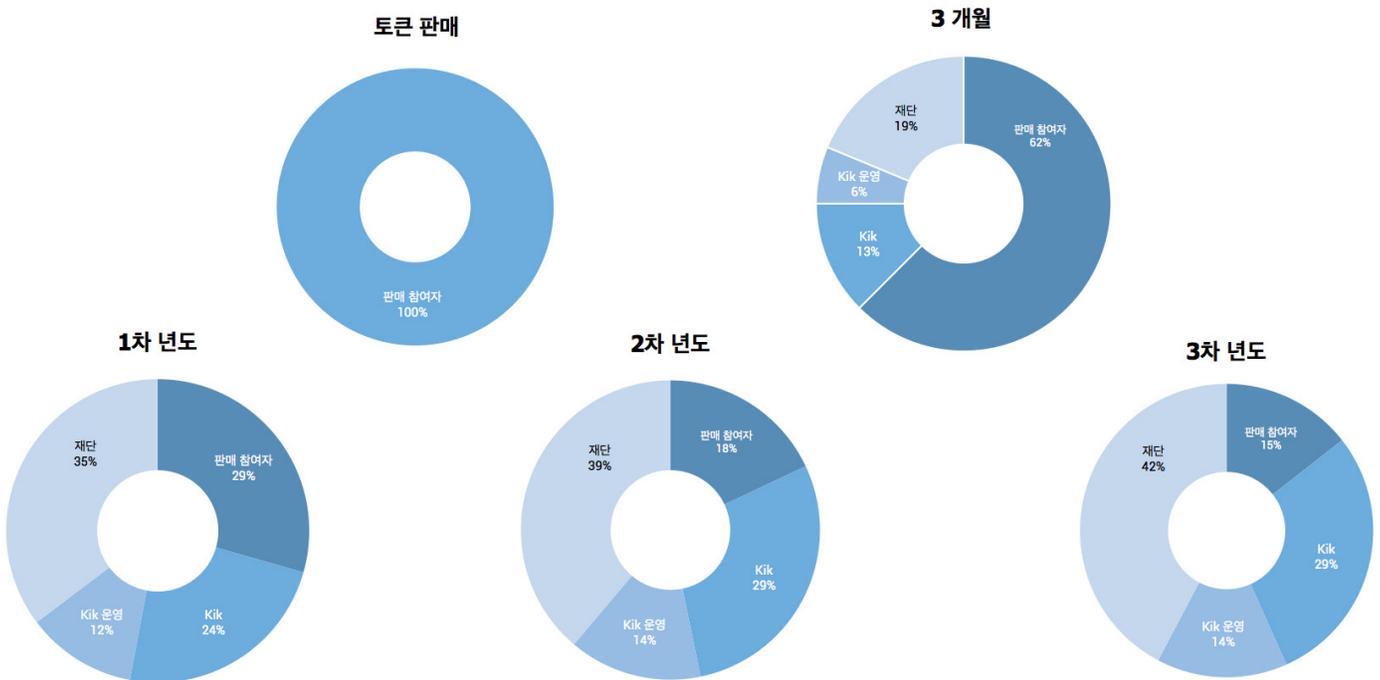
인플레이션 일정

시간이 경과하면서 보상 엔진은 공급량의 60%를 방출할 예정입니다. 조기 채택하는 새 파트너들은 비례적으로 더 많은 보상을 받습니다. 다음 도표는 시간이 경과하면서 실제 공급량의 효과적인 인플레이션 일정을 요약해서 보여줍니다(실제 공급량에 대한 Kin 보상 엔진의 영향을 격리하기 위해, Kik의 30%가 완전히 귀속된 것으로 가정됩니다).

년도	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11-∞
인플레이션	30.0%	18.5%	12.5%	8.9%	6.5%	4.9%	3.7%	2.9%	2.2%	1.8%	8.2%

시계열

처음 3년 동안 유통되는 토큰 할당의 시계열.



토큰 분배 이벤트

Kik가 Kin과 통합하기 위해 기술 업그레이드를 완료하여 암호화 화폐를 Kik 내에서 기능적으로 사용할 수 있게 되면 Kin 재단은 토큰 분배 이벤트를 시작할 것입니다.

토큰 분배 이벤트에 관한 업데이트를 통지 받으려면, 참여자들은 <http://kin.kik.com>에서 자신의 이메일 주소를 제공해 주시기 바랍니다. 사전 등록 과정에서 토큰 분배 이벤트를 실시할 때에 규제 준수를 확인하기 위해 대량 구매에 대해 신원 및 거주 증명을 해야 할 수도 있습니다. 판매 시기와 판매 구조에 관한 추가 공지사항은 포털을 통해 전달될 것입니다.

7. 결론

2011년부터 Kik의 비전은 강력한 차세대 통신 플랫폼을 건설하는 것이었습니다. 당사의 유산은 채팅에 기반하여 구축되었지만, 이제는 일상 생활을 위한 디지털 서비스들의 새로운 분산형 생태계를 촉진시키는 데 있기를 바랍니다. 새로운 암호화 화폐를 그 중심으로 하는, 이 생태계는 개방적이고 지속 가능한 한편 사용자들을 가장 중시합니다.

Kik는 소비자들의 관심과 데이터를 광고주들에게 판매하는 대신에 소비자들에게 자율권을 주는 디지털 서비스를 위한 새로운 경제 모델을 개척할 것입니다. 그렇게 하는 데 있어서, 당사는 오늘날 기술 산업의 최대 기업들이 소유한 중앙 집중화된 권력을 해체하는 방향으로 세계가 장족의 발전을 할 것이라고 생각합니다. 이 새로운 질서에서, Kik는 지주가 되기 보다는, 다수의 참여자들 중 하나가 되려고 계획합니다.

Kin 암호화 화폐를 중심으로 기반한 역동적인 경제를 육성할 목표를 가지고, 당사는 Kin을 자신의 채팅 앱에서 일차 거래 화폐로 만들고 Kin 생태계의 서비스들을 자신의 수백만 명 사용자들에게 홍보하기 위해 자신의 모든 자원들을 동원하겠다고 약속할 것입니다. Kik는 Kin 생태계의 성장을 관리하고 장려하기 위해 Kin 재단을 설립할 것이며, 개발자들과 창작자들이 새로운 상품과 서비스를 만들도록 장려하기 위해 Kin 보상 엔진을 만들어 낼 것입니다. Kik 포인트의 성공에 기반해서, Kik는 채팅 환경 내에서 새로운 경제 경험을 위한 다수의 초기 사용 사례들을 이미 확인했습니다.

Kin 암호화 화폐는 처음에는 하이브리드 온-체인 및 오프-체인 기술 솔루션을 사용하여 이더리움 블록체인에 기반하여 만들어 질 것이며, 궁극적으로 완전히 분산화되고 자율적인 시스템으로 전환하는 것이 목표입니다. 이 암호화 화폐는 Kin의 전체적 성장에 대한 각 서비스의 기여도에 근거해서 생태계 파트너들에게 보상하는 데 사용될 것입니다. Kin 재단은 암호화 화폐가 플랫폼에 상관없이 사용 가능하게 되는 것을 허용할 것이지만, Kik는 자신의 대규모 기존 사용자 기반을 활용하여 대량 채택을 추진할 것입니다. 그 결과, Kin은 최신 애플리케이션들의 상호운용성 수요를 충족시키고 새로운 형태의 현금화를 위한 기반이 되기 위해 확대될 수 있습니다.

이 비전을 통해, Kin은 새로운 분산형 커뮤니티 소유의 시대를 실현하여, 일상 생활에 활력을 주는 역동적인 디지털 서비스 생태계를 가능하게 것입니다.

8. Kin 설립자 팀

Kik 임원진



Ted Livingston

창립자 및 CEO, Kik

Ted Livingston 은 Kik 의 창립자 및 CEO 이며 Kin 의 비전을 이끕니다. 2009 년에 설립된 Kik 는 온타리오 주, 워털루에 본사를 두고 있으며, Tencent 와 Union Square Ventures 를 포함한 투자자들로부터 1 억 2 천 5 십만 달러를 조달했습니다. Ted 는 그가 고안하여 최초로 자금을 댔던 워털루 대학교의 Velocity Fund 에 계속 적극적인 관심을 가지고 있습니다. 그는 2017 년에 사업 분야에서 *Fast Company* 의 가장 창의적인 사람들 중 한 사람으로도 지명되었습니다.



Peter Heinke

CFO 겸 COO, Kik

Peter Heinke 는 Kik 의 최고 재무 책임자이며 최고 운영 책임자입니다. 그는 Kin 과 Kin 재단을 위한 토큰 판매와 기업 구조의 개발에 대한 준비를 이끌고 있습니다. Kik 에 입사하기 전에, Peter 는 20 년 넘게 미디어, 기술 및 운송 부문에서 자리 잡은 기업들과 신규 기업들, 둘 모두를 위해 재무, 운영 및 전략을 이끌었습니다. Peter 는 온타리오에서 살고 있습니다.



Eran Ben-Ari

CPO, Kik

Eran Ben-Ari는 Kik의 최고 상품 책임자이며 Kin을 Kik 커뮤니티로 통합시키는 팀을 이끌고 있습니다. Kik에 입사하기 전에, 그는 이스라엘에 본거지를 둔 통신 회사인 Rounds에서 상품 담당 부사장이었으며, 이 회사는 2017년 초에 Kik와 통합되었습니다. Eran은 Kik에 창업 및 학술 연구 경험을 접목하고, Kik에서 상품 공정, 수명주기 및 전략을 감독합니다. Eran은 히브리 대학교 경영대학원에서 박사 학위 과정의 마지막 단계에 있습니다. 그는 텔아비브에 살고 있습니다.



Dany Fishel

사장, Kik 이스라엘

Dany Fishel은 이스라엘에 본거지를 둔 통신 회사인 Rounds의 공동 설립자이며 CEO로 재임했으며 Kik가 Rounds를 인수한 후에 Kik 이스라엘의 사장을 맡고 있습니다. 그는 Kin과 Kin 재단의 기술 및 상품 팀들을 감독합니다. Rounds에 입사하기 전에, Dany는 전략적 웹 컨설팅 회사인 Kwakwa의 공동 설립자였습니다. Dany는 또한 세계에서 가장 인기 있는 온라인 게임 엔터테인먼트 회사들 중 하나에 수천 만 달러의 연간 수입을 발생시키는 888 Holdings를 위한 문맥 광고 및 행동 광고를 관리했습니다. Dany는 이스라엘 군대의 엘리트 낙하산 부대를 지휘하여 훈장을 받은 육군 상사입니다. 그는 텔아비브에 살고 있습니다.



Erin Clift

CMO, Kik

Erin Clift는 Kik의 최고 마케팅 책임자이며 Kin과 Kin 재단을 파트너들, 이해당사자들 및 소비자들과 연결시키는 일을 담당하는 팀을 이끕니다. Kik에 입사하기 전에, Erin은 Spotify에서, 소비자 및 기업 마케팅, 브랜드 제휴 및 산업 프로그램을 담당하는 글로벌 마케팅 및 제휴 담당 부사장이었습니다. Spotify에 입사하기 전에 그녀는 15년 동안 Google, AOL 및 Oprah.com 등 여러 회사에서 마케팅 및 수입 전략을 추진하는 경영진에서 일했습니다. Erin은 뉴욕 시에서 살고 있습니다.



Dave Simons

SVP 엔지니어링, Kik

Dave Simons 는 Kik 의 엔지니어링 선임 부사장이며 프로젝트를 위한 기술 구조를 담당하는 팀들을 이끌고 있습니다. 그는 2016 년 9 월에 팀에 합류했으며, Points International, NeoEdge Networks 및 AOL Time Warner 등, 다양한 회사에서 20 년 넘게 엔지니어링 및 사업 경험을 축적했습니다.

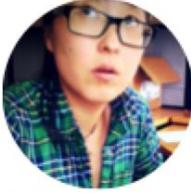


Eileen Lyon

법률 고문 및 최고 준법 책임자, Kik

Eileen 은 Kik 의 법률 고문이며 최고 준법 책임자입니다. Kik 에 입사하기 전에, Eileen 은 Citizens Business Bank 에서 경영 부사장 및 법률 고문으로 역임했습니다. 그녀는 Kin, Holmes, Paterno 및 Soriano LLP 의 법률 업무 파트너였습니다. Eileen 은 은행들과 기타 금융기관들을 대변하는, 변호사로서 30 년의 경력을 지니고 있습니다.

Kin 코어팀



Hayeon Kim
Marketing



Rod McLeod
Communications



Ilan Leibovich
VP Product, Tel Aviv



Leonid Beder (Cointree)
Blockchain Security Architect



Tanner Philp
Community Manager



Ory Band
Community Manager



Jairaj Sethi
Blockchain Architect



Oded Noam (Cointree)
Blockchain Architect



Gadi Srebnik
Blockchain Security



Doody Parizada
Anti-Spam, Anti-Fraud Engineer



Yohay Barsky
Ledger and Mobile
Wallet Engineer



David Bolshoy
Full Stack Engineer



**Naama Hadad
(Cointree)**
Economist & Data Analyst

선임 고문

CoinFund

Jake Brukman

공동설립자 겸 경영 파트너

Aleksandr Bulkin

공동설립자 겸 경영 파트너

Alexander Felix

파트너

Oleg Golubov

파트너

CoinTree

Uriel Peled

공동설립자 겸 CEO

Daniel Peled

공동설립자 겸 CRO

Amir Chetrit

이더리움 설립자