



Locul in care trebuie sa fii

Whitepaper & Tokenomice

Lansarea 4 - v2.7
5 octombrie, 2022

INTRODUCERE

Globees își propune să dezvolte prima platformă ce va oferi închirieri de vacanță responsabile ecologic și sustenabile, construită exclusiv pe Blockchain-ul Elrond.

Numeroase studii arată că până în prezent $\frac{2}{3}$ din emisiile de gaze cu efect de seră provenite de la clădiri vin din sectorul de locuințe private. A ține cont de amprenta ecologică a cuiva este o necesitate, iar investițiile care nu o au, nu mai sunt viabile în ochii societății. Pentru a participa la atenuarea acestui fenomen îngrijorător, GLOBEES își dorește să creeze reședințe verzi și inteligente, pentru a sprijini o economie a mutualismului ecologic.

Mai presus de toate, GLOBEES este dedicat Planului de redresare a tranziției la energie verde 2021, care are ca scop accelerarea tranziției energetice și promovarea creșterii durabile. Scopul său este reducerea cu 38% a consumului de energie a clădirilor existente și de a realiza asta până în anul 2030.

GLOBEES este primul token cu utilitate reală în ecosistemul imobiliar de închiriere sezonieră. GLOBEES vor fi, de asemenea, primii care se angajează pe deplin la o tranziție reală către surse regenerabile de energie.

Prin conectarea finanțelor descentralizate și a îmbunătățirii mediului ambiental al proprietăților, GLOBEES vor promova inovația în închirierile sezoniere și sectoarele imobiliare. Aceste lucruri vor împuternici fiecare membru al comunității sale, cu scopul de a adopta un model care leagă investițiile durabile și eco-responsabilitatea.

I PREZENTARE

Piața de închirieri sezoniere	04
Ce este o închiriere sezonieră?	04
Investitiile în închirieri de vacanță	05
Poziția Globees	08
Blockchain-ul	09

II SOLUȚIA GLOBEES

Angajamentele ecologice ale Globees	10
Actorii ecosistemului:	11
Globeri VS Beeseri	
Ecosistemul Globees	12
Pozițiile NFT	13
Beneficii suplimentare ale staking-urilor NFT-urilor	16
Guvernarea DAO	16

III TOKENUL GLOBEES

Valoare și utilitate reală	17
Tokenomice	18

IV ROAMAP

24

V ECHIPA

25

PREZENTARE

Piața închirierilor sezoniere

Piața este împărțită în mai multe categorii, de la cea pe termen lung, la închirierea pe termen scurt și la închirierile sezoniere, toate prezentând avantaje și dezavantaje, în funcție de diferitele lor posibilități de investiții.

Chiriile sezoniere se caracterizează, după cum sugerează și numele, prin natura lor sezonieră. La fel ca și o închiriere pe termen scurt, vor permite închirierea pe timp de noapte, pentru vacanțe sau pentru excursii de afaceri.

Ce este o închiriere sezonieră?

Pentru început, închirierea este limitată în timp. Legea nr. 70-9 din 2 ianuarie 1970, dă o definiție precisă: « Este considerată ca o închiriere sezonieră (...) închirierea unui imobil încheiată pentru o durată maximă și nereînnoibilă de nouăzeci de zile consecutive ». Mai mult, articolul D.324-1 din Codul Turismului adaugă: «Vilele, apartamentele sau camerele mobilate, care sunt închiriate pe zi, săptămână sau lună, oricui nu își alege domiciliul acolo» detaliind astfel închirierea mobilată.

Francezii sunt incontestabil pasionați de chiriile sezoniere, iar studiile post-COVID arată o revenire către turismul responsabil. Călătoriile eco-responsabile devin o prioritate. Pandemia a accelerat adoptarea de noi tehnologii, iar sectorul turismului își evoluează digitalizarea practicilor sale. Procesul de descentralizare este deja în curs de desfășurare, iar sectorul turismului îl folosește pentru a-și gestiona preocupări ecologice.

Investițiile în închirieri de vacanță

Acum, mai mult ca niciodată, călătoriile sunt în centrul preocupărilor noastre. Acolo unde criza de sănătate a făcut din izolare și lockdown-uri niste cerințe obligatorii prin lege, consumatorii au răspuns cu o dorință și mai mare de a deschide lumea pentru ei înșiși și pentru alții. Chiar dacă încă trăim cu COVID, faza post-lockdown în care ne găsim în acest moment este deschiderea ideală pentru investiții imobiliare pe termen scurt.



**Noutăți despre închirierile
sezoniere**

În 2020, date mai precise indică faptul că, în ciuda pandemiei, cheltuielile medii de vacanță s-au ridicat la 1050 de euro, cu această cifră ajungând la peste 1600 EUR pentru unele destinații (Corsica, PACA). Aceste date au fost derivate din analiza bazată pe rezervări înregistrate de la peste 600.000 de închirieri de vacanță din Franța metropolitană, între iulie și august, 2020.

În vara lui 2021, când a fost o scurtă pauză de vară în această lungă perioadă de pandemie, 37 de milioane de francezi au plecat în vacanță. Acesta este un număr record, cu 4 milioane mai mult decât într-un an normal, și cu 2 milioane mai mult decât în vara lui 2020.

85% dintre acești francezi și-au petrecut vacanțele în Franța (față de 94% în vara precedentă). Combinând aceste cifre cu creșterea duratei medii de ședere, noi putem spune că piața de închirieri de vacanță din Franța este un sector de investiții viabil.

Francezii stau în Franța, și pentru perioade mai lungi de timp, aceasta subliniind valoarea definită a pieței imobiliare franceze, în special datorită diversității sale geofizice (munte, mare, pădure, ocean, zonă mediteraneană...). Criza globală COVID a forțat digitalizarea multor sectoare.

Potrivit unui studiu KPMG 2021, sectorul hotelier nu a scăpat de digitalizare și a văzut apariția a mai multor clienți conectați, care caută acum:

- Un răspuns instantaneu la întrebările lor
- Un serviciu din ce în ce mai personalizat
- Un transfer sigur de informații și date personale

Noile tehnologii apar din ce în ce mai mult în viețile noastre de zi cu zi. Sunt integrate în industriile existente, modificând felul în care funcționează și operează acestea.

Cu această paradigmă se aventurează acum și mai mult aceste tehnologii conectate, în ceea ce poate oferi Web 3.0, aducând noi oportunități, grație avansului din tehnologia blockchain. GLOBEES va fi chiar în inima acestei transformări, gata să utilizeze noile oportunități, care sunt disponibile grație blockchain-ului Elrond.

Poziția GLOBEES

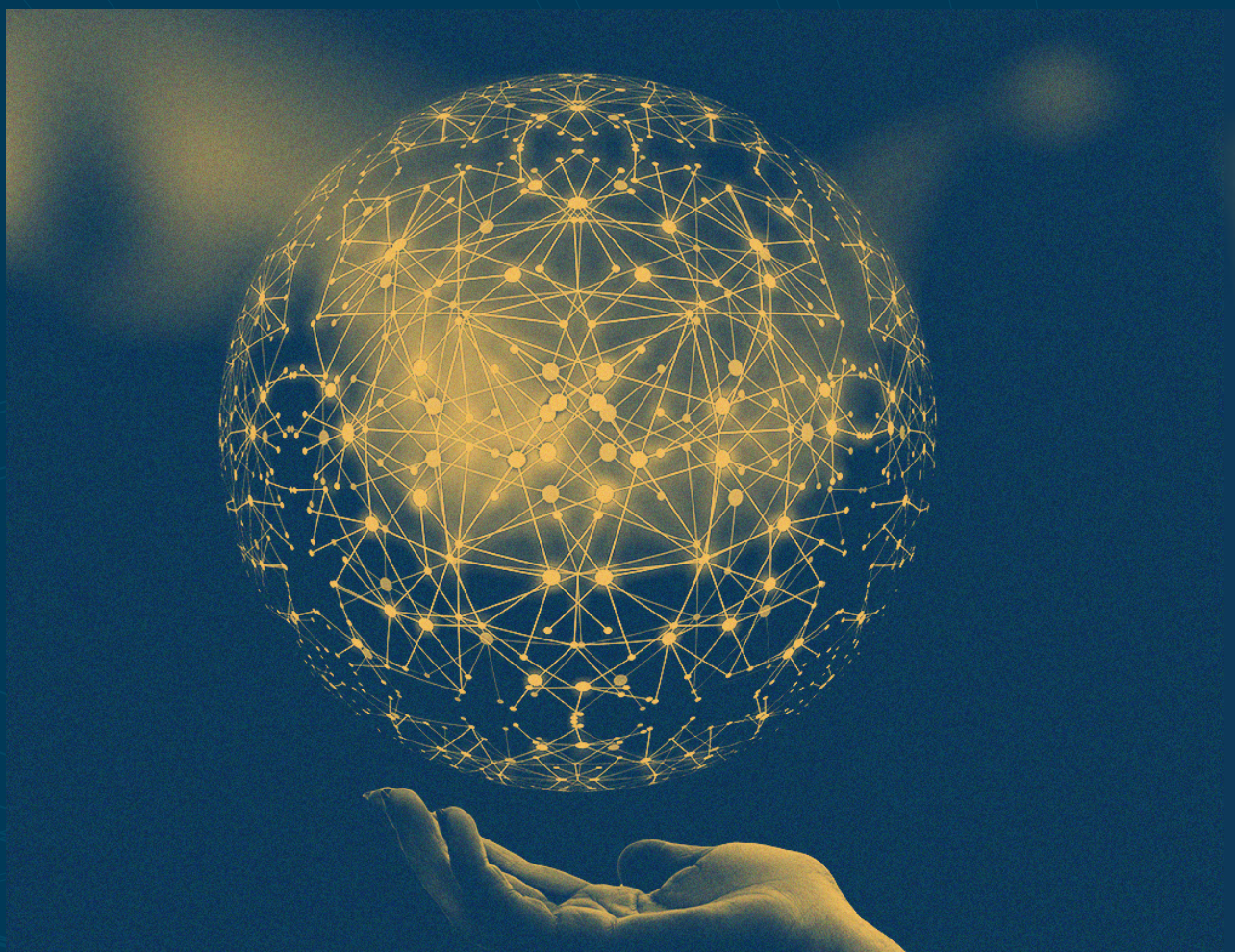
Criza de sănătate a schimbat profund atitudinile oamenilor față de tehnologie și mediu. Această schimbare a atitudinii consumatorului împinge profesioniștii închirierilor de proprietăți pe termen scurt să se implice vis a vis de acest nou val de cliență hiperconectată. În același mod, locuințele și dezvoltarea durabilă sunt probleme fundamentale aflate în fruntea tranziției ecologice a Planului de redresare economică din 2021. Toate acestea sunt elemente esențiale care ghidează viziunea GLOBEES.

GLOBEES dorește să fie precursorul unei noi ere a închirierilor de vacanță, permițând persoanelor private să investească în calitate de utilizatori ai serviciului și/sau ca investitori. (Glober/Beeser, vezi mai jos). GLOBEES dorește să promoveze virtuțile și inovația din spatele conștientizării ecologice, care devine din ce în ce mai mare și mai răspândită, împingând călători, ecoturști și investitori deopotrivă, mai departe, spre destinații și cazări care au un etos de mediu similar cu ei înșiși.

Astfel, după o achiziție de proprietate, și cu până la minimum 40%, restaurările integrale, renovarea și lucrările de construcție vor îndeplini principiile cheie ale ecologiei și ale dezvoltării durabile. GLOBEES se va strădui să minimizeze amprenta noastră de carbon pe cât de mult posibil, promovând materialele regenerabile și originile lor asigurate.

GLOBEES se va angaja și față de cei care pot oferi un serviciu care respectă valorile universale ale bunei conduite și ale manoperei. Toate reglementările de mediu și standardele RG și ECO vor fi urmate cu meticulozitate.

Blockchain-ul



Blockchain-ul este o tehnologie care permite stocarea și transmiterea informațiilor într-un mod transparent și sigur, fără un organism de control centralizat. Permite tuturor să profite de oportunități instantaneu, indiferent de mijloace sau locația geografică a acestora, și asta, fără a merge prin persoane terțe de încredere, care își culeg comisionul de la fiecare tranzacție separată. Blockchain-ul permite urmărirea activelor într-o rețea de tranzacționare și are ca scop reducerea numărului de participanți la minim, pentru a elimina tranzacțiile și actorii inutili, maximizând în același timp profitabilitatea pentru investitori. Acest lucru îl face un atu major al ecosistemului GLOBEES.

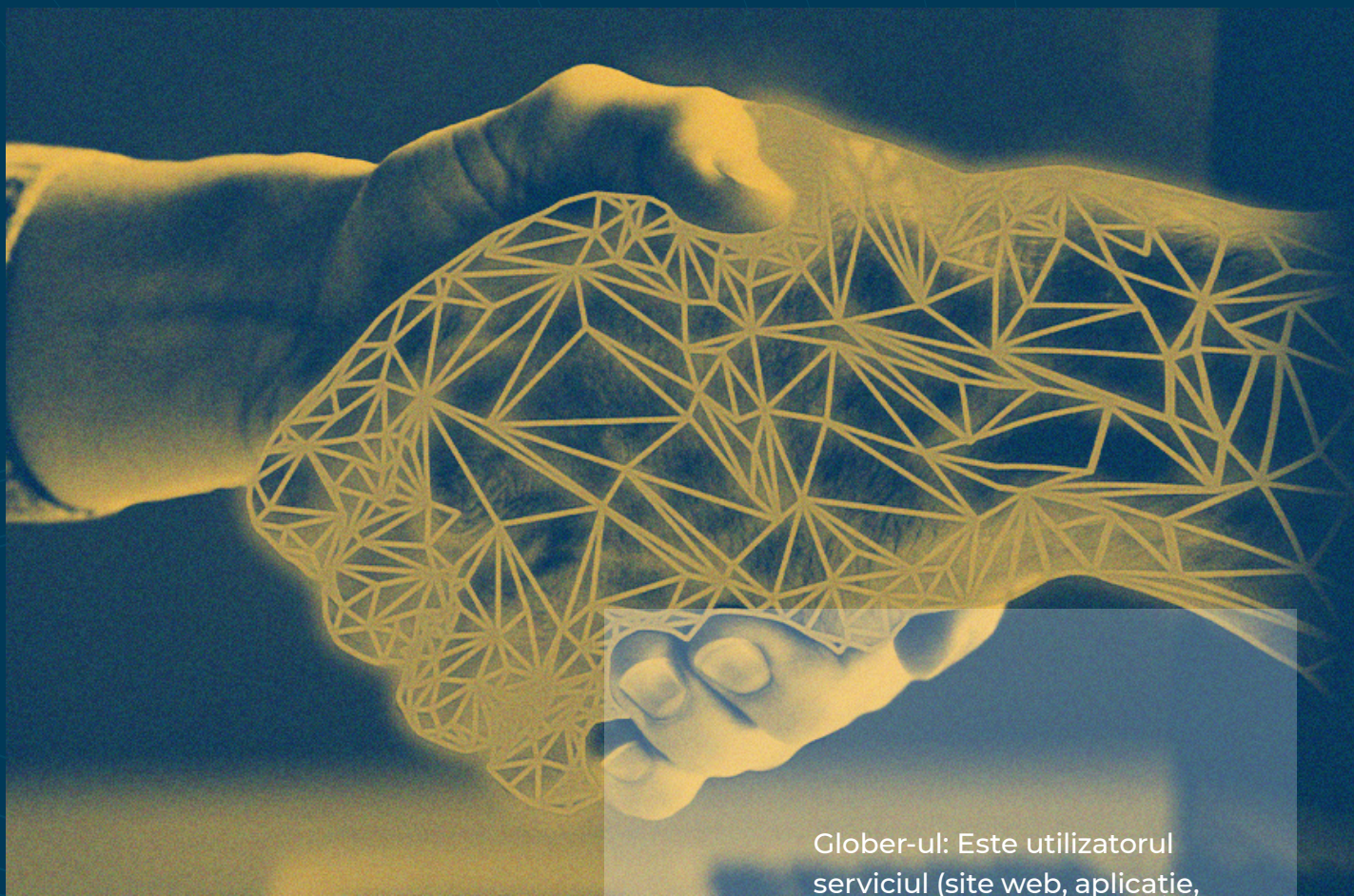
Tehnologia blockchain a devenit un motor de creștere ce redefineste vechile reguli ale finanțelor. Digitalizarea sectorului favorizează acest mecanism, prin finanțele descentralizate (defi). Profesioniștii închirierilor imobiliare pe termen scurt trebuie să se concentreze acum asupra acestor noi provocări și să devină și mai dinamici, poziționându-se pentru acest nou val de clienți fluenți și dedicați tehnologic.

Prin utilizarea blockchain-ului Elrond, primul Blockchain european cu emisii negative de carbon, GLOBEES se angajează să fie o companie implicată în tranziția la un mediu mai verde.

SOLUȚIA GLOBEES

Angajamente ecologice GLOBEES

- Să investească în surse de energie regenerabilă și surse de energie solară, precum și în optimizarea spațiilor verzi pentru toate proprietățile sale.
- Să facă alegeri ecologice, respectând cele mai stricte standarde ale construcției și ale organizațiilor de administrare a proprietăților, în contextul aerului condiționat din locuințe și al utilizării fluidelor.
- Să asigure îmbunătățirea performanței energetice la maxim și să reducă deșeurile și consumul inutil la toate proprietățile sale.
- Să se asigure că adaptarea din toate proprietățile este potrivită pentru condițiile climatice ale regiunii.
- Să-și păstreze spațiile verzi departe de toate produsele nocive, în deplin respect ecologic și al existenței umane.
- Să prioritizeze spațiile verzi, promovarea unui principiu al frumuseții și bunăstării, în toate reședințele sale.
- Să respecte tranziția ecologică, prin adaptarea acțiunilor sale către neutralitatea de carbon.
- Să acționeze în conformitate cu ghidul de reglementare RE2020, care afirmă faptul că reamenajarea clădirilor este o pârgă majoră de tranziție, întrucât reprezintă un sfert din emisiile de gaze cu efect de seră la nivel național.
- Să respecte principiul ecosistemului din jur și să promoveze interacțiuni durabile în realizările sale.
- Să respecte primul principiu al ecologiei, asigurându-se că fiecare ființă vie este într-o sinergie continuă cu tot ceea ce constituie mediul său.



Actorii Ecosistemului: Glober vs Beeser

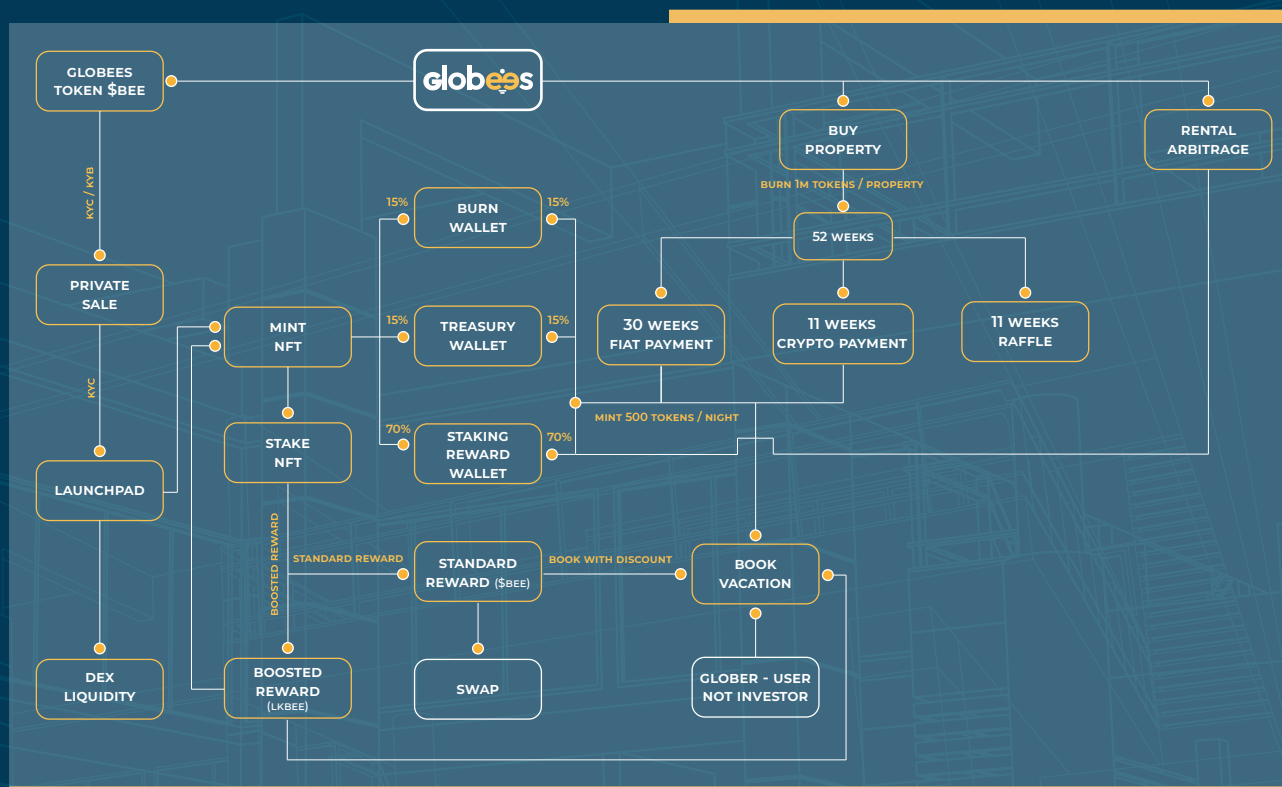
Glober-ul: Este utilizatorul serviciului (site web, aplicație, etc), ei vor putea să-și facă rezervările pe platforma noastră în FIAT (valută fiat).

Beeser-ul: Un investitor al proiectului, care va putea să minteze NFT-uri, permițându-le să acceseze un venit pasiv. De asemenea, este posibil ca cineva să fie atât un Beeser, cât și un Glover.

În calitate de investitor și utilizator al serviciului, este posibil să vă rezervați șederea folosind monede Crypto, în timp ce vă bucurați de discountul legat de rangul NFT-urilor deținute.

Ecosistemul GLOBEES

Ecosistemul GLOBEES creează valoare pentru toate părțile interesate în model, prin acordarea accesului la venituri pasive către investitori.



Punctele principale sunt următoarele:

- Un număr limitat de NFT-uri
- Un sistem de rewarduri amplificate
- Discounturi între 5% și 40% la închirieri pentru deținătorii de NFT-uri
- Un sistem de loterie, oferind 11 săptămâni de închiriere, pe proprietate, pe an

Distribuția celor 52 de săptămâni anuale:

- 30 de săptămâni destinate închirierii în monede FIAT, prin diferitele platforme de închirieri
- 11 săptămâni destinate închirierii pe platforma noastră, plătită în criptomonede
- 11 săptămâni destinate tombolei comunității, la o rată de 25% pe nivel de DAO

Pozițiile NFT

Există 4 niveluri NFT. Fiecare nivel, pe măsură ce vă deplasați în jos în listă, de la 1 la 4, are:

- De 3 ori mai multe recompense per NFT decât nivelul inferior dinaintea sa
- de 3 ori mai puține locuri decât nivelul inferior, datorită disponibilității locurilor („rarității”)

QUEEN BEE

555 de NFT-uri, variind de la rank 1 la rank 555

WARRIOR BEE

1667 de NFT-uri, variind de la rank 1 la rank 1667

Toate NFT-urile de același nivel vor necesita aceeași cantitate de tokenuri \$BEE pentru a fi mintate; vor primi de asemenea aceleași niveluri de recompense și reduceri exclusive.

Adevărata diferență se va vedea pe piața secundară, acolo unde NFT-ul dvs va avea, în funcție de raritatea sa, mai multă valoare generată de rangul său(rank).

ARCHITECT BEE

5000 de NFT-uri, variind de la rank 1 la rank 5000

FORAGER BEE

15000 de NFT-uri, variind de la rank 1 la rank 15000

Exemplu: mintăți un NFT Warrior Bee cu cele 180.000 de tokenuri BEE deținute. La întâmplare, veți mintă un NFT Warrior Bee de rang(rank) 5, dintr-o rezervă de 1667.

Chiar dacă NFT-ul vostru are aceleași caracteristici ca toate celelalte NFT-uri Warriors Bee, pe piețele secundare și datorită rarității sale (atributului de raritate), se va vinde pentru mai mult decât un NFT Warrior Bee rank 1337.

NFT-urile vor fi mintate de către Beeseri folosind tokenurile \$BEE pe care le-au cumpărat, sau cu recompensele din staking, până când este atins supply-ul maxim de NFT-uri. Piețele secundare vor permite proprietarilor de NFT-uri să le revândă. Supply-ul maxim de NFT-uri va fi de 22.222.

Vânzările de pe piețele secundare vor fi supuse unei taxe de 10% royalties, din care 30% vor fi arse și 70% vor intra în portofoliul de recompense pentru staking.

Cei care își pun NFT-urile la staking vor câștiga venituri pasive. Recompensele vor fi distribuite între cele 4 niveluri ale DAO, la o rată de 25% pe nivel. Fiecare nivel superior va avea câte o treime ($1/3$) mai multe locuri și vor câștiga de trei ori mai multe recompense decât nivelul anterior.

Prezentare generală a diferitelor tipuri de NFT-uri

Legătura corespunzătoare dintre tokenurile GLOBEES și NFT-uri, conform celor 4 Clase disponibile:

NFT-UL QUEEN BEE

**VALOARE IN TOKENI
ECHIVALENTI**
540 000 \$BEE

**NUMARUL MAXIM
DE NFT-URI**
555 NFT

REDUCERI ACORDATE
Reducere 40% la inchiriere

NFT-UL WARRIOR BEE

**VALOARE IN TOKENI
ECHIVALENTI**
180 000 \$BEE

**NUMARUL MAXIM
DE NFT-URI**
1667 NFT

REDUCERI ACORDATE
Reducere 20% la inchiriere

NFT-UL ARCHITECT BEE

**VALOARE IN TOKENI
ECHIVALENTI**
60 000 \$BEE

**NUMARUL MAXIM
DE NFT-URI**
5000 NFT

REDUCERI ACORDATE
Reducere 10% la inchiriere

NFT-UL FORAGER BEE

**VALOARE IN TOKENI
ECHIVALENTI**
20 000 \$BEE

**NUMARUL MAXIM
DE NFT-URI**
15 000 NFT

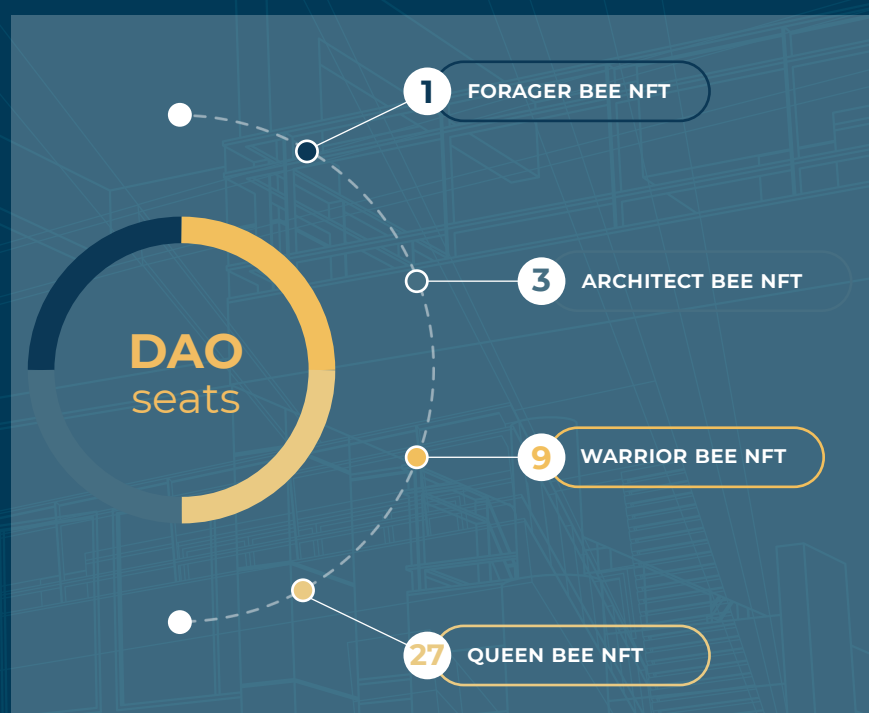
REDUCERI ACORDATE
Reducere 5% la inchiriere

Beneficii adiționale pentru staking-ul NFT-urilor

NFT-urile puse la staking vor permite Beeserilor să participe la procesul anual unic de loterie (Tombolă). Pentru fiecare proprietate deținută de GLOBEES, 11 săptămâni pe an vor fi oferite Beeserilor, la o alocare de 25% pe nivel DAO.

Guvernarea DAO

Globerii & Beeserii vor fi chiar miezul ecosistemului GLOBEES. Defalcarea numărului de voturi pentru fiecare nivel de NFT-uri.



Pentru ca investitorii noștri pe termen lung să beneficieze, locurile limitate ale DAO (în funcție de rangul NFT-ului deținut) vor permite investitorilor să participe la un anumit proces de vot. Mai jos sunt câteva scenarii speculative de vot DAO:

- Reducerea supply-ului de tokenuri rămase (ardere de tokenuri)
- Creșterea recompenselor
- Alegerea designului și a mobilierului proprietăților
- etc...

Puterea totală de vot va fi împărțită între cele 4 niveluri NFT, iar fiecărui nivel ii va fi alocată 25% din puterea de vot. De exemplu, toate NFT-urile Queen Bee combinate vor avea aceeași putere de vot ca toate NFT-urile Forager Bee combinate. Dar, din moment ce NFT-ul Queen Bee este de 27 de ori mai rar decât NFT-ul Foragers Bee, puterea de vot a NFT-ului Queen Bee va fi de 27 de ori mai mare decât cea a unui NFT Forager Bee.

TOKENUL GLOBEES

Valoare si utilitate adevărate

Tokenul \$BEE este mult mai mult decât un simplu simbol, el reprezentând fundamentul Proiectul GLOBEES. Utilitatea sa principală este aceea de a minta NFT-uri.

Avand un număr limitat de NFT-uri, GLOBEES oferă un model economic deflaționist, cu un mecanism de ardere superior mintării de noi tokeni. Inițial, singura modalitate de a minta un NFT va fi prin folosirea tokenilor \$BEE achiziționați în Private-Sale sau în Launchpad.

Acest proces va oferi Early-Beeserilor un avantaj care le va permite accesul privilegiat la un sistem cu randament ridicat (cunoscut ca sistem de recompense standard/amplificat).

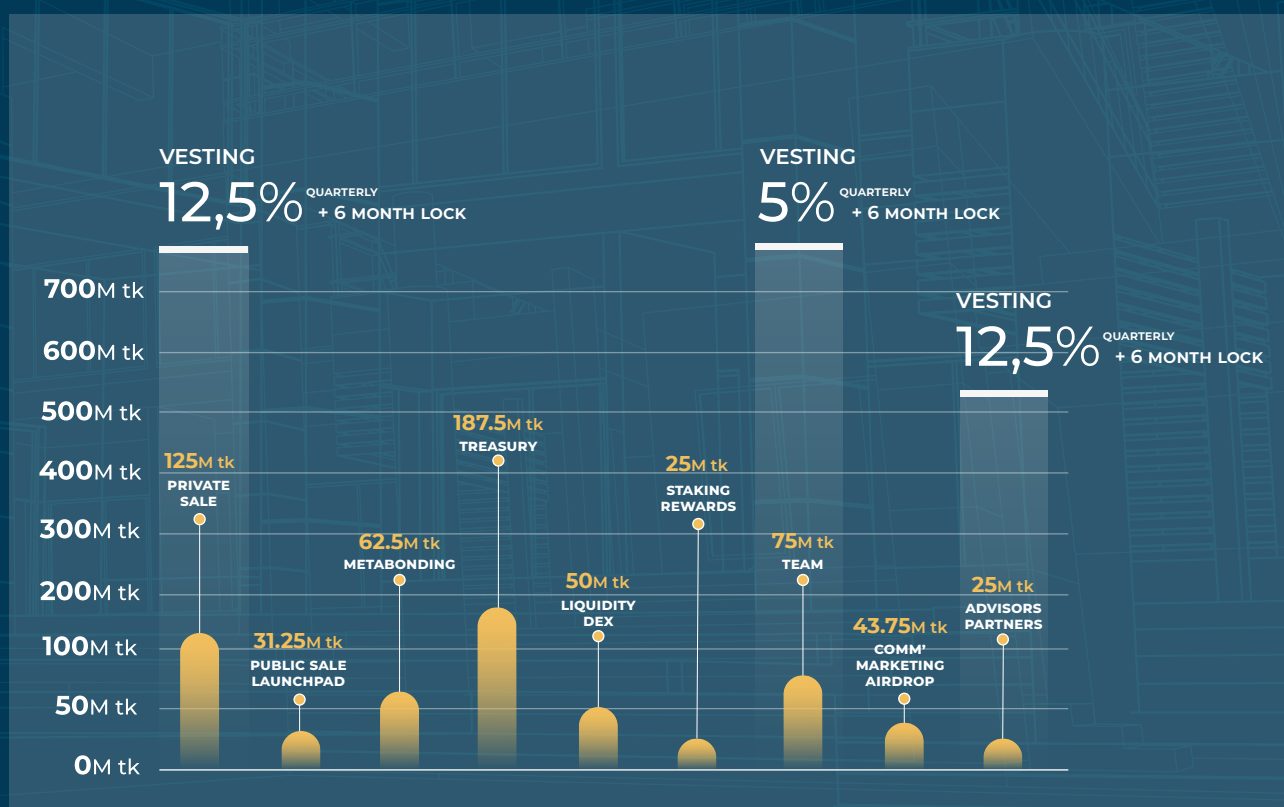
Beeserii care își pun NFT-urile la stake vor câștiga recompense zi de zi, prin intermediul acestui ecosistem inovator. Succesul companiei, precum și cel al platformei de rezervări a sejururilor, vor ajuta la aprecierea pretului tokenului \$BEE.

Tokenomice

Supply-ul total de tokeni este setat la 625 de milioane de tokeni

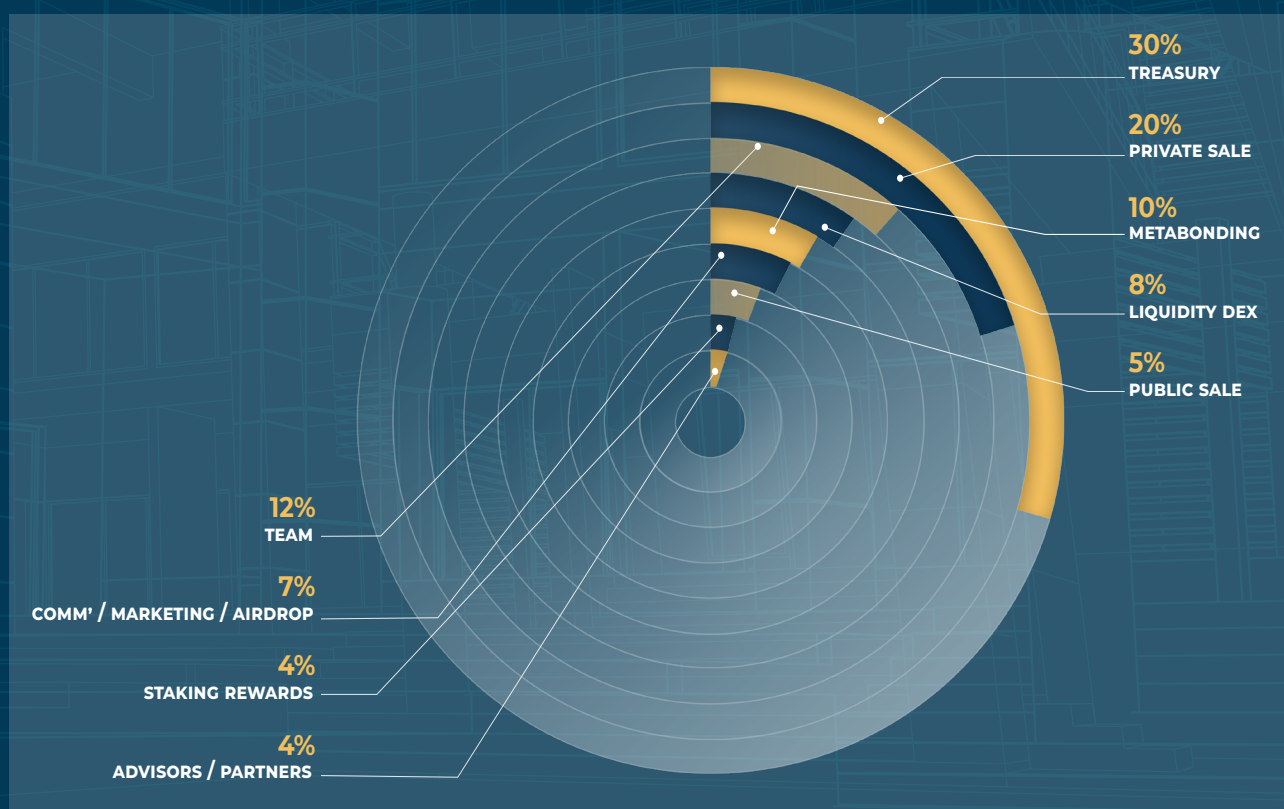
Ca prim pas, GLOBEES va organiza o vânzare privată (private sale), care va reprezenta un maxim de 20% din totalul ofertei de tokeni, cu un plan cliff de 6 luni și 2 ani de vesting (cu 12,5% deblocati trimestrial). Vânzarea privată a Globees va avea mai multe subrunde. Vor fi maximum 150 de investitori pentru fiecare etapă de vânzare, iar KYC/KYB vor fi o cerință obligatorie. Prețul din timpul diferitelor etape se vor stabili înainte de vânzare, în \$EGLD. Pretul va fi între 0,015 € și 0,05 € în timpul diferit

etape ale vânzării private. Prețurile pachetelor de investiții vor fi dezvăluite în curând. Scopul este de a oferi atunci maxim 5% din supply, în timpul unui eveniment unic de vânzare publică sau launchpad. Pentru a întări și a perpetua perechea \$BEE/\$EGLD, este planificată integrarea a 8% din totalul supply-ului de tokeni pentru lichiditatea DEX, către platforma de exchange (combinat cu echivalentul său în EGLD). Alocarea rezervată echipei/consilierilor/ partenerii este menită să dureze mai mulți ani.



Scopul este acela de a construi o echipă pentru profit pe termen lung, alcatuită din membrii echipei sau oricare alte părți implicate în proiect. Va exista un cliff de 6 luni pentru echipă, apoi 5 ani de vesting (deblocând tokenii câte 5% trimestrial, timp de 5 ani). Alocarea pentru marketingul ne va permite să ne dezvoltăm o rețea de Beeseri cât mai curând posibil, datorită diferitelor canale de comunicare la care avem acces (Telegram, Twitter, Facebook etc). Acest mediu va permite GLOBEES să

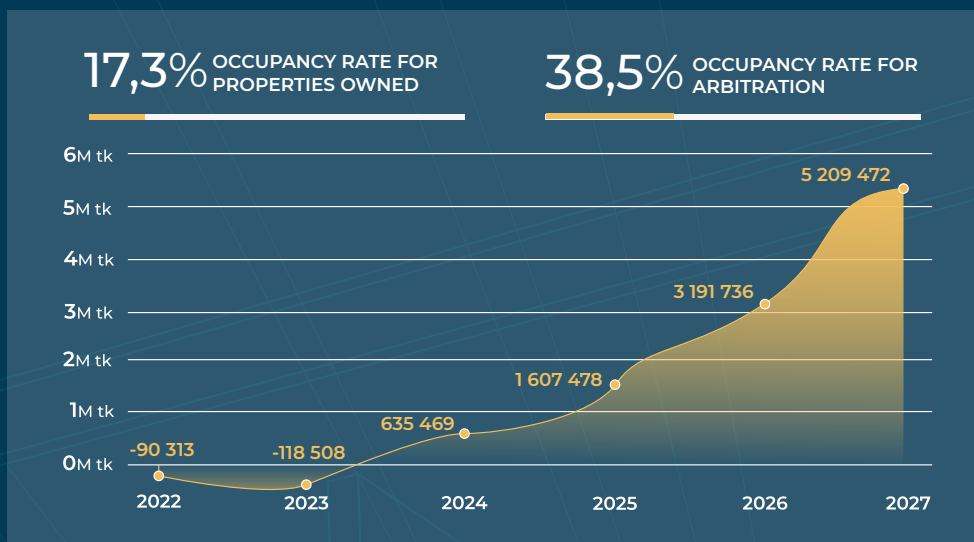
colaboreze cu proiecte mai mari, pentru a să ne creștem vizibilitatea în ecosistemul Elrond, creând în același timp parteneriate reciproce între aceste proiecte și GLOBEES. Astfel, acest model robust din punct de vedere economic va fi punctul de plecare pentru obiectivele noastre viitoare. Deoarece avem un portofoliu în creștere de proprietăți, ne vom putea adapta modelul de afaceri pentru situațiile viitoare.



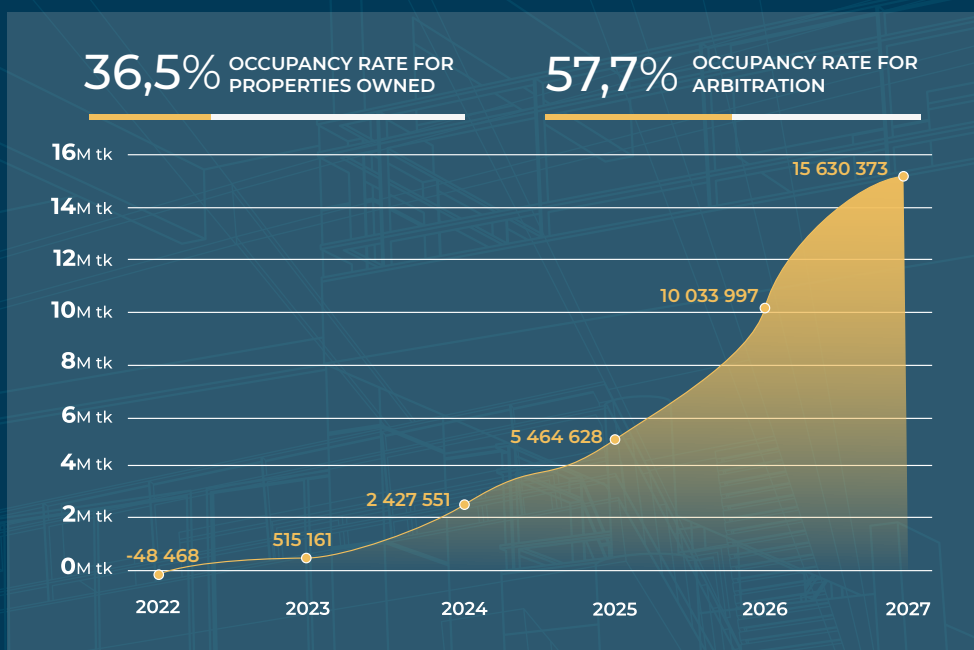
Proiecție

Următorul grafic reprezintă evoluția potențialului profit net pentru următorii 5 ani, folosind un model rudimentar de trei scenarii.

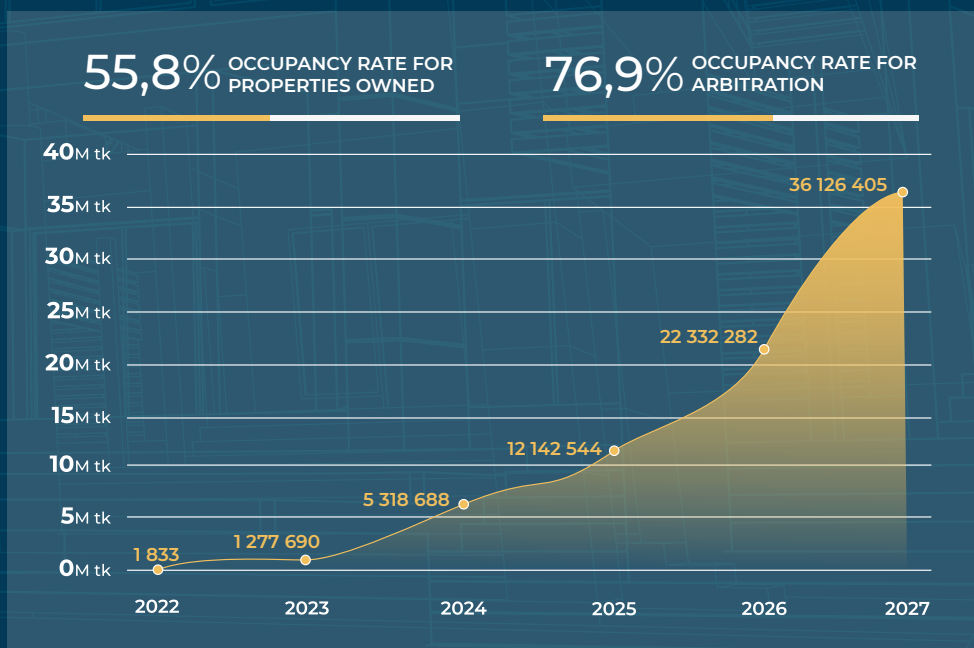
SCENARIU SCAZUT



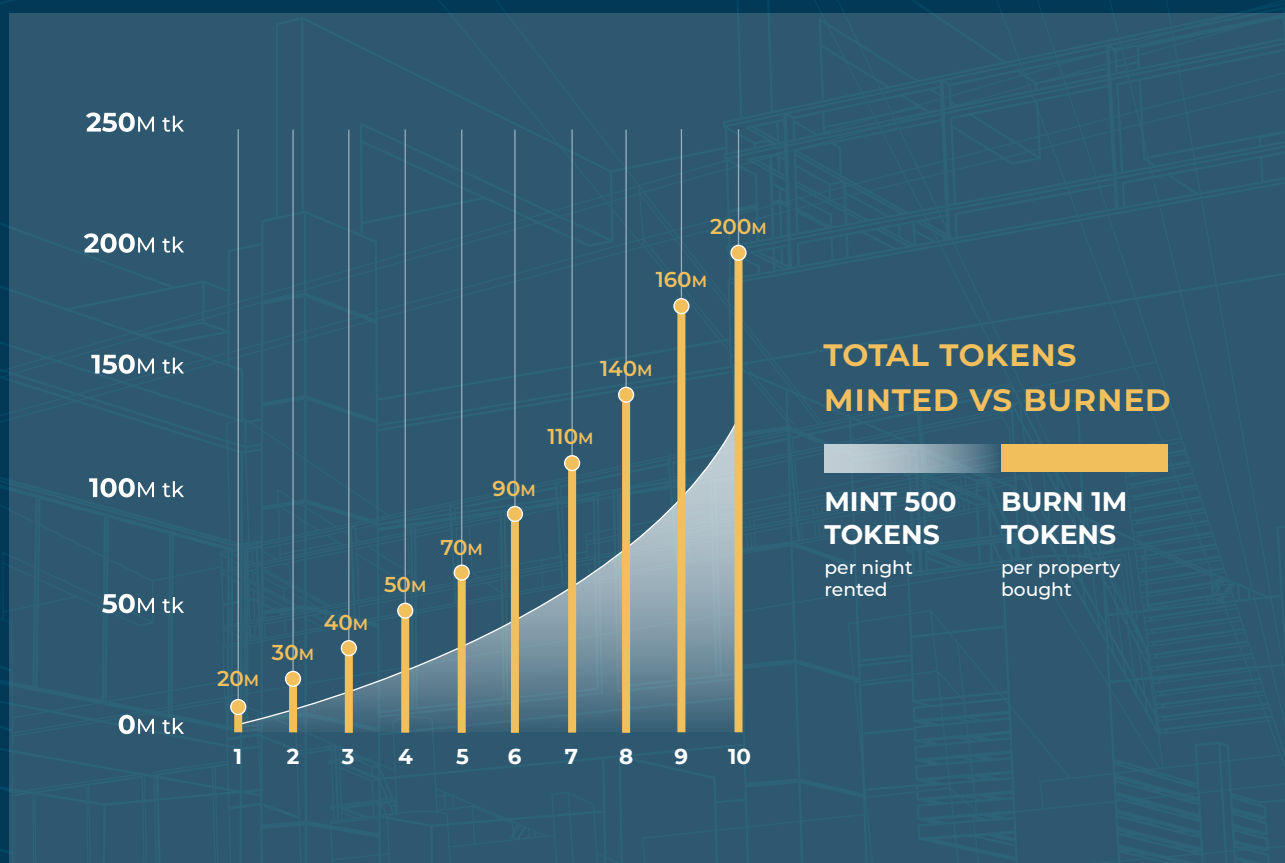
SCENARIU MEDIU



SCENARIU RIDICAT



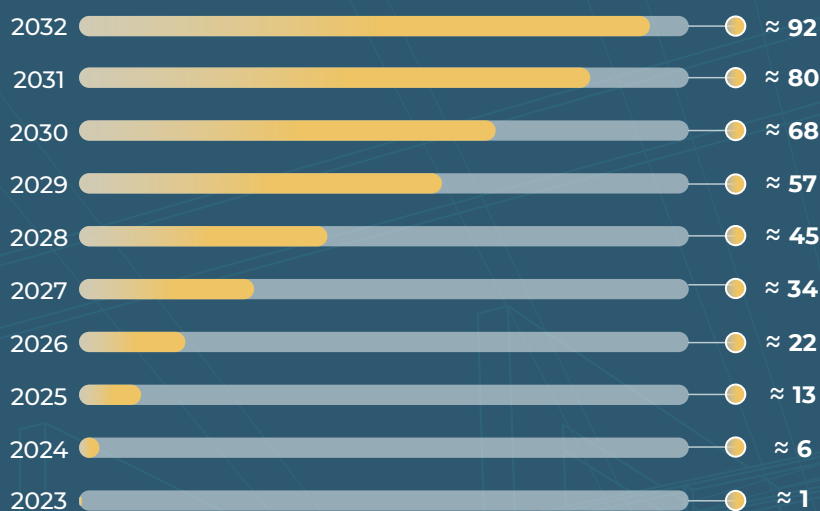
Graficul de mai jos modelează evoluția numărului de tokeni arși pe o perioadă de 10 ani. Evidențiază aspectul deflaționist al acestui model, permițând mai multor tokeni să fie arși decât mintați.



Pentru a crește valoarea tokenului \$BEE pe termen lung, sistemul trebuie să fie deflaționist:

- Pentru fiecare proprietate cumpărată, vor fi arși 1.000.000 de tokeni.
- Pentru fiecare NFT mintat, 15% din tokeni vor fi arși.
- Pentru fiecare noapte rezervată, 15% din tokeni vor fi arși.
- Platforma GLOBEES de închiriere a vacanțelor va arde 15% din tokenii folosiți pentru plata sejururilor.

EVOLUTION OF NUMBER OF PROPERTY (projected number)



Odată cu trecerea timpului, oferta de proprietăți disponibile pentru închiriere va crește. Acest grafic reprezintă o proiecție evolutivă a numărului posibil de proprietăți achiziționate în următorii 10 ani.

EVOLUTION OF ARBITRATION (projected number)



Mai sus este un grafic care reprezintă o evoluție realizabilă/ posibilă a numărului de arbitraje anuale pe o perioadă de 10 ani.

Pentru a compensa numărul mic de bunuri aparținând Globees în timpul primilor ani, am creat un sistem hibrid între cumpărarea de bunuri și arbitrajul de bunuri. Această a doua opțiune va permite să avem rapid de la 50 la 100 proprietăți pe care le putem oferi la închiriat. Această aprovizionare abundentă de locuințe ne va permite să creștem rapid platforma, în timp ce generează rapid venituri cu un buget de 20 de ori mai mic comparativ cu cumpărarea unei proprietăți de-a dreptul.



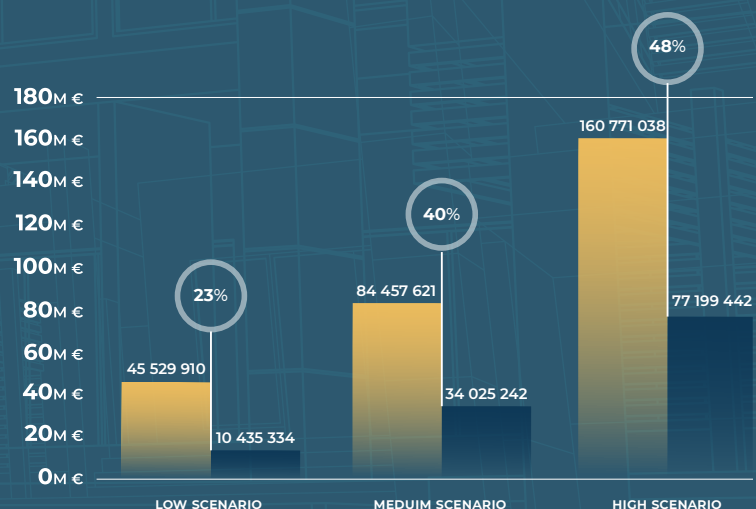
Am formulat ipoteza mai multor scenarii, pentru a oferi o imagine de ansamblu imparțială, nefavorizând o prognoză pesimistă sau optimistă. Veți găsi aici o prezentare generală pentru fiecare scenariu, pentru următorii 5 ani de evoluție a cifrei de afaceri și a profitului net al companiei.

TURNOVER & NET PROFIT OVER A 5 YEARS EVOLUTION PER SCENARIO

%
OVERALL
PROFITABILITY

TOTAL
TURNOVER

NET
PROFIT



ROAMAP

Q3 2022 ● LAUNCH CYCLE - WHITE PAPER & TOKEN BUSINESS MODEL

Q4 2022 ● PRIVATE SALE

Q1 2023 ● DEVELOPMENT OF BOOKING PLATFORM - NFT MINTING

Q2 2023 ● LAUNCHPAD - FIRST PROPERTY BOUGHT

Q3 2023 ● NFT STAKING

Q4 2023 ● NFT MARKETPLACE - DAO GOVERNANCE

Q1 2024 ● LAUNCH OF THE GLOBEES PLATFORM

ECHIPA GLOBEES



**KORSÓ TLEMSANI
HAKIM**
Fondator CEO



JOSÉ F. AZNAR
Manager Blockchain
al Proiectului / Amba-
sador Elrond pentru
Spania



SERGI VALERO PUJOL
Manager al Dezvoltării
dApp-ului CEO Moon-
lorian



HUGO MANTEAU
Consultant pentru
Ecosistem
CEO QoWatt



JÉRÉMIE COHEN
Consilier general
Co-fondator al
N3rdGames



SONIA DA CONCEICAO
DA Project
CEO Milla Studio



INGRID VENTURA
Design grafic
/ Ilustrator



DAVID BROOKS
Manager Social Media



MARIE ROUGIER
Architect de Design /
Design Interior



FEDIA BENAMMAR
Manager de Business
al Proiectului



KAHINA ACHOUR TANI
Manager al bunurilor
imobiliare

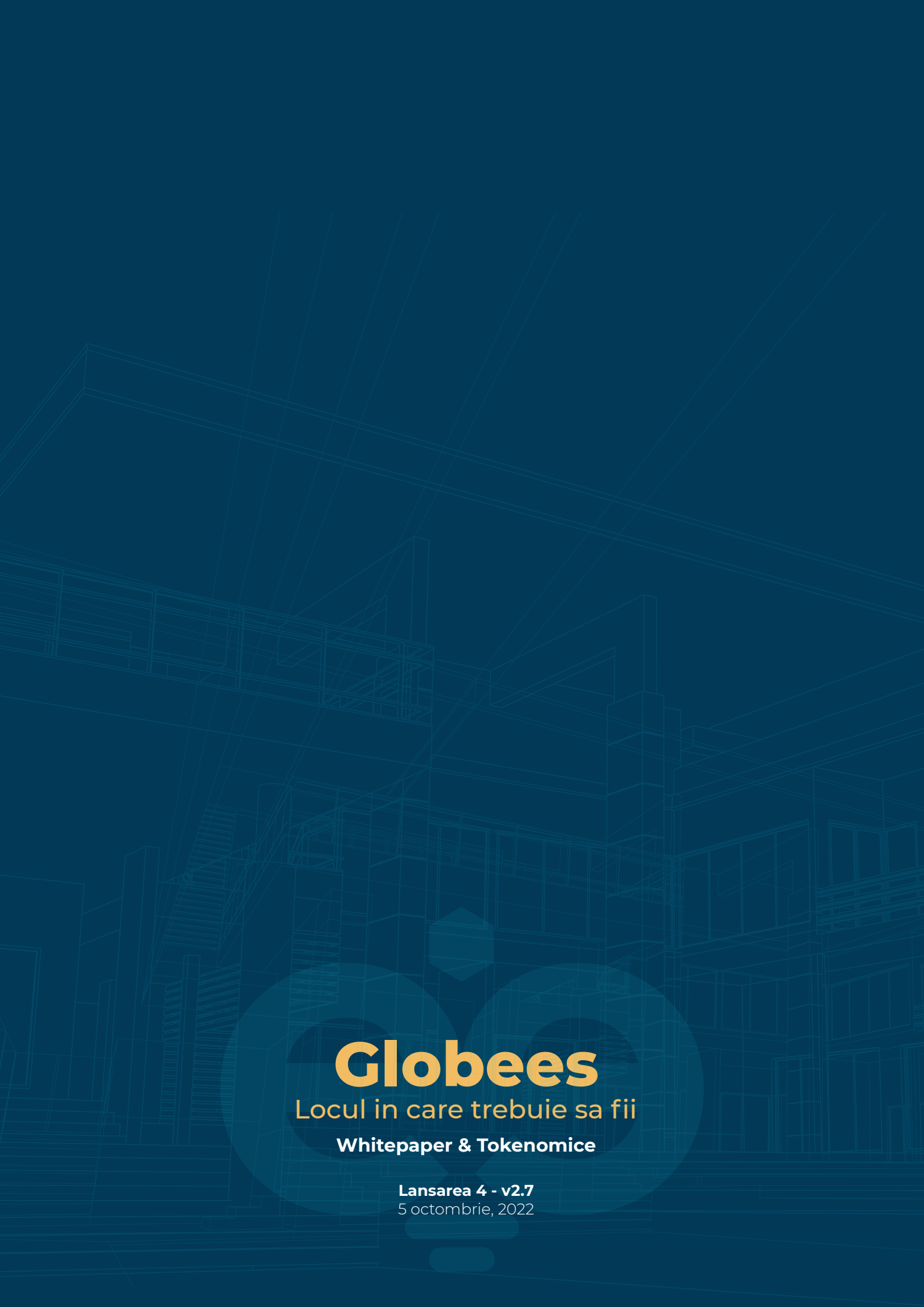


LOUISE JÄGERSCHMIDT
UX / UI Designer



VALENTIN CORNU
Social Media

**CINE ESTE
URMATORUL?**



Globees

Locul in care trebuie sa fii

Whitepaper & Tokenomice

Lansarea 4 - v2.7
5 octombrie, 2022