



Interview

TRUSTEM

- CEO Mark Mayer -

Mark Mayer

▼ 背景

他于 1970 年出生于加拿大艾伯塔省的餐馆老板父母。即使在 Windows 广泛采用之前，仍然停留在编程上，因其 GUI 界面而蜚声国际，他从事程序员的职业生涯。虽然他创办了一些公司，但主要买家经常迟到或根本没有付费，这让他对管理公司和建立信任的困难有了深刻的了解。

为了充分利用他过去的艰难经历，他设计了一个建立在信任基础上的网络，并且在“基于不可靠框架的最终信任”的信条之下，他将所有内容都放在了发行 TRUSTEM 的位置。



TRUSTEM

Mark Mayer

Interview



Q

很高兴见到你。我非常感谢你从卡尔加里一直到克莱门特。谢谢你今天和我说话。

A

谢谢你拥有我。

Q

你通常在卡尔加里吗？

A

是。TRUSTEM 的业务基地位于加拿大卡尔加里市。

但是，我们愿意进行远程工作，所以有团队成员在世界各地工作。

我和滨海地区的一名成员开了一次会议，所以在这里出来也没什么问题。我还计划在 2018 年 NXT 亚洲亮相。

Q

原来如此。那是一种解脱。

跳进去，你能告诉我有关启动 TRUSTEM 和你自己的背景吗？

A

当然。你想让我解释我参与我以前的项目。

在此之前，我确实创建了三家公司。他们都是软件开发公司。

Q

我明白了，所以你管理着多家公司。

A

“用于管理”将是正确的方式。

Q

你什么意思？

A

他们都未能成功并停业。

Q

三次？请原谅，但三次是相当多的，不是吗？为什么发生？

A

作为一名工程师，我对自己充满信心，因此三人都是聘请程序员的软件开发公司。当然，我还在管理这些公司，同时也是一名工程师。

然而，在我作为一名工程师建设项目的同时，我也必须自己处理从处理客户到处理分包商的所有事情。

Q

你没有雇用任何销售人员？

A

那么，我一直善于和其他程序员交谈，但是当谈到其他背景的人时，我很难建立关系……

所以，就是这样，我伪装成销售人员是他们失败的原因。

Q

我听说你是一个非常熟练的应用程序员。现在没有很多公司没有销售部门吗？

A

确实如此。即使没有销售人员，也有很多地方根据自己的技术实力进行积极的谈判和运营。

但就我而言，我只是不能说不。尽管我明白侵略性很重要。

Q 仍然。如果你从不说“不”，那一定很困难。

A 是的，这是非常困难的。
因此，每次我都会在买家改变规格或在要求被定义，不付款以及那类最终对我非常困难的事情之后削减价格。

Q 当然。我想我可以了解创建 TRUSTEM 背后的想法。

A 对。我认为世界各地有很多有我的经验的工程师。
TRUSTEM 是一种“可视化”公司之间信任的发票系统。它可以摆脱规格变化，开始后降价，不付款等等。



Q 我给你的白皮书一个彻底的通读。
订单明细列在智能合约中，并且通过提前锁定令牌使得支付的金额不可能改变。

A 对，您还可以查看过去三年该公司发票的付款状态，这使您可以在下订单或接受订单前确认公司的当前付款容量。
这使得买方和卖方都可以在合同签署后专注于建立产品。

Q

当你这样说的时候听起来很简单，但那真的很棒！
我经常让买家重新安排物品或更改我的交货日期，所以我确切知道它是什么样的！
如果我没有买家突然改变或添加，我可以花时间做其他工作！

A

究竟！究竟！
首先，被买方左右摇摆并不是你的工作！

Q

对。我有点接受客户作为规范的要求进行更改和补充，并将我的日程安排打开。
现在不太经常发生，但我过去总是不付款和降价。

A

对。这种事情甚至发生在像你这样的即将离任的人身上。
这是一个可能在世界各地正常化的问题。

Q

凭借 TRUSTEM，即使您不信任买方，您也可以放心使用。

A

人们经常得到错误的想法，但我创建了 TRUSTEM，以便人们可以相互信任。

Q

相互信任？

A

是。现在经常使用“不信任”一词，大多数人认为这意味着“没有信任”，但我认为这意味着“没有盲目的信任”。

Q

“没有盲目信任”是什么意思？你能为我打破这一点吗？

A

到目前为止，我们已经根据我们自己的个人判断来判断是否信任公司，例如公司规模，资产和销售额等模糊标准。
但是，近年来，我们能够根据与任何一方没有直接关系的其他陌生人的评分，例如 Airbnb 或 Lyft，在陌生人之间签订合同。
虽然这有其优点和缺点，但我相信这是由不信任框架创建的信任。

Q

我自己使用了 Airbnb 和 Lyft。

现在我想起来了，尽管对这个人一无所知，但你可以毫不犹豫地信任他们，而不会因为陌生人的评价而产生任何疑虑。

A

究竟！这是一个信任框架所创造的信任！

这是互联网和区块链技术最美妙的创造！

Q

突然你非常兴奋。我明白你的意思。TRUSTEM 也为入职用户提供了很多思路。

这是关于输出符合国际会计标准的排序数据的能力，但是具体而言，您设想了哪种类型的用户？

A

是。我基于这种类型的企业，直到现在，但由于我过去的错误，我放弃了管理公司，直到最近，我一直在与我的朋友组成的团队一起开展独立项目 世界。

我遇到的障碍之一是各国的发票会计准则等方面的差异。

语言障碍和编程语言是有限的，所以它们完全没有问题，但各国会计准则的差异给我们带来了很多麻烦。

Q

各国之间真的有这么大的差别吗？

A

是的，特别是，我相信远程工作将成为常态，全世界的人们通过互联网连接起来，形成团队并一起工作，而每个人都留在自己的国家。因此，这种发票制度将被广泛使用，因为它符合任何国家的会计标准。



Q

那些不像您这样的程序员的人也可以使用这种开票系统吗？

A

绝对！当然！

对不起，我只是从我自己的角度来谈论。

我认为它会被全球企业广泛采用，例如房地产或汽车行业的公司。

Q

它在你的白皮书中说，所有的用户都可以参与交易的共识建设，并且 25% 的支付处理费（0.1 美元）被作为批准奖励留出。

A

是。我们设计了各种奖励，不仅仅是为了交易的一致性建立，而且还与系统有关。

Q

正如你所说，除了交易批准奖励之外，向用户提供发票格式 PPUF 也会带来回报，您还可以通过开发插件功能并通过开发者市场将其提供给其他用户来获得奖励。各种奖励被列为付款处理费的 25%（0.1 美元）。

A

完全正确！ 我可以看到你仔细阅读白皮书。除此之外，它还具有令牌交换功能。

Q

它甚至有令牌交换？

A

是的，它甚至有令牌交换。

在这个系统下，用户支付的 25% 的支付手续费（0.1 美元）将根据令牌所有权的比例分配给令牌持有者。

Q

情况就是这样，那么 TRUSTEM 团队从哪里获得利润呢？

四项奖励加起来达到 100%，对吧？

A

我从来没有打算从 TRUSTEM 获得巨额利润。

当然，标记的初始分配将包括由团队成员拥有的标记，但是如果您考虑从开发到启动的时间，并且直到 TRUSTEM 变得自动化，我认为这并不是很多。

TRUSTEM 团队成员都是我的老朋友。

团队成员是志愿者，他们同意我的想法，通过建立一个不可靠的框架来建立“最终的信任”。

我们希望利用我们的技术来支持在人类社会建立良好的信任关系。

FUNCTION	COMPENSATION
CONSENSUS INSENTIVE	25%
PPUF	25%
DEVELOPERS MARKET	25%
TOKEN SWAP	25%

Q

这太妙了！

通过在交易费用中赚取巨额利润并通过在用户之间分配所有利润来创建自治系统，这是多么奇妙的想法。

A

非常感谢你。当然，使用该系统会涉及各种成本，但与您的想法相反；也可以通过 TRUSTEM 赚取利润。

系统使用得越多，对系统贡献的程度越高，获得的奖励奖励就越多，并且只要知道 Excel，就可以向任何人都可以提供的发票格式提供发票格式，从而获得奖励。世界各地的程序员也可以通过提供插件功能来赚取利润。

Q

它的设计非常好！令人惊讶的是，您可以通过开票系统赚取利润，这应该花费很多钱来运行。

顺便说一下，这可能看起来像一个意思很重的问题，但是你有没有一个客户关系官员负责你的团队的销售吗？

A

当然！我们的 CFO Billy Lafond 为我们处理所有客户关系。

Q

那是一种解脱。最后，我可以问你关于众包吗？

STM 将于 2018 年 8 月 1 日开始销售，对吗？会有空降吗？

A

是。我们希望尽可能多的人了解 TRUSTEM，所以我们将于 2018 年 7 月 1 日开始空投！

Token Symbol	STM
Token Value	1STM=\$100
Total Token Supply	400,000STM
Soft Cap	30,000STM
Hard Cap	100,000STM
Sale Period	08/01/2018 to 10/31/2018
Premium BONUS (Calculated based on total holdings at end of sale)	100STM or more 200% 50STM or more 150% 25STM or more 100% 10STM or more 50% Under 10STM 25%

Q

你有没有做出让 STM 公开的决定？

A

是的，我们已经决定上市！

由于 NDA，我不能透露我们将要上市的交易细节，但我们将在 2018 年底前上市。

Q

放弃这么多东西是可以的吗？

感谢您告诉我们您何时上市！

我期待 TRUSTEM 的推出！

非常感谢你今天对我说话。