

BRIDGELAND

Die Verbindung zwischen der physischen und der virtuellen Welt

**Die all-in-one Metaverse E-Commerce-Plattform, auf der
Benutzer bauen, lernen, verdienen und Spaß haben**

Pitch deck

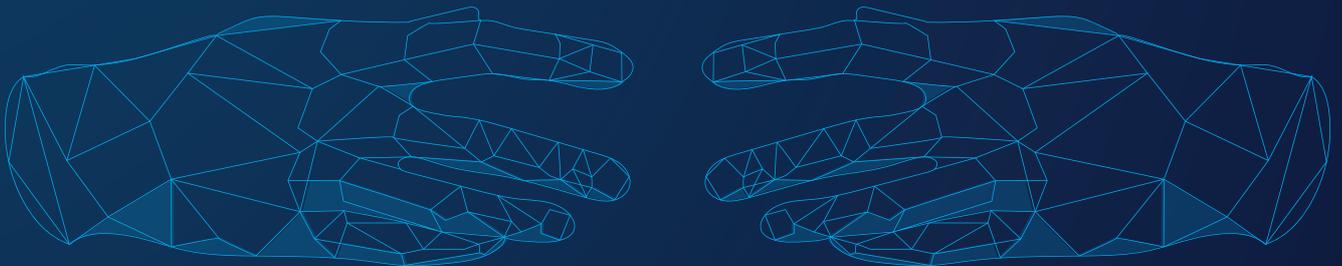
BridgeLand	2
Was ist das Metaverse?	3
Bridgeland's Vision	4
Marktchancen	5
Probleme von Web 2.0 & BridgeLand's Lösungen	6
Warum in BridgeLand investieren?	7
Das BridgeLand-Ökosystem	8
Einkommensströme	9
Tokenomics	10
Nutzen	11
Pre-Sale: Virtuelle Grundstücke	12
Roadmap	13
Ausblick	14
Management Team	15
Entwickler Team	17

Was ist das **Metaverse**?

- Das Wort „Meta“ kommt aus dem Griechischen und bedeutet „jenseits“. Metaverse bezeichnet den digitalen 3D-Online-Raum, der kreative Möglichkeiten jenseits unserer Welt, wie wir sie kennen, bietet.
- Das Metaverse verbindet Benutzer, fördert die Gemeinschaft und bietet eine Plattform zum interaktiven Spielen, Handeln, Bauen und Verdienen an.
- Der Zugriff ist über PCs, Telefone, Spielekonsolen und später AR-Brillen oder VR-Headsets möglich.

BridgELands Vision

BridgELand hat die futuristische Vision, die globale Community mit der virtuellen BridgELand-Welt zu verbinden. Das BridgELand-Metaverse stellt eine Einstiegsplattform für Dienstleistungen und Produkte dar und schafft für seine Benutzer eine Welt mit unbegrenzten Möglichkeiten. BridgELand-Nutzer tragen zum Wachstum des Metaverse bei und werden für ihre Teilnahme und Aktivität belohnt, wodurch ein immersives Erlebnis geschaffen und eine Gemeinschaft aufgebaut wird.



Marktchancen

BridgeLand richtet sich zuerst an die aktivste und technologie-affinste Zielgruppe in der DACH-Region und wird später expandieren, um den globalen Markt zu bedienen.

Markt

Rund 66 Millionen E-Commerce-Kunden in der DACH-Region gaben im Jahr 2021 über 100 Milliarden Euro für Online-Einkäufe aus. Die beliebtesten Bestellungen waren Kleidung, Schuhe, Lebensmittel und Schönheitsprodukte.



Zielgruppe

Der Anteil der Internetnutzer in der EU, die Produkte online bestellen, nimmt im Laufe der Jahre stetig zu, wobei die größte Entwicklung in der Altersgruppe 16-24 Jahre zu verzeichnen ist.

Verhalten

Die Gründe, warum Verbraucher Online-Bestellungen gegenüber physischen Bestellungen bevorzugen, sind Bequemlichkeit, Vielfalt, wettbewerbsfähige Preise und uneingeschränkte Öffnungszeiten.

Probleme von Web 2.0 & BridgeLands Lösungen

Probleme

Gaming ohne Gewinn

Traditionelle Spiele belohnen einen mit Punkten, die keinen finanziellen Wert haben

Gefälschte Konten und Bots

Betrüger stehlen und ruinieren die Benutzererfahrung im Web

Mangelnde Lieferketten-Transparenz

Kundenforderungen zu Lieferkette Praktiken werden nicht erfüllt

Eingeschränkte Kreativität

Web 2.0 schränkt individuellen Ausdruck und Engagement ein

Benutzerdaten-Ausbeutung

Institutionen sammeln Daten, erzielen riesige Gewinne und beuten Nutzer aus

Unnötige Zwischenhändler

Altmodische Industrien sind abhängig von Zwischenhändlern, die große Gewinne einstecken

Verwirrende Benutzeroberfläche

Alles im Web 2.0 ist verteilt über viele Plattformen und Profile

Lösungen

Gamifiziertes Einkaufen

BridgeLand schafft ein neues Einkaufserlebnis und belohnt Benutzer für ihre verbrachte Zeit

KYC, stellt eine sichere Metaverse bereit

Obligatorisches KYC schafft eine betrugsfreie und sichere Umgebung

Kenne Dein Produkt

Durch die Integration von Blockchain-/Technologie in der Lieferkette können Benutzer die Herkunft verifizieren

Benutzer erstellte Inhalte

Jeder Nutzer kann kreieren, interagieren, Geld verdienen und Teil des BridgeLand-Ökosystems sein

Macht Über Deine Daten

BridgeLänder haben Macht über ihre eigenen Daten und können diese monetarisieren

Keine Zwischenhändler

Mit Smartcontracts lässt sich ein System aufbauen, in dem Zwischenhändler überflüssig sind

All in One Platform

BridgeLand sammelt alle Geschäfte an einem Ort, erreichbar über ein Profil und ein Passwort

Warum in BridgeLand investieren?

1. First-Mover-Vorteil

- a. Das erste Metaverse in der DACH-Region
- b. Das erste Metaverse rund um E-Commerce

2. Wertsteigerung

- a. Virtuelle Immobilienpreise stiegen 2021 um 700%
- b. BridgeLand-Immobilien sind ein begrenztes Gut

3. Attraktive Wachstumsrate

- a. 66 Millionen Online-Shopper in der DACH-Region
- b. Jung, aktiv und technologie-affine Zielgruppe
- c. Der VR-Markt wird voraussichtlich bis 2025 814 Mrd. USD wert sein

4. Intelligente Implementierung von Prozessen

- a. KYC bietet eine sichere Online-Umgebung
- b. Zusätzliche Einnahmequellen über den Benutzer anbieten
- c. Ein interaktives Einkaufserlebnis schaffen



Das BridgeLand-Ökosystem

Angebote

Einkaufen

Kaufen Sie im Metaverse ein und erhalten Sie Ihre Produkte nach Hause geliefert.

Marktplatz

Der BridgeLand-Marktplatz ist der Ort, an dem alle NFTs gehandelt werden: Immobilien, von Benutzern erstellte Inhalte, wichtige Gegenstände im Spiel, Skins, Kunst, Hausdesigns usw.

Gaming

Benutzer können gegeneinander antreten und Quests erfüllen um \$BGT zu verdienen. Tägliche Aufgaben wie Einkaufen werden gamifiziert, was die Interaktivität und das Engagement der Benutzer erhöht.

Unterhaltung

BridgeLand-Benutzer haben die Möglichkeit ihre Freizeit mit dem Besuch von Konzerten, dem Ansehen von Filmen, dem Erkunden von Museen zu verbringen oder eingeschränkte Bereiche wie Casinos zu betreten.

Bankenviertel

Nutzer können Vergünstigungen erhalten, indem sie \$BGT sperren. In der Bank können auch weitere Kryptowährungen über DeFi-Dienste von Drittanbietern angelegt werden.

Mehrwert für Benutzer

Individualisierung

Maßgeschneiderte Produkte, die die Persönlichkeit des Einzelnen widerspiegeln, die Kreativität steigern und eine optisch ansprechende Plattform schaffen

Von Benutzern erstellte Inhalte

Benutzer haben die Möglichkeit, persönliche Inhalte zu erstellen, die über den Marktplatz monetarisiert und verkauft werden können.

Einkommensmöglichkeiten

Von Nutzern erstellte Inhalte und Benutzerdaten können monetarisiert oder Grundstücke verkauft und verpachtet werden

Social Media

Benutzer können über Chat-Funktionen miteinander interagieren oder sich in realitätsgetreuen Szenarien, wie z.B. in Bars, Restaurants oder auf der Straße, austauschen.

Einkommensströme



Transaktionsgebühren

Alle Transaktionen haben eine bestimmte Gebühr z.B. Shopping, Grundstücksverleih und NFTs (Grundstücksverkäufe, Skins, Avatare, Kunst, Möbel, usw.)

Werbung

Werbestandorte werden preislich nach Sichtbarkeit und Anzahl der darauf treffenden Besucher kategorisiert. Andere Formen der Werbung umfassen Partnerschaftsprogramme, Promotionen, Lotterien usw.



Dienste

Bestimmte Bereiche und Dienste sind nur für zahlende Nutzer zugänglich: VIP-Bereiche, Upgrades, Mitgliedschaften und Abonnements

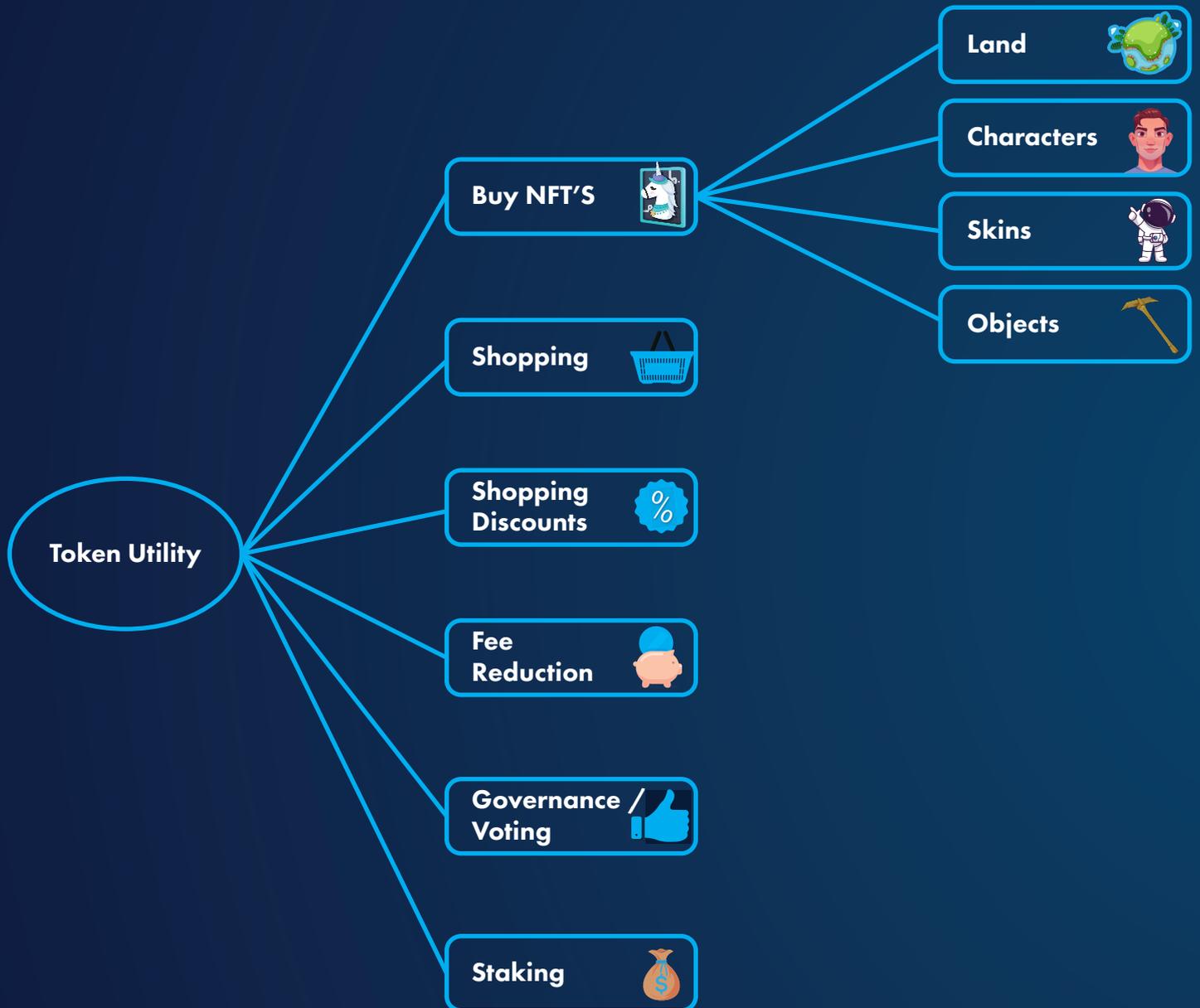
Tokenomics

1'000'000'000 \$BGT Token werden geprägt und gemäß dem folgenden System verteilt:

18% Entwicklung	Nach Bedarf ausgeschüttet
15% Pre-sale	Cliff: 3 Monate nach TGE, dann 5% im 4. Monat, danach 7.5% pro Monat
15% Marketing	Nach Bedarf ausgeschüttet
13% Team	Cliff: 18 Monate nach TGE, dann 5% pro Monat für 20 Monate
12% Reserve	Nach Bedarf ausgeschüttet
10% Liquidität	Ausreichende Liquidität für Börsen und DEXs bereitstellen
10% Berater	Cliff: 12 Monate nach TGE, dann 5% pro Monat für 20 Monate
5% Airdrops	Neue Nutzer durch gamifizierte Events gewinnen
2% Public-Sale	25% vor TGE, danach 25% für 3 Monate

Nutzen

Der BridgeLand-Token \$BGT wird den Benutzern der Plattform auf folgende Weise dienen:



Pre-Sale: Virtuelle Grundstücke

Pre-Sale Aufbau:

- Der Pre-Sale von BridgeLand erfolgt durch den Verkauf von virtuellen Grundstücken
- Durch den Kauf von BridgeLand-Immobilien besitzen Investoren nicht nur Land, sondern erhalten \$BGT per Airdrop in ihre Wallet.
- Der Airdrop-Betrag von \$BGT entspricht 50% des Grundstückswerts

BridgeLand Grundstücks-Zonen

Alle Preise werden mit einem anfänglichen Token-Preis von 0,04 USD angegeben

1. Prime-Zone

- Der Premium-Immobilienbereich mit der höchsten Besucherzahl und Benutzerinteraktion
- Grundstückspreis: 57'000 USD

2. Metropol-Zone

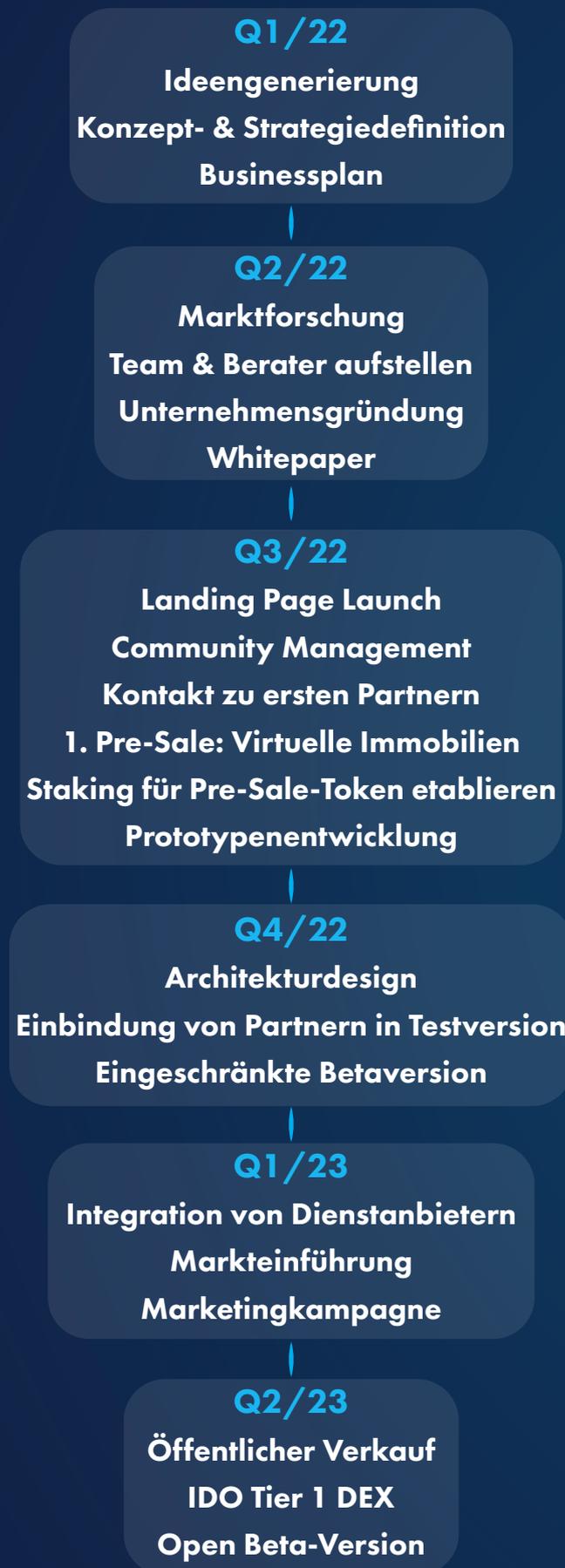
- Das zweitattraktivste Gebiet befindet sich rund um die Prime Zone.
- Grundstückspreis: 32'000 USD

3. Discovery-Zone

- Liegt am Stadtrand mit günstigeren Immobilienpreisen.
- Grundstückspreis: 17'000 USD

Bei einem Token-Preis von 0.05 USD beim Public-Sale erhalten Investoren 62.5% ROI allein durch ihre Token-Verkäufe.

Roadmap



Ausblick

Q3-Q4 2023

Alpha-Version, Börsennotierung auf einer zentralisierten Börse

2024

Expansion aus der DACH-Region durch die Integration globaler Geschäfte und Partner

2025

Integration der VR-Technologie, um ein vollständig immersives Metaverse-Erlebnis zu bieten

Management Team



Founder/ CEO - Daniel Schollerer

Daniel ist Mitgründer des Krypto-Informationskanal UpTrend und hat in den letzten Jahren ein umfangreiches Netzwerk im Blockchain-Bereich aufgebaut. Seine Kernkompetenzen liegen in der Geschäftsentwicklung, Kundenakquise und dem Engagement der Gemeinschaft.

In seiner bisherigen Berufserfahrung positionierte er sich 5 Jahre in Folge als Vertriebsmitarbeiter Nummer 1 bei der CWS Deutschland GmbH (Haniel-Gruppe). Parallel dazu absolvierte er ein Studium in Betriebswirtschaftslehre (VWA) und sammelte so sowohl theoretische als auch praktische Erfahrungen in den Bereichen strukturierter Arbeitsabläufe, Mitarbeiterführung und Prozessoptimierung.

Founder - Oliver Singer



Oliver ist Mitgründer einer Krypto-Informationsplattform, über die er in der Blockchain-Welt gute Kontakte aufgebaut hat. Olivers Stärken liegen in seiner Problemlösungskompetenz, Team Koordinationsfähigkeit und im zielorientierten Arbeiten.

In den letzten 4 Jahren hat er für Projekte in verschiedenen Branchen mit Schwerpunkt auf Fundraising und Business Development gearbeitet.

Entwickler Team



RED Marketing & Entwicklung Schweiz

RED ist ein Schweizer Dienstleister für Strategie- und Geschäftsentwicklung.
Das RED-Entwickler Team ist verantwortlich für die erste Version des BridgeLand Whitepaper und Pitch Deck.



Josephine Samvelyan

RED Entwickler Team



Artan Kurtaj

RED Entwickler Team



Victor Koetter

RED Entwickler Team



Kreshnik Morina

RED Entwickler Team



Erjon Hoxha

RED Entwickler Team



Rrahim Hoxhaj

RED Entwickler Team

In Kontakt bleiben

Landing Page

<http://www.bridgeland.io/>

Telegram

<https://t.me/+Z01tWjmuClhiMjI>

