

برشلونة – موضوعات ذات أهمية عالية: الابتكار في نطاقات المستوى الأعلى
الخميس، الموافق 25 تشرين الأول (أكتوبر) 2018 - من الساعة 10:30 ص إلى 12:00 م بالتوقيت الصيفي لوسط أوروبا
ICANN63 | برشلونة، إسبانيا

كيرت بريتز:

مرحبًا بالجميع، ومرحبًا بـ نحن في الفترة الساخنة للاجتماع، وأقدر الطاقة التي لديكم لحضور هذه الجلسة التي كنا نتطلع إليها منذ فترة طويلة. كان هناك دائمًا نقاش حول معدل استيعاب نطاقات gTLD الجديدة ومقدار النجاح وكيفية قياس النجاح. وهكذا يقاس النجاح عادة في المجالات تحت الإدارة، والتي بالتأكيد وجدت أن يكون الأمر كذلك. لذا أردنا - أردت مجموعة منا أن نلتقي اليوم لنقدم لكم بعض الابتكارات والأفكار الجديدة ونماذج الأعمال الجديدة المرتبطة ببعض هذه النطاقات TLD، جزئيًا للتباهي بما قمنا به، لشرح جزئيًا بعض التحديات فيما يتعلق بتقديم الابتكارات، وجزئيًا التركيز على المستقبل وكيف يمكن لـ ICANN، بمعنى منظمة ICANN و ICANN الكبيرة "نحن"، يمكنها تسهيل الابتكار في المستقبل لأن هذا هو ما أعتقد أنه دورنا، لتوفير هذا النوع من الحقول الخصبة إلى - نحن الذين نقوم على أسماء النطاقات، أليس كذلك؟ فنستخدم أسماء النطاقات بطريقة تجلب الفائدة إلى DNS العالمي.

لذا أريد أن أقدم اللجنة الموقرة، العديد منهم - أعتقد أنهم جميعًا اعتبرهم أصدقاء، لكنهم قد لا يعتبرونني صديقًا. إلى يميني، ربما ليس سياسيًا هو توني كيرش وهو رئيس الخدمات المهنية في نيوستار. إلى يساري ستيسي كينغ، المدير العام لخدمات تسجيل أمازون. وإلى يسارها، ميشيل فان تيلبورغ وهي المسؤولة عن العمليات الرئيسية في نطاقات CLUB. لقد كانت - حسنًا، كنا كنا في هذه الصناعة لفترة طويلة. هذا إما جيد أو سيئ. ركزت ستيفاني دوشسنو، مديرة البرامج في Google، وستيفاني على سياسة ICANN ونطاقات TLD الجديدة. وأخيرًا توبي هول في Mind + Machines. إنها مجموعة رائعة، ويسعدني أنه يمكننا تقديمهم لكم.

كل منا لديه قصة خاصة ليحكيها ولكن قصصنا متكاملة معا حتى نحادث بعضنا بعضًا قليلاً، ولدينا سؤالات لأنفسنا ونوفر بعض الوقت على أمل طرح الأسئلة في النهاية حيث يمكنكم أن تسألونا عن تجاربنا الشخصية وأي توصيات منا لتسهيل الابتكار في المستقبل ونود أن نسمع أفكاركم أولاً.

أنا كيرت بريتز. أنا عضو في مجلس التخطيط الاستراتيجي في U.K. Creative Ideas وهو مالك ومشغل ART. وسأتحدث عن منتج جديد أطلقناه على "سجلات الفن". سوف يتحدث

ملاحظة: ما يلي هو ما تم الحصول عليه من تدوين ما ورد في ملف صوتي وتحويله إلى ملف كتابي/نصّي. ورغم أن تدوين النصوص يتمتع بدقة عالية، إلا أنه قد يكون في بعض الحالات غير مكتمل أو غير دقيق بسبب وجود مقاطع غير مسموعة وإجراء تصحيحات نحوية. وتُنشر هذه الملفات لتكون بمثابة مصادر مساعدة للملفات الصوتية الأصلية، ولكن لا ينبغي أن تُعامل معاملة السجلات الرسمية.

توبي عن نطاقات blockchain والتقاطع أو التكامل بين DNS و blockchain. ستيفاني - ستناقش ستيفاني HSTS، وهو بروتوكول، صحيح، وكيف يتم تطبيقه على APP. و PAGE في Google. ستحدث ستيفاني عن BOT وما - ما هو هذا المنتج وستحدث كثيرًا عن العمل في عملية إدخال الابتكار وربما فكرة عن سبب عدم رؤيتكم الكثير من الابتكار حتى الآن، على الرغم من أنه منتشر في الخلفية. سيقوم طوني، إلى يميني، بمناقشة علامات TLD التجارية، ولكن ليس فقط TLDs التجارية ولكن كيف يتم اعتمادها واستخدامها بطرق مبتكرة مختلفة. ثم أخيراً، سوف تتحدث ميشيل - أعطيها - CLUB. أعتقد أنه معترف بها كرائد في مجال التسويق في صناعتنا ولقد قاموا بتجربة العديد من الأشياء المختلفة ووصلوا إلى بعض الاستنتاجات التي أعتقد أنها ستفيد الجميع أن نسمع كيف شحذوا ذلك الجهد التسويقي. هل هناك أي شخص لديه أي تعليق؟

كما قلت، أنا كورت بيرتز. أعمل مع سجلات ART كعضو في مجلس التخطيط الإستراتيجي، وأريد أن أتحدث عن ما نسميه نطاقات سجلات Art وكيف ترتبط بقيمة الفن. وتبدأ بالفعل قصة، وربما يعرف الكثير منكم أن هذا العمل الفني الذي رسمه ليوناردو دا فينشي، سالفاتور موندي، قد بيع في الأونة الأخيرة بما يقرب من نصف تريليون دولار، ولكن في عام 1958 كانت لوحة قديمة قذرة وأوصي بها بالمزاد مقابل 60 دولارات.

ثم في عام 2005 تم تنظيفها وتعرف شخص ما على أنها لوحة قديمة جميلة وبيعت بمبلغ 10000 دولار. في عام 2013، تم التعرف على أنها تعود إلى عصر النهضة، وأصبح السعر 75 مليون دولار. ومن ثم تم التعرف على أن من صنعها أحد الزملاء المعاصرين لليوناردو دافنشي وزاد السعر إلى 127 مليون دولار. ثم عندما تم التعرف على أو اعتمادها في الواقع لليوناردو دا فينشي، تم بيعها لما يقرب من نصف تريليون دولار، كما تعلمون؟ لذا - آسف، الجميع. إذن ما الذي تغير؟ ما الذي زاد من القيمة؟ اللوحة لا تزال هي نفسها، أليس كذلك؟ لم يتغير شيء. ما تغير هو المعلومات.

ما يجعل الأعمال الفنية والعديد من الأصول الأخرى ذات قيمة ليست هي الشيء نفسه، بل إنها المعلومات التي تقف وراءه. ألا تعلمون؟ ما الذي يجعل هذه النافورة بواسطة دوشامب قيمة للغاية؟ أستطيع أن أفعل شيئاً كهذا تقريباً وأبيعه. وإذا كان معي بعض أشرطة لاصقة، يمكنني أن أصنع مربعا أسود، لكن ليس ذا قيمة كبيرة. ما يجعل هذه الأعمال الفنية قيمة هي المعلومات

التي وراءها. إذن كيف يمكننا أخذ تلك المعلومات واستخدام DNS لجعلها متاحة بشكل أكبر، وأكثر سهولة، وربما يتم استثمارها أو مشاركتها بشكل أفضل مع العالم؟

وبالتالي كان الحل ART. هو إنشاء هذا النوع من السجل الرقمي في DNS يسمى Art Records، وما نقوم به هو توفير اسم نطاق فريد، وربط اسم النطاق بكائن فني. عندما ينتقل الكائن الفني، ينتقل اسم النطاق معه. وماذا يفعل ذلك؟ إنه يوفر سلسلة من الرعاية، وهو شكل من أشكال العناية. وهذا النوع من التوثيق هو ما يوفر قيمة للعمل الفني. ففي حد ذاته، يوفر ذلك بعض القيمة الإضافية. لكن DNS غني، أليس كذلك؟ ليس فقط - ليس فقط تسجيل اسم النطاق. يمكنك تخزين أنواع مختلفة من السجلات. يمكنك تخزين ملف رقمي قد ينتج عنه نسخة مطبوعة ثلاثية الأبعاد من العمل الفني أو الصور أو المزيد من المعلومات التي قد يكون الناس مهتمين بها.

إذن كيف نذهب إلى نوع من تعبئة هذه المعلومات أو تجميعها؟ حسناً، لقد كنت أتحدث عن WHOIS طوال الأسبوع، كما تعلمون. ولكن هناك معلومات WHOIS. ما فعلناه هو إنشاء منتج نسميه WHATIS. إنه حاصل على علامة تجارية. ويتضمن بعض سجلات WHOIS الإضافية التي تحدد العمل الفني. وبالتالي، بالنسبة إلى نطاقات السجل الفني هذه، يتم تعزيز WHOIS من خلال هذه الحقول السبعة الإضافية لبيانات WHOIS. - على سبيل المثال، نوع الكائن عبارة عن لوحة والمواد المستخدمة واسم الفنان والسنة التي تم صنعه فيها وأين ومكان وجوده، وبالتالي فإن هذه القطع الإضافية من المعلومات تحدد العمل الفني. من أين تأتي مجموعة البيانات؟ حسناً، بصرف النظر عن تجربتي السابقة في برنامج gTLD، تعلمت عدم الاكتفاء ببعض الأشياء. هذا يعتمد على معيار تم إنشاؤه بواسطة متحف غيتي و ICOM، المجلس الدولي للمتاحف. وكان يجب أن أضع الرابط هنا، لكن هناك في الأساس كتابًا حول "معرف الكائن"، وهو كيفية التعرف على العمل الفني، وقد تم اعتماده من الإنترنت واعتمده اليونسكو وآخرين كبنود رئيسية لتحديد الأعمال الفنية. وهو معيار دولي جديد - لتحديد الأعمال الفنية.

والأول لدينا - أردت أن أقدم أول تسجيل لسجل حقيقي للفن هو yugen.art. وهي قطعة من الأعمال الفنية الرقمية. انها ليست الأعمال الفنية التي تعلقها على الحائط. وهو مهم للغاية. انها مصنوعة من خلال عملية تسمى SLOimage، وتزواج هذه الصور الفنية مع الذكاء الاصطناعي. انها حقاً رائعة جداً. وهي من صنع مارثا فاينيس وهي من عائلة ترفيفية وفنية

مشهورة. وفعلا الفنانة سلمى حايك. لم أتمكن من مقابلتها، للأسف، لكن هذا هو أول تسجيل لسجلنا الفني. وهذا هو - إذا نظرت إلى حقول WHOIS، ستري ذلك وذاك وسجلات الفن.

فكيف يعمل هذا؟ كيف - لدينا حقول بيانات WHOIS، ولكن كيف ندرک قيمة هذا؟ حسنا، اذهب إلى متحف في وقت ما. ماذا ترى الناس ينظرون؟ إنهم لا ينظرون إلى العمل الفني. انهم ينظرون إلى هواتفهم. وكما نعلم جميعًا، من اللافت للنظر مقدار الوقت الذي يقضيه الأشخاص على هواتفهم في البحث عن المعلومات. فهم - قد يذهبون إلى المتحف، ويلتقطون صورة للعمل الفني، ولكن - ثم يبحثون عن أنواع أخرى من المعلومات. إذن، ما ستفعله سجلات الفن هو تزاوج تلك المعلومات الموجودة في حقول بيانات WHOIS، وسجلات DNS الأخرى الموجودة هناك، والمعلومات التي يملكها متحف الفن. تذكروا، يعرض متحف الفن فقط حوالي 5% من أعماله الفنية المتاحة. هذه بوابة للمتحف لجعل جميع أعمالهم الفنية في متناول الجميع، تلك الموجودة على الحائط، ثم ما هو تحته. ثم يصبح هاتفك نقطة وصول إلى متجر الهدايا للمتحف أو زر التبرع في المتحف. هذا لن يساعد فقط على تقديم المعلومات إلى الناس بل سيساعد المتحف على تحقيق عوائد من مجموعته الفنية الهائلة التي يمتلكها وراء الكواليس. فهي في الحقيقة بوابة لجعل المزيد من الفن في متناول الآخرين والسماح للمتاحف بتحقيق إيرادات إضافية. وكم - كم هذا؟ حسنا، حتى في المتاحف الفنية الـ 37 الأكثر زيارة في العالم، هناك بالفعل 176 مليون عمل فني. إذا أدرك كل منهم دولارا في اليوم، فستكون هذه الإيرادات 64 مليار دولار. هذا يعادل دوران كامل في صناعة الفن من مبيعات الفن سنويا. حتى لو كان فقط بنس واحد في اليوم، فإنه لا يزال، كما تعلمون، 640 مليون، وهذا، كما قلت، هو مجرد جزء صغير من جميع الأعمال الفنية في العالم.

وبالتالي، فإن استخدام هذا النوع من الأدوات لتوفير إمكانية الوصول إلى أعمال فنية إضافية وتوفير فرص لتحقيق الأرباح لأولئك الذين يمتلكون أعمالاً فنية، ولا يستطيعون بيعها، نعتقد أنه - نعتقد أنه - سيكون مفيداً للغاية للمجتمع الفني.

فقط للتلخيص، نستخدم DNS و WHOIS. إنها بنية تحتية مستقرة وبسيطة للغاية يعتمد عليها الآخرون وسوف تنشئ هذا سجل العناية هذا وتضيف قيمة للعمل الفني. لكنني سأذهب إلى توبي هنا و Minds + Machines الذين سيتحدثون عن blockchain لأننا نعتبر blockchain، أيضاً، كحل لهذا ولا يستبعد أحدهما الآخر. ففي يوم ما، قد نعمل معاً على هذه الأمور. لذا شكراً جزيلاً على وقتكم، وسأمرر ناقل الشرائح إلى طوني.

توبي هول:

طاب صباحكم. إنه لمن دواعي سروري أن ألتقي بكم، وأشكرك يا كورت، علي أن أقول أنه ربما أجمل عرض تقديمي أعتقد أنني شاهدته. كنت أفكر في كيف يمكننا الحصول على جهاز تمزيق في هذا ربما للمساعدة في زيادة قيمة أكثر قليلا في كل ما تفعلونه، ولكن أحتفظ بجهاز التمزيق لعرضي.

ولكن قبل أن أبدأ الحديث، أردت فقط الحصول على فهم بمن موجود في الغرفة. وأنا أعلم أن الأشخاص كبار على ذلك، ولكن سيكون من المفيد جدًا أن يتمكن كل من هم من الولايات المتحدة من رفع أيديهم. هذا لطيف. الآن من أوروبا. هذا جيد. آسيا؟ بما في ذلك الصين. حسناً. بالإضافة إلى أفريقيا. حسناً. هذا رائع. الآن السؤال التالي، كم منكم، أيها السادة، السيدات، الجمهور، حصلوا على معرف blockchain اليوم؟ كما كنت أظن. حسناً، هذا رائع. إنه مفيد حقًا لأنني أريد فقط أن أحاول أن أبقى هذا على المستوى الأعلى وأحاول ألا أغرق.

لذا، سأبدأ بتوجيه الشكر لكم. لا، سأنتقل إلى العرض التقديمي وأعيدنا إلى وقت جميل يسمى 1992. سؤالي الأخير كان أن أسأل من هو في الغرفة عمره أكبر من 50، وأنا أرفع يدي. نعم، حسناً. أنا بلا شك من الجيل الأول لشبكة الإنترنت. وذلك كان مثل شخص ما اعتاد أن يبتسم، اعتاد على ارتداء سراويل ملونة بشكل يبعث على السخرية، ولكنه كان متحمسًا للغاية لوجود جهاز كمبيوتر محمول. توشيبا. هذا الشيء كان لبنة. وكان شيئًا مثيرًا وشيئًا أعطاني فخرا أكبر، لأنني لم أستخدمه من قبل، كان لدي نوكيا جي إس إم. كان شيئًا رائع الجمال. دخلت على شبكة البيانات. كل هذه الأشياء جعلتني متحمسًا حقًا. كنت أحب الكتابة. كنت أحب التفكير. وانتهى الأمر بالقبض على جالسا داخل تلك السيارة مع شاشة زرقاء خفيفة تبين من هذا الكمبيوتر متصلة بهذا الهاتف لأن ما الذي كنت أفعله؟ كنت أتصل بكل هذه الأرقام العشوائية للدخول على شيء يسمى الإنترنت. كنا محظوظين جدًا لأن نكون جزءًا من هذه المرحلة المبكرة للغاية من تبني المستخدم للإنترنت حيث كان كل شيء يعتمد على الأرقام. سواء كان عنوان IP الخاص بك، أو - أي شخص لديه حساب CompuServe الأصلي؟ أتظاهر بأنني أتذكر رقم هاتفي، لكنني أعتقد أنه كان ربما 1011368. لكنني شعرت بالرضا عن هذا الرقم، ثم قال أحدهم إنك يمكن أن تكون توبي أو يمكن أن يكون لديك عنوان عالمي وكل شيء بدأ فعلا في الانطلاق بعد ذلك.

فلماذا كان ذلك السرد والخلفية كان نوعًا ما يجعلنا ندخل قليلاً في عقلية ما يشبه الابتكار ونوعًا من المعرفة لما يستجد. والشريحة هنا هي مجرد رسم بسيط للغاية للأماكن التي نرى فيها البيئة الرقمية متداخلة. وإذا نظرنا إلى شبكة الإنترنت على مستوى العالم، فإن العديد من الخبراء في هذه القاعة، ولكن بأعداد كبيرة، 300 مليون نطاق، بأرقام صحيحة فضفاضة للغاية، يجلسون الآن على هذا، النمو بنسبة 3 إلى 5%، اعتمادًا على الأرقام التي تستمعون إليها. ثم نلقي نظرة على إنترنت الأشياء، والتي يتم الحديث عنه كثيرًا، و 20 مليار جهاز متصل - الأجهزة التي من المتوقع أن تكون في هذا البروتوكول أو عبر بروتوكولات متعددة بحلول عام 2020. ومن ثم إذا نظرنا إلى المنطقة اليوم، فإننا نركز بشكل كبير على تكنولوجيا السجل الموزعة. الآن، Ethereum هي منصة تطوير. غالبًا ما يخلط الناس ذلك مع العملة المشفرة المستخدمة في Ethereum، ولكنها في المقام الأول كانت منصة تطوير. واليوم هناك 43 مليون معرّف على هذه المنصة، وإذا افترضنا أن هناك حوالي 20 إلى 25% من عدد المعرفات الموجودة على blockchain اليوم، سنبدأ في الحصول على عدد 180 مليون. الاختلاف الكبير هو، شبكة الويب العالمية 30 عامًا. Blockchain، أو Ethereum على وجه التحديد، ثلاث سنوات. معدل كبير من سرعة الإقرار (التبني). وعادةً ما تكون هذه المعرفات ضخمة جدًا، واعتدت على قول مقاطع أبجدية إلى أن أشار أحدهم بشكل صحيح - وأنا متأكد من أن هذا الشخص في الغرفة - أشار إلى أنهم في الواقع عبارة عن مقاطع سداسية عشرية. إذن هذه A إلى F بدلاً من A إلى Z وواحد إلى - واحد إلى تسعة - صفر إلى تسعة.

يمكنكم الآن معرفة سبب أهمية عام 1992. لقد كانت لحظة فاصلة في حياتي عندما أدركت أن الكلمات أقوى من الأرقام. ونعتقد أن مسار blockchain يسير بشكل مشابه جدًا. إنه لا يزال ثقيل جدًا من حيث التكنولوجيا ويستند إلى نوع من لغة الكمبيوتر بدلاً من الواجهة البشرية. وأحد الأشياء العديدة التي قامت بها شبكة الإنترنت العالمية بشكل استثنائي، بغض النظر عن سرعة المعالجة الاستثنائية التي لا تتوفر لـ blockchain اليوم، هو حقيقة أن البشر يتفعلون ويتقنون. واحدة من الصفات الأساسية هي الثقة. ويساعد نسيج ICANN على تعزيز هذه الثقة من خلال توفير إطار يساعد على تحفيز القواعد - وأنا أقدر أنه منفصل عن - التنظيم والقانون، لكنه يساعد في الاستيعاب والتعزيز.

ولذا نعتقد أن تلك الصفات مهمة جدًا. ويمكن أن تستفيد التقنيات الناشئة من ذلك، إذا كنتم ترغبون في تحقيق الثقة.

لذا من المحتمل ألا يحتاج الأمر إلى عالم صواريخ ليكتشف ما ستعرضه الشريحة التالية. ما نتطلع إلى استكشافه هو فكرة معرف واحد، بروتوكولين. فللمرة الأولى، يمكننا أن ننظر إلى اسم نطاق، ونضعه في متصفح شبكة الإنترنت العالمية، وسوف يعمل ويذهب إلى أي شيء يفترض أنه سيرتبط به اليوم، سواء كان حساب البريد الإلكتروني الخاص بك، - - موقعك على الإنترنت، عنوانك في التطبيق وما إلى ذلك.

الآن ما يحدثنا على شراكتنا مع Ethereum هو السماح بوضع نفس الاسم في خدمة أو متصفح Ethereum، وسيتم ترجمته إلى أي شيء يرتبط بهذه الكلمة. على سبيل المثال، تلك السلسلة الطويلة، domain.lux هو عنوان شبكة الويب العالمية كما يعرض المخطط، يتم ترجمته إلى الموقع. ضعه في محفظة Ethereum، والآن بدلاً من أن تكون هويتك رمزاً سداسياً عشرياً طويلاً جداً في الأسفل، أصبح الآن - لديك الآن ثقة بالمحفظة كونها شخصاً. وبالتأكيد نعرف من مجموعات مستخدميها نعم، غالباً ما يحب الرواد إخفاء الهوية، لكن عندما نصل إلى الاتجاه السائد، يريد البشر العاديون الثقة كقاعدة عامة، خاصة إذا كنت ترسل الأموال، وتتعامل بين الأطراف المقابلة. الكثير من اللاعبين الرئيسيين - في عالم المحافظ في الواقع يدعمون هذا بشكل كبير.

لذلك أطلقنا LUX في 6 تشرين الثاني (نوفمبر). نتجه إلى التوافر العام. قبل ذلك الوقت كان لدينا بالفعل أكبر مزودي خدمات المحافظ الذين يرغبون في دمج هذه الخدمة. هذا أقل نظرياً. هذا هو تطبيق حقيقي.

ولماذا - كان النهج الذي اتخذناه هو العمل مع الأطر الحالية. فنحن نعمل كاسم نطاق، داخل إطار ICANN.

وبالمثل، نرغب في الحصول على خدمة، لا تختلف عن البريد الإلكتروني أو القالب - قالب موقع الإنترنت الذي يمكن أن يقدمه شركاء التسجيل لدينا.

لذلك هذا هو المهم. نحن لا نحاول إنشاء منصة ذاتية الخدمة تقلل بطريقة ما قناة البيع بالتجزئة الحالية اليوم. يتعلق الأمر بمساعدة شركاء التجزئة لدينا على تحقيق الدخل واستكشاف أسواق جديدة.

ومرة أخرى، هو - لقد دهشنا من الدعم. غالباً ما يقول الناس أن هذه الصناعة لا تحتضن التكنولوجيا والتغيير.

أنا لست من هذه الصناعة. يقول مستثمري: "لا يمكنك قول ذلك، توبي، بعد عامين." لكنني لم أقضي 20 عامًا في الصناعة هذه هي وجهة نظري.

نحن فقط عرضنا هذا المفهوم لقناة المسجل لدينا في أوائل آب (أغسطس).

وحتى الآن لدينا الآن أكثر من 70 من المسجلين على مستوى العالم وراء المبادرة مع 17، وأعتقد 20 بعد الآن، الذين وافقوا على توفير قطعة التمكين حيث يرتبط الاسم مع blockchain.

إذن، فقد كان حديث اليوم مجرد تقديم إحساس لكيفية استخدام نقاط قوة DNS لإزالة الغموض عن التقنيات الجديدة للمستهلكين. يمكننا استخدام قوة DNS في نسيج كيفية تقديم أسماء الإنترنت اليوم للمساعدة في إنشاء مصادر جديدة للإيرادات.

ويمكننا الذهاب في رحلة معاً. لأن الحقيقة هي أن لا أحد منا يعرف حقاً ما يبدو عليه الغد. ولكن إذا استخدمنا بحثنا وتطويرنا لاستكشاف هذه المجالات، فإننا سنحصل على الأفكار التي يمكن أن تساعدنا كمشغلين للبنية التحتية، والأهم من ذلك، الأعمال الأساسية التي نخدمها.

سأترككم مع فكرة واحدة: اليوم Blockchain به الكثير من الضجيج حول العملة المشفرة. الواقع تم استثمار 2.1 مليار دولار من الشركات منذ عام حتى الآن في البحث في blockchain. ليس هناك أي جزء من ذلك يتعلق بالعملة المشفرة. هذا يتعلق بتحويل سلاسل التوريد، وكيف تتفاعل الأسواق.

هذه حقيقة. العام الماضي كان هناك 406 براءة اختراع عالمية ل blockchain. أغلبيتهم من الصين، 90 من الولايات المتحدة. هذه الأمور آتية في الطريق، ويجب أن نكون في الطليعة كصناعة نرغب في احتضانها وتعلمها واستكشافها. التعليق الأخير كان شرفاً حقيقياً. غدا Minds + Machines أول مرة تعترف فيها بورصة لندن بالابتكار من خلال الاحتفال بإطلاق منتج من خلال السماح بفتح بورصة لندن غداً.

فبينما نحن كصناعة قد ننظر في كثير من الأحيان إلى الابتكار ونسأل عن كفاءته وأسبابه، فإن العالم الخارجي يعتقد ذلك حقا. ولجعل منظمة مثل بورصة لندن تدرك هذه الأنواع من التطورات وأهميتها المحتملة، فإننا، كصناعة، يجب أن نحتفي بذلك وأن نستمر في العمل على تلك المواضيع.

أشكركم على وقتكم جميعا.

شكراً جزيلاً لك يا توبي.

كيرت بريتز: رائع.

لا أعرف ما هي التعليقات التي لدى أي شخص آخر. هذا سيظهر جهلي.

ولكن مع سجلاتنا الفنية، يمكنك أن تتخيل أننا نعمل الآن مع متحف بوشكين الحكومي. ولديهم 700000 عمل فني. فأسماء النطاقات ليست بالضرورة monalisa.art. إنها معرفات لا معنى لها قد تكون مشابهة جداً لمعرفات blockchain. فيمكن أن يكون رابطاً.

أجل. نحن دائما مفتونون لنرى كيف يكون الانتقال (العبور). لأننا اليوم نفكر في LUXE. كموجد. ونحن نستخدم blockchain الأكثر تطورا هناك كعينتنا الأولى. ولكن في الحقيقة أعتقد، عندما ترى أن السرد يتطور، سنكون مرتبطين - سوف يرتبط Luxe بالعديد من blockchains مختلفة.

توبي هال:

رائع. هل من تعليقات أخرى؟

كيرت بريتز:

ستيفاني دوشنسو من جوجل.

ستيفاني دوتشيسينو:

نظر مفهوم Google للابتكار في سياق محفظة TLD الخاصة بنا إلى ميزات ووظائف جديدة تمت إضافتها إلى أسماء النطاقات التي توفر فوائد ملموسة للمستخدمين. لقد نظرنا في عدد من الأفكار في إطار هذا النموذج العام.

ولكن اليوم سنلقي نظرة على إطلاق APP في مايو و. PAGE مؤخرًا كأول TLDs مفتوحة آمنة بشكل افتراضي من خلال استخدام التحميل المسبق لـ HSTS.

يوفر HTTP فائدتين رئيسيتين للمستخدمين - التشفير والتحقق من الصحة. يقوم التشفير بخلط البيانات التي تم تمريرها بين كمبيوتر المستخدم والخوادم عبر الإنترنت مما يجعله أقل عرضة للاعتراض أو التدخل.

كما يساعد أيضًا على ضمان الصحة من خلال منع هجمات man-in-the-middle التي يتم فيها تعديل المحتوى الذي يتم إرجاعه إلى المستخدم الذي يزور الموقع أو يتم إضافة محتوى إضافي.

يشير HTTPS إلى الأمان التام لنقل HTTP. إنها طبقة أمان إضافية أعلى HTTPS، وهي تتطلب أن - فهي تجعل التشفير لاسم النطاق إلزاميًا من المرة الأولى التي يزور فيها المستخدم الموقع.

يمكن إضافة أي اسم نطاق إلى قائمة التحميل المسبق لـ HSTS لضمان أن جميع زوار موقع الإنترنت لن يتمكنوا إلا من الزيارة عبر وصلات HTTPS.

يتم التعرف على القائمة من جميع المتصفحات الرئيسية. ويتم تحديثها بشكل دوري عادةً مع ترقيات المتصفح.

خطوات إضافة اسم نطاق هي بالفعل - إلى قائمة التحميل المسبق لـ HSTS بسيطة للغاية.

ويتم تحديدها على hstspreload.org حيث يمكنك أيضًا التحقق ما إذا كان اسم النطاق الحالي يظهر في القائمة.

مثلما يمكن لمسجل اسم نطاق فردي إضافة اسم مجال مستوى ثانٍ إلى قائمة التحميل المسبق لـ HSTS، يمكن لمشغل السجل إضافة TLD بالكامل إلى قائمة التحميل المسبق لـ HTTPS.

سيؤدي ذلك إلى توسيع الفوائد المرتبطة بالتحميل المسبق لـ HSTS إلى جميع أسماء النطاقات ضمن TLD. أصبحت Google هي أول سجل يقوم بذلك في عام 2015 عندما أضفنا GOOGLE إلى قائمة التحميل المسبق مع العلم بأننا نريد أن تنطبق الفوائد المرتبطة بالتحميل المسبق لـ HSTS على جميع أسماء النطاقات في TLD.

اتبعنا مجموعة من نطاقات TLD الإضافية في عام 2017.

هناك فوائد عديدة للقيام بالتحميل المسبق على مستوى التسجيل بدلاً من مستوى SLD. بالنسبة للمسجلين وللمستخدمين، فإنه يضمن حصول الأشخاص على الفوائد المرتبطة بالتحميل المسبق لـ HSTS على الفور. كما ذكرت، يتم تحديث القائمة فقط بشكل دوري بواسطة المتصفح. وهذا يعني أنه إذا كنت تضيف اسم نطاق فردي إلى القائمة، فقد يكون هناك تأخر قبل التعرف عليه من متصفح فردي. ولكن هذا لا يحدث في السياق حيث يتم تحميل جميع النطاقات تحت TLD مسبقاً.

كما أنها أكثر فاعلية للمتصفحات. لأن هناك إدخال واحد لكل نطاق TLD بدلاً من إدخال واحد لكل SLD. إنه يقلل من استخدام ذاكرة الشبكة واستخدام القرص المرتبط بها. وهذا يصبح مهماً مع نمو الإنترنت و HTTPS وعندما تصبح HSTS أكثر تعميماً.

فتنمأ كما أطلقنا - أو أضفنا. GOOGLE إلى التحميل المسبق لـ HSTS، اتبعنا في عام 2017 من خلال إضافة APP إلى قائمة التحميل المسبق لـ HSTS. وكنا نطلق APP. باعتباره TLD مرتبطاً بمطوري التطبيقات. واعتقدنا أنه من المهم على وجه الخصوص في هذا السياق، حيث من المرجح أن يتم تحميل هذه المواقع عبر متصفحات الجوّال وربما من الوصلات غير الآمنة.

لقد عملنا مع قناتنا لضمان تعريف المتطلبات المرتبطة بتهيئة شهادة SSL لجميع النطاقات في TLD كجزء من سريان التسجيل. وقد سعدنا حقاً بتقبل قناة المسجلين للمفهوم والاستعداد للعمل معنا من خلال تقديم تخفيضات على شهادات SSL، مع توجيه المستخدمين إلى خدمات مجانية مثل Let's Encrypt حيث يمكن للمستخدمين الحصول على شهادة SSL مجاناً، وتقديم الحزم كجزء من التسجيلات. APP، وما إلى ذلك.

كما رأينا أيضًا استجابة من جانب الصناعة بسرعة كبيرة لإنشاء صفحات هبوط متوافقة مع HTTPS - أو HTTPS لنطاقات APP. ردًا على الإطلاق.

نظرًا لنجاح إطلاق APP، تابعنا العمل على إطلاق الإصدار التالي من PAGE، والذي تم إطلاقه قبل بضعة أسابيع فقط. ونحن مستمرين أيضًا في العمل مع السجلات الأخرى لمعرفة ما إذا كان الأشخاص الآخرون على استعداد لإضافة TLDs الخاصة بهم.

لقد قمنا بالفعل بإضافة خدمات fTLD .BANK و INSURANCE إلى قائمة التحميل المسبق لـ HSTS. ويمكنكم أن تتخيلوا أن الأمن المرتبط بعملية التحميل المسبق سيكون مهمًا أيضًا لهذه الصناعات الخاضعة للرقابة والخدمات المالية بشكل عام.

ونحن نعمل على زيادة نطاقات TLD القائمة والتأكد من أن لدينا تسجيلات عالية الجودة يتم استخدامها بالفعل. نظرًا لأن الفوائد المرتبطة بالتحميل المسبق ليست في النهاية مجرد مواجهة للمسجل. انها تفيد كل مستخدم يزور الموقع. كلما كان بإمكاننا زيادة حركة المرور إليها، كلما زادت الفوائد.

كما ذكرت من قبل، أحد الأشياء الرائعة في هذا الابتكار هي بساطته. لا يتطلب الأمر على الإطلاق أي عمل هندسي لإضافة TLD إلى قائمة التحميل المسبق. يمكن البدء ببساطة عن طريق إرسال بريد إلكتروني إلى hstspreload@chromium.org.

لقد وضعت رابط بعض الموارد على الشريحة.

يوجد موقع hstspreload.org، الذي يعرض جميع المواقع لإضافة SLD أو TLD إلى قائمة التحميل المسبق، بالإضافة إلى letsencrypt.org، وهي خدمة يمكن من خلالها للمسجلين الحصول على شهادة SSL مجانية، بالإضافة إلى تقديم البريد الإلكتروني.

فإذا كنت مهتمًا بمعرفة المزيد أو استكشاف إمكانية إضافة TLD إضافي إلى القائمة، فلا تتردد في مراسلتي عبر البريد الإلكتروني.

توني كيرش:

ستيفاني، هذا توني، للسجل. نحن نستكشف ذلك مع NEUSTAR وننظر إلى نطاق المستوى الأعلى الخاص بنا. وبدون الإعلان عنهم، هناك عدد من الأشخاص الذين نعمل معهم والذين يتطلعون إلى القيام بذلك أيضًا.

خبرتك في تنفيذ ذلك مع GOOGLE وكيف نجحت في ذلك، هل وجدت فوائد من ذلك حتى الآن؟

ستيفاني دوتشيسنو:

أجل. كما ذكرت، نعرف نوعًا ما أنه، نظرًا لأنهم جميعًا مواقع للعلامات التجارية، نود أن يعرف الجميع أننا كنا نوفر الأمان بشكل افتراضي لجميع أسماء النطاقات ضمن TLD. أعتقد أن هذا هو الفائدة الأساسية. أنتم تعلمون أنه قد تم ضمان، أنه من المرة الأولى التي يزور فيها المستخدم الموقع، أنه سيكون عبر اتصال HTTPS، وهو أمر مهم أيضًا في سياق العلامة التجارية التي تركز بشدة على ضمان التحقق من الصحة والأمان.

توني كيرش:

أعتقد أن الجزء الآخر، لجميع الآخرين في الغرفة، هو أنه بمجرد تحميل مسبقًا TLD، فإنه لا يتعين عليه القيام بكل نطاق مرارًا وتكرارًا. بالنسبة لي، فإن الفائدة على المستوى التشغيلي هي القيام بالعمل الشاق، وتحميله مسبقًا على مستوى TLD الآن. وكل نطاق لاحق يتم إضافته تلقائيًا في المتصفحات.

ستيفاني دوتشيسنو:

حسنًا. بالتأكيد. إنه تلقائي. بمجرد القيام بذلك لـ TLD، فإنه ينطبق تلقائيًا على كل SLD مسجل تحته.

متحدث غير محدد:

سؤال يا ستيفاني. هل هذا يساعد تحسين محركات البحث مع Google ؟

AR

برشلونة – موضوعات ذات أهمية عالية: الابتكار في نطاقات المستوى الأعلى

ستيفاني دوتشيسينو: أجل. في الواقع، أعلنت شركة Google قبل بضع سنوات أن هناك دفعة صغيرة تم تقديمها إلى TLDs التي هي HTTPS.

متحدث غير محدد: أعتقد أنه ابتكار ضخم للشركات والمستهلكين الفعليين.

كيرت بريتز: شكراً ستيفاني. كان ذلك رائعاً.

سأقوم الآن بتحويل الميكروفون إلى ستيفاني كينغ من Amazon. مرحباً، ستيفاني.

متحدث غير محدد: حظاً سعيداً يا ستيفاني.

الكلمة لك. هل يجب أن أذهب أولاً؟

توني كيرش: جيد. مرحباً بالجميع. بالنسبة لأولئك الذين لم أقابلهم، اسمي توني كيرش. أنا أقود العمل الاستشاري في Neustar. ولحسن الحظ، لقد قضيت الكثير من السنوات العشر الماضية في العمل مع عملاء علامة TLD التجارية، والتي ندير منها حوالي 150 أو نحو ذلك.

ولكن هذه الرحلة كانت رحلة مهمة، وأعتقد اليوم أنني أريد أن أشارككم في بعض التطورات والتعلم التي أجرينا ونرى ما إذا كانت بعض هذه الابتكارات التي نراها قد تكون منطقية بالنسبة لكم.

أعتقد ربما مجرد درس تاريخ سريع لأولئك الذين قد ليسوا على دراية بهذا الأمر.

في البداية، في عام 2008، أعتقد، عندما كنا نقوم بعمل نطاقات المستوى الأعلى الجديدة ونجري مناقشة مناسبة ونتحرك نحو دليل مقدم الطلب، لم يكن لدينا في الواقع مفهوم نقطة العلامة التجارية وماذا يعني ذلك.

أعتقد أن البرنامج الأولي كان، من الواضح، لإضافة المنافسة والاختيار في الغالب إلى الفضاء العام.

لكنها بدأت في التسارع. أتذكر بوضوح مجئ كانون في عام 2010 ليقولوا إنهم ينوون التقدم بطلب للحصول عليه. كانت تلك أخبارا عظيمة في الوقت المناسب بالنسبة لنا نحن الذين كانوا في الفضاء. وقد حوّلت حقًا عقلية الناس الذين يقولون، حسنا، في الواقع، ماذا سيحدث لو ذهبت وجعلت علامتي التجارية على الجانب الأيمن من النقطة؟ ماذا يعني ذلك بالنسبة لي؟

لقد تخطينا بعض الشيء. بحلول الوقت الذي أنهينا فيه جولة الطلبات في عام 2012، تقدمت أقل من 600 شركة بطلب علامة تجارية خاصة بها.

بينما أجلس هنا، نحن نتحدث عن الأفضل في البلدة. من الواضح أن رسوم تقديم الطلب لم تكن ضئيلة. فكنت تجد أنها كانت شركات كبيرة جدا هي التي كانت تستثمر في ذلك الأمر. من الواضح، ليس مثل وجود اسم النطاق. كنت بحاجة إلى وجود سجل وجميع الالتزامات التي تأتي مع تشغيل جزء من منطقة الجذر.

لذا، كما تعلمون، كانت صفقة كبيرة. لكن الواقع كان في هذه المرحلة من الوقت، وأعتقد أن معظم الناس ليس لديهم استراتيجية واضحة فيما يتعلق بما يريدون فعله بعلامتهم التجارية. كان العديد منها بمثابة تقديم طلب دفاعي لحماية علامتها التجارية. وغيرها الكثير كما نراها. سوف نرى ماذا سيحدث. لسنا متأكدين.

ولكنني أعتقد أن هذا كان متسقا إلى حد كبير - مع بعض الاستثناءات القليلة - كان ثابتا إلى حد كبير أن معظم الناس لم يفعلوا ذلك بالفعل بأي مستوى كبير من الرغبة في المضي قدما.

لكن خلال السنوات الأربع أو الخمس الماضية، نجحنا نوعا ما في الحصول على قدر كبير من النشاط. سترون الآن أنه يوجد في الجذر 542 علامة تجارية مفوضة. يوجد ما يقرب من 15000 اسم نطاق في مساحات العلامات التجارية المنتشرة حول العالم. وسترون نموا ثابتا، حوالي 25% على أساس سنوي، من النطاقات التي تم تسجيلها بواسطة المؤسسات في مساحة الاسم الخاصة بها. وهم يفعلون ذلك لعدة أسباب. سوف أعرض عليكم بعض الأمثلة خلال لحظة من بعض تلك التي أعتقد أنها لطيفة وقد تعتقدون أنها مبتكرة.

وبعد ذلك كما ترون هنا، هناك بعض المنظمات العالمية التي تقوم بها - سأقدم لكم بعض التفاصيل حول هذا في لحظة، ولكن بعض العمل الملوس حقًا لا سيما في أماكن في أوروبا، وأغلبها في أوروبا، بدأوا في احتضان نقطة علامة تجارية كجزء من إستراتيجيتهم الرقمية والتسويقية.

لذلك قمنا بإنشاء موقع. قابس صغير هنا. أنشأنا موقعًا على الويب اسمه makeway.world. وقمنا بجمع كل العلامات التجارية والإحصائيات والبيانات والأمثلة. واعتقدنا أن هذا سيكون طريقة رائعة لإظهار هذا الابتكار وإعطائها نقطة مركزية.

كما تعلمون، لقد كان رائعًا بالنسبة لنا أن نوضح كيف يتم استخدام العلامات التجارية في جميع أنحاء العالم لأنه ليس الجميع متشابهين. لكنني كنت محظوظًا جدًا للعمل مع الكثير من هؤلاء العملاء. وما كنت أتعلمه هو أنه بنفس الطريقة التي قد يختلف بها البنك وشركة البيع بالتجزئة من حيث عملياتهما، فإن التحديات التي كانت تواجهها في أنشطتها الرقمية كانت في الواقع متشابهة للغاية.

فبدأنا في مساعدة الناس على فهم النماذج المختلفة لكيفية استخدامنا لها. سأعطيك أربعة في الأعلى هنا، أعتقد أن هناك أربعة أنواع رئيسية من الاستخدام سوف أتناولها خلال ثانية فقط، ثم بعض الابتكارات التي قد لا تراها في حياتك اليومية.

فإن أول ما فعله، ما أسميه، كان التحول الكامل لبنك باركليز البريطاني. وفي عام 2013، أعتقد أنه كان، أو برنامج "14"، نقلوا هذا الموقع من barclays.com إلى home.barclays. لا يوجد إنجاز بسيط، حسنا؟ عندما يكون لديك مجال جديد لا يعرفه أحد ويجب عليك اختيار موقع وتنقيف جمهورك الداخلي والخارجي، كان ذلك قويًا جدًا في باركليز وكندا، كما ذكرت، والذي أعاد توجيهه الآن أو نقل موقع الويب بالكامل من نطاقه الأولي، على سبيل المثال، إلى علامته التجارية.

وقال آخرون بعد ذلك، حسنا، نحن لسنا مستعدين تمامًا لنقل موقعنا بالكامل بعد، ولكن قد نبحت عن طرق للقيام بالترقيات. فعلى سبيل المثال، هناك مجال ل q8.audi، واحدة من المركبات الجديدة، التي بنيت على AWS التي أعدها ستيسي. رأيت ذلك في كل مطار تقريبًا ذهبت إليه في جميع أنحاء الولايات المتحدة لفترة من الوقت، الأمر الذي كان رائعًا.

Google، كما ذكر ستيفاني، قامت بعمل بعض المواقع الرائعة على نطاق GOOGLE.

قد يكون بعضكم قد التقى ببعض الأشخاص هنا من SNCF. إذا كنت لا تعرف العلامة التجارية، فهي شبكة السكك الحديدية الفرنسية. وانتقلوا من نطاق طويل ومرهق إلى وي - من الواضح وي يعني نعم باللغة الفرنسية، أنا آسف. والآن هذا أحد المواقع الأكثر زيارة في كل من فرنسا التي تستخدم نطاق المستوى الأعلى نقطة العلامة التجارية SNCF.

وقد اتخذ آخرون نهجًا مختلفًا، سواء كان ذلك بسبب رغبتهم في التحرك ببطء أكثر أو ما إذا كانوا يرغبون في استخدامه على الأرجح كحملة تسويقية أو شيء من هذا القبيل، وهذا يشمل منظمات كبيرة بالفعل. هذا هو careers.ford. إذا كتبت careers.ford في هواتفك اليوم، ستري ما أقصده. ينتقل إلى صفحة وظائف فورد. الأمر ليس معقدًا. يفعل ما يقوله على TLD.

وبالمثل، cloud.cisco، هناك بعض الأشياء هناك.

ثم أردنا الوصول إلى الأماكن التي يمكنك أن ترى فيها - أين أحب الأشياء للعملاء؟ إذا كنا نعمل في التلفزيون والراديو والمطبوعات، فهذا شيء. بالطبع، نحن جميعًا مستخدمون كثيرون جدًا لوسائل التواصل الاجتماعي.

لذلك بدأنا النظر إلى التطور التالي لما كان يستخدم في تقصير عنوان URL من نوع bit.ly والذي استخدمه معظمنا في حياته اليومية. وسترون، على سبيل المثال، يمكنكم أن تروا بعض الشركات الكبيرة جدا على اليسار والتي فعلت ذلك. إذا كنت ترى go.zara/strippedshirt، فإنه يقول بوضوح الكثير عن هذا الترويج أكثر من رابط bit.ly التقليدي. فبدأنا نشاهد علامة تجارية أفضل تظهر في الروابط داخل وسائل التواصل الاجتماعي.

حسنًا. وبعد ذلك بسرعة كبيرة، أعتقد أنني سأعطيكم بضعة أفكار أخرى للأشياء التي نراها حول العالم. كان أول واحد هو كانون، مرة أخرى قائدا قويا جدا في ذلك. كان هذا قبل شهرين فقط، أعتقد، أنهم خرجوا تقريبًا وقالوا إن جميع موظفيهم الداخليين سيستخدمون عنوان البريد الإلكتروني mail.canon@. لقد أكملوا للتو هذا الانتقال.

في Neustar، أنشأنا محرك بحث يشير إلى المحتوى الخاص بنا ومجموعة المنتجات الخاصة بنا. فإذا ذهبت إلى search.neustar، فأنت تكتب ما تبحث عنه بالنسبة لشركتنا، وستحصل على مجموعة نتائج ترتبط بشكل خاص بشركتنا وماذا نود أن تراه في مجموعات النتائج هذه.

نحن نشهد الابتكار من حيث المحلية. هذا هو berlin.audi. وأنا حتى أرى - لقد ذكرت dvag من قبل - إنها منظمة عامة أخرى - بدأت في الترويج لموظفيها الداخليين. أعتقد أنيت - أنا لم أقابل أنيت، لكنني متأكد من أنها لطيفة. ولديها موقعها الخاص الآن وقد أعطتها لها الشركة للترويج لنفسها ولإظهار تحالفها والعمل الذي تقوم به مع المنظمة.

صديقي العزيز بن من Google، لقد تحدثنا بالفعل عن HSTS بما فيه الكفاية. لقد كتبنا المقالة والفيديو. كنا نتحدث عن السبب في اعتقادنا بأن HSTS ستكون الشيء التالي في الحقيقة كتحسين أمني خطير للعلامات التجارية. تحدثنا من قبل عن عمليات التحميل المسبق ولماذا نعتقد أن هذا سيساعد حقًا في إنشاء شبكة إنترنت أكثر أمانًا.

كما أننا نبحث أيضًا عن طرق يمكن لأسماء النطاقات التجارية من خلالها أن تعمل عبر أشكال مختلفة من الوسائط، سواء بالكتابة أو النقر أو وسائل التواصل الاجتماعي أو حتى نشاط الصوت، وكيف يمكننا تحديد تلك الموجودة في وحول تجربة التصميم التي تبحث عنها الشركات الكبرى. فعلى سبيل المثال، هل يمكنك استخدام هاتفك للتحدث وفتح تطبيق مع الفندق - شركة الفنادق المفضلة لديك وأشياء من هذا القبيل.

وفي نهاية المطاف، أعتقد أن هذه الرؤوس تدور حول البيانات والمعلومات التي يمكنك الحصول عليها عندما يكون لديك جميع الروابط التي يديرها مكان مركزي واحد. وإذا كنت تستطيع فعل ذلك مع علامتك التجارية، سواء كان البريد الإلكتروني والخدمة وأشياء من هذا القبيل، فإن الرؤية التي نسمعها من الرؤساء التنفيذيين في جميع أنحاء العالم وقدرتهم على الرغبة في جلب كل ذلك معًا في مساحة مركزية واحدة مسيطر عليها أعتقد أنه سيكون - أحد المفاتيح هو كيفية طرح العام أو العامين التاليين لنطاقات المستوى الأعلى، خاصة بالنسبة إلى نقطة علامة تجارية.

شكرًا. عنوان بريدي الإلكتروني موجود هناك. سوف أنقل الكلمة إلى كورت.

عمل رائع يا توني.

كبرت بريترز:

هل لديكم أية أسئلة؟

هل إصبعك على الزر، ستيفاني؟

ستيفاني دوتشيسينو:

لدي فقط الشريحة التالية.

نعم، بالإضافة إلى تقديم طلب للحصول على عدد من نطاقات TLD المفتوحة مثل APP. و PAGE، التي تطرقت إليها من قبل، تقدمت Google أيضًا بطلب للحصول على عدد من علامات TLD التجارية للنقاط كجزء من جولة عام 2012 التي تتوافق مع العلامات التجارية الرئيسية والمنتجات مثل .GMAIL، .YOUTUBE، .ANDROID لإطلاق .GOOGLE.

كانت الحالات الأولى التي أطلقناها على .GOOGLE وثيقة الصلة بهذا الفضاء، وسجلنا على registry.google ومسجل نطاقاتنا على domains.google.

ولكن في عام 2016، شهدنا أول إطلاق غير متعلق بنطاق في TLD مع blog.google لمدونة Google الأساسية، الكلمة الرئيسية.

في ذلك الوقت، كانت Google بصدد إجراء عملية إعادة إطلاق رئيسية للمدونات والتي كانت تدمج عددًا من المدونات المتباينة تحت صفحة واحدة. وحاول فريق علامتنا التجارية العثور على اسم النطاق المناسب له واستقر في النهاية على blog.google باعتباره الأفضل - باعتباره أفضل موقع.

ومنذ ذلك الحين، رأينا عددًا من المتابعين السريعين له، design.google، والتي قدمها توني من قبل، و divers.google، و crisisresponse.google، وغيرها.

وقد وضعنا نوعًا ما إستراتيجيتنا حول GOOGLE كمكان لهذه المواقع الأساسية ذات الصلة بالعلامة التجارية حيث يمكننا نقل معلومات عن أنفسنا كشركة وقيمنا. ووجدنا أنه من المفيد حقًا في هذا السياق من امتلاك أسماء نطاقات قصيرة سهلة التذكر، والتي تدل حقًا على نوع المحتوى الذي ستجده فيها، ولكن أيضًا توفر إشارة نشطة حول تقارب كل من هذه المفاهيم إلى علامة Google التجارية. فنحن مستمرين في العمل لجلب المزيد من المواقع على GOOGLE. بالإضافة إلى الأفكار والتفكير في الابتكارات الأخرى التي يمكننا استخدامها في TLDs الأخرى، سواء TLDs المفتوحة أو علامتنا التجارية.

لكن، نعم، أحد الأشياء التي وجدناها كان من المهم حقاً أن يكون أول إطلاق كبير ناجح. ولقد رأينا قدرًا أكبر من الاستعداد للتحرك ولتحويل مواقع أخرى - لها مفهوم مماثل - بعد إطلاق blog.google الأول.

توني كيرش: سأضيف فقط إلى ذلك، لأي شخص في الغرفة وجد موضوع العلامة التجارية هذا مثيرًا للاهتمام، هناك اجتماع بعد ظهر اليوم. إنها العلامات التجارية ومجموعة النطاقات. سوف يبدأ في الساعة 03:00 ص. مارتن ساتون - ربما يمكنك رفع يدك يا مارتن، وتحيي الجميع.

إذا كنت مهتمًا، فيرجى الاتصال بمارتن. سوف يبدأ في الساعة 03:00 ص. سيتم الترحيب بجميع الأشخاص، وستقوم المزيد من الغوص العميق بخصوص العلامات التجارية.

كيرت بريتز: بهذا، أريد التعرف على أحدث نقطة علامة تجارية، AMAZON و ستيسي في اللجنة. تهانينا أخيرًا. نحن جميعا سعداء جدا. ويرجى أخذ الميكروفون.

ستيسي كينغ: شكرًا. وعلى غرار Google، حصلت Amazon على هذه المساحة - لقد ذكرنا ذلك عدة مرات - للبحث عن طرق مختلفة يمكننا من خلالها الابتكار داخل مساحة TLD.

لقد قمنا بتفويض 40 نطاقات TLD عامة، ولدينا حوالي 12 علامة تجارية. وهنا أريد استعراض نطاقات TLD العامة معكم، وكيف نتعامل مع الابتكار وبعض العوائق التي تعترضنا. أحد الأسباب التي أردت أن أتناولها هو أننا نسمع طوال الوقت: لماذا لم تطلقوا المزيد من نطاقات TLD؟ أين الابتكار؟ هل هذا لا يأتي؟

أردت فقط أن أعطي شعورًا عندما تحاول القيام بشيء مختلف قليلاً في هذا الفضاء، بعض الأشياء التي قد تمر بها.

فبعندما ننظر إلى TLDs، فإننا نقترّب من كل نطاقات TLD كشركة تجارية منفصلة بنموذج أعمال منفصل خلفه. ولدينا اهتمام ليس فقط باسم النطاق كعنوان URL، كمرّف قابل للتسويق

لموقع الويب على مستوى العالم، ولكن أيضًا بـ DNS واسع النطاق ككل وما هي بعض الطرق المختلفة التي يمكنك استخدامها TLD و DNS جنبًا إلى جنب مع أسماء النطاقات لتقديم بعض المنتجات الجديدة والمثيرة للاهتمام للمستهلكين.

فإن الشيء الذي أردت الحديث عنه هو .BOT، وهو TLD كنا نعمل عليه ونعيشه الآن. BOT هو الفضاء الآن لروبوتات الدردشة. انها مخصصة لواجهات التخاطب، سواء الصوت والنص. عندما نظرنا في كيفية بناء نطاقات المستوى الأعلى هذه التي تستهدف بشكل خاص مستهلكًا معينًا أو نوعًا من التكنولوجيا، أدركنا أن الكثير من الأشياء التي سنحتاج إلى القيام بها هي تقديم طرق أماننا لتحديد هل فعلا تناسب داخل الفضاء.

فالتحقق، على سبيل المثال. أردنا التأكد من أننا سنتمكن من التحقق من أن الشخص في الواقع لم يكن لديه فقط روبوت دردشة ولكن أن روبوت دردشة هذا يعمل.

ما أردنا أن ننظر إليه هو أن هناك خدمات إضافية قد نحتاج إلى توفيرها لمطوري روبوتات الدردشة، سواء كان ذلك شيء يمكننا توفيره أو ربطه بأطراف ثالثة تقدم خدمات. أردنا إلقاء نظرة على كيفية إنشاء المزيد من المساحة المفتوحة لهذا المجتمع أثناء بناءه؟ هذا لا يزال إلى حد كبير سوقًا ناشئة. إنها فترة مبكرة في تطوره. إذن كيف نصبح جزءًا من ذلك ونساعد في بناء ذلك الفضاء؟

لقد ذهبنا - ومرة أخرى، يعود هذا إلى نوع الطريقة التي نظرنا بها إلى جميع نطاقات TLD الخاصة بنا. لقد ذهبنا مبدئيًا إلى عدد من المسجلين والشركاء المختلفين داخل المجتمع عندما بدأنا نبحث وننظر، نبحث عن TLDs التي ننظر فيها، ونحن نعلم أننا سنرغب في التحقق في وقت مبكر. نحن نعلم أننا سنرغب في تقديم هذه السلع والخدمات الإضافية وبنيتها فعلاً أكثر من مجرد بيع اسم النطاق نفسه.

وما وجدناه - وهذا يعود إلى عدة سنوات - هو أن رد الفعل الذي حصلنا عليه كان، في أغلب الأحوال، لا نريد جمع أي بيانات إضافية. لا نريد أن نبني أي شيء متعلق بالتحقق. لا نريد تمرير أي منتجات أو خدمات. لا نريد ربط الناس بأي شيء آخر. حقًا، يجب عليكم فقط تقديم اسم النطاق. سوف نبدأ من هنا. حتى لدرجة أنه كان لدينا أناس يقولون، هذا هو نموذجنا لاتفاقية التسجيل / المسجل. نعتقد أن هذا شيء يجب أن نتبنوه. لا تبني بنفسك إذا كنت تريد منا بيع أسماء النطاقات الخاصة بك.

الآن، سأقوم بتحديد هذا بأنه ليس بالضرورة شكوى، حسناً؟ أنت تتعامل مع المسجلين الذين لديهم - في كثير من الحالات، لديهم هوامش ربح ضئيلة للغاية، أليس كذلك؟ إنهم يحاولون الوصول إلى الكثير من TLDs الجديدة. لذا عندما تواجه أشخاصاً يقولون، يريدون أن يفعلوا شيئاً مختلفاً، الأمر صعب - إنه أمر صعب أن نقوله، نعم، سنقوم بتشغيل ذلك، وما يحدث في الزاوية هو شخص آخر .

فالنهج الذي اتخذناه هو أننا سنقوم ببناء مكان ترتبط به كل من نطاقات TLD الخاصة بنا . سيكون المستهلك قادراً على المجيء. سيقومون بعمل تحقق مسبق. وسنقدم لهم المسجلين الذين يبيعون الأسماء. كما سنبلغهم بما هو متاح بالنسبة لاسم نطاق معين. سوف نعيدهم إلى المسجل للقيام بالتسجيل، وسوف نبني من هناك.

بالنسبة للمسجلين، فإن الفكرة هي أنك إذا قمت بالاتصال هذه المرة، فإنها تتيح لك الوصول إلى جميع TLDs الخاصة بنا.

فمن أجل الوصول إلى ذلك المكان، كنا بحاجة إلى بناء ذلك الفضاء. وهذا يستغرق وقتاً. يحتاج إلى تنمية. لقد احتجنا إلى التنسيق مع العديد من الأطراف المختلفة للتأكد من أن ما نقوم ببنائه سيكون أمراً يمكن للمسجلين وغيرهم تسجيل الدخول إليه.

ثم ننظر إلى TLDs الفردية، وهذا هو المكان الذي يأتي BOT فيه.

فعندما تدخل، أول شيء نريد القيام به هو التحقق . حسناً، كيف يمكنك التحقق من روبوتات الدردشة الحية؟ لا يتم إنشاء روبوتات الدردشة من نظام أساسي واحد. إنها لا تبنى من إطار واحد. فنحن نحتاج إلى الذهاب والنظر، حسناً، إلى جميع مواقع الدردشة، ما هي العوامل الرئيسية - ما هي الأطر الرئيسية التي يتم استخدامها؟ كيف نتحقق من ذلك؟ كيف نقوم ببناء الوظائف حتى تتمكن من القيام بالتحقق الآلي؟

ثم ماذا عن المستوى التالي؟ من هم بعض الأطر الصغيرة؟ حسناً، ماذا تفعل مع جميع المطورين الذين يبنون روبوتات الدردشة الخاصة ولا يستخدمون الأطر؟

إن بناء كل الوظائف التي تتيح لنا إجراء التحقق، مرة أخرى، يستغرق الكثير من الوقت. إنه أيضاً شيء عليك اختباره.

بمجرد إطلاق TLD، بمجرد قيامك ببيع أسماء النطاقات، كما نعم جميعًا، من الصعب تغيير القواعد والقول، لا، سنذهب في هذا الاتجاه.

فإن أحد الأشياء التي يجب علينا النظر إليها هو كيف يمكننا - كيف يمكننا إجراء اختبار تجريبي في هذا الفضاء حيث نجعل بالفعل أحد الأشخاص يستعرض، ويقوم بإجراء التحقق، وتسجيل الاسم، والتأكد من أنه يعمل. يتعين علينا إطلاق هذه الأشياء في طبقات أثناء اختبارنا ومحاولة اكتشاف ما يصلح وما لا يعمل. وهذا فقط لروبوتات النص.

كيف تتعامل مع واجهات التخاطب الصوتية؟ وكيف يمكنك التحقق من هؤلاء؟

إن كل هذه الأمور تستغرق الكثير من الوقت وتحتاج إلى أن يتم إصدارها في مستويات مختلفة للتأكد من أننا نحصل عليها بشكل صحيح، وأنها تعمل، وأن الناس يمكنهم استخدامها.

ثم، بالإضافة إلى تسجيل النطاق الفعلي فقط، مرة أخرى، نحاول النظر في كيفية بناء مجتمع روبوتات الدردشة ككل. فإننا نتطلع إلى بناء أشياء أخرى متاحة للأشخاص الذين يقومون بتسجيل أسماء النطاقات والأشخاص الذين يستخدمون روبوتات الدردشة. وهذا مجرد مثال. أطلقنا مدونة تحتوي على معلومات للمطورين، بما في ذلك المطورين الذين يبنون برامجهم الخاصة، والأشخاص الذين يشاركون فقط، والهواة في فضاء روبوتات الدردشة.

نحن نتواصل مع مجموعة متنوعة من الشركاء الذين يمكنهم تقديم خدماتهم لمطوري روبوتات الدردشة والبحث في الخدمات الإضافية التي يمكننا تقديمها لمطوري الروبوتات والمستخدمين النهائيين.

مرة أخرى، كل شيء يستغرق الكثير من الوقت. وأعتقد أنه عندما تنظر إلى سبب وجود أو عدم وجود الكثير من الابتكار، أود أن أشير إلى أنه ربما هناك الكثير من التجديدات الجارية. ما عليك فقط أن تأخذه في الاعتبار أن هذا يستغرق وقتًا طويلاً لبنائه. يجب أن نتوصل إلى نوع من الطرق الفريدة التي سنجردها للاختبار التجريبي ومعرفة ما يصلح وما لا يصلح في هذا الفضاء.

وهذا يعود إلى - TLDs نفسها إلى حد كبير، لا سيما مع أين نتجه الآن، وهي سوق ناشئة. وبالتالي، سترون أن هناك عددًا من طرز TLD التي لا تعمل. سيكون هناك بعض ما يأتي فقط للمجتمعات المتخصصة وسيكون لها أعدادا صغيرة من أسماء النطاقات ولكن مستوى عالي من الاستخدام. ومن ثم سيكون لديك البعض الذي سيكون كبيرًا في النهاية.

سنحتاج إلى السماح لهذا السوق بالتطور، وعلينا أن نسمح له بالوصول إلى بعض هذه المساحات الجديدة.

كيرت بريتز: شكراً. كان هذا مثيراً للاهتمام حقاً. فمن الممتع مشاهدة هذه العروض التقديمية لأنني حينها أقوم بفتح جميع المواقع على هاتفي وأقوم بفحصها. ميشيل، هل تريد أن نذهبي؟

ميشيل فان تيلبورج: شكراً. ومن الرائع الاستماع إلى زملائي في فريق النقاش هنا وهم يتحدثون عن ابتكاراتهم. بعضها حتى لم أكن على علم بها. فمن المدهش حقاً أن نسمع عن الاستثمار الذي تجلبه هذه الشركات الكبيرة إلى هذا الفضاء لدفعه إلى الأمام.

كان الابتكار بالنسبة لنا في شكل التسويق وكذلك مساعدة قناتنا المسجلة وسجلتنا - السجلات الأخرى تسييل استثماراتهم.

في جوهر هذا عندما ذهبنا إلى الفضاء، كان هناك اعتقاد شائع بأنه في الأيام الخوالي، صحيح، كانت نطاقات TLD مجرد سلعة. ويا، يا إلهي، ماذا سنفعل، لدينا COM. وهذه المجالات القديمة الرائعة. ثم سيكون هناك أكثر من 1000 نطاق. في ذلك الوقت، كنت في مساحة المسجل، وشعر الجميع بالخطر. مثل، كيف يمكننا القيام بذلك؟

أن هناك محادثات مازالت تحدث. ما مدى ربحنا بمنح مساحة الرف لدينا ومواردنا لامتدادات النطاقات الجديدة؟ وهذا أمر مهم بالنسبة لهم، لكن من الواضح أيضاً أنه أمر بالغ الأهمية بالنسبة لنا حيث أننا قمنا بهذه الاستثمارات الضخمة. وكثير منا، كما تعلمون، فعلوا ذلك ليس فقط مع وضع المال في الاعتبار ولكن هناك أيضاً فلسفة تكاد تكون خيرية.

إذن، كيف تتخطى ذلك، سأطلق عليه أسطورة حضرية. بالنسبة إلينا، سأشارككم تفكيرنا وكيف كان نهجنا فيه.

كان من المهم بالنسبة لنا أولاً التأكيد على قابلية التطبيق للنطاق العالمي والوصول إليه. على وجه التحديد ل CLUB، كان هناك الكثير من الأبحاث عن مدى إمكانية تسويق وعرض النطاق. نحن نعتقد أن هذا النطاق هو في الواقع يتعلق بالشغف، سواء يتعلق بالريح أم غير ربحي. فكان هذا هو المفتاح لاستراتيجيتنا التسويقية و نهجنا في العمل.

قد يبدو الأمر تافهًا، لكن بالنسبة لنا، ما كان بحثنا عليه هو هذا. نحن أحد أول الإضافات التي تم إطلاقها، لذا علمنا أننا بحاجة إلى دعم القناة، كما هو واضح، كتاجر جملة، ولكننا كنا نعلم أيضًا أننا بحاجة إلى جذب المستخدمين النهائيين. فكنا نعرف أننا بحاجة إلى اتخاذ استراتيجية تسويق مزدوجة. لهذا السبب قررنا عمل إطلاق كبير، صواب؟ كان من المهم بالنسبة لنا أن نخرج فعلاً بجلبة. أنت بحاجة إلى هذا الزخم لبيئتك متقدما. ونحن نعتقد أن ذلك ساعد على المساهمة في نجاحنا.

في قناة المسجل، بما أننا كنا أحد امتدادات النطاقات الأولى التي تم إطلاقها، كان علينا، كما تعلمون، تقديم الاعتقاد بأننا نستثمر في الامتداد، وبالتالي أحد الأسباب التي دفعتنا إلى تحقيق هذا الارتباط الكبير بين المشاهير الذي كان 50 في نادي دا . 50 سنتا، له شعبية جدا، كما تعلمون، مشهور. نأمل أن يدرك معظم الناس هذا. وقد نجحت، صحيح؟ لأن قناة المسجل كانت بحاجة إلى الثقة في أننا كنا صريحين، وأنا سوف نشجع، كما تعلمون، إنه اقتصادي بالنسبة لهم أن يجعلونا في بحثهم.

إذن، بالنسبة لنا، من الواضح أننا ننظر إلى هذا بشكل مزدوج. لدينا في الواقع امتداد أفقي عريض للغاية، كما تعلمون، ولكن هناك أيضًا قطاعات محددة جدًا. لذلك في جوهر استراتيجيتنا، قمنا بتطوير ملف تعريف شامل للتقسيم يصل إلى هذه القطاعات المختلفة، تلك الواضحة التي تراها على الشاشة هنا، الأندية الواضحة، وكذلك بدأنا الآن بتوسيعها إلى الأشياء الأخرى الموجودة في مساحة التجارة الإلكترونية. على سبيل المثال، نشر غارتنر دراسة أظهرت أن المتوقع بنسبة 800% خلال السنوات القليلة المقبلة في هذا النوع من خدمات التجارة الإلكترونية للاشتراك. تمكنا من الدخول وليس التركيز فقط على هذه القطاعات التقليدية غير الربحية، ولكن أيضًا هذا الانفجار الداخلي الذي يحدث الآن مع شركات صغيرة. إذا نظرت إلى تاجر تجزئة للإنترنت، فسترى أن هذه هي الاتجاهات. وهو أيضًا اتجاه، صناديق الاشتراكات هذه والأوامر المتكررة في Amazon أيضًا، وغيرها.

إليكم بعض الأمثلة. كما تعلمون، مرة أخرى، بالنظر إلى ملفنا الخاص بالتقسيم، فإننا نعمل بشكل جيد مع الشركات الناشئة وكذلك مع أي شركة كبيرة لديها برنامج ولاء، كما قلنا تقليدية. مرة أخرى، أود أن أشجعك، إذا كنت من جانب السجل، على اتخاذ هذه الخطوة الإضافية لشركائك في قناتك والقيام بالعمل كما لو كنت تسوق للمستهلك، على الرغم من أننا لا نشارك عادة في تلك المواقف. إنهم بحاجة إلى هذه المساعدة. من الواضح أن هناك أكثر من ألف gTLDs جديدة، وهذا موضع تقدير كبير، مما شهدناه في السوق.

أخيرًا، نعم، نحن هنا - كما كنت أقول، نود أن نقوم بالكثير من التعاون أيضًا مع السجلات الأخرى. نحن نعتقد أن هذا ينهض بالصناعة بأكملها.

لا يزال هناك قدر كبير من الوعي الذي يحتاج إلى أن يتم توجيهه، ونحن نبحث دائمًا عن الفرص المنطقية، حيث يكون التعاون مع الآخرين مناسبًا. هنا مثال على واحد قمنا به مع .BAR، BEER، و .VODKA في الواقع في بار وعرض ملهى ليلي. لقد بدأنا أيضًا في الوصول إلى مؤتمرات رأسية أخرى، مثل عقد اجتماع جديد، أعتقد أنه يطلق عليه اسم SubCon، حيث تحضر العلامات التجارية الكبيرة التي تسير في هذا النوع من النماذج القائمة على الاشتراك. قد يكون مكملًا. إنها طريقة رائعة بالنسبة لهم للحصول على إيرادات متكررة، وتكرار العملاء.

ثم في النهاية هنا، أريد أن أتطرق باختصار إلى ابتكار جديد كنا نعمل عليه قد لا يكون الكثير منكم على علم به. نحن نسميها names.club، وهي في الأساس ارتباط إضافي في كامل. CLUB التجارة الإلكترونية، فضلًا عن وسيلة لجعل الأعمال والشركات الناشئة في نطاق جيد حقا يمكن أن يتحملوا تكلفته.

ما استطعنا فعله - لقد تمكنا من جمع 31 نطاق gTLD جديد آخر، بما في ذلك بعض زملائي هنا، MMX و Radix و .SHOP أيضًا على المنصة. لقد بدأنا للتو في طرحها. نحن في المراحل المبكرة. كان أول تطبيق لدينا على شكل الاسم. هذا مخصص للفتاة؛ مرة أخرى، أولاً لمساعدة المستخدمين النهائيين، الشركات، للسماح لعمالهم بشراء نطاق مميز كان لا يمكن الوصول إليه في الأساس على الإطلاق. لذا فهم يسددون الدفعة الأولى، ويظلون في مسار شراء المسجل، ثم يدفعون أكثر من 60 شهرًا. نحن متحمسون جدًا بخصوص هذا البرنامج.

كما قلت، قمنا ببنائه للمجتمع بأكمله، وليس فقط .CLUB، وهو أمر سوف نتحرك فيه بقوة خلال العامين المقبلين.

تستطيعون أن تروا بعض الفوائد هنا. من الواضح أننا نتطلع جميعًا إلى تسهيل استثمارتنا من وجهة نظر السجل، لذا فهي فرصة رائعة للقيام بذلك بالإضافة إلى طريقة لدعم قناة المسجل لدينا. وكما قالت ستيسي بشكل صحيح، فإن هوامش الربح رقيقة وحادة بالنسبة لبعض هؤلاء المسجلين. إنهم يريدون أن يفعلوا المزيد معنا كمجتمع التسجيل الذي نجد، وهذه طريقة أخرى لكلا منا لتسيير علاقتنا. ومرة أخرى، نعتقد أنه من الواضح أنه يخدم العميل جيدًا. هذا دائمًا في أعلى قائمة الأولويات، كما تعلمون.

شكرًا.

أنا ميشيل فان تيلبورج. يمكنك الوصول إلي في ميشيل بـ H، لا @ M-i-c-h-e-l-e hell،
get.club

شكرًا ميشيل.

كيرت بريتز:

لديّ سؤالين للمجموعة. أفضل - نود أن نسمع منكم. تيد على طاولة التكنولوجيا أو شخص ما، أتساءل عما إذا كان يمكنك التكبير إلى شريحة جدول الأعمال حتى تتمكن من رؤية قائمة المتكلمين.

سو هناك.

بعض الأشياء التي أريد أن أفكر فيها هي كيف نرد على أولئك الذين يقولون إن هناك انخفاضًا في استيعاب gTLDs الجديدة وقد أثر ذلك - أثر على مقدار الابتكار وكيف يتم ذلك -

أود أن أشكك في هذه العبارة. انظر، هناك - نحن نعرف ما هو معدل نمو رموز البلدان، ونحن نعرف ما هي معدلات نمو Verisign، وإذا كنت وضعت هذا الصناعة الأساسية معًا - كما قلت، سيكون النمو من 3 إلى 5%. نطاقات gTLD الجديدة، الكثير من المستقلين الذين لا يمتلكون التسويق الآن، بعض الخبرة التي يعرفها البعض في هذه اللجنة ويفهمونها، ولكن على الرغم من ذلك، فقد رأينا ما يقرب من 25 مليون تسجيل في ثلاث سنوات فعليًا. الآن، هذا معدل نمو كبير.

توبي هال:

فهل سبق لنا أن رأينا أي نجاحات لشركات أحادية القرن في ذلك؟ لا، لم نر بمعنى هل ظهرت أول شركة أحادية القرن في الوعي العام باستخدام gTLD جديد؟ لا. ولكن إذا أخذنا تاريخ WORK، على سبيل المثال، وهو في محفظتنا، Tech Crunch، أول ستة أشهر من هذا العام، ذهبت 167 مليون دولار من رأس المال الاستثماري في الشركات الجديدة على WORK. كما تعلم، كان هناك عبارة تاريخية تقول أن رأس المال الاستثماري لن يلمس أي شيء إذا لم يكن معروفًا - إذا لم يكن على امتداد موجود. وهذه ليست تقنيات الاستبدال. نحن لا ندافع عن قضية أو أخرى. نحن ببساطة فقط نجادل في حالة النجاح بين الأعمال، وبالطبع قطع العلامات التجارية، ولكن دعونا ننسى الشركات أحادية القرن. إنهم يأتون إلينا، وسوف يكونون حولنا في وقت أقرب مما ندرك.

ستيسي كنج:

إذا كان يمكنني فقط الإضافة إلى ذلك شيئاً قليلاً. أنتم تعرفون، ومرة أخرى، عندما ننظرون إلى العملية، سأتفق معكم بنسبة 100%. هذا في الواقع لا يزال وقت مبكر. أعتقد أن الأرقام التي نراها لا تشير إلى أنها ليست ناجحة. إنه وقت مبكر بالفعل، وأيام مبكرة في فضاءنا. الكثير من المستهلكين لا يعرفون حتى أنها موجودة. لكن أيضًا، أعتقد أن لدينا مستويات مختلفة، وعندما أتحدث قليلاً عن ما يتعين علينا القيام به للحصول على أحدها، خاصةً عندما نتحدث عن نوع مختلف من النماذج التي تحاولون جلبها لأنواع جديدة من مسجلي اسم النطاق. نحن لا نخدم فقط نفس مجموعة المستهلكين. أنتم تعرفون، Amazon أو Google، كما تعلمون، نحن محظوظون بما يكفي لأن نأخذ الوقت الكافي لبناء ذلك؛ بحيث عندما نواجه المقاومة، يمكننا أن نقول، حسنًا، نحن على استعداد لاستثمار وتحريك Internet2 حتى نتمكن من إظهار للناس، حسنًا، هذا ما نحاول القيام به، وهذا كيف سنتفيد الجميع. ولكن بالنسبة لسجلك الفريد الذي يأتي بفكرة عظيمة لا تملك إمكانية الوصول إلى أموال رأس المال الاستثماري، فهذا ليس له شركة كبيرة وراءه، كما تعلمون، نحن - كما تعلمون، للحصول على هذه المساحة لنا للقيام بالتحقق المسبق من خلال، استغرق الأمر 14 شهرًا للتفاوض بشأن RSEP. ومرة أخرى، إنه جزء من العملية هنا، ولكن إذا كنت فردًا وليس لديك هذا التمويل الذي يسمح لك أن تستغرق هذا الوقت للتفاوض مع المسجلين، للقيام بـ 14 شهرًا في RSEP، ثم البدء في البناء وتلقي ضربة لأموالك بينما تحاول الوصول إلى تلك النقطة، فالأمر مدمر.

فبالنظر إلى الكيفية التي نتقدم بها، بعض الطرق التي يمكننا بها مساعدة هذه السجلات الصغيرة على المضي قدماً وفي الواقع إطلاق هذه الأشياء وبدء رؤيتها ستكون مفيدة للجميع.

و. ART هو سجل أصغر، ونحن نتسوق الكثير من اللوحات من خلال مجموعة من RSEPs ثم نحاول العمل من خلال تطوير نموذج عمل حيث نريد إطلاق 700000 اسم نطاق لدعم متحف ولاية بوشكين، كما تعلمون، 43 سنناً في رسوم التسمية والعتور على مسجل من شأنه أن يقوم بذلك العمل لنا.

كيرت بريتز:

وأريد أيضاً أن أذكر أن، كما تعلمون، أنا حذرة من الإدارة المنخفضة للنطاقات كونها مقياس النجاح حيث أنها ليست كذلك على الإطلاق، كما تعلمون. الابتكار هو مقياس للنجاح. كنت أتحدث إلى توني عن العرض الذي قدمه بأنه يتحدث عن عدد النطاقات في العلامات التجارية حيث لا يعتمد استخدام العلامة التجارية على الإطلاق على عدد أسماء النطاق، بل على كيفية استخدامها. أتذكر في عرض سابق، Gg Levine و PARMACY كانت تتفاخر بنحو 500 نطاق من ذوي الإدارة المنخفضة وكيف كانت متشجعة. وكنت أهرز رأسي ولكن بعد ذلك أخبرتنا أن PHARMACY غطت أكثر من 50% من واجهات متاجر الأدوية في الولايات المتحدة من خلال تلك التسجيلات ال 500. كان هذا هو التقدم الملحوظ.

أود أن أردد هذا الشعور. من الواضح أننا إطلاق قبلي وقال أحدهم كم عدد التسجيلات؟ وقلت، حسناً، اليوم أعتقد أنه خمسة. وكان هناك هذه النظرة، "يا إلهي. هذا سيء." وقلت، "نعم، لكن من بين هؤلاء الخمسة أكبر أربعة بورصات وأكبر المحافظ - أربعة من أكبر البورصات وأكبر مقدم خدمة للمحافظ، يمثلون حوالي 20 مليون مستخدم، لذا سأعتبر ذلك يوماً سيئاً.

توبي هال:

النقطة هي أنه - غنه الامتداد إلى جماهير جديدة وإضافات جديدة وفهم التوزيع في تلك القنوات والمساعدة، إلى الحد الخاص بك، المساعدة على جعل المسجلين يصلون إلى هذا العالم. وأعتقد أنه كقاعدة تسجيل، من الواضح أننا ننظر إلى ذلك من منظور التسجيل، وهو يتعلق بالمساعدة - المساعدة في التوزيع، التي تلمس كلا من نقطة ميشيل وعدد من النقاط التي أدلى بها أعضاء اللجنة المشاركين.

كيرت بريتز: مرحبا يا فيل. هل لديك أي سؤال أو تعليق؟

فيليب كوروين: لدي تعليق. هل هذا صحيح؟

كيرت بريتز: لا.

فيليب كوروين: هل يمكننا جعل ذلك يعمل؟

كيرت بريتز: لا.

فيليب كوروين: انه يعمل الان.

كيرت بريتز: ها نحن ذا.

فيليب كوروين: نشكرك يا كيرت. أنا فيليب كوروين. أنا مستشار سياسة في VeriSign.

كنت أرغب في التعليق بشكل عام على العلاقات المحتملة بين DNS و blockchain. وتوبي، لقد وجدت أن عرضك التقديمي مشوق للغاية، وأنا أوافق على أن هناك إمكانيات تعاونية قيمة للغاية بين DNS و blockchains يمكن أن تعزز الثقة ولها نتائج أخرى مفيدة وقيمة جدًا. لكن هذا مجال أتطلع إليه، وأريد أن أجعل المجتمع يدرك أن هناك بعض التطورات المزعجة

للغاية والتي يمكن أن تقوض الثقة. لن أدخل في التفاصيل هنا على الميكروفون ولكن هناك blockchain واحدة رئيسية تبيع معرفات هي trademark.blockchain، ولا أتحدث عن العلامات التجارية لكلمات القاموس. أنا أتحدث عن العلامات التجارية الفريدة للشركات. وهذا انتهاك صارخ للعلامة التجارية. إنه غير مقبول. أساسا blockchains تمثل الغرب البري الآن كما كانت الإنترنت قبل 20 عاما.

هناك blockchain أخرى رئيسية تقوم ببيع تصنيفات نطاق المستوى الأعلى الحالية بما في ذلك بعض عناوين النطاقات الخاصة بنا وبعضها من الخاصة بكم كمعرفات، وهذا يعني أن - إذا كان لديك - واحد منهم هو دوت كوم. إذا كان لديك name.com في DNS، فسيكون هناك مالك مختلف لاسم name.com في هذا blockchain. وهذا لن يبني الثقة. سوف يبني الارتباك ويقوض الثقة.

أعتقد أن وجهة نظري هي أنه يجب أن يكون هناك اعتراف أكبر في عالم DNS بما يحدث مع blockchain وحوار بين الصناعات لتشجيع الممارسات الجيدة والممارسات السيئة حتى يمكننا العمل معا بطريقة تبني القيمة والثقة للجميع وحتى لا نضطر إلى السير في طريق التقاضي والتشريع لمعالجة بعض هذه الممارسات السيئة.

شكراً جزيلاً لك على عرض الموضوع، وأعتقد أنه مجال سوف يناقشه مجتمع النطاقات أكثر في السنوات القادمة.

أعتقد - ومرة أخرى، يسعدني أنك أثرت هذه النقطة، وهذه هي استراتيجيتنا الكاملة هنا في كوننا DNS أولاً، لأنها تعني أن الأسماء يجب عليها اتباع نهج منظم. ومن المؤكد أن رسالتنا ولماذا تقدر بورصة لندن ما نجلبه هو في الواقع استحضار الإحساس الأول للتنظيم والحماية والتوجيه في هذا المجال.

ونحن ندرك هذه المسؤولية.

توبي هال:

فيليب كوروين: نعم، وما قلته للتو ليس موجهاً إلى ما تقومون به. لم أسمع أي شيء في العرض التقديمي سبب لي القلق. بشكل عام حول ما يحدث -

توبي هال: بالضبط.

فيليب كوروين: - هناك.

توبي هال: لكن هناك قطعة كبيرة والتعليم مع الشركات. وهذا محرك كبير في أعمالنا، كما هو الحال مع الشركات كما هو الحال مع المستخدمين النهائيين.

فيليب كوروين: شكراً.

كيرت بريتز: شكراً لك، فيل. جوثان.

جوثان فريكس: مرحباً. و، كورت، نشكر على تجميع مثل هذه اللجنة الرائعة، وألاحظ أن معظمكم أعضاء في رابطة أسماء النطاقات، وأريد إبداء هذه الملاحظة لأننا نعمل بكثافة على الابتكار، ونجري محادثات حول نمو السوق.

أرغب في الثناء على GNSO وعلى ICANN لوجود لجنة كهذه كموضوع ذو اهتمام مرتفع لأن غالبية اللجان والموضوعات التي كانت تدور هذا الأسبوع هي أشياء كثيرة، تخلق احتكاكاً بالسوق و تخنق الابتكار والنمو في الفضاء التجاري. فهذا أمر رائع بالفعل، ولمن هم في GNSO الذين يستمعون، يرجى القيام بمزيد من هذا. إن السجلات والمسجلين الذين يقدمون مساحة للأشياء التي تركز على التجارة إلى جانب مؤتمرات القمة في GDD هي في الحقيقة

ملهمة حقًا، ولسنا بحاجة إلى تذكر أن ICANN يتم تمويلها بواسطة، كما تعلمون، بطرق عديدة، النمو في الفضاء، ورأينا أن عليهم إجراء تعديلات في الميزانية، كما تعلمون، لأن ذلك تباطأ وهناك الكثير من الأنشطة التي تبطئه.

أردت أن أعلق على ما قاله السيد كوروين لأقول أنه مثل أي نشاط جذري بديل، كما تعلمون، فإن بعض الأنشطة داخل blockchain كانت خارج ما يسمى ICP3. ولقد لاحظت أن Minds + Machines ومجموعات أخرى تعمل على محاولة إنشاء المزيد من الترابط مع النظام الحالي. وأعتقد أن هناك الكثير من الفرص في blockchain، ولكن عليك دائما تجنب تلك العثرات.

وأخيرًا، كما تعلمون، فيما يتعلق بأنشطة رابطة أسماء النطاقات، كما تعلمون، حيث أستمروا في العمل كمدير تنفيذي هناك، فنحن في الواقع نطرح الابتكارات في النطاقات، في مجموعة عمل نطاقات المستوى الأعلى التي أمل أن يجذب الناس للمشاركة فيها كأعضاء. لكن شكرًا لكم على تجميع هذه اللجنة. لقد كان توعية رائعة حقًا بالنسبة للعديد من الناس، وهناك الكثير من الابتكارات الجارية في هذا المجال.

شكرًا لك، جوناتان. وبقدر وجود هذه اللجان، كان هناك 13 طلبًا لتقديم العروض ولجان لثلاث أوقات متاحة. أعتقد أن ثمانية منها مرتبطة بـ GDPR أو بعضها. وب- كان هناك نوع من آلية التصويت، وبواسطة آلية التصويت تلك، عبر الأشخاص في المجتمع عن تفضيلهم لهذا - لأن هذا هو واحد من أفضل ثلاثة من أصل 13. فبالنسبة لأي منكم ممن شاركوا، نحن ممتنون حقًا لأنكم تريدون التحدث عن أشياء كهذه بالإضافة إلى أشياء من هذا القبيل.

نعم سيدي.

كيرت بريترز:

نعم. شكرًا جزيلًا لكم. أنا مائيل مدينا من ESCERT-UPC في برشلونة. أود أن أسأل ما إذا كانت استراتيجية حمولة النطاقات هذه توفر نوعًا من الثقة في الصفحات التي تم تحميلها لأنكم تعرفون أنه إذا حصلت على شهادة لصفحة ويب من موقع تقليدي معروف جيدًا، فإنها تتحقق من هوية الشركة ولكن في المواقع الجديدة التي تقدم شهادات رخيصة أو مجانية لمواقع الويب، فإنها

مائيل مدينا:

لا تتحقق من هوية الأشخاص. فلا يزال من الممكن - للمنظمات الخبيثة الحصول على شهادات تسمح لهم أن يبدووا جديرين بالثقة في حين أنهم ليسوا كذلك حقًا.

عذرا، أنا لا أفهم السؤال. هناك متطلبات لنطاقات HS-HSTS المحملة مسبقًا للحصول على شهادة SSL، إذا كان هذا ما تتحدث عنه، وتتوفر الخدمات المجانية من خلال خدمات مثل Let's Encrypt.

ستيفاني دوتشيسنو:

شكرًا.

مانيل مدينا:

تفضل.

كيرت بريتر:

شكرًا. جون لابرير من ALAC. أعتقد أن لدي فقط تعليق. أجد أنه من المؤسف أن القليل جدا - عدد قليل جدا من المتحدثين لديهم منتجات كانت في الواقع للمستخدمين النهائيين مثل التعامل مع مشاكل مثل الأمن مثل Google، وإلى حد أقل، Neustar.

جون لابرير:

أفهم حافز السوق والمفهوم وراء كل هذا، ولكن - القليل من الابتكار يركز على احتياجات المستخدمين النهائيين. شكرًا.

شكرا، هذا تعليق جيد. ينطلق جيمس إلى الميكروفون.

كيرت بريتر:

شكرًا. أنا جيم غالفين من Afiliis. اسمحو لي أن أجرب سؤال مدينا بطريقة مختلفة. أعتقد أنني فهمت السؤال الذي كان يسأله. كان قلقه يدور حول Let Encrypt وحقيقة أنه يسمح لأي شخص بالحصول على شهادة بالفعل بأي اسم يريده. ويبدو أن HSTS تقترح أن أي شهادة

جيم غالفين:

تستخدمها لموقع SSL الخاص بك ستكون كافية لإدراجه. لذلك أعتقد أنه كان يسأل عن أمن ذلك وعن هوية تلك المواقع الموجودة في HSTS وما إذا كان هذا قد أضاف بالفعل الأمان أم لا. وإذا كان بإمكانك التحدث عن هذا السؤال، فسيكون ذلك مفيدًا.

نعم، قد أشير في الواقع إلى زميلي بن الذي في الصف الأمامي للمساعدة في ذلك. إما الآن أو بعد اللجنة، أيهما.

ستيفاني دوتشيسينو:

(الميكروفون موقوف).

متحدث غير محدد:

جيمس، هل يمكنك تكرار السؤال، من فضلك؟

كيرت بريتز:

بالتأكيد. المشكلة هي أن Let's Encrypt تسمح لأي شخص بالحصول على شهادة تحمل أي اسم فيها، كما تعلمون، كيف تقوم HSTS بالفعل بإضافة أمان، بالنظر إلى أنك تسمح لأي شخص يمتلك شهادة SSL مهيئة والتي يمكن أن تأتي من Let's Encrypt، على سبيل المثال، كيف أضاف هذا الأمان أم لم يصف، ما الذي يحدث بالفعل؟

جيم غالفين:

نعم، فميزة SSL هي أنها تعمل على تشفير حركة المرور أثناء النقل وهذا يحمي من الهجمات الحقيقية للأشخاص الذين يضعون الإعلانات أو يتجسسون عليك أو، كما تعلمون، يقومون بتعديل المحتوى الخاص بك بشكل ضار. إذن هذا مكسب أمني حقيقي للغاية. هذا هو جانب التشفير.

بن ماكلواين:

أنت تتحدث أكثر إلى جانب المصادقة مثل الحصول على شريط القفل الأخضر في المتصفحات التي أظهرت دراسات المستخدمين أن معظم المستخدمين لا يهتمون بها على أي حال. فهذا لا يقدم الكثير من المزايا الأمنية. فإن مجرد أخذ مواقع الويب التي لن يتم تشفيرها ثم تشفيرها هو

في الواقع تحسين للأمن بشكل ملحوظ، ولا يخسر أي شيء بشكل خاص لأنه لا يوجد أي جانب سلبي حقيقي لتشفير شيء غير متحقق من صحته. فما زال يضيف حماية.

لم أرى أين ذهب مدينا ليجلس. أنا فقط كنت أبحث عن إيماءة أن هذا كان إجابة عن سؤاله. نعم؟

متحدث غير محدد:

في الواقع، إذا كان بإمكانني فقط التعامل مع التعليق السابق بسرعة. أنا في الواقع أختلف قليلا معك. وسأخذ - مرة أخرى، سوف ننظر فقط. BOT كمثال. المستخدم النهائي، هناك مستخدمان هنا. إذا لديك شخص يشتري النطاق الذي يطور البوت، أليس كذلك؟ في جزء منه، يسمح لنا التحقق من الصحة أن نعرف أن هناك بوت حي ونأمل أن نمنع بعض استخدام الروبوت الخبيث الذي تراه موجودا. إذا نظرت إلى المستخدمين النهائيين، فإن العملاء الذين يستخدمون برامج الروبوت، وجميع الدراسات ودراسات استقصائية للمستهلكين يقولون إنهم يريدون أن يعرفوا ما إذا كانوا يتحدثون في الواقع إلى بوت. لا يريدون أن يعرفوا أنه بوت. في الواقع، كان هناك تشريع حديث في ولاية كاليفورنيا ينظر في ما إذا كان يفرض أنه إذا كنت تشغل بوت. وهذا هو في الواقع جزء من اسم النطاق المثير للاهتمام لأن BOT هو في الواقع يدل على أن المستخدمين يتحدثون بالفعل إلى بوت، أليس كذلك؟ لدرجة أن هؤلاء المستخدمين النهائيين ينظرون إلى أسماء النطاقات، أليس كذلك؟ وهكذا - أعتقد أنني قد أختلف قليلاً مع أن كل ما تم وضعه هنا لا يضع المستخدم النهائي في اعتباره أو لا يأخذ في الاعتبار الأمن.

ستيسي كنج:

شكراً جزيلاً ستيفاني. ماري.

كيرت بريترز:

أنا هنا فقط لأقول أن هناك سؤالاً بعيداً، فإذا كان بإمكاننا تشغيل الميكروفون لهذه الطاولة، تيد؟ شكراً.

متحدث غير محدد:

مداخلة عن بُعد: شكرًا. لدينا سؤال بعيد من جون ماكورميك، hosterstats.com. كيف يمكن إلغاء ربط اسم نطاق منتهي الصلاحية بحافظة blockchain أو هل هي طريقة لضمان تجديد اسم النطاق بشكل دائم بواسطة السجل؟

توبي هال: آسف، كان من الصعب جدا سماع ذلك. هل يمكن --

كيرت بريتز: هل يمكنك تكرار السؤال مرة أخرى، من فضلك؟

مداخلة عن بُعد: بالتأكيد.

توبي هال: كيف يمكن أن تنتهي صلاحيته - السؤال يبدو، كيف يمكن إلغاء ربط اسم نطاق منتهي الصلاحية بحافظة blockchain أو هل هناك طريقة لضمان - كان ذلك خطأ - اسم نطاق يحدث بشكل دائم بواسطة السجل. حسنًا. هناك جزئين عندما يرتبط اسم. في ما يلي مثال محدد جدًا لاسم يرتبط بمحفظة. هناك نوعان من الانشاقات التي تحدث. من الواضح أن أحدهم يختار إلغاء تسجيل الاسم. هذا الاسم - هناك خطوة يمكن أن يلغي فيها المالك اسم النطاق - يمكن أن يلغي ما بين اسم النطاق والمحفظة وبالمثل، إذا كنت مالكا للمحفظة، عادة - ولديك أموال فيها، فعادة ما، كنسخة احتياطية، تتحقق مرة أخرى لإعادة ربط المحفظة بشيء آخر أو تحتفظ فقط بمعرفها السداسي عشري الأصلي. تكون المحفظة دائمًا مستقلة عن الاسم وتظل محمية تمامًا.

كيرت بريتز: شكرًا. أرى السحر "شكرا" - شريحة "شكرا لكم" تعني أن الوقت قد نفذ. لكن شكرًا لمشارككم، وأسئلتكم. يا رفاق كنتم رائعين. شكرًا جزيلاً لكم على العمل الذي تم إعداده لهذه العروض.

هذه هي نهاية الاجتماع تقريبًا، لذا أتمنى أن يكون ذلك ناجحًا جدًا بالنسبة لكم ولجميع الأشخاص رحلة آمنة إلى المنزل. شكرًا جزيلاً.

AR

برشلونة – موضوعات ذات أهمية عالية: الابتكار في نطاقات المستوى الأعلى

مع خالص الشكر.

متحدث غير محدد:

[تصفيق]

[نهاية النص المدون]