

Glossário.....	1
Plataforma.....	3
Problemas.....	3
Solução.....	4
O que é International Auto Club?	4
Como funciona.....	5
Capacidades de plataforma para consumidores e empresas	6
Serviços de reembolso em russo.....	14
Serviços Internacionais de Cashback.....	16
Análise SWOT.....	16
As vantagens da IAC nos mercados de serviços de reembolso.....	18
Revisão do mercado do serviço de reembolso baseada em Blockchain.....	19
As vantagens da IAC no mercado de plataformas de cashback baseadas na Blockchain	20
ICO.....	21
Tokens e a moeda interna da plataforma.....	21
Distribuição de token.....	22
Bonus e bounty.....	22
Distribuição de fundos.....	24
Prognóstico.....	25
Roadmap.....	26

Glossário

Afiliado - um cliente do parceiro da IAC.

Programas de afiliados - uma forma de cooperação comercial entre os afiliados e parceiros na venda de produtos ou no fornecimento de serviços na plataforma IAC. O programa permite que os parceiros reduzam o custo de atrair o comprador final.

Autobonus - um aplicativo móvel para empresas que concluíram um acordo de parceria com a IAC e para seus clientes. A aplicação é uma ferramenta conveniente e eficaz para atrair novos e fidelizados clientes.

AutoToken - um token que é um desconto de compra do AutoUnit. É o equivalente a US \$ 1.

AutoUnit - um certificado blockchain para a compra de bens e serviços colocados na plataforma IAC e oferecidos por empresas parceiras. O certificado fornece todos os acordos mútuos entre a IAC e os fornecedores de bens e serviços, conforme indicado pelos usuários. O certificado será equivalente a \$ 0,1 no momento do lançamento do blockchains.

Serviço de reembolso - um reembolso parcial para compras como designação para uma variedade de programa de bônus para atrair clientes e aumentar sua fidelidade.

Universidade Corporativa - um sistema de treinamento interno e tutoria operacional sob / na ideologia corporativa do IAC. Programas únicos especialmente concebidos servem para educar todos os participantes do projeto.

Cliente IAC - usuário, parceiro ou outra pessoa que pretenda usar a funcionalidade da plataforma.

International Auto Club (IAC) - uma plataforma automatizada que reúne as melhores características dos sistemas de pagamento, serviços de reembolso e programas de parceria.

Participante - uma pessoa que usa o funcional da plataforma IAC (usuário, parceiro, parceiro VIP, empresário ou outra pessoa diretamente relacionada à corporação).

Parceiro - um usuário que pagou uma taxa de entrada (única, única) contribuição de US \$ 100. O parceiro obtém acesso a todos os privilégios da plataforma, aumento do reembolso, oportunidade de participar do programa de afiliados.

Programa de parceria - uma forma de cooperação comercial entre a empresa e parceiros na venda de produtos ou na prestação de serviços. Permite aos parceiros reduzir o custo de atrair o comprador final. O programa de parceria regula os pagamentos de certas ações. O acesso a ele pode ser obtido na sua conta pessoal no site do IAC.

Plataforma - um site e uma aplicação móvel da corporação IAC. A plataforma está atualmente envolvida no trabalho dos seguintes elementos: sistema de desconto, sistema de pagamento, bloco de treinamento, conta com o programa parceiro, todos os projetos internos do IAC.

Privilégios - descontos, reembolsos, termos exclusivos, treinamento, suporte, oportunidades de ganhar / renda.

Referência - um cliente que foi convidado para a plataforma IAC com um link de referência.

Referente - um usuário ou parceiro da IAC que compartilha o link de referência.

Status - um nível de acesso às oportunidades e privilégios da plataforma IAC.

Aumente o status - um acesso a oportunidades e privilégios adicionais da plataforma IAC. Você pode melhorar o status em qualquer etapa pagando uma taxa.

Fornecedor - parceiro da IAC ou empresa que oferece produtos e serviços na plataforma da IAC

A Academia de Beleza e Saúde - um projeto interno IAC que permite aos usuários comprar produtos para beleza e saúde. O projeto fornece a maior porcentagem interna de reembolso no IAC.

Usuário - um status inicial do usuário que obtém registro gratuito no site da IAC. Os usuários têm acesso de taxa reduzida aos privilégios da plataforma, bem como um link de referência onde novos membros podem ser registrados.

VIP-Club. Investimentos. Propriedade - uma plataforma crowdfunding para investimento conjunto em um imóvel "construído" ou "em construção" imobiliário. Foi implementado com base na cooperação do consumidor. Uma maneira eficaz de investir na Federação da Rússia e nas áreas costeiras de imóveis (Sochi, Crimeia).

O sistema de distribuição Cashback - o sistema de distribuição IAC para o cashback vai para a plataforma. O tamanho do interesse de reembolso para cada participante depende do tamanho do desconto de reembolso definido pela empresa parceira e no status do participante (usuário, parceiro, parceiro VIP). Níveis específicos e porcentagens de distribuição são indicados na conta pessoal no site do IAC.

A Corporação IAC - um grupo conjunto de pessoas jurídicas / pessoas que são membros / pertencem ao IAC.

Parceiro VIP - um parceiro que pagou uma contribuição adicional (única vez) contribuição de US \$ 800. O parceiro VIP obtém acesso ao nível máximo de privilégios de plataforma, cashback aumentado, treinamento exclusivo e programas de suporte, oportunidades de investimento adicionais, oportunidade de participar do programa de parceiros VIP.

Plataforma

A IAC é uma plataforma automatizada que reúne as melhores características dos sistemas de pagamento, serviços de reembolso e programas de parceria.

Em 2014, um pequeno grupo de pessoas de mentalidade semelhante estabeleceu um objetivo ambicioso para tornar a vida dos consumidores melhor e mais fácil, fornecendo-lhes os melhores produtos e serviços de qualidade a preços de atacado. A empresa baseia-se na idéia de unir as pessoas para resolver conjuntamente questões relacionadas à economia do orçamento familiar. Como resultado, a nova corporação foi estabelecida como International Auto Club. O site www.auto-club.biz foi lançado. Começou gradualmente a ser preenchido com fornecedores que fornecem privilégios e usuários que usam esses privilégios. Ao longo de três anos, mais de 70000 parceiros se reuniram em torno desta ideia. Mais de 600000 usuários e mais de 12.000 empresas se tornaram parceiros da IAC e concordaram em oferecer descontos e ofertas especiais para os participantes. Para facilitar a utilização, um aplicativo móvel foi desenvolvido e lançado. Para a conveniência dos usuários, foi lançado um sistema de pagamento.

O programa de afiliados de vários níveis demonstrou um desenvolvimento particularmente efetivo, que possibilitou desenvolver a plataforma com um orçamento de publicidade mínimo em 250 cidades da Rússia e países da CEI.

Novas tendências tecnológicas requerem novas abordagens para o desenvolvimento de negócios, especialmente no que se refere à plataforma como sistema de pagamento. Por 3 anos, nossa tecnologia provou sua eficácia. Na verdade, a primeira fase do desenvolvimento da empresa passou. O IAC não é um start-up e está pronto para desenvolver negócios em outros países.

A corporação transfere todos os pagamentos internos para a blockchain usando a moeda interna chamada AutoUnit. Este é um sistema de acordos mútuos que permite aumentar o nível de transparência e segurança financeira de todos os usuários registrados, para evitar a centralização do sistema e a dependência dos usuários da corporação, acelerar o desenvolvimento e aumentar o volume de negócios das empresas que aderiram à plataforma.

Problemas

1. Um consumidor quer economizar dinheiro enquanto o negócio quer fazê-lo. Neste caso, os interesses dos consumidores e das empresas estão em oposição um ao outro. Os consumidores se esforçam para comprar bens a preços rentáveis (para pagar menos), mas as empresas se esforçam para aumentar os lucros, reduzir custos e ganhar uma vantagem competitiva. Os serviços de reembolso existentes e os serviços de compra conjunta solucionam parcialmente esse problema. Mas eles oferecem apenas um compromisso entre os desejos dos consumidores e os interesses comerciais, embora as tecnologias modernas permitam que ambos os lados dêem muito mais do que apenas descontos e novos clientes.
2. No momento, não há nenhum serviço de reembolso entre os líderes do mercado, o que proporcionaria uma oportunidade não só para poupar dinheiro nas compras, mas também para ganhar em um sistema de referência multi-nível. O número de participantes do sistema não está em correlação direta com os recursos e benefícios

- dos próprios participantes. O número de usuários sempre está diretamente relacionado apenas aos benefícios do próprio serviço, e não aos seus clientes.
3. A maioria dos serviços de reembolso existentes se concentra nas lojas online. Isso limita os usuários e as empresas off-line na obtenção dos benefícios.
 4. Atualmente, muitos programas de parceiros estão associados ao negócio da rede. As empresas MLM comprometeram-se por um comportamento típico inescrupuloso neste mercado: o uso de marketing agressivo, publicidade intrusiva, o fornecimento de produtos de baixa qualidade e não certificados. Ao mesmo tempo, alguns métodos razoáveis e mecanismos de promoção efetivos que funcionam com sucesso em empresas MLM foram desacreditados. Como resultado, os consumidores abandonaram as ofertas realmente lucrativas e as pessoas empreendedoras ignoraram a oportunidade de ganhar em programas de parceiros e de referência.
 5. Baixo nível de orientação do cliente. Os serviços de reembolso são essencialmente intermediários entre empresas e clientes. Tais serviços não levam em consideração os interesses de ambas as partes e eles dão preferência a uma empresa com uma maior porcentagem de reembolso.
 6. Os sistemas de desconto, os serviços de reembolso, os serviços de cupom funcionam em um segmento bem definido, mas é inconveniente para o usuário. Não há serviços que combinem as possibilidades de obter descontos e reembolsos, um sistema de pagamento com a capacidade de pagamento na cryptocurrency e com a opção de obter renda passiva.
 7. Um negócio que deseja satisfazer a demanda de reembolso de clientes, em vez de programas de bônus e fidelidade, não possui ferramentas efetivas que proporcionem essa demanda e atraiam novos clientes.
 8. Os altos custos de marketing obrigam o negócio a inflar preços de bens e serviços. O número de intermediários envolvidos em cada venda torna os preços ainda menos acessíveis. As tecnologias modernas que atraem novos clientes com custos mínimos são usadas raramente e de forma ineficiente. Apesar do desenvolvimento da economia digital, as capacidades tecnológicas não são usadas.

Solução

O que é International Auto Club?

O International Auto Club (IAC) é uma plataforma automatizada que reúne as melhores características dos sistemas de pagamento, serviços de reembolso e programas de parceria. No momento, a plataforma já permite resolver muitos dos problemas. A tecnologia blockchain permitirá que a plataforma seja trazida para um novo nível, para enfrentar novos desafios e tornar a solução existente ainda mais efetiva.

O que é IAC?

★ Um dos maiores serviços de reembolso na Rússia:

- Mais de 12 000 organizações oferecem descontos aos usuários da plataforma;

- Cashback em 12 000 lojas off-line nos países da Rússia e da CEI;
- Cashback em mais de 700 lojas online;
- Melhores ofertas em serviços celulares, seguros, turismo e serviços jurídicos;
- O único serviço de reembolso com seu próprio sistema de pagamento.

★ **Sistema de pagamento:**

- Pagamentos por todos os tipos de mercadorias e serviços através de uma carteira digital interna
- Recompensas pela participação em nossos projetos: Universidade Corporativa, Academia de Beleza e Compra de Imóveis, Plataforma Crowdfunding
- Recompensas por participação em programas de parceiros e atualizações de status
- Emissão de cartões de co-marca em colaboração com Alfa-Bank

★ **Programa exclusivo de afiliados**

- Capacidade de ganhar em referências de conexão e receber uma porcentagem de suas compras;
- Oportunidade de atrair empresas comerciais e ganhar interesse em seu volume de negócios;
- Modelo de negócios chave de turno, que não exige investimentos financeiros significativos;
- A vantagem dos programas de parceria e afiliados que funcionam como um sistema de recomendação multinível inclui 9 níveis de alocação de competência.

Como funciona

1. Para os consumidores:
2. 1. O consumidor registra-se gratuitamente no sistema e obtém acesso a todos os descontos, promoções e ofertas válidos.
3. 2. Após o registro, o cliente tem a oportunidade de enviar um link de referência para amigos. Os amigos também poderão fazer compras lucrativas se se registrarem por meio desse link de referência.
4. 3. O consumidor recebe porcentagem de reembolso de todas as compras realizadas por referências e também a quem enviou seu link de referência.
5. 4. O consumidor tem a oportunidade de retirar os fundos internos acumulados em dinheiro fiat de qualquer forma conveniente.

6. 5. Você pode pagar mais de 20 000 tipos de bens e serviços (serviço estadual, créditos, serviço celular, TV, internet, multas, retirada de cartões de plástico, à conta de qualquer banco, etc.), pagar por projetos internos e atualize o status dentro do sistema usando moeda interna.
7. 6. Você pode recarregar sua conta interna de qualquer maneira, simplesmente clicando no botão em sua conta: de cartão para cartão, através do cartão de aquisição para a conta de liquidação, através da transferência de criptografia para a carteira da empresa.

Para empresas:

1. Uma empresa registra-se gratuitamente na plataforma IAC e tem acesso a uma base cada vez maior de participantes leais.
2. Após o registro, a oferta de negócios (bens e serviços) é colocada em um sistema de desconto. A percentagem de reembolso paga pela empresa à plataforma IAC é determinada pelo acordo.
3. As empresas instalam o programa Autobonus. Identifica e mantém um registro das compras dos participantes.
4. A empresa efetua o pagamento no valor do reembolso de todas as compras participantes especificadas no contrato.
5. O funcionário do negócio tem a oportunidade de registrar novos participantes. Ao mesmo tempo, todos os novos participantes serão registrados de acordo com o nível de negócios no sistema de referência. O negócio receberá uma parte da percentagem de reembolso de acordo com o sistema de reembolso de distribuição quando os participantes fizerem compras.
6. O negócio tem a oportunidade de usar serviços pagos com desconto significativo:
 - publicidade, internet marketing, SMM;
 - colocação nos recursos da plataforma na seção de ofertas especiais (banners, recomendação);
 - participação nos projetos do IAC;
 - criação de sites e aplicativos móveis.

Capacidades de plataforma para consumidores e empresas

Consumidor	O negócio
<ul style="list-style-type: none"> ● oportunidade não só de adquirir uma grande variedade de bens e serviços em termos lucrativos, mas também para ganhar em um programa de referência; ● atualize o status do seu sistema para o nível de Parceiro ou parceiro VIP e, assim, aumenta significativamente o valor dos 	<ul style="list-style-type: none"> ● novos clientes ativos de todo o mundo em troca de um desconto razoável ● aplicação gratuita; Autobonus (programa de fidelização móvel, monetização de seus clientes); ● colocação gratuita de produtos e ofertas no site (45 000 usuários por mês)

<p>fundos recebidos;</p> <ul style="list-style-type: none"> ● acesso a programas de parceiros de acordo com o status; ● pagamento de bens e serviços por fundos internos em tarifas rentáveis. 	<ul style="list-style-type: none"> ● colocação gratuita de ofertas em um aplicativo móvel (1000 downloads por mês); ● as empresas ligadas ao sistema podem registrar usuários no link de referência e obter uma parte de reembolso de suas compras e compras de seus amigos para o 9º nível de recomendações, mesmo que eles venham para um concorrente; ● sistema de gestão e motivação prontos de seus funcionários; ● processar grandes pedidos grossistas; ● economizar em publicidade.
--	--

Assim, os problemas acima descritos da indústria estão sendo resolvidos. É alcançado o melhor compromisso entre as necessidades do consumidor e do negócio. Além dos benefícios mútuos, ambos os lados obtêm mais oportunidades. Os usuários podem participar do programa de parceria e seus próprios projetos do IAC. O negócio, incluindo lojas off-line, pode aumentar o fluxo de clientes, acessar uma enorme base de clientes e também ganhar uma renda com o programa de referência. O Blockchain fornece transparência e segurança adicionais e também permite listar o AutoUnit na bolsa de valores.

Baseado em tecnologias blockchain

O uso das tecnologias blockchain é uma das condições mais importantes para o desenvolvimento bem sucedido da plataforma no novo paradigma tecnológico.

1. A descentralização do servidor mantém todos os dados seguros mesmo nos casos se um do servidor falhar.
2. Ausência de dificuldades de sincronização de servidor ao usar uma solução centralizada.
3. A AutoUnit será listada na bolsa de valores.
4. Conversão fácil e conveniente em qualquer moeda e em qualquer país do mundo.
5. Um sistema digital independente.
6. A segurança do ponto legal significa que mesmo se a entidade jurídica iniciadora desaparecer, o sistema continuará a existir e os usuários não perderão seus fundos. Os fundos em um sistema descentralizado não podem ser presos.
7. Resistente ao acesso não autorizado ou infiltração por hackers de computador. Uma vez que o sistema é descentralizado, nenhum hacker é capaz de causar danos ao sistema, mesmo que um servidor seja pirateado.

Stack de tecnologia

Ethereum

O Token é um token Ethereum ERC20 padrão, com um modelo a seguir implementado, matemática defensiva e funções para automação de vendas e interação com os sistemas de pagamento existentes. O AutoToken não é usado para negociação de câmbio, pois é projetado para carregar AU no sistema AutoUnit depois de ser testado e depurado. O AutoToken é mantido no balanço do usuário e permanece inalterado até que o AutoUnit seja carregado. Uma vez que um AutoUnit é carregado, o AutoToken é destruído.

Solução principal. Graphene

A solução AutoUnit é construída sobre a plataforma de bloqueio existente Graphene, também conhecida como BitShares 2.0.

Tecnicamente, esta solução herdou toda a infra-estrutura e capacidades existentes que estão desativadas no estágio inicial do desenvolvimento do sistema.

A solução é um bloqueio clássico com um mecanismo de consenso DPoS que permite atingir altas velocidades no campo de geração de transações e criação de blocos, bem como alta velocidade de sincronização de dados.

A Moeda

O sistema AutoUnit blockchain usa a moeda chamada AutoUnit (AU). É dividido em 105 subunidades.

Mesmo que em muitos outros blocos, a unidade base é herdada de BitShares e inclui uma propriedade como o volume (valor) que pode ser transferido por uma nota no bloco e protegido com um algoritmo de chave pública que está definido na curva elíptica secp256k1 usada para criando uma assinatura digital. A moeda da UA é a moeda interna da blockchain AutoUnit que pode ser negociada livremente na bolsa de valores, de modo que a taxa da moeda é determinada pela taxa de câmbio e tem volatilidade.

Elementos do sistema

Delegados

O trabalho dos delegados na rede AutoUnit inclui a coleta de transações, a escrita em blocos, a assinatura dos blocos e o envio dos blocos para a rede. Os delegados recebem uma recompensa pelo trabalho que é determinado pelo parâmetro de rede e pago a partir do "pool de reserva".

Comitê

O Comitê é a autoridade administrativa da rede AutoUnit. O Comitê pode propor mudanças ou adições, por exemplo, alterar a velocidade de geração do bloco, as recompensas para os delegados e assim por diante.

Vote

Todos os elementos do sistema são selecionados e escolhidos por meio da votação. Os titulares das moedas podem participar da votação de um delegado ou de um membro do comitê ou da proposta de um membro da comissão. Além disso, os titulares de moedas têm a oportunidade de transferir o direito de voto para outro titular de moedas.

Arquitetura

Armazenamento de dados

Assim como em qualquer outra cryptocurrency, o armazenamento de dados AutoUnit é uma blockchain montados um a um.

Cada node completo na blockchain AutoUnit armazena uma cópia completa da blockchain, pode verificar a correção de todos os registros e liberar novos blocos.

Cada bloco consiste em

- índice do bloco anterior;
- data e hora;
- hash de chave escondida
- chave de bloco anterior
- um conjunto de transações;
- assinatura do produtor em bloco

Transação permanente

Como determinar quando o bloco se torna irreversível:

Pegue o número de delegados N e os últimos blocos que eles assinaram. A irreversibilidade do bloco determinada pelo número de blocos que a seguem. Se o número de blocos for maior ou igual a 66% de N , o bloqueio torna-se irreversível. Se tivermos apenas 17 delegados e um intervalo de 3 segundos de confirmação do bloco, em média, leva 34 segundos.

Se tivermos 101 delegados e um intervalo de confirmação de bloqueio de 3 segundos, então, em média, levará 3,3 minutos para tornar o bloco irreversível.

Compreender esta métrica ajuda a evitar mal-entendidos no caso de problemas de rede e desincronização de delegados.

Aceitar transações até a confirmação final traz riscos adicionais para o usuário que trabalha com eles.

Rede P2P

O banco de dados blockchain é distribuído em todo o mundo através de uma rede peer-to-peer.

A rede é constituída por nodes abertos e privados, bem como por nodes de semente que são usados para se conectar à rede p2p. Qualquer pessoa pode se conectar a qualquer node conhecido e sincronizar os dados com o bloco.

Uma vez que o node sincronizou os dados através da rede p2p, ele começa a aceitar blocos recém-criados e ajuda outros nodes a sincronizar a rede em todo o mundo.

Para alcançar menores latências de rede, recomenda-se que 2 nodes localizados em diferentes pontos geográficos do mundo tenham uma duração de ping não superior a 250 milissegundos.

Para minimizar os atrasos, cada node envia os dados para todos os outros nodes aos quais está conectado assim que recebe e verifica os dados.

Mecanismo de Consenso

Consenso é o mecanismo pelo qual um grupo de pessoas escolhe consistentemente uma ação racional. O processo de tomada de decisão consensual significa que todos os participantes tomam uma única decisão, independentemente do fato de que esta decisão não pode ser a opção preferida para cada uma delas separadamente. A Bitcoin foi um dos primeiros sistemas a aplicar o método de consenso descentralizado baseado em tecnologias de rede e redes peer-to-peer, a fim de conduzir mais efetivamente a transferência de ativos pelos meios eletrônicos. A estrutura de prova de trabalho que fortalece e suporta Bitcoin é uma maneira de fazer as pessoas, que muitas vezes não podem confiar umas nas outras, agem no interesse de todos os membros da rede.

Para encontrar a solução efetiva no processo de tomada de decisão consensual distribuída, o AutoUnit usa a Prova de Prova Delegada (DPOS) herdada do BitShares. O DPOS é uma tentativa de resolver os problemas da prova de trabalho do sistema Bitcoin e do sistema Peercoin e da prova de estaca NXT. A fim de compensar o efeito negativo da centralização, aplica-se a chamada camada de "democracia tecnológica".

Historicamente, essa tecnologia ainda é chamada de prova de participação delegada, mesmo que aqueles que foram chamados de "delegados" no BitShares 1.0 agora são chamados de "testemunhas".

No DPOS, um grupo de N testemunhas (previamente chamados de delegados) assina os blocos e recebe votos dos usuários da rede com cada transação realizada. Graças à votação descentralizada, a DPOS é mais democrática do que outros sistemas similares. Em vez de uma eliminação completa da necessidade de confiança, a DPOS possui medidas de segurança integradas para garantir que aqueles que são confiáveis para assinar os blocos em nome de toda a rede o façam de forma fiel e justa.

Além disso, cada bloco assinado deve ter uma confirmação de que o bloco antes de ser assinado por um node confiável. O DPOS elimina a necessidade de esperar até que um certo número de nodes não confiáveis verifique a transação antes que ela possa ser confirmada.

Isso reduz a necessidade de confirmação e aumenta a velocidade das transações. Com confiança intencional, o mais confiável daqueles que podem assinar o bloco na opinião da rede, não há necessidade de retardar artificialmente o processo de assinar os blocos. O DPOS permite que você inclua muito mais transações no bloco do que os sistemas de prova de trabalho e prova de participação.

A centralização ainda é inevitável no sistema delegado de prova de participação no entanto, este é um processo controlado. Ao contrário de outros métodos de fortalecimento da rede de criptografia, no sistema DPOS cada cliente pode decidir quem deve ser confiável. Assim, a concentração de confiança naqueles que têm mais recursos é evitada. DPOS dá à rede algumas das principais vantagens da centralização, mantendo o nível de descentralização necessário. Além disso, assim que a testemunha recebe aprovação dos acionistas e se junta ao grupo N das testemunhas mais ativas e a testemunha é escolhida para participação ativa no processo de produção em bloco. Então, sua força se torna igual a todas as outras testemunhas ativas. O sistema é controlado pelo processo de eleições justas e, como resultado, qualquer pessoa pode se tornar um representante delegado (testemunha) da maioria dos usuários.

Deve-se notar que a confirmação recomendada no DPOS é de 1 a 2 blocos contra seis blocos da Bitcoin.

DPOS é muito mais seguro a partir de garfos pelos seguintes motivos:

Quando um garfo aparece, é provável que todas as testemunhas tenham visto e processado sua transação. Como consequência, nenhuma transação alternativa pode ser transferida e a próxima testemunha provavelmente incluirá sua transação. As testemunhas recebem muito mais confiança do que os mineiros.

Com o trabalho regular da DPOS, a participação das testemunhas é de 100%. Se a participação for inferior a 100%, muitas vezes é apenas porque a testemunha ficou offline e não gerou o bloqueio e não porque ele gerou o garfo.

Transações

Herdou a estrutura do BitShares, a cadeia de bloqueio AutoUnit tem um conceito de "operação".

Uma operação pode ser chamada:

- transação de dinheiro;
- votando pelo delegado;
- votando por um membro do comitê; etc.

Depois de definir as operações, uma "lista de transações" é criada e, com base nessa lista, é criada uma "transação".

A transação inclui:

- data de validade;
- o índice de número de bloco;

- o índice de prefixo do bloco;
- conjunto de extensões;
- um conjunto de assinaturas para cada operação.

Mercado

Visão geral do mercado de serviços de Cashback

De acordo com Cashback Industry Report¹, o mercado mundial de cashback atingiu US \$ 80 bilhões em 2015. O estudo RetailMeNot "The State of Cash Back Offers²" mostrou que mais de um terço dos 1000 usuários do serviço fariam compras em uma nova loja se oferecesse um reembolso serviço.

Nos EUA, os serviços de reembolso já se tornaram uma parte essencial da vida para um consumidor médio. Uma economia de um ano pode chegar a US \$ 1000 ou mesmo mais. O autor de Forbes, Rob Berger, em seu artigo em cartões com cashback publicado em 2016, escreveu que, durante dois anos, o valor do seu reembolso no Citi Double Cash Card era de US \$ 3404.363.

Os líderes mundiais nesta indústria são os seguintes serviços de reembolso (valores de vendas do ano de 2014):

EUA: Mercado América (vendas - US \$ 649 milhões), RetailMeNot (US \$ 264,7 milhões);

Shopathome.com (US \$ 75,9 milhões), Swagbucks (US \$ 30 milhões);

Reino Unido: Quidco (US \$ 1,22 bilhão) e TopCashback;

Japão: Rakuten (US \$ 5,66 bilhões);

Índia: Flipkart (US \$ 4 bilhões), Snapdeal (US \$ 2 bilhões), Jabong (\$ 127 milhões);

Coréia do Sul: OK Cashbag (US \$ 1,54 bilhão), Coupang (US \$ 320,9 milhões), Wemakeprice (US \$ 169,7 milhões);

Singapura: Azada (US \$ 384 milhões);

Europa: Alemanha - Ladenzeile (US \$ 181,5 milhões), Espanha - Beruby (US \$ 22 milhões), França - iGraal (US \$ 15 milhões);

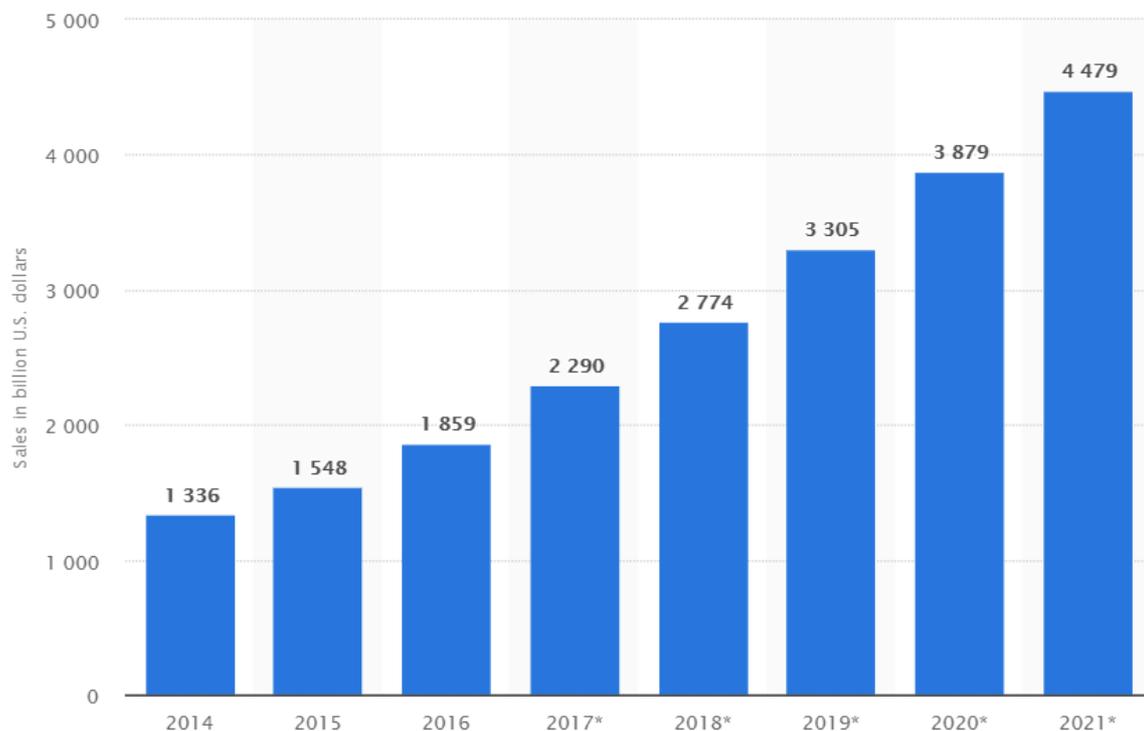
América Latina: Linho (\$ 139,2 milhões);

China: VIP.com (US \$ 3,77 bilhões), Geihui.com (US \$ 57,6 milhões) 4.

Na Rússia, os primeiros cartões bancários com a opção de reembolso foram emitidos em 2007. Desde então, o número de pedidos pré pagos e pagamentos feitos com cartões bancários está crescendo constantemente. De acordo com o relatório do Banco Central da Rússia, em 2013 o número de cartões emitidos pelas instituições de crédito russas era 211374. Em 2016, esses números aumentaram 16%. Em 2016, 19,6 milhões de pessoas fizeram pelo menos uma transação de internet de pagamento todos os meses e 8,9 milhões de pessoas usaram um cartão bancário para isso.

Ao longo dos últimos 10 anos devido ao crescimento rápido do mercado de comércio eletrônico, o cashback foi além do setor bancário e formou um negócio separado. Os serviços de reembolso são cada vez mais populares hoje em dia.

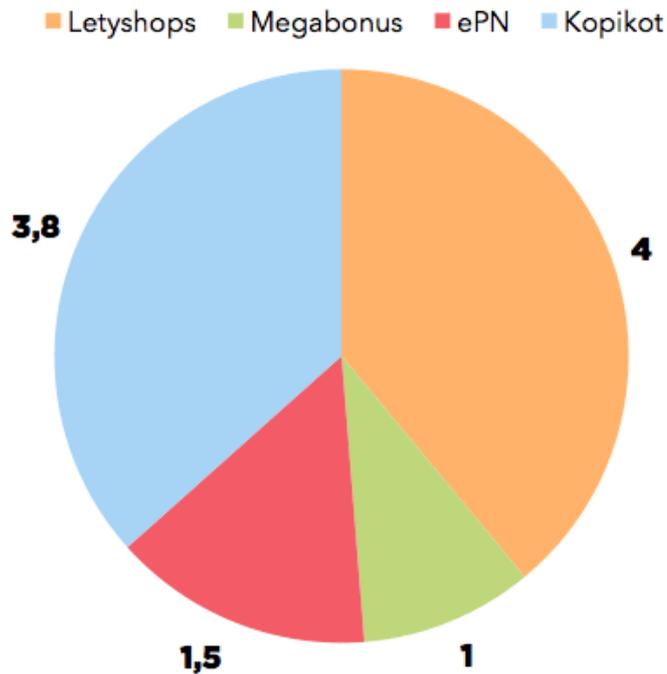
De acordo com a Statista.com em 2016, o mercado global de vendas no varejo de comércio eletrônico ganhou US \$ 1,86 trilhão e atingirá US \$ 4,447 trilhões até 2021. O crescimento do mercado de comércio eletrônico estimula o desenvolvimento da indústria de reembolso em todo o mundo¹. Na Rússia, as mudanças no mercado de comércio eletrônico têm um impacto significativo no mercado de serviços de reembolso.



De acordo com a Associação Russa de Empresas de Comércio por Internet (AITC), o volume do mercado de comércio eletrônico cresceu 22% no primeiro semestre de 2017 na Rússia e ganhou 500 bilhões de rublos. No momento, o mercado continua seu crescimento. A Associação Russa de Empresas de Comércio da Internet prevê o crescimento do volume do mercado para mais de 1,1 trilhão de rublos até o final de 2017. Assim, com base nos dados da AITC, o comércio de bens e serviços na Internet é de 36% da economia digital na Rússia¹. Com o crescimento do mercado de comércio eletrônico, o número de usuários de cashback na Rússia aumenta em quase 500 mil por mês.

Há cerca de uma centena de serviços de reembolso hoje. Pelo número de clientes, vendas e atendimento, os líderes de mercado em 2017 são serviços de reembolso como LetyShops, ePN, Megabonus e Kopikot.

O número de usuários de cashback (em milhões de pessoas)



Setembro de 2017

A rede de parceiros da LetyShops é constituída por 1091 lojas, gera um volume de negócios de US \$ 20 milhões por mês mensalmente. Megabonus.com gera um volume de negócios de US \$ 17 milhões para seus parceiros (160 lojas). Cerca de 1,5 milhão de mercadorias são vendidas através do serviço de reembolso da LetyShops todos os meses. 1,35 milhões de mercadorias são vendidas mensalmente pela Megabonus.com. Cerca de 100.000 usuários ativos desse serviço compõem até 7 compras por mês através da Internet. Dependendo das condições da loja, até 40% do valor da compra pode ser devolvido a um cliente. Por exemplo, os usuários mais ativos da Megabonus.com compõem até 1.000 compras por ano e recebem até \$ 100.000 USD em dinheiro.

Em primeiro lugar, o negócio de cashback enfrentou noção pré-conceitual no mercado de comércio eletrônico. Em 2014, quando a empresa japonesa Rakuten anunciou a compra do Ebates.com, o valor de suas ações caiu 4% e os analistas previram uma falha no negócio. No entanto, o tempo demonstrou que os especialistas também podem estar errados. No final do segundo trimestre de 2015, as compras através do Ebates.com foram feitas por mais de US \$ 1 milhão de dólares. Em meados de 2017, esses números dobraram e alcançaram US \$ 2,32 milhões.

Todos os itens acima indicados indicam que os mercados mundiais e russos de serviços de reembolso oferecem perspectivas muito atraentes. Dado que a plataforma IAC não é um simples serviço de reembolso, mas também combina um sistema de pagamento junto com os programas de afiliados. A IAC demonstra suas vantagens competitivas em comparação com os líderes de mercado russos existentes.

Serviços de reembolso em russo

	LetyShops	Kopikot	ePN Cashback	MegaBonus	IAC
Cientes Registrados	4 milhões	3.8 milhões	1.5 milhões	1 milhão	Mais de 600 000
Quantidade da loja	1156	1256	19	334	12 650
Bônus de inscrição	Códigos de Promoção (códigos Lety)	O bônus no registro é de 100 rublos.	Código promocional para reembolso no AliExpress no EPN Cashback.	Não	Bônus no registro
Programas afiliados	Sim	200 rublos para cada cliente registrado que receberá um reembolso de 40 rublos.	10% da soma do reembolso de um convidado pelo seu cliente.	Você receberá um reembolso de 50% de cada convidado por seu cliente durante 6 meses.	Até 90% de cada cashback com base nos 9 níveis de programa de afiliados para a vida.
Retirada	PayPal Carteira QIWI WebMoney Visa / MasterCard Celular Yandex Money	PayPal WebMoney Visa / MasterCard Celular Yandex Money	PayPal Carteira QIWI WebMoney Visa / MasterCard Celular Yandex Money	PayPal Carteira QIWI WebMoney Visa / MasterCard Celular Yandex Money	PayPal Carteira QIWI WebMoney Visa / MasterCard Celular Yandex Money
Montante mínimo de retirada	De ₺500 RUB	De ₺500 RUB	De \$0,2 USD	De \$1,5 USD	De ₺1 RUB

Serviços Internacionais de Cashback

	eBates.com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	IAC
Quantidade da loja	1800	2500	3500	3284	12 650
Bônus de inscrição	Bônus de \$ 10 no registro	5 \$ de bônus no registro	Não	5 \$ de bônus na compra por mais de 150 \$	Sim
Retirada	PayPal Check	PayPal Check	Cartão de presente Amazon Expresso americano PayPal conta bancária	PayPal Check	PayPal Carteira QIWI WebMoney Visa / MasterCard Celular Yandex Money
Montante mínimo de retirada	Desde \$5.01USD	Desde \$10USD	Desde \$ 0.01USD	Desde \$20USD	Desde ₺1RUB

Análise SWOT

Os elementos fortes e fracos da plataforma são representados na tabela abaixo, incluindo ambientes internos e externos.

	Fatores positivos	Fatores Negativos
Ambiente interno	<ul style="list-style-type: none"> 1. Multilevel. 2. Base de afiliados e suas lojas. 3. Cooperação com lojas off-line 	<ul style="list-style-type: none"> 1. A ausência de investimentos para o marketing da empresa 2. O site, os boletins semanais e SMM precisam ser atualizados e se tornarem regulares. 3. Baixa velocidade de atrair novas afiliadas e lojas.
Ambiente externo	<ul style="list-style-type: none"> 1. Crescimento do mercado de comércio eletrônico 2. Alto potencial de clientes que utilizam serviços de reembolso. 3. Os principais líderes do mercado têm um programa linear estável. 4. Baixa consciência do público sobre a existência do serviço. 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Rede de afiliados pequena em comparação com os líderes do mercado. 2. Pequenas cadeias 3. A empresa costumava trabalhar como uma empresa MLM no passado. 4. Sensibilidade da marca no mercado. 5. Concorrência no mercado. 6. A presença de outras empresas federais

Vantagens da IAC no mercado de serviços de reembolso

A análise competitiva permite a formulação de três vantagens principais do IAC em frente aos principais líderes do mercado.

1. Sistema de recomendação multinível.

Os serviços TOP-10 usam um sistema de recomendação de um nível. Ao contrário dos outros, nosso sistema de afiliados tem oportunidades muito mais lucrativas para compras. Você pode ganhar constantemente com recomendações ao compartilhar 9 níveis de reembolso (por exemplo, você convidou um amigo, ele também convidou muitos de seus amigos que também convidaram seus amigos). Você receberá uma recompensa de cada compra com base em sua recomendação nessa cadeia. Essa é a principal diferença fundamental entre o IAC e os principais sistemas de recomendação dos maiores serviços de reembolso e principais revendas de bens e serviços.

2. Cashback no negócio off-line.

Os serviços de reembolso do mundo TOP-10 oferecem cashback apenas em lojas online, no entanto, esses serviços oferecem os mesmos produtos e a única diferença é a quantidade de reembolso percentual. Nosso serviço de reembolso oferece a maior porcentagem de reembolso na principal e nas maiores lojas online.

Um grande número de lojas off-line russas que oferecem serviços e produtos também são representados em nossa plataforma. A plataforma inclui mais de 12 000 lojas off-line em muitas regiões da Rússia e países vizinhos e oferece as grandes pechinchas. nós também temos um aplicativo móvel para lojas off-line AutoBonus que oferece descontos aos clientes sob a forma de reembolso em vez de descontos.

3. Moeda da plataforma.

Nenhum dos serviços de cashback no mundo oferece uma oportunidade para pagar compras com a própria moeda da plataforma na própria plataforma. No entanto, com a nossa plataforma, você pode pagar mais de 20.000 tipos de pagamentos, incluindo não apenas bens, mas também serviços como comunicações celulares, Internet em casa, TV, impostos estaduais, utilitários, jogos virtuais, depósito e reposição de crédito, transferências bancárias, carteiras eletrônicas reabastecimento, seguros, turismo e muitos outros. Os fundos salvos e os bônus recebidos de suas compras e as compras por meio de links de referência podem ser gastos em novas compras, pagamentos de contas próprias, aumento do status no sistema e pagamento de bens oferecidos por meio de projetos do IAC.

Visão geral do mercado de serviços de reembolso na blockchain

A análise dos serviços de reembolso na blockchain demonstrou que o número desses serviços que tratam de descontos reembolsáveis é extremamente baixo. Todos eles estão no estágio de desenvolvimento e alguns deles são apenas ideias oferecidas para financiar.

Basicamente, os programas de reembolso são implementados dentro de sistemas de pagamento de blockchains construídos com base em infra-estruturas de sistemas VISA e de outros sistemas de pagamento. O reembolso retornado aos clientes pode ser usado apenas para pagamentos internos dentro da plataforma.

Outra categoria de serviços de cashback cripto é nicho. Eles oferecem serviços apenas em uma área, como seguro de veículos ou turismo, etc.

Serviços complexos, plataformas de negociação com sistemas de pagamento próprios em blockchain, com a emissão de sua própria moeda negociada na bolsa, são representados por dois projetos Bitlle e Pluscoin. Ambos são startups russos, não tendo produtos finalizados (o Bittra funciona apenas no modo de teste) ou implementado somente em uma aplicação móvel (o DS PLUS não possui propostas específicas).

As soluções existentes têm uma série de fracos pontos fortes:

1. O número de fornecedores não é alto. Seu número médio é de 1500 lojas e é muito baixo para o mercado global.
2. Foco restrito. O desejo de ocupar um determinado nicho no mercado é claro do ponto de vista do provedor de serviços, embora, para o usuário final, esse foco estreito seja inconveniente. Na era da tecnologia e do serviço, as pessoas querem receber o número máximo de serviços através de 1 serviço.
3. O modelo de negócios dos serviços de reembolso não inclui o desenvolvimento atraindo novos usuários por outros usuários. Devido a esta razão, eles não podem prometer aos seus clientes aumentar o valor do reembolso.
4. O interesse é mínimo. Os programas Cashback no intervalo de 1 a 2% não podem atrair um grande número de usuários.
5. Somente lojas online estão representadas.
6. A maioria dos projetos são startups que estão apenas começando a construir parcerias, atrair usuários para o sistema, o que provavelmente levará a lacunas de caixa e sistema de operação instável.
7. A maioria das equipes que criam esses serviços são novas para os serviços ao cliente. Eles precisam se aprofundar nesta indústria, aprender tendências e construir um sistema eficaz que requer meses de trabalho analítico e recursos humanos sérios.
8. O uso de suas próprias criptografia por esses serviços geralmente é determinado apenas pelas características arquitetônicas do sistema na blockchain, mas não é justificado pelas perspectivas dos clientes.
9. Somente algumas empresas apresentam sua criptografia nas bolsas de valores.
10. Os serviços de reembolso existentes são monofuncionais e não oferecem nem serviços adicionais nem programas de bônus aos seus usuários (o Pluscoin possui um programa "convidar um amigo" e uma loteria).

As vantagens da IAC nos mercados de serviços de reembolso

A análise competitiva nos permite definir as três principais vantagens que a IAC tem sobre seus principais concorrentes.

1. Sistema de recomendação multinível.

Todos os serviços da lista top-10 usam um sistema de recomendação de nível único. Ao contrário de outros, nosso sistema de afiliados permite possibilidades mais amplas e lucrativas para compras. Você pode ganhar com as recomendações continuamente quando o reembolso está sendo distribuído em 9 níveis (exemplo: você convida um amigo, eles

convidam vários de seus amigos, que também convidam seus amigos). Você é recompensado por cada compra feita por aqueles que receberam a recomendação. Esta é uma característica fundamental que distingue o IAC dos principais sistemas de recomendação das maiores plataformas de cashback e varejistas de bens e serviços.

2. Cashback no negócio off-line

Os 10 melhores serviços de reembolso no mundo oferecem cashback apenas em lojas online. Todos eles geralmente estão em parceria com as mesmas lojas, o único que difere é o tamanho do reembolso. Nosso serviço tem a maior porcentagem de reembolso para todas as maiores lojas apresentadas em nossa plataforma.

nodes decidimos incluir empresas off-line também, uma vez que reúne uma grande quantidade de lojas e prestadores de serviços na Rússia. Existem mais de 12.000 lojas off-line em nosso portfólio, localizadas em várias regiões do país e "perto do exterior" da Rússia. Também criamos um aplicativo móvel para lojas off-line chamado AutoBonus, o que lhes permite oferecer descontos para clientes sob a forma de reembolso em vez de um desconto regular.

3. Moeda interna.

Até o momento, nenhuma das plataformas de cashback oferece a opção de pagar por compras usando moedas internas na própria plataforma. Mais de 20.000 tipos de bens e serviços estão disponíveis, tais como: redes móveis, internet em casa, TV, impostos estaduais, jogos virtuais, transações com cartões bancários, recargas de carteiras digitais, seguros, turismo e outros. Os custos salvos e os bônus adquiridos nas compras, bem como as compras feitas a partir de links de referência, podem ser usados para comprar mais bens, pagar contas, aumentar o status dentro do sistema ou pagar por bens, oferecidos através dos projetos da IAC.

Revisão do mercado do serviço de reembolso baseada em Blockchain

Uma análise das plataformas de cashback baseadas em blockchains revelou que não há muitos projetos desse tipo que funcionam com descontos. Todos eles estão atualmente em fase de desenvolvimento (e algumas são apenas idéias à espera de investidores).

Principalmente, os programas de reembolso estão sendo implementados em sistemas de pagamento baseados em blocos baseados na infra-estrutura de VISA ou outro PS. O cashback obtido por clientes de tais sistemas geralmente pode ser usado apenas para compras internas.

Outro tipo de plataforma que oferece cashback cripto é nicho de plataformas. Eles oferecem serviços em um campo selecionado: seguro automóvel, turismo e assim por diante.

Existem duas plataformas complexas - plataformas de negociação com seus próprios sistemas de pagamento construídos em blockchain e usando tokens internos que são negociados em bolsas de valores: Bittle e Pluscoin. Ambos são inicializações russas.

Ambos não estão prontos ainda (funções Bittle como uma versão de teste) ou

implementadas apenas como aplicações móveis (como o DS PLUS, que não oferece nada de valor).

Soluções existentes têm uma série de falhas graves:

1. A quantidade de parceiros na maioria dos projetos é muito insignificante: 1500 lojas não são muito no contexto de um mercado global.
2. Foco estreito: o desejo de tomar uma certa sala no mercado é compreensível do ponto de vista do provedor de serviços, mas, finalmente, o usuário final prefere poder acessar uma ampla gama de serviços através de uma única plataforma.
3. O modelo de negócios das plataformas de reembolso não inclui o crescimento através de usuários antigos que convidam novos usuários. Devido a isso, tais plataformas não podem fornecer um aumento de renda para seus usuários.
4. O lucro geralmente é minúsculo. Os programas de reembolso que retornam 1% -2% ao comprador não podem atrair uma grande quantidade de usuários.
5. Somente lojas online são apresentadas.
6. A maioria dos projetos são startups que ainda estão construindo parcerias e adquirindo usuários, o que pode levar a lacunas de caixa e trabalho instável de todo o sistema.
7. A maioria das equipes que criam essas plataformas são os recém-chegados ao campo de fidelização de clientes e a esse negócio em geral. Eles ainda estão para aprender tendências e construir um sistema eficaz, que exige meses de trabalho árduo e esforço analítico.
8. O uso de sua própria cryptocurrency em tais plataformas geralmente é causado por certas especificações arquitetônicas do sistema baseado em blockchains e não é justificado do ponto de vista de seus clientes.
9. Apenas um punhado de empresas comercializam suas criptografia nas bolsas de valores.
10. As plataformas de cashback existentes são monofuncionais e não fornecem serviços adicionais ou programas de bônus aos seus clientes (mesmo que a Pluscoin tenha o programa "convidar um amigo" e uma loteria).

As vantagens da IAC no mercado de plataformas de cashback baseadas na Blockchain

1. Um número relativamente grande e crescente de afiliados ativos, lojas on-line e off-line e vários fornecedores de serviços:
 1. Mais de 12.000 organizações oferecem descontos para os usuários da plataforma;
 2. Cashback em mais de 12 mil lojas off-line nos países da Rússia e da CEI.
 3. Cashback em mais de 700 lojas online.
2. Uma ampla gama de bens e serviços: o IAC não se limita a apenas uma parte do mercado, você pode encontrar quase todos os bens e serviços na plataforma - desde o supermercado até o seguro, do turismo às lavagens de carros.

3. A plataforma tem a característica única do reembolso de referência - um programa de fidelidade composto por 9 níveis. Cada nível garante ao usuário um aumento no retorno e renda passiva de compras feitas por referências.
4. O reembolso da IAC pode chegar a 90% do que a plataforma recebe, dependendo do tamanho do reembolso definido pelo fornecedor e do status do usuário (usuário, usuário afiliado, parceiro, parceiro VIP).
5. Atualmente, existem cerca de 650.000 usuários registrados na plataforma e fazendo uso de cashback, descontos em bens e serviços e outros bônus. Entre eles, existem mais de 70.000 membros do Auto Club, que têm acesso a serviços adicionais e uma maior taxa de reembolso. A plataforma vem funcionando sem problemas há mais de 3 anos, o que significa que é um negócio bem sucedido e comprovado no tempo. A plataforma é financeiramente estável e prova de vazão de caixa devido ao grande número de usuários ativos, bom volume de negócios e um sistema inteligente de monetização.
6. A IAC foi criada em 2014 por especialistas do setor de fidelização de clientes e seu objetivo é fornecer serviços e serviços de alta qualidade em preços a granel. Desde então, o projeto cresceu e muitos novos especialistas e especialistas se juntaram à equipe de desenvolvimento. A grande quantidade de usuários ativos fornece ao time informações e estatísticas suficientes, com base nas quais uma estratégia de desenvolvimento bem-sucedida pode ser construída.
7. A integração do blockchain no sistema permitirá transações transparentes, o que aumentará a confiança no projeto. Nossa própria criptografia simplificará as relações fiscais entre empresas, usuários e a plataforma.
8. Além de receber cashback, usuários e parceiros da IAC têm acesso a muitos descontos e projetos da própria empresa. Os usuários também podem fazer uso de programas de treinamento que foram desenvolvidos para ajudá-los a aumentar sua renda no sistema. Todos os membros do clube podem construir seus próprios negócios, enquanto oferecemos ferramentas gratuitas para publicidade. Os usuários também têm acesso a serviços móveis corporativos (que também incluem cashback), programas de beleza e saúde, projetos de investimento e aplicativos móveis para Android e iOS.

ICO

O pré-lançamento começa em 25 de janeiro de 2018. O ICO consistirá em 5 etapas, incluindo o Pré-ICO.

Tokens e a moeda interna da plataforma

85.982.639 tokens AutoToken serão emitidos. O Token será criado gradualmente, à medida que as vendas prosseguir. O preço dos tokens será igual a \$ 1. A empresa também planeja emitir 3.000.000 unidades da moeda interna denominada AutoUnit (AU). Após o final dos

detentores de token ICO (Q2 2018), será possível trocar o AutoToken para AutoUnit na taxa 1AutoToken = 10 AutoUnit. O AutoUnit posterior será listado em várias bolsas de valores.

A liquidez da AutoUnit é assegurada por vários fatores:

- AutoUnit é um instrumento de pagamento universal dentro do sistema de pagamento existente, usado por mais de 600.000 usuários, o que é uma prova de um alto nível de confiança.
- A mecânica da IAC permite um crescimento natural e constante do número de usuários.
- AutoUnit é um instrumento de pagamento interno e externo. A empresa atua como garante e garante que a AutoUnit será comprada.
- O número de transações por mês excede 300.000 e está crescendo constantemente.
- O IAC não é um arranque, é um projeto de negócios que funciona há quatro anos e está crescendo rapidamente até o momento.

Distribuição de token

A empresa planeja vender 70% de seus tokens. O resto será espalhado entre os participantes da campanha de recompensas, a equipe do projeto e os conselheiros.

Venda	70%
Bounty	15%
EQUIPA	10%
CONSELHEIROS	5%

Bonus e bounty

As bônus são preços com desconto no qual a AutoToken pode ser comprada. Haverá um desconto separado em tokens em cada etapa da venda. Serão utilizados dois tipos de descontos: descontos para parceiros do IAC e descontos para o resto dos compradores.

Etapa	Datas	Desconto	Desconto para parceiros
Anúncio	10.01-25.01	-	-
Presale	25.01-18.03	20%	30%
Etapa 1	26.03-22.04	15%	20%
Etapa 2	30.04-27.05	10%	15%
Etapa 3	04.06-24.06	7%	10%
Etapa 4	02.07-22.07	3%	5%

O diagrama de distribuição AutoToken indica que 15% dos tokens devem ser distribuídos entre os participantes da campanha. O projeto IAC com uma rede de parceiros de vários níveis envolve o uso de duas abordagens na distribuição de AutoTokens na campanha de recompensas:

- A recompensa tradicional é a distribuição de uma certa porcentagem do número total de tokens vendidos para realizar certas ações;
- Recompensa de referência é um programa apenas os parceiros da IAC e parceiros VIP podem participar (ver Glossário). Para se tornar um parceiro da IAC, você precisa se registrar no site da empresa e pagar o status apropriado.

Dentro do tradicional programa de recompensas, serão atribuídos 3% do número total de tokens lançados. No caso de atingir o limite difícil, será 2,1% do número total de tokens vendidos e será distribuído entre os participantes da campanha de acordo com as regras que serão publicadas posteriormente.

Dentro do programa de recompensa de recompensa, 12% do número total de tokens emitidos serão distribuídos entre os participantes da IAC com status Parceiro e parceiro VIP. Uma grande porcentagem deve-se ao fato de que os tokens serão distribuídos em toda a rede de referência do IAC, onde atualmente estão envolvidas mais de 70 mil pessoas.

Termos do Programa de Recompensas de Referência

A recompensa de referência é um programa de recompensa para recomendar compras de tokens durante ICO e Pre-ICO. Somente os parceiros da IAC Corporation e os parceiros VIP (ver Glossário) podem participar do programa. Para se tornar um parceiro da IAC, você precisa se registrar no site da empresa e pagar o status apropriado.

Parceiros do IAC recebem benefícios adicionais:

1. Grandes descontos dependendo do estágio atual do ICO:
 - Estágio 1 (Pré-ICO) 20% para todos, 22% para Parceiros, 30% para Parceiros VIP;
 - Estágio 2 (ICO) 15% para todos, 17% para parceiros, 20% para parceiros VIP;
 - Estágio 3 (ICO) 10% para todos, 12% para parceiros, 15% para parceiros VIP;
 - Fase 4 (ICO) 7% para todos, 8% para parceiros, 10% para parceiros VIP;

- Estágio 5 (ICO) 3% para todos, 4% para parceiros, 5% para parceiros VIP;

2. Recebendo receita adicional através do programa de parceria para convidar novos parceiros (inscrições pessoais e de grupo). As recompensas são calculadas de acordo com a termos do programa de parceria. 95% da recompensa está sendo usada para pagar Trabalho feito + privilégios (descontos, reembolsos, cursos, suporte e tudo mais isso aplica)

3. Campanha Bounty (funciona durante todo o período da ICO) Termos de participação: Apenas Parceiros e Parceiros VIP da IAC que compraram tokens pelo mínimo quantidade de \$ 1000 pode participar. As recompensas são distribuídas para cada token comprado, como pela tabela abaixo:

Etapa	Parceiro (%)	Parceiro VIP (%)
1	28,5	30
2	13.5	15
3	13.5	15
4	13.5	15
5	5.5	7
6	5.5	7
7		6
8		2.5
9		2.5

Distribuição de fundos

O Fundo, adquirido durante o ICO, será alocado da seguinte forma:

- 58% dos fundos serão gastos no desenvolvimento do sistema de pagamento, que inclui:
 - conectando empresas off-line ao sistema de pagamento;
 - implementando soluções de pagamento no sistema AutoUnit;
 - Abrir o nosso próprio banco (NSCA);
 - Abrir filiais do banco em outros países;

- implementando a opção de fazer pagamentos dentro do sistema usando qualquer cryptocurrency.
- 32% dos fundos serão gastos em marketing. Isso inclui:
 - análise de mercado, pesquisa de mídia;
 - desenvolvimento de estratégia de marketing para a expansão para mercados estrangeiros;
 - retrabalho do posicionamento atual e todas as ferramentas de marketing, incluindo o site e os pousos;
 - criação de novas ferramentas de marketing;
 - todos os orçamentos de marketing (internet, televisão, rádio);
 - consultoria, taxas de agência de relações públicas.
- 10% dos fundos adquiridos serão gastos em desenvolvimento tecnológico e suporte da plataforma. Isso inclui:
 - desenvolvimento de subprojetos usando tecnologias modernas;
 - expansão da equipe, criação de equipes de trabalho adicionais altamente qualificadas;
 - treinamento adicional para especialistas, consultas técnicas;
 - desenvolvimento e suporte de todo o sistema e subprojetos separados com base em várias tecnologias modernas, incluindo clusterização, escala, blockchain e outros;
 - compra de hardware moderno e de alto desempenho e custos associados à manutenção, modernização e manutenção;
 - Configuração do local de trabalho (escritórios, hardware e software do escritório);
 - compra de hardware moderno e de alto desempenho e custos associados à manutenção, modernização e manutenção.

Caso o projeto venha a adquirir o financiamento desejado, os fundos serão alocados da seguinte forma.

Prognodestico

Principais metas para os seguintes 4 anos:

- Implementar um serviço de pagamento que funcione com criptografia líder através da plataforma IAC, que pode ser usada para comprar bens e serviços em todo o mundo;
- Aumentar o número de usuários de 600.000 para 60.000.000;
- Expandir nossa base de fornecedores de 12,000 a 1,2,000,000;
- Aumentar o volume de negócios por 1.000 vezes;

- Abra 1.500 escritórios. Atualmente, existem 150 escritórios localizados principalmente na Federação Russa;
- Dimensionar as operações da empresa para incluir todos os países avançados;
- Desenvolver e desenvolver o serviço ao ponto em que é internacionalmente reconhecido e fácil de usar.
- Implementar um sistema de pagamento de bens e serviços através do Autobonus usando AutoUnit;
- Desenvolva o sistema para que todos os bônus e privilégios possam ser usados somente através do AutoUnit;
- Abrir nosso próprio banco (NSCA).

Atualmente, a corporação está experimentando um crescimento constante do volume de negócios - cerca de 280% ao ano. É importante notar que o IAC não investe especialmente grandes somas em campanhas de marketing. Isso nos permite prever que um grande orçamento de marketing e uma estratégia bem sucedida de marketing permitirão que a empresa atraia muitos novos usuários e parceiros e se espalhe para muitos outros países.

Em primeiro lugar, a empresa planeja expandir sua rede de clientes (usuários e empresas) e aumentar o custo médio de compra. Atualmente, há mais de 600.000 usuários registrados no sistema, o volume de negócios anual da empresa é igual a US \$ 8,3 milhões. Com base em dados retrospectivos sobre o crescimento desses números em anos anteriores, podemos esperar a seguinte taxa de crescimento nos próximos 4-5 anos:

- 2.000.000 usuários - US \$ 33,3 mil (2018)
- 10.000.000 usuários - US \$ 250 mil (2019)
- 30.000.000 usuários - US \$ 1 bil (2020)
- 60.000.000 usuários - US \$ 3 bil (2021)

As principais forças motrizes por trás do crescimento desses números devem ser:

- criação de uma estratégia de marketing para expansão para mercados estrangeiros;
- uma campanha de marketing desenvolvida com base na estratégia de marketing e nos estudos de mídia;
- monitoramento constante das tendências nos mercados da plataforma de reembolso, bem como nos mercados de sistemas de pagamento, FinTech, blockchain e crowdfunding;
- expansão da rede de referência, aperfeiçoamento dos métodos publicitários;
- desenvolvimento tecnológico da plataforma, novas formas de usar a tecnologia blockchain.

Roadmap

2014: lançamento do projeto. 1.500 parceiros. 10 escritórios abertos. 250 fornecedores na rede.

Q4 2015: 52 escritórios abertos. Fornecer descontos em 94 cidades. 1400 fornecedores e 40 lojas online na rede. Lançamento de aplicativos para dispositivos móveis. Primeiro acordo de parceria com sindicatos de agências governamentais.

Q1 2016: 105 escritórios abertos. Fornecer descontos em 180 cidades. 8000 fornecedores e 60 lojas online na rede. Emissão de 2500 cartões de desconto de marcas comerciais.

Q2 2016: acordos de parceria com sindicatos de agências governamentais na região de Novosibirsk, região de Kemerovo, região de Krasnoyarsk.

Q3 2016: acordos de parceria com o sindicato Comms da região de São Petersburgo e Leningrado e sindicatos de educação pública da região de Krasnoyarsk.

P4 2016: lançamento do projeto VIP Club. Investimentos. Imóveis em Sochi e Krasnodar.

P1 2017: Abertura da Academia de Saúde e Beleza.

Q2 2017: Conexão com as operadoras móveis russas mais populares Megafon, Beeline. O registro dos usuários está aberto. Primeiro workshop de treinamento do IAC "Políticas de informação dos sindicatos".

Q3 2017: abertura de registro no aplicativo móvel para usuários. Novo serviço "Comunicações móveis corporativas com reembolso" está disponível.

Q4 2017: Mais de 600.000 lojas online conectadas, mais de 70.000 parceiros. Mais de 600.000 usuários cadastrados. Acordos de parceria com sindicatos, desenvolvimento de planos para pagamento com saldo interno. A plataforma oferece mais de 20.000 bens e serviços.

Q1 2018: Lançamento das páginas de destino separadas dos projetos do IAC. Redistribuição do orçamento de marketing para a venda de token. Lançamento do aplicativo móvel do IAC para usuários que falam inglês. Adição à AppStore e ao GooglePlay. Conexão das carteiras dos usuários que compraram o AutoToken e o AutoUnit no sistema para pagamentos de cryptocurrency por bens e serviços na Federação Russa. Extensão das opções de pagamento em diferentes países utilizando fundos internos (até 200 tipos de pagamentos).

25 de janeiro de 2018: começo de pré-venda de toques AutoToken.

Q2 2018: Implementação de opções de pagamento de bens e serviços em todo o mundo usando o uso de cryptocurrency AutoUnit. Modernização do canal do YouTube. Revisão de conteúdo de vídeo, novos filmes de filmagem. Lançamento do aplicativo móvel AutoBonus para usuários que falam inglês, lançamento no GooglePlay e AppStore. Extensão das opções de pagamento usando o saldo interno (até 500 tipos de pagamento). Atualizações do servidor. Campanha Massive SMM.

Q3 2018: aquisição de clientes para parceiros, lançamento de pesquisa inteligente. Aumente o número de usuários até 3.000.000. Aumento das opções de pagamento em

outros países, bem como na Rússia e nos países da CEI, utilizando o saldo interno para 1.000 tipos de pagamentos.

Q4 2018: otimização do site e aplicativo móvel / versões em inglês /. Lançamento do sistema para busca automática de fornecedores usando geolocalização. Atualizações do servidor. Extensão das opções de pagamento em diferentes países utilizando saldo interno (até 10000 tipos de pagamentos). 5 milhões de usuários no sistema. Implementação de pagamentos em dinheiro através do Autobonus.

Q1 2019: lançamento de pagamento sem contato através do aplicativo para Android. Modernização completa do SP Market para que ele funcione com projetos internos. Abertura de um banco NSCA, implementação de um sistema de pagamento com o saldo interno do usuário através do Autobonus. Mais de 20 mil bens e serviços. Aumentando o número de usuários até 8 milhões. Pagamentos sem contato para Android / Abertura de um banco NSCA. 8.000.000 de usuários.

Q2 2019: lançamento de pagamento sem contato através do aplicativo para iOS. Expansão dos recursos do serviço de pagamento para incluir pagamentos com criptografia. Extensão das opções de pagamento em diferentes países utilizando o saldo interno (até 20000 tipos de pagamentos). 10.000.000 de usuários).

Q3 2019: lançamento de uma nova plataforma de cashback para conectar lojas online em todo o mundo. Cashback em 650 lojas online internacionais. 15.000.000 de usuários.

Q4 2019: 20.000.000 de usuários. A abertura do sistema de pagamento se ramifica em 10 países do mundo.

EQUIPE



Valery Schelkonogov

Presidente Corporativo da IAC

Empresário com mais de 30 anos de experiência empresarial em diferentes esferas: negócios automotivos, seguros, produção.



Evgeny Schelkonogov

CEO

Empreendedor, iniciante, investidor.

Mais de 18 anos de experiência empresarial nas áreas de negócios automotivos, construção, seguros, produção, restauração e TI.



Nikita Nikitin

Vice-Presidente da IAC

Chefe do escritório de administração do IAC

8 anos de experiência em gestão



Anastasia Khranilova

Chefe da Universidade Corporativa da IAC

8 anos de experiência docente

Voluntário com experiência de 4 anos de atividade com diferentes grupos de idade crianças que ensinam aulas de estilo de vida sóbrio, orientação psicológica e atividades criativas.



Maxim Nazin

Chefe de Desenvolvimento Regional da IAC

Coordenador do Clube VIP. Investimentos e imóveis.

Diploma em direito. 15 anos de experiência profissional em setor de direito.

Mais de 4 anos de experiência como diretor financeiro.

Mais de 5 anos de investimento bem sucedido em imóveis com os projetos implementados ganham até 65% ao ano



Sergey Zaycev

Chefe do Departamento de Desenvolvimento de Sistemas de Desconto IAC

Gerente, auditor com mais de 10 anos de experiência.

Especialista em Informática Aplicada em Economia



Yuri Kolpakov

Chefe da IAC Beauty and Health Academy

Psicofisiologista, Gestalt therapist certificado EAGT, psicólogo médico

Chefe do Centro de Psicofisiologia, Psicologia e Correção de Voz "Alpha"

Autor de seminários de treinamento "A adaptação de estudos de eletroencefalografia" para médicos, psicólogos e fonoaudiólogos.

Mais de 5 anos de experiência na clínica neurológica

Mais de 8 anos de experiência em trabalhar com crianças com um atraso no desenvolvimento da psico-fala

Especialista em psicoterapia infantil e juvenil



Especialista em Marketing na Internet

Especialista em Marketing na Internet com mais de 8 anos de experiência

Publicidade, desenvolvimento de páginas de destino e especialista em análise da web

Yandex.Direct, Google Adwords e especialista certificado do Google Analytics

Desenvolvido e lançado a partir de sites de rascunho para mais de 20 empresas

Configurar e lançar campanhas publicitárias para mais de 100 clientes

Em 2010, ele fundou sua própria agência de marketing na Internet



Pavel Eliseev

Especialista em marketing

Mais de 10 anos de experiência

Mestrado em Administração e Marketing de Empresas



Roman Maizenger

Chefe do Departamento Jurídico da IAC

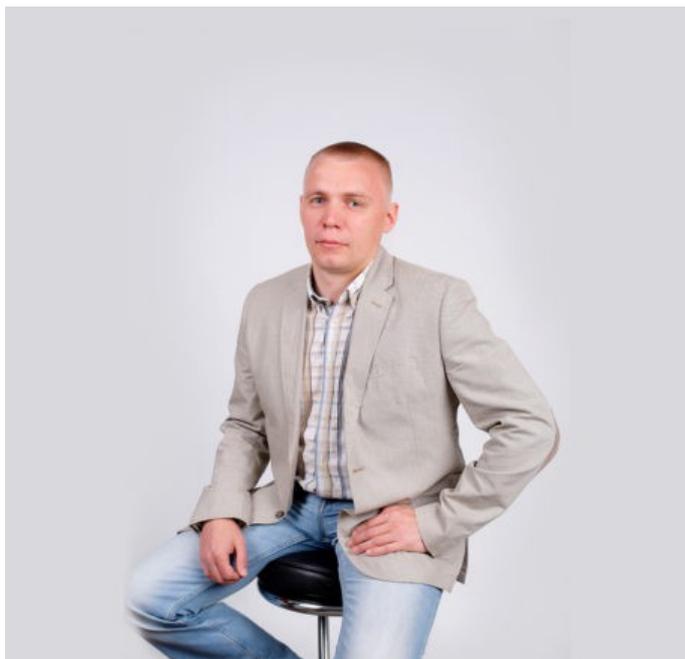
18 anos de experiência na prática da lei

Especialista em esfera de obrigações de dívida.

Um empresário com 10 anos de experiência no domínio do apoio jurídico das empresas, obrigações de dívida, falências de pessoas físicas e jurídicas.



CEO da I-Link, WorldSkill International, Agência de Iniciativas Estratégicas e perito da Cyber Rússia



Sergey Sukhanov

Desenvolvedor Blockchain, WorldSkill International, Agência de Iniciativas Estratégicas e perito da Cyber Rússia

CONSELHEIROS



Richard Dilendorf

KTC Investing Founder

27 anos de experiência investindo em vários setores da economia, o que lhe permitiu encontrar várias corporações e fundos de investimento em diferentes países ao redor do mundo. Desde 1988 trabalhou com companhias de seguros líderes na Áustria como diretor

de vendas na Europa Oriental. Em 1996, tornou-se co-fundador de uma empresa de investimentos nos Estados Unidos. Em 1998, trabalhou com companhias de seguros norte-americanas American Bankers Insurance of Florida como agente de seguros nos territórios da Europa Oriental. Nos últimos anos, com o interesse em criptografia, ele tem minado criptografia, principalmente Bitcoin. Ele tem desenvolvido com sucesso a empresa de mineração Bitclub Network. Ele é um conferencista internacional com seu próprio canal sobre a popularização dos investimentos em criptografia. Ele criou sua própria teoria do planejamento financeiro e, na sua base, fundou uma escola de planejamento financeiro.

Ele faz conferências sobre "Cryptocurrencies e seu lugar na carteira de investimentos do investidor". Ele é membro da Bitclub Network, onde treinou jovens parceiros que estão promovendo com confiança a Bitcoin & Bitclub Network. Parceiro VIP do clube IAC a partir de 2015. Em 2015, fundou a KTC Investing especializada em criptografia e mineração.



Denis Erofeev
Crypto Investidor

Um empresário e um especialista em investimentos em cripto com MBA e experiência comercial nos mercados financeiros desde 2011. Nos últimos três anos, ele tem sido um investidor cripto activo que realiza conferências de TV e rádio no curso de treinamento de cripto-investimento.