



AUTOUNIT

White Paper
2018

MỤC LỤC

THUẬT NGỮ	3
NỀN TẢNG	5
CÁC VẤN ĐỀ	6
GIẢI PHÁP	7
CÁCH THỨC HOẠT ĐỘNG	8
CÔNG NGHỆ STACK	11
THỊ TRƯỜNG	16
DỊCH VỤ HOÀN TIỀN	16
TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG	16
PHÂN TÍCH SỰ LÀM VIỆC	22
ƯU ĐIỂM CỦA IAC VỀ VIỆC HOÀN TRẢ.....	23
DỊCH VỤ THỊ TRƯỜNG.....	23
DỊCH VỤ CHUYỂN TIỀN DỰA TRÊN BLOCKCHAIN ĐÁNH GIÁ THỊ TRƯỜNG	24
Ưu đãi của IAC trên nền tảng cơ bản của nền tảng thị trường hoàn tiền.....	25
ICO.....	26
PHÂN PHỐI TOKEN	28
TIỀN THƯỞNG AND BOUNTY	28
PHÂN PHỐI QUỸ.....	31
KHUYẾT ĐIỂM.....	33
LỘ TRÌNH	35
ĐỘI NGŨ.....	36

THUẬT NGỮ

Liên kết — một khách hàng của đối tác IAC .

Chương trình liên kết — một hình thức hợp tác kinh doanh giữa các đơn vị thành viên và các thành viên trong việc bán sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ trên nền tảng IAC. Chương trình cho phép các đối tác giảm chi phí thu hút người mua cuối cùng.

Autobonus — - một ứng dụng di động cho các công ty đã ký kết một mối quan hệ hợp tác với IAC và cho khách hàng của họ .. Ứng dụng là một công cụ thuận tiện và hiệu quả để thu hút khách hàng mới và khách hàng trung thành.

AutoToken — một token mà nếu mua giảm giá AutoUnit nó tương đương với 1 \$..

AutoUnit chứng chỉ blockchain để mua hàng hoá và dịch vụ đặt trên nền tảng IAC và được cung cấp bởi các doanh nghiệp đối tác. Chứng chỉ này cung cấp tất cả các khoản thanh toán giữa IAC và các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ theo chỉ dẫn của người sử dụng. Giấy chứng nhận sẽ tương đương với \$ 0,1 tại thời điểm khởi chạy blockchain.

Dịch vụ hoàn tiền - một nền tảng hoàn lại tiền mua hàng như là một sự chỉ định cho một loạt chương trình thưởng thêm để thu hút khách hàng và gia tăng lòng trung thành của họ .

Đại học của Công ty — một hệ thống đào tạo nội bộ và tư vấn hoạt động theo / trong hệ tư tưởng công ty IAC .. Các chương trình độc đáo được thiết kế đặc biệt phục vụ cho việc giáo dục mọi người tham gia dự án

Khách hàng IAC — người dùng, đối tác hoặc người khác dự định sử dụng chức năng nền tảng.

Câu lạc bộ quốc tế Auto (IAC) — một nền tảng tự động kết hợp tốt nhất tính năng của hệ thống thanh toán, dịch vụ hoàn tiền và các chương trình đối tác.

Người tham gia — một người sử dụng các chức năng của nền tảng IAC (người sử dụng, đối tác, Đối tác VIP, chủ doanh nghiệp hoặc người khác có liên quan trực tiếp đến công ty).

Đối tác — một người dùng đã đóng một khoản phí tham gia (một lần, một lần duy nhất) 100 đô la. Các đối tác được truy cập vào tất cả các đặc quyền nền tảng, tăng cashback, cơ hội tham gia vào chương trình liên kết.

Chương trình hợp tác — - một hình thức hợp tác kinh doanh giữa công ty và các bên trong việc bán sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ .. Nó cho phép các đối tác giảm chi phí thu hút người mua cuối cùng. Chương trình hợp tác điều chỉnh các khoản thanh toán cho các hành động nhất định. Truy cập vào nó có thể có được trong tài khoản cá nhân của bạn trên trang web IAC .

Nền tảng — - một trang web và một ứng dụng di động của tập đoàn IAC. Các nền tảng hiện đang tham gia vào công việc của các yếu tố sau: hệ thống chiết khấu, hệ thống thanh toán, khối đào tạo, tài khoản với chương trình đối tác, tất cả các dự án IAC nội bộ.

Ưu đãi — giảm giá, hoàn trả tiền, điều khoản độc quyền, đào tạo, hỗ trợ, thu nhập / thu nhập, cơ hội .

Giới thiệu — một khách hàng đã được mời đến nền tảng IAC với một liên kết giới thiệu.

Người giới thiệu — người dùng hoặc đối tác của IAC chia sẻ liên kết giới thiệu.

Vị thế - mức độ tiếp cận với cơ hội và đặc quyền của nền tảng IAC ..

Tầng Vị thế — tiếp cận các cơ hội và đặc quyền bổ sung của mẫu đơn IAC .. Bạn có thể nâng cao vị thế ở bất kỳ giai đoạn nào bằng cách trả một khoản lệ phí .

Nhà cung cấp — Đối tác của IAC hoặc một doanh nghiệp cung cấp sản phẩm và dịch vụ trên nền tảng của IAC

Học viện Làm đẹp và Sức khỏe — Học viện Làm đẹp và Sức khỏe là một dự án IAC nội bộ cho phép người dùng theo đuổi các sản phẩm cho vẻ đẹp và sức khỏe .. Dự án cung cấp tỷ lệ hoàn lại tiền mặt nội bộ cao nhất trong IAC.

Người dùng — một vị thế khởi đầu của người sử dụng được đăng ký miễn phí trên trang web của IAC. Những người dùng có quyền truy cập vào các đặc quyền của nền tảng cũng như liên kết giới thiệu những thành viên mới có thể đăng ký.

VIP-Club. Đầu tư. Bất động sản — một quỹ tài trợ cho đầu tư chung trong một "xây dựng" hoặc "đang được xây dựng" bất động sản. Nó được thực hiện trên cơ sở hợp tác người tiêu dùng. Một cách hiệu quả để đầu tư vào Liên bang Nga và bất động sản vùng bờ biển (Sochi).

Hệ thống phân phối hoàn tiền — hệ thống phân phối IAC để hoàn tiền lại nền tảng. Số lượng của khoản tiền hoàn lại cho mỗi người tham gia phụ thuộc vào quy mô của khoản chiết khấu hoàn lại tiền của doanh nghiệp đối tác và tình trạng của người tham gia (người sử dụng, đối tác, đối tác VIP). Các mức cụ thể và tỷ lệ phần trăm phân phối được chỉ ra trong tài khoản cá nhân trên trang web IAC ..

Tổng công ty IAC — một nhóm pháp nhân / những người là thành viên / đang tham gia IAC ..

Đối tác VIP - một đối tác đã đóng một khoản phí bổ sung (một lần, một lần duy nhất) đóng góp 800 đô la. Đối tác VIP được truy cập vào mức tối đa của đặc quyền nền tảng, tăng cashback, chương trình đào tạo và hỗ trợ độc quyền, cơ hội đầu tư bổ sung, cơ hội tham gia vào chương trình đối tác VIP.

NỀN TẢNG

IAC là một nền tảng tự động kết hợp các tính năng tốt nhất của hệ thống thanh toán, dịch vụ hoàn tiền và các chương trình hợp tác.

Trong năm 2014, một nhóm nhỏ những người có cùng quan điểm đã đặt ra mục tiêu đáng am hiểu là làm cho cuộc sống của người tiêu dùng tốt hơn và dễ dàng hơn bằng cách cung cấp cho họ hàng hoá và dịch vụ chất lượng tốt nhất với giá bán buôn. Công ty dựa trên ý tưởng đoàn kết mọi người cùng nhau giải quyết các vấn đề liên quan đến tiết kiệm ngân sách gia đình. Kết quả là, corporation mới được thành lập như là câu lạc bộ tự động quốc tế . Trang web đã được khởi chạy..

www..auto-club..biz

English version:

www..inautoclub..com

Nó dần dần bắt đầu được lấp đầy với các nhà cung cấp cung cấp các đặc quyền và người dùng sử dụng các đặc quyền này .. Trong ba năm, hơn 70.000 đối tác đã tập hợp xung quanh ý tưởng này. Hơn 600.000 người sử dụng và hơn 12.000 doanh nghiệp đã trở thành đối tác IAC và đồng ý cung cấp các dịch vụ disco và các ưu đãi đặc biệt cho người tham gia. Để dễ sử dụng, một ứng dụng di động đã được phát triển và đưa ra. Để thuận tiện cho người dùng, hệ thống thanh toán đã được khởi chạy.

Chương trình liên kết đa cấp thể hiện sự phát triển có hiệu quả đặc biệt, làm cho nó có thể phát triển nền tảng với ngân sách quảng cáo tối thiểu ở 250 thành phố của Nga và các nước CIS.

Các xu hướng công nghệ mới đòi hỏi những cách tiếp cận mới để phát triển doanh nghiệp, đặc biệt đối với nền tảng như một hệ thống thanh toán. Trong 3 năm, công nghệ của chúng tôi đã

chứng minh hiệu quả của nó. Thực tế, bước phát triển đầu tiên của công ty đã được thông qua .. IAC không phải là một doanh nghiệp mới thành lập và nó đã sẵn sàng để phát triển kinh doanh ở các nước khác ..

Tổng công ty chuyển tất cả các khoản thanh toán nội bộ sang blockchain bằng tiền điện tử được gọi là AutoUnit. Đây là một hệ thống các thỏa thuận chung cho phép tăng mức độ minh bạch và an toàn tài chính của tất cả người dùng đã đăng ký, để tránh việc tập trung vào hệ thống và người dùng phụ thuộc vào công ty, để đẩy nhanh sự phát triển và tăng doanh thu của doanh nghiệp tham gia vào nền tảng .



CÁC VẤN ĐỀ

1. Một người tiêu dùng muốn tiết kiệm tiền trong khi doanh nghiệp muốn làm giàu từ nó. Trong trường hợp này, người tiêu dùng và các mối quan tâm kinh doanh trái với nhau. Người tiêu dùng phần đầu mua hàng với mức giá sinh lợi (để trả ít hơn), nhưng các doanh nghiệp cố gắng tăng lợi nhuận, giảm chi phí và đạt được lợi thế cạnh tranh. Các dịch vụ hoàn tiền hiện tại và dịch vụ mua bán chung đã giải quyết một phần vấn đề này. Nhưng họ chỉ cung cấp một sự thỏa hiệp giữa mong muốn của khách hàng và lợi ích kinh doanh, mặc dù các công nghệ hiện đại cho phép cả hai bên không chỉ cho phép giảm giá và khách hàng mới.

2. Hiện tại, không có dịch vụ hoàn tiền giữa các nhà lãnh đạo thị trường, mà sẽ tạo cơ hội không chỉ để tiết kiệm tiền mua sắm mà còn để kiếm được một hệ thống chuyển tiếp đa cấp. Số người tham gia hệ thống không liên quan trực tiếp đến khả năng và lợi ích của người tham gia. Số người dùng luôn liên quan trực tiếp đến lợi ích của bản thân dịch vụ chứ không phải khách hàng.

Hầu hết các dịch vụ hoàn tiền hiện tại đều tập trung vào các cửa hàng trực tuyến. Nó giới hạn người sử dụng và kinh doanh offline trong việc có được những lợi ích.

3. Hiện tại, nhiều chương trình đối tác có liên quan đến hoạt động kinh doanh mạng. Các công ty MLM đã tự thỏa hiệp với hành vi tiêu cực thông thường trong thị trường này: sử dụng tiếp thị hiếu chiến, quảng cáo xâm nhập, cung cấp hàng kém chất lượng và hàng hoá không được chứng nhận. Đồng thời, một số phương pháp hợp lý và cơ chế xúc tiến hiệu quả thành công trong các công ty MLM đã bị mất uy tín.

4. Kết quả là người tiêu dùng đã từ bỏ những lời đề nghị thực sự có lợi nhuận và những người dám nghĩ dám làm người ta bỏ qua cơ hội kiếm tiền từ các chương trình đối tác và chuyển tiếp.

5. Mức độ khách hàng thấp. Dịch vụ hoàn tiền chủ yếu là trung gian giữa kinh doanh và khách hàng. Những dịch vụ này không tính đến lợi ích của cả hai bên và họ ưu tiên cho một doanh nghiệp có tỷ lệ hoàn lại tiền lớn hơn.

6. Hệ thống giảm giá, dịch vụ hoàn tiền, dịch vụ phiếu giảm giá hoạt động trong một phân đoạn được xác định rõ ràng, nhưng nó là bất tiện cho người sử dụng. Không có dịch vụ kết hợp các khả năng có được giảm giá và hoàn tiền, một hệ thống thanh toán với khả năng trả tiền trong thị trường tiền điện tử và với tùy chọn thu nhập thụ động.

7. Một doanh nghiệp muốn đáp ứng nhu cầu bồi hoàn từ khách hàng, thay vì các chương trình thưởng và lòng trung thành, thiếu các công cụ hiệu quả cung cấp nhu cầu này và thu hút khách hàng mới.

8. Chi phí tiếp thị cao buộc doanh nghiệp phải tăng giá đối với hàng hoá và dịch vụ. Số lượng người trung gian tham gia vào mỗi lần bán làm cho giá thậm chí rẻ hơn. Các công nghệ hiện đại thu hút khách hàng mới với chi phí tối thiểu được sử dụng hiếm khi và không hiệu quả. Bất chấp sự phát triển của nền kinh tế số, các khả năng công nghệ không được sử dụng.

GIẢI PHÁP

Câu lạc bộ Tự động Quốc tế (IAC) là một nền tảng tự động kết hợp tốt nhất tính năng của hệ thống thanh toán, dịch vụ hoàn tiền và các chương trình hợp tác. Tại thời điểm này, nền tảng đã cho phép giải quyết nhiều vấn đề. Công nghệ blockchain này sẽ cho phép nền tảng này được đưa lên một cấp độ mới, để đáp ứng những thách thức mới và làm cho giải pháp hiện tại hiệu quả hơn

IAC LÀ GÌ ?

Một trong những dịch vụ hoàn lại tiền lớn nhất ở Nga:

- ♦ Hơn 12.000 tổ chức cung cấp giảm giá cho người sử dụng nền tảng;
- ♦ Nạp tiền trong 12.000 + cửa hàng ngoại tuyến ở Nga và các quốc gia CIS;
- ♦ Hoàn tiền trong 700 cửa hàng trực tuyến;
- ♦ Cung cấp tốt nhất các dịch vụ di động, bảo hiểm, du lịch và dịch vụ pháp lý;
- ♦ Dịch vụ hoàn lại tiền chỉ có hệ thống thanh toán riêng

Hệ thống thanh toán:

- ♦ Thanh toán cho tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ thông qua một ví điện tử nội bộ;
- ♦ Phần thưởng để tham gia dự án: Đại học Công ty, Học viện Làm đẹp và Bất động sản. Mua nền tảng hỗ trợ quỹ ;
- ♦ Phần thưởng cho việc tham gia chương trình đối tác và nâng cấp tình trạng;
- ♦ Phát hành đồng thương hiệu thẻ phối hợp với ngân hàng Alfa

Chương trình liên kết duy nhất

- ♦ Khả năng kiếm được khi kết nối giới thiệu và nhận được một tỷ lệ mua hàng;
- ♦ Cơ hội thu hút các doanh nghiệp thương mại và thu lãi từ doanh thu của họ;
- ♦ Turn mô hình kinh doanh chính, mà không đòi hỏi đầu tư tài chính đáng kể;
- ♦ Lợi thế của các chương trình đối tác và liên kết hoạt động như một hệ thống giới thiệu nhiều cấp bao gồm 9 cấp phân bổ dự phòng

CÁCH THỨC HOẠT ĐỘNG

Cho khách hàng :

1. Người tiêu dùng đăng ký miễn phí trong hệ thống và được quyền truy cập vào tất cả các chiết khấu hợp lệ, khuyến mại và cung cấp.
2. Sau khi đăng ký, khách hàng có cơ hội gửi liên kết giới thiệu tới bạn bè. Bạn bè cũng có thể thực hiện mua hàng có lợi nhuận nếu đăng ký qua liên kết giới thiệu đó
3. Người tiêu dùng nhận được phần trăm hoàn lại tiền của tất cả các lần mua hàng được thực hiện bằng cách giới thiệu và cũng cho những người mà họ gửi liên kết giới thiệu của họ.
4. Người tiêu dùng có cơ hội thu hồi các quỹ nội bộ tích lũy bằng tiền trong bất kỳ cách thuận tiện nào
5. Bạn có thể trả hơn 20.000 loại hàng hóa và dịch vụ (nghĩa vụ của tiểu bang, tín dụng, dịch vụ di động, truyền hình, Internet, phạt tiền, rút tiền vào thẻ nhựa, tài khoản của bất kỳ ngân hàng nào ...), thanh toán cho các dự án nội bộ và nâng cấp trạng thái trong hệ thống sử dụng nội tệ.
6. Bạn có thể nạp tiền vào tài khoản nội bộ của mình bằng bất kỳ cách tiện lợi nào bằng cách nhấp vào nút trong tài khoản của bạn: từ thẻ này sang thẻ, thông qua thẻ nhận được vào

Cho doanh nghiệp :

1. Một doanh nghiệp đăng ký miễn phí trên nền tảng IAC và có quyền truy cập vào một cơ sở luôn tồn tại của những người tham gia trung thành
2. Sau khi đăng ký, đề xuất kinh doanh (hàng hóa và dịch vụ) được đặt trong một hệ thống giảm giá. Tỷ lệ hoàn lại tiền của doanh nghiệp đối với nền tảng IAC được xác định bởi thỏa thuận
3. Các doanh nghiệp cài đặt chương trình Autobonus. Nó xác định và duy trì một bản ghi của người mua tham gia
4. Doanh nghiệp thực hiện thanh toán bằng tiền hoàn lại của tất cả người mua tham gia quy định trong hợp đồng
5. Nhân viên kinh doanh có cơ hội đăng ký người tham gia mới. Đồng thời, tất cả những người tham gia mới sẽ được đăng ký theo cấp độ kinh doanh trong hệ thống chuyển tiếp. Các doanh nghiệp sẽ nhận được một phần của khoản hoàn lại tiền theo tỷ lệ phần trăm theo hệ thống hoàn lại tiền phân phối khi người mua mua
6. Doanh nghiệp được tạo cơ hội sử dụng các dịch vụ có trả tiền với mức chiết khấu đáng kể:
 - quảng cáo, tiếp thị trên internet, SMM;
 - vị trí trên các tài nguyên nền tảng trong phần của phiếu mua hàng đặc biệt (biểu ngữ, khuyến cáo);
 - tham gia vào các dự án IAC;
 - tạo ra các trang web và các ứng dụng di động.

Khả năng nền tảng cho khách hàng và doanh nghiệp

Khách hàng:	Doanh nghiệp:
- Cơ hội không chỉ để có được nhiều loại hàng hoá và dịch vụ trên các mặt hàng có lợi nhuận mà còn để kiếm được một chương trình giới thiệu; - Nâng cấp trạng thái hệ thống của bạn lên mức Đối tác hoặc Đối tác VIP và do đó tăng đáng kể số tiền nhận được; - Tiếp cận các chương trình đối tác phù hợp với tình trạng; - Thanh toán hàng hoá và dịch vụ bằng các quỹ nội bộ với mức thuế quan sinh lời.	- Khách hàng mới hoạt động từ khắp nơi trên thế giới để đổi lấy một mức chiết khấu hợp lý; - Ứng dụng miễn phí; Autobonus (chương trình khách hàng trung thành trên điện thoại di động, kiếm tiền từ khách hàng); - Đặt các sản phẩm và phiếu mua hàng miễn phí trên trang web (45.000 người dùng mỗi tháng); - Đặt các phiếu mua hàng miễn phí trong ứng dụng di động - Doanh nghiệp kết nối với hệ thống có thể đăng ký người dùng trên liên kết giới thiệu và nhận được một phần tiền hoàn lại từ việc mua bán và giới thiệu bạn bè của họ đọc 9 của các khuyến nghị, ngay cả khi họ là 1 đối thủ cạnh tranh; - Hệ thống quản lý và động viên nhân viên đã sẵn sàng; - Xử lý đơn hàng bán buôn lớn - Lưu vào quảng cáo ..

Do đó, các vấn đề được mô tả ở trên của ngành đang được giải quyết .. Sự thỏa hiệp tốt nhất giữa nhu cầu của người tiêu dùng và doanh nghiệp đã đạt được ..

Ngoài các lợi ích lẫn nhau, cả hai bên đều có nhiều cơ hội hơn. Người dùng có thể tham gia vào quan hệ đối tác

chương trình và các dự án IAC của riêng họ. Kinh doanh bao gồm các cửa hàng ngoại tuyến có thể tăng lưu lượng khách hàng, truy cập vào một cơ sở khách hàng khổng lồ và cũng kiếm được một khoản thu nhập từ chương trình giới thiệu .. Blockchain cung cấp thêm sự minh bạch và an ninh .

Dựa trên công nghệ blockchain

Việc sử dụng các công nghệ blockchain là một trong những điều kiện quan trọng nhất cho sự phát triển thành công của nền tảng trong mô hình công nghệ mới.

Phân quyền của máy chủ giữ tất cả các dữ liệu an toàn ngay cả trong trường hợp nếu một trong những máy chủ không thành công.

Không có bất kỳ sự cố đồng bộ hóa máy chủ nào trong khi sử dụng giải pháp tập trung.

Chuyển đổi dễ dàng và thuận tiện bằng tiền điện tử và bất kỳ quốc gia nào trên thế giới.

AutoUnit sẽ được liệt kê trên thị trường chứng khoán.

Một hệ thống kỹ thuật số độc lập..

Chống lại sự xâm nhập hoặc xâm nhập trái phép của các hacker máy tính. Vì hệ thống được phân quyền, không ai có thể gây ra thiệt hại cho hệ thống ngay cả khi một máy chủ bị tấn công.

An ninh từ điểm pháp lý có nghĩa là ngay cả khi pháp nhân bắt đầu biến mất hệ thống sẽ tiếp tục tồn tại, và người dùng sẽ không mất tiền của họ. Các quỹ trên một hệ thống không thể bị lấy mất



Ethereum

Token là một tiêu chuẩn Ethereum ERC20 token, với mô hình vai trò được bổ sung, toán tự vệ và các chức năng cho tự động hóa bán hàng và tương tác với các hệ thống thanh toán hiện tại. AutoToken không được sử dụng cho giao dịch trao đổi vì nó được thiết kế để tính phí AU trong hệ thống AutoUnit sau khi được thử nghiệm và gỡ lỗi.

AutoToken được giữ trên cân bằng của người dùng và vẫn không thay đổi cho đến khi AutoUnit bị tính phí. Một khi AutoUnit được phát hành lại , AutoToken sẽ bị hủy.



Giải pháp chính.

Graphene

Giải pháp AutoUnit được xây dựng trên nền tảng blockchain hiện có Graphene, cũng được gọi là BitShares 2.0 .

Về mặt kỹ thuật, giải pháp này thừa hưởng tất cả các cơ sở hạ tầng hiện có và các tính năng đã bị tắt ở giai đoạn phát triển hệ thống ban đầu.

Giải pháp là một blockchain cổ điển với một cơ chế đồng thuận DPoS cho phép đạt được tốc độ cao trong lĩnh vực tạo ra các giao dịch và ngăn chặn việc tạo, cũng như tốc độ đồng bộ dữ liệu cao.

Đồng tiền

Hệ thống blockchain AutoUnit sử dụng đồng được gọi là AutoUnit (AU). Nó được chia thành 105 tiểu đơn vị.

Tương tự như trong nhiều blockchains khác, đơn vị cơ sở được thừa hưởng từ BitShares và bao gồm các thuộc tính như khối lượng (giá trị)

có thể được truyền bằng một lưu ý trong blockchain và được bảo vệ bằng một thuật toán khoá công khai được định nghĩa trong đường cong elliptic secp256k1 được sử dụng cho việc tạo chữ ký số

Các yếu tố của hệ thống

Đại biểu

Công việc của các đại biểu trong mạng AutoUnit bao gồm thu thập các giao dịch, ghi vào các khối, ký kết khối và gửi các khối vào mạng.

Các đại biểu nhận được phần thưởng cho công việc của họ mà được xác định bởi tham số mạng và được thanh toán từ "quỹ dự trữ".

Bỏ phiếu

Tất cả các yếu tố của hệ thống được lựa chọn và lựa chọn bằng cách bỏ phiếu. Các cổ đông tiền xu có thể tham gia bỏ phiếu cho một cửa khẩu hoặc một thành viên của ủy ban hoặc đề nghị của một ủy ban. Đồng thời, người có đồng xu có quyền tự do chuyển quyền bỏ phiếu cho người nắm giữ đồng tiền khác.

Ủy ban

Ủy ban là cơ quan hành chính của mạng AutoUnit. Ủy ban có thể đề xuất thay đổi hoặc bổ sung, ví dụ như thay đổi tốc độ phát hành khối, phần thưởng cho các đại biểu, v.v ...

Kiến trúc

Lưu trữ dữ liệu

Kho lưu trữ dữ liệu AutoUnit là một chuỗi các khối được lắp ráp từng cái một ..

Mỗi nút đầy đủ trong blockchain AutoUnit lưu trữ một bản sao hoàn chỉnh của chuỗi khối, có thể xác minh tính đúng đắn của tất cả các bản ghi và giải phóng các khối mới ..

Mỗi khối bao gồm

- Chỉ số khối trước đó;
- ngày và giờ;
- băm khóa ẩn;
- Khóa lại khóa trước;
- một bộ các giao dịch;
- chặn chữ ký của nhà sản xuất .

Mạng P2P

Cơ sở dữ liệu blockchain được phân phối trên toàn thế giới thông qua mạng peer-to-peer.

Mạng bao gồm các nút mở và riêng, cũng như các nút hạt nhân được sử dụng để kết nối với mạng p2p .. Bất cứ ai cũng có thể kết nối với bất kỳ nút nào đã biết và đồng bộ hóa dữ liệu với blockchain.

Một khi nút đã đồng bộ hóa dữ liệu thông qua mạng p2p, nó bắt đầu chấp nhận các khối mới được tạo ra và giúp các nút khác đồng bộ hóa mạng lưới trên toàn thế giới.

Để đạt được độ trễ mạng tối thiểu, cần nhớ rằng 2 nút nằm ở các điểm địa lý khác nhau trên thế giới có thời gian ping không quá 250 mili giây với nhau.

Để giảm thiểu sự chậm trễ mỗi nút gửi dữ liệu đến tất cả các nút khác mà nó được kết nối ngay khi nó nhận được và kiểm tra dữ liệu.

Giao dịch vĩnh viễn

Làm thế nào để xác định khi khối trở nên không thể đảo ngược:

Lấy số lượng các đại biểu N và các khối cuối cùng mà họ ký kết .. Sự không thể đảo ngược của khối xác định bởi số lượng các khối mà làm theo nó .. Nếu number của khối lớn hơn hoặc bằng 66% của N thì khối trở thành không thể đảo ngược. Nếu chúng ta chỉ có 17 delegates và khoảng 3 giây xác nhận khối thì trung bình mất 34 giây.

Nếu chúng ta có 101 đại biểu và thời gian xác nhận khoảng 3 giây, thì trung bình mất 3.3 phút để làm cho khối không thể đảo ngược được.

Hiệu số liệu này giúp tránh sự hiểu lầm trong trường hợp các sự cố mạng và desynchronization của các đại biểu ..

Chấp nhận giao dịch cho đến khi xác nhận cuối cùng mang lại thêm rủi ro cho người dùng làm việc với họ ..

Giao dịch

Kế thừa cấu trúc từ BitShares, blockchain AutoUnit có một khái niệm về "hoạt động".

Một hoạt động có thể được gọi là:

- giao dịch tiền;
- biểu quyết cho đại biểu;
- bỏ phiếu cho một ủy ban; vv

Sau khi xác định các hoạt động, một "danh sách giao dịch" được tạo ra và dựa vào danh sách đó một "giao dịch" được tạo ra.

Giao dịch bao gồm:

- ngày hết hạn;
- chỉ số khối số;
- chỉ số chặn tiền tố;
- bộ mở rộng;
- một bộ chữ ký cho mỗi hoạt động .

Cơ chế đồng thuận

Sự đồng thuận là cơ chế mà theo đó một nhóm người lựa chọn một cách hợp lý hành động. Sự ủng hộ của việc ra quyết định có sự đồng ý có nghĩa là tất cả các thành viên tham gia phải đi đến một quyết định duy nhất bất kể quyết định này có thể không phải là cho mỗi người trong số họ một cách riêng biệt. Bitcoin là một trong những hệ thống đầu tiên áp dụng phương pháp phân quyền consensus dựa trên công nghệ mạng và các mạng ngang hàng để có hiệu quả hơn thực hiện việc chuyển các tập dữ liệu bằng các phương tiện điện tử. công việc củng cố và hỗ trợ Bitcoin là một cách để làm cho mọi người, những người thường không thể tin tưởng mỗi khác, hành động vì lợi ích của tất cả thành viên của mạng.

Để tìm ra giải pháp hiệu quả trong quá trình ra quyết định đồng thuận làm cho AutoUnit sử dụng Bằng chứng về cổ phần (Chứng từ cổ phần của Deloitte) được ủy quyền (DPOS) thừa hưởng từ Bit-Shares .. DPOS là một nỗ lực để giải quyết các vấn đề của hệ thống Bitcoin bằng chứng về công việc và hệ thống Peercoin và bằng chứng về cổ phần của NXT. Để giảm ảnh hưởng tiêu cực của việc tập trung hóa, cái gọi là lớp "dân chủ công nghệ" được áp dụng.

Về mặt lịch sử, công nghệ này vẫn được gọi là chứng nhận cổ phần, mặc dù những người được gọi là "đại biểu" trong BitShares 1.0 bây giờ được gọi là "nhân chứng".

Trong DPOS, một nhóm các nhân chứng N (trước đây gọi là đại biểu) ký kết các khối và nhận phiếu bầu từ người sử dụng rỗng với mỗi giao dịch thực hiện .. Nhờ vào việc bỏ phiếu phân quyền, DPOS là dân chủ hơn các hệ thống tương tự khác. Thay vì DPOS đã tích hợp các biện pháp bảo mật để đảm bảo rằng những người được tin tưởng để ký các khối thay mặt cho toàn bộ mạng làm được như vậy một cách trung thực và công bằng ..

Ngoài ra, mỗi khối ký phải có một xác nhận rằng khối trước khi nó được ký bởi một nút đáng tin cậy .. DPOS loại bỏ sự cần thiết phải đợi cho đến khi một số lượng nhất định các nút không đáng tin cậy kiểm tra giao dịch trước khi nó có thể được xác nhận.

Điều này làm giảm sự cần thiết phải xác nhận và tăng tốc độ giao dịch .. Với sự tin tưởng tin tưởng đáng tin cậy nhất của những người có thể ký khối trong ý kiến của mạng, không cần phải nhân tạo làm chậm quá trình ký kết khối .. DPOS cho phép bạn để bao gồm các giao dịch nhiều hơn vào khối hơn so với hệ thống chứng nhận của công việc và chứng minh cổ phần của chứng minh cổ phần, tuy nhiên đây là một quá trình kiểm soát .. Không giống như các phương pháp khác của việc tăng cường mạng của mật mã, trong hệ thống DPOS mỗi khách hàng có thể quyết định ai nên được tin cậy. Vì vậy, tránh được sự tập trung của lòng tin vào những người có nhiều nguồn lực hơn.

DPOS cung cấp cho mạng một số lợi thế chính

tập trung hóa đồng thời duy trì mức phân cấp cần thiết. Ngoài ra, ngay khi nhân chứng nhận được sự đồng ý của các cổ đông và gia nhập vào nhóm N của các nhân chứng tích cực nhất và nhân chứng là thành viên tích cực tham gia vào quá trình sản xuất khối. Vì vậy, sức mạnh của ông trở nên bình đẳng với tất cả các nhân chứng tích cực khác. Hệ thống này được kiểm soát bởi quá trình bầu cử công bằng và kết quả là bất kỳ ai cũng có thể trở thành đại diện của người sử dụng.

Cần lưu ý rằng các xác nhận khuyến cáo trong DPOS là 1-2 khối chống lại sáu khối từ Bitcoin. DPOS an toàn hơn nhiều so với các loại ống khói vì những lý do sau:

Khi một biến cố xuất hiện, rất có thể là tất cả các nhân chứng đã xem và xử lý giao dịch của bạn. Do đó, không có giao dịch thay thế có thể được chuyển giao và nhân chứng tiếp theo sẽ bao gồm cả giao dịch của bạn . Witnesses nhận được nhiều sự tin tưởng hơn các máy đào .

Với công việc thường xuyên của DPOS, sự tham gia của các nhân chứng là 100%. Nếu sự tham gia ít hơn 100%, thì chỉ có mười người chỉ vì nhân chứng đã bỏ mặc và không tạo ra khối lượng đó chứ không phải bởi vì anh ấy đã tạo ra biến cố

THỊ TRƯỜNG

DỊCH VỤ HOÀN TIỀN

TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

Theo Báo cáo Hoàn tiền Industry¹, thị trường hoàn tiền trên thế giới đã đạt 80 tỷ đô la vào năm 2015 ... RetailMeNot's study "Nhà nước tiền mặt Back Offers²" cho thấy hơn 1/3 trong số 1000 người sử dụng dịch vụ sẽ mua hàng trong một cửa hàng mới nếu nó cung cấp một dịch vụ hoàn tiền

Trong dịch vụ hoàn tiền của Hoa Kỳ đã trở thành một phần cuộc sống khôn ngoan cho người tiêu dùng trung bình. Một năm tiết kiệm có thể đạt 1.000 \$ hoặc thậm chí nhiều hơn. Tác giả Rob Berger, tác giả của tạp chí Forbes, trong bài báo của mình về thẻ trả lại tiền xuất bản năm 2016 đã viết rằng trong hai năm, số tiền mặt trở lại trên thẻ nạp Citi Double Cash Card là \$ 3.404.363

- 1 2015 Hoàn tiền Industry Report
- 2 The State of Cash Back Offers
- 3 The Best Cash Back Credit Cards (According To Consumer Reports)

Các nhà lãnh đạo thế giới trong ngành này là các dịch vụ hoàn lại tiền sau đây (giá trị bán hàng của năm 2014):

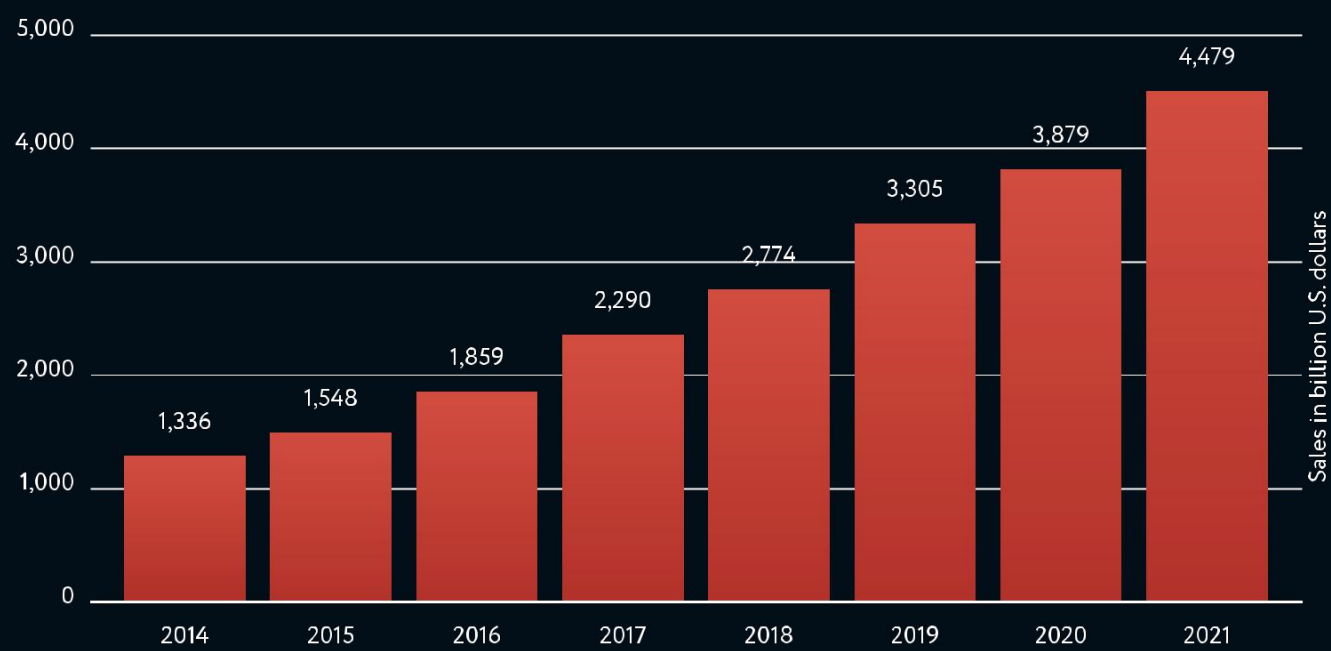
- Mỹ:
 -  Market America (sales — \$649 million),
 -  RetailMeNot (\$264.7 million);
 -  Shopathome.com (\$75.9 million),
 -  Swagbucks (\$30 million);
- Vương quốc Anh:
 -  Quidco (\$1.22 billion)
 -  TopCashback;
- Nhật Bản :
 -  Rakuten (\$5.66 billion);
- Ấn Độ :
 -  Flipkart (\$4 billion),
 -  Snapdeal (\$2 billion),
 -  Jabong (\$127 million);
- Hàn Quốc:
 -  OK Cashbag (\$1.54 billion),
 -  Coupang (\$320.9 million),
 -  Wemakeprice (\$169.7 million);
- Singapore:
 -  Lazada (\$384 million);
- Châu Âu:
 -  Đức - Ladenzeile (\$181.5 million),
 -  Tây Ban Nha — Beruby (\$22 million),
 -  Pháp — iGraal (\$15 million);
- Mỹ latin :
 -  Linio (\$139.2 million);
- Trung Quốc:
 -  VIP.com (\$3.77 billion),
 -  Geihui.com (\$57.6 million)⁴..

⁴Cashback Industry: Where’s the Money?

Các tổ chức tín dụng Nga là 211.374. Năm 2016, những con số này đã tăng 16%. Vào năm 2016, 19,6 triệu người đã có ít nhất một giao dịch thanh toán trên Internet mỗi tháng và 8,9 triệu người đã sử dụng thẻ ngân hàng cho điều đó.

Trong 10 năm qua do sự phát triển nhanh của thị trường thương mại điện tử, việc hoàn lại tiền đã vượt ra ngoài lĩnh vực ngân hàng và hình thành một doanh nghiệp riêng biệt .. Dịch vụ hoàn tiền đang ngày càng trở nên phổ biến hiện nay ..

Theo Statista.com vào năm 2016, thị trường bán lẻ thương mại điện tử toàn cầu đạt được \$1 .86 nghìn tỷ và sẽ lên tới 4 \$ 479 nghìn tỷ vào năm 2021. Sự tăng trưởng của thị trường thương mại điện tử kích thích sự phát triển của công ty hoàn tiền khắp thế giới. Ở Nga, sự thay đổi của thị trường thương mại điện tử có một tác động đáng kể đến thị trường dịch vụ hoàn tiền.

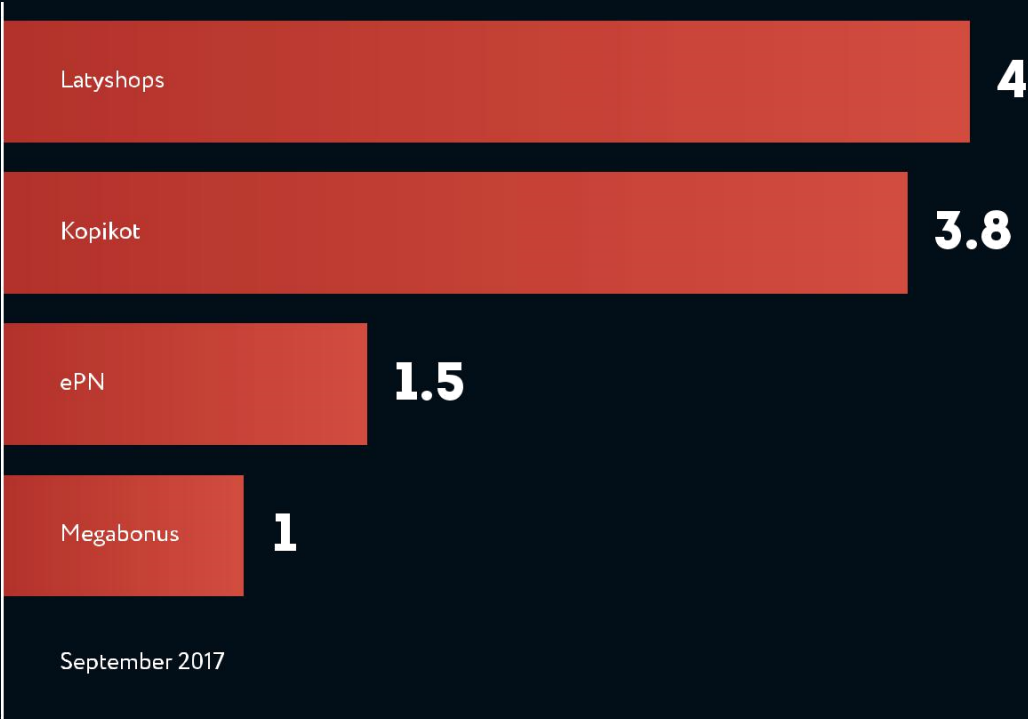


⁵Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars)

Theo Russian Association of Internet Trade Companies (AITC), khối lượng thị trường thương mại điện tử đã tăng 22% trong nửa đầu năm 2017 Nga và kiếm được 500 tỷ rúp .. Vào thời điểm thị trường tiếp tục tăng trưởng của nó .. Hiệp hội Các công ty Thương mại Internet Nga dự báo tăng trưởng của khối lượng thị trường sẽ đạt hơn 1 nghìn tỷ rúp vào cuối năm 2017. Do đó, dữ liệu của AITC, thương mại Internet về hàng hoá và dịch vụ là 36% của nền kinh tế số ở Nga. Với sự tăng trưởng của thị trường thương mại điện tử, số người sử dụng hoàn tiền ở Nga tăng gần 500.000 mỗi tháng.

Hiện có khoảng một trăm dịch vụ hoàn tiền hiện nay. Theo số lượng khách hàng, doanh số bán hàng và sự tham dự, các nhà lãnh đạo thị trường vào năm 2017 là những dịch vụ hoàn tiền như LetyShops, ePN, Megabonus và Kopikot..

Số người sử dụng tiền mặt (triệu người)



Mạng lưới các đối tác của LetyShops bao gồm 1,091 cửa hàng, tạo ra doanh thu 20 triệu USD hàng tháng. Megabonus.com tạo ra doanh thu 17 triệu USD cho các đối tác của mình (160 cửa hàng). Khoảng 1,5 triệu hàng được bán thông qua dịch vụ hoàn tiền LetyShops hàng tháng. 1,35 triệu hàng được bán thông qua Megabonus.com hàng tháng. Khoảng 100.000 người dùng hoạt động của dịch vụ này thực hiện tối đa 7 lần mua hàng mỗi tháng thông qua Inte-net. Tùy thuộc vào điều kiện của cửa hàng lên đến 40% số tiền mua hàng có thể được trả lại cho khách hàng. Ví dụ: những người dùng hoạt động tích cực nhất của Megabonus.com thực hiện tối đa 1.000 lần mua hàng mỗi năm và nhận được khoản tiền hoàn lại lên đến 100.000 đô la Mỹ.

⁹Internet sales market research in Russia. Results of the first half of 2017

Đầu tiên, kinh doanh hoàn tiền phải đối mặt với những khó khăn trong thị trường thương mại điện tử. Vào năm 2014 khi công ty Japanek Rakuten công bố mua dịch vụ hoàn tiền Ebates.com, giá trị cổ phiếu của họ giảm 4% và các nhà phân tích dự đoán một sự thất bại kinh doanh ..

Tuy nhiên, thời gian đã chứng minh rằng các chuyên gia cũng có thể sai lầm. Vào cuối quý 2 năm 2015, việc mua hàng thông qua Ebates..com đã được thực hiện với hơn 1 triệu USD .. Vào giữa năm 2017, những con số này đã tăng gấp đôi và đạt được 2,32 triệu USD.

Tất cả những điều trên chỉ ra rằng thế giới và các thị trường dịch vụ hoàn tiền Nga cung cấp triển vọng rất hấp dẫn .. Cho rằng nền tảng IAC không phải là một dịch vụ hoàn tiền đơn giản nhưng nó cũng kết hợp một hệ thống thanh toán cùng với các chương trình liên kết. IAC chứng tỏ lợi thế cạnh tranh của nó so với các nhà lãnh đạo thị trường Nga hiện tại.

Dịch vụ hoàn tiền Nga

	LetyShops	Kopikot	Hoàn tiền ePN	MegaBonus	IAC
Khách hàng đăng kí	4 triệu	3..8 triệu	1..5 triệu	1 triệu	Hơn 600,000
Số lượng của hàng	1,156	1,256	19	334	12,650
Thưởng đăng kí	Mã số quảng cáo (Mã Lety) Tài khoản Premium miễn phí 7 ngày được cung cấp khi đăng ký	Tiền thưởng khi đăng ký là 100 ruble	Mã khuyến mãi hoàn tiền tại Ali-Express trong hoàn tiền EPN	No	Thưởng thêm khi đăng kí
Chương trình liên kết	Có	200 rubles cho Khách hàng đăng kí và sẽ nhận 40 rubles hoàn tiền	10% từ việc hoàn tiền Từ 1 người được Mời bởi khách hàng	Bạn sẽ nhận được 50% hoàn tiền cho mỗi lượt mời người dùng suốt 6 tháng	lên đến 90% cho việc hoàn tiền dựa trên 9 cấp độ của chương trình cuộc sống
Rút tiềnl	PayPal, Ví QIWI, WebMoney, Visa/MasterCard, di động , Tiền Yandex	PayPal, WebMoney, Visa/MasterCard, di động, Tiền Yandex	PayPal, Ví QIWI , WebMoney, Visa/MasterCard, di động, Tiền Yandex	PayPal, Ví QIWI, WebMoney, Visa/MasterCard, di động, Tiền Yandex	PayPal, Ví QIWI WebMoney, Visa/MasterCard, di động, Tiền Yandex
Số lượng thu hồi tối thiểu	Từ 500 rube	Từ 500 rube	Từ \$0,2 USD	Từ \$1,5 USD	Từ 1 rube

Dịch vụ Hoàn tiền Quốc tế

	eBates..com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	IAC
Số lượng Lưu trữ	1,800	2,500	3,500	3,284	12,650
Thưởng đăng kí	\$10 thưởng khi đăng kí	\$5 thưởng khi đăng kí	Không	\$5 thưởng khi mua nhiều hơn 150 USD	Có
Rút tiền	PayPal, Kiểm tra	PayPal, Kiểm tra	Thẻ quà tặng Amazon, American Express, PayPal, tài khoản ngân hàng	PayPal, Kiểm tra	PayPal, Ví tiền QIWI, WebMoney, Visa / MasterCard, Điện thoại di động, Tiền Yandex
Số lượng thu hồi tối thiểu	Từ \$5,01 USD	Từ \$10 USD	Từ \$0,01 USD	Từ \$20 USD	Từ 1 rube

PHÂN TÍCH SỰ LÀM VIỆC

Các yếu tố mạnh và yếu của nền tảng được thể hiện lại trong bảng dưới đây bao gồm các môi trường trong và ngoài môi trường.

Môi trường bên trong

- Chương trình Liên Kết Đa Cấp. - Cơ sở của liên kết và các cửa hàng của họ. - Hợp tác với cửa hàng ngoại tuyến.	- Sự vắng mặt các đầu tư để tiếp thị của công ty .. - Website, bản tin hàng tuần và SMM cần nhận được cập nhật thường xuyên . - Tốc độ thấp thu hút các chi nhánh và cửa hàng mới.
--	--

Môi trường bên ngoài

- Tăng trưởng thị trường thương mại điện tử - Tiềm năng cao của khách hàng sử dụng dịch vụ hoàn tiền .. - Các nhà lãnh đạo thị trường chính có một chương trình tuyển tính ổn định .. - Nhận thức thấp của người dùng về sự tồn tại của dịch vụ.	- Mạng lưới chi nhánh nhỏ so với - lãnh đạo thị trường .. - Cửa hàng chuỗi nhỏ - Công ty đã từng làm việc như là một công ty MLM trong quá khứ .. - Nhận thức thương hiệu thấp trên thị trường .. - Cạnh tranh trên thị trường .. - Sự hiện diện của các công ty liên bang khác ..
--	--

ƯU ĐIỂM CỦA IAC VỀ VIỆC HOÀN TRẢ

DỊCH VỤ THỊ TRƯỜNG

Phân tích cạnh tranh cho phép chúng tôi xác định ba ưu điểm chính mà IAC có đối với các đối thủ cạnh tranh chính

1. Hệ thống giới thiệu đa cấp

Tất cả các dịch vụ từ danh sách top-10 đều sử dụng một hệ thống giới thiệu đơn. Không giống như những người khác, hệ thống liên kết của chúng tôi cho phép bạn kiếm được nhiều hơn và có nhiều cơ hội sinh lợi hơn. Bạn có thể kiếm được từ các khuyến nghị liên tục khi việc hoàn trả tiền được phân phối qua 9 cấp (ví dụ: bạn mời một người bạn, họ mời nhiều

bạn bè họ và bạn bè họ cũng mời bạn bè của họ). Bạn được thưởng cho mỗi lần mua hàng của những người đã nhận được đề xuất. Đây là một đặc điểm chính để phân biệt IAC từ các hệ thống giới thiệu hàng đầu của các nhà bán lẻ hàng hóa và dịch vụ hoàn tiền lớn nhất.

2. Hoàn tiền trong kinh doanh ngoại tuyến

10 dịch vụ hoàn tiền hàng đầu trên thế giới chỉ cung cấp hoàn tiền chỉ trong các cửa hàng trực tuyến. Tất cả mọi người thường hợp tác với cùng một cửa hàng, điều duy nhất khác biệt là quy mô của cashback. Dịch vụ của chúng tôi có tỷ lệ hoàn lại tiền lớn nhất cho tất cả các cửa hàng được trình bày trên nền tảng của chúng tôi. Chúng tôi quyết định bao gồm cả các doanh nghiệp ngoại tuyến vì nó mang lại một số lượng lớn các cửa hàng và dịch vụ ở Nga. Có hơn 12.000 cửa hàng ngoại tuyến trong danh mục đầu

tư của chúng tôi, nằm ở các vùng khác nhau của đất nước và của Nga "gần ở nước ngoài". Chúng tôi cũng đã tạo một ứng dụng di động cho các cửa hàng ngoại tuyến được gọi là AutoBonus, cho phép họ cung cấp giảm giá cho khách hàng dưới hình thức hoàn lại tiền thay vì giảm giá thường xuyên

3. Nội tệ

Cho đến nay, không có nền tảng hoàn tiền nào cung cấp tùy chọn thanh toán cho việc mua hàng sử dụng các đơn vị tiền tệ nội bộ trên nền tảng này. Hơn 20.000 hàng hóa và dịch vụ sẵn có, chẳng hạn như: mạng di động, internet gia đình, truyền hình, thuế nhà nước, trò chơi ảo, giao dịch thẻ ngân hàng, sạc pin kỹ thuật số, bảo hiểm, du lịch và các dịch vụ khác.

Chi phí tiết kiệm được và tiền thưởng thu được từ mua hàng, cũng như mua hàng từ các liên kết giới thiệu, có thể được sử dụng để mua thêm hàng hóa, thanh toán hóa đơn, tăng tình trạng trong hệ thống hoặc trả tiền mua hàng, được cung cấp qua các dự án của IAC.

DỊCH VỤ CHUYỂN TIỀN DỰA TRÊN BLOCKCHAIN ĐÁNH GIÁ THỊ TRƯỜNG

Một phân tích các nền tảng hoàn tiền dựa trên blockchain cho thấy rằng không có nhiều dự án loại này làm việc với các khoản giảm giá. Tất cả đều đang trong giai đoạn phát triển (và một số chỉ là những ý tưởng chờ đợi trong các nhà bán lẻ). Hầu hết, các chương trình hoàn tiền đang được triển khai vào các hệ thống thanh toán dựa trên chuỗi khối, được xây dựng trên cơ sở của VISA hoặc các cơ chế khác

PS : Tiền thu được của khách hàng của các hệ thống như vậy thường chỉ được sử dụng cho mua hàng nội bộ ..

Một loại nền tảng cung cấp crypto hoàn tiền là nền tảng thích hợp ..

Họ cung cấp dịch vụ trong một lĩnh vực được lựa chọn: bảo hiểm xe hơi, du lịch và như vậy.

Có hai nền tảng phức tạp - nền tảng giao dịch với hệ thống trả tiền riêng của họ được xây dựng trên blockchain và sử dụng thẻ nội bộ được trad-ed trên thị trường chứng khoán: Bittle và Pluscoin. Họ đều là những người mới bắt đầu ở Nga. Cả hai đều chưa sẵn sàng (các chức năng của Bittle như một phiên bản thử nghiệm) hoặc thực hiện chỉ như các ứng dụng di động (như DS PLUS, không cung cấp bất kỳ giá trị nào).

Các giải pháp hiện tại có một số sai sót nghiêm trọng:

- Số lượng đối tác trong hầu hết các dự án là quá đáng: 1.500 cửa hàng không nhiều trong bối cảnh của một thị trường toàn cầu ..
- Trọng tâm tập trung: mong muốn có một căn phòng nhất định trên thị trường có thể hiểu được từ quan điểm của nhà cung cấp dịch vụ, nhưng cuối cùng người dùng ngày nay thích để có thể truy cập vào một loạt các dịch vụ thông qua một nền tảng đơn .
- Mô hình kinh doanh của các nền tảng hoàn tiền không bao gồm tăng trưởng thông qua người dùng cũ mời người dùng mới .. Do các nền tảng như vậy không thể cung cấp tăng thu nhập cho người dùng của họ ..
- Lợi nhuận thường là nhỏ nhất. Các chương trình Hoàn tiền trả lại 1-2% cho người mua không thể thu hút được một lượng lớn người dùng ..
- Chỉ có các cửa hàng trực tuyến được trình bày .
- Hầu hết các dự án đều là khởi nghiệp vẫn đang xây dựng quan hệ đối tác và thu hút người dùng, có thể dẫn đến những khoảng trống về tiền mặt và công việc không ổn định của toàn bộ hệ thống.
- Hầu hết các đội tạo ra các nền tảng như vậy là những người mới đến lĩnh vực lòng trung thành của khách hàng và đối với hoạt động kinh doanh nói chung. Họ vẫn chưa tìm hiểu xu hướng và xây dựng một hệ thống hiệu quả, đòi hỏi nhiều tháng làm việc chăm chỉ và nỗ lực phân tích.
- Việc sử dụng cryptocurrency riêng của họ trong các hình thức plat như vậy thường do một số đặc điểm kiến trúc nhất định của hệ thống dựa trên blockchain, và không được chứng minh từ quan điểm của khách hàng. Nền tảng hoàn tiền hiện tại là đơn chức năng và không cung cấp các dịch vụ bổ sung hoặc chương trình thưởng thêm cho khách hàng của họ (mặc dù Pluscoin có chương trình "mời bạn bè" và xổ số).

Ưu đãi của IAC trên nền tảng cơ bản của nền tảng thị trường hoàn tiền

Một số lượng tương đối lớn và ngày càng tăng của các chi nhánh hoạt động, các cửa hàng trực tuyến và ngoại tuyến và các nhà cung cấp dịch vụ khác nhau:

- Hơn 12.000 tổ chức cung cấp số lượng truy cập cho người sử dụng nền;
- Hoàn tiền trong 12.000+ cửa hàng ngoại tuyến ở Nga và các nước CIS;
- Hoàn tiền trong 700 cửa hàng trực tuyến.

Hàng loạt các hàng hóa và dịch vụ: IAC không giới hạn chính nó chỉ với một phần của thị trường, bạn có thể tìm thấy gần như bất kỳ hàng hóa và dịch vụ nào trên nền tảng này - từ tiệm tạp hóa đến bảo hiểm, từ tour du lịch đến xe hơi.

Nền tảng này có tính năng độc đáo của chương trình bồi hoàn giới thiệu - chương trình khách hàng trung thành bao gồm 9 cấp độ. Mỗi cấp đảm bảo cho người sử dụng tăng thu nhập hoàn toàn và thụ động từ các vụ đuổi bắt theo yêu cầu thực hiện bằng cách giới thiệu.

Hoàn tiền của IAC có thể lên đến 90% số tiền mà nền tảng nhận được, phụ thuộc vào quy mô hoàn thành của nhà cung cấp, và tình trạng của người sử dụng (người sử dụng, người sử dụng liên kết, đối tác, đối tác VIP). Hiện có khoảng 650.000 người dùng đã đăng ký trên nền tảng này và sử dụng dịch vụ hoàn tiền , giảm giá hàng hoá và dịch vụ và các dịch vụ khác. Trong số đó có hơn 70.000 thành viên của Câu lạc bộ Auto, những người có quyền truy cập vào các dịch vụ bổ sung và tỷ lệ hoàn vốn cao hơn .. Nền tảng đã được hoạt động trơn tru trong hơn 3 năm, có nghĩa là nó là một thành công

và thời gian kinh doanh đã được chứng minh. Nền tảng này có tính ổn định về tài chính và khả năng chống chênh lệch về tiền mặt do số lượng lớn người dùng đang hoạt động, doanh thu thương mại tốt và hệ thống kiểm tiền minh bạch.

IAC được tạo ra vào năm 2014 bởi các chuyên gia trong lĩnh vực trung thành cli-ent, và mục tiêu của nó là cung cấp các dịch vụ và hàng hoá chất lượng cao với giá cả hàng loạt. Kể từ đó dự án đã phát triển và nhiều chuyên gia và chuyên gia mới đã tham gia nhóm phát triển .. Số lượng lớn người sử dụng hoạt động cung cấp cho đội với đủ thông tin và số liệu thống kê, dựa trên đó một strate-gy thành công phát triển có thể được xây dựng ..

Việc tích hợp blockchain vào hệ thống sẽ cho phép các giao dịch minh bạch, làm tăng lòng tin vào dự án. Thuật toán mã hoá của chúng ta sẽ đơn giản hóa mối quan hệ tài chính giữa các doanh nghiệp, người sử dụng và nền tảng.

Bên cạnh nhận tiền hoàn lại, người sử dụng và đối tác của IAC được hưởng nhiều ưu đãi giảm giá và các dự án của công ty. Người sử dụng cũng có thể sử dụng các chương trình đào tạo đã được phát triển để giúp họ tăng thu nhập trong hệ thống. Có thể xây dựng kinh doanh riêng của họ, trong khi chúng tôi cung cấp các công cụ miễn phí cho quảng cáo. Người dùng cũng có quyền truy cập vào dịch vụ di động của công ty (bao gồm cả chương trình hoàn lại tiền), chương trình chăm sóc sức đẹp và sức khỏe, các dự án đầu tư và ứng dụng di động cho Android và iOS .

ICO

Bán trước vào **25 tháng 1, 2018.**

ICO sẽ gồm 5 đợt, bao gồm đợt trước ICO.

TOKENS VÀ TỔNG HỢP CÁC NỀN TẢNG

85,982,639 mã thông báo của AutoToken sẽ được phát ra. Token sẽ được tạo ra đồng minh thành công, khi doanh số bán hàng tiếp tục. Giá biểu tượng sẽ bằng 1 đô la. Công ty cũng có kế hoạch phát hành 3.000.000 đơn vị tiền tệ nội bộ được gọi là AutoUnit (AU). Sau khi kết thúc ICO (Q2 2018) người giữ thẻ có thể thay đổi thay đổi AutoToken cho AutoUnit với tỷ lệ

1 AutoToken = 10 AutoUnit

Tính thanh khoản của AutoUnit được đảm bảo bởi một số yếu tố:

AutoUnit là một công cụ thanh toán phổ quát với hệ thống thanh toán hiện tại, được sử dụng bởi hơn 600.000 người dùng, là bằng chứng về sự tin cậy cao.

Cơ học của IAC cho phép tăng trưởng ổn định về số lượng người dùng.

Số lần giao dịch mỗi tháng vượt quá 300.000 và đang phát triển liên tục.

IAC không phải là một doanh nghiệp mới, nó là một dự án kinh doanh hoạt động đã được khoảng bốn năm và đang phát triển nhanh chóng cho đến nay.



PHÂN PHỐI TOKEN

Công ty có kế hoạch bán 70% thẻ của nó .. Phần còn lại sẽ được phân phát giữa những người tham gia vào chiến dịch tiền thưởng , đội ngũ dự án và cổ vấn



TIỀN THƯỞNG AND BOUNTY

Tiền thưởng là giá chiết khấu mà AutoToken có thể mua được. Ở mỗi giai đoạn bán sẽ được giảm giá riêng biệt. Hai loại giảm giá sẽ được sử dụng: Giảm giá cho Đối tác của IAC và giảm giá cho phần còn lại của người mua .



Biểu đồ phân phối AutoToken cho biết 15% số thẻ được lên kế hoạch phân phối giữa các thành viên của chiến dịch. Dự án IAC với mạng đối tác đa cấp liên quan đến việc sử dụng hai cách tiếp cận trong phân phối AutoTokens qua chiến dịch tiền thưởng:

- Bounty truyền thống là sự phân bố của một tỷ lệ phần trăm nhất định trong tổng số các mã số bán để thực hiện hành động nhất định;
- Phần thưởng giới thiệu là một chương trình chỉ có các đối tác của IAC và các đối tác VIP có thể tham gia (xem phần Chú giải thuật ngữ). Để trở thành đối tác của IAC, bạn cần phải đăng ký trên trang web của công ty và thanh toán đúng địa vị.

Trong chương trình bounty truyền thống, 3% tổng số phát hành cho kens sẽ được phân bổ. Trong trường hợp đạt được mức độ khó khăn sẽ là 2% tổng số phiếu mua được bán và sẽ được phân phối giữa chiến dịch mệnh giá - người tham gia theo các quy tắc sẽ được công bố sau đó ..

Trong chương trình Bounty, 12% tổng số thẻ phát hành sẽ được phân phối giữa những người tham gia IAC với tình trạng Đối tác và VIP-partner .. Một phần lớn là do các thẻ sẽ được phân phối trên khắp mạng lưới giới thiệu của IAC, nơi có nhiều hơn hơn 70.000 người hiện đang tham gia ..

Điều khoản Chương trình Bounty Giới thiệu

Phần thưởng giới thiệu là một chương trình khen thưởng cho việc đề ra các thẻ tín dụng trong ICO và Pre-ICO. Chỉ có các đối tác của IAC và các đối tác VIP mới có thể tham gia vào chương trình. Để trở thành đối tác của IAC, bạn cần phải đăng ký trên trang web của công ty và phải trả mức phí phù hợp.

Các đối tác của IAC nhận được các lợi ích bổ sung:

- ♦ Giảm giá lớn hơn tùy thuộc vào giai đoạn hiện tại của ICO:
 - **Giai đoạn 1 (Tiền ICO)** 20% đối với tất cả mọi người, 22% đối với Partners, 30% đối với Đối tác VIP;
 - **Giai đoạn 2 (ICO)** 15% đối với tất cả mọi người, 17% đối với Partners, 20% đối với Đối tác VIP;
 - **Giai đoạn 3 (ICO)** 10% đối với tất cả mọi người, 12% đối với Đối tác, 15% đối với Đối tác VIP;
 - **Giai đoạn 4 (ICO)** 7% cho tất cả mọi người, 8% đối với Đối tác, 10% đối với Đối tác VIP;
 - **Giai đoạn 5 (ICO)** 3% đối với tất cả mọi người, 4% đối với Đối tác, 5% đối với Đối tác VIP.
- ♦ Tiếp nhận thêm thu nhập thông qua chương trình hợp tác để mời các đối tác mới (đăng ký cá nhân và nhóm). Phần thưởng được tính theo các điều khoản của chương trình hợp tác. 95% của phần thưởng được sử dụng để thanh toán cho công việc được thực hiện + các đặc quyền (giảm giá, hoàn tiền, các khóa học, hỗ trợ, và tất cả mọi thứ khác áp dụng).

- ♦ Chiến dịch Bounty (hoạt động trong toàn bộ thời gian của ICO) Các điều khoản tham gia: Chỉ có Đối tác và Đối tác VIP của IAC, những người có thể trải nghiệm với số tiền tối thiểu 1000 đô la có thể tham gia .. Phần thưởng được phân phối cho mỗi mã thông báo đã mua, theo bảng dưới đây:

Vòng	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Đối tác (%)	28..5	13.. 5	13.. 5	13..5	5..5	5..5	—	—	—
Đối tác VIP (%)	30	15	15	15	7	7	6	2.5	2.5



PHÂN PHỐI QUỸ

Quỹ nhận được trong ICO sẽ được phân bổ theo cách sau:

58%

số tiền này sẽ được chi cho sự phát triển của hệ thống thanh toán, bao gồm:

- Kết nối các công ty ngoại tuyến với hệ thống thanh toán;
- Thực hiện các giải pháp thanh toán trong hệ thống AutoUnit;
- mở ngân hàng của chúng ta (NSCA);
- mở chi nhánh của ngân hàng ở các nước khác;
- Thực hiện các tùy chọn để trả tiền trong hệ thống bằng cách sử dụng bất kỳ cryptocurrency ..

32%

số tiền này sẽ được chi cho việc tiếp thị

Điều này bao gồm:

- phân tích thị trường, nghiên cứu truyền thông;
- Phát triển chiến lược tiếp thị để mở rộng thị trường nước ngoài;
- Rà soát lại vị trí hiện tại và tất cả các công cụ tiếp thị, bao gồm cả trang web và hạ cánh;
- tạo ra các công cụ tiếp thị mới;
- tất cả ngân sách tiếp thị (Internet, truyền hình, radio);
- Tư vấn, phí đại lý PR.

10%

số tiền thu được sẽ được chi cho việc phát triển công nghệ và hỗ trợ nền tảng.

Điều này bao gồm:

- Phát triển các mục tiêu dự án sử dụng công nghệ hiện đại;
- mở rộng đội ngũ cán bộ, tạo ra đội ngũ công nhân lành nghề bổ sung;
- đào tạo thêm cho các chuyên gia, các cuộc điều tra kỹ thuật;;

- Phát triển và hỗ trợ toàn bộ hệ thống và các tiểu dự án riêng biệt dựa trên các công nghệ hiện đại đa dạng, bao gồm sự phân nhóm, nhân rộng, blockchain và các dịch vụ khác;
- Mua sắm đồ trang trí hiện đại, hiệu năng cao và chi phí liên quan đến bảo dưỡng, hiện đại hóa và phục vụ;
- thiết lập nơi làm việc (văn phòng, phần mềm văn phòng và phần mềm).



Trong trường hợp dự án thành công trong việc thu được kinh phí mong muốn, các quỹ sẽ được phân bổ như sau



KHUYẾT ĐIỂM

Mục tiêu chính trong 4 năm tiếp theo:



Thực hiện dịch vụ thanh toán hoạt động với mật mã hàng đầu thông qua Nền tảng IAC, có thể được sử dụng để mua hàng hoá và dịch vụ trên khắp thế giới;



Tăng số lượng người dùng từ 600.000 đến 60.000.000;



Mở rộng cơ sở cung cấp của chúng tôi từ 12.000 đến 1.200.000;



Tăng doanh thu 1.000 lần;



Mở 1.500 văn phòng. Hiện tại có là 150 văn phòng đặt chủ yếu tại Liên bang Nga;



Quy mô hoạt động của công ty bao gồm tất cả các nước tiên tiến;



Phát triển và phát triển dịch vụ đến mức mà nó được quốc tế công nhận và dễ sử dụng .



Thực hiện một hệ thống thanh toán đối với rào hàng hoá và dịch vụ Autobonus sử dụng AutoUnit;



Phát triển hệ thống để tất cả các thương hiệu và đặc quyền có thể được sử dụng chỉ thông qua AutoUnit;



Mở ngân hàng của riêng mình (NSCA).

Hiện tại, công ty đang có tốc độ tăng trưởng doanh thu ổn định - khoảng 280% mỗi năm. Điều quan trọng cần lưu ý là IAC không đầu tư nhiều tiền vào các chiến dịch tiếp thị .. Điều này cho phép chúng tôi dự đoán rằng ngân sách tiếp thị lớn và chiến lược marketing tốt sẽ giúp công ty thu hút được nhiều người dùng mới và các thành viên khác cũng như lây lan sang nhiều nước khác ..

Thứ nhất, công ty dự định mở rộng mạng lưới khách hàng (người dùng và doanh nghiệp) và tăng chi phí mua hàng trung bình. Hiện nay có hơn 600.000 người dùng đăng ký trong hệ thống, doanh thu hàng năm của công ty này là 8,3 triệu USD. Dựa trên dữ liệu hồi cứu về sự tăng trưởng của những con số này trong những năm trước, chúng ta có thể mong đợi tỷ lệ tăng trưởng sau trong 4-5 năm tới:



Các động lực chính đằng sau sự tăng trưởng của những con số này là:

- việc tạo ra một chiến lược marketing để mở rộng ra thị trường nước ngoài;
- một chiến dịch tiếp thị được phát triển dựa trên chiến lược quảng cáo và các phương tiện truyền thông;
- giám sát thường xuyên các khuynh hướng trên thị trường nền cashback, cũng như trên thị trường của các hệ thống thanh toán, FinTech, blockchain và crowdfunding;
- mở rộng mạng lưới giới thiệu, hoàn thiện các phương pháp quảng cáo;
- sự phát triển công nghệ của nền tảng này, những cách mới để sử dụng công nghệ blockchain ..

LỘ TRÌNH

2014 DỰ ÁN KHỞI ĐẦU

1.500 đối tác. Đã mở 10 văn phòng. 250 nhà cung cấp trong mạng lưới ..

Q1 2016

Đã mở 105 văn phòng. Cung cấp chiết khấu tại 180 thành phố .. 8000 nhà cung cấp và 60 cửa hàng trực tuyến trong mạng . Phát hành 2500 thẻ giảm giá cho thương hiệu

Q3 2016

Các hiệp định đối tác với Liên hiệp Truyền thông Saint Petersburg và Khu vực Leningrad, và các hiệp hội giáo dục công lập của khu vực Krasnoyarsk.

Q1 2017

Khai trương Học viện Sức khỏe và sắc đẹp

Q3 2017

Mở đăng ký trong ứng dụng di động cho người dùng. Dịch vụ mới " thông tin liên lạc di động của công ty hoàn lại tiền" đã có sẵn

Q1 2018

Khởi động dự án IAC của các dự án IAC riêng biệt .. Phân phối lại ngân sách tiếp thị cho bán hàng token. Khởi chạy ứng dụng dành cho thiết bị di động của IAC cho Người dùng nói tiếng Anh .. Thêm vào AppStore và GooglePlay .. Kết nối ví của người dùng đã mua AutoToken và AutoUnit sang hệ thống thanh toán cryptocurrency cho hàng hoá và dịch vụ trong Liên minh Nga . Mở rộng các lựa chọn thanh toán ở các quốc gia khác nhau bằng cách sử dụng các quỹ nội bộ (lên đến 200 loại hình thanh toán).

Q2 2018

Triển khai thực hiện các lựa chọn thanh toán hàng hoá và dịch vụ trên toàn thế giới bằng cách sử dụng tính năng tự giải mã cryptocurrency AutoUnit .. Hiện đại hóa kênh YouTube .. Chỉnh sửa nội dung video, quay video mới. Khởi chạy AutoBonus của ứng dụng dành cho người dùng điện thoại di động, phát hành trên Google Play và AppStore. Mở rộng các lựa chọn thanh toán sử dụng số dư nội bộ (tối đa 500 loại thanh toán). Nâng cấp máy chủ .. Chiến dịch SMM khổng lồ.

Q4 2018

Tối ưu hóa trang web và ứng dụng trên thiết bị di động / Phiên bản English / .. Khởi chạy hệ thống để tự động tìm kiếm các nhà cung cấp sử dụng vị trí địa lý .. Nâng cấp máy chủ. Mở rộng các lựa chọn thanh toán ở các quốc gia khác nhau bằng cách sử dụng số dư nội bộ (lên đến 10.000 loại hình thanh toán). 5 triệu người dùng trong hệ thống .. Thực hiện thanh toán bằng tiền mặt thông qua Autobonus .

Q2 2019

2019: Khởi động thanh toán không tiếp xúc thông qua ứng dụng iOS. Mở rộng khả năng của dịch vụ thanh toán để bao gồm các khoản thanh toán với mật mã. Mở rộng các lựa chọn thanh toán tại các quốc gia khác nhau sử dụng cân bằng nội bộ (lên tới 20.000 loại hình trả tiền). 10.000.000 người dùng

Q4 2019

20.000.000 người dùng. Mở chi nhánh hệ thống thanh toán tại 10 quốc gia trên thế giới.

Q4 2015

Mở 52 văn phòng. Cung cấp chiết khấu trong 94 thành phố. 1.400 nhà cung cấp và 40 cửa hàng trực tuyến trong mạng lưới .. Ra mắt ứng dụng di động cho các đối tác . Hiệp định đối tác đầu tiên với các liên minh công đoàn của chính phủ

Q2 2016

Các thoả thuận hợp tác với các hiệp hội của các cơ quan chính quyền ở khu vực Novosibirsk, vùng Kemerovo, vùng Krasnoyarsk.

Q4 2016

Dự án Club VIP khởi động .. Đầu tư .. Bắt động sản ở Sochi và Krasnodar.

Q2 2017

Kết nối với các hãng di động nổi tiếng nhất của Nga Megafon, Beeline. Đăng ký của người dùng đang mở. Hội thảo tập huấn đầu tiên của IAC "Chính sách thông tin của các nghiệp đoàn".

Q4 2017

Hơn 600.000 cửa hàng trực tuyến được kết nối, hơn 70.000 đối tác. Hơn 600.000 người sử dụng đã đăng ký .. Hiệp định đối tác với các hiệp hội, phát triển chương trình để thanh toán với sự cân bằng nội bộ .. Các nền tảng cung cấp hơn 20 .. 1000 hàng hoá và dịch vụ .

25 tháng 1 , 2018

Bắt đầu bán trước AutoToken token..

Q3 2018

Khách hàng mua lại đối tác, ra mắt tìm kiếm thông minh. Tăng số người dùng của người dùng lên tới 3.000.000. Tăng các lựa chọn thanh toán ở các nước khác cũng như các nước Nga và CIS sử dụng số dư nội bộ để 1.000 loại hình thanh toán.

Q1 2019

Khởi động thanh toán không tiếp xúc thông qua ứng dụng Android .. Hiện đại hóa thị trường SP để nó có thể làm việc với các dự án trong ternal. Mở một ngân hàng NSCA, thực hiện một hệ thống thanh toán với sự cân bằng nội bộ của người sử dụng thông qua Autobonus. Hơn 20.000 hàng hóa và dịch vụ. Tăng số lượng người dùng lên đến 8 triệu Thanh toán không tiếp xúc cho Android / Mở cửa ngân hàng NSCA. 8.000.000 người dùng.

Q3 2019

Khởi động một nền tảng hoàn tiền mới để kết nối các cửa hàng trực tuyến trên toàn thế giới .. Hoàn tiền trong 650 cửa hàng trực tuyến quốc tế . 15.000.000 người dùng.

ĐỘI NGŨ



Valery Schelkonogov

Chủ tịch Công ty IAC

• Doanh nhân có trên 30 năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực khác nhau: kinh doanh ngành tự động , bảo hiểm, sản xuất.



Evgeny Schelkonogov

CEO

• Doanh nhân, nhà khởi nghiệp , nhà đầu tư;

• Hơn 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh

kinh doanh ô tô, xây dựng, bảo hiểm, sản xuất, ăn uống và CNTT...



Nikita Nikitin

Phó Chủ tịch IAC

• Trưởng phòng Hành chính IAC;

• 8 năm kinh nghiệm quản lý.



Anastasia Khranilova

Hiệu trưởng Đại học của IAC

• 8 năm kinh nghiệm giảng dạy;

• Tình nguyện viên với kinh nghiệm 4 năm hoạt động với các nhóm tuổi khác nhau, trẻ em dạy các lớp lối sống tình tảo, hoạt động tâm lý và các hoạt động sáng tạo .



Maksim Nazin

Trưởng phòng Phát triển IAC

•Bằng luật sư. 15 năm kinh nghiệm làm việc trong ngành luật;

• Hơn 4 năm kinh nghiệm làm giám đốc tài chính;

• Hơn 5 năm đầu tư thành công trong lĩnh vực bất động sản với các dự án được triển khai lên tới 65% / năm.



Sergey Zaycev

Trưởng phòng Phát triển Hệ thống Giảm giá của IAC

• Quản lý, Kiểm toán viên có trên 10 năm kinh nghiệm;

• Chuyên gia về tin học ứng dụng tại Ec



Yuri Kolpakov

Trưởng phòng Học viện Chăm sóc sắc đẹp và sức khỏe IAC

• Chuyên gia về tâm sinh lý học, chuyên gia về trị liệu Gestalt EAGT, chuyên gia về y khoa;

• Trưởng Trung tâm Tâm sinh lý, Tâm lý học và Khiếm khuyết Ngôn ngữ "Alpha";

• Tác giả của các hội thảo đào tạo "Sự thích ứng của nghiên cứu Electroencephalography" cho các bác sĩ, nhà tâm lý học và các nhà trị liệu về bài phát biểu;

• Hơn 5 năm kinh nghiệm trong phòng khám thần kinh;

• Hơn 8 năm kinh nghiệm làm việc với trẻ em với sự chậm trễ của phát triển trí tuệ tinh thần;

• Chuyên về liệu pháp tâm lý trẻ em và thanh thiếu niên .



Maksim Levashov

Chuyên gia Marketing trên Internet

• Chuyên gia Marketing trên Internet với kinh nghiệm hơn 8 năm;

• Quảng cáo, phát triển trang đích và chuyên gia phân tích trang web;

• Chuyên gia Yandex.Direct, Google Adwords và Google Analytics Certified;

• Phát triển và triển khai từ các trang web đầu cho hơn 20 doanh nghiệp;

• Thiết lập và đưa ra các chiến dịch quảng cáo cho hơn 100 khách hàng;

• Năm 2010, ông thành lập cơ quan tiếp thị Internet riêng của mình.



Pavel Eliseev

Chuyên gia marketing

• Hơn 10 năm kinh nghiệm;

• Thạc Sĩ Quản Trị Kinh Doanh Và Tiếp Thị .



Roman Maizenger

Trưởng phòng pháp luật cho IAC

• 18 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực hành nghề luật sư;

• Chuyên gia trong lĩnh vực vay vốn ;

• Một doanh nhân có 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực hỗ trợ pháp lý kinh doanh, nghĩa vụ nợ, phá sản của cá nhân và pháp nhân .



Akhmedjanov

Giám đốc điều hành I-link,đăng cấp quốc tế
Chuyên gia về Sáng kiến Chiến lược và về Cyber Nga,



Sergey Sukhanov

Nhà phát triển blockchain, đăng cấp quốc tế , Chuyên gia
Sáng kiến Chiến lược và về Cyber Nga

CÓ VẤN



Richard Dilendorf

Người sáng lập KTC

27 năm kinh nghiệm đầu tư vào các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế cho phép ông tìm được một số tập đoàn và quỹ đầu tư ở các quốc gia khác nhau trên thế giới. Kể từ năm 1988 ông làm việc với các công ty bảo hiểm dẫn đầu ở Áo và làm giám đốc kinh doanh ở Đông Âu. Năm 1996, ông trở thành nhà đồng sáng lập của một công ty đầu tư tại Hoa Kỳ. Năm 1998, ông làm việc với các công ty bảo hiểm Mỹ American Bankers- Bảo hiểm của Florida như là một đại lý bảo hiểm ở các khu vực của Đông Âu. Trong những năm gần đây với quan tâm đến mật mã tiền tệ ông đã khai thác các mật mã bí mật, chủ yếu là Bitcoin. Ông đã thành công trong việc phát triển công ty khai thác mỏ Bitclub Network. Ông là một giảng viên quốc tế với kênh riêng của ông về sự phân tán đầu tư của các khoản đầu tư cryptokurrents. Ông đã sáng tạo ra lý thuyết của mình về kế hoạch tài chính và trên nền tảng của nó thành lập một lập kế hoạch trường học.

Ông tích cực đưa ra bài giảng về "Cryptokurrencies và vị trí của họ trong danh mục đầu tư của các nhà đầu tư". Ông là thành viên của Mạng lưới Bitclub, nơi ông đã đào tạo được các đối tác trẻ, những người tự tin quảng bá cho Bitcoin & Bitclub Network. Đối tác VIP của câu lạc bộ IAC từ năm 2015. Năm 2015, ông thành lập KTC Investing chuyên về các thuật toán mật mã và đào đồng kỹ thuật số.

