



AUNIT

White Paper
2018

KONTEN

Glosarium.....	3
PLATFORM.....	5
Masalah	6
Solusi	7
Susunan Teknis	11
PASAR	15
Tinjauan Pasar Layanan Cashback	15
Analisis SWOT	21
Keuntungan IAC di Pasar Layanan Cashback	22
Tinjauan Pasar Layanan Cashback berbasis Blockchain	23
Keunggulan IAC di pasar platform Cashback berbasis Blockchain	24
ICO	25
Token dan mata uang internal platform	25
Distribusi Token	27
Bonus dan bounty	27
Pendistribusian Dana	30
Prakiraan	32
Road map	34
TIM	35

GLOSARIUM

Afiliasi – klien mitra IAC.

Program Afiliasi – suatu bentuk kerjasama bisnis antara afiliasi dan mitra dalam menjual produk atau memberikan layanan pada platform IAC. Program ini memungkinkan mitra untuk mengurangi biaya dalam menarik minat pembeli terakhir.

Autobonus – aplikasi mobile untuk perusahaan yang telah menyetujui perjanjian kemitraan dengan IAC dan juga pelanggan mereka. Aplikasi ini nyaman dan efektif untuk menarik pelanggan setia baru dan mempertahankannya.

AutoToken – token yang merupakan diskon dari pembelian AutoUnit. Setara dengan \$1.

AutoUnit – sertifikat blockchain untuk pembelian barang dan jasa yang berada di platform IAC dan ditawarkan oleh perusahaan mitra. Sertifikat menyediakan semua hubungan timbal balik antara IAC dan pemasok barang dan jasa sebagaimana diarahkan oleh pengguna. Sertifikat akan setara dengan \$0,1 pada saat peluncuran blockchain.

Layanan Cashback – pengembalian dana sebagian saat pembelian dengan berbagai program bonus untuk menarik pelanggan dan meningkatkan loyalitas mereka.

Corporate University – sebuah sistem pelatihan internal dan mentoring yang beroperasi di bawah/dalam ideologi perusahaan IAC. Program khusus yang memang dirancang untuk mendidik semua peserta proyek.

Klien IAC – pengguna, mitra, atau orang lain yang berniat memanfaatkan fungsionalitas platform.

International Auto Club (IAC) – sebuah platform otomatis yang menyatukan fitur-fitur terbaik dari sistem pembayaran, layanan cashback dan program kemitraan.

Peserta – seseorang yang memanfaatkan fungsionalitas platform IAC (pengguna, mitra, mitra VIP, pemilik bisnis atau orang lain yang terkait langsung dengan perusahaan).

Mitra – pengguna yang telah membayar kontribusi biaya masuk (satu kali, satu-satunya) \$100. Mitra mendapat hak akses istimewa platform, peningkatan cashback, kesempatan untuk berpartisipasi dalam program afiliasi.

Program Kemitraan – suatu bentuk kerjasama bisnis antara perusahaan dan mitra dalam menjual produk atau pelayanan. Memungkinkan mitra untuk mengurangi biaya dalam menarik minat pembeli akhir. Program kemitraan mengatut pembayaran untuk tindakan tertentu. Akses dapat diperoleh di akun pribadi anda di situs web IAC.

Platform – situs web dan aplikasi mobile dari perusahaan IAC. Platformnya saat ini digunakan dalam pengerjaan elemen-elemen berikut : sistem diskon, sistem pembayaran, blok pelatihan akun dengan program mitra, semua proyek internal IAC.

Hak istimewa – diskon, cashback, ketentuan eksklusif, pelatihan, dukungan, pendapatan / peluang penghasilan.

Referral – klien yang diundang ke platform IAC dengan tautan rujukan.

Referrer – pengguna atau mitra IAC yang membagikan tautan rujukan.

Status – tingkat akses ke peluang dan hak istimewa platform IAC

Status yang ditingkatkan – akses ke peluang dan hak istimewa tambahan dari platform IAC. Anda dapat meningkatkan status pada tahap apapun dengan membayar.

Pemasok – mitra IAC atau perusahaan yang menawarkan produk dan layanan di platform IAC.

Akademi Kecantikan dan Kesehatan – proyek internal IAC yang memungkinkan pengguna untuk membeli produk kecantikan dan kesehatan. Proyek ini memberikan persentase cashback internal tertinggi di IAC.

Pengguna – status awal pengguna yang mendaftar gratis di situs web IAC. Pengguna memiliki akses tingkat rendah dalam hak istimewa platform termasuk juga tautan rujukan dimana anggota baru dapat didaftarkan.

VIP-Club. Investasi. Properti – platform crowdfunding untuk investasi bersama dalam real estat yang "dibangun" atau "sedang dibangun". Diimplementasikan atas dasar kerjasama konsumen. Cara yang efektif untuk berinvestasi di Federasi Rusia dan real estat di daerah pesisir (Sochi).

Sistem distribusi Cashback – sistem distribusi IAC untuk cashback terdapat di platform. Ukuran bunga cashback untuk setiap peserta tergantung pada ukuran diskon cashback yang ditetapkan oleh perusahaan mitra dan status peserta (pengguna, mitra, mitra VIP). Tingkat dan persentase distribusi tertentu ditunjukkan dalam akun pribadi di situs web IAC

Korporasi IAC – kelompok gabungan dari badan hukum / orang yang menjadi anggota / milik IAC.

Mitra VIP – mitra yang membayar kontribusi biaya masuk tambahan (satu kali, sekali saja) \$800. Mitra VIP mendapat akses ke tingkat maksimum hak istimewa platform, peningkatan cashback, pelatihan eksklusif dan program dukungan, peluang investasi tambahan, kesempatan untuk berpartisipasi dalam program mitra VIP.

PLATFORM

IAC adalah platform otomatis yang menyatukan fitur-fitur terbaik dari sistem pembayaran, layanan cashback dan program kemitraan

Pada tahun 2014, sekelompok kecil orang yang berpikiran sama menetapkan tujuan yang ambisius untuk membuat kehidupan konsumen menjadi lebih baik dan lebih mudah dengan menyediakan barang dan layanan berkualitas terbaik dengan harga grosir. Perusahaan ini berdasarkan gagasan menyatukan orang untuk bersama memecahkan masalah yang terkait penghematan anggaran keluarga. Karena itu, perusahaan baru didirikan sebagai International Auto Club. Situs web telah diluncurkan.

www.auto-club.biz

Versi Inggris :

www.inautoclub.com

Secara bertahap mulai dengan pemasok memberikan hak istimewa dan pengguna yang menggunakannya. Lebih dari tiga tahun, lebih dari 70.000 mitra telah bersatu dengan gagasan ini. Lebih dari 600.000 pengguna dan lebih dari 12.000 perusahaan telah menjadi mitra IAC dan setuju untuk memberikan diskon dan penawaran khusus bagi peserta. Untuk kemudahan penggunaan, aplikasi mobile dikembangkan dan diluncurkan. Untuk kenyamanan pengguna, sistem pembayaran diluncurkan.

Program afiliasi multi level menunjukkan perkembangan yang sangat efektif, yang memungkinkan untuk mengembangkan platform dengan anggaran iklan minimum di 250 kota di Rusia dan negara-negara CIS.

Tren teknologi baru membutuhkan pendekatan baru untuk pengembangan bisnis, terutama yang berkaitan dengan platform sebagai sistem pembayaran. Selama 3 tahun,

teknologi kami telah membuktikan keefektifannya. Bahkan, tahap pertama pengembangan perusahaan telah berlalu. IAC bukan perusahaan baru dan siap untuk mengembangkan bisnis di negara lain.

Korporasi mentransfer semua pembayaran internal ke blockchain menggunakan mata uang internal yang disebut AutoUnit. Ini adalah sistem penyelesaian bersama yang memungkinkan untuk meningkatkan transparansi dan keamanan finansial dari semua pengguna terdaftar, untuk menghindari sistem sentralisasi dan ketergantungan pada perusahaan, untuk mempercepat pengembangan dan meningkatkan perputaran perusahaan yang bergabung dengan platform.



MASALAH

- 1** Konsumen ingin menghemat uang sedangkan bisnis ingin mendapatkannya. Dalam hal ini, kepentingan konsumen dan bisnis saling bertentangan satu sama lain. Konsumen berusaha untuk membeli barang dengan harga menguntungkan (membayar lebih sedikit), sedangkan bisnis berusaha untuk meningkatkan keuntungan, mengurangi biaya dan untuk mendapatkan keunggulan yang kompetitif. Layanan cashback dan layanan pembelian bersama yang ada sebagian memecahkan masalah ini. Tetapi mereka hanya menawarkan kompromi antara keinginan konsumen dan kepentingan bisnis, meskipun teknologi modern memungkinkan kedua belah pihak untuk memberikan lebih dari sekedar diskon dan pelanggan baru.
- 2** Saat ini, tidak ada layanan cashback di antara para pemimpin pasar, yang akan memberikan kesempatan tidak hanya untuk menghemat uang pembelian, tetapi juga untuk mendapatkan sistem rujukan multi-level. Jumlah peserta sistem tidak berkorelasi langsung dengan kemampuan dan manfaat dari peserta itu sendiri. Jumlah pengguna selalu terkait langsung hanya dengan manfaat layanan itu sendiri, bukan pelanggannya.
- 3** Sebagian besar layanan cashback yang ada fokus pada toko online. Ini membatasi pengguna dan bisnis offline dalam memperoleh manfaat.
- 4** Saat ini, banyak program mitra terkait dengan jaringan bisnis. Perusahaan MLM telah mengkompromikan diri mereka dengan perilaku yang tidak bermoral di pasar ini: penggunaan pemasaran yang agresif, iklan yang mengganggu, pasokan barang-barang berkualitas rendah dan tidak bersertifikat. Pada saat yang sama, beberapa metode yang masuk akal dan mekanisme promosi yang efektif berhasil bekerja di perusahaan MLM telah didiskreditkan. Akibatnya, konsumen mengabaikan penawaran yang benar-benar menguntungkan, dan orang-orang yang giat mengabaikan peluang untuk mendapatkan penghasilan dari mitra dan program rujukan.
- 5** Tingkat orientasi kepada klien rendah. Layanan cashback pada dasarnya adalah perantara antara bisnis dan pelanggan. Layanan semacam itu tidak memperhitungkan kepentingan kedua belah pihak dan mereka lebih mengutamakan bisnis dengan persentase cashback yang lebih besar.
- 6** Sistem diskon, layanan cashback, layanan kupon bekerja di segmen yang terdefinisi dengan baik, tetapi tidak nyaman bagi pengguna. Tidak ada layanan yang menggabungkan kemungkinan memperoleh diskon dan cashback, sistem pembayaran dengan kemampuan membayar dalam cryptocurrency dan dengan opsi untuk memperoleh pendapatan pasif.
- 7** Suatu bisnis yang ingin memenuhi permintaan uang kembali dari pelanggan, bukannya program bonus dan loyalitas, tidak memiliki alat yang efektif untuk menyediakan permintaan ini dan menarik pelanggan baru.
- 8** Biaya pemasaran yang tinggi memaksa bisnis untuk menaikkan harga barang dan jasa. Jumlah perantara yang terlibat dalam setiap penjualan membuat harga menjadi kurang terjangkau. Teknologi modern yang menarik pelanggan baru dengan biaya minimal jarang digunakan dan tidak efisien. Meskipun ekonomi digital telah berkembang, kemampuan teknologi tidak digunakan.

SOLUSI

Apa itu International Auto Club?

International Auto Club (IAC) adalah platform otomatis yang menyatukan fitur-fitur terbaik dari sistem pembayaran, layanan cashback dan program kemitraan. Pada platform saat ini sudah memungkinkan memecahkan banyak masalah. Teknologi blockchain akan memungkinkan platform untuk dibawa ke tingkat yang baru, untuk memenuhi tantangan baru dan membuat solusi yang ada bahkan lebih efektif.

Apa itu IAC?

Salah satu layanan cashback terbesar di Rusia:

- ◆ Lebih dari 12.000 organisasi memberikan diskon kepada pengguna platform;
- ◆ Cashback di 12.000 toko offline di Rusia dan negara-negara CIS;
- ◆ Cashback di 700+ toko online;
- ◆ Penawaran terbaik untuk layanan seluler, asuransi, pariwisata, dan layanan hukum;
- ◆ Satu-satunya layanan cashback dengan sistem pembayarannya sendiri.

Sistem Pembayaran:

- ◆ Pembayaran untuk semua jenis barang dan jasa melalui dompet digital internal;
- ◆ Hadiah untuk partisipasi dalam proyek kami: Corporate University, Beauty Academy, dan Real Estate Purchase Platform Crowdfunding;
- ◆ Hadiah untuk partisipasi dalam program mitra dan peningkatan status;
- ◆ Menerbitkan kartu co-brand bekerja sama dengan Alfa-Bank.

Program afiliasi unik

- ◆ Kemampuan untuk memperoleh referensi sambungan dan menerima persentase pembelian mereka;
- ◆ Peluang untuk menarik perusahaan komersial dan mendapatkan bunga dari perputaran mereka;
- ◆ Mengubah model bisnis utama, yang tidak memerlukan investasi keuangan yang signifikan;
- ◆ Keuntungan dari kemitraan dan program afiliasi yang berfungsi sebagai rekomendasi multilevel sistem mencakup 9 tingkat alokasi akrual.

Cara Kerja

Untuk Pelanggan:

- 1 Pelanggan mendaftar dengan bebas biaya dalam sistem dan mendapat akses ke semua diskon, promosi, dan penawaran yang valid.
- 2 Setelah pendaftaran, pelanggan memiliki kesempatan untuk mengirim tautan rujukan ke teman-teman. Teman juga akan dapat melakukan pembelian yang menguntungkan jika mendaftar melalui tautan rujukan tersebut.
- 3 Pelanggan menerima sejumlah cashback dari semua pembelian yang dilakukan oleh referen dan juga kepada orang-orang kepada siapa mereka mengirimkan tautan rujukan mereka.
- 4 Pelanggan memiliki kesempatan untuk menarik dana internal yang terakumulasi dalam mata uang konvensional dengan cara yang nyaman.
- 5 Anda dapat membayar lebih dari 20.000 jenis barang dan jasa (kewajiban negara, kredit, layanan seluler, TV, Internet, denda, penarikan ke kartu kredit, ke rekening bank mana pun, dll.), membayar proyek internal dan meningkatkan status dalam sistem menggunakan mata uang internal.
- 6 Anda dapat mengisi ulang akun internal Anda dengan cara mudah hanya dengan mengklik tombol di akun Anda: dari kartu ke kartu, melalui kartu yang diperoleh ke akun penyelesaian, melalui transfer mata uang kripto ke dompet perusahaan.

Untuk Bisnis:

- 1 Sebuah perusahaan mendaftar dengan gratis di platform IAC dan memiliki akses ke basis peserta setia yang terus berkembang.
- 2 Setelah pendaftaran, penawaran bisnis (barang dan jasa) ditempatkan dalam sistem diskon. Persentase cashback yang dibayarkan oleh bisnis ke platform IAC ditentukan dengan perjanjian.
- 3 Perusahaan memasang program Autobonus. Ini diperlukan untuk mengidentifikasi dan menyimpan catatan pembelian peserta.
- 4 Perusahaan melakukan pembayaran dalam jumlah cashback dari semua pembelian peserta yang ditentukan dalam kontrak.
- 5 Karyawan bisnis memiliki kesempatan untuk mendaftarkan peserta baru. Pada saat yang sama, semua peserta baru akan didaftarkan sesuai dengan tingkat bisnis dalam sistem rujukan. Bisnis akan mendapatkan sebagian dari persentase cashback sesuai dengan sistem distribusi cashback ketika peserta melakukan pembelian.
- 6 Bisnis ini diberi kesempatan untuk menggunakan layanan berbayar dengan diskon yang signifikan:
 - iklan, pemasaran internet, SMM;
 - penempatan pada sumber daya platform di bagian penawaran khusus (spanduk, rekomendasi);
 - partisipasi dalam proyek-proyek IAC;
 - pembuatan situs web dan aplikasi seluler.

Kemampuan Platform untuk pelanggan dan bisnis

Pelanggan:

- ◆ Peluang tidak hanya untuk memperoleh berbagai macam barang dan jasa dengan persyaratan yang menguntungkan tetapi juga untuk mendapatkan program rujukan;
- ◆ Tingkatkan status sistem Anda ke tingkat Mitra atau Mitra VIP dan dengan demikian secara signifikan meningkatkan jumlah dana yang diterima;
- ◆ Akses ke program mitra sesuai dengan status;
- ◆ Pembayaran untuk barang dan jasa menggunakan dana internal dengan tarif yang menguntungkan.

Bisnis:

- ◆ Pelanggan aktif baru dari seluruh dunia dikarenakan imbalan diskon yang wajar;
- ◆ Aplikasi gratis; Autobonus (program loyalitas seluler, monetisasi pelanggannya);
- ◆ Penempatan produk dan penawaran gratis di situs (45.000 pengguna per bulan);
- ◆ Penempatan penawaran gratis dalam aplikasi seluler;
- ◆ Bisnis yang terhubung ke sistem dapat mendaftarkan pengguna pada tautan rujukan dan mendapatkan sebagian cashback dari pembelian dan pembelian teman-teman mereka ke 9 tingkat rekomendasi, bahkan jika mereka pergi ke pesaing;
- ◆ Sistem manajemen siap pakai dan motivasi karyawannya;
- ◆ Proses pesanan grosir yang besar;
- ◆ Hemat pada iklan.

Dengan demikian, masalah industri yang diuraikan di atas dapat dipecahkan. Kompromi terbaik antara kebutuhan konsumen dan bisnis tercapai. Selain saling menguntungkan, kedua belah pihak memperoleh lebih banyak peluang. Pengguna dapat berpartisipasi dalam program kemitraan dan proyek

IAC mereka sendiri. Bisnis termasuk toko offline dapat meningkatkan arus pelanggan, akses ke basis klien yang besar dan juga mendapatkan penghasilan dari program rujukan. Blockchain memberikan transparansi dan keamanan tambahan.

Berdasarkan teknologi blockchain

Penggunaan teknologi blockchain adalah salah satu kondisi yang paling penting untuk pengembangan platform yang lebih sukses dalam paradigma teknologi baru.

Desentralisasi server membuat semua data aman bahkan dalam kasus jika salah satu server gagal.

Tidak ada kesulitan sinkronisasi server apa pun saat menggunakan solusi terpusat.

Konversi mudah dan nyaman dalam mata uang apa pun dan di negara manapun di dunia.

AutoUnit akan terdaftar di bursa saham.

Sistem digital independen.

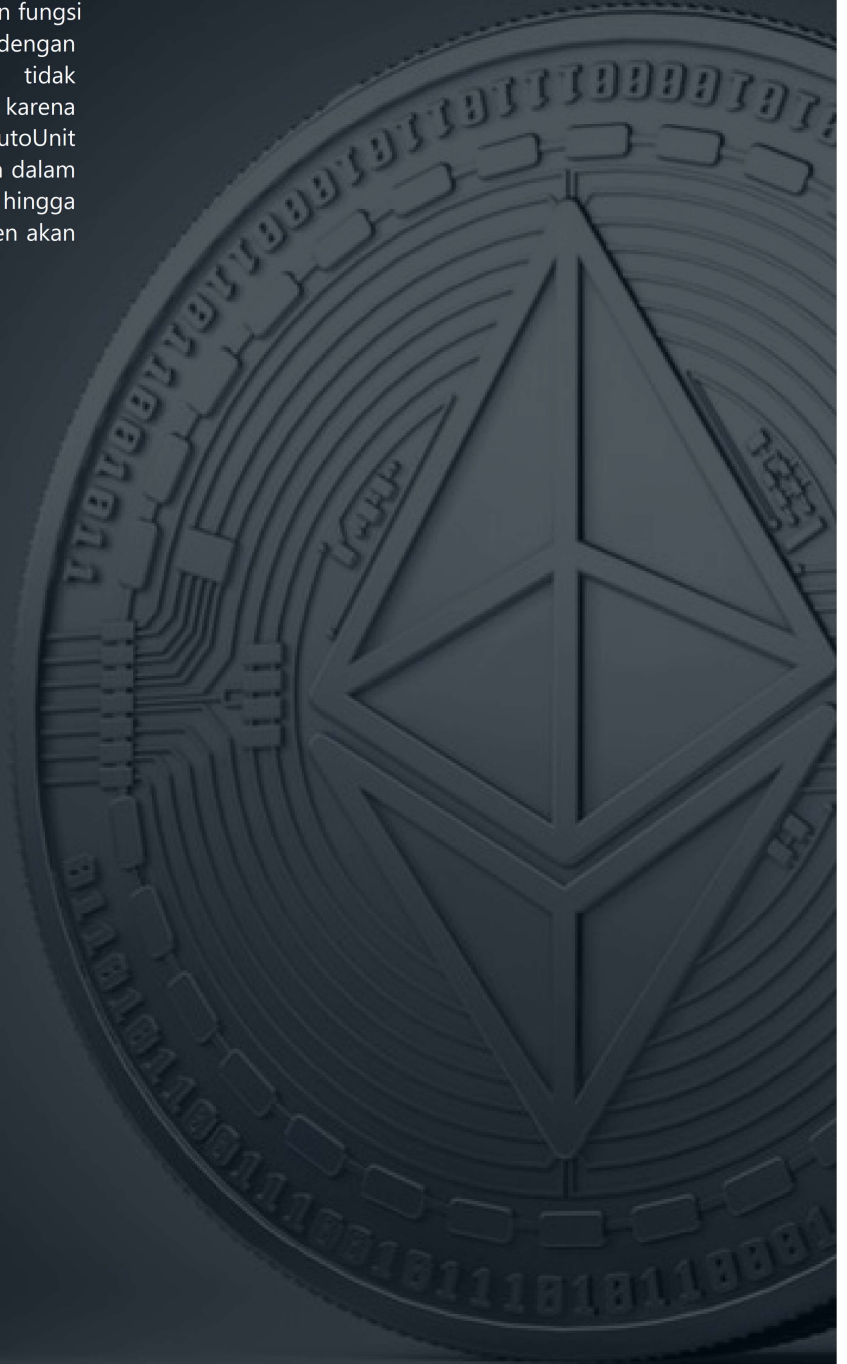
Tahan terhadap akses tidak sah atau infiltrasi oleh peretas komputer. Karena sistem terdesentralisasi, tidak ada peretas yang dapat menyebabkan kerusakan pada sistem bahkan jika server diretas.

Keamanan dari segi hukum berarti bahkan jika entitas hukum mulai menghilang sistem akan tetap melanjutkan keberadaannya, dan pengguna tidak akan kehilangan dana mereka. Dana pada sistem yang terdesentralisasi tidak dapat ditahan.

SUSUNAN TEKNOLOGI

Ethereum

Token ini adalah token ERC20 Ethereum standar, dengan model peran tambahan, perhitungan defensif dan fungsi untuk otomatisasi penjualan dan interaksi dengan sistem pembayaran yang ada. AutoToken tidak digunakan untuk perdagangan pertukaran karena dirancang untuk mengisi AU dalam sistem AutoUnit setelah diuji dan diperbaiki. AutoToken disimpan dalam saldo pengguna dan tetap tidak berubah hingga AutoUnit terisi. Setelah AutoUnit terisi, AutoToken akan hancur.



Solusi Utama. Graphene

Solusi dari AutoUnit adalah dibangun di atas platform blockchain Graphene yang sudah ada, juga dikenal sebagai BitShares 2.0.

Secara teknis solusi ini mewarisi semua infrastruktur dan kemampuan yang dimatikan pada tahap awal pengembangan sistem.

Solusinya adalah blockchain klasik dengan mekanisme konsensus DPoS yang memungkinkan mencapai kecepatan tinggi di bidang menghasilkan transaksi dan membuat blok, serta kecepatan tinggi dalam sinkronisasi data.

Koin

Sistem blockchain AutoUnit menggunakan koin yang disebut AutoUnit (AU). Dan dibagi menjadi 105 subunit.

Sama seperti di banyak blockchain lainnya, unit dasar diwariskan dari BitShares dan termasuk properti seperti

volume (nilai) yang dapat ditransfer oleh catatan di blockchain dan dilindungi dengan algoritma kunci publik yang didefinisikan dalam kurva eliptik secp256k1 yang digunakan untuk membuat tanda tangan digital.

Element Sistem

Delegasi

Pekerjaan delegasi di jaringan AutoUnit termasuk mengumpulkan transaksi, menuliskannya ke dalam blok, menandatangani blok dan mengirim blok ke jaringan. Delegasi menerima hadiah untuk pekerjaan mereka yang ditentukan oleh parameter jaringan dan dibayar dari "kolam cadangan".

Pemilihan

Semua elemen sistem dipilih dan terpilih melalui pemungutan suara. Pemegang koin dapat mengambil bagian dalam pemungutan suara untuk seorang delegasi atau anggota komite atau untuk proposal anggota komite. Juga, pemegang koin memiliki kesempatan untuk mentransfer hak untuk memilih ke pemegang koin lain.

Komite

Komite adalah otoritas administratif jaringan AutoUnit. Komite dapat mengusulkan perubahan atau penambahan, misalnya, mengubah kecepatan pembangkitan blok, imbalan untuk delegasi, dan seterusnya.

Arsitektur

Penyimpanan Data

Penyimpanan data AutoUnit adalah rangkaian blok yang dirakit satu per satu.

Setiap node penuh dalam blockchain AutoUnit menyimpan salinan lengkap dari rangkaian blok, dapat memverifikasi kebenaran dari semua catatan dan menulis blok baru.

Setiap blok terdiri dari

- indeks blok sebelumnya;
- tanggal dan waktu;
- hash kunci tersembunyi;
- kunci blok sebelumnya;
- satu set transaksi;
- blok tanda tangan produsen.

Jaringan P2P

Database blockchain didistribusikan ke seluruh dunia melalui jaringan peer-to-peer.

Jaringan terdiri dari node terbuka dan pribadi, serta node benih yang digunakan untuk menghubungkan ke jaringan P2P. Siapa pun dapat terhubung ke node yang diketahui dan menyinkronkan data ke blockchain.

Setelah node telah menyinkronkan data melalui jaringan P2P, ia mulai menerima blok yang baru dibuat dan membantu node lain membuat mereka untuk menyinkronkan jaringan di seluruh dunia.

Untuk mencapai latensi jaringan minimum, sebaiknya 2 node yang terletak di titik geografis yang berbeda di dunia memiliki durasi ping tidak lebih dari 250 milidetik satu sama lain.

Untuk meminimalkan penundaan setiap node mengirim data ke semua node lain yang terhubung segera setelah menerima dan memeriksa data.

Transaksi Permanen

Cara menentukan kapan blok menjadi tidak dapat dirubah:

Ambillah jumlah delegasi N dan blok terakhir yang mereka tandatangi. Ketidakdapatannya dirubahnya blok ditentukan dengan jumlah blok yang mengikutinya. Jika jumlah blok lebih besar dari atau sama dengan 66% dari N maka blok menjadi tidak dapat dirubah. Jika kita hanya memiliki 17 delegasi dan interval konfirmasi blok 3 detik, maka rata-rata butuh 34 detik.

Jika kita memiliki 101 delegasi dan interval konfirmasi blok 3 detik, maka rata-rata dibutuhkan 3,3 menit untuk membuat blok tidak dapat diubah.

Memahami metrik ini membantu untuk menghindari kesalahpahaman dalam kasus masalah jaringan dan desinkronisasi delegasi.

Menerima transaksi hingga konfirmasi akhir membawa risiko tambahan bagi pengguna yang bekerja dengan mereka.

Transaksi

Mewarisi struktur dari BitShares, blockchain AutoUnit memiliki konsep "operasi".

Operasi dapat disebut:

- transaksi uang;
- memilih delegasi;
- memilih anggota komite; dll.

Setelah mendefinisikan operasi, "daftar transaksi" dibuat dan berdasarkan daftar itu "transaksi" dibuat.

Transaksi termasuk:

- tanggal kadaluarsa;
- indeks nomor blok;
- indeks awalan blok;
- rangkaian ekstensi;
- satu set tanda tangan untuk setiap operasi.

Mekanisme Konsensus

Konsensus adalah mekanisme di mana sekelompok orang secara konsisten memilih satu tindakan rasional. Proses pengambilan keputusan berdasarkan konsensus berarti bahwa semua peserta menyepakati satu keputusan terlepas dari fakta bahwa keputusan ini mungkin bukan pilihan yang lebih disukai untuk masing-masing dari mereka secara terpisah. Bitcoin adalah salah satu sistem pertama yang menerapkan metode konsensus terdesentralisasi berdasarkan teknologi jaringan dan jaringan peer-to-peer untuk lebih efektif melakukan transfer aset dengan sarana elektronik. Struktur proof of work yang memperkuat dan mendukung Bitcoin adalah cara untuk membuat orang, yang seringnya tidak dapat saling percaya, bertindak demi kepentingan semua anggota jaringan.

Untuk menemukan solusi yang efektif dalam proses pengambilan keputusan konsensus terdistribusi, AutoUnit menggunakan Delegated Proof-of-Stake (DPOS) yang diwarisi dari BitShares. DPOS adalah upaya untuk memecahkan masalah sistem Proof of Work Bitcoin dan sistem Peercoin dan Proof of Stake NXT. Untuk mengkompensasi efek negatif dari sentralisasi, apa yang disebut lapisan "demokrasi teknologi" diterapkan.

Secara historis, teknologi ini masih disebut delegated proof of stake, meskipun mereka yang disebut "delegated" di BitShares 1.0 sekarang disebut "saksi."

Di DPOS, sekelompok saksi N (sebelumnya disebut delegasi) menandatangani blok dan menerima suara dari pengguna jaringan dengan setiap transaksi yang dilakukan. Berkat suara yang terdesentralisasi, DPOS lebih demokratis daripada sistem serupa lainnya. Alih-alih sepenuhnya menghilangkan kebutuhan akan kepercayaan, DPOS memiliki langkah-langkah keamanan terpadu untuk memastikan bahwa mereka yang dipercaya untuk menandatangani blok atas nama seluruh jaringan melakukannya dengan setia dan adil.

Selain itu, setiap blok yang ditandatangani harus memiliki konfirmasi bahwa blok sebelum ditandatangani oleh node tepercaya. DPOS menghilangkan kebutuhan untuk menunggu sampai sejumlah node yang tidak tepercaya memeriksa transaksi sebelum dapat dikonfirmasi.

Hal ini mengurangi kebutuhan konfirmasi dan meningkatkan kecepatan transaksi. Dengan kepercayaan yang disengaja yang paling dapat diandalkan dari mereka yang dapat menandatangani blok menurut pendapat jaringan, tidak perlu secara artifisial memperlambat proses penandatanganan blok. DPOS memungkinkan Anda memasukkan lebih banyak transaksi ke dalam blok daripada sistem proof-of-work dan proof-of-stake.

Sentralisasi masih tak terhindarkan dalam sistem terdelegasikan proof of work, tetapi ini adalah proses yang dikendalikan. Tidak seperti metode lain untuk memperkuat jaringan cryptocurrency, dalam sistem DPOS setiap klien dapat memutuskan siapa yang harus dipercaya. Dengan demikian, konsentrasi kepercayaan pada mereka yang memiliki lebih banyak sumber daya dihindari. DPOS memberi jaringan beberapa keunggulan utama dari sentralisasi sambil mempertahankan tingkat desentralisasi yang diperlukan. Selain itu, segera setelah saksi menerima persetujuan dari pemegang saham dan bergabung dengan kelompok N dari saksi yang paling aktif dan saksi dipilih untuk partisipasi aktif dalam proses produksi blok. Jadi, kekuatannya menjadi sama dengan semua saksi aktif lainnya. Sistem ini dikendalikan oleh proses pemilihan yang adil dan sebagai hasilnya siapa pun dapat menjadi perwakilan terdelegasi (saksi) dari mayoritas pengguna.

Perlu dicatat bahwa konfirmasi yang disarankan dalam DPOS adalah 1-2 blok terhadap enam blok dari Bitcoin.

DPOS jauh lebih aman dari fork karena alasan berikut:

Ketika fork muncul, kemungkinan semua saksi telah melihat dan memproses transaksi Anda. Sebagai akibatnya, tidak ada transaksi alternatif yang dapat ditransfer dan saksi berikutnya kemungkinan besar akan memasukkan transaksi Anda. Saksi menerima lebih banyak kepercayaan daripada penambang.

Dengan kerja rutin DPOS, partisipasi saksi adalah 100%. Jika partisipasi kurang dari 100% itu sering hanya karena saksi dalam keadaan offline dan tidak menghasilkan blok dan bukan karena ia menghasilkan fork.

PASAR

LAYANAN CASHBACK GAMBARAN PASAR

Menurut Laporan Industri Cashback¹, pasar cashback dunia mencapai \$ 80 miliar pada tahun 2015. Studi [RetailMeNot "The State of Cashback Offers"](#)² menunjukkan bahwa lebih dari sepertiga dari 1.000 pengguna layanan akan melakukan pembelian di toko baru jika menawarkan layanan cashback.

Di AS, layanan cashback telah menjadi bagian kehidupan yang penting bagi rata-rata konsumen. Tabungan satu tahun bisa mencapai \$ 1.000 atau bahkan lebih. Penulis Forbes, Rob Berger, dalam artikelnya tentang kartu dengan cashback yang diterbitkan pada tahun 2016 menulis bahwa selama dua tahun jumlah cashback pada Citi Double Cash Card adalah \$ 3,404.36³.



¹ Laporan Industri Cashback



² The State of Cash Back Offers

³ Kartu kredit cashback terbaik (Berdasarkan laporan konsumen)



Para pemimpin dunia dalam industri ini adalah layanan cashback berikut (nilai penjualan tahun 2014):

• US:


 Market America (sales — \$649 million),
 RetailMeNot (\$264.7 million);

 Shopathome.com (\$75.9 million),
 Swagbucks (\$30 million);




• United Kingdom:

 Quidco (\$1.22 billion)
 TopCashback;




• Japan:

 Rakuten (\$5.66 billion);


• India:

 Flipkart (\$4 billion),
 Snapdeal (\$2 billion),
 Jabong (\$127 million);




• South Korea:

 OK Cashbag (\$1.54 billion),
 Coupang (\$320.9 million),
 Wemakeprice (\$169.7 million);

• Singapore:

 Lazada (\$384 million);



• Europe:

 Germany — Ladenzeile (\$181.5 million),
 Spain — Beruby (\$22 million),
 France — iGraal (\$15 million);

• Latin America:

 Linio (\$139.2 million);

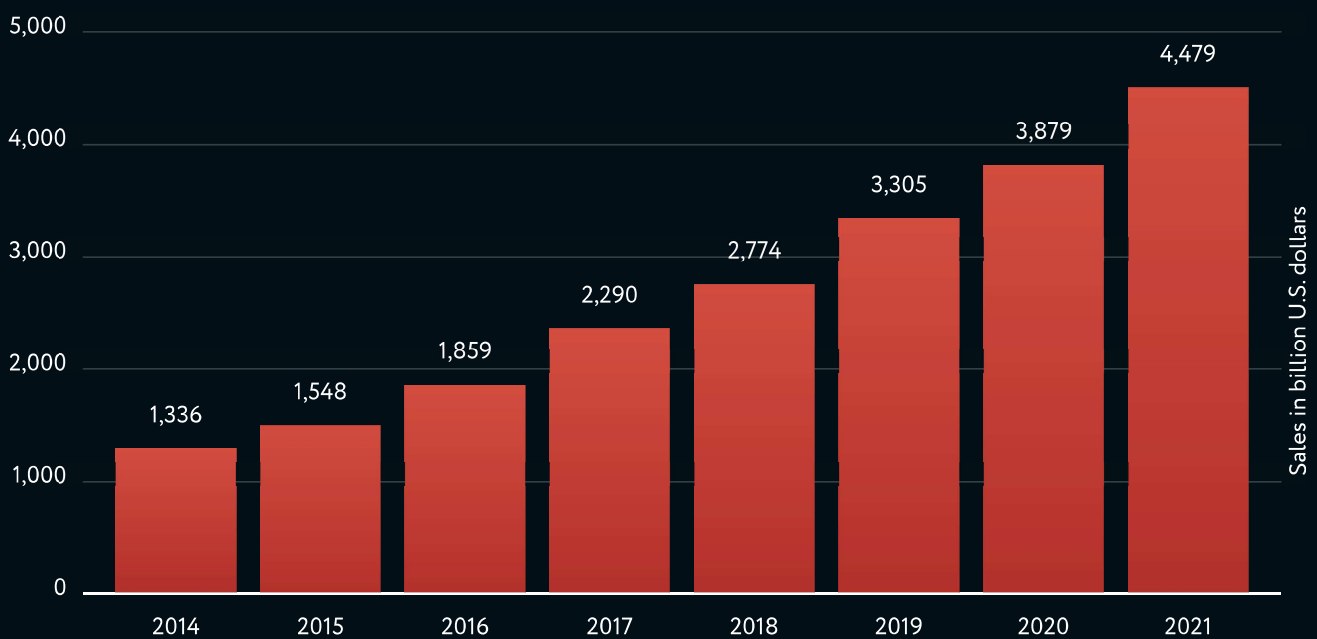
• China:

 VIP.com (\$3.77 billion),
 Geihui.com (\$57.6 million)⁴.

Lembaga kredit Rusia yang ada sebanyak 211.374. Pada 2016, angka tersebut tumbuh 16%. Pada 2016, 19,6 juta orang melakukan setidaknya satu pembayaran transaksi Internet setiap bulan dan 8,9 juta orang menggunakan kartu bank untuk itu.

Selama 10 tahun terakhir karena pertumbuhan pasar e-commerce yang cepat, cashback melampaui sektor perbankan dan membentuk bisnis yang terpisah. Layanan cashback semakin populer saat ini.

Menurut Statista.com pada tahun 2016, pasar penjualan ritel e-commerce global memperoleh \$ 1,86 triliun dan akan mencapai \$ 4,479 triliun pada tahun 2021. Pertumbuhan pasar e-commerce merangsang perkembangan industri cashback di seluruh dunia. Di Rusia, perubahan pasar e-commerce memiliki dampak yang signifikan terhadap pasar layanan cashback.

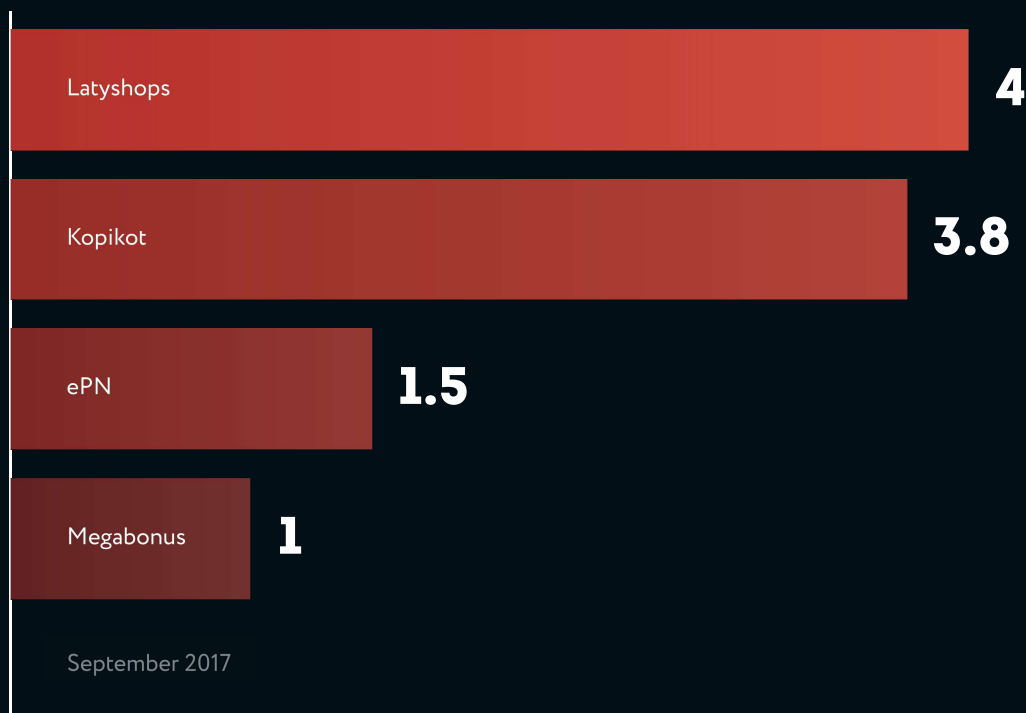


§ Ritel penjualan e-commerce di seluruh dunia dari 2014 sampai 2021 (dalam milyar dolar US)

Menurut Asosiasi Perusahaan Perdagangan Internet Rusia (AIRC), volume pasar e-commerce tumbuh sebesar 22% pada paruh pertama tahun 2017 di Rusia dan memperoleh 500 miliar rubel. Saat ini pasar melanjutkan pertumbuhannya. Asosiasi Perusahaan Perdagangan Internet Rusia memperkirakan pertumbuhan volume pasar menjadi lebih dari 1,1 triliun rubel pada akhir 2017. Jadi, berdasarkan data AIRC, perdagangan barang dan jasa Internet adalah 36% dari ekonomi digital di Rusia. Dengan pertumbuhan pasar e-commerce jumlah pengguna cashback di Rusia meningkat hampir 500.000 setiap bulan .

Ada sekitar seratus layanan cashback hari ini. Dengan jumlah pelanggan, penjualan dan kehadiran, para pemimpin pasar pada tahun 2017 adalah layanan cashback seperti LetyShops, ePN, Megabonus dan Kopikot.

Jumlah pengguna cashback (dalam jutaan orang)



Jaringan mitra LetyShops terdiri dari 1.091 toko, menghasilkan omset \$20 juta USD setiap bulan. Megabonus.com menghasilkan omset \$17 juta USD untuk mitranya (160 toko). Sekitar 1,5 juta barang dijual melalui layanan cashback LetyShops setiap bulan. 1,35 juta barang terjual melalui Megabonus.com setiap bulan. Sekitar 100.000 pengguna aktif layanan ini dapat melakukan hingga 7 pembelian per bulan melalui Internet. Tergantung pada kondisi toko hingga 40% dari jumlah pembelian dapat dikembalikan kembali ke pelanggan. Misalnya, pengguna aktif Megabonus.com membuat hingga 1.000 pembelian per tahun dan menerima hingga \$100.000 USD cashback.

Pada awalnya, bisnis cashback menghadapi praduga di pasar e-commerce. Pada tahun 2014 ketika perusahaan Jepang Rakuten mengumumkan pembelian layanan cashback Ebates.com, nilai sahamnya turun 4% dan analis memperkirakan kegagalan bisnis. Namun demikian, waktu telah menunjukkan bahwa para ahli juga bisa salah. Pada akhir Q2 tahun 2015 melalui Ebates.com pembelian mencapai lebih dari \$ 1 juta USD. Pada pertengahan tahun 2017 angka-angka ini meningkat dua kali lipat dan mencapai \$ 2,32 juta USD.

Semua yang disebutkan di atas menunjukkan bahwa layanan pasar cashback dunia dan Rusia menawarkan prospek yang sangat menarik. Mengingat bahwa platform IAC bukanlah layanan cashback sederhana tetapi juga menggabungkan sistem pembayaran bersama dengan program afiliasi. IAC menunjukkan keunggulan kompetitifnya dibandingkan dengan pemimpin pasar Rusia yang ada.

Layanan cashback Rusia

	LetyShops	Kopikot	ePN Cashback	MegaBonus	IAC
Pelanggan terdaftar	4 juta	3.8 juta	1.5 juta	1 juta	lebih dari 600,000
Jumlah Toko	1,156	1,256	19	334	12,650
Bonus pendaftaran	Kode Promo (kode Lety) Akun Premium gratis 7 hari ditawarkan saat pendaftaran	Bonus saat pendaftaran adalah 100 rubel	Kode promo untuk cashback di AliExpress dalam Cashback EPN	Tidak	Bonus saat pendaftaran
Program Afiliasi	Ya	200 rubel untuk setiap pelanggan terdaftar yang akan mendapatkan 40 rubel cashback	10% dari jumlah cashback dari yang diundang oleh pelanggan Anda	Anda akan mendapatkan 50% cashback dari setiap pelanggan yang diundang oleh Anda selama 6 bulan	Hingga 90% dari setiap cashback berdasarkan 9 tingkat program afiliasi seumur hidup
Penarikan	PayPal, dompet QIWI, WebMoney, Visa / MasterCard, Ponsel, Yandex Money	PayPal, WebMoney, Visa/MasterCard, Ponsel, Yandex Money	PayPal, dompet QIWI, WebMoney, Visa / MasterCard, Ponsel, Yandex Money	PayPal, dompet QIWI, WebMoney, Visa / MasterCard, Ponsel, Yandex Money	PayPal, dompet QIWI, WebMoney, Visa / MasterCard, Ponsel, Yandex Money
Jumlah penarikan minimum	Dari 500 ₺	Dari 500 ₺	Dari \$0,2 USD	Dari \$1,5 USD	Dari 1 ₺

Layanan Cashback Internasional

	eBates.com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	IAC
Jumlah Toko	1,800	2,500	3,500	3,284	12,650
Bonus pendaftaran	Bonus \$10 saat pendaftaran	Bonus \$5 saat pendaftaran	Tidak	Bonus \$5 saat pembelian lebih dari \$150	Ya
Penarikan	PayPal, Cek	PayPal, Cek	Amazon Gift Card, American Express, PayPal, Akun Bank	PayPal, Cek	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Ponsel, Yandex Money
Jumlah penarikan minimum	Dari \$5,01 USD	Dari \$10 USD	Dari \$0,01 USD	Dari \$20 USD	Dari 1 ₱

ANALISIS SWOT

Elemen yang kuat dan lemah dari platform diwakili dalam tabel di bawah termasuk lingkungan internal dan eksternal.

Lingkungan Internal

- ◆ Program afiliasi bertingkat.
- ◆ Pangkalan afiliasi dan toko mereka.
- ◆ Kerjasama dengan toko offline.
- ◆ Tidak adanya investasi untuk pemasaran perusahaan.
- ◆ Situs web, buletin mingguan, dan SMM perlu diperbarui secara berkala.
- ◆ Kurang cepat untuk menarik afiliasi dan toko baru.

Lingkungan Eksternal

- ◆ Pertumbuhan pasar e-commerce.
- ◆ Potensi tinggi pelanggan yang menggunakan layanan cashback.
- ◆ Pemimpin utama pasar memiliki program linier yang stabil.
- ◆ Kesadaran yang rendah dari penonton tentang keberadaan layanan.
- ◆ Jaringan afiliasi yang kecil dibandingkan dengan pemimpin pasar
- ◆ 2. Toko-toko kecil.
- ◆ 3. Perusahaan ini dulu bekerja sebagai perusahaan MLM di masa lalu
- ◆ 4. Kesadaran merek rendah di pasar.
- ◆ 5. Persaingan di pasar.
- ◆ 6. Kehadiran perusahaan federal lainnya.

KEUNGGULAN IAC DALAM PASAR PELAYANAN CASHBACK

Analisis kompetitif memungkinkan kami untuk menentukan tiga keunggulan utama yang dimiliki IAC dibandingkan pesaing utamanya.

1. Sistem rekomendasi bertingkat

Semua layanan dari 10 daftar teratas menggunakan sistem rekomendasi tingkat tunggal. Tidak seperti yang lain, sistem afiliasi kami memungkinkan untuk kemungkinan pembelian yang lebih luas dan lebih menguntungkan. Anda dapat memperoleh dari rekomendasi secara terus-menerus ketika cashback didistribusikan di 9 level (misalnya: Anda mengundang seorang teman, mereka mengundang beberapa teman mereka yang juga mengundang teman-teman mereka).

Anda dihargai untuk setiap pembelian yang dilakukan oleh mereka yang telah menerima rekomendasi. Ini adalah fitur utama yang membedakan IAC dari sistem rekomendasi terkemuka dari platform cashback terbesar dan re-tailer barang dan jasa.

2. Cashback dalam bisnis offline

10 layanan cashback teratas di dunia menawarkan cashback hanya di toko online. Semua dari mereka biasanya bermitra dengan toko yang sama, satu-satunya hal yang berbeda adalah ukuran cashback. Layanan kami memiliki persentase cashback terbesar untuk semua toko terbesar yang disajikan di platform kami.

Kami memutuskan untuk memasukkan bisnis offline juga karena menyatukan sejumlah besar

toko dan penyedia layanan di Rusia. Ada lebih dari 12.000 toko offline dalam portofolio kami, yang terletak di berbagai wilayah di negara tersebut dan Rusia "dekat luar negeri". Kami juga telah membuat aplikasi seluler untuk toko offline bernama AutoBonus, yang memungkinkan mereka memberikan diskon untuk klien dalam bentuk cashback, bukan diskon reguler.

3. Mata uang internal

Hingga saat ini tidak ada platform cashback yang menawarkan opsi untuk membayar pembelian menggunakan mata uang internal pada platform itu sendiri. Lebih dari 20.000 jenis barang dan jasa tersedia, seperti: jaringan seluler, internet di rumah, TV, pajak negara bagian, permainan virtual, transaksi kartu bank, pengisian dompet

digital, asuransi, pariwisata dan lainnya.

Biaya yang dihemat dan bonus yang diperoleh dari pembelian, serta pembelian yang dilakukan dari tautan rujukan, dapat digunakan untuk membeli lebih banyak barang, membayar tagihan, meningkatkan status seseorang dalam sistem atau membayar barang, yang ditawarkan melalui proyek IAC.

TINJAUAN PASAR LAYANAN CASHBACK BERBASIS BLOCKCHAIN

Analisis platform cashback berbasis blockchain mengungkapkan, bahwa tidak banyak proyek semacam ini yang bekerja dengan potongan harga. Semuanya saat ini sedang dalam tahap pengembangan (dan beberapa hanya ide yang menunggu investor). Sebagian besar, program cashback sedang diimplementasikan ke dalam sistem pembayaran berbasis blockchain, dibangun di atas infrastruktur VISA atau PS lainnya. Cashback yang diterima oleh klien dari sistem tersebut biasanya hanya dapat digunakan untuk pembelian internal.

Tipe lain dari platform yang menawarkan cashback crypto adalah platform niche. Mereka menawarkan layanan di bidang yang dipilih: asuransi mobil, pariwisata dan sebagainya.

Ada dua platform kompleks - platform perdagangan dengan sistem pembayaran mereka sendiri yang dibangun di blockchain dan menggunakan token internal yang diperdagangkan di bursa saham: Bittle dan Pluscoin. Mereka berdua adalah startup Rusia. Keduanya belum siap (fungsi Bittle sebagai versi uji) atau diimplementasikan hanya sebagai aplikasi mobile (seperti DS PLUS, yang tidak menawarkan sesuatu yang bernilai).

Solusi yang ada memiliki sejumlah kelemahan serius:

- ◆ Jumlah mitra dalam kebanyakan proyek terlalu tidak signifikan: 1.500 toko tidak banyak dalam konteks pasar global.
- ◆ Fokus sempit: keinginan untuk mengambil ruang tertentu di pasar dapat dipahami dari sudut pandang penyedia layanan, tetapi pada akhirnya pengguna akhir sekarang lebih suka untuk dapat mengakses berbagai layanan melalui satu platform.
- ◆ Model bisnis platform cashback tidak termasuk di dalamnya pertumbuhan melalui pengguna lama yang mengundang pengguna baru. Karena platform semacam ini tidak dapat memberikan peningkatan pendapatan bagi penggunanya.
- ◆ Keuntungan biasanya sangat kecil. Program cashback yang mengembalikan 1-2% kepada pembeli tidak dapat menarik sejumlah besar pengguna.
- ◆ Hanya toko online yang disajikan.
- ◆ Sebagian besar proyek adalah startup yang masih membangun kemitraan dan mengakuisisi pengguna, yang dapat menyebabkan kesenjangan uang tunai dan pekerjaan yang tidak stabil dari keseluruhan sistem.
- ◆ Sebagian besar tim yang menciptakan platform tersebut adalah pendatang baru di bidang kesetiaan klien dan untuk bisnis ini secara umum. Mereka belum mempelajari tren dan membangun sistem yang efektif, yang membutuhkan kerja keras dan usaha analitis selama berbulan-bulan.
- ◆ Penggunaan cryptocurrency mereka sendiri dalam platform tersebut biasanya disebabkan oleh spesifikasi arsitektur tertentu dari sistem berbasis blockchain, dan tidak dibenarkan dari sudut pandang klien mereka.
- ◆ Platform cashback yang ada bersifat monofungsional dan tidak memberikan layanan tambahan atau program bonus kepada pelanggan mereka (meskipun Pluscoin memiliki program "undang teman" dan lotere).

KEUNGGULAN IAC DI PASAR PLATFORM CASHBACK BERBASIS BLOCKCHAIN

- ♦ Sejumlah besar afiliasi aktif, toko online dan offline dan berbagai pemasok jasa:
 - Lebih dari 12.000 organisasi memberikan diskon untuk pengguna platform;
 - Cashback di lebih dari 12.000 toko offline di negara-negara Rusia dan CIS;
 - Cashback di 700+ toko online.
- ♦ Berbagai macam barang dan jasa: IAC tidak membatasi diri hanya pada satu bagian pasar, Anda dapat menemukan hampir semua barang dan jasa di platform - dari bahan makanan hingga asuransi, dari pariwisata hingga pencucian mobil.
- ♦ Platform ini memiliki fitur unik dari cashback rujukan - program loyalitas yang terdiri dari 9 level. Setiap tingkat menjamin pengguna peningkatan cashback dan pendapatan pasif dari pembelian yang dilakukan oleh referen.
- ♦ Cashback IAC dapat mencapai 90% dari apa yang diterima platform, tergantung pada ukuran cashback yang ditetapkan oleh pemasok, dan status pengguna (pengguna, pengguna afiliasi, mitra, mitra VIP).
- ♦ Saat ini ada sekitar 650.000 pengguna terdaftar di platform dan memanfaatkan cashback, diskon barang dan jasa dan bonus lainnya. Di antara mereka ada lebih dari 70.000 anggota Auto Club, yang memiliki akses ke layanan tambahan dan tingkat cashback yang lebih tinggi. Platform ini telah berfungsi dengan lancar selama lebih dari 3 tahun yang berarti bahwa ini adalah bisnis yang sukses dan terbukti. Platform ini stabil secara finansial dan kesenjangan uang tunai karena banyaknya pengguna aktif, perputaran perdagangan yang baik, dan sistem monetisasi yang cerdas.
- ♦ IAC diciptakan pada tahun 2014 oleh para spesialis di sektor loyalitas klien, dan tujuannya adalah untuk menyediakan layanan dan barang berkualitas tinggi dengan harga grosir. Sejak itu proyek ini telah berkembang dan banyak spesialis dan ahli baru telah bergabung dengan tim pengembangan. Banyaknya pengguna aktif menyediakan tim dengan informasi dan statistik yang cukup, berdasarkan pada strategi pengembangan yang sukses dapat dibangun.
- ♦ Integrasi blockchain ke dalam sistem akan memungkinkan transaksi transparan, yang akan meningkatkan kepercayaan dalam proyek. Cryptocurrency kita sendiri akan menyederhanakan hubungan fiskal antara bisnis, pengguna, dan platform.
- ♦ Selain menerima cashback, pengguna dan mitra IAC memiliki akses ke banyak diskon dan proyek perusahaan sendiri. Pengguna juga dapat menggunakan program pelatihan yang dikembangkan untuk membantu mereka meningkatkan pendapatan mereka dalam sistem. Setiap anggota Club dapat membangun bisnis mereka sendiri, sementara kami menyediakan alat gratis untuk beriklan. Pengguna juga memiliki akses ke layanan seluler perusahaan (yang juga termasuk cashback), program kecantikan dan kesehatan, proyek investasi, dan aplikasi seluler untuk Android dan iOS.

ICO

*PraPenjualan dimulai pada **25 Januari 2018.***

*ICO akan terdiri dari 5 tahap,
termasuk Pra-ICO.*

TOKENS DAN MATA UANG INTERNAL PLATFORM

85.982.639 Token AutoToken akan diemisikan. Token akan dibuat secara bertahap, selama penjualan. Harga token akan setara dengan \$1. Perusahaan juga berencana untuk memancarkan 3.000.000 unit mata uang internal yang disebut AutoUnit (AU). Setelah akhir ICO (Q2 2018) pemegang token akan dapat menukarkan AutoToken untuk AutoUnit dengan tarif

1 AutoToken = 10 AutoUnit

Likuiditas AutoUnit dijamin oleh beberapa faktor:

AutoUnit adalah alat pembayaran universal dalam sistem pembayaran yang ada, yang digunakan oleh lebih dari 600.000 pengguna, yang merupakan bukti tingkat kepercayaan yang tinggi.

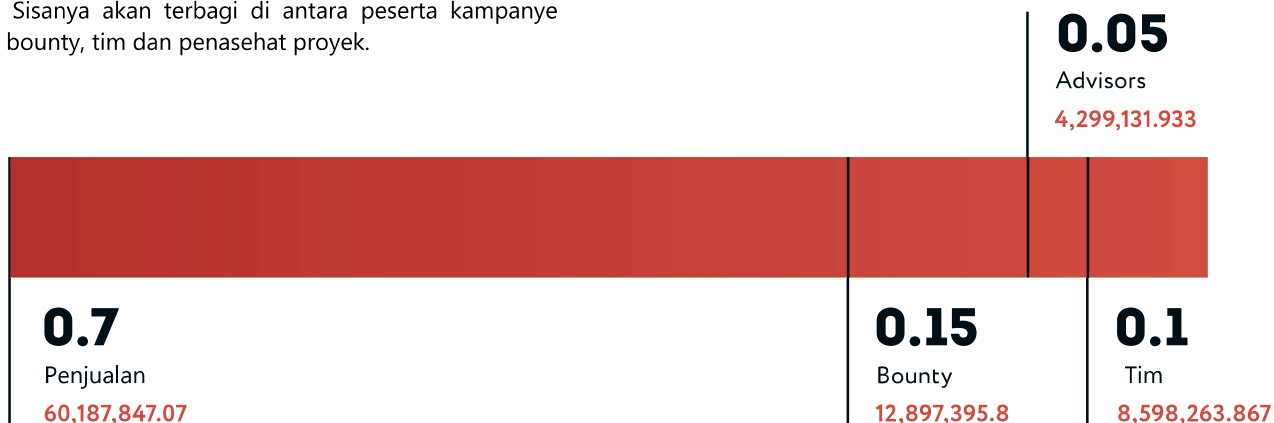
Mekanika IAC memungkinkan pertumbuhan alami dari jumlah pengguna.

Jumlah transaksi per bulan melebihi 300.000 dan terus berkembang.

IAC bukan startup, ini adalah proyek bisnis yang berfungsi yang telah ada selama empat tahun dan berkembang pesat hingga saat ini.

DISTRIBUSI TOKEN

Perusahaan berencana untuk menjual 70% tokennya. Sisanya akan terbagi di antara peserta kampanye bounty, tim dan penasehat proyek.



BONUS DAN BOUNTY

Bonus adalah harga diskon di mana AutoToken dapat dibeli. Akan ada diskon terpisah pada token pada setiap tahap penjualan. Dua jenis diskon akan digunakan: diskon untuk Mitra IAC dan diskon untuk pembeli lainnya.

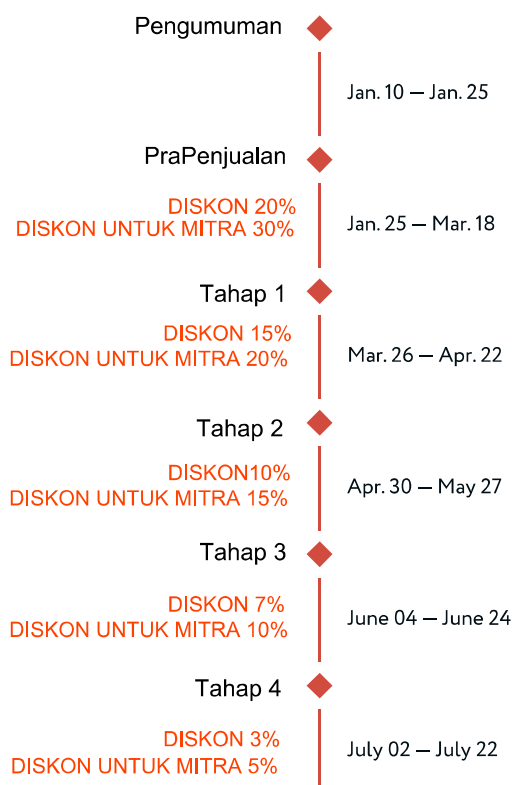


Diagram distribusi AutoToken menunjukkan bahwa 15% token direncanakan akan didistribusikan di antara peserta kampanye. Proyek IAC dengan jaringan mitra bertingkat melibatkan penggunaan dua pendekatan dalam distribusi AutoTokens atas kampanye bounty:

- bounty tradisional adalah distribusi dari persentase tertentu dari jumlah total token yang terjual untuk melakukan tindakan tertentu;
- bounty rujukan adalah program dimana hanya mitra IAC dan mitra VIP yang dapat berpartisipasi (lihat Glosarium). Untuk menjadi mitra IAC, Anda perlu mendaftar di situs web perusahaan dan membayar status yang sesuai.

Dalam program bounty tradisional, 3% dari jumlah token yang dilepaskan akan dialokasikan. Dalam kasus mencapai hard cap maka akan menjadi 2,1% dari jumlah total token yang dijual dan akan didistribusikan di antara peserta kampanye sesuai dengan aturan yang akan diterbitkan nanti.

Dalam program bounty rujukan, 12% dari jumlah token yang dipancarkan akan didistribusikan di antara peserta IAC dengan status Mitra dan mitra VIP. Besarnya persentase disebabkan oleh fakta bahwa token akan didistribusikan ke seluruh jaringan rujukan IAC di mana lebih dari 70.000 orang saat ini terlibat.

Persyaratan Program Bounty Rujukan

Bounty rujukan adalah program hadiah untuk merekomendasikan pembelian token selama ICO dan Pra-ICO. Hanya mitra IAC Corporation dan mitra VIP (lihat Glosarium) yang dapat berpartisipasi dalam program ini. Untuk menjadi mitra IAC, Anda perlu mendaftar di situs web perusahaan dan membayar status yang sesuai.

Mitra IAC menerima manfaat tambahan:

- ♦ Diskon lebih besar tergantung pada tahap ICO saat ini:
 - **Tahap 1 (Pre-ICO)** 20% untuk semua orang, 22% untuk Mitra, 30% untuk Mitra VIP;
 - **Tahap 2 (ICO)** 15% untuk semua orang, 17% untuk Mitra, 20% untuk Mitra VIP;
 - **Tahap 3 (ICO)** 10% untuk semua orang, 12% untuk Mitra, 15% untuk Mitra VIP;
 - **Tahap 4 (ICO)** 7% untuk semua orang, 8% untuk Mitra, 10% untuk Mitra VIP;
 - **Tahap 5 (ICO)** 3% untuk semua orang, 4% untuk Mitra, 5% untuk Mitra VIP.
- ♦ Menerima penghasilan tambahan melalui program kemitraan untuk mengundang mitra baru (pendaftaran pribadi dan kelompok). Hadiah dihitung berdasarkan persyaratan program kemitraan. 95% dari hadiah digunakan untuk membayar pekerjaan yang dilakukan + hak istimewa (diskon, cashback, kursus, dukungan, dan segala hal lain yang berlaku).

- ♦ Ketentuan Partisipasi kampanye bounty (berjalan selama seluruh periode ICO) : Hanya Mitra dan Mitra VIP IAC yang telah membeli token dengan jumlah minimal \$ 1000 dapat berpartisipasi. Hadiah dibagikan untuk setiap token yang dibeli, sesuai tabel di bawah ini:

Tahap	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Mitra (%)	28.5	13.5	13.5	13.5	5.5	5.5	-	-	-
Mitra VIP (%)	30	15	15	15	7	7	6	2.5	2.5



DISTRIBUSI DANA

Dana, yang diperoleh selama ICO akan dialokasikan dengan cara berikut:

58%

dana akan digunakan untuk pengembangan sistem pembayaran, yang meliputi:

- menghubungkan perusahaan offline ke sistem pembayaran;
- menerapkan solusi pembayaran dalam sistem AutoUnit;
- membuka bank kami sendiri (NSCA);
- membuka cabang bank di negara lain;
- menerapkan opsi untuk melakukan pembayaran di dalam sistem menggunakan cryptocurrency apa pun.

32%

dana akan dihabiskan untuk pemasaran. Ini termasuk:

- analisis pasar, penelitian media;
- pengembangan strategi pemasaran untuk ekspansi ke pasar luar negeri;
- pengerjaan ulang posisi saat ini dan semua alat pemasaran, termasuk situs web dan pendaratan;
- penciptaan alat pemasaran baru;
- semua anggaran pemasaran (internet, televisi, radio);
- konsultasi, biaya agen PR.

10%

dari dana yang diperoleh akan digunakan untuk pengembangan teknologi dan dukungan platform. Ini termasuk:

- pengembangan subproyek menggunakan teknologi modern;
- perluasan staf, penciptaan tim kerja yang sangat terampil;
- pelatihan lebih lanjut untuk spesialis, konsultasi teknis;
- pengembangan dan dukungan seluruh sistem dan subproyek terpisah berdasarkan berbagai teknologi modern, termasuk klusterisasi, penskalaan, blockchain dan lain-lain;
- pembelian perangkat keras yang modern, berkinerja tinggi dan biaya yang terkait dengan pemeliharaan, modernisasi, dan servis;
- pengaturan tempat kerja (perkantoran, perangkat keras kantor dan perangkat lunak).

Jika proyek berhasil memperoleh pendanaan yang diinginkan, dana akan dialokasikan sebagai berikut.



PROGNOSIS

Sasaran utama untuk 4 tahun ke depan:



Menerapkan layanan pembayaran yang beroperasi dengan cryptocurrency terkemuka melalui platform IAC, yang dapat digunakan untuk membeli barang dan layanan di seluruh dunia;



Meningkatkan jumlah pengguna dari 600.000 menjadi 60.000.000;



Memperluas basis pemasok kami dari 12.000 menjadi 1.200.000;



Meningkatkan turnover perdagangan sebanyak 1.000 kali;



Membuka 1.500 kantor. Saat ini ada 150 kantor yang berlokasi terutama di Federasi Rusia;



Memperbesar Skala operasi perusahaan untuk menyertakan semua negara maju;



Mengembangkan dan meningkatkan layanan ke titik di mana itu diakui secara internasional dan mudah digunakan.



Menerapkan sistem pembayaran barang dan jasa melalui Autobonus menggunakan AutoUnit;



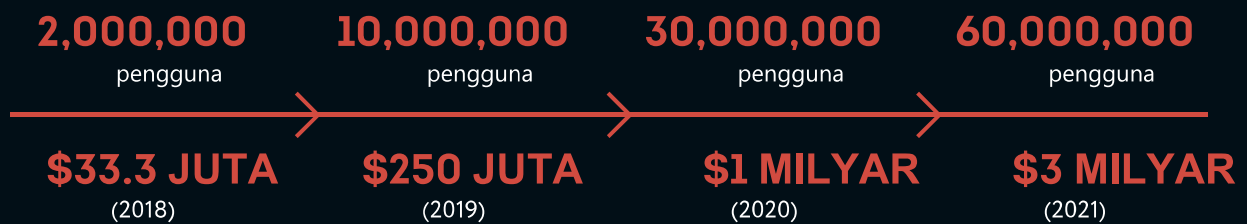
Mengembangkan sistem sehingga semua bonus dan hak istimewa hanya dapat digunakan melalui AutoUnit;



Membuka bank kami sendiri (NSCA).

Saat ini perusahaan mengalami pertumbuhan omset stabil - sekitar 280% per tahun. Penting untuk dicatat, bahwa IAC tidak berinvestasi terutama sejumlah besar uang ke dalam kampanye pemasaran. Ini memungkinkan kami memperkirakan bahwa anggaran pemasaran yang besar dan strategi pemasaran yang baik akan membuat perusahaan menarik lebih banyak pengguna dan mitra baru dan menyebar ke banyak negara lain.

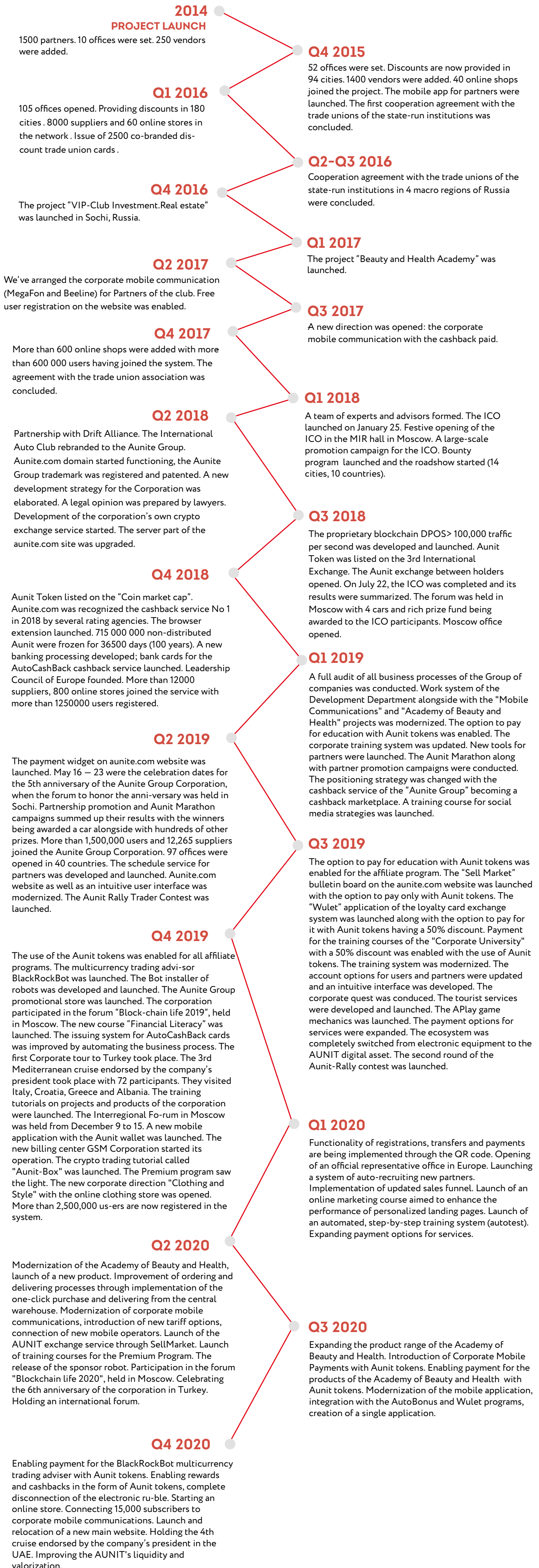
Pertama, perusahaan berencana untuk memperluas jaringannya (pengguna dan bisnis) dan meningkatkan biaya pembelian rata-rata. Saat ini ada lebih dari 600.000 pengguna terdaftar dalam sistem, omset tahunan perusahaan setara dengan \$ 8,3 juta USD. Berdasarkan data retrospektif tentang pertumbuhan angka-angka ini di tahun-tahun sebelumnya, kita dapat mengharapkan tingkat pertumbuhan berikut dalam 4–5 tahun mendatang:



Kekuatan pendorong utama di balik pertumbuhan angka-angka ini seharusnya:

- ◆ penciptaan strategi pemasaran untuk ekspansi ke pasar luar negeri;
- ◆ kampanye pemasaran yang dikembangkan berdasarkan strategi pemasaran dan kajian media;
- ◆ pemantauan konstan dari tren di pasar platform cashback, serta di pasar sistem pembayaran, FinTech, blockchain dan crowdfunding;
- ◆ perluasan jaringan rujukan, kesempurnaan metode periklanan;
- ◆ pengembangan teknologi platform, cara-cara baru menggunakan teknologi blockchain.

ROADMAP



TEAM



Evgeny Schelkonogov
CEO

- Entrepreneur, startupper, investor;
- More than 18 years of entrepreneurial experience in the spheres of auto business, construction, insurance, production, catering and IT.



Nikita Nikitin
Head of Aunite Group Vice Chairman

- Administration Office Head;
- 8 years of management experience.



Maksim Levashov
Internet Marketing Specialist

- Internet Marketing Specialist with more than 8-year experience;
- Advertising, landing page development and web analytics specialist;
- Yandex.Direct, Google Adwords and Google Analytics Certified specialist;
- Developed and launched from scratch websites for more than 20 businesses;
- Set up and launched ad campaigns for more than 100 customers;
- In 2010, he founded his own Internet marketing agency.



Yuri Kolpakov
Head of Aunite Group Beauty and Health Academy

- Psychophysicologist, certified Gestalt therapist EAGT, medical psychologist;
- Head of Psychophysiology Center, Psychology and Speech Correction "Alpha";
- Author of training seminars "The adaptation of Electroencephalography studies" for doctors, psychologist and speech therapists;
- More than 5-year experience in the neurological clinic;
- More than 8-year experience of working with children with a delay of psycho-speech development;
- Specializes in children and adolescents psychotherapy.



Timur Akhmedjanov
I-Link CEO, WorldSkill International, Agency for Strategic Initiatives and Cyber Russia expert



Pavel Eliseev
Marketing Specialist

- More than 10 years of experience;
- Master's Degree in Business Administration and Marketing.



Vitali Maldashou
Aunite Group Global Business Development

- Bachelor's degree of the Baruch School of Business (City University of New York) in audit and finance. A Master's degree of the University of La Laguna, Spain. in conference interpreting
- Business record:
PricewaterhouseCoopers (financial audit)
Clock business (sales/management)
English First (a business English tutor)
Freelance market (translator, consultant, event organizer)
Crypto-reporter.com (editor/partner)
- Speaks English, Russian, Spanish, Polish



Sergey Sukhanov
Blockchain developer, WorldSkill International, Agency for Strategic Initiatives and Cyber Russia expert

ADVISORS



Armen Gevorkyan

Successful experience in the financial markets since 2009. Founder of the International Cryptotrading Academy "Super Margin". A professional trader, financial manager, analyst, coach, consultant, and trading mentor, practicing expert in trading systems. Armen is reading lectures at the Higher School of Economics, RANEP, RUDN, Dubna and other universities. He is a speaker at major events dedicated to blockchain technology and crypto trading.



Timur Tazhetdinov

One of the top business speakers in Russia Chicago, USA. One of the top business speakers in Russia and one of the most demanded online sales advisors

Took personal classes on the web marketing from the top US experts such as Frank Kern, Dan Kennedy, Jeff Walker, Timothy Ferriss, Robert Allen, Ryan Dyce, Brendon Burchard, Anthony Robbins

An apprentice and business partner of global leaders of the marketing industry such as Brian Tracy, Robert Allen, Dave Van Hoose, Dustin Mathews and Barbara Stepp.



Alexey Puriy

A blockchain expert and Crypto Reporter's co-founder

More than 10 years of business record in financial and bank sectors. Had been working with the largest Russian banks «Uralsib» and «Otkritye» in the field of stock transactions, analysis of financial markets and risk management.



Qu Wenbo

Mathematicians, professor at the Shanghai Business School. Secretary General of The Belt & Road Blockchain Cooperation & Education Alliance



Sven Möller

Head of ICO Advisory of Swissom Blockchain AG
Sven is a blockchain and distributed ledger evangelist. He has a strong technical background and also worked as management consultant with a big 4.
He has gained experience with several projects in the industry as IT architect and project manager.
With his team he won several hackathons and innovation competitions in the blockchain space.



Daniel Ang

Investor & Financial Specialist / Advisor
He has been a financial expert for more than three decades in capital and financial sectors of Singapore, Australia, Malaysia and Hong Kong.
Especially, he has worked very well in the foreign exchange field and is working as a lecturer to throughout the Asian countries, including FX Academy.
He is now a Founder and Lead Trainer for Financial Youth Intelligence Asia.

