# AUNIT

White Paper
2018

# SOMMARIO


GLOSSARIO ..... 3

PIATTAFORMA ..... 5
PROBLEMI ..... 6
SOLUZIONE ..... 7
TECNOLOGIA ..... 11

MERCATO ..... 15
PANORAMICA DEL MERCATO DEI SERVIZI DI CASHBACK ..... 15
ANALISI SWOT ..... 21
VANTAGGI DI IAC SUL MERCATO DEI SERVIZI DI CASHBACK ..... 22
ANALISI DI MERCATO SERVIZI CASHBACK BASATI SULLA BLOCKCHAIN ..... 23
VANTAGGI DI IAC NEL MERCATO DELLE PIATTAFORME CASHBACK SULLA BLOCKCHAIN ..... 24

ICO ..... 25
TOKEN E VALUTA INTERNA DELLA PIATTAFORMA ..... 25
DISTRIBUZIONE TOKEN ..... 27
BONUS E BOUNTY ..... 27
DISTRIBUZIONE DEI FONDI ..... 30
PREVISIONI ..... 32
ROAD MAP ..... 34

TEAM ..... 35

# GLOSSARIO

**Affiliato** — cliente di un partner di IAC.

**Programmi di affiliazione** — una forma di cooperazione commerciale tra affiliati e partner nella vendita di prodotti o nella fornitura di servizi sulla piattaforma IAC. Il programma permette ai partner di ridurre il costo finale dell'acquisizione dei clienti.

**Autobonus** — un'applicazione mobile per le aziende, e per i loro clienti, che hanno concluso un accordo di partnership con IAC. L'applicazione è uno strumento conveniente ed efficace per attrarre nuovi clienti fedeli.

**AutoToken** — un token equivalente ad uno sconto per l'acquisto di AutoUnit. È pari a 1$.

**AutoUnit** — un certificato blockchain per l'acquisto di beni e servizi disponibili sulla piattaforma IAC e offerti dalle imprese partner. Il certificato gestisce tutti gli accordi reciproci tra IAC e i fornitori di beni e servizi secondo le indicazioni degli utenti. Il certificato sarà equivalente a $0,1 al momento del lancio della blockchain.

**Servizio Cashback** — un rimborso parziale per gli acquisti attraverso una varietà di programmi bonus per attirare i clienti e aumentare la loro fedeltà.

**Corporate University** — un sistema di formazione interna e di tutoraggio che opera nell'ideologia aziendale di IAC. Programmi unici appositamente progettati per educare tutti i partecipanti al progetto.

**Cliente IAC** — utenti, partner o altre persone che utilizzano le funzionalità della piattaforma.

**International Auto Club (IAC):** — una piattaforma automatizzata che riunisce le migliori funzionalità dei sistemi di pagamento, di cashback e dei programmi di partnership.

**Partecipante** — una persona che utilizza le funzionalità della piattaforma IAC (utente, partner,partner-VIP, imprenditore o un'altra persona direttamente collegata all'azienda).

**Partner** — un utente che ha pagato un contributo (una tantum) di $100 per l'ingresso. Il partner ha accesso a tutti i privilegi della piattaforma, con un aumento del cashback e la possibilità di partecipare al programma di affiliazione.

**Programma di partnership** — una forma di cooperazione commerciale tra l'azienda e i partner nella vendita di prodotti o nella fornitura di servizi. Consente ai partner di ridurre i costi dell'acquisizione del cliente finale. Il programma di partnership regola i pagamenti per determinate azioni. È possibile accedervi dal proprio account personale sul sito web IAC.

**Piattaforma** — un sito web e un'applicazione mobile della IAC corporation. La piattaforma è attualmente sviluppata per i seguenti elementi: sistema di sconti, sistema di pagamento, blocco di formazione, account con il programma partner, tutti i progetti interni IAC

**Privilegi** — sconti, cashback, condizioni esclusive, formazione, supporto, opportunità di guadagno / reddito.

**Referral** — un cliente che è stato invitato alla piattaforma IAC tramite un link di referral.

**Referrer** — utente o partner di IAC che condivide il link di referral.

**Status** — livello di accesso alle opportunità e ai privilegi della piattaforma IAC.

**Status Superiore** — accesso a ulteriori opportunità e privilegi della piattaforma IAC. È possibile migliorare lo Status in qualsiasi momento pagando una commissione.

**Fornitore** — Partner o Impresa che offre prodotti e servizi sulla piattaforma IAC.

**L'Accademia della Bellezza e della Salute** — un progetto interno di IAC che permette agli utenti di acquistare prodotti per la bellezza e la salute. Il progetto fornisce la percentuale più elevata di cashback all'interno di IAC.

**Utente** — uno Status iniziale dell'utente che ottiene la registrazione gratuita sul sito web IAC. Gli utenti hanno accesso a servizi e privilegi ridotti della piattaforma oltre che a un link di referral per la registrazione di nuovi utenti.

**Club VIP. Investimenti & Proprietà** —una piattaforma di crowdfunding per investimenti congiunti in immobili "costruiti" o "in costruzione". E' attuato sulla base della cooperazione con i consumatori. Un modo efficace di investire nella Federazione Russa e nelle zone costiere immobiliari (Sochi).

**Sistema di Distribuzione Cashback** — il sistema di distribuzione IAC per il cashback è gestito dalla piattaforma. La grandezza del cashback per ogni partecipante dipende dall'entità dello sconto di cashback stabilito dall'impresa partner e dallo stato del partecipante (utente, partner, partner VIP). I livelli specifici e le percentuali di distribuzione sono indicati nel account personale sul sito web IAC.

**IAC Corporation** —un gruppo misto di persone giuridiche che sono membri della IAC o che ne fanno parte.

**Partner VIP** — un partner che ha pagato una quota d'ingresso aggiuntiva (una tantum) di 800 dollari. Il VIP Partner ha accesso al massimo livello di privilegi all'interno della piattaforma, maggiore cashback, programmi esclusivi di formazione e supporto, ulteriori opportunità di investimento, opportunità di partecipare al programma partner VIP.

# PIATTAFORMA

IAC è una piattaforma automatizzata che riunisce le migliori funzionalità dei sistemi di pagamento, dei servizi di cashback e dei programmi di partnership.

Nel 2014 un piccolo gruppo di persone con idee in comune si è prefissato un obiettivo ambizioso: migliorare e semplificare la vita dei consumatori fornendo loro beni e servizi della migliore qualità a prezzi da ingrosso. L'azienda si basa sull'idea di unire le persone per risolvere insieme i problemi legati al risparmio del bilancio familiare. Come risultato, è stata creata una nuova Corporazione, International Auto Club, ed è stato lanciato il sito web.

www.auto-club.biz

Versione Inglese:

www.inautoclub.com

Gradualmente si è popolato di fornitori che offrivano privilegi e di utenti che ne usufruivano. In tre anni, più di 70.000 partner si sono radunati attorno a questa idea. Oltre 600 000 utenti e più di 12 000 imprese sono diventate partner di IAC e hanno accettato di fornire sconti e offerte speciali per i partecipanti. Per facilitare l'uso, è stata sviluppata e lanciata un'applicazione mobile. Per comodità degli utenti, è stato lanciato anche un sistema di pagamento. Il programma di affiliazione multilivello si è dimostrato particolarmente efficace, ciò ha reso possibile lo sviluppo della piattaforma con un budget minimo per la pubblicità in 250 città della Russia e dei paesi della CSI.

Le nuove tendenze tecnologiche richiedono nuovi approcci allo sviluppo del business, soprattutto per quanto riguarda la piattaforma come sistema di pagamento. Da 3 anni la nostra tecnologia ha dimostrato la sua efficacia. Infatti, la prima fase di sviluppo dell'azienda è passata. IAC non è una start-up ed è pronta a sviluppare le proprie attività in altri paesi.

La corporazione trasferisce tutti i pagamenti interni alla blockchain utilizzando una valuta interna chiamata AutoUnit. Si tratta di un sistema di accordi reciproci che permette di aumentare il livello di trasparenza e sicurezza finanziaria di tutti gli utenti registrati, di evitare la centralizzazione del sistema e la dipendenza degli utenti dalla corporazione, di accelerare lo sviluppo e di aumentare il fatturato delle imprese che hanno aderito alla piattaforma.

# PROBLEMI

1. Un consumatore vuole risparmiare denaro, mentre le imprese lo vogliono guadagnare. In questo caso, gli interessi dei consumatori e quelli delle imprese sono in opposizione tra loro. I consumatori cercano di acquistare beni a prezzi vantaggiosi (per pagare meno), ma le imprese si sforzano di aumentare il profitto, ridurre i costi e di ottenere un vantaggio competitivo. Gli attuali servizi di cashback e i servizi di acquisto in comune, risolvono parzialmente questo problema. Tuttavia offrono solo un compromesso tra i desideri dei consumatori e gli interessi delle imprese, anche se le moderne tecnologie consentono a entrambe le parti di offrire molto di più di semplici sconti e nuovi clienti.

2. Attualmente, non esiste un servizio di cashback tra i leader di mercato, che darebbe l'opportunità non solo di risparmiare denaro sugli acquisti, ma anche di guadagnare attraverso un sistema di referral multilivello. Il numero dei partecipanti al sistema non è in diretta correlazione con le capacità e i vantaggi dei partecipanti stessi. Il numero di utenti è sempre direttamente correlato solo ai benefici del servizio stesso, non ai suoi clienti.

3. La maggior parte dei servizi di cashback esistenti si concentra unicamente su negozi online, limitando gli utenti e il business offline nell'ottenere i benefici.

4. Attualmente, molti programmi dei partner sono associati al business online. Le aziende MLM si sono compromesse a causa di comportamenti senza scrupoli in questo mercato come l'utilizzo di marketing aggressivo, pubblicità invadente e fornendo prodotti di scarsa qualità e non certificati. Allo stesso tempo, sono stati screditati alcuni metodi ragionevoli e altri efficaci meccanismi di promozione che hanno funzionato con successo nelle società MLM. Di conseguenza, i consumatori hanno abbandonato le offerte realmente redditizie e le persone intraprendenti hanno ignorato l'opportunità di guadagnare sui programmi dei partner e su quelli di referral.

5. Basso livello di orientamento al cliente. I servizi di cashback sono essenzialmente intermediari tra le aziende e i clienti. Questi servizi non tengono conto degli interessi di entrambe le parti e danno la preferenza a un'impresa con una percentuale più elevata di cashback.

6. I sistemi di sconti, i servizi di cashback e i servizi di coupon funzionano in un segmento ben definito, ma risultano scomodi per l'utente. Non esistono servizi che combinino la possibilità di ottenere sconti/cashback ad un sistema di pagamento che supporti le criptovalute con l'opzione di ottenere un reddito passivo.

7. Un'azienda che vuole soddisfare la domanda di cashback da parte dei clienti, ad eccezione dei programmi di bonus e fedeltà, non dispone di strumenti efficaci per soddisfare questa domanda ed attirare nuovi clienti.

8. Gli elevati costi di marketing costringono le aziende a gonfiare i prezzi di beni e servizi. Il numero di intermediari coinvolti in ogni vendita rende i prezzi ancora meno accessibili. Le moderne tecnologie, che attirano nuovi clienti a costi minimi, vengono utilizzate raramente e in modo non ottimale. Le capacità tecnologiche non vengono sfruttate, nonostante lo sviluppo dell'economia digitale.

# SOLUZIONE

## Che cos'è International Auto Club?

International Auto Club (IAC) è una piattaforma automatizzata che unisce tutte le migliori funzionalità dei sistemi di pagamento, dei servizi di cashback e dei programmi di partnership. Attualmente la piattaforma permette già di risolvere molti problemi. La tecnologia blockchain permetterà di portare la piattaforma ad un nuovo livello, per affrontare nuove sfide e rendere i servizi attuali ancora più efficaci.

## Che cos'è IAC?

**Uno dei più grandi servizi di cashback in Russia:**

- Più di 12.000 organizzazioni offrono sconti agli utenti della piattaforma;
- Cashback in oltre 12.000 negozi offline in Russia e nei paesi della CSI;
- Cashback in più di 700 negozi online;
- Migliori offerte su servizi cellulari, assicurazioni, turismo e servizi legali;
- L'unico servizio di cashback con un proprio sistema di pagamento.

**Sistema di pagamento**

- Pagamenti per tutti i tipi di merchandise e servizi tramite un portafoglio digitale interno;
- Ricompense per la partecipazione ai nostri progetti: Corporate University, Accademia di Bellezza e Piattaforma di Crowdfunding per l'Acquisto di Beni Immobiliari;
- Premi per la partecipazione ai programmi dei partner e miglioramento dello status;
- Emissione di carte co-brand in collaborazione con Alfa-Bank.

**Programma di affiliazione unico**

- Capacità di guadagnare connettendo referrals e ricevendo una percentuale dei loro acquisti;
- Possibilità di attrarre imprese commerciali e guadagnare interesse dal loro fatturato;
- Modello di business rivoluzionario, che non richiede investimenti finanziari significativi;
- Il vantaggio dei programmi di partnership e affiliazione è che funzionano come un sistema di raccomandazioni multilivello, precisamente 9 livelli con diverse retribuzioni.

# Come funziona

## Per i clienti:

1. I clienti si registrano gratuitamente nel sistema e hanno accesso a tutti gli sconti, le promozioni e le offerte valide.
2. Dopo la registrazione, il cliente ha la possibilità di inviare un link di referral agli amici. Gli amici saranno a loro volta in grado di fare acquisti convenienti se si registrano tramite quel link di referral.
3. Il cliente riceve una percentuale di cashback su tutti gli acquisti effettuati dai suoi referral e anche dai loro futuri referral.
4. Il cliente ha la possibilità prelevare, in modo conveniente, i fondi interni accumulati in valuta fiat.
5. È possibile acquistare e pagare per più di 20 000 tipi di beni e servizi (doveri statali, crediti, servizio cellulare, TV, Internet, multe, prelievo su carta fisica, sul conto di qualsiasi banca, ecc), pagare per i progetti interni e migliorare lo status all'interno del sistema utilizzando la moneta interna.
6. Puoi ricaricare il tuo conto interno in modo conveniente semplicemente cliccando sul pulsante presente nel tuo account: attraverso carta di credito, conti o trasferimento di criptovaluta al portafoglio dell'azienda.

## Per le imprese:

1. Un'impresa si registra gratuitamente sulla piattaforma IAC e ha accesso a una base sempre più ampia di fedeli partecipanti.
2. In seguito alla registrazione, l'offerta commerciale (beni o servizi) viene inserita in un sistema di sconti. La percentuale di cashback pagata dall'impresa alla piattaforma IAC è determinata dall'accordo.
3. Le imprese installano il programma Autobonus. Identifica e mantiene un registro degli acquisti dei partecipanti.
4. L'impresa effettua il pagamento dell'importo del cashback di tutti gli acquisti dei partecipanti specificati nel contratto.
5. I dipendenti delle imprese hanno la possibilità di invitare nuovi partecipanti. Allo stesso tempo, tutti i nuovi partecipanti saranno registrati in base al livello dell'azienda nel sistema di referral. L'azienda otterrà una parte della percentuale di cashback secondo il sistema di distribuzione cashback quando i partecipanti fanno acquisti.
6. Alle aziende è anche data la possibilità di usufruire di servizi a pagamento con un significativo sconto:
   - pubblicità, marketing su Internet, SMM;
   - posizionamento sulla piattaforma di offerte speciali (banner, raccomandazioni);
   - partecipazione a iprogetti IAC;
   - creazione di siti web e applicazioni mobile

# Funzionalità della piattaforma per clienti e aziende

### Cliente

- Possibilità non solo di acquisire una vasta gamma di beni e servizi a condizioni vantaggiose, ma anche di guadagnare su un programma di referral;
- Migliora il tuo status nel sistema a livello di partner o partner VIP per aumentare in modo significativo la quantità di fondi ricevuti;
- Accesso ai programmi dei partner in base allo status;
- Pagamento di beni e servizi con fondi interni a tariffe vantaggiose.

### Azienda:

- Nuovi clienti attivi da tutto il mondo in cambio di uno sconto ragionevole;
- Applicazione gratuita; Autobonus (programma fedeltà mobile, monetizzazione dei propri clienti);
- Inserimento gratuito di prodotti e offerte sul sito (45.000 utenti al mese);
- Posizionamento gratuito delle offerte nell'applicazione mobile;
- Le aziende collegate al sistema possono registrare gli utenti attraverso i link di referral e ottenere una parte del cashback dai loro acquisti e quelli dei loro amici al 9 ° livello di raccomandazione, anche se fatti da un concorrente;
- Sistema di gestione pronto all'uso e motivazione dei dipendenti;
- Elaborazione di ordini all'ingrosso di grandi dimensioni;
- Risparmio sulla pubblicità.

I problemi dell'industria sopra descritti vengono così risolti. Si raggiunge il miglior compromesso tra le esigenze del Cliente e quelle delle Imprese. Oltre ai vantaggi reciproci, entrambe le parti ottengono maggiori opportunità. Gli utenti possono partecipare al programma di partnership e ai progetti di IAC. Le aziende, compresi i negozi fisici, possono aumentare il flusso di clienti, accedendo ad un'enorme base di clienti e anche guadagnare un reddito attraverso il programma di referral. La blockchain fornisce ulteriore trasparenza e sicurezza

# Basato sulla tecnologia blockchain

L'utilizzo della tecnologia blockchain è una delle condizioni più importanti per sviluppare ulteriormente la piattaforma nel nuovo paradigma tecnologico.

La decentralizzazione del server mantiene tutti i dati al sicuro anche in caso di guasto di uno dei server.

Assenza di difficoltà di sincronizzazione del server durante l'utilizzo di una soluzione centralizzata.

Conversione facile e conveniente in qualsiasi valuta e in qualsiasi paese del mondo.

AutoUnit sarà quotato in borsa.

Un sistema digitale indipendente.

Resistente all'accesso o all'infiltrazione non autorizzata da parte di hacker informatici. Poiché il sistema è decentralizzato, nessun hacker è in grado di causare danni al sistema anche se uno dei server viene violato.

La sicurezza dal punto di vista giuridico significa che, anche se la persona giuridica che ha preso l'iniziativa scompare, il sistema continuerà ad esistere e gli utenti non perderanno i loro fondi. I fondi su un sistema decentralizzato non possono essere sottratti.

# TECNOLOGIA

## Ethereum

Il Token si basa sullo standard Ethereum ERC20, con diverse funzioni aggiuntive come la matematica difensiva e funzioni per l'automazione delle vendite e l'interazione con sistemi di pagamento già esistenti. AutoToken non viene utilizzato per il trading sugli exchange in quanto è progettato per caricare AU nel sistema AutoUnit dopo essere stato testato. Gli AutoToken vengono conservati sull'account dell'utente e rimangono invariati fino a quando non vengono accreditati gli AutoUnit . Una volta accreditati gli AutoUnit, gli AutoToken vengono distrutti.

# Soluzione Principale. Graphene

La soluzione AutoUnit è costruita su Graphene, un piattaforma blockchain già esistente, nota anche come BitShares 2.0.

Tecnicamente, questa soluzione eredita tutte le infrastrutture e le capacità esistenti che sono state disattivate nella fase iniziale di sviluppo del sistema.

La soluzione è rappresentata da una classica blockchain con meccanismo di consenso DPoS che permette di raggiungere alte velocità nel campo della generazione delle transazioni e della creazione di blocchi, così come l'alta velocità di sincronizzazione dei dati.

## La Moneta

Il sistema blockchain di AutoUnit utilizza una moneta denominata AutoUnit (AU) che è suddivisibile in 105 subunità.

Come in molte altre blockchain, l'unità base viene ereditata da BitShares e include proprietà come il volume (valore) che può essere trasferito attraverso la blockchain e protetto da un algoritmo a chiave pubblica che è definito nella curva ellittica secp256k1, utilizzato per applicare una firma digitale.

## Elementi del Sistema

### Delegati

Il lavoro dei delegati nel network AutoUnit comprende la raccolta delle transazioni, la scrittura delle stesse all'interno dei blocchi oltre che la firma e l'invio dei blocchi al network. I delegati ricevono un compenso per il loro lavoro che è determinato dal parametro del network e pagato dalla "reserve pool".

### Comitato

Il Comitato è l'autorità amministrativa del network AutoUnit. Il Comitato può proporre modifiche o aggiunte, ad esempio, modificare la velocità di generazione dei blocchi, le ricompense per i delegati, e così via.

### Voto

Tutti gli elementi del sistema sono selezionati e scelti attraverso il voto. I possessori delle monete possono partecipare al voto per un delegato o un membro del comitato o per la proposta di un membro del comitato. Inoltre, i possessori delle monete hanno la possibilità di trasferire il proprio diritto di voto ad un altro possessore delle monete.

## Architettura

### Archiviazione Dati

L'archiviazione dati attraverso AutoUnit si basa su di una catena di blocchi collegati tra loro.

Ogni nodo completo della blockchain AutoUnit memorizza una copia completa della catena di blocchi, ed è in grado di verificare la correttezza di tutti i dati registrati oltre che rilasciare nuovi blocchi.

Ogni blocco è composto da

- l'indice del blocco precedente;
- data e ora;
- chiave hash nascosta;
- chiave del blocco precedente;
- un insieme di transazioni;
- la firma del creatore del blocco.

### Network P2P

Il database Blockchain è distribuito in tutto il mondo attraverso un network peer-to-peer.

Il network è costituito da nodi aperti e privati, oltre che da nodi seed che vengono utilizzati per la connessione al network p2p. Chiunque può connettersi a qualsiasi nodo attivo e sincronizzare i dati con la blockchain.

Una volta che il nodo ha sincronizzato i dati attraverso il network p2p, inizia ad accettare i blocchi appena creati e aiuta altri nodi ad effettuare la sincronizzare del network in tutto il mondo.

Per ottenere latenze di rete minime, è raccomandato che 2 nodi situati in diversi punti geografici del mondo abbiano un ping non superiore a 250 millisecondi.

Al fine di minimizzare i ritardi, ogni nodo invierà i dati a tutti gli altri nodi a cui è collegato non appena avrà ricevuto e controllato i dati.

### Transazioni Permanenti

Come determinare quando il blocco diventa irrversibile:

Utilizzando il numero di delegati N e gli ultimi blocchi validati. L'irreversibilità del blocco è determinata dal numero di blocchi che lo seguono. Se il numero di blocchi è pari o superiore al 66% di N, il blocco diventa irreversibile. Se abbiamo solo 17 delegati e un intervallo di 3 secondi di conferma del blocco, allora, in media, ci vogliono 34 secondi.

Se abbiamo 101 delegati e un intervallo di conferma del blocco pari a 3 secondi, in media ci vorranno 3,3 minuti per rendere il blocco irreversibile.

La comprensione di questa metrica aiuta ad evitare malintesi in caso di problemi relativi al network e di desincronizzazione dei delegati.

Accettare le transazioni prima della conferma finale comporta ulteriori rischi per l'utente.

### Transazioni

Ereditando la struttura da BitShares, Aut Unit utilizza il concetto di "operazione".

Un'operazione può essere:

- trasferimento di denaro;
- voto per un delegato;
- voto per un membro del comitato, ecc.

Dopo aver definito le operazioni, viene creata una "lista transazioni" e sulla base di tale lista viene creata una "transazione".

La transazione include:

- data di scadenza;
- l'indice del numero del blocco;
- l'indice del prefisso del blocco;
- set di estensioni;
- una serie di firme per ciascuna operazione.

## Meccanismo di Consenso

**Il Consenso è** il meccanismo attraverso il quale un gruppo di persone sceglie in modo coerente un'azione razionale. Il principio del consenso implica che tutti i partecipanti giungano a una decisione unica, indipendentemente dal fatto che tale decisione possa non essere l'opzione preferita per ciascuno di essi separatamente. Bitcoin è stato uno dei primi sistemi ad applicare il metodo del consenso decentralizzato basato su tecnologie di rete e network peer-to-peer al fine di condurre in modo più efficace il trasferimento di asset via mezzi elettronici. La struttura basata sul proof-of-work che alimenta e supporta Bitcoin è un modo per far sì che le persone, che spesso non riescono a fidarsi in modo reciproco, agiscano nell'interesse di tutti i membri del network.

Per trovare una soluzione efficace al processo decisionale consensuale distribuito, AutoUnit utilizza il DPOS (Delegated Proof-of-Stake) ereditato da BitShares. DPOS tenta di risolvere i problemi legati al proof-of-work della rete Bitcoin e del sistema Peerkoin oltre che a quelli del proof-of-stake di blockchain come NXT. Per compensare l'effetto negativo della centralizzazione, si applica il cosiddetto strato della "democrazia tecnologica".

Storicamente, questa tecnologia è ancora chiamata Delegated Proof-of-Stake, anche se quelli che un tempo erano chiamati "delegati" in BitShares 1.0 sono ora chiamati "testimoni".

Nel DPOS, un gruppo di N testimoni (precedentemente chiamati delegati) firma i blocchi e riceve i voti dagli utenti del network ad ogni transazione effettuata. Grazie al voto decentralizzato, DPOS è più democratico di altri sistemi simili. Invece di eliminare completamente il bisogno di fiducia, DPOS integra misure di sicurezza per garantire che coloro che hanno ricevuto la fiducia di validare i blocchi per conto del intero network, lo facciano in modo fedele ed equo.

Inoltre, ogni blocco firmato deve confermare che il blocco precedente è stato firmato da un nodo valido. DPOS elimina la necessità di attendere che un certo numero di nodi non fidati verifichi la transazione per poterla confermare.

Tutto questo riduce la necessità di conferme e aumenta la velocità delle transazioni. Concedendo fiducia a coloro sono stati nominati dal network per firmare i blocchi, non vi è alcuna necessità di rallentare artificialmente il processo di validazione dei blocchi. Il DPOS consente
di includere nel blocco molte più transazioni rispetto ai sistemi basati sul proof-of-work e sul proof-of-stake.

La centralizzazione è ancora inevitabile nel sistema del Delegated Proof-of-Stake, ma si tratta di un processo controllato. A differenza di altri metodi di protezione utilizzati dalle altre criptovalute, nel sistema DPOS ogni cliente può decidere di chi fidarsi. In questo modo si evita di concentrare la fiducia su coloro che dispongono di maggiori risorse. Il DPOS offre al network alcuni dei principali vantaggi della centralizzazione, pur mantenendo il necessario livello di decentralizzazione. Inoltre, non appena il testimone riceve l'approvazione da parte dei possessori del token, si unisce al gruppo di N testimoni ed è scelto per partecipare attivamente al processo di produzione dei blocchi. In questo modo la sua influenza è sempre uguale a quella di tutti gli altri testimoni attivi. Il sistema è controllato attraverso elezioni eque e di conseguenza chiunque può diventare un rappresentante delegato (testimone) della maggioranza degli utenti.

Va inoltre notato che il numero di conferme raccomandato in DPOS è di 1-2 blocchi contro i sei blocchi del Bitcoin.

DPOS è molto più protetto dai fork per i seguenti motivi:

Quando si verifica un fork, è probabile che tutti i testimoni abbiano visto ed elaborato la transazione. Di conseguenza, non è possibile trasferire alcuna transazione alternativa e il testimone successivo includerà molto probabilmente la transazione. I testimoni ricevono molta più fiducia dei minatori.

Con il DPOS, la partecipazione dei testimoni è del 100%. Se la partecipazione è inferiore al 100%, è spesso solo perché il testimone è andato offline e non ha generato il blocco e non per via di fork.

# MERCATO

## PANORAMICA DEL MERCATO DEI SERVIZI DI CASHBACK

Secondo il Cashback Industry Report[1], il mercato mondiale del cashback ha raggiunto gli 80 miliardi di dollari nel 2015. Lo studio di RetailMeNot's, "The State of Cash Back Offers[2]" , ha mostrato che più di un terzo dei 1.000 utenti del servizio farebbe acquisti in un nuovo negozio se offrisse un servizio di cashback.

Negli Stati Uniti i servizi di cashback sono già diventati una parte essenziale della vita di un consumatore medio. In un anno, il risparmio può raggiungere 1.000 dollari o anche di più. L'autore di Forbes Rob Berger nel suo articolo sulle carte con cashback pubblicato nel 2016 ha scritto che per due anni l'importo del suo cash-back sulla carta Citi Double Cash è stato di 3.404.363 $.

[1] 2015 Cashback Industry Report

[2] The State of Cash Back Offers

[3] The Best Cash Back Credit Cards (According To Consumer Reports)

I leader mondiali in questo settore sono i seguenti servizi di cashback (valori vendite dell'anno 2014):

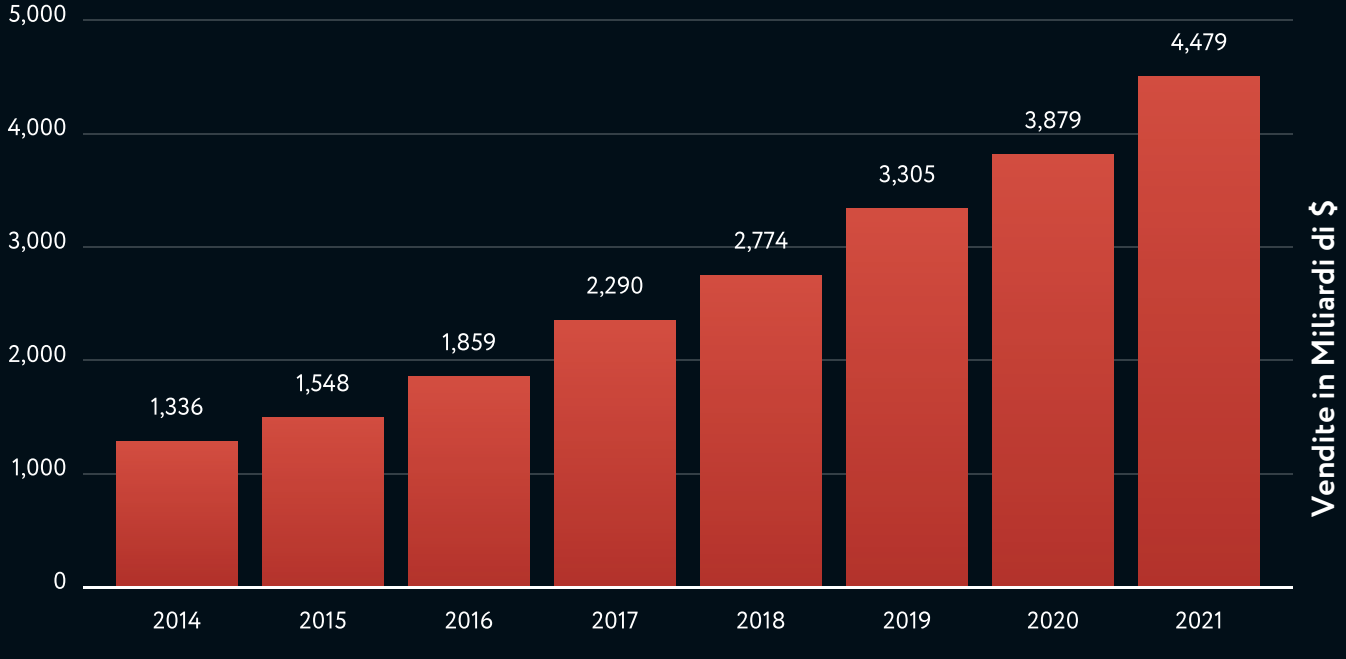
- USA:
  - Market America (sales — $649 milioni),
  - RetailMeNot ($264.7 milioni);
  - Shopathome.com ($75.9 milioni),
  - Swagbucks ($30 milioni);
- Regno Unito:
  - Quidco ($1.22 miliardi)
  - TopCashback;
- Giappone:
  - Rakuten ($5.66 miliardi);
- India:
  - Flipkart ($4 miliardi),
  - Snapdeal ($2 miliardi),
  - Jabong ($127 milioni);
- Corea del Sud:
  - OK Cashbag ($1.54 miliardi),
  - Coupang ($320.9 milioni),
  - Wemakeprice ($169.7 milioni);
- Singapore:
  - Lazada ($384 milioni);
- Europa:
  - Germania — Ladenzeile ($181.5 milioni),
  - Spagna — Beruby ($22 milioni),
  - Francia — iGraal ($15 milioni);
- America Latina:
  - Linio ($139.2 milioni);
- Cina:
  - VIP.com ($3.77 miliardi),
  - Geihui.com ($57.6 milioni)[4].

[4] Cashback Industry: Where's the Money?

Gli istituti di credito russi erano 211 374. Nel 2016 questi numeri sono cresciuti del 16%. Nel 2016, 19,6 milioni di persone hanno effettuato almeno un pagamento via Internet al mese e 8,9 milioni hanno utilizzato una carta di credito.

Negli ultimi 10 anni, a causa della rapida crescita del mercato del e-commerce, il cashback è andato oltre il settore bancario e ha formato un business separato. I servizi di cashback sono oggi sempre più popolari.

Secondo Statista.com nel 2016 il mercato globale delle vendite al dettaglio di e-commerce ha guadagnato 1.86 trilioni di dollari e raggiungerà i 4.479 trilioni di dollari entro il 2021. La crescita del mercato del e-commerce stimola lo sviluppo dell'industria del cashback in tutto il mondo. In Russia, i cambiamenti del mercato del e-commerce stanno avendo un impatto significativo sul mercato dei servizi di cashback.

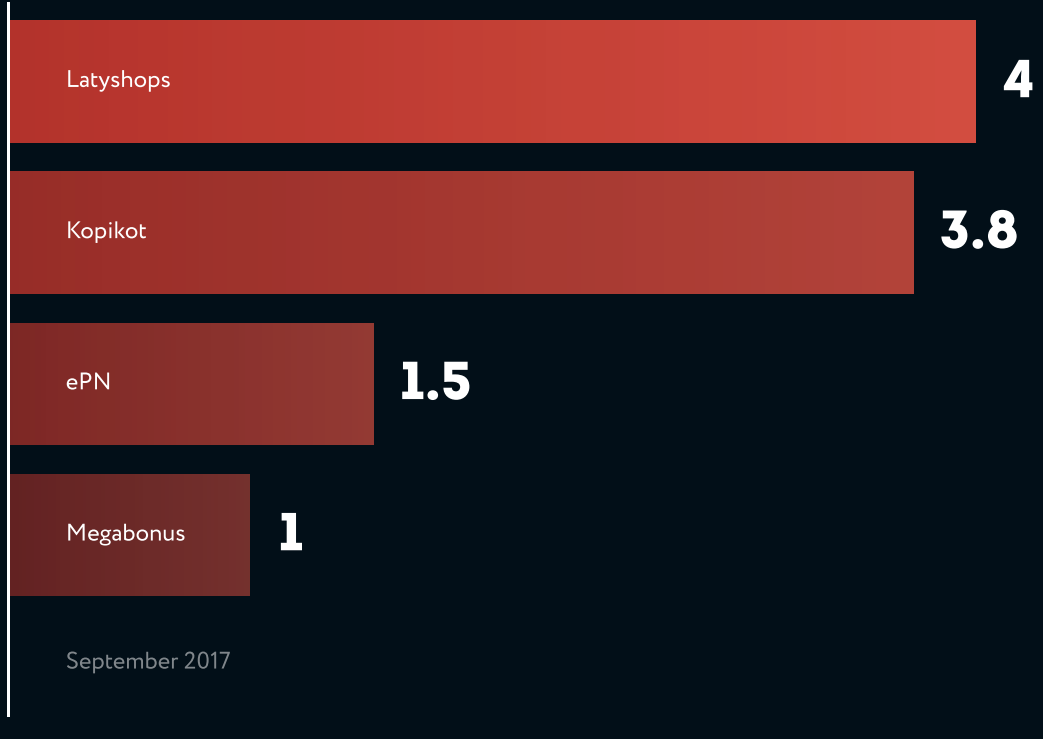



[5] Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars)

Secondo l'Associazione Russa Delle Aziende Operanti su Internet (AITC), il volume del mercato e-commerce è cresciuto del 22% nel primo semestre del 2017 in Russia e ha guadagnato 500 miliardi di rubli. Al momento il mercato è in continua crescita. AITC prevede la crescita di questo mercato a più di 1,1 trilioni di rubli entro la fine del 2017. In base ai dati dell'AITC, il commercio via Internet di beni e servizi rappresenta il 36% dell'economia digitale in Russia. Con la crescita del mercato e-commerce il numero di utenti ad utilizzare servizi di cashback in Russia aumenta di quasi 500.000 unità ogni mese.

Ci sono circa un centinaio di servizi di cashback esistenti. Per numero di clienti, vendite e presenze, nel 2017 i leader di mercato sono i servizi di cashback come LetyShop, ePN, Megabonus e Kopikot.

**Il numero di utenti di cashback (in milioni di persone)**




Il network di partner LetyShop è composto da 1.091 negozi e genera un fatturato di 20 milioni di dollari al mese. Megabonus.com genera un fatturato di 17 milioni di dollari ai suoi partner (160 negozi). Ogni mese vengono venduti circa 1,5 milioni di prodotti tramite il servizio cashback di LetyShop. 1,35 milioni di beni sono venduti attraverso Megabonus.com mensilmente. Circa 100.000 di utenti attivi effettuano fino a 7 acquisti al mese tramite Internet. A seconda delle condizioni imposte dai negozi, fino al 40% del importo d'acquisto può essere restituito a un cliente. Ad esempio, gli utenti più attivi di Megabonus.com eseguono fino a 1.000 acquisti all'anno e ricevono fino a $ 100.000 USD di cashback.

[6] Internet sales market research in Russia. Results of the first half of 2017

Inizialmente, il settore del cashback si è trovato di fronte a preconcetti nel mercato del e-commerce. Nel 2014, quando la società giapponese Rakuten ha annunciato l'acquisto del servizio di cashback Ebates.com, il valore delle sue azioni è sceso del 4% e gli analisti hanno previsto un fallimento aziendale. Tuttavia, il tempo ha dimostrato che anche gli esperti possono sbagliare. Entro la fine del secondo trimestre del 2015 gli acquisti tramite Ebates.com sono stati effettuati per oltre 1 milione di dollari. A metà del 2017 queste cifre erano raddoppiate e ammontavano a 2,32 milioni di USD.

Tutto ciò indica che il mercato mondiale, e quello Russo, dei servizi di cashback offre prospettive molto interessanti. Dato che la piattaforma IAC non è un semplice servizio di cashback, ma combina anche un sistema di pagamento insieme con i programmi di affiliazione. IAC dimostra i suoi vantaggi competitivi rispetto agli attuali leader di mercato Russi.

**Servizi di Cashback Russi**

| | LetyShops | Kopikot | ePN Cashback | MegaBonus | IAC |
|---|---|---|---|---|---|
| **Clienti registrati** | 4 milioni | 3.8 milioni | 1.5 milioni | 1 milioni | Più di 600,000 |
| **Numero di negozi** | 1,156 | 1,256 | 19 | 334 | 12,650 |
| **Bonus di iscrizione** | Codici Promozionali (Codici Lety) Un account Premium gratuito di 7 giorni viene offerto al momento della registrazione | Bonus al momento della registrazione è di 100 rubli | Codice promozionale per il cashback su Ali-Express in EPN Cashback | No | Bonus alla registrazione |
| **Programmi di affiliazione** | Sì | 200 rubli per ogni cliente registrato che otterrà 40 rubli cashback | 10% dalla somma di cashback da un cliente invitato | cashback del 50% da ogni invitato durante i primi 6 mesi | Fino al 90% di ogni cashback in base ai 9 livelli del programma di affiliazione a vita |
| **Prelievi** | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money | PayPal, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money |
| **Importo minimo di prelievo** | Da 500 ₽ | Da 500 ₽ | Da $0,2 USD | Da $1,5 USD | Da 1 ₽ |

## Servizi Internazionali di Cashback

| | eBates.com | ExtraBux | TopCashback | ShopAtHome | IAC |
|---|---|---|---|---|---|
| **Negozi** | 1,800 | 2,500 | 3,500 | 3,284 | 12,650 |
| **Bonus di iscrizione** | $10 Bonus alla registrazione | $5 Bonus alla registrazione | No | $5 Bonus acquistando più di $150 | Sì |
| **Prelievi** | PayPal, Assegno | PayPal, Assegno | Amazon Gift Card, American Express, PayPal, Bonifico | PayPal, Assegno | PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money |
| **Importo minimo di prelievo** | Da $5,01 USD | Da $10 USD | Da $0,01 USD | Da $20 USD | Da 1 ₽ |

# ANALISI SWOT

Gli elementi di forza e di debolezza della piattaforma sono rappresentati nella tabella sottostante che include gli ambienti interni ed esterni.

## Ambiente Interno

- Programma di affiliazione multilivello.
- La base dell'affiliato e i suoi negozi.
- Collaborazione con i negozi offline.

- L'assenza di investimenti per il marketing dell'azienda.
- Sito web, newsletter settimanali e SMM devono essere aggiornati e diventare regolari.
- Bassa velocità di attrazione di nuovi affiliati e negozi.

## Ambiente Esterno

- Crescita del mercato e-commerce
- Elevato potenziale di clienti che utilizzano servizi di cash-back.
- I principali leader di mercato hanno un programma lineare stabile.
- Scarsa consapevolezza del pubblico circa l'esistenza del servizio.

- Rete di affiliati di piccole dimensioni rispetto ai leader di mercato.
- Piccole catene di negozi
- In passato l'azienda era un'azienda di MLM.
- Scarsa notorietà del marchio sul mercato.
- Concorrenza sul mercato.
- La presenza di altre aziende federali.

# VANTAGGI DI IAC SUL MERCATO DEI SERVIZI DI CASHBACK

L'analisi competitiva ci permette di definire i tre vantaggi principali che IAC offre rispetto ai suoi principali concorrenti.

## 1. Sistema di raccomandazione multilivello

Tutti i 10 migliori servizi in questo campo attualmente utilizzano un unico sistema di raccomandazione. A differenza di altri, il nostro sistema di affiliazione offre possibilità di acquisto più ampie e redditizie. Quando il cashback è distribuito su 9 livelli, è possibile guadagnare continuamente con le raccomandazioni (esempio: si invita un amico, che invita molti dei suoi amici, che a loro volta invitano anche i loro amici). Verrai ricompensato per ogni acquisto effettuato da coloro che hanno ricevuto la raccomandazione. Si tratta di una caratteristica fondamentale che distingue IAC dai principali sistemi di raccomandazione delle più grandi piattaforme di cashback e dei rivenditori di beni e servizi.

## 2. Cashback in negozi fisici

Tutti i 10 migliori servizi di cashback al mondo offrono il servizio solo nei negozi online. Tutti sono di solito associati con gli stessi negozi, l'unica cosa che differisce è la dimensione del cashback. Il nostro servizio ha la più grande percentuale di cashback per tutti i più grandi negozi presentati sulla nostra piattaforma.

Abbiamo deciso di includere anche le attività offline, in quanto rappresenta un gran numero di negozi e fornitori di servizi in Russia. Ci sono più di 12.000 negozi offline nella nostra piattaforma, che si trovano in varie regioni del paese e della Russia "vicino all'estero". Abbiamo anche creato un'applicazione mobile per i negozi offline chiamata AutoBonus, che permette loro di fornire sconti per i clienti sotto forma di cashback invece di un classico sconto.

## 3. Valuta interna

Attualmente nessuna delle piattaforme di cashback offre la possibilità di pagare per gli acquisti attraverso una valuta interna della piattaforma stessa. Sono disponibili più di 20.000 tipi di beni e servizi, come: reti mobile, internet, TV, tasse statali, giochi virtuali, transazioni con carte bancarie, ricarica di portafogli digitali, assicurazioni, turismo e altro ancora. I risparmi sui costi e i bonus guadagnati con gli acquisti, così come gli acquisti effettuati tramite link di referral, possono essere utilizzati per acquistare altri beni, pagare fatture, migliorare il proprio status all'interno del sistema o pagare per altri beni offerti attraverso i progetti di IAC.

# ANALISI DI MERCATO SERVIZI CASHBACK BASATI SULLA BLOCKCHAIN

Un'analisi delle piattaforme cashback basate sulla blockchain ha rivelato che non ci sono molti progetti di questo tipo. Tutti sono attualmente in fase di sviluppo (e alcuni sono solo idee in attesa di investitori). Per lo più, i programmi cashback vengono implementati in sistemi di pagamento basati sulla blockchain, appoggiandosi sull'infrastruttura di VISA o di altri sistemi di pagamento. I cashback guadagnati dai clienti di solito possono essere utilizzati solo per acquisti interni.

Un altro tipo di piattaforma che offre cashback utilizzando criptovalute è rappresentato dalle piattaforme di nicchia. Queste offrono servizi in un settore ben selezionato: assicurazione auto, turismo e così via.

Esistono due piattaforme complesse di trading con i propri sistemi di pagamento sviluppati sulla blockchain utilizzando token interni che vengono scambiati sugli exchange: Bitlle e Pluscoin. Sono entrambe startup Russe. Entrambe sono ancora in fase di sviluppo (Bittle funziona come versione di prova) o sono implementati solo come applicazioni mobili (come DS PLUS, che non offre nulla di valore).

Le soluzioni esistenti presentano una serie di gravi difetti:

- La quantità di partner nella maggior parte dei progetti è troppo piccola: 1.500 negozi non sono molto nel contesto di un mercato globale.
- Poca varietà: il desiderio di occupare un certo settore del mercato è comprensibile dal punto di vista del fornitore di servizi, ma in ultima analisi l'utente finale oggi preferisce essere in grado di accedere a un'ampia gamma di servizi attraverso un'unica piattaforma.
- Il modello di business delle piattaforme cashback non prevede la crescita attraverso l'invito di nuovi utenti da parte di quelli già esistenti. Per questo, le piattaforme non possono fornire un aumento del reddito per i loro utenti.
- Il profitto è di solito molto basso. Programmi di cashback che restituiscono 1-2% all'acquirente non possono attirare una grande quantità di utenti.
- Sono disponibili solo per i negozi online.
- La maggior parte dei progetti sono start-up che stanno ancora sviluppando partnership e acquisendo utenti, il che può portare a mancanza di disponibilità e instabilità di funzionamento dell'intero sistema.
- La maggior parte dei team che creano tali piattaforme sono nuovi nel campo della fidelizzazione dei clienti e di questo business in generale. Devono ancora imparare le tendenze e costruire un sistema efficace, e questo richiede mesi di duro lavoro e sforzo analitico.
- L'utilizzo delle proprie criptovalute in tali piattaforme è solitamente giustificato da alcune specifiche architettoniche del sistema basato sulla blockchain e non è invece giustificato dal punto di vista del cliente.
- Le piattaforme cashback esistenti sono mono-funzionali e non forniscono servizi aggiuntivi o programmi bonus ai propri clienti (anche se Pluscoin ha il programma "invita un amico" e una lotteria).

# VANTAGGI DI IAC NEL MERCATO DELLE PIATTAFORME CASHBACK SULLA BLOCKCHAIN

- Un numero relativamente elevato ed in crescita di affiliati attivi, negozi online e offline e vari fornitori di servizi:
  - Più di 12.000 organizzazioni offrono sconti per gli utenti della piattaforma;
  - Cashback in oltre 12.000 negozi fisici in Russia e nei paesi della CSI;
  - Cashback in oltre 700 negozi online.
- Una grande varietà di beni e servizi: IAC non si limita ad un solo settore del mercato, ma è possibile trovare quasi tutti i beni e servizi sulla piattaforma - dalla spesa all'assicurazione, dal turismo al lavaggio auto.
- La piattaforma possiede una caratteristica unica, il referral cashback - un programma di fedeltà composto da 9 livelli. Ogni livello garantisce un aumento del cashback e del reddito derivante dagli acquisti effettuati dagli utenti referenziati.
- Il cashback di IAC può arrivare fino al 90% di quanto ricevuto dalla piattaforma, a seconda della dimensione del cashback del fornitore e dello stato dell'utente (utente, affiliato, partner, partner VIP).
- Attualmente sono circa 650.000 gli utenti iscritti alla piattaforma che si avvalgono di cashback, sconti su beni e servizi e altri bonus. Tra questi ci sono più di 70.000 membri dell'Auto Club, che hanno accesso a servizi aggiuntivi e a un tasso di cashback più elevato. La piattaforma funziona perfettamente da oltre 3 anni, il che significa che è un'azienda di successo e collaudata nel tempo.

La piattaforma è finanziariamente stabile grazie al gran numero di utenti attivi, dispone di un buon fatturato commerciale e un sistema di monetizzazione intelligente.

- IAC è stata creata nel 2014 da specialisti nel settore della fidelizzazione della clientela con l'obiettivo di fornire servizi e beni di alta qualità a prezzi all'ingrosso. Da allora il progetto è cresciuto e molti nuovi specialisti ed esperti sono entrati a far parte del team di sviluppo. Il gran numero di utenti attivi fornisce al team informazioni e statistiche sufficienti per costruire una strategia di sviluppo di successo.
- L'implementazione della blockchain nel sistema consentirà transazioni trasparenti, il che rafforzerà la fiducia nel progetto. La nostra moneta crittografica semplificherà le relazioni fiscali tra imprese, utenti e piattaforma.
- Oltre a ricevere il cashback, gli utenti e i partner di IAC hanno accesso a molti sconti e ai progetti dell'azienda. Gli utenti possono anche usufruire di programmi di formazione che sono stati sviluppati per aiutarli a massimizzare il loro reddito proveniente dal sistema. Ogni membro del Club può costruire il proprio business, mentre noi forniamo tutti gli strumenti gratuiti per la pubblicità. Gli utenti hanno inoltre accesso ai servizi mobile aziendali (che includono anche il cashback), ai programmi di bellezza e salute, ai progetti di investimento e alle applicazioni mobile per Android e iOS.

# ICO

La Pre-Vendita inizia il 25 Gennaio 2018.

L'ICO sarà suddivisa di 5 fasi,

inclusa la Pre-ICO.

## TOKEN E VALUTA INTERNA DELLA PIATTAFORMA

Saranno emessi 85.982.639 token AutoToken. Il Token sarà creato in modo graduale, man mano che le vendite procedono. Il prezzo dei token sarà pari a $1. La società prevede inoltre di emettere 3.000.000 unità di valuta interna chiamata AutoUnit (AU). Dopo la fine dell'ICO (Q2 2018) i possessori del token saranno in grado di scambiare AutoToken per AutoUnit alla rateo di

1 AutoToken = 10 AutoUnit

La liquidità di AutoUnit è assicurata da diversi fattori:

AutoUnit è uno strumento di pagamento universale all'interno del sistema di pagamento esistente, utilizzato da più di 600.000 utenti, prova di un alto livello di fiducia.

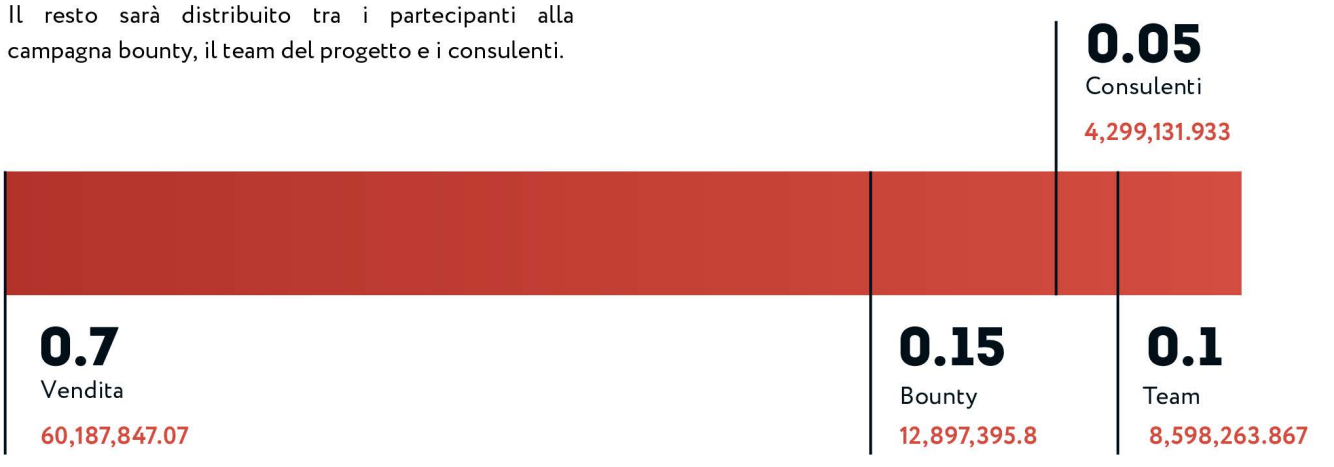
I meccanismi di IAC consentono una crescita naturale e costante del numero di utilizzatori.

Il numero di transazioni al mese supera le 300.000 ed è in costante crescita.

IAC non è una start-up, è un progetto imprenditoriale funzionante che esiste da quattro anni e sta crescendo rapidamente.

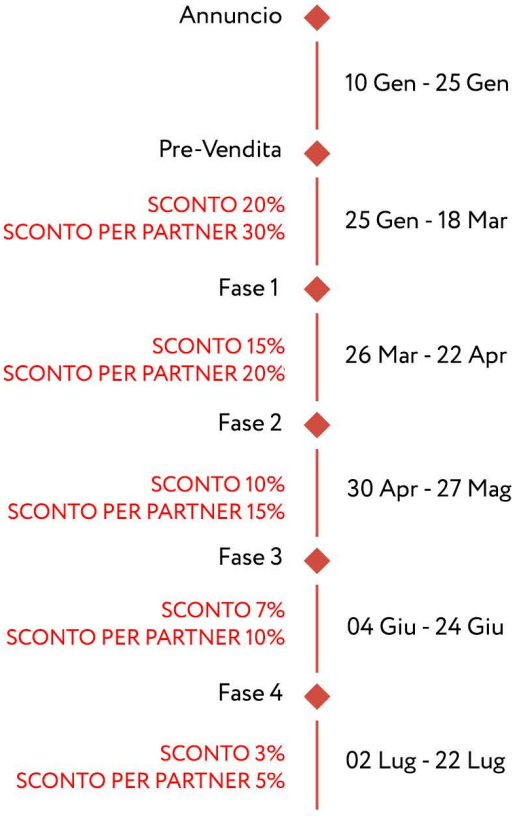
# DISTRIBUZIONE TOKEN

La società prevede di vendere il 70% dei propri token. Il resto sarà distribuito tra i partecipanti alla campagna bounty, il team del progetto e i consulenti.




# BONUS E BOUNTY

I bonus sono prezzi scontati ai quali è possibile acquistare AutoToken. Vi sarà uno sconto distinto sui token in ogni fase della vendita. Saranno utilizzati due tipi di sconti: gli sconti per i partner di IAC e gli sconti per il resto degli acquirenti..



Il diagramma di distribuzione degli AutoToken indica che è prevista la distribuzione del 15% dei token tra i partecipanti alla campagna. Il progetto IAC attraverso un network di partner multilivello prevede l'uso di due approcci nella distribuzione di AutoToken durante la campagna bounty:

- la bounty tradizionale è la distribuzione di una certa percentuale del numero totale di token venduti per eseguire determinate azioni;
- la referral bounty è un programma a cui possono partecipare solo i partner IAC e VIP (vedi Glossario), per diventare partner IAC è necessario registrarsi sul sito web dell'azienda e pagare lo status appropriato.

Nel programma di bounty tradizionale, il 3% del numero totale di token emessi sarà distribuito. In caso di raggiungimento del hard cap sarà pari al 2,1% del totale dei token venduti e sarà distribuito tra i partecipanti alla campagna secondo le regole che verranno pubblicate successivamente.

Nell'ambito di referral bounty, il 12% del numero totale di token emessi sarà distribuito tra i partecipanti IAC con status di partner e partner VIP. L'elevata percentuale è dovuta al fatto che i token saranno distribuiti in tutto il network di referral di IAC, che conta attualmente più di 70 000 utenti.

## Termini del Programma di Referral Bounty

La Referral Bounty è un programma di ricompensa per raccomandare l'acquisto dei token durante ICO e Pre-ICO. Solo i partner della IAC Corporation e i partner VIP (vedi Glossario) possono partecipare al programma. Per diventare partner di IAC è necessario registrarsi sul sito web della società e pagare lo status appropriato.

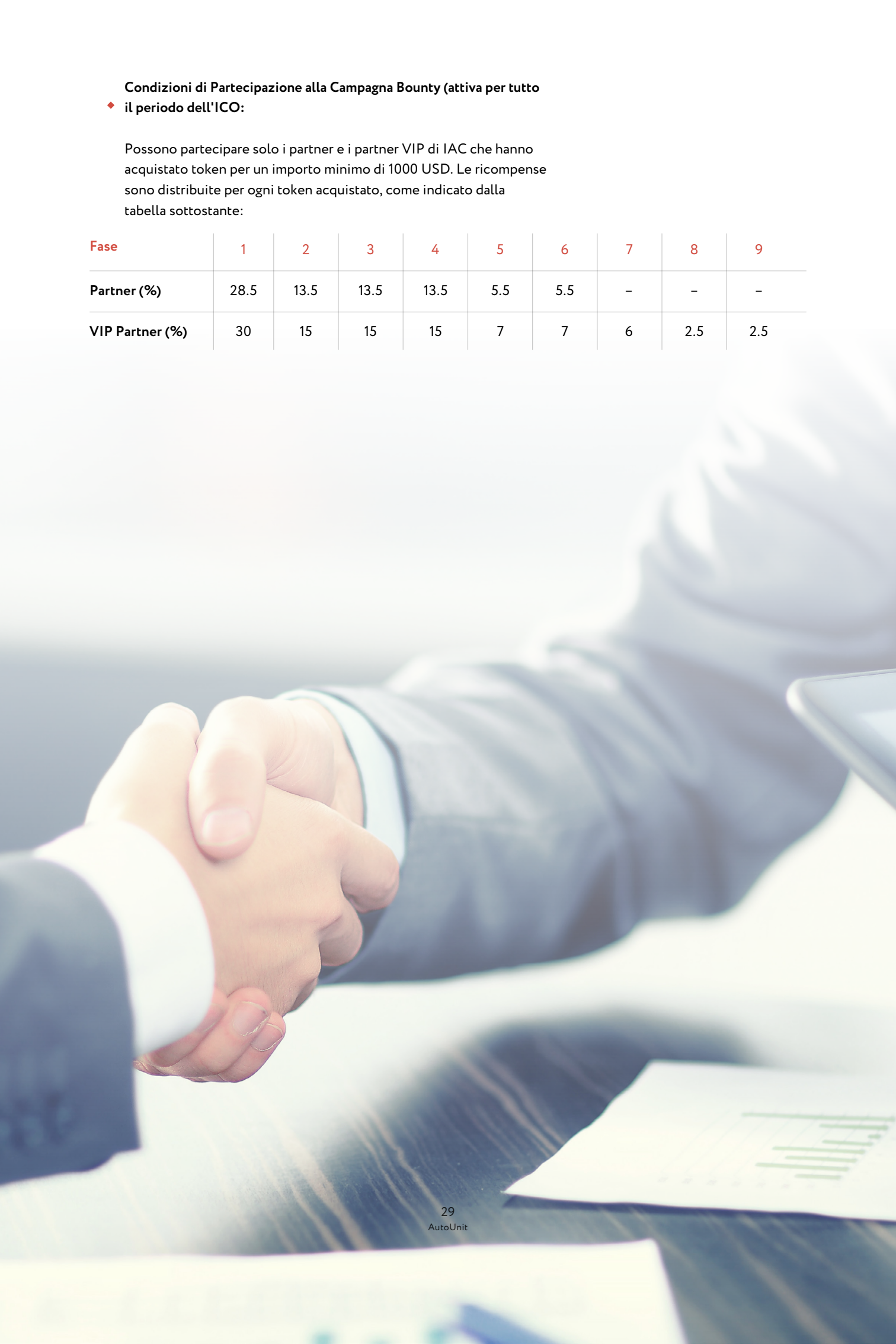
I partner di IAC ricevono ulteriori benefici:

- Sconti più elevati a seconda della fase attuale dell'ICO:
  - **Fase 1 (Pre-ICO)** 20% per tutti, 22% per i partner, 30% per i partner VIP;
  - **Fase 2 (ICO)** 15% per tutti, 17% per i partner, 20% per i partner VIP;
  - **Fase 3 (ICO)** 10% per tutti, 12% per i Partner, 15% per i VIP Partner;
  - **Fase 4 (ICO)** 7% per tutti, 8% per i partner, 10% per i partner VIP;
  - **Fase 5 (ICO)** 3% per tutti, 4% per i partner, 5% per i partner VIP.
- Viene ricevuto un reddito aggiuntivo attraverso il programma di partnership per invitare nuovi partner (registrazioni personali e di gruppo). Le ricompense sono calcolate in base ai termini del programma di partnership. Il 95% della ricompensa viene utilizzato per pagare il lavoro svolto + privilegi (sconti, cashback, corsi, supporto, e tutto il resto).

- **Condizioni di Partecipazione alla Campagna Bounty (attiva per tutto il periodo dell'ICO:**

  Possono partecipare solo i partner e i partner VIP di IAC che hanno acquistato token per un importo minimo di 1000 USD. Le ricompense sono distribuite per ogni token acquistato, come indicato dalla tabella sottostante:

| Fase | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Partner (%)** | 28.5 | 13.5 | 13.5 | 13.5 | 5.5 | 5.5 | – | – | – |
| **VIP Partner (%)** | 30 | 15 | 15 | 15 | 7 | 7 | 6 | 2.5 | 2.5 |



# DISTRIBUZIONE DEI FONDI

I fondi raccolti durante l'ICO saranno assegnati nel modo seguente:

## 58%

dei fondi saranno spesi per lo sviluppo del sistema di pagamento, che comprende:

- collegare le aziende offline al sistema di pagamento;
- implementare di soluzioni di pagamento all'interno del sistema AutoUnit;
- aprire una banca propria (NSCA);
- aprire filiali della banca in altri paesi;
- implementare la possibilità di effettuare pagamenti all'interno del sistema utilizzando qualsiasi criptovaluta.

## 32%

dei fondi saranno spesi per il marketing. Questo include:

- analisi di mercato, ricerca sui media;
- sviluppo di strategie di marketing per l'espansione sui mercati esteri;
- rielaborazione del posizionamento attuale e di tutti gli strumenti di marketing, compreso il sito web;
- creazione di nuovi strumenti di marketing;
- tutti i budget di marketing (internet, televisione, radio);
- consulenza, spese agenzia per le pubbliche relazioni.

## 10%

dei fondi saranno spesi per lo sviluppo tecnologico e il sostegno della piattaforma. Questo include:

- sviluppo di sotto-progetti con l'ausilio delle moderne tecnologie;
- ampliamento dell'organico, creazione di nuovi gruppi di lavoro altamente qualificati;
- perfezionamento di specialisti, consulenze tecniche;
- sviluppo e sostegno dell'intero sistema e dei sotto-progetti basati su varie tecnologie moderne, tra cui Clustering, Ridimensionamento, Blockchain e altro;
- acquisto di hardware moderno e ad alte prestazioni, costi di manutenzione, ammodernamento e assistenza;
- configurazione del luogo di lavoro (uffici, hardware e software per ufficio).

Nel caso in cui il progetto riesca ad ottenere il finanziamento desiderato, i fondi saranno assegnati come segue.

# $50 000 000

## $16 000 000

Marketing

## $5 000 000

Sviluppo tecnologico della piattaforma

## $29 000 000

Sviluppo del sistema di pagamento.  Creazione di una banca (NSCA) e apertura delle sue succursali in altri paesi.

# PREVISIONI

Obiettivi principali per i prossimi 4 anni:

Implementare un servizio di pagamento che opera con le principali criptovalute attraverso la piattaforma IAC, che possono essere utilizzai per acquistare beni e servizi in tutto il mondo;

Aumentare il numero di utenti da 600.000 a 60.000.000;

Espandere la nostra base di fornitori da 12.000 a 1.200.000;

Aumentare il fatturato commerciale di 1.000 volte;

Aprire 1.500 uffici. Attualmente sono 150 gli uffici dislocati principalmente nella Federazione Russa;

Estendere le attività dell'azienda a tutti i paesi più avanzati;

Sviluppare e far crescere il servizio fino al punto in cui è riconosciuto a livello internazionale ed è facile da usare.

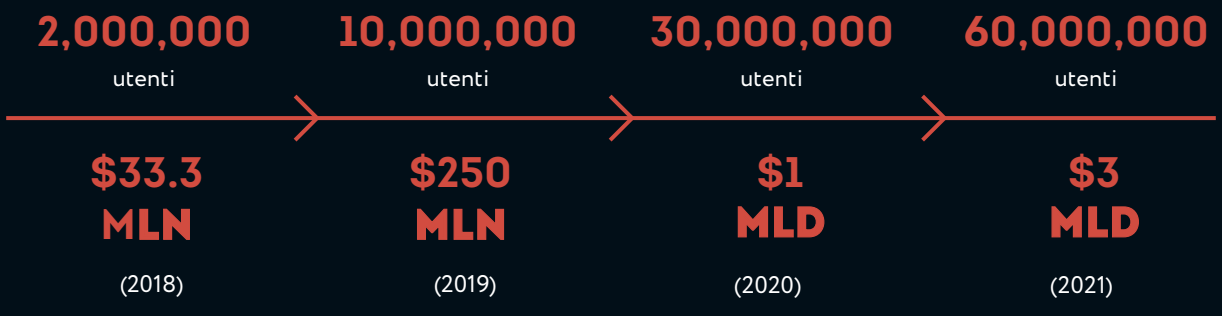
Implementare un sistema per il pagamento di beni e servizi attraverso Autobonus utilizzando AutoUnit;

Sviluppare il sistema in modo che tutti i bonus e privilegi possano essere utilizzati solo attraverso AutoUnit;

Apertura di una banca propria (NSCA).

Attualmente la società sta vivendo una crescita costante del fatturato - circa del 280% all'anno. È importante notare che IAC non investe somme particolarmente ingenti in campagne di marketing. Questo ci permette di prevedere che un grande budget di marketing e una strategia ben studiata permetterà all'azienda di attrarre molti più utenti e partner e di diffondersi in molti altri paesi.

Inizialmente, la società prevede di ampliare la propria rete di clienti (utenti e imprese) e di aumentare il costo medio d'acquisto. Attualmente ci sono più di 600.000 utenti registrati nel sistema, il fatturato annuo della società è pari a $ 8,3 milioni di USD. Sulla base di dati retrospettivi sulla crescita di questi numeri negli anni precedenti, possiamo prevedere il seguente tasso di crescita nei prossimi 4-5 anni:




Le principali forze alla base della crescita di questi numeri saranno:

- la creazione di una strategia di marketing per l'espansione sui mercati esteri;
- una campagna di marketing sviluppata sulla base della strategia di marketing e degli studi mediatici;
- costante monitoraggio delle tendenze sui mercati delle piattaforme di cashback, nonché sui mercati dei sistemi di pagamento, Tecnofinanza, blockchain e crowdfunding;
- ampliamento della rete di referral, perfezionamento delle modalità pubblicitarie;
- sviluppo tecnologico della piattaforma, nuovi modi di utilizzare la tecnologia blockchain.

# ROADMAP

## 2014
### PROJECT LAUNCH
1500 partners. 10 offices were set. 250 vendors were added.

## Q1 2016
105 offices opened. Providing discounts in 180 cities . 8000 suppliers and 60 online stores in the network . Issue of 2500 co-branded dis-count trade union cards .

## Q4 2016
The project “VIP-Club Investment.Real estate” was launched in Sochi, Russia.

## Q2 2017
We’ve arranged the corporate mobile communication (MegaFon and Beeline) for Partners of the club. Free user registration on the website was enabled.

## Q4 2017
More than 600 online shops were added with more than 600 000 users having joined the system. The agreement with the trade union association was concluded.

## Q2 2018
Partnership with Drift Alliance. The International Auto Club rebranded to the Aunite Group. Aunite.com domain started functioning, the Aunite Group trademark was registered and patented. A new development strategy for the Corporation was elaborated. A legal opinion was prepared by lawyers. Development of the corporation’s own crypto exchange service started. The server part of the aunite.com site was upgraded.

## Q4 2018
Aunit Token listed on the “Coin market cap”. Aunite.com was recognized the cashback service No 1 in 2018 by several rating agencies. The browser extension launched. 715 000 000 non-distributed Aunit were frozen for 36500 days (100 years). A new banking processing developed; bank cards for the AutoCashBack cashback service launched. Leadership Council of Europe founded. More than 12000 suppliers, 800 online stores joined the service with more than 1250000 users registered.

## Q2 2019
The payment widget on aunite.com website was launched. May 16 — 23 were the celebration dates for the 5th anniversary of the Aunite Group Corporation, when the forum to honor the anni-versary was held in Sochi. Partnership promotion and Aunit Marathon campaigns summed up their results with the winners being awarded a car alongside with hundreds of other prizes. More than 1,500,000 users and 12,265 suppliers joined the Aunite Group Corporation. 97 offices were opened in 40 countries. The schedule service for partners was developed and launched. Aunite.com website as well as an intuitive user interface was modernized. The Aunit Rally Trader Contest was launched.

## Q4 2019
The use of the Aunit tokens was enabled for all affiliate programs. The multicurrency trading advi-sor BlackRockBot was launched. The Bot installer of robots was developed and launched. The Aunite Group promotional store was launched. The corporation participated in the forum “Block-chain life 2019”, held in Moscow. The new course “Financial Literacy” was launched. The issuing system for AutoCashBack cards was improved by automating the business process. The first Corporate tour to Turkey took place. The 3rd Mediterranean cruise endorsed by the company’s president took place with 72 participants. They visited Italy, Croatia, Greece and Albania. The training tutorials on projects and products of the corporation were launched. The Interregional Fo-rum in Moscow was held from December 9 to 15. A new mobile application with the Aunit wallet was launched. The new billing center GSM Corporation started its operation. The crypto trading tutorial called "Aunit-Box" was launched. The Premium program saw the light. The new corporate direction "Clothing and Style" with the online clothing store was opened. More than 2,500,000 us-ers are now registered in the system.

## Q2 2020
Modernization of the Academy of Beauty and Health, launch of a new product. Improvement of ordering and delivering processes through implementation of the one-click purchase and delivering from the central warehouse. Modernization of corporate mobile communications, introduction of new tariff options, connection of new mobile operators. Launch of the AUNIT exchange service through SellMarket. Launch of training courses for the Premium Program. The release of the sponsor robot. Participation in the forum "Blockchain life 2020", held in Moscow. Celebrating the 6th anniversary of the corporation in Turkey. Holding an international forum.

## Q4 2020
Enabling payment for the BlackRockBot multicurrency trading adviser with Aunit tokens. Enabling rewards and cashbacks in the form of Aunit tokens, complete disconnection of the electronic ru-ble. Starting an online store. Connecting 15,000 subscribers to corporate mobile communications. Launch and relocation of a new main website. Holding the 4th cruise endorsed by the company’s president in the UAE. Improving the AUNIT's liquidity and valorization.

## Q4 2015
52 offices were set. Discounts are now provided in 94 cities. 1400 vendors were added. 40 online shops joined the project. The mobile app for partners were launched. The first cooperation agreement with the trade unions of the state-run institutions was concluded.

## Q2-Q3 2016
Cooperation agreement with the trade unions of the state-run institutions in 4 macro regions of Russia were concluded.

## Q1 2017
The project “Beauty and Health Academy” was launched.

## Q3 2017
A new direction was opened: the corporate mobile communication with the cashback paid.

## Q1 2018
A team of experts and advisors formed. The ICO launched on January 25. Festive opening of the ICO in the MIR hall in Moscow. A large-scale promotion campaign for the ICO. Bounty program launched and the roadshow started (14 cities, 10 countries).

## Q3 2018
The proprietary blockchain DPOS> 100,000 traffic per second was developed and launched. Aunit Token was listed on the 3rd International Exchange. The Aunit exchange between holders opened. On July 22, the ICO was completed and its results were summarized. The forum was held in Moscow with 4 cars and rich prize fund being awarded to the ICO participants. Moscow office opened.

## Q1 2019
A full audit of all business processes of the Group of companies was conducted. Work system of the Development Department alongside with the "Mobile Communications" and "Academy of Beauty and Health" projects was modernized. The option to pay for education with Aunit tokens was enabled. The corporate training system was updated. New tools for partners were launched. The Aunit Marathon along with partner promotion campaigns were conducted. The positioning strategy was changed with the cashback service of the “Aunite Group” becoming a cashback marketplace. A training course for social media strategies was launched.

## Q3 2019
The option to pay for education with Aunit tokens was enabled for the affiliate program. The “Sell Market” bulletin board on the aunite.com website was launched with the option to pay only with Aunit tokens. The “Wulet” application of the loyalty card exchange system was launched along with the option to pay for it with Aunit tokens having a 50% discount. Payment for the training courses of the "Corporate University" with a 50% discount was enabled with the use of Aunit tokens. The training system was modernized. The account options for users and partners were updated and an intuitive interface was developed. The corporate quest was conduced. The tourist services were developed and launched. The APlay game mechanics was launched. The payment options for services were expanded. The ecosystem was completely switched from electronic equipment to the AUNIT digital asset. The second round of the Aunit-Rally contest was launched.

## Q1 2020
Functionality of registrations, transfers and payments are being implemented through the QR code. Opening of an official representative office in Europe. Launching a system of auto-recruiting new partners. Implementation of updated sales funnel. Launch of an online marketing course aimed to enhance the performance of personalized landing pages. Launch of an automated, step-by-step training system (autotest). Expanding payment options for services.

## Q3 2020
Expanding the product range of the Academy of Beauty and Health. Introduction of Corporate Mobile Payments with Aunit tokens. Enabling payment for the products of the Academy of Beauty and Health with Aunit tokens. Modernization of the mobile application, integration with the AutoBonus and Wulet programs, creation of a single application.

# 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

- Psychophysiologist, 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

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, RANEPA, RUDN, Dubna and other universities. He is a speaker at major events dedicated to blockhchain technology and crypto trading.

## Armen Gevorkyan

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.

## Timur Tazhetdinov

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.

## Alexey Puriy

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

## Qu Wenbo

Head of ICO Advisory of Swissom Blockchain AG
Sven is a blockchain and distributed leger 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.

## Sven Möller

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.

## Daniel Ang

AUNITE.COM