



# AUNIT

White Paper  
2018

# コンテンツ

用語.....	3
<b>プラットフォーム.....</b>	<b>5</b>
問題.....	6
解.....	7
技術スタック.....	11
<b>マーケット.....</b>	<b>15</b>
キャッシュバックサービス市場の概要.....	15
SWOT分析.....	21
キャッシュバックサービス市場における IAC の利点.....	22
ブロックチェーンのキャッシュバックサービス市場の概要.....	23
ブロックチェーンのキャッシュバックサービス市場における IAC の利点.....	24
<b>ICO.....</b>	<b>25</b>
トークンとプラットフォームの内部通貨.....	25
トークン配布.....	27
ボーナスとバウンティ.....	27
ファンドの分配.....	30
予測.....	32
ロードマップ.....	34
<b>チーム.....</b>	<b>35</b>

# 用語

**アフィリエイト - IAC のパートナーのクライアント**

**アフィリエイトプログラム - IAC** プラットフォーム上で製品を販売したり、サービスを提供している関係会社とパートナーの間のビジネス協力の一形態。このプログラムによりパートナーはバイヤーを引き付けるコストを削減できます。

**Autobonus** - パートナーシップを締結した企業向けモバイルアプリケーション **IAC** およびその顧客との契約アプリケーションは、新規でロイヤルな顧客を引き付けるための便利で効果的なツールです。

**AutoToken** - AutoUnit の割引のためのトークン。\$ 1 と同等です。

**AutoUnit** - 商品やサービスを購入するためのブロックチェーン証明書。IAC プラットフォームであり、パートナー企業によって提供されます。この証明書は、私たちが指示する **IAC** と商品およびサービス供給者との間のすべての相互決済を提供します。証明書はブロックチェーンの立ち上げ時は\$ 0,1 に相当します。

**キャッシュバックサービス** - 顧客を引き付けてロイヤルティを高めるための様々なボーナスプログラムにおける、購入に対する部分的な払い戻し。

**企業内大学** - IAC 企業理念では、内部研修の制度。特別に設計されたユニークなプログラムは、すべてのプロジェクト参加者をトレーニングするためのものです。

**IAC クライアント** - プラットフォーム機能を使用するユーザー、パートナー、または他の人。

**インターナショナル・オート・クラブ (IAC)** - 最高の自動化プラットフォームであり、支払いシステムの機能、キャッシュバックサービス、パートナーシッププログラムなどがあります。

**参加者** - IAC プラットフォームの機能を使用するユーザー（パートナー、VIP パートナー、事業主または法人に直接関係する他の人物）。

**パートナー** - 入場料（1回だけ）として 100 ドルの寄付を行ったユーザー パートナーは、すべてのプラットフォーム特権、増加したキャッシュバック、アフィリエイトプログラムに参加する機会にアクセスできます。

**パートナーシッププログラム** - 企業と企業間のビジネス協力の一形態 製品の販売 やサービス提供の パートナー。パートナーは、最終購入者を引き付けるコストを削減できます。パートナーシッププログラムは、特定の行動の支払いを正規化しています。アクセスは、IAC ウェブサイトのあなたの個人アカウントからできます。

**プラットフォーム** - IAC 株式会社の ウェブサイト とモバイルアプリケーション。プラットフォームは、割引システム、支払いシステム、トレーニングブロック、パートナープログラムを使用したアカウント、すべての内部 **IAC** プロジェクトの要素に取り組んでいます。

**特権** - 割引、キャッシュバック、排他的な用語、トレーニング、サポート、収益/収入チャンス。

**紹介** - 紹介リンクを使用して IAC プラットフォームに招待されたクライアント。

**Referrer** - 参照リンクを共有する IAC のユーザーまたはパートナー。

**ステータス** - IAC プラットフォームの機会と特権へのアクセスのレベル。

**ステータス増加** - IAC プラットフォームの追加の機会と特権へのアクセス。あなたは料金を支払うことによってどの段階でもステータスを強化することができます。

**サプライヤー** - IAC のパートナーまたは IAC の製品およびサービスを提供する企業、プラットフォーム

**美容と健康のアカデミー** - ユーザーが美容と健康のために製品を購入することを可能にする内部 IAC プロジェクト。このプロジェクトは、IAC で最高の内部キャッシュバック率を提供します。

**ユーザー** - IAC の Web サイトで無料登録をしたユーザーの開始ステータス。ユーザーは、新しい特権を登録できる紹介リンクが使えないだけでなく、プラットフォームの特権へのアクセス率も制限されています。

**VIP-Club。投資。財産** - 「ビルドアップ」または「建設中」の不動産に対する、共同投資のためのクラウドファンディング・プラットフォーム

それは消費者協調に基づいて実施されている。ロシア連邦とコスタリカ 地域の不動産（ソチ、クリミア）に投資する効果的な方法。

**キャッシュバック流通システム** - キャッシュバックのための IAC 流通システム プラットフォーム。各参加者へのキャッシュバックの金額は、パートナー 企業が設定したキャッシュバック割引のサイズと参加者のステータス（ユーザー、パートナー、VIP パートナー）によって異なります。特定のレベルと分布のパーセンテージは、IAC ウェブサイト上の個人口座に記載されています。

**IAC コーポレーション** - IAC に加盟/法人である法人/人物の合同グループ。

**VIP パートナー** - 追加の入場料\$ 800 を支払ったパートナー（1 回限り）。VIP パートナーは、最大レベルのプラットフォーム特権、キャッシュバックの強化、独占的なトレーニングとサポートプログラム、追加の投資機会、VIP パートナープログラムに参加する機会にアクセスできます。

# プラットフォーム

IAC は、支払い、キャッシュバックサービス、パートナーシッププログラムの最高の機能を統合した自動化プラットフォームです。

2014 年に、同種の少数の人々が、卸売価格で最高品質の商品やサービスを提供することで、消費者の生活をより良く、より簡単にするという素晴らしい目標を設定しました。同社は、予算を節約することに関連する問題を共同で解決する、そのための人々の結束という考え方に基づいています。その結果、Auto Clubとして新たなコーポレーションが設立されました。ウェブサイトがローンチしました。

[www..auto-club..biz](http://www..auto-club..biz)

徐々に、サプライヤーと、これらを使用するユーザーに強みを与えてきました。3 年間で 7 万人以上のパートナーがこのアイデアに集まりました。

600,000 人以上のユーザーと 12,000 以上の企業が IAC パートナーとなり、参加者にディスカウントや特別オファーを提供することに合意しました。使い易さのために、モバイルアプリケーションが開発され、ローンチされました。ユーザーの便宜のために、支払いシステムが開始されました。

マルチレベルのアフィリエイトプログラムは、特に 250 のロシアと CIS 諸国の都市で広告予算を最小限に抑えたプラットフォームを開発することを可能にし、効果的な開発を実証しました。

新しい技術動向としては、特にプラットフォームを決済システムとするビジネス開発のための新しいアプローチが必要です。

3 年間、当社の技術はその有効性が証明されています。事実、企業向け開発の第一段階は成功しました。IAC はスタートアップではなく、他の国でビジネスを展開する準備ができています。

法人は、独自の AutoUnit 暗号化を使用して、すべての内部支払いをブロックチェーンに転送します。これは、相互決済のシステムであり、透明性のレベルと金融セキュリティのレベルを引き上げることを可能にする。システムの集中化とユーザーに対する企業の依存を回避し、開発を加速し、プラットフォームに参加したエンタープライズの売上高を増やすことができます。



# 問題

- 1 ビジネスの考え方に反し、消費者はお金を節約したい。顧客とビジネス上の利益は互いに反対している。消費者は収益性の高い価格で商品を購入する（より少ない費用で）が、企業はそのコストを削減し、競争力を得たいと考えています。既存のキャッシュバックサービスとジョイントする購入サービスはこの問題を部分的に解決します。しかし、彼らは妥協するだけで、消費者の希望とビジネス上の関心事、現代の技術の両面で、割引や新規顧客以上のものを提供する必要があります。
- 2 現時点では、市場リーダーの間でキャッシュバックサービスはありません。購入時にお金を節約するだけでなく、複数のレベルで稼ぐ機会を与えます。システム参加者の数は直接の相関関係にありません。参加者自身にキャパシティとメリットがあります。ユーザー数は、常にサービス自体の利益にのみ直接関係し、顧客には関連しません。
- 3 既存のキャッシュバックサービスのほとんどはオンラインストアに重点を置いています。これは、ユーザーとオフライン企業が利益を得ることを制限します。
- 4 現在、多くのパートナープログラムがネットワークビジネスに関連付いています。MLM企業はこの市場での不条理な典型的な行動によって自らを危うくしている。積極的なマーケティング、侵入的な広告の使用、低品質の供給と非認証品など。同時に、いくつかの合理的な方法と効果的なプロの方法は、MLM企業で成功裏に動いている動きのメカニズムだが、しかし信用されていない。その結果、消費者は本当に収益性の高いオファーを放棄し、パートナーや紹介プログラムで獲得できる機会を無視している。
- 5 クライアント指向の低レベルなキャッシュバックサービスは本質的にビジネスと顧客に必要なものである。そのようなサービスは両方の利益を考慮に入れていない。当事者と彼らは大きなキャッシュバックの割合でビジネスに優先順位を与える。
- 6 ディスカウント、キャッシュバック、クーポンは明確なセグメントで機能し、しかし、ユーザーにとっては不便です。これらを組み合わせたサービスはなく、割引とキャッシュバックを取り込んだものがないため、これを得るために暗号通貨で受動的な収入を得ることがオプションになる。
- 7 顧客からのキャッシュバックの需要を満足させたいビジネスにおいて、ボーナスおよびロイヤリティプログラムは、この需要を提供し、新しい顧客を引き付ける効果的なツールが欠けています。
- 8 マーケティング費用が高いと、ビジネスは商品やサービスの価格を高騰させます。また、それぞれの売却に関与する仲介業者の存在は、価格をより高価にする。現代的な、新しい顧客を最小限のコストで誘致するテクノロジーはめったに使用されない。デジタル経済の発展にもかかわらず、技術的な能力は使用されていません。

# 解

## インターナショナル Auto Club とは何ですか？

インターナショナル Auto Club (IAC) には、支払いシステムの機能、キャッシュバックサービス、パートナーシッププログラムなどがあります。現在のプラットフォームではすでに多くの問題を解決できます。ブロックチェーンテクノロジーは、プラットフォームを新しいレベルに引き上げ、新しい課題に対応し、既存のソリューションをさらに効果的にすることを可能にします。

### IAC とは何ですか？

ロシア最大のキャッシュバックサービス：

- ❖ 12,000 を超える組織がプラットフォームユーザーに割引を提供しています。
- ❖ ロシアおよび CIS 諸国の 12,000 以上のオフライン店舗でのキャッシュバック。
- ❖ 700 以上のオンラインストアでのキャッシュバック。
- ❖ セルラーサービス、保険、観光および法律サービスに関するベストオファー。
- ❖ 独自の支払いシステムによる唯一のキャッシュバックサービス

支払いシステム：

- ❖ 内部デジタルウォレットを介してあらゆる種類の商品およびサービスの支払い；
- ❖ 私たちのプロジェクトへの参加報酬：企業大学、美容院、不動産購入クラウドファンディング・プラットフォーム
- ❖ パートナープログラムの参加報酬およびステータスのアップグレード
- ❖ Alfa-Bank との共同ブランドカードの発行

ユニークなアフィリエイトプログラム

- ❖ 紹介をつなぐことで獲得し、購入の一部を受け取る能力。
- ❖ 商業企業を誘致し、売上高から利益を得る機会
- ❖ 重要な金融投資を必要としない重要なビジネスモデルの転換
- ❖ マルチレベルの推奨システムとして機能するパートナーシッププログラムおよびアフィリエイトプログラムの利点には、9 レベルのアロケーションアロケーションが含まれます。

# 使い方

## 消費者向け

- 1 コンシューマーはシステムに無償で登録し、すべての有効な割引、プロモーション、オファーにアクセスできます。
- 2 登録後、友人への紹介リンクを送ることで顧客は機会を得る。友人はまた、その紹介リンクを介して登録すると、お得に購入をすることができます。
- 3 消費者はすべての紹介によって実行された購買、また紹介リンクを提出した人への購買でキャッシュバックを得られます。
- 4 消費者は出金する機会を得ます。任意の便利な方法で累積内部資金を出金できます。
- 5 20,000種類以上の商品を支払うことができます。サービス（国税、クレジット、セルラーサービス、テレビ、インターネット、罰金、プラスチックカードへの引出し、銀行のAC口座への引き落としなど）、内部プロジェクトの支払い、内部通貨を使用したシステム内のステータスのアップグレードなど。
- 6 カードからカード、決済口座に入金したカード、ウォレットへの暗号通貨転送を介して、AC口座のボタンをクリックするだけで、簡単に内部口座をチャージすることができます。

## ビジネス向け

- 1 企業が IAC プラットフォームに無料で登録し、常に成長しているロイヤルな参加者の基盤にアクセスできます。
- 2 登録後、ビジネスオファー（商品およびサービス）は割引システムに登録されます。また、IAC に支払われたうち、キャッシュバックのパーセントが契約によって決定されます。
- 3 企業は **Autobonus** プログラムをインストールし参加者の購入記録を特定し、維持する。  
-
- 4 企業は現金で支払いを行い、すべての参加者のキャッシュバック金額は、コントラクト内で扱われます。
- 5 ビジネス従業員は、新しい参加者を登録する機会を得ます。同時に、新しい参加者は、紹介システムのビジネスレベルによって登録されます。ビジネスでは参加者が購入したときキャッシュバックシステムによって決められた割合のキャッシュバックを得る。
- 6 ビジネスは有料で 大幅な割引を伴うサービスの機会を得られます：
  - 広告、インターネットマーケティング、SMM;
  - 特別オファー（バナー、推薦）のセクションのプラットフォームリソースへの配置。
  - IAC プロジェクトへの参加
  - ウェブサイトやモバイルアプリケーションの作成。

# 消費者と企業のためのプラットフォーム機能

## 消費者:

- ◆ システムステータスをパートナーまたはVIPパートナーのレベルにアップグレードし、それによって受領した資金の量を大幅に増やします。
- ◆ 収益性の高い条件で商品やサービスを購入するだけでなく、紹介プログラムで獲得することもできます。
- ◆ ステータスに応じたパートナープログラムへのアクセス、幅広い品揃えを得る機会
- ◆ 収益性のある、内部資金による商品やサービスの支払い。

## ビジネス:

- ◆ 合理的な割引と引き換えに、世界中の新しいアクティブな顧客。
- ◆ 無料アプリケーション。オートボーナス（モバイルロイヤリティプログラム、顧客の収益化）
- ◆ サイト上での製品やオファーの自由な配置（月45,000ユーザー）。
- ◆ モバイルアプリケーションでのオファーの無料配置（月1,000ダウンロード）。
- ◆ システムに接続されたビジネスは、紹介リンクにユーザーを登録し、友人の購入と購入からキャッシュバックの部分を得ることができます  
勧告の9番目のレベルに、彼らはライバルに行く場合でも、
- ◆ 従業員の管理とモチベーションの既成のシステム。
- ◆ 大規模な卸売注文を処理する。
- ◆ 広告の保存。

従って、上記の業界の問題は解決されつつある。消費者とビジネスのニーズの間の最良の妥協が達成されます。相互利益に加えて、両者はより多くの機会を得る。ユーザーはパートナーシッププログラムに参加できます。

彼ら自身の IAC プロジェクト。オフラインストアを含むビジネスは、顧客の流れを拡大し、巨大な顧客ベースにアクセスし、紹介プログラムから収入を得ることができます。ブロックチェーンは透明性とセキュリティを強化し、取引所に AutoUnit を登録することもできます。

# ブロックチェーン技術

ブロックチェーン技術の使用は、新しい技術パラダイムにおけるプラットフォームの開発が成功するための最も重要な条件の1つです。

分散したサーバーは障害発生時においてもすべてのデータを保持します

集中化されたサービスでは単体の問題でも全体の問題につながります。

どの通貨でも世界中のどの国でも簡単に便利なコンバージョン

AutoUnitは取引所に上場します

独立したデジタルシステム。

コンピュータハッカーによる不正なアクセスや侵入に抵抗する。システムが分散化されているので、サーバーがハッキングされた場合でも、システムの損害を回避することができます。

合法的なポイントからのセキュリティとは、起業している法人が消滅してもシステムが存続し、ユーザーが資金を失うことがないということを意味します。分散システム上の資金は逮捕することができません。

# 技術スタック

## Ethereum

トークンは標準的な Ethereum ERC20 トークンであり、追加のロールモデル、販売オートメーションと既存の支払いシステムとの対話のための防御的な数学と機能が実装されています。AutoToken は、テストおよびデバッグ後に AutoUnit システムで AU を請求するように設計されているため、交換取引には使用されません。AutoToken はユーザーの残高で保持され、AutoUnit が課金されるまで変更されません。AutoUnit が課金されると、AutoToken は破棄されます。



# 主な解決策

## Graphene

AutoUnit ソリューションは、BitShares 2.0 とも呼ばれる既存のブロックチェーンプラットフォーム Graphene 上に構築されています。

技術的には、このソリューションは、システム開発の初期段階でオフになっている既存のインフラストラクチャと機能を継承しています。

このソリューションは、コンバージェンスメカニズム DPoS を備えた古典的なブロックチェーンであり、トランザクションの生成やブロックの作成、データ同期の高速化の分野で高速な動作を実現します。

### コイン

AutoUnit ブロックチェーンシステムは、AutoUnit (AU) というコインを使用します。それは 105 のサブユニットに分割される。

他の多くのブロックチェーンと同じように、基本ユニットは BitShares から継承され、ボリューム (値) などのプロパティが含まれています。

デジタル署名を作成するために使用される楕円曲線  $secp256k1$  で定義されている公開鍵アルゴリズムで保護されています。AU コインは、取引所で自由に取引できる AutoUnit ブロックチェーンの内部通貨であるため、コインレートは為替レートで決定され、ボラティリティがあります。

### システムの要素

#### 代表者

AutoUnit ネットワークの代理人の作業には、トランザクションの収集、ブロックへの書き込み、ブロックへの署名、ブロックのネットワークへの送信などが含まれます。

デリゲートは、ネットワークパラメータによってデターミネーションされ、「リザーブプール」から支払われる、自分の仕事に対する報酬を受け取る。

#### 投票

システムのすべての要素は、投票によって選択され選択されます。コインホルダーは、デリゲートや委員会委員、委員会委員の提案に投票することができます。また、コインホルダーは、他のコインホルダーに投票権を移譲するための交渉権を持っています。

#### 委員会

委員会は、AutoUnit ネットワークの管理権限です。委員会は、ブロック制作のスピード、代表者の報酬などを変更するなどの変更や追加を提案することができます。

## アーキテクチャ

### データストレージ

他の暗号通貨のように、AutoUnit データストアは、1つずつ組み立てられた一連のブロックです。

AutoUnit ブロックチェーンの各フルノードは、ブロックチェーンの完全なコピーを格納し、すべてのレコードの正当性を検証し、新しいブロックをリリースすることができます。

各ブロックは以下から構成されます。

- 前のブロックのインデックス。
- 日時;
- 隠しキーハッシュ;
- 前のブロックキー。
- トランザクションのセット。
- ブロックプロデューサーの署名。

ブロックチェーンデータベースは、ピアツーピアネットワークを介して世界中に分散しています。

ネットワークは、オープンノードとプライベートノードだけでなく、P2P ネットワークに接続するために使用されるシードノードで構成されています。誰でも任意の既知のノードに接続し、データをブロックチェーンに同期させることができます。

ノードが P2P ネットワークを介してデータを同期すると、新しく作成されたブロックの受け入れを開始し、他のノードが世界中のネットワークを同期させるのを助けます。

ネットワークのレイテンシを最小限に抑えるために、世界の異なる地理的ポイントにある 2 つのノードのピング時間が 250 ミリ秒以下であることが推奨されています。

遅延を最小にするために、各ノードは、データを受信してチェックするとすぐに、それが接続されている他のすべてのノードにデータを送信します。

### 永続トランザクション

ブロックが不可逆になる時期を判断する方法:

デリゲートの数  $N$  と彼らが署名した最後のブロックを取る。ブロックの不可逆性は、それに続くブロックの数によって決まります。ブロックの数が  $N$  の 66% 以上の場合、ブロックは不可逆的になります。17 のデリゲートと 3 秒のブロック確認間隔しかない場合、平均して 34 秒かかります。

101 デリゲートと 3 秒のブロック確認間隔がある場合、ブロックを不可逆にするには平均して 3.3 分かかります

このメトリックを理解することは、ネットワークの問題やデリゲートの非公式化の場合の誤解を避けるのに役立ちます。

最終的な確認までにトランザクションを受け入れることは、彼らと一緒に作業するユーザーにさらなるリスクがもたらされます。

### トランザクション

構造体を BitShares から継承、ブロックチェーン AutoUnit には「操作」の概念があります。

操作を呼び出すことができます:

- お金の取引;
- 代議員に投票する。
- 委員会委員に投票する。等

操作を定義した後、「トランザクションリスト」が作成され、そのリストに基づいて「トランザクション」が作成されます。

トランザクションには、以下が含まれます。

- 有効期限;
- ブロック番号インデックス。
- ブロックプレフィックスインデックス。
- 拡張のセット;
- 各操作のための一連の署名。

## コンセンサスメカニズム

**コンセンサス**は、あるグループの人々が一貫して一つの合理的な行動を選択する仕組みです。合意意思決定のプロセスは、すべての参加者が、この決定が別々に優先されるオプションではないにもかかわらず、単一の決定になることを意味します。**Bitcoin**は、ネットワーク技術とピアツーピアネットワークに基づいた分散型コンセンサスのメソッドを適用して、電子手段による移転をより効率的に行うための最初のシステムの1つでした。**Bitcoin**を強化しサポートする構造証明は、しばしばお互いを信頼することのできない人々をネットワークの全メンバーの利益のために行動させる方法です。

分散した合意意思決定の過程で効果的な解決策を見つけるために、**AutoUnit**は**Bit-Share**から継承した**Delegated Proof-of-Stake (DPOS)**を使用します。**DPOS**はこの問題を解決する試みです。**Bitcoin**システムの動作証明と**Peercoin**システムと**NXT**の証明の証拠集中化の負の効果を補うために、いわゆる「技術的民主主義」層が適用される。

歴史的に、この技術は依然として**Shares 1.0**で"代理人"と呼ばれていた人たちが現在"証人"と呼ばれているにもかかわらず、ステーク・オブ・ステークの呼び方となりました。

**DPOS**では、**N**の証人（以前はデリゲートと呼ばれていた）のグループがブロックに署名し、実行されたトランザクションごとにネットワークユーザから投票を受け取ります。分散投票のおかげで、**DPOS**は他の同様のシステムよりも民主的です。信頼の必要性を完全に排除するのではなく、**DPOS**には、ネットワーク全体に代わってブロックに署名することで信頼されている人々が確実に誠実かつ公平に行うためのセキュリティ対策が組み込まれています。

さらに、各署名済みブロックには、信頼できるノードによって署名された前のブロックがあることの確認が必要です。**DPOS**は、特定数の信頼できないノードがトランザクションを確認するまで待機するという必要性を排除します。

これにより、確認の必要性が減り、トランザクションの速度が向上します。意図的に信頼されているブロックに署名することができた者が、最も信頼性の高い意見です

ブロックの署名プロセスを人為的に遅らせる必要はありません。**DPOS**では作業証明やステートメントの証明システムよりも多くのトランザクションをブロックに含めることができます。

しかし、これは制御されたプロセスです。**DPOS**システムでは、暗号化ネットワークの強化の他の方法とは異なり、各クライアントは誰を信頼すべきかを決定することができます。したがって、より多くのリソースを持つ人々の信頼の集中は避けられます。

**DPOS**はネットワークにいくつかの主な利点を与えます

必要なレベルの分散を維持しながら集中化を図ります。さらに、証人が株主からの承認を得て、最も活発な証人のグループ**N**に加入するとすぐに、証人はブロック生産プロセスに積極的に参加するために選任されます。だから、彼の強さは他のすべての活発な証人と同等になります。システムは公正な選挙のプロセスによって制御され、その結果、誰も大半のユーザーの代理人（証人）になることができます。

**DPOS**で推奨される確認は、**Bitcoin**の**6**ブロックに対して**1-2**ブロックであることに注意してください。

**DPOS**は、以下の理由からフォークから非常に安全です。

フォークが現れると、すべての証人があなたのトランザクションを見て処理した可能性があります。結果として、代替取引は移転することができず、次の証人はあなたの取引を含む可能性が高い。ウィットネスは鉱夫よりもはるかに信頼しています。

**DPOS**の定期作業では、証人の参加は**100%**です。参加者が**100%**未満の場合、証人がオフラインになり、ブロックを生成しなかったのは、フォークを生成したためではなく、ブロックされているからです。

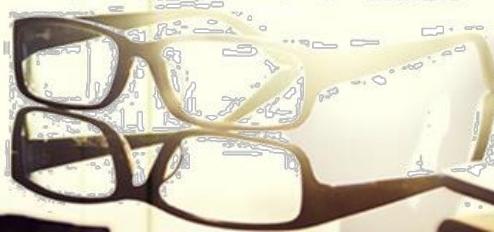
# マーケット

## キャッシュバックサービス マーケット概況

キャッシュバック Industry Report によると、世界のキャッシュバック市場は 2015 年に 800 億ドルに達した。RetailMeNot の調査「キャッシュバックオファーの状態」では、1,000 人のサービス利用者のうち 3 分の 1 以上が、キャッシュバックサービスを提供した場合、新しい店舗で購入することが示されました。

米国のキャッシュバックサービスは、すでに平均的な消費者にとって不可欠な生活の一部となっています。1 年間の節約は 1,000 ドル以上に達する可能性があります。Forbes の著者、Rob Berger は、2016 年に発行されたキャッシュバック付きのカードに関する記事で、2 年間で、Citi Double Cash Card でのキャッシュバック額は 3,404.363 ドルに達すると報告しました。..

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



この業界の世界的リーダーは以下のとおりです

キャッシュバックサービス（2014年の販売額）：

• アメリカ:

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

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

• イギリス:

 Quidco (\$1.22 billion)  
 TopCashback;

• 日本:

 Rakuten (\$5.66 billion);

• インド:

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

• 韓国:

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

• シンガポール:

 Lazada (\$384 million);

• ヨーロッパ:

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

• ラテンアメリカ:

 Linio (\$139.2 million);

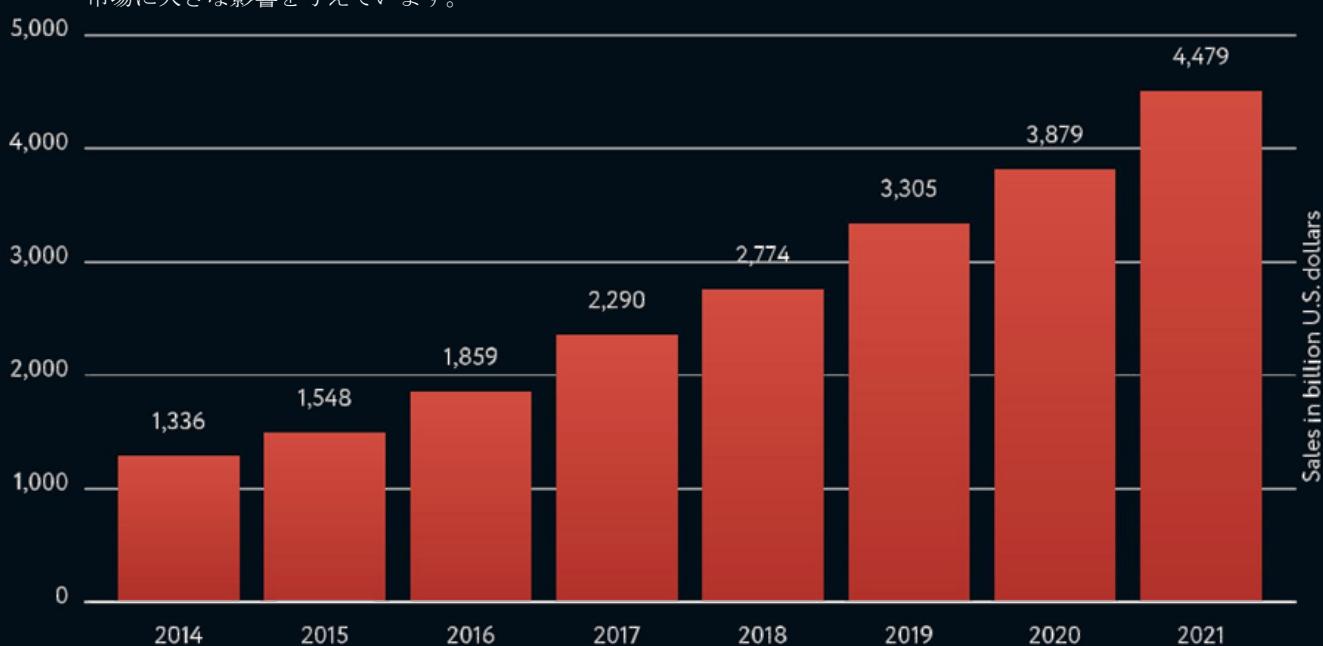
• 中国:

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

ロシアのクレジット市場の規模は 211,374 人でした。2016 年にこれらの数字は 16%増加しました。2016 年には、毎月 1960 万人が少なくとも 1 回の支払いインターネット取引を行い、8,900 万人が銀行カードを使用していました。

電子商取引市場の急速な成長のために過去 10 年間で、キャッシュバックは銀行部門を超え、別個の事業を形成しました。最近のキャッシュバックサービスはますます人気が高まっています。

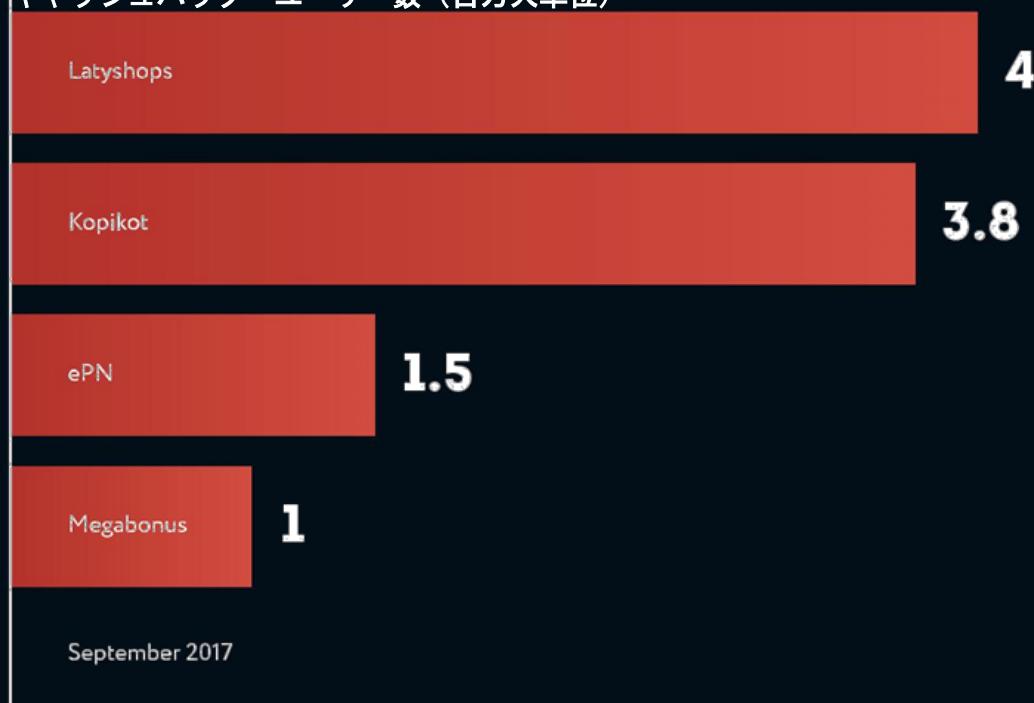
2016 年の Statista.com によると、世界の電子商取引小売販売市場は 1 兆 8,600 億ドルを獲得し、2021 年には 4 兆 4,779 億ドルに達するだろう。電子商取引市場の成長は、世界中のキャッシュバック業界の開発を刺激する。ロシアでは、電子商取引市場の変化がキャッシュバックサービス市場に大きな影響を与えています。



ロシアのインターネット貿易会社協会（AITC）によると、2017年の上半期に電子商取引市場は22%増加し、5000億ルーブルを獲得した。現時点で市場は成長を続けています。ロシアのインターネット貿易会社協会（Association of Internet Trade Companies）は、2017年末までに市場規模が1兆1億ルーブル以上になると予測している。したがって、AITCのデータに基づいて、ロシアのデジタル経済の36%は、商品やサービスにおけるインターネット貿易です。電子商取引市場の成長に伴い、ロシアのキャッシュバックユーザー数は毎月約50万人増加します。

今日、約100のキャッシュバックサービスがあります。クスマー、販売、参加者の数によって、2017年のマーケットリーダーとされているのは、LetyShops、ePN、Megabonus、Kopikotなどのキャッシュバックサービスです。

### キャッシュバック・ユーザー数（百万人単位）



LetyShopsのパートナーネットワークは1,091店舗で構成され、毎月2,000万ドルの売上を生み出しています。Megabonus.comはパートナー（160店舗）に1,700万ドルの売上をもたらします。LetyShopsのキャッシュバックサービスを通じて毎月約150万の商品が販売されています。135万件の商品が毎月Megabonus.comを通じて販売されています。このサービスの約10万人のアクティブユーザーは、インターネットを通じて月に7回の購入を行います。店舗の条件によっては、購入金額の40%までを顧客に返すことができます。たとえば、Megabonus.comの最もアクティブなユーザーは、年間1,000件の購入を行い、100,000米ドルのキャッシュバックを受け取ることができます。

。ロシアのインターネット販売市場調査。2017年前半の実績

当初、キャッシュバック事業は、電子商取引市場では先入観に陥っていました。日本の楽天銀行が Ebates.com の買収を発表した 2014 年には、株式価値が 4% 低下し、アナリストらは事業の失敗を予測した。それにもかかわらず、時間は専門家が間違っていることを証明している。2015 年の第 2 四半期末までに、Ebates.com を通じての購入は、100 万ドル以上行われました。2017 年半ばまでには、これらの数字は倍増し、232 万ドルを達成しました。

前述のことは、世界とロシアのキャッシュバックの市場は非常に魅力的な見通しを提供していることを示しています。IAC プラットフォームはシンプルなキャッシュバックサービスではなく、決済システムとアフィリエイトプログラムを組み合わせていることを考えると、IAC は、既存のロシアの市場指導者と比較して、その魅力的な利点を実証しています。

## ロシアのキャッシュバックサービス

	LetyShops	Kopikot	ePN Cashback	MegaBonus	IAC
登録済み顧客	400 万	380 万	150 万	100 万	600,000 以上
店の数	1,156	1,256	19	334	12,650
サインアップボーナス	プロモコード	登録時にボーナス 100 ルーブル	プロモコード	なし	登録時にボーナス
アフィリエイト	あり	あり	あり	あり	あり
引き出し	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
最小引き出し量	500 円から	500 円から	\$0,2 USD から	\$1,5 USD から	1 円から

## 国際キャッシュバックサービス

	eBates..com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	IAC
店の数 -	1,800	2,500	3,500	3,284	12,650
サインアップ ボーナス	登録時に 10ドルボーナス	登録時に 5ドルボーナス	なし	あり	あり
引き出し	PayPal, Check	PayPal, Check	Amazon Gift Card, American Express, PayPal, Bank account	PayPal, Check	PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Cell phone, Yandex Money
最小 引き出し- 量	\$5,01 USD から	\$10 USD から	\$0,01 USD から	\$20 USD から	1 Pから

# SWOT 分析

内部および外部の環境を含む、プラットフォームの強力な（あるいは弱点となる）要素が以下の表に示されています。

## 内部環境

- マルチレベルアフィリエイトプログラム。
- アフィリエイトのベースとその店舗。
- オフライン店舗との協力

❖ 会社のマーケティングのための投資の不在

- ウェブサイト、週刊ニュースレター、SMM は更新し、定期的に行う必要があります。
- 新しいアフィリエイトや店舗を魅了する速度が遅い。

## 外部環境

- 電子商取引市場の成長
- キャッシュバックサービスを利用する顧客の潜在性
- 主なマーケットリーダーは安定したリニアプログラムを持っています。
- サービスの存在に関するオーディエンスの低い認識。

- 市場リーダーと比較して小さなアフィリエイトネットワーク。
- 2 小規模チェーン店
- 3. 同社は以前は MLM コンパニオンとして機能していました。
- 4. 市場における低ブランド意識。
- 5%市場での競争
- 6%他の連邦企業の存在。

# 現金サービスの市場における IAC の利点

競争分析では、3つの主要な市場で、メジャーリーダーと比べて IAC の利点があります

## 1. マルチレベル推奨システム

TOP-10 サービスは、1レベル推奨システムを使用します。他のものとは異なり、当社のアフィリエイトシステムは購入のためにはるかに収益性の高い機会があります。9つのキャッシュバックレベルを共有するときに、あなたは常に報酬を得ることができます（たとえば、あなたが友人を招待した場合、彼が多くの友人を招待しました。

そして彼らも友人を招待した）。あなたはそのチェーンのあなたの記録に基づいて、すべての購入から報酬を受け取ります。これは、IAC と、最大のキャッシュバック サービス、主要な小売業者の報酬システムとの間の主な違いです。

## 2. オフライン事業におけるキャッシュバック

TOP-10 世界のキャッシュバックサービスは、オンラインストアでのみキャッシュバックを提供しますが、これらのサービスは同じ商品を提供し、唯一の違いはキャッシュバックの割合です。当社のキャッシュバックサービスは、主要オンラインストアと最大規模のオンラインストアで最高のキャッシュバックを提供します

このプラットフォームには、ロシアの多くの地域と近隣の国々に 12,000 以上のオフラインストアがあり、本物のバーゲンを提供しています。また、割引の代わりにキャッシュバックの形で顧客に割引を提供するオフラインストア AutoBonus 用のモバイルアプリケーションもあります。

サービスと製品を提供するロシアのオフラインストアの数は多い。

## 3. プラットフォームの通貨

世界のキャッシュバックサービスは、プラットフォーム自体で独自の通貨での購入を支払う機会はありません。しかし、私たちのプラットフォームでは、商品だけでなく、携帯通信、家庭のインターネット、テレビ、国家の義務、ユーティリティ、仮想ゲーム、預金とクレジットの補充、銀行などのサービスも含めて、2万種類以上の支払いを支払うことができます

価値の移転、電子財布の補充、保険、旅行など紹介リンクを通じて購買や購入から受け取った貯蓄された資金やボーナスは、新しい購買追跡、自己勘定の支払い、システム内でのステータスの引き上げ、IAC プロジェクトを通じて提供される商品の支払いなどに費やすことができます。

# ブロックチェーンにおけるキャッシュバックサービス市場の概要

ブロックチェーン上のキャッシュバックサービスの分析は、返済可能な割引を扱うそのようなサービスの数が極端に少ないことを実証しました。それらのすべてが開発段階にあり、そのうちのいくつかは財務に提供されるアイデアだけです。

基本的に、キャッシュバックプログラムは、VISAなどの決済システムのインフラストラクチャで構築されたブロックチェーン決済システム内で実施されます。クライアントに返されるキャッシュバックは、プラットフォーム内の内部支払いのためにのみ使用できます。

暗号キャッシュバックサービスのもう一つのカテゴリはニッチです。彼らは、自動車保険や観光などの1つのエリアでのみサービスを提供しています。

取引所で取引されている独自の通貨を発行して、ブロックチェーン上の独自の決済システムを備えた複雑なサービス、取引プラットフォームは、Bitlle と Pluscoin という2つのプロジェクトによって表されます。どちらもロシアのスタートアップであり、完成品を持たない（Bitlle はテストモードでのみ動作する）か、モバイルアプリケーション内でしか実装されない（DS PLUS には特別な提案はない）。

既存のソリューションにはいくつかの重大な弱点があります：

- ◆ サプライヤーの数は多くない。その平均数は 1,500 店舗で、世界市場では非常に低いです。
- ◆ 狭い焦点。エンドユーザーにとっては、これは不便であるが、市場における特定のニッチを占めるという欲求は、サービスプロバイダの観点からは明らかである。技術とサービスの時代には、1つのサービスを通じて最大数のサービスを受け取りたいと考えています。
- ◆ キャッシュバックサービスのビジネスモデルには、他のユーザーが新規ユーザーを引き付けることによる開発は含まれていません。この理由のために、彼らは顧客にキャッシュバック金額を上げることができません。
- ◆ 興味は最小です。1%から2%の範囲のキャッシュバックプログラムは、多数のユーザーを引き付けることができません。
- ◆ オンラインストアのみが表示されます。ほとんどのプロジェクトは、パートナーシップの構築を始めたばかりの新興企業であり、

- ◆ システムにユーザーを引き付けるため、問題や不安定な運用システムにつながる可能性があります。

- ◆ これらのサービスを作成するほとんどのチームは、顧客サービスの初心者です。彼らはこの砂漠化に深く関わり、トレンドを学び、何ヶ月もの分析作業と人的資源を必要とする効果的なシステムを構築する必要があります。

- ◆ そのようなサービスによる独自の暗号化通貨の使用は、しばしばブロックチェーン上のシステムのアーキテクチャ上の特徴によってのみ決定されますが、クライアントの観点からは正当ではありません。

- ◆ 唯一ともいえる少数の企業が取引所と契約を導入しています。

- ◆ 既存のキャッシュバックサービスは単機能であり、ユーザーに追加のサービスもボーナスプログラムも提供しません（Pluscoin には「友人を招待」と宝くじがあります）。

# ブロックチェーンベースのキャッシュバックプラットフォーム市場における IAC の利点

- ◆ 比較的大きくかつますます多くのアクティブプロフィール、オンラインおよびオフラインストア、および様々なサービス提供者
  - プラットフォームユーザーには 12,000 を超える組織がディスカウントを提供しています。
  - ロシアおよび CIS 諸国の 12,000 以上のオフライン店舗でのキャッシュバック。
  - 700 以上のオンラインストアでのキャッシュバック。
- ◆ 広範囲の商品とサービス：IAC は市場の一部にしか限定されていません。食料品から保険、ツアー・アイトから洗車まで、プラットフォーム上のほぼすべての商品やサービスを見つけることができます
- ◆ プラットフォームにはレベルキャッシュバックというユニークな機能があります。これは 9 レベルのロイヤルティプログラムです。各レベルは、紹介によって作られた追跡で得られたキャッシュバックと受動的な収入をユーザーに保証します。  
IAC のキャッシュバックは、サブライヤによって設定されたキャッシュバックのサイズとユーザー
- ◆ (ユーザー、アフィリエイトユーザー、パートナー、VIP パートナー) のステータスに応じて、プラットフォームが受け取るものの 90% にもなりません。
- ◆ 現在、約 65 万人のユーザーがプラットフォームに登録し、キャッシュバック、商品やサービスの割引、その他のボーナスを利用しています。その中には、70,000 人以上のオートクラブのメンバーがいます。これらのメンバーは、追加のサービスにアクセスし、キャッシュバック率を上げます。プラットフォームは、成功していることを意味する 3 年以上にわたってスムーズに機能しています

つまりこれは実績のあるビジネスです。プラットフォームは、多数のアクティブユーザー、良好な取引代金およびスマートなマネタイゼーションシステムのために、財務的に安定しており、現金紛失防止機能を備えています。

- ◆ IAC は、2014 年にクリエイティブ・ロイヤリティ部門の 専門家によって創設され、その目的は、高品質のサービスと商品をバルク価格で提供することです。それ以来、プロジェクトが成長し、多くの新しいスペシャリストや専門家が開発チームに加わりました。多くのアクティブユーザーは、十分な情報と統計情報を提供しており、それに基づいて開発戦略を立てることができます。
- ◆ ブロックチェーンをシステムに統合することで、透明なトランザクションが可能になり、プロジェクトの信頼性が向上します。当社独自の cryptocurrency は、ビジネス、ユーザー、プラットフォーム間の財政関係を簡素化します。

キャッシュバックを受け取ることに加えて、IAC のユーザーとパートナーは、多くの割引や会社自身のプロジェクトにアクセスできます。ユーザーは、システムで収入を増やすために開発されたトレーニングプログラムを利用することもできます。クラブのすべてのメンバーは、独自のビジネスを構築することができます。私たちは、アドバタイジングのための無料ツールを提供しています。ユーザーはまた、企業モバイルサービス（キャッシュバックも含む）、美容および健康プログラム、投資プロジェクト、Android および iOS 用のモバイルアプリケーションにアクセスできます。

# ICO

プレセールは **2018年1月25日** 開始

ICO は Pre-ICO を含む 5 つ  
の段階で構成されます。

## トークンとプラットフォームの 内部通貨

85,982,639 AutoToken トークンが発行されます。販売が進むにつれて、トークンは段階的に作成されます。トークンの価格は\$1になります。同社はまた、AutoUnit (AU) と呼ばれる内部通貨 300 万を発行する予定である。ICO の終了後 (2018 年第 2 四半期)、トークン所有者は、AutoUnit の AutoToken をそのレートで変更することができます

1 AutoToken = 10 AutoUnit

その後、いくつかの取引所に AutoUnit が表示されます。

AutoUnitの流動性は、いくつかの要因によって保証されます。

AutoUnitは、600,000人以上のユーザーが使用する既存の支払いシステム内のユニバーサル決済手段であり、高い信頼性を証明しています。

IACの仕組みは、ユーザー数の自然な安定した成長を可能にします

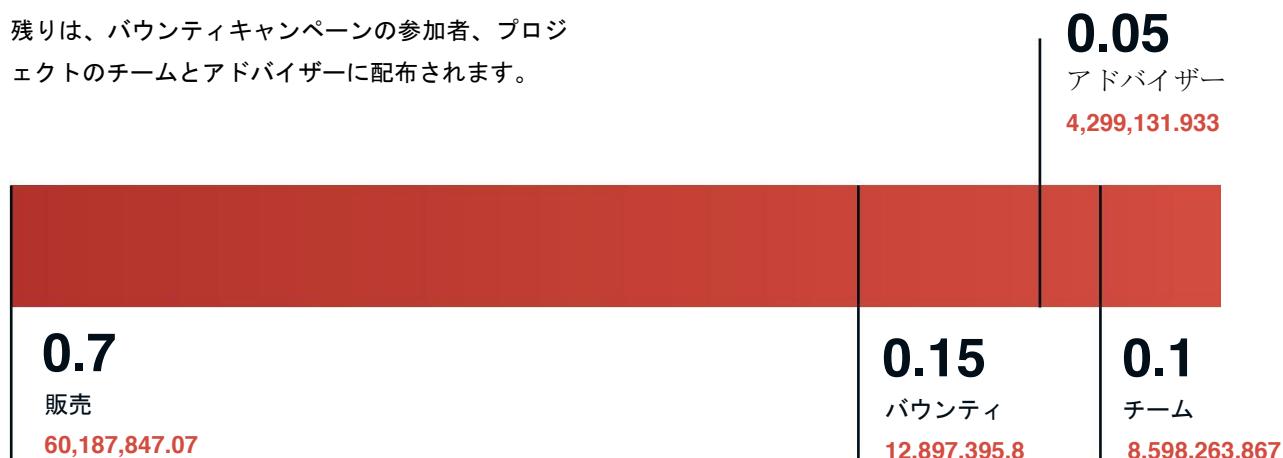
AutoUnitは社内外の決済手段です。  
同社は保証人の役割を果たし、AutoUnitが完売することを保証します。

1か月あたりのトランザクション数は30万を超え、絶えず増加しています。

IACはスタートアップではなく、機能しているビジネスプロジェクトであり、4年ほど経過し、現在までに急速に成長しています。

# トークン配布

同社はそのトークンの 70%を販売する予定です。  
残りは、バウンティキャンペーンの参加者、プロジェクトのチームとアドバイザーに配布されます。



# ボーナスとバウンティ

ボーナスは AutoToken を購入する際の割引価格です。  
販売の各段階では、トークンに別途割引が適用されます。  
IAC のパートナーの割引と残りの買い手に対し、2 種類の割引が使用されます。



AutoToken の分布図は、トークンの 15%が キャンペーン参加者に配布される予定であることを示しています。マルチレベルパートナーネットワークを使用した IAC プロジェクトでは、バウンティキャンペーンにおいて AutoTokens ディストリビューションで 2つのアプローチが使用されます

- 伝統的なバウンティは、一定の行動を実行するための販売されたトークンの総数の一定割合の分布である。
- 紹介のボーナスは IAC のパートナーおよび VIP パートナーのみが参加できるプログラムです（用語集を参照）。IAC のパートナーになるには、会社のウェブサイトに登録し、適切なステータスになる必要があります。

伝統的なバウンティプログラムの中で、公開された総数の 3%が割り当てられます。ハードキャップに達した場合、販売されたトークンの総数の 2.1%になり、後で公表される規則に従って キャンペーンの一部に配布 されます。

推薦賞金プログラム内では、発行された総トークン数の 12%が IAC の参加者に分配されます。参加者と VIP パートナー大きな割合は、トークンが IAC の紹介ネットワーク全体に分散され、70,000 人以上の人々がすでに参加しています。

## 紹介バウンティプログラムの条件

紹介バウンティは、ICO とプレ ICO の 間にトークンに関して紹介を推奨する報酬プログラム です。IAC コーポレーションのパートナーおよび VIP パートナー（用語集を参照）のみがプログラムに参加できます。IAC のパートナーになるには、会社のウェブサイトに登録し、適切なステータスになる必要があります。

IAC のパートナーには、次のような利点があります。

- ◆ ICO の現在の段階に応じてより大きな割引：
  - **ステージ 1 (プレ ICO)** 20% は全員に、22% はパートナー向け、30%は VIP パートナー向け;
  - **ステージ 2 (ICO)** 15% は全員に、17% はパートナー向け、20% は VIP パートナー向け;
  - **ステージ 3 (ICO)** 10% は全員に、12% はパートナー向け、15%は VIP パートナー向け;
  - **ステージ 4 (ICO)** 7% は全員に、8% はパートナー向け、10%は VIP パートナー向け;
  - **ステージ 5 (ICO)** 3% は全員に、4% はパートナー向け、5%は VIP パートナー向け;
- ◆ 新たなパートナーを募集するためのパートナーシッププログラムによる追加収入（個人および団体の登録）。報酬はパートナーシッププログラムの条件に従って計算されます。報酬の 95%は、作業完了+特典（ディスカウント、キャッシュバック、コース、サポート、その他のもの）の支払いに使用されています。

- ◆ バウンティキャンペーン（ICO の全期間に実行されます）参加条件：  
IAC のパートナーおよび VIP パートナーのみ 最低 1,000 ドルのトークンを購入する必要があります。次の表に示すように、購入したトークンごとに再分配が行われます。

ステージ	1	2	3	4	5	6	7	8	9
パートナー(%)	28.5	13.. 5	13.. 5	13..5	5..5	5.5	—	—	—
VIP パートナー(%)	30	15	15	15	7	7	6	2.5	2.5

# 資金の分配

ファンドは、ICO 期間中に取得され  
以下のように扱われます：

## 58%

の資金は、以下を含む支払いシステムの開発に費やされます：

- オフライン企業を決済システムに接続する。
- AutoUnit システム内で支払いソリューションを実装する。
- 私たち自身の銀行（NSCA）を開く。
- 他の国の銀行の支店を開設する。
- あらゆる暗号通貨を使用してシステム内の支払いを行うオプションを実装します。

## 32%

は、ファンドのマーケティングに費やされます。

以下が含まれます。

- 市場分析、メディア調査、
- 海外市場への展開のためのマーケティング戦略の開発。
- 現在のポジショニングのリワーク、ウェブサイトや着陸を含むすべてのマーケティングツール、
- 新しいマーケティングツールの作成。
- すべてのマーケティング予算（インターネット、テレビ、ラジオ）；
- コンサルティング、PR 代理店手数料。

## 10%

の資金は、技術的な開発とプラットフォームのサポートに費やされます。以下が含まれます。

- 現代技術を用いたサブプロジェクトの開発。
- スタッフの増強、高度に熟練した作業チームの創設、
- 専門家、技術コンサルタントのためのさらなるトレーニング。

クラスタ化、スケーリング、ブロックチェーンなどを含むさまざまな現代技術に基づいたシステム全体およびサブプロジェクトの開発とサポート、

- 最新の高性能ハードウェアの購入、保守、近代化、保守に関連するコスト。
- 職場設定（オフィス、オフィスのハードウェアおよびソフトウェア）。

プロジェクトが所望の資金調達に成功した場合、資金は以下のように割り当てられます。



# 予後

次の4年間の主な目標



運営する支払いサービスを実装する  
主要な暗号通貨で  
IACプラットフォームを使用して、  
世界中で商品やサービスを扱う



ユーザー数を増やす  
600,000 から 60,000,000;



サプライヤーベースの拡大  
12,000 から 1,200,000;



貿易回転率を千倍に高める



1,500 のオフィスを開きます。現在  
ロシアで 150 があります。



会社の業務規模を拡大  
すべての先進国を含める



サービスの開発と拡大  
国際化されて認知され、  
使いやすくなるまで



グッズやサービス用の  
AutoUnit を使ったオートボーナス  
支払いのためのシステムを実装



AutoUnit を介してのみすべての  
ボーナスと特権を  
使うことができます



私たち自身の銀行 (NSCA) を開く。

現在、同社は年間約280%の安定した売上高で増加しています。注意すべき重要なことは、IACはマーケティングキャンペーンに特に大きな金額を投資していないことです。これにより、大きなマーケティング予算と優れたマーケティング戦略が、より多くの新しいユーザーやパートナーを引き付けて、他の多くの国にも広がる事が予測されます。

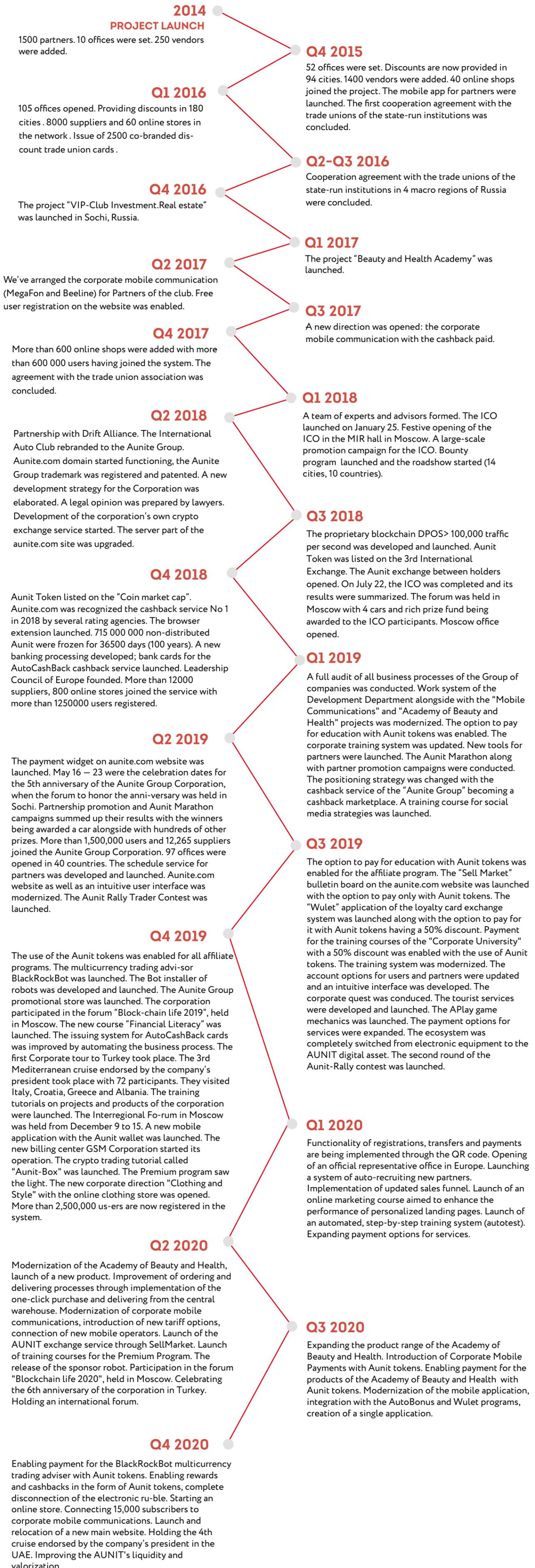
第1に、同社は顧客ネットワーク（ユーザーとビジネスの両方を含む）を拡大し、平均購入費を増加させることを計画しています。現在、システムに登録されているユーザー数は600,000人を超えています。法人所得は8,300万ドルです。前年度におけるこれらの数値の遡及的なデータに基づいて、今後4~5年で次のような成長率を期待できます。



これらの成長の主な原動力は次のとおりです：

- ◆ 海外市場へ拡大のためのマーケティング戦略の作成
- ◆ マーケティング戦略とメディア研究に基づいたマーケティングキャンペーン
- ◆ プラットフォーム市場、ならびに有料サービスの市場におけるキャッシュバックの傾向、およびそれ以外のジャンルである支払い、FinTech、ブロックチェーン、クラウドファンディング領域の監視
- ◆ 紹介ネットワークの拡張、アドオンネットワークの完成、メソッドを頂点にする。
- ◆ プラットフォームの技術開発、新しいブロックチェーンテクノロジーを使用

# 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.

