



AUNIT

White Paper
2018

CUPRINS

Glosar.....	3
PLATFORMA.....	5
Probleme.....	6
Solutii.....	7
Tehnologia stack.....	11
PIATA.....	15
Vedere generala- piata serviciilor cashback.....	15
Analiza SWOT.....	21
Avantajele IAC in piata serviciilor cashback	22
OVedere generala a serviciilor cashback in piata blockchain.....	23
Avantajele IAC pe platforma bazata pe blockchain in piata serviciilor cashback. . .	24
ICO	25
Token-urile si platforma cu moneda proprie.....	25
Distribuirea token-urilor.....	27
Bonusuri si ecompense.....	27
Distribuirea de fonduri.....	30
Proгноza.....	32
Foaie de parcurs.....	34
ECHIPA.....	35

GLOSAR

Afiliat — un client a partenerilor IAC.

Programele de Afiliere — o forma de cooperare intre afiliati si parteneri in vanzarea produselor sau furnizarea de servicii pe platforma IAC. Programul permite partenerilor sa reduca costul de atragere a cumparatorului final.

Autobonus — aplicatie mobila pentru companiile care au incheiat un acord de parteneriat cu IAC si pentru clientii acestora. Aplicatia este un instrument convenabil si eficient pentru atragerea si pastrare de clienti loiali.

AutoToken — un token care prin care obtineti reduceri la achizitie prin AutoUnit . Este echivalentul a 1 \$.

AutoUnit — un certificat blockchain pentru achizitionarea de bunuri si servicii plasate pe platforma IAC si oferite de companiile partenere . Certificatul furnizeaza toate obligatiile mutuale intre IAC si furnizorii de bunuri si servicii , conform intelegerilor acestora cu utilizatorii . Certificatul va fi echivalent cu \$ 0,1 in momentul lansarii blockchain-ului.

Servicii Cashback — o rambursare partiala pentru achizitii pentru o varietate de programe pentru atragerea clientilor si cresterea loialitatii acestora.

Universitatea Corporativa — un sistem de instruire si indrumare care functioneaza sub / conform ideologiei corporative a IAC . Programele unice special concepute servesc la educarea tuturor participantilor la proiect.

Client IAC — utilizator , partener sau orice alta persoana care intentioneaza sa utilizeze serviciile din cadrul platformei.

International Auto Club (IAC) — o platforma automata care reuneste cele mai bune caracteristici ale sistemelor de plata, a serviciilor cashback si a programelor de parteneriat.

Participant — o persoana care utilizeaza functionalitatea platformei IAC (utilizator, partener, partener VIP, proprietar al unei companii sau alta persoana direct legata de societate).

Partner — un utilizator care a platit o taxa de inscriere (plata se face o singura data, la inregistrare) de 100 \$. Partenerul are acces la toate privilegiile de pe platforma, programe tip cashback-ului si posibilitatea de a participa la programul de afiliere.

Program de Parteneriat — o forma de colaborare in Business intre companie si parteneri in vanzarea de produse sau furnizarea de servicii. Aceasta permite partenerilor sa reduca costul de atragere a cumparatorului final. Programul de parteneriat reglementeaza platile pentru anumite actiuni. Accesul la acest program poate fi obtinut prin intemrediul contului dvs. personal de pe site-ul oficial IAC.

Platforma — un site web si o aplicatie mobila a corporatiei IAC. Platforma este dispune in prezent in urmatoarele servicii: sistemul de discount, sistemul de plati, blockchain, contul cu programul partener, toate proiectele interne ale IAC.

Privilegii — reduceri, cashback, termeni exclusivi, training, suport, oportunitati de castiguri.

Recomandare – un client care a fost invitat in platforma IAC cu un link de recomandare.

Referrer – un utilizator sau partener al IAC care impartaseste linkul de recomandare.

Status – nivelul de acces la oportunitatile si privilegiile platformei IAC.

Cresterea status-ului – acces la oportunitati si privilegii suplimentare ale platformei IAC. Puteti imbunatati statutul in orice moment prin plata unei taxe.

Furnizor – partener IAC sau o companie care ofera produse si servicii pe platforma IAC

Academia de Beauty si Health – un proiect IAC care permite utilizatorilor sa achizitioneze produse pentru frumuseti si sanatate. Proiectul ofera cel mai ridicat procent de cashback in cadrul IAC.

Utilizator – persoana care se inregistreaza gratuit pe site-ul IAC. Utilizatorii au acces la discounturi pe platforma, precum si un link de recomandare prin care pot fi inregistrati noi membri.

Club VIP. Investitii. Proprietate – o platforma de strangere de fonduri pentru a participa la investitii comune intr-un imobil "construit" sau "in constructie". Ea a fost pusa in aplicare pe baza cooperarii consumatorilor. O modalitate eficienta de a investi in domeniul imobiliar in Federatia Rusa si in zonele de coasta (Soci, Crimeea).

Sistemul de distribuire Cashback – sistemul de distribuire IAC pentru cashback functioneaza ca serviciu integrat in platforma IAC. Volumul cashback-ului pentru fiecare participant depinde de marimea reducerii cashback stabilite de compania partenera si de statutul participantului (utilizator, partener, partener VIP). Nivelurile specifice si procentele de distributie sunt indicate in contul personal pe site-ul IAC.

Corporatia IAC – un grup format din persoane juridice/fizice care sunt/vor fi membrii ai platformei IAC.

Partener VIP – o persoana care a platit o taxa de inscriere suplimentara (o singura data) in valoare de 800 de dolari. Partenerul VIP primeste acces la nivelul maxim de privilegii pe platforma, beneficii maxime in programul cashback, in programe de training exclusive, oportunitati suplimentare de investitii, si posibilitatea de a participa la programul de parteneriat VIP.

PLATFORMA

IAC este o platforma automatizata care reuneste cele mai bune caracteristici ale sistemelor de plati, serviciilor cashback si programelor de parteneriat.

In 2014, un grup restrans de oameni simpatici stabilesc un obiectiv ambitios de a face viata consumatorilor mai buna si mai usoara, oferindu-le cele mai bune produse si servicii de calitate la preturi de depozit. Compania se bazeaza pe ideea de a uni oamenii pentru a rezolva impreuna probleme legate de economisirea bugetului familiei. Drept urmare, noua corporatie a fost infiintata: International Auto Club. Site-ul a fost lansat.

www.auto-club.biz

Treptat a inceput sa fie acaparat de furnizori care ofera privilegii si utilizatorii care beneficiaza de acestea. Dupa trei ani, mai mult de 70.000 de parteneri s-au adunat in jurul acestei idei. Peste 600.000 de utilizatori si peste 12.000 de companii au devenit parteneri IAC si au fost de acord sa ofere discount-uri si oferte speciale pentru participanti. Pentru o utilizare mai usoara, a fost lansata si o aplicatie mobila iar pentru comoditatea utilizatorilor, a fost lansat un sistem de plati.

Programul de afiliere multi-nivel a demonstrat intimp o dezvoltare deosebit de eficienta, ceea ce a permis dezvoltarea platformei cu un buget minim de publicitate in 250 de orase din Rusia si tarile CIS.

Noile tendinte tehnologice necesita noi abordari in dezvoltarea afacerilor, in special in ceea ce priveste.

platforma ca sistem de plati. Timp de 3 ani, tehnologia noastra si-a dovedit eficacitatea. De fapt, a trecut prima etapa a dezvoltarii societatii. IAC nu este un start-up si este gata sa dezvolte afaceri si in alte tari

Compania transfera toate platile interne catre blockchain utilizand propriile criptocurrency AutoUnit. Acesta este un sistem de solutii reciproce care permite cresterea nivelului de transparenta si securitate financiara a tuturor utilizatorilor inregistrati, evitarea centralizarii sistemelor si dependentei utilizatorilor de corporatie, accelerarea dezvoltarii si cresterea cifrei de afaceri a companiilor care s-au alaturat platformei.



PROBLEME

- 1** Un consumator dorește să economisească bani în timp ce companiile doresc să facă profit. În acest caz, consumatorul și interesele companiilor se opun reciproc. Consumatorii se străduiesc să cumpere bunuri la prețuri avantajoase (să plătească mai puțin), dar companiile se străduiesc să crească profitul, să reducă costurile și să câștige un avantaj competitiv. Serviciile de cashback existente și serviciile de cumpărare în comun rezolvă parțial această problemă. Dar ele oferă doar un compromis între dorințele consumatorilor și interesele companiilor, deși tehnologiile moderne permit ambelor părți să ofere mult mai mult pe piața, pe lângă reduceri și clienți noi.
- 2** În prezent, nu există niciun serviciu de cashback în rândul liderilor de piață, ceea ce ar oferi o șansă nu numai pentru a economisi bani pe achiziții, ci și pentru a câștiga într-un sistem de referință pe mai multe niveluri. Numărul participanților la sistem nu este în corelație directă cu capacitățile și beneficiile participanților. Numărul de utilizatori este întotdeauna direct legat numai de beneficiile serviciului în sine, nu de clienții săi.
- 3** Cele mai multe dintre serviciile de cashback existente se concentrează asupra magazinelor online. Aceasta limitează numărul de utilizatori și activitatea offline în obținerea de beneficii.
- 4** În prezent, multe programe de parteneriat sunt asociate cu companiile din rețea. Companiile MLM s-au compromis prin comportamentul tipic lipsit de scrupule pe această piață: utilizarea de marketing agresiv, publicitatea intruzivă, furnizarea de bunuri de calitate slabă și produse necertificate. În același timp, au fost discreditate unele metode rezonabile și mecanisme eficiente de promovare care funcționează cu succes în companiile MLM. Ca urmare, consumatorii au abandonat ofertele cu adevărat profitabile, iar oamenii întreprinzători au ignorat oportunitatea de a câștiga din programele de parteneriat și de referință.
- 5** Nivel scăzut de orientare a clientului. Serviciile Cashback sunt, în esență, intermediari între afaceri și clienți. Astfel de servicii nu iau în considerare interesele ambelor părți și prefera o afacere cu un procent mai mare de retragere.
- 6** Sistemele de discount-uri, serviciile de cashback și cupoane funcționează într-un segment bine definit, dar este incomod pentru utilizator. Nu există servicii care să combine posibilitățile de obținere a reducerilor și cashback-urilor, un sistem de plăți cu capacitatea de a plăti în criptocurrency și cu opțiunea de a obține venituri pasive.
- 7** O afacere care dorește să satisfacă cererea de cashback de la clienți, în locul programelor de bonus și loialitate, nu dispune de instrumente eficiente care să ofere această cerere și să atragă noi clienți.
- 8** Costurile mari de marketing determină afacerea să crească prețurile pentru bunuri și servicii. Numărul intermediarilor implicați în fiecare vânzare face ca prețurile să fie și mai puțin accesibile. Tehnologiile moderne care atrag clienți noi cu costuri minime sunt folosite rar și în mod necorespunzător. În ciuda dezvoltării economiei digitale, capacitățile tehnologice nu sunt utilizate.

SOLUTII

Ce este International Auto Club?

International Auto Club (IAC) este o platforma automatizata care reuneste cele mai bune caracteristici ale sistemelor de plata, serviciilor de cashback si programelor de parteneriat. In momentul de fata platforma permite deja solutionarea mai multor probleme. Tehnologia blockchain va permite ca platforma sa fie adusa la un nou nivel, pentru a raspunde noilor provocari si pentru a face solutia existenta si mai eficienta.

Ce este IAC?

Una dintre cele mai mari servicii de cashback din Rusia:

- ★ Peste 12.000 de organizatii ofera reduceri utilizatorilor platformei;
- ★ Cashback in peste 12 000 de magazine offline din Rusia si tarile CIS;
- ★ Cashback in peste 700 de magazine online;
- ★ Cele mai bune oferte pentru servicii celulare, asigurari, turism si servicii juridice;
- ★ Singurul serviciu de cashback cu propriul sau sistem de plati.

Sistemul de plata:

- ★ Plati pentru toate tipurile de marfuri si servicii prin intermediul unui portofel digital intern;
- ★ Recompense pentru participarea la proiectele noastre: Universitatea Corporativa, Academia de Frumuseti si Platforma, Crowdfunding pentru Achizitii Imobiliare;
- ★ Recompense pentru participarea la programele parteneri si la actualizarea statutului;
- ★ Emiterea cardurilor co-brand in colaborare cu Alfa-Bank.

Program Unic de Afiliere

- ★ Posibilitatea de a castiga la conectarea referintelor si de a primi un procent din achizitiile lor;
- ★ Oportunitate de a atrage companii comerciale si de a castiga dobanda din cifra lor de afaceri;
- ★ Model de afaceri cheie, care nu necesita investitii financiare semnificative;
- ★ Avantajul programelor de parteneriat si afiliere care functioneaza ca sistem de recomandari pe mai multe niveluri de alocare a angajamentelor.

Cum functioneaza

Pentru consumatori:

- 1 Registrele de consum sunt gratuite in sistem si beneficiaza de toate reducerile , promotiile si ofertele valabile.
- 2 Dupa inregistrare , clientul are posibilitatea de a trimite un link de recomandare prietenilor. Prietenii vor putea, de asemenea , sa faca achizitii profitabile daca se inregistreaza prin link-ul de recomandare.
Clientul primeste un anumit procent din campania cashback a tuturor achizitiilor efectuate prin recomandari si, de asemenea, celor carora le-au trimis link-ul de recomandare.
- 3 Clientii au posibilitatea de a retrage fondurile interne acumulate in monezi fiat in orice modalitate convenabila lor.
- 5 Puteti efectua plati pentru peste 20 000 de tipuri de bunuri si servicii (impozite, credite, servicii mobile, televiziune, internet, amenzi, retragerea la cardurile de plastic in contul oricarei banci etc.) proiecte si sa actualizeze statusul in cadrul sistemului folosind moneda de circulatie interna.
- 6 Puteti reincarca contul dvs. intern in orice mod convenabil , facand pur si simplu click pe butonul din cont: de la card la card, prin achizitionarea cardului in contul de decontare, prin transferul de cryptocurrency catre portofelul companiei.

Pentru companii:

- 1 O companie se poate inregistra gratuit pe platforma IAC si are acces la o baza tot mai mare de utilizatori fideli.
- 2 Dupa inregistrare , oferta de business (bunuri si servicii) este plasata intr -un sistem de reduceri . Rambursarea procentuala platita de companie platformei IAC este determinata de acordul dintre cele doua.
- 3 Companiile instaleaza programul Autobonus, acesta identifica si mentine o evidenta a achizitiilor participantilor.
- 4 Compania efectueaza plata in programul cashback a tuturor cumparatorilor specificati in contract.
- 5 Angajatul companiei au posibilitatea de a recomanda noi utilizatori. in acelasi timp, toti noii membrii vor fi inregistrati in functie de nivelul de activitate din sistemul de sesizare. Compania va primi o parte din procentajul din programul cashback, in functie de sistemul de distribuire a fondurilor cashback, atunci cand utilizatorii fac cumparaturi.
- 6 Companiilor li se ofera posibilitatea de a utiliza servicii cu plata, cu un discount semnificativ in:
 - publicitate, marketing pe internet, SMM;
 - plasarea pe resursele platformei in sectiunea de oferte speciale (bannere, recomandari);
 - participarea la proiectele IAC;
 - crearea de site-uri web si aplicatii mobile.

Capacitatile platformei pentru consumatori si companii

Consumatori:

- ★ Oportunitati nu numai pentru a achizitiona o gama larga de bunuri si servicii in conditii profitabile, dar si pentru a castiga pe urma unui program de recomandari;
- ★ Actualizati statusul sistemului la nivelul de Partener sau VIP si, prin urmare, cresteti in mod semnificativ valoarea fondurilor primite;
- ★ Accesul la programele partenere in conformitate cu statutul;
- ★ Plata pentru bunuri si servicii prin fonduri interne la tarife profitabile.

Companii:

- ★ Clienti noi din intreaga lume in schimbul unor reduceri rezonabile;
- ★ Aplicatie mobila gratuita: Autobonus (programul de loialitate si monetizarea clientilor sai);
- ★ Plasarea gratuita a produselor si a ofertelor pe site (45.000 de utilizatori pe luna);
- ★ Plasarea gratuita a ofertelor intr-o aplicatie mobila (1 000 descarcari pe luna);
- ★ Companiile conectate la sistem pot sa-si inregistreze utilizatorii printr-un link de recomandare si sa obtina o parte din valoarea cashback din achizitiile prietenilor lor la cel de-al 9-lea nivel al recomandarilor, chiar daca acestea merg la concurenta;
- ★ Sistem gata pentru gestionarea si motivarea angajatilor sai;
- ★ Procesati comenzi mari;
- ★ Economisiti in campaniile de publicitate.

Astfel, problemele industriei sunt descrise mai sus. Este atins cel mai bun compromis între nevoile consumatorului și cel al companiilor. În plus față de avantajele reciproce, ambele părți obțin mai multe beneficii. Utilizatorii pot participa la programul de parteneriat și la propriile lor proiecte CID. Companiile, inclusiv magazinele offline, pot crește fluxul clienților, având garantat accesul la o bază imensă de clienți și pot castiga și un venit din programul de recomandare. Blockchain-ul oferă transparență și securitate sporită și permite, de asemenea, listarea AutoUnit pe bursa.

Bazat pe tehnologia blockchain

Utilizarea tehnologiilor de tip blockchain este una dintre cele mai importante conditii pentru dezvoltarea ulterioara a platformei in noua paradigma tehnologica.

Prin descentralizarea serverului se pastreaza toate datele in siguranta, chiar si in cazurile in care unul din server da eroare.

Absenta oricaror dificultati de sincronizare a serverului in timp ce utilizati o solutie centralizata.

Conversie simpla si convenabila in orice moneda si in orice tara a lumii.

AutoUnit va fi listat in exchange de cryptocurrency.

Un sistem digital independent.

Rezistent la accesul neautorizat sau infiltrarea de catre hackerii de pe computer. Din moment ce sistemul este descentralizat, nici un hacker nu poate provoca daune sistemului, chiar daca un server este afectat.

Securitatea din punct de vedere juridic inseamna ca, chiar daca entitatea initiala va disparea, sistemul va continua sa existe, iar utilizatorii nu isi vor pierde fondurile. Fondurile pe un sistem descentralizat nu pot fi blocate.

TEHNOLOGIA STACK

Ethereum

Token este un Token standard Ethereum ERC20, cu un model de rol implementare suplimentar , matematica defensiva si functii pentru automatizarea vanzarilor si interactiunea cu sistemele de plati existente. AutoToken nu este utilizat pentru tranzactionarea prin exchange deoarece este proiectat sa perceapa AU in sistemul AutoUnit dupa ce a fost testat si depanat . AutoToken este tinut pe portofelul utilizatorului si ramâne neschimbat pana la incarcarea sistemului AutoUnit . Odata ce un sistem AutoUnit este incarcat , AutoToken va fi distrus.



Principala Solutie.

Graphene-ul

Solutia AutoUnit este construita pe platforma de blockchain Graphene, cunoscuta si sub numele de BitShares 2.0.

Din punct de vedere tehnic, aceasta solutie a mostenit intreaga infrastructura si capabilitati existente care sunt dezactivate in faza initiala de dezvoltare a sistemului.

Solutia este un blockchain clasic cu un mecanism DPoS de consens care permite atingerea unor viteze mari in domeniul generarii de tranzactii si crearii de block-uri, precum si viteza mare de sincronizare a datelor.

Moneda

Sistemul de blockchain AutoUnit utilizeaza moneda numita AutoUnit (AU). Acesta este impartit in 105 subdiviziuni.

La fel ca in multe alte blockchain-uri, unitatea de baza este mostenita din BitShares si include o proprietate ca volumul (valoarea) care poate fi transferata printr-o

nota in blockchain si protejat cu un algoritm de cheie publica care este definit in curba eliptica secp256k1 folosita pentru crearea unei semnaturi digitale. Moneda UA este moneda interna a blockchain-ului AutoUnit care poate fi tranzactionata liber pe exchange-uri, astfel incat rata monedei este determinata de cursul de schimb si de volatilitate.

Elementele Sistemului

Delegati

Activitatea delegatilor din retea AutoUnit include colectarea tranzactiilor, scrierea acestora in blockchain, semnarea block-urilor si trimiterea acestora in retea. Delegatii primesc o recompensa pentru munca lor, determinata de parametrul de retea si sunt platiti din "bazinul de rezerva".

Votul

Toate elementele sistemului sunt selectate si alese prin vot. Detinatorii de monede pot lua parte la votarea unui delegat sau a unui membru al comitetului sau la propunerea unui membru al comitetului. De asemenea, detinatorii de monede au posibilitatea de a transfera dreptul de vot la un alt detinator de monede.

Comitetul

Comitetul este autoritatea administrativa a retelei AutoUnit. Comitetul poate propune modificari sau adaugiri, de exemplu, schimbarea vitezei de generare a block-urilor, recompensele pentru delegati si asa mai departe.

Arhitectura

Stocarea de Date

La fel ca in orice alta cryptocurrency, stocarea de date AutoUnit se face intr-un blockchain asamblete unul cate unul.

Fiecare nod complet din blockchain-ul AutoUnit stocheaza o copie completa a blockchain-ului, poate verifica corectitudinea tuturor inregistrarilor si poate genera block-uri noi.

Fiecare block consta din

- indicele block-ului anterior;
- data si ora;
- hash key hidden;
- cheia block-ului anterior;
- un set de tranzactii;
- semnatura producatorului block-ului.

Reteaua P2P

Baza de date a blockchan-ului este distribuita in intreaga lume printr-o retea peer-to-peer.

Reteaua consta din noduri deschise si private, precum si noduri de seminte care sunt utilizate pentru conectarea la retea p2p. Oricine se poate conecta la orice nod cunoscut si poate sincroniza datele catre blockchain.

Odata ce nodul a sincronizat datele prin retea p2p, incepe sa accepte block-urile nou create si ajuta alte noduri sa le faca sa se sincronizeze la retea mondiala.

Pentru a atinge o latentă minima a retelei, se recomanda ca 2 noduri situate in diferite puncte geografice din lume sa aiba o durata de ping de cel mult 250 de milisecunde intre ele.

Pentru a minimiza intarzierile, fiecare nod trimite datele catre toate celelalte noduri la care este conectat de indata ce primeste si verifica datele.

Tranzactii Permanente

Cum se determina cand block-ul devine ireversibil:

Luati numarul de delegati N si ultimele block-uri pe care le-au semnat. Ireversibilitatea block-ului determinata de numarul de block-uri care il urmeaza. Daca numarul de block-uri este mai mare sau egal cu 66% din N atunci block-ul devine ireversibil. Daca avem doar 17 delegati si un interval de 3 secunde de confirmare a block-ului, atunci, in medie, dureaza 34 de secunde.

Daca avem 101 delegati si un interval de confirmare a block-ului de 3 secunde, atunci va dura in medie 3,3 minute pentru a face blockul ireversibil.

Intelegerea acestei matrice ajuta la evitarea neintelegerii in cazul problemelor de retea si desincronizarii delegatiilor.

Acceptarea tranzactiilor pana la confirmarea finala aduce riscuri suplimentare pentru utilizatorul care lucreaza cu acestia.

Tranzactionare

Mostenind structura de la BitShares, blockchain-ul AutoUnit are un concept de "operare".

O operatie poate fi numita:

- tranzactia cu bani;
- votarea pentru delegat;
- votarea unui membru al comitetului; etc.

Dupa definirea operatiunilor, se creeaza o "lista de tranzactii" si pe baza acestei liste se creeaza o "tranzactie".

Tranzactia include:

- data expirarii;
- indicele numarului de block;
- indexul prefixului block-ului;
- set de extensii;
- un set de semnături pentru fiecare operatie.

Mecanismul de Consens

Consensul este mecanismul prin care un grup de oameni aleg în mod consecvent o acțiune rațională. Procesul de luare a deciziilor consensuale înseamnă că toți participanții ajung la o singură decizie indiferent de faptul că aceasta decizie nu poate fi preferată pentru fiecare dintre aceștia separat. Bitcoin a fost unul dintre primele sisteme care aplică metoda consensului descentralizat bazat pe tehnologii de rețea și pe rețele de tip peer-to-peer pentru a efectua mai eficient transferul de date prin mijloace electronice. Datorită structurii care interesează și sprijină tehnologia Bitcoin este o modalitate de a face pe oameni, care adesea nu se pot încrede unul în celălalt, să acționeze în interesul tuturor membrilor rețelei.

Pentru a găsi soluția eficientă în procesul de luare a deciziei consensuale, AutoUnit folosește Proof-of-Stake delegat (DPOS) moștenit de la BitShares. DPOS este o încercare de a rezolva problema dovezii de funcționare a sistemului Bitcoin și a sistemului Peercoin și a probei de participare NXT. Pentru a compensa efectul negativ al centralizării, se aplică stratul de așa-numită "democrație tehnologică".

Din punct de vedere istoric, această tehnologie se numește încă „dovada delegată”, chiar dacă cei numiți "delegați" în BitShares 1.0 acum sunt numiți "martori".

În DPOS, un grup de martori N (semnat anterior de delegații) semnează block-urile și primește voturi de la utilizatorii rețelei cu fiecare tranzacție efectuată. Datorită votului descentralizat, DPOS este mai democratic decât alte sisteme similare. În loc de eliminare completă, în ceea ce privește nevoia de încredere, DPOS are măsuri de securitate integrate pentru a se asigura că cei care au încredere în semnarea block-urilor în numele întregii rețele fac acest lucru în mod fidel și corect.

În plus, fiecare block semnat trebuie să aibă o confirmare a faptului că block-ul a fost semnat de un furnizor de încredere nod. DPOS elimină necesitatea de a aștepta până la un anumit nivel, numărul de noduri neîncredințate verifică tranzacția înainte ca aceasta să poată fi confirmată.

Aceasta reduce necesitatea de confirmare și mărește viteza tranzacțiilor. Cum încrederea este cea mai fiabilă dintre cei care pot semna block-ul în opinia rețelei, nu este necesar să se încetinească în mod artificial procesul de semnare a block-urilor. DPOS va permite să includă în block mult mai multe tranzacții decât sistemele de verificare a datoriilor.

Centralizarea este încă inevitabilă în sistemul delegat de dovezi de miza, însă acesta este un proces controlat. Spre deosebire de alte metode de consolidare a rețelei de cryptocurrency, în sistemul DPOS fiecare client poate decide în cine poate să aibă încredere. Astfel, se evită concentrarea încrederei în cei care au mai multe resurse. DPOS oferă rețelei câteva dintre principalele avantaje ale centralizării, menținând în același timp nivelul necesar de descentralizare. În plus, de îndată ce martorul primește aprobarea acționarilor și se alătură grupului N dintre cei mai activi martori și martorul este ales pentru participarea activă la procesul de producție de block-uri. Deci, puterea lui devine egală cu toți ceilalți martori activi. Sistemul este controlat de procesul de alegeri corecte și, prin urmare, oricine poate deveni un reprezentant delegat (martor) al majorității utilizatorilor.

Trebuie remarcat faptul că confirmarea recomandată în DPOS este 1-2 block-uri împotriva a șase block-uri de la Bitcoin.

DPOS este mult mai sigur din fork din următoarele motive:

Când apare un fork, este posibil ca toți martorii să vada și să proceseze tranzacția. În consecință, nicio tranzacție alternativă nu poate fi transferată, iar celălalt martor va include cel mai probabil tranzacția dvs. Martorii primesc mult mai multă încredere decât mineri.

Cu munca obișnuită a DPOS, participarea martorilor este de 100%. În cazul în care participarea este mai mică de 100%, este totuși doar pentru că martorul este offline și nu a generat block-ul pentru fork.

PIATA

SERVICII CASHBACK PIATA - VEDERE GENERALA

Potrivit Cashback Industry Report¹, serviciile de CASHBACK din lumea a ajuns la 80 de miliarde de dolari in 2015. Studiul celor de la RetailMeNot "Statul Cash Back Offers 2" a aratat ca mai mult de o treime din cei 1.000 de utilizatori de servicii ar face achizitii intr-un magazin nou daca ar oferi un serviciu de cashback.

In SUA serviciile Cashback au devenit deja o parte esentiala din viata unui consumator mediu. Economii dintr-un an pot ajunge la 1.000 \$ sau chiar mai mult. Autorul Forbes , Rob Berger , in articolul sau privind cardurile cu cashback , publicat in 2016 , a scris ca, timp de doi ani, valoarea cashback pe „Citi Double Cash” era de 3.404.363 dolari.

¹ [2015 Cashback Industry Report](#)

² [The State of Cash Back Offers](#)

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

Liderii mondiali in aceasta industrie sunt urmatorii furnizori de servicii cashback (valorile vanzarilor din 2014)

• SUA:

 Market America (sales – \$649 milioane),

 RailMeNot (\$264.7 milioane);

 Shopathome.com (\$75.9 milioane),

 Swagbucks (\$30 milioane);

• Regatul Unit:

 Quidco (\$1.22 miliarde)

 TopCashback;

• Japonia:

 Rakuten (\$5.66 miliarde);

• India:

 Flipkart (\$4 miliarde),

 Snapdeal (\$2 miliarde),

 Jabong (\$127 milioane);

• Coreea de Sud:

 OK Cashbag (\$1.54 miliarde),

 Coupang (\$320.9 milioane),

 Wemakeprice (\$169.7 milioane);

• Singapore:

 Lazada (\$384 milioane);

• Europa:

 Germania – Ladenzeile (\$181.5 milioane),

 in – Beruby (\$22 milioane),

Franta – iGraal (\$15 milioane);

• America Latina:

 Linio (\$139.2 milioane);

• China:

 VIP.com (\$3.77 milioane),

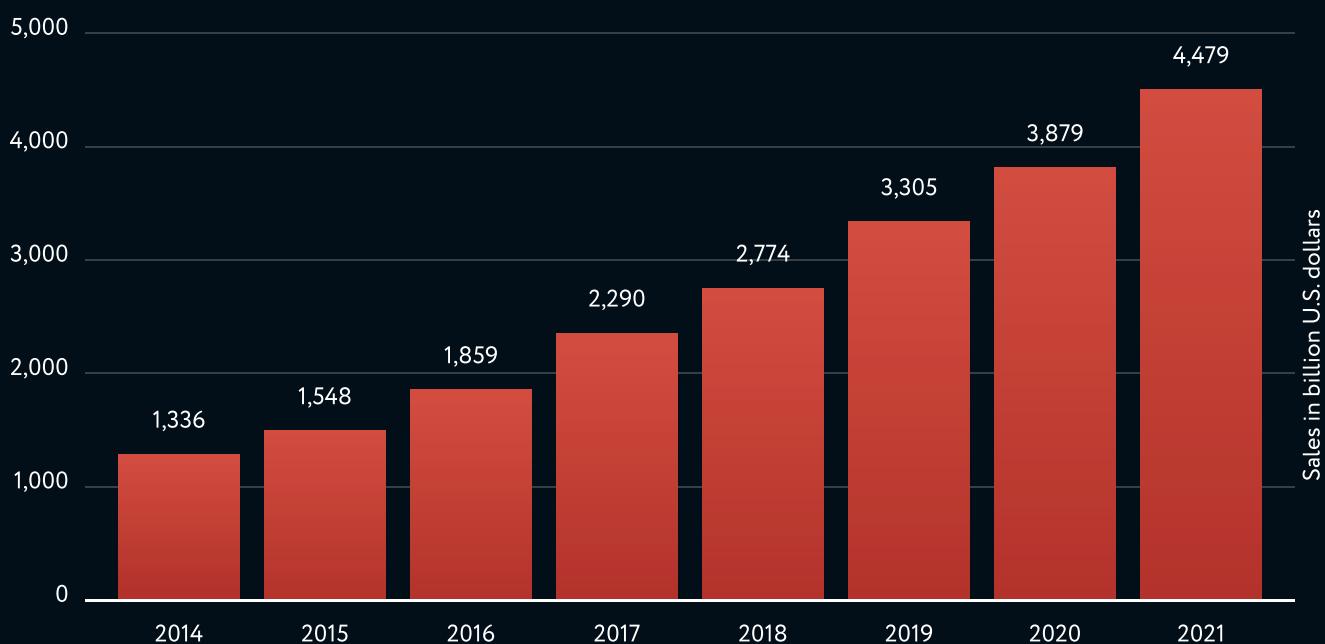
Geihui.com (\$57.6 milioane)⁴.

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

Comisiunile Instructiilor de credit din Rusia au fost in valoare de 211,374 . in 2016, cifrele au crescut cu 16%. in 2016, 19,6 milioane de persoane au efectuat cel putin o tranzactie de plata pe Internet in fiecare luna, iar 8, 9 milioane de persoane au folosit un card bancar pentru tranzactiile online.

in ultimii 10 ani, datorita cresterii rapide a pietei de comert electronic , cashback-ul a depasit sectorul bancar si a format o ramura de business separata . Serviciile Cashback sunt din ce in ce mai populare in zilele noastre.

Potrivit companiei Statista .com , in 2016 piata globala de comert electronic cu amanuntul a castigat 1.86 miliarde de dolari si va ajunge la 4.479 miliarde dolari pana in 2021 . Cresterea pietei de comert online stimuleaza dezvoltarea industriei cashback din intreaga lume . in Rusia , schimbarile de pe piata online au un impact semnificativ asupra pietei de servicii cashback.

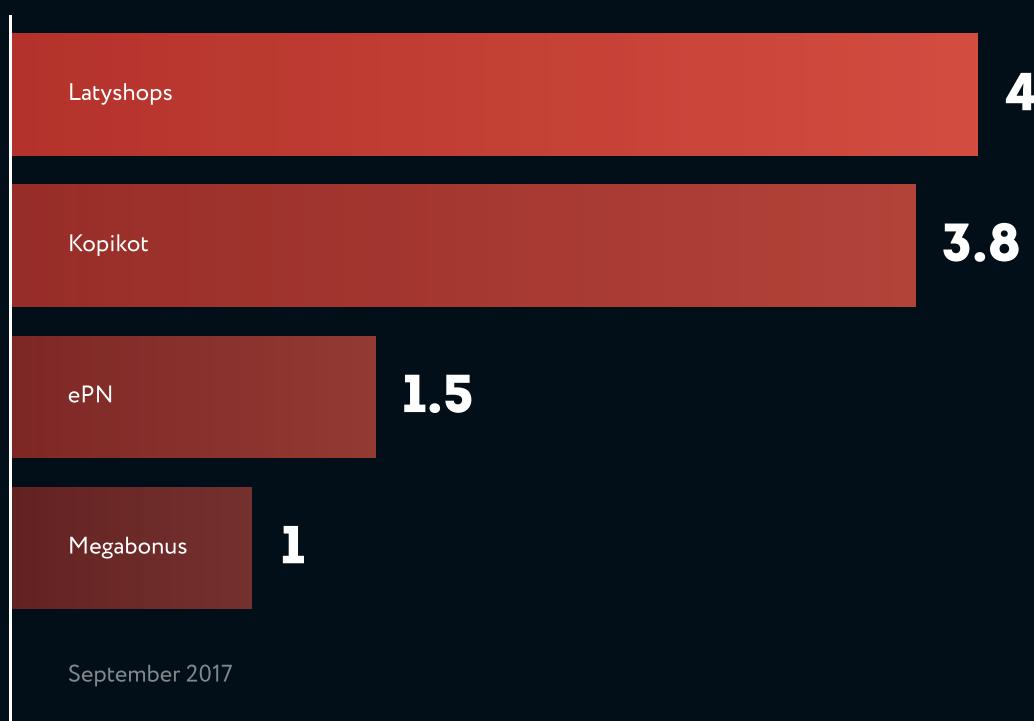


⁵ [Vanzarile online cu amanuntul in intreaga lume in perioada 2014-2021](#)

Potrivit Asociației de Comerț Internațional din Rusia (AITC), volumul pieței de e-commerce a crescut cu 22% în prima jumătate a anului 2017 în Rusia și a câștigat 500 de miliarde de ruble. În momentul în care piața își continuă creșterea, Asociația Rusă a Companiilor de Comerț Internet prognozează creșterea volumului pieței la mai mult de 1,1 miliarde de ruble până la sfârșitul anului 2017. Astfel, pe baza datelor AITC, comerțul pe Internet al bunurilor și serviciilor reprezintă 36% din economia digitală în Rusia. Odată cu creșterea pieței online, numărul utilizatorilor de cashback din Rusia crește cu aproape 500.000 în fiecare lună.

Există astăzi aproximativ o sută de servicii tip cashback. Prin numărul de clienți, vânzări și prezență, liderii de piață în 2017 sunt furnizorii de servicii cashback precum LetyShops, ePN, Megabonus și Kopikot.

Numărul de utilizatori a serviciilor cashback (în milioane de persoane)



Reteaua de parteneri a companiei LetyShops constă din 1091 de magazine, care generează un venit de 20 milioane USD lunar. Megabonus.com generează o cifră de afaceri de 17 milioane USD către partenerii săi (160 de magazine). Aproximativ 1,5 milioane de marfuri sunt vândute prin intermediul serviciului cashback al companiei. LetyShops înregistrează în fiecare lună 1,35 milioane de marfuri vândute prin Megabonus.com. Aproximativ 100.000 de utilizatori activi ai acestui serviciu realizează până la 7 achiziții pe lună prin intermediul internetului. În funcție de condițiile de stocare, până la 40% dintr-o sumă de cumpărare poate fi returnată clientului. De exemplu, cei mai activi utilizatori ai Megabonus.com pot efectua până la 1.000 de achiziții pe an și vor primi până la 100.000 USD cashback.

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

La început, activitatea de tip cashback sa confruntat cu notiunea preconceputa in piata online. In 2014, cand compania japoneza Rakuten a anuntat cumpararea serviciului cashback Ebates .com, valoarea actiunilor sale a scazut cu 4%, iar analistii au prezis un esec in afaceri. Cu toate acestea, timpul a demonstrat ca expertii pot, de asemenea, gresi. Pana la sfarsitul trimestrului al doilea al anului 2015, achizițiile prin intermediul companiei Ebates .com au fost efectuate pentru valori de peste 1 milion USD. Pana la mijlocul anului 2017 aceste cifre s-au dublat si au atins 2.32 milioane USD.

Toate cele mentionate mai sus indica faptul ca pietele cashback din Rusia si din lumea intreaga ofera perspective foarte atractive. Dat fiind faptul ca platforma IAC nu este un simplu serviciu de cashback, ea combina si un sistem de plati impreuna cu programele afiliate. IAC demonstreaza avantajele sale competitive in comparatie cu liderii de piata rusi existenti.

Servicii tip cashback in Rusia

	LetyShops	Kopikot	ePN Cashback	MegaBonus	IAC
Utilizatori inregistrati	4 milioane	3.8 milioane	1.5 milioane	1 milion	peste 600,000
Nr. de magazine	1,156	1,256	19	334	12,650
Bonus de inregistrare	Coduri Promo (Lety codes) Este oferit la inregistrare un cont Premium Premium de 7 zile	Bonus la inregistrare 100 ruble	Cod Promo pentru cashback la Ali- Express in EPN Cashback	No	Bonus la inregistrare
Programe Afiliate	Yes	200 rubles pt. fiecare client inregistrat, 40 rubles cashback	10% cashback din suma pentru invitatia unui nou client	50% cashback pt . fiecare client nou cooptat timp de 6 luni	Pana la90% cashback bazat pe programul de afiliere pe viata cu 9 nivele
Retrageri	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa /MasterCard, Telefon mobil, Yandex Money	PayPal, WebMoney, Visa /MasterCard, Telefon mobil, Yandex Money	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa /MasterCard, Telefon mobil, Yandex Money	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa /MasterCard, Telefon mobil , Yandex Money	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa /MasterCard, Telefon mobil , Yandex Money
Suma minima retrasa	De la 500 ₺	De la 500 ₺	De la \$0,2 USD	De la \$1,5 USD	De la 1 ₺

Servicii Internationale Cashback

	eBates.com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	IAC
Nr. de magazine	1,800	2,500	3,500	3,284	12,650
Bonus de inregistrare	\$10 Bonus la inregistrare	\$5 Bonus la inregistrare	Nu	\$5 Bonus la achizitia de produse cu valoare mai mare de \$150	Da
Retrageri	PayPal, C.E.C.	PayPal, Check	Amazon Gift Card, American Express, PayPal, Cont Bancar	PayPal, Check	PayPal, QIWI, WebMoney, Visa /MasterCard, Telefon mobil, Yandex Money
Valoarea minima retrasa	De la \$5,01 USD	De la \$10 USD	De la \$0,01 USD	De la \$20 USD	De la 1 ₺

ANALIZA SWOT

Elementele puternice si vulnerabile ale platformei sunt reprezentate in tabelul de mai jos , incluzand mediile (pietele) interne si externe.

Mediul Intern

- ★ 1. Program de Afiliere cu multiple nivele.
- ★ 2. Afilieri in functie de magazine
- ★ 3. Companii cu magazine offline.

- ★ 1. Absenta investitiilor pentru campanii de marketing.
- ★ 2. Site-ul web, buletinele de stiri saptamanale si SMM trebuie să fie actualizate si sa devina regulate.
- ★ 3. Viteza scazuta in atragerea noilor magazine afiliate.

Mediul Exter

- ★ 1. Cresterea comertului online.
- ★ 2. Potential ridicat pentru clientii utilizatori de servicii cashback.
- ★ 3. Liderii de piata au un program fix, liniar.
- ★ 4. Constientizarea redusa cu privire la existenta serviciului.

- ★ 1. Rețele mici de afiliere in comparatie cu liderii de piata.
- ★ 2.Lanturi mici de magazine.
- ★ 3.Compania a functionat in trecut ca o companie MLM
- ★ 4.Constientizarea redusa a marcii pe piata.
- ★ 5. Concurenta de piata.
- ★ 6. Prezenta altor companii federale.

AVANTAJELE IAC IN PIATA SERVICIILOR DE CASHBACK

Analiza pietei competitive permite formularea a trei principale avantaje ale IAC în fata marilor lideri majori ai pietei.

1. Sistem de recomandare Multinivel

TOP-10 servicii utilizeaza un sistem de recomandari la un anumit nivel. Spre deosebire de celelalte, sistemul nostru afiliat are oportunitati mult mai profitabile pentru achizitii. Puteti castiga constant recomandari atunci cand impartiti cele 9 nivele de recuperare (de exemplu, ati invitat un prieten, a-ti invitat de asemenea multi dintre prietenii sai

care si-a invitat alti prieteni). Veti primi o recompensa din fiecare achizitie pe baza recomandarii dvs. din acel blockchain. Aceasta este principala diferenta fundamentala între IAC si sistemele de recomandare de varf ale celor mai mari servicii de cashback de la comercianti cu amanuntul de bunuri si servicii.

2. Cashback in afacerile offline

Serviciile cashback in top-10 din lume ofera sunt asigurate doar in magazinele online, insa aceste servicii ofera aceleasi produse, singura diferenta fiind procentul de cashback. Serviciul nostru cashback ofera cel mai mare procentaj de recuperare in cele mai mari magazine online.

Platforma include peste 12 000 de magazine offline in multe regiuni ale Rusiei si a tarilor vecine si ofera chilipiruri reale. Avem, de asemenea, o aplicatie mobila pentru magazinele offline, AutoBonus, care ofera reduceri clientilor sub forma de cashback in loc de reduceri.

Numarul mare de magazine offline rusesti care ofera servicii si produse sunt, de asemenea, reprezentate pe platforma noastra.

3. Moneda Platformei

Nici unu dintre serviciile cashback din lume nu ofera posibilitatea de a plati pentru achizitii cu moneda proprie pe platforma insasi. Totusi, cu platforma noastra puteti efectua mai mult de 20.000 de tipuri de plati, nu numai bunuri, ci si servicii cum ar fi telefoanele mobile, Internetul, televiziunea, impozite, utilitatile, jocurile virtuale, reincarcarea depozitelor si

a creditelor transferuri, re aprovizionarea portofelului electronic, asigurari, vacante si multe altele. Fondurile si bonusurile primite din achizitiile dvs. prin intermediul nodurilor de recomandare pot fi cheltuite pentru noi achizitii, plati ale conturilor proprii, ridicarea statutului in sistem si plata pentru bunurile oferite prin intermediul proiectelor IAC.

VEDERE GENERALA A SERVICIILOR CASHBACK IN PIATA BLOCKCHAIN

Analiza serviciilor cashback din Blockchain a demonstrat ca numarul acestor servicii care se ocupa de reduceri rambursabile este extrem de scazut. Toate acestea se afla in stadiul de dezvoltare, iar unele dintre ele sunt doar idei oferite spre finantare.

Practic, programele de cashback sunt implementate in cadrul sistemelor de plati tip blockchain bazate pe VISA si alte infrastructuri ale sistemelor de plati. Sumele returnate clientilor pot fi utilizate numai pentru platile interne in cadrul platformei.

O alta categorie de servicii de criptare cashback este nisa. Acestea ofera servicii numai intr-o zona cum ar fi asigurarea vehiculelor sau turismul etc.

Serviciile complexe, platformele de tranzactionare cu sisteme de plati proprii pe Blockchain, cu emiterea unei valute proprii tranzactionate pe exchange, sunt reprezentate de doua proiecte Bitlle si Pluscoin. Ambele sunt startupuri rusesti, fie ca nu au fost terminate proiectele (Bitlle functioneaza numai in modul de testare), fie sunt implementate doar intr-o aplicatie mobila (DS PLUS nu are propuneri specifice).

Solutiile existente au o serie de deficiente grave:

- ★ Numarul furnizorilor este scazut. Numarul mediu al acestuia este de 1.500 de magazine si este foarte scazut pentru piata mondiala.
- ★ Focus concentrat. Dorinta de a ocupa o anumita nisa pe piata este clara din punct de vedere al furnizorului de servicii, desi pentru utilizatorul final acest focus ingust este incomod. In functie de tehnologie si de serviciu, oamenii doresc sa primeasca numarul maxim de beneficii prin intermediul unui serviciu.
- ★ Modelul de afaceri al serviciilor tip cashback nu include dezvoltarea prin atragerea de noi utilizatori de catre utilizatori. Din acest motiv, acestia nu-si pot stimula clientii sa ridice sumele in numerar.
- ★ Interesul este minim. Programele de numerar cu un intervalul de la 1 la 2% nu pot atrage un numar mare de utilizatori.
- ★ Numai magazinele online sunt reprezentate.
- ★ Cele mai multe proiecte sunt startupuri care incep sa construiasca parteneriate, sa atraga utilizatori catre sistem, ceea ce ar putea duce la lacune in numerar si la un sistem de operare instabil.
- ★ Majoritatea companiilor care creeaza aceste servicii sunt noi in servicii. Ei trebuie sa adanceasca aceasta industrie, sa invete tendintele si sa construiasca un sistem eficient care necesita luni de studii analitice si resurse umane serioase.
- ★ Utilizarea propriilor cryptocurrency-uri de catre astfel de servicii este deseori determinata numai de caracteristicile arhitecturale ale sistemului pe blockchain, dar nu este justificata in perspectivele clientilor.
- ★ Numeroase companii introduc cryptocurrency-ul lor in exchange-uri.
- ★ Serviciile cashback existente sunt monofunctionale si nu ofera servicii suplimentare, nici programe bonus utilizatorilor lor (Pluscoin are un program "invita-ti un prieten" si o loterie).

AVANTAJELE IAC PE PLATFORMA BAZATA PE BLOCKCHAIN IN PIATA SERVICIILOR CASHBACK

- ★ Pe piata este un numar din ce in ce mai mare de afiliati activi , magazine online si offline si diversi furnizori de servicii:
 - Peste 12,000 de organizatii ofera discount-uri pentru utilizatorii platformelor;
 - Cashback in 12,000+ magazine offline in Russia si tarile CIS;
 - Cashback in 700+ magazine online.
- ★ O gama larga de produse si servicii: IAC nu se limiteaza la o singura parte a pietei, puteti gasi aproape orice bunuri si servicii pe platforma - de la bacanie la asigurari , de la vacante la spalatorii auto.
- ★ Platforma are caracteristica unica a cashback-ului - un program de loialitate format din 9 nivele . Fiecare nivel garanteaza utilizatorilor o crestere a veniturilor cashback si a veniturilor pasive din achizitiile facute prin trimeri .
- ★ Cashback -ul IAC poate fi de 90% din suma cheltuita pe platforma , in functie de marimea cashbackului stabilit de furnizor si de statutul utilizatorului (utilizator, utilizator afiliat, partener, partener VIP).
- ★ In prezent , exista aproximativ 650.000 de utilizatori inregistrati pe platforma si beneficiaza de servicii ca cashback , reduceri la bunuri si servicii si alte oferte . Printre acestia sunt mai mult de 70.000 de membri ai International Auto Club, care au acces la servicii suplimentare si o rata de retragere mai mare . Platforma functioneaza bine de peste 3 ani, ceea ce inseamna ca este un succes de afaceri dovedit in timp . Platforma este stabila din punct de vedere financiar si este lipsita de diferente de numerar datorita numarului mare de utilizatori activi , unei cifre de afaceri bune si a unui sistem cryptocurrency.
- ★ IAC a fost creat in 2014 de catre specialisti in sectorul fidelitatii clientilor, iar scopul ei este de a oferi servicii de inalta calitate si bunuri la preturi de depozit . De atunci , proiectul a crescut, iar multi specialisti si experti noi s-au alaturat echipei de dezvoltare . Numarul mare de utilizatori activi ofera echipei informatii si date statistice , pe baza carora poate fi construita o strategie de dezvoltare cu succes.
- ★ Integrarea blockchain-ului in sistem va permite tranzactii transparente , ceea ce va spori gradul de incredere in proiect . Cryptocurrency-ul propriu va simplifica relatiile fiscale dintre companii , utilizatori si platforma .
- ★ Pe langa cashback, utilizatorii si partenerii IAC au acces la numeroase reduceri si la propriile proiecte ale companiei . Utilizatorii pot , de asemenea , sa utilizeze programe de formare care au fost dezvoltate pentru a-i ajuta sa isi mareasca veniturile in sistem. Fiecare membru al Clubului isi poate construi propria afacere, in timp ce noi oferim instrumente gratuite pentru publicitate . De asemenea , utilizatorii au acces la servicii mobile corporative (care includ si cashback), programe de frumuseti si sanatate, proiecte de investitii si aplicatii mobile pentru Android si iOS.

ICO

Pre-vanzarea incepe in **25 Ianuarie 2018.**

ICO va avea 5 etape,
inclusiv Pre-ICO.

TOKEN-URILE SI PLATFORMA CU MONEDA PROPRIE

85,985,639 de token-uri AutoToken vor fi emise. Token-ul va fi creat gradual, pe masura ce vanzarile vor continua. Pretul pentru token va fi egal cu 1 USD. De asemenea, compania intentioneaza sa emita 3.000.000 de unitati din moneda interna numita AutoUnit (AU). La sfarsitul ICO-ului (Tr.2 2018), titularii de token-uri vor putea schimba AutoToken pentru AutoUnit la rata

1AutoToken = 10 AutoUnit

ulterior AutoUnit va fi listat pe mai multe exchange-uri.

Lichiditatea AutoUnit's este asigurata de mai multi factori:

AutoUnit este un instrument universal de plata integrat in sistemul de plati, utilizat de mai bine de 600 000 de utilizatori, fiind dovada nivelului ridicat de incredere.

Mecanica platformei IAC permite cresterea, in mod natural, a numarului de utilizatori.

AutoUnit este un instrument de plata pentru piata interna si externa. Compania garanteaza ca nr. total de monezi AutoUnit vor fi cumparate.

Nr. tranzactiilor lunare depaseste 300,000 si este in continua crestere.

IAC nu este un startup , este un proiect de afaceri de succes care este prezent pe piata de patru ani si se dezvoltă cu rapiditate.

DISTRIBUIREA TOKEN-URILOR

Compania va vinde 70% din totalul token -urilor .
Restul vor fi impartite intre participantii din
Campania de Recompense , echipa proiectului si
consilieri.

			0.05 Consilieri 8,598,263.867
0.7 Vanzari 60,187,847.07	0.15 Recompense 12,897,395.8	0.1 Echipa 4,299,131.933	

BONUSURI SI RECOMPENSE

Bonusurile sunt preturi reduce la care poate fi achi-
zitionat AutoToken . In fiecare etapa a vanzarii , va
exista o reducere separata pentru token-uri. Vor fi
utilizate doua tipuri de reduceri: reduceri pentru par-
tenerii IAC si reduceri pentru restul cumparatorilor.

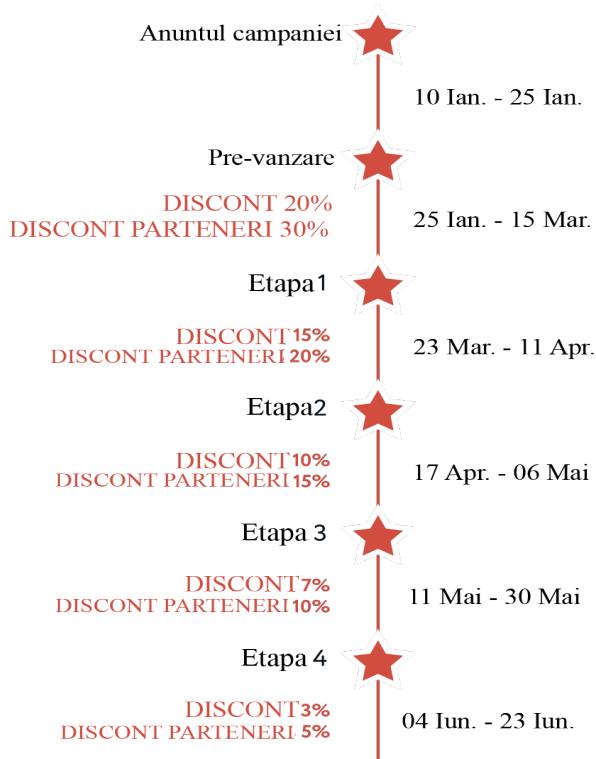


Diagrama de distribuirea token-urilor AutoToken indica faptul ca 15% dintre token-uri sunt planificate sa fie distribuite Intre participantii la campanie . Proiectul IAC cu o retea de parteneri multi-nivel implica utilizarea a doua abordari In distribuirea de AutoTokens prin campanie de recompense:

- recompensa traditionala reprezinta distribuirea unui anumit procent din numarul total de token-uri vandute pentru efectuarea anumitor actiuni;
- recompensa de recomandare este un program, numai partenerii IAC si partenerii VIP (vezi Glosar). Pentru a deveni partener IAC, trebuie sa va Inregistrati pe site-ul companiei si sa platiti statutul corespunzator.

In cadrul programului traditional de recompense , se alocă 3% din numarul total de token-uri generate . In cazul neatingerii sumei propuse , vor fi alocate 2,1% din numarul total de token-uri vandute si vor fi distribuite intre participantii din campania de recompense in conformitate cu regulile care vor fi publicate ulterior.

In cadrul programului de recompense de referinta , 12,9% din numarul total de token-uri emise vor fi distribuite intre utilizatorii IAC cu statutul de partener si partener VIP . Un procent mare de token-uri vor fi distribuite in intreaga retea de referinta a IAC unde sunt in prezent peste 70.000 de utilizatori.

Regulamentul Recompenselor de Recomandare

Recompensele de recomandare este un program pentru recomandarea achizitiilor de token-uri in perioada de ICO si Pre-ICO . Doar partenerii IAC Corporation si partenerii VIP (vezi Glosar) pot participa la program . Pentru a deveni partener al IAC , trebuie sa va inregistrati pe site-ul companiei si sa platiti pentru obtinerea statutului corespunzator .

Partenerii IAC vor primii urmatoarele beneficii:

- ★ Discount-uri diferite in functie de etapa ICO:
 - **Etapa 1 (Pre-ICO)** 20% pentru toti participantii, 22% pentru Parteneri, 30% pentru Parteneri VIP;
 - **Etapa 2 (ICO)** 15% pentru toti participantii, 17% pentru Parteneri, 20% pentru Parteneri VIP;
 - **Etapa 3 (ICO)** 10% pentru toti participantii, 12% pentru Parteneri, 15% pentru Parteneri VIP;
 - **Etapa 4 (ICO)** 7% pentru toti participantii, 8% pentru Parteneri, 10% pentru Parteneri VIP;
 - **Etapa 5 (ICO)** 3% pentru toti participantii, 4% pentru Parteneri, 5% pentru Parteneri VIP.

- ★ Obținerea de venituri suplimentare prin intermediul programului de parteneriat pentru atragerea de noi parteneri (atat pentru Inscriseri personale , cat si pentru grupuri). Recompensele se calculeaza In conformitate cu termenii programului de parteneriat . 95 % din recompensa este folosita pentru a plati munca facuta + privilegii (conturi, cashback, cursuri, asistenta si orice alt serviciu care se aplica).

★ Campania de Recompense (se desfasoara pe intreaga perioada ICO) Termeni de participare: Numai partenerii si partenerii VIP ai IAC care au cumparat token-uri pentru suma minima de 1000 \$ pot participa . Ratele pentru fiecare token cumparat , sunt distribuite conform tabelului de mai jos:

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

DISTRIBUIREA DE FONDURI

Fondul dobandit in perioada ICO va fi alocat in modul urmatoar:

58%

din fonduri vor fi cheltuite pentru dezvoltarea sistemului de plati, care include:

- conectarea companiilor offline la sistemul de plati;
- implementarea solutiilor de plata in cadrul sistemului AutoUnit;
- deschiderea propriei banci (NSCA);
- deschiderea sucursalelor bancii in alte tari
- implementarea optiunii de a efectua plati in interiorul sistemului folosind orice criptocurrency.

32%

din fonduri vor fi cheltuite pentru marketing. Aceasta include:

- analiza pietei, cercetare in domeniul mass-media;
- dezvoltarea strategiei de marketing pentru expansiunea pe pietele externe;
- redimensionarea pozitionarii actuale si a tuturor instrumentelor de marketing, inclusiv site-ul web;
- crearea de noi instrumente de marketing ;

10%

din fondurile achizitionate vor fi cheltuite pentru dezvoltarea tehnologica si sustinerea platformei. Aceasta include:

- dezvoltarea de subproiecte folosind tehnologii moderne;
- extinderea personalului, crearea de echipe de lucru suplimentare cu inalta calificare;
- formare continua pentru specialisti, consultanta tehnica;
- dezvoltarea si sustinerea intregului sistem si a subproiectelor separate bazate pe diverse tehnologii moderne , inclusiv clusterizarea, scalarea, blocurile si altele;
- achizitionarea de echipamente moderne , de inalta performanta si costuri legate de intretinere, modernizare si intretinere;
- configurarea locului de munca (birouri , hardware si software de birou).

In cazul in care proiectul va fi un succes si va obtine
finantarea, fondurile vor di alocate dupa cum urmeaza:



PROGNOZA

Principalele scopuri in urmatoorii 4 ani:



Implementarea unui serviciu de plata cu cryptocurrency prin intermediul platformei IAC, care poate fi utilizat pentru achizitia de bunuri si servicii din intreaga lume;



Cresterea numarului utilizatorilor de la 600,000 la 60,000,000;



Extinderea bazei noastre de furnizori de la 12,000 la 1,200,000;



Cresterea cifrei de afaceri de 1,000 de ori;



Deschiderea a peste 1,500 de oficii. In prezent sunt 150 de oficii majoritatea localizate in Federatia Rusa;



Scalarea operatiunilor companiei pentru a deveni operationala in toate tarile dezvoltate;



Dezvoltarea serviciului pentru a fi usor de utilizat, la nivel international;



Implementarea unui sistem de plata pentru bunuri si servicii prin intemrediul Autobonus, folosind moneda interna AutoUnit.



Dezvoltarea unui sistem care sa permita utilizarea Bonusurilor si Privilegiilor numai prin AutoUnit.



Constructia propriei noastre Banci (NSCA).

In prezent, compania inregistreaza o crestere constanta a cifrei de afaceri - in jur de 280% pe an. Este important de mentionat ca IAC nu investeste sume mari de bani in campanii de marketing. Acest lucru ne permite sa anticipam ca un buget mare de marketing si o strategie de marketing bine facut vor permite companiei sa atraga mai multi utilizatori si parteneri noi si sa se raspandeasca in multe tari dezvoltate.

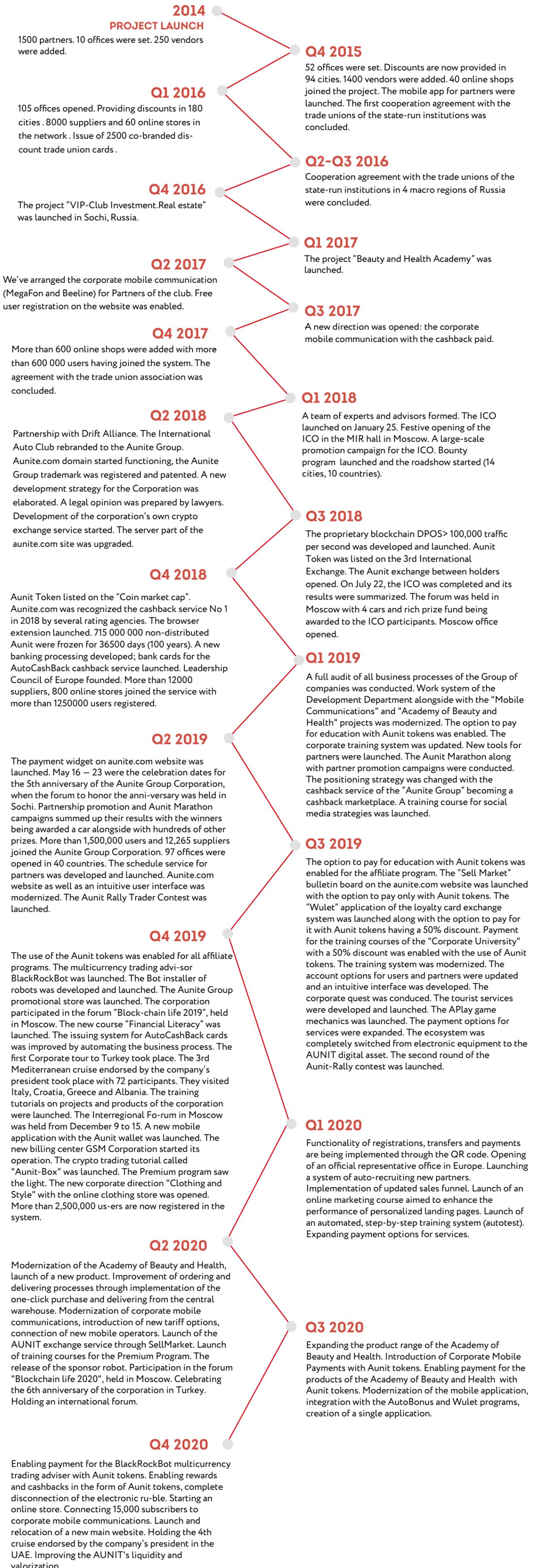
In primul rand, compania intentioneaza sa-si extinda reseaua de clienti (atat utilizatori cat si furnizorii) si sa creasca costul mediu de cumparare. In prezent, exista mai mult de 600.000 de utilizatori inregistrati in sistem, cifra de afaceri anuala a Companiei este de 8,3 milioane USD. Pe baza datelor statistice din anii precedenti, preconizam urmatorul ritm de crestere in urmatorii 4-5 ani:



Principalele forte motrice din spatele cresterii acestor cifre sunt:

- ★ crearea unei strategii de marketing pentru extinderea pe pietele externe;
- ★ o campanie de marketing elaborata pe baza strategiei de marketing si a studiilor media;
- ★ monitorizarea constanta a tendintelor pe pietele platformei cashback, precum si pe pietele sistemelor de plati, FinTech, Blockchain si crowdfunding;
- ★ extinderea retelei de referire, perfectionarea metodelor de publicitate;
- ★ dezvoltarea tehnologica a platformei, noi modalitati de utilizare a tehnologiei Blockchain.

ROADMAP



TEAM



Evgeny Schelkonogov
CEO

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



Nikita Nikitin
Head of Aunite Group Vice Chairman

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



Maksim Levashov
Internet Marketing Specialist

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



Yuri Kolpakov
Head of Aunite Group Beauty and Health Academy

- Psychophysiology, 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.

