



AUNIT

White Paper
2018

СОДЕРЖАНИЕ

Глоссарий	3
ПЛАТФОРМА	5
Проблемы	6
Решение	8
Преимущества для инвесторов	9
Технологический стек	13
РЫНОК	17
Обзор рынка кэшбэк сервисов	18
SWOT-анализ	23
Преимущества Aunite Group на рынке кэшбэк-сервисов	24
Обзор рынка кэшбэк-сервисов на блокчейн.....	25
Преимущества Aunite Group на рынке кэшбэк-сервисов на блокчейн	26
ICO	27
Токены и внутренняя валюта платформы	27
Распределение токенов	29
Бонусы и баунти	29
Распределение фондов	32
Прогнозы	34
Дорожная карта	36
ICO партнеры	37
Ребрендинг	38
КОМАНДА	36

ГЛОССАРИЙ

AUNIT — блокчейн-сертификат на приобретение товаров и услуг, размещенных на платформе Aunite Group и предлагаемых предприятиями-партнёрами. Сертификат обеспечивает все взаиморасчеты между Aunite Group и поставщиками товаров и услуг по указанию пользователей. На момент запуска блокчейна будет эквивалентен \$0,1.

AutoToken — токен, являющийся скидкой на покупку AUNIT. Эквивалентен \$1.

Autobonus — мобильное приложение для компаний, заключивших партнёрское соглашение с Aunite Group, и их покупателей, являющееся удобным и эффективным инструментом для привлечения новых и сохранения постоянных клиентов.

Aunite Group — это автоматизированная онлайн-платформа, объединяющая в себе лучшие возможности платежных систем, кэшбэк сервисов и партнёрских программ.

Клиент Aunite Group — пользователь, партнер или иное лицо, которое намерено использовать функционал платформы.

Академия красоты и здоровья — внутренний проект Aunite Group, позволяющий пользователям приобретать товары для красоты и здоровья. Проект предоставляет самый высокий процент внутреннего кэшбэка в Aunite Group.

Корпоративный университет — система внутреннего обучения и наставничества, выстроенная в рамках корпоративной идеологии Aunite Group. Специально разработанные уникальные программы служат для обучения всех участников проекта.

VIP-Club. Инвестиции. Недвижимость — краудфандинговая площадка для совместного инвестирования в строящуюся или готовую недвижимость. Реализована на основе потребительской кооперации. Эффективный способ инвестирования в недвижимость РФ в прибрежных районах (Сочи).

Кэшбэк-сервис — возврат части наличных денег за покупки в качестве обозначения разновидности бонусной программы для привлечения клиентов и повышения их лояльности.

Система распределения кэшбэка — установленная Aunite Group система распределения кэшбэка, поступающего в платформу. Размер начисляемого процента кэшбэка каждому участнику зависит от изначально установленного предприятием-партнёром размера скидки в виде кэшбэка, а также от статуса участника (пользователь, партнер, VIP партнер). Конкретные уровни и проценты распределения указаны в личном кабинете на сайте Aunite Group.

Платформа — сайт и мобильное приложение корпорации Aunite Group, которые обеспечивают работу следующих элементов платформы: дисконтная система, платёжная система, обучающий блок, личный кабинет с партнерской программой, все внутренние проекты Aunite Group.

Корпорация Aunite Group — объединённая группа юридических лиц, входящих в состав Aunite Group.

Привилегии — скидки, кэшбэк, эксклюзивные условия, обучение, поддержка, возможности заработка.

Пользователь — стартовый статус пользователя, прошедшего бесплатную регистрацию на сайте Aunite Group. Пользователю предоставляется ограниченный доступ к привилегиям платформы, а также реферальная ссылка, по которой можно регистрировать новых участников.

Участник — лицо, использующее функционал платформы Aunite Group (пользователь, партнёр, VIP-партнёр, собственник бизнеса или иное лицо, имеющее прямое отношение к корпорации).

Партнёр — пользователь, оплативший вступительный (разовый, единовременный) взнос в размере \$100. Партнёр получает доступ ко всем привилегиям платформы, повышенный кэшбэк, возможность участия в партнерской программе.

VIP Партнёр — партнер, оплативший дополнительный вступительный (разовый, единовременный) взнос в размере \$800. VIP Партнёр получает доступ к максимальному уровню привилегий платформы, повышенный кэшбэк, эксклюзивные программы обучения и поддержки, дополнительные возможности для инвестирования, возможность участия в партнерской VIP программе.

Статус — уровень доступа к возможностям и привилегиям платформы Aunite Group. Повышение статуса — получение доступа к дополнительным возможностям и привилегиям внутри платформы Aunite Group. Повысить статус можно на любом этапе, оплатив взнос.

Партнёрская программа — форма делового сотрудничества между компанией и партнёрами при продаже какого-либо товара или предоставлении услуг. Позволяет партнеру сократить расходы на привлечение конечного покупателя. Программа взаимоотношений регламентирует выплаты за определенные действия. Доступ к ней можно получить в личном кабинете на сайте Aunite Group.

ПЛАТФОРМА

Aunite Group — это автоматизированная платформа, объединяющая в себе лучшие возможности платежных систем, кэшбэк сервисов и партнёрских программ.

В 2014 году небольшая группа единомышленников поставила перед собой амбициозную цель — сделать жизнь потребителей лучше и легче, предоставив им самые качественные товары и услуги по оптовым ценам. В основе идеи компании легло объединение людей для совместного решения вопросов, связанных с экономией семейного бюджета. Так появился Aunite Group. Был запущен сайт

www.aunite.com

который постепенно начал наполняться поставщиками, предоставляющими привилегии, и пользователями, которые пользуются данными привилегиями. За три года вокруг этой идеи сплотилось более 70 000 партнеров, более 700 000 пользователей и более 12 000 предприятий стали партнерами Aunite Group и согласились предоставлять скидки и спецпредложения для участников.

Для удобства пользования было разработано и запущено мобильное приложение.

Особую эффективность развития показала многоуровневая партнерская программа, благодаря которой удалось развить платформу в 250 городах России и странах СНГ, с минимальным рекламным бюджетом.

Новые технологические тенденции диктуют новые подходы в развитии бизнеса, особенно когда речь идет о платформе, как платёжной системе. За 3 года

наши технологии доказали свою эффективность. Фактически компания прошла этап становления, протестирована как пилот и готова к этапу масштабирования в других странах.

Корпорация переводит все внутренние расчёты на блокчейн с использованием внутренней валюты AUNIT. Это система взаиморасчетов, которая позволяет повысить уровень прозрачности и финансовой безопасности всех зарегистрированных пользователей, избежать централизации системы и зависимости пользователей от корпорации, ускорить темпы развития и увеличить обороты предприятий, присоединившихся к платформе.

ПРОБЛЕМЫ

- 1 Потребитель хочет экономить, а бизнес — зарабатывать. Общая проблема потребителя и бизнеса заключается в том, что их интересы изначально противоречат друг другу: потребитель стремится к приобретению товаров и услуг по максимально выгодным ценам (то есть заплатить меньше), а бизнес стремится к наращиванию прибыли и минимизированию издержек, стараясь при этом идти на встречу потребителю, чтобы получить преимущество в конкурентной борьбе. Данная проблема частично решается существующими кэшбэк-сервисами и сервисами совместных покупок, но чаще всего они не предлагают ничего, кроме компромисса между желаниями потребителя и интересами бизнеса, хотя современные технологии позволяют дать обеим сторонам гораздо больше, чем просто скидки и новых клиентов.
- 2 На данный момент среди лидеров рынка не существует кэшбэк-сервиса, который давал бы возможность не только экономить деньги на покупках, но и зарабатывать на многоуровневой реферальной системе. Количество участников в системе не находится в прямой корреляции с возможностями и выгодами самих участников, а значит, рост количества пользователей всегда связан напрямую только с выгодами самого сервиса, а не его клиентов.
- 3 Большинство существующих кэшбэк-сервисов делают акцент в основном на интернет-магазинах, что ограничивает пользователей в совершении выгодных покупок в оффлайн-магазинах, а сам оффлайн-бизнес не получает дополнительных клиентов.
- 4 В настоящее время многие партнёрские программы ассоциируются с сетевым бизнесом. MLM-компании скомпрометировали себя недобросовестным поведением, свойственным некоторым игрокам этого рынка: использованием агрессивного маркетинга, назойливой рекламы, предложением некачественных и несертифицированных товаров. В то же время, некоторые разумные методы и эффективные механизмы продвижения, успешно работающие в MLM-компаниях, оказались незаслуженно дискредитированы в глазах разборчивых потребителей и добропорядочных предприимчивых людей, желающих получить дополнительные источники дохода. В результате первые отгородили себя от целого ряда действительно выгодных предложений, а вторые — от возможности заработать на партнёрских и реферальных программах.
- 5 Дисконтные системы, кэшбэк-сервисы, купонные сервисы работают в четко определенном сегменте, каждый в своей нише, что неудобно для конечного потребителя. Сервисов, объединяющих в себе большое количество скидок и выгодных предложений не так много, тем более, нет сервисов, объединяющих в себе возможности получения скидок и кэшбэка, платежную систему с возможностью оплаты в криптовалюте и с опцией получения пассивного дохода.

- 6 Низкий уровень клиентоориентированности. Сервисы кэшбэк по сути, являются посредниками между бизнесом и покупателями. Подобные сервисы зачастую, вместо того, чтобы учитывать интересы обеих сторон и не отдавать предпочтение бизнесу с более крупным процентом кэшбэк, но менее интересному для покупателей, поступают наоборот.
- 7 Бизнесу, желающему удовлетворять спрос на кэшбэк со стороны клиентов (вместо бонусных программ и программ лояльности) не хватает действенных инструментов, способных обеспечить данный спрос и привлечь новых клиентов.
- 8 Высокие маркетинговые издержки заставляют бизнес взвинчивать цены на товары и услуги. Число посредников, вовлеченное в каждую продажу делает цены еще менее доступными. Современные технологии, позволяющие привлекать новых клиентов с минимальными издержками используются редко и, зачастую, неэффективно. Не применяются возможности технологий, в рамках растущей цифровой экономики.

РЕШЕНИЕ

Что такое Aunite Group?

Aunite Group — это автоматизированная платформа, объединяющая в себе лучшие возможности платежных систем, кэшбэк сервисов и партнёрских программ. На данный момент она уже позволяет успешно решать многие из вышеперечисленных проблем, а использование блокчейн-технологий позволит вывести работу платформы на новый уровень, ответить на новые вызовы и сделать существующее решение ещё более эффективным.

На сегодняшний день Aunite Group это:

Один из крупнейших в России и странах СНГ кэшбэк-сервисов

- ◆ Более 12 000 организаций предоставляют скидки пользователям платформы;
- ◆ Кэшбэк в 12 000+ офлайн-магазинах, на данный момент — в России и странах СНГ;
- ◆ Кэшбэк в 700+ интернет-магазинах;
- ◆ Кэшбэк за услуги мобильной связи, страхования, юридические услуги, туризм, и т. д.;
- ◆ Единственный кэшбэк сервис с собственной платежной системой.

Платежная система

- ◆ Реализована система оплаты:
 - сторонних товаров и услуг внутренними средствами с личного кабинета;
 - за участие в проектах Aunite Group;
 - за участие в Партнерских программах и повышение статуса внутри платформы;
- ◆ Выпуск банковских кобрендовых карт совместно с Альфа-банком.

Уникальная партнерская программа

- ◆ Возможность зарабатывать на подключении рефералов и получать процент с их покупок;
- ◆ Возможность привлекать коммерческие предприятия и получать процент с их оборота;
- ◆ Готовая бизнес-модель, не требующая существенных финансовых вложений;
- ◆ Преимуществом партнерской программы является многоуровневая система рекомендаций (9 уровней распределения процента с кэшбэка со всех покупок потребителей, которым пользователь рекомендовал систему).

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

ICO Aunite Group — это отличное решение для инвесторов, подходящее практически для любой стратегии инвестирования. И вот почему:

- 1 Востребованный и проверенный временем продукт.**
Aunite Group — это не стартап, который собирает деньги под идею. Это зрелый бизнес с легко масштабируемым цифровым продуктом. Возможности и преимущества продукта уже оценили более 750 000 пользователей в России и странах СНГ в более чем 250 городах.
- 2 Зрелый бизнес с оборотом 8,3 млн. \$.**
Компания существует уже 4 года, за это время удалось добиться значительных результатов: в 2017 году оборот компании составил 8,3 млн. \$, а прирост прибыли — 280%.
- 3 100% легальный бизнес.**
Компания работает в полном соответствии с законодательством России и стран СНГ. Потребительская кооперация поддерживается на государственном уровне. Нашими партнерами являются Профсоюзы государственных учреждений и общественного обслуживания и многие другие. Компания является членом Торгово-промышленной компании РФ. Пользуются скидками от партнеров компании, в том числе, государственные служащие и работники государственных учреждений. Логотип и товарный знак Aunite Group зарегистрирован Роспатентом РФ. При выходе на рынки других стран мы обязательно создаем юридически защищенную платформу для работы бизнеса и использования ее простыми людьми.
- 4 Удобный ввод, вывод и обмен AUNIT на USD, EUR, RUR, BTC, ETH. Низкие комиссии.**
В рамках платежной платформы Aunite Group вы можете по выгодному курсу и с небольшой комиссией конвертировать ваши AUNIT на одну из ведущих фиатных или криптовалют. Востребованность монеты уже вызвала интерес самых ведущих бирж. Заинтересованными пользователями и партнерами уже ведется работа по листингу монеты.
- 5 Возможность оплачивать товары и услуги AUNIT.**
Наши партнеры — это более 12 000 поставщиков по России и миру, многие из них уже сейчас принимают AUNIT как платежное средство.
- 6 Возможность получать AUNIT за привычные покупки.**
Увеличивайте свой капитал, просто совершая привычные покупки на платформе Aunite Group. Мы зачислим кэшбэк в AUNIT с каждой вашей покупки и покупки ваших друзей (знакомых, родственников) в личный счет на сайте Aunite Group.
- 7 Бонусы до 30% при получении токенов.**
Повышайте свой статус на платформе Aunite Group и получайте до 30% токенов бонусом. Будьте внимательны, с каждым этапом скидка становится меньше.
- 8 Многоуровневая партнерская и Bounty программы.**
Рекомендуйте наш проект другим инвесторам, а также пользователям кэшбэк-сервиса и получайте дополнительную прибыль по 9-уровневой партнерской программе за каждую их покупку!

Как работает система?

Для потребителя:

- 1 Потребитель бесплатно регистрируется в системе и получает доступ ко всем действительным скидкам, акциям и предложениям.
- 2 После регистрации потребитель имеет возможность отправить знакомым реферальную ссылку, регистрируясь по которой, они также могут совершать выгодные покупки.
- 3 Потребитель получает процент с кэшбэка со всех покупок, осуществляемых рефералами, а также теми, кому они передали свою реферальную ссылку.
- 4 Потребитель имеет возможность вывести любым удобным способом накопленные внутренние расчётные средства в реальных деньгах.
- 5 Прямо из личного кабинета платформы, используя внутренние средства, можно оплатить более 20 000 видов товаров и услуг (госпошлина, кредиты, сотовая связь, ТВ, интернет, штрафы, вывод на пластиковые карты, на счет любого банка и т.д.), оплачивать внутренние проекты и повышение статуса внутри системы.
- 6 Внутренний счет можно пополнить любым удобным способом, просто нажав кнопку в личном кабинете — с карты на карту, через эквайринг с карты на расчетный счет, через перевод на счет, через перевод криптовалюты на кошелек компании.

Для бизнеса:

- 1 Предприятие бесплатно регистрируется на платформе Aunite Group и получает доступ к постоянно растущей базе лояльных участников.
- 2 После регистрации предложение (товары и услуги) бизнеса размещается в дисконтной системе, где устанавливается по согласованию процент кэшбэка, выплачиваемого бизнесом платформе Aunite Group при каждой покупке, совершаемой участником.
- 3 Предприятие устанавливает программу Autobonus, с помощью которой производится идентификация и учет покупок участников.
- 4 По итогам отчетного периода предприятие на основании сформированного отчета производит оплату в размере оговоренной в договоре суммы кэшбэка со всех покупок участников.
- 5 В процессе работы предприятие (сотрудники бизнеса) имеет возможность самостоятельно регистрировать новых участников. При этом все новые участники будут зарегистрированы по реферальной привязке именно к бизнесу. При совершении участниками покупок у данного предприятия, а также у любого другого, которое подключено к системе, бизнес будет получать с каждой их покупки часть процента кэшбэка, согласно системе распределения кэшбэка.
- 6 В рамках работы платформы бизнес имеет возможность с существенным дисконтом воспользоваться платными услугами Aunite Group, в частности:
 - реклама, интернет-маркетинг, SMM;
 - размещение на ресурсах платформы в разделе специальные предложения (размещение на баннерах, рекомендация);
 - участие в собственных проектах Aunite Group;
 - создание сайтов, мобильных приложений.

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Потребитель:

- ◆ Возможность не только приобретать самые разнообразные товары и услуги на выгодных условиях, но и зарабатывать при помощи реферальной программы;
- ◆ Возможность повысить свой статус внутри системы до уровня Партнер или VIP Партнер и тем самым значительно повысить размер получаемых средств, используемых для внутренних расчетов внутри платформы;
- ◆ Получать доступ к партнерским программам, в соответствии со статусом;
- ◆ Производить расчеты за любые товары и услуги внутренними средствами по выгодным тарифам.

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Возможности платформы Aunite Group для потребителей и бизнеса

Бизнес:

- ◆ Новые активные клиенты со всего мира в обмен на разумную скидку;
- ◆ Бесплатное приложение Autobonus (мобильная программа лояльности, монетизация своих потребителей);
- ◆ Бесплатное размещение продуктов и предложений на сайте с посещаемостью 45 000 пользователей в месяц
- ◆ Бесплатное размещение предложений в мобильном приложении;
- ◆ Бизнес, подключенный к системе, может регистрировать по реферальной ссылке пользователей и, соответственно, если они идут к его конкуренту, покупают товар или услугу, бизнес получит часть кэшбэка с их покупок и покупок их друзей до 9 уровня рекомендаций;
- ◆ Готовая система менеджмента и мотивации своих сотрудников;
- ◆ Возможность реализовывать крупные оптовые заказы;
- ◆ Возможность работы с большой, активной клиентской базой;
- ◆ Возможность экономить на рекламе.

и собственных проектах Aunite Group, а бизнес (в том числе оффлайн-магазины) — увеличивать клиентопоток, получать доступ к огромной клиентской базе и также получать доход по реферальной программе. Блокчейн обеспечивает дополнительную прозрачность и безопасность.

Использование блокчейн-технологий

Использование блокчейн-технологий является одним из важнейших условий дальнейшего успешного развития платформы в новой технологической парадигме.

Децентрализация серверов: при выходе из строя одного из серверов — с данными ничего не случится.

Отсутствие сложностей синхронизации серверов при использовании централизованного решения.

Устойчивость к хакерским атакам: взломав сервер, хакер не сможет нанести какой-либо ущерб системе, поскольку она является децентрализованной.

Простая и удобная конвертация в любой стране мира в любую валюту.

Нет привязки к банкам, самостоятельная цифровая система.

Безопасность с юридической точки зрения: если исчезнет юридическое лицо-инициатор, система продолжит существовать, и пользователи не потеряют свои средства. Средства на децентрализованной системе невозможно арестовать.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СТЕК

Ethereum

Токен представляет из себя стандартный токен сети Ethereum ERC20, с дополнительно реализованной ролевой моделью, защитной математикой и функциями для автоматизации продаж и взаимодействия с существующей платежной системой.

AutoToken не является предметом торгов на биржах и предназначен для начисления AUNIT в сети AUNIT после прохождения ею тестирования и отладки.

Токен холдируется на балансе пользователя и до начисления AUNIT остается захолдированным, после начисления токен уничтожается.



Основное решение

Graphene

Решение AUNIT строится на платформе существующего блокчейна Graphene, также известного как BitShares 2.0.

Технически это решение унаследовало всю существующую инфраструктуру и возможности, которые на начальном этапе развития системы отключены.

Решение представляет из себя классический блокчейн с механизмом консенсуса DPoS, что позволяет добиться высоких скоростей в области генерации транзакций и создания блоков, а также высокой скорости синхронизации данных.

Монета

В блокчейн AUNIT используется базовая монета AUNIT.

Она делится на 105 подъединиц.

Как и во многих блокчейнах, базовая единица унаследована от BitShares и имеет такие свойства, как

объем (значение), может быть передана с помощью записи в блокчейн и защищена алгоритмом с открытым ключом для создания цифровой подписи определенном в группе точек эллиптической кривой secp256k1.

Элементы системы. Майнинг

Делегаты

Работа делегатов в сети AUNIT заключается в сборе транзакций, записи их в блоки, подписи блока и рассылке блока в сеть.

За свою работу делегаты получают вознаграждение, которое определено параметром сети, и оплачивается из «резервного пула».

Комитет

Комитет представляет из себя административный ресурс сети AUNIT. Комитет вносит предложения об изменении тех или иных параметров сети, например, скорости генерации блоков, вознаграждении делегатов и т. п.

Голосование

Все элементы системы выбираются и определяются голосованием.

Держатели монет могут принять участие в голосовании за делегата или члена комитета или за предложение члена комитета.

Также у держателей монет есть возможность передать право своего голоса другому держателю такой монеты.

Архитектура

Хранение данных

Хранилище данных AUNIT представляет из себя цепочку блоков, которые идут один за другим.

Каждая полная нода в блокчейне AUNIT хранит полную копию цепочки блоков, может проверить правильность записей и выпускать новые блоки.

Состав блока:

- указатель на предыдущий блок;
- дата и время;
- хэш секрета;
- секрет предыдущего блока;
- набор транзакций;
- подпись производителя блока.

P2P сеть

Через одноранговую сеть происходит распределение базы данных блокчейн по всему миру.

Сеть состоит из открытых и частных узлов, а также из seed nodes, которые используются для подключения к р2р сети. Кто угодно может подключиться к любому известному узлу и синхронизировать данные блокчейн.

Как только узел синхронизировал данные через р2р сеть, он начинает принимать вновь созданные блоки, и помогает другим нодам получить их, чтобы синхронизировать сеть по всему миру.

Для достижения минимальных задержек в сети, рекомендуется, чтобы 2 ноды, расположенные в различных географических точках Земли, имели продолжительность пинга друг к другу не более 250 мс.

Дополнительно, чтобы минимизировать задержки, каждая нода, как только получила и проверила данные, рассылает эти данные всем другим нодам, к которым она подключена.

Неизменность транзакций

Как определить, в какой момент блок становится необратимым:

Возьмем количество делегатов N и последние блоки, которые они подписали. Необратимость блока определяется количеством блоков, которые следуют за ним. Если это количество больше или равно 66% от N, то блок становится необратимым.

Если у нас только 17 делегатов и 3-х секундный интервал подтверждения блока, тогда это занимает в среднем 34 секунды.

А если у нас 101 делегат и 3-х секундный интервал подтверждения блока, тогда это занимает в среднем 3,3 минуты, чтобы блок стал необратим.

Понимание этой метрики позволяет избежать недопонимания в случае с проблемами с сетью и рассинхронизации делегатов.

Принятие транзакций, до полного подтверждения, несет дополнительные риски для пользователя, который с ними работает.

Транзакции

Унаследовав от BitShares своё строение, в блокчейне AutoUnit существует понятие «операция».

Операцией называется:

- перевод средств;
- голосование за делегата;
- голосование за члена комитета и т. п.

Определив операции, из них составляется «список операций», и по этому списку создается «транзакция».

Транзакция включает в себя:

- срок истечения;
- указатель на номер блока;
- указать на префикс блока;
- набор расширений;
- набор подписей для каждой операции.

Механизм консенсуса

Консенсус — это механизм, при помощи которого группа людей согласованно выбирает одно рациональное действие. Процесс консенсуального принятия решений приводит к тому, что все участники приходят к единому решению независимо от того, что это решение может не быть предпочтительным вариантом для каждого из них по отдельности. Bitcoin был одной из первых систем, применивших метод децентрализованного консенсуса на основании сетевых технологий и peer-to-peer (пиринговой) сети в целях более эффективного проведения передачи активов электронным путем. Структура proof-of-work (доказательства выполнения работы), укрепляющая и поддерживающая сеть Bitcoin — это способ заставить людей, которые зачастую не могут доверять друг другу, действовать в интересах всех членов сети.

Для нахождения эффективных решений в процессе распределенного консенсуального принятия решений, в AUNIT применяется т.н. Delegated Proof-of-Stake (DPOS, делегированное доказательство владения), унаследованный от BitShares. DPOS является попыткой решить проблемы традиционной системы Bitcoin — proof-of-work, и системы Peercoin и NXT proof-of-stake. В целях компенсации негативного эффекта централизации применяется так называемый слой «технологической демократии».

Исторически сложилось так, что эта технология все еще называется delegated proof-of-stake, даже несмотря на то, что те, кого в BitShares 1.0 называли «делегатами», теперь называются «свидетелями» (witnesses).

В DPOS группа из N свидетелей (ранее называемых делегатами) подписывает блоки и получает голоса от пользователей сети с каждой проведенной транзакцией. Благодаря децентрализованному голосованию, DPOS по своей сути более демократичен, чем другие схожие системы. Вместо полного устранения необходимости в доверии, в DPOS встроены меры защиты, гарантирующие, что те, кому доверили подписывать блоки от лица всей сети, делают это верно и непредвзято.

Дополнительно, каждый подписанный блок должен иметь подтверждение о том, что блок перед ним был подписан доверенной нодой. DPOS устраняет необходимость ожидания того, пока определенное количество ненадежных нод проверят транзакцию, прежде чем она сможет быть подтверждена.

Это уменьшает необходимость в подтверждении и увеличивает скорость транзакций. При намеренном доверии самым надежным из тех, кто может подписать блок по мнению сети, нет нужды в искусственном замедлении процесса подписи блоков. DPOS позволяет включить в блок гораздо больше транзакций, чем системы proof-of-work и proof-of-stake.

Централизация все же неизбежна в делегированной системе proof-of-stake, однако это контролируемый процесс. В отличие от других методов укрепления сетей криптовалют, в системе DPOS каждый клиент может решать, кому следует доверять. Таким образом избегается концентрация доверия у тех, кто имеет больше ресурсов. DPOS дает сети некоторые из основных преимуществ централизации, поддерживая при этом необходимый уровень децентрализации. К тому же, как только свидетель получает одобрение от акционеров и попадает в группу N самых активных свидетелей, и, как следствие, выбирается для активного участия в процессе производства блоков, его сила становится равна всем остальным активным свидетелям. Система контролируется процессом честных выборов, в результате которого любой может стать делегированным представителем (свидетелем) большинства пользователей.

Следует иметь в виду, что рекомендуемое подтверждение в DPOS — 1–2 блока против шести блоков у Bitcoin.

DPOS гораздо более защищен от форков по следующим причинам:

При появлении форка велика вероятность, что все свидетели увидели и обработали вашу транзакцию. Как следствие, никакая альтернативная транзакция не может быть передана, и следующий свидетель, скорее всего, включит вашу транзакцию. Свидетели получают куда больше доверия, чем майнеры.

При штатной работе DPOS участие свидетелей составляет 100%. Если участие меньше, то зачастую это всего лишь из-за того, что свидетель ушел в оффлайн и не сгенерировал блок, а не из-за того, что он сгенерировал форк.

РЫНОК

ОБЗОР РЫНКА КЭШБЭК СЕРВИСОВ

Согласно отчёту 2015 Cashback Industry Report¹, в 2015 году мировой объём рынка кэшбэка достиг \$80 млрд. Исследование от сервиса RetailMeNot, озаглавленное «The State of Cash Back Offers²», показало, что более трети из 1 000 опрошенных пользователей сервиса были бы готовы покупать в новом магазине, если бы он предложил кэшбэк-сервис.

В США кэшбэк-сервисы уже давно стали частью жизни среднестатистического потребителя. Экономия за год может составлять \$1 000 и больше. В 2016-м автор Forbes Роб Бергер в своей статье о картах с кэшбэком писал, что за два года сумма его кэшбэка по карте Citi Double Cash Card составила \$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)

Мировыми лидерами индустрии являются следующие кэшбэк-сервисы (объём продаж указан в цифрах 2014 года):

• США:

-  Market America (продажи — \$649 млн),
-  RetailMeNot (\$264,7 млн);

-  Shopathome.com (\$75,9 млн),
-  Swagbucks (\$30 млн);

• Великобритания:

-  Quidco (\$1,22 млрд)
-  TopCashback;

• Япония:

-  Rakuten (\$5,66 млрд);

• Индия:

-  Flipkart (\$4 млрд),
-  Snapdeal (\$2 млрд),
-  Jabong (\$127 млн);

• Южная Корея:

-  OK Cashbag (\$1,54 млрд),
-  Coupage (\$320,9 млн),
-  Wemakeprice (\$169,7 млн);

• Сингапур:

-  Lazada (\$384 млн);

• Европа:

-  Германия — Ladenzeile (\$181,5 млн),
-  Испания — Beruby (\$22 млн),
-  Франция — iGraal (\$15 млн);

• Латинская Америка:

-  Linio (\$139,2 млн);

• Китай:

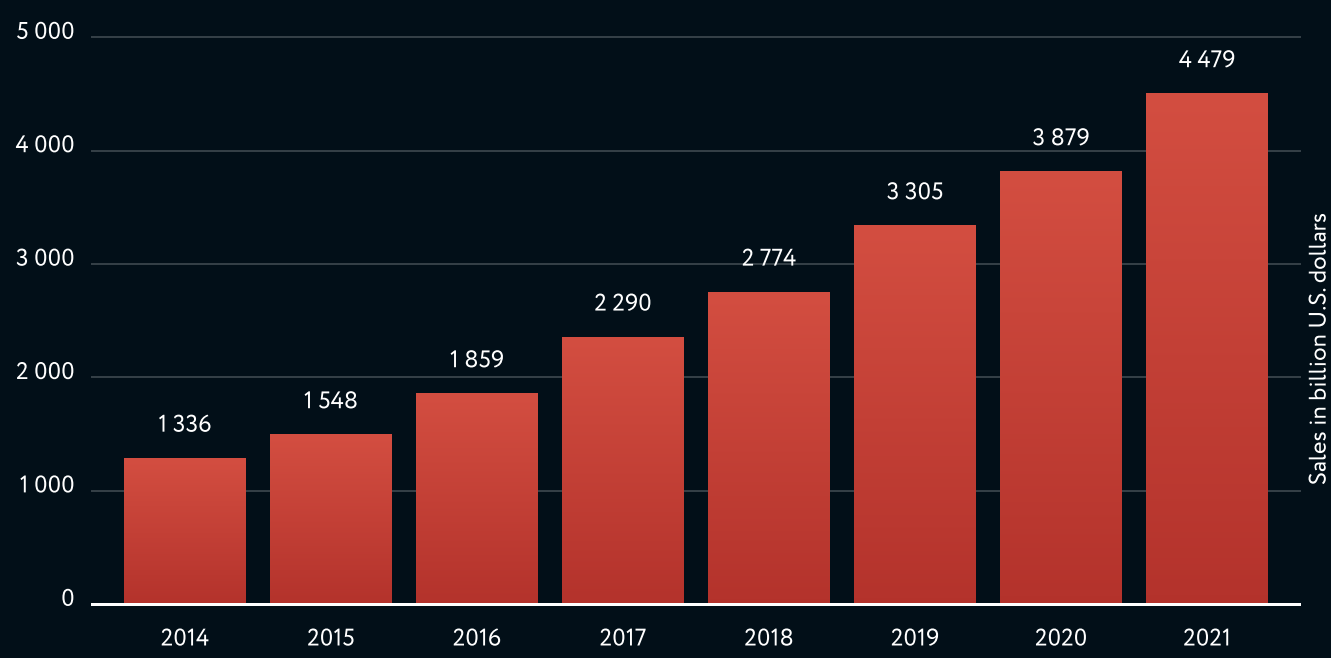
-  VIP.com (\$3,77 млрд),
-  Geihui.com (\$57,6 млн)⁴.

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

В России первые банковские карты с опцией кэшбэка появились в 2007 году. С тех пор количество предоплаченных заказов и расчетов, совершаемых с использованием банковских карт, постоянно растет. Так, по данным ЦБ, количество платежных карт, эмитированных российскими кредитными организациями в 2013 году, составило 211 374 тыс. единиц. В 2016 году эта цифра выросла на неполные 16%. Согласно данным ЦБ РФ за 2016 год, 19,6 млн человек каждый месяц проводят хотя бы одну платежную операцию в интернете. Из них 8,9 млн человек делают это с использованием банковской карты.

За последние 10 лет, в связи с резким ростом рынка электронной торговли, использование кэшбэка вышло за пределы банковского сектора и оформилось в отдельный бизнес. Все большей популярностью пользуются кэшбэк-сервисы. Это компании, которые позволяют вернуть своим пользователям часть потраченных на онлайн-покупки денег.

Согласно данным сайта Statista.com, в 2016 году показатели общего объема продаж в розничном сегменте мирового рынка e-commerce составили \$1,86 трлн, и вырастут до \$4,479 трлн. к 2021 году. Рост рынка e-commerce стимулирует развитие индустрии кэшбэк сервисов во всем мире⁵. Похожая картина наблюдается в России — изменения на рынке e-commerce оказывают существенное влияние на рынок кэшбэк-сервисов.

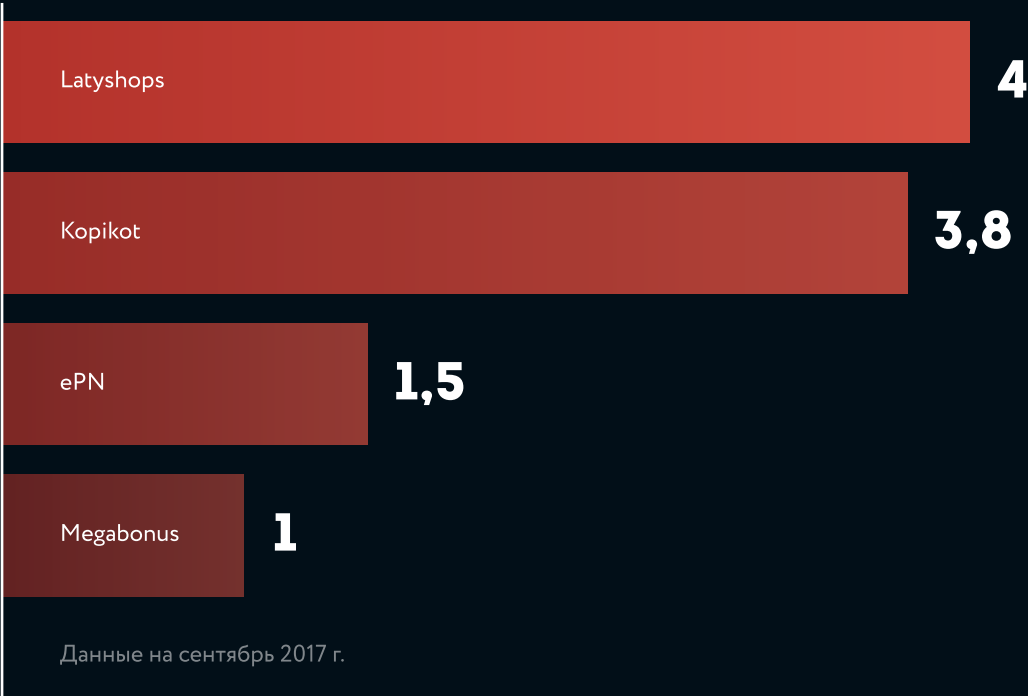


⁵ Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars)

Объем рынка e-commerce, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), в первом полугодии 2017 года вырос в России на 22% и составил без малого 500 млрд рублей. Рынок продолжает уверенный рост. По результатам 2017 года АКИТ прогнозирует рост объема рынка до более чем 1,1 трлн. Таким образом, по оценкам АКИТ, интернет-торговля товарами и услугами составляет 36% объема цифровой экономики в России⁶. На фоне общего роста рынка электронной торговли, количество пользователей кэшбэк-сервисов в России увеличивается почти на 500 000 каждый месяц.

В настоящее время на рынке присутствует несколько десятков, а по некоторым данным, около сотни кэшбэк-сервисов. По количеству привлеченных клиентов, объему продаж и посещаемости, лидерами рынка на 2017 год являются такие кэшбэк-сервисы, как LetyShops, ePN, Megabonus и Kopikot.

Количество пользователей кэшбэк-сервисов (млн человек)



LetyShops, имея партнерскую сеть в 1 091 магазинах, генерирует им оборот в \$20 млн ежемесячно. Megabonus.com генерирует своим партнерам (160 магазинов) оборот в \$17 млн. Через кэшбэк-сервис LetyShops ежемесячно покупают около 1,5 млн товаров. Через Megabonus.com — 1,35 млн товаров. Около 100 000 активных пользователей этого сервиса совершают через интернет до 7 покупок в месяц. В зависимости от условий магазина, через них можно вернуть до 40% от суммы покупки. Например, самые активные пользователи кэшбэк-сервиса Megabonus.com делают до 1 000 покупок за год и возвращают себе суммы до \$100 000.

⁶ Исследование рынка интернет-торговли в России. Результаты 1 полугодия 2017 года

На рынке e-commerce изначально бытовало предвзятое отношение к этому бизнесу. Когда японская компания Rakuten в 2014 году объявила о покупке кэшбэк-сервиса Ebates.com, стоимость её акций упала на 4%, а аналитики предсказывали скорую смерть этому предприятию. Но время показало, что эксперты тоже могут ошибаться. К концу второго квартала 2015 года через Ebates.com было совершено покупок на сумму чуть более \$1 млн. А к середине 2017 года эта цифра выросла в 2 раза и составила \$2,32 млн.

Всё вышесказанное прямо указывает на то, что перед мировым и российским рынками кэшбэк-сервисов открываются весьма привлекательные перспективы. Учитывая то, что платформа Aunite Group является не просто кэшбэк-сервисом, но сочетает в себе возможности платёжной системы и лучшие особенности партнёрских программ, можно с уверенностью утверждать, что Aunite Group обладает высокими шансами на победу в конкурентной борьбе с существующими лидерами на российском рынке.

Российские кэшбэк-сервисы

	LetyShops	Kopikot	ePN Cashback	MegaBonus	Aunite Group
Аудитория (чел.)	4 млн	3,8 млн	1,5 млн	1 млн	Более 600 тыс.
Количество магазинов	1 156	1 256	19	334	12 650
Бонус за регистрацию	Промокоды (Lety-коды) При регистрации, дается премиум аккаунт на 7 дней	Бонус за регистрацию 100 Р	Промокоды на повышенный кэшбэк для Алиэкспресс в EPN Cashback	Нет	Планируется
Партнерская программа	Есть	200 Р за каждого зарегистрированного пользователя, который получит кэшбэк от 40 Р	10% от суммы кэшбэка, полученного приведенным вами пользователем	За привлечение новых пользователей Вы получаете 50% от полученного ими кэшбэка в течение 6-и месяцев	Есть — до 90% с каждого полученного кэшбэка, по 9-и уровням партнёрской сети, пожизненно
Способы вывода средств	PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги	PayPal, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги	PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги	PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги	PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги
Минимальная сумма вывода	От 500 Р	От 500 Р	От \$0,2	От \$1,5	От 1 Р

Зарубежные кэшбэк сервисы

	eBates.com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	Aunite Group
Количество магазинов	1 800	2 500	3 500	3 284	12 650
Бонус за регистрацию	Бонус за регистрацию 10\$	Бонус за регистрацию 5\$	Нет	Бонус 5\$ если совершите покупки на общую	Планируется
Способы вывода средств	PayPal, Чек	PayPal, Чек	Amazon Gift Card, American Express, PayPal, Банковский счет	PayPal, Чек	PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги
Минимальная сумма вывода	От 5,01\$	От 10\$	От 0,01\$	От 20\$	От 1 ₺

SWOT-АНАЛИЗ

В свете всего вышесказанного, можно сформулировать основные сильные и слабые стороны платформы в контексте внутренней и внешней сред.

Внутренняя среда

- ♦ Наличие многоуровневой партнерской программы.
- ♦ Наличие существующей партнерской базы и магазинов партнеров.
- ♦ Сотрудничество с оффлайн-магазинами.

- ♦ Отсутствие инвестиций в продвижение компании.
- ♦ Слабо проработанные каналы коммуникации — сайт, SMM, e-mail маркетинг.
- ♦ Низкая скорость привлечения новых партнеров и магазинов.

- ♦ Рост рынка e-commerce.
- ♦ Высокий потенциал аудитории, пользующейся кэшбэк сервисами.
- ♦ Наличие у крупных игроков линейной партнерской программы.
- ♦ Низкая осведомленность населения о существовании сервисов.

- ♦ Маленькая партнерская сеть и охват аудитории по сравнению с крупными игроками.
- ♦ Маленькая сеть магазинов
- ♦ Позиционирование как MLM компании в прошлом.
- ♦ Низкая узнаваемость на рынке.
- ♦ Высокая конкуренция на рынке.
- ♦ Наличие крупных федеральных игроков.

ПРЕИМУЩЕСТВА AUNITE GROUP НА РЫНКЕ КЭШБЭК- СЕРВИСОВ

Конкурентный анализ позволяет сформулировать три основных преимущества Aunite Group перед сильнейшими игроками рынка.

1. Многоуровневая система рекомендаций

Сервисы из ТОП-10 используют одноуровневую систему рекомендаций. Наша партнерская система, в отличие от остальных, имеет гораздо более широкие и выгодные возможности для покупок. Вы можете зарабатывать на рекомендациях постоянно при распределении кэшбэка по 9 уровням (например — вы пригласи-

ли друга, а он еще много друзей, которые также пригласили друзей). Вы получите вознаграждение с каждой покупки всех, кому поступила рекомендация. Это принципиальная и ключевая разница между Aunite Group и ведущими системами рекомендаций самых крупных кэшбэк-сервисов и крупных ритейлеров товаров и услуг.

2. Кэшбэк в оффлайн-бизнесе

Кэшбэк сервисы из ТОП-10 в мире предлагают кэшбэк только в интернет-магазинах и, как правило, наполнение данных сервисов одинаково, разница только в размере процента кэшбэка. По всем ключевым и самым крупным интернет-магазинам, в нашем сервисе — самые крупные размеры кэшбэка в процентном выражении.

Мы решили не упускать из вида и оффлайн-бизнес, который в России представля-

ет огромное количество магазинов, сервисов по продаже товаров и услуг. В нашем портфеле более 12 000 оффлайн-магазинов во многих регионах России и ближнего зарубежья с выгодными условиями покупок. Также мы создали мобильное приложение для оффлайн-магазинов AutoBonus, позволяющее предоставлять скидки покупателям в виде кэшбэк вместо прямой скидки.

3. Внутреннее средство учета платежей. Токен Aunite

Ни один кэшбэк-сервис в мире не предоставляет возможности оплаты покупок внутренними средствами на самой платформе за любые товары и услуги по более чем 20 000 видов платежей, которые включают в себя оплату сотовой связи, домашнего интернета, ТВ, государственной пошлины, коммунальных услуг, виртуальных игр, пополнение банковских карт,

банковские переводы, пополнение электронных кошельков, страхование, туризм и многое другое. Сэкономленные средства и полученные бонусы с покупок и покупок по реферальной ссылке пользователь может тратить на новые покупки, оплату собственных счетов, повышение статуса внутри системы и оплату товаров, предлагаемых в рамках проектов Aunite Group.

ОБЗОР РЫНКА КЭШБЭК-СЕРВИСОВ НА БЛОКЧЕЙН

Проведенный анализ кэшбэк-сервисов на блокчейн показал, что количество подобных сервисов, занимающихся именно возвратными скидками, крайне невелико. Все они находятся на стадии разработки (и даже просто идеи, предлагаемой к финансированию). В основном, программы кэшбэк реализованы в рамках блокчейн-платежных систем, построенных на инфраструктуре VISA или других ПС. Средства, возвращаемые ими клиентам, могут быть использованы, в основном, только для внутренних платежей.

Другая категория сервисов с крипто-кэшбэком — нишевые. Они предлагают услуги в одной сфере — автострахования, туризма и т. д.

Комплексные сервисы, торговые площадки с собственными ПС на блокчейн, представл ены двумя проектами — Bitlle и Pluscoin, оба — российские стартапы, либо не имеющие готовых продуктов (Bitlle — в тестовом режиме), либо реализованные в рамках только мобильных приложений (DS PLUS, в котором нет никаких конкретных предложений).

У существующих решений имеется ряд серьезных недостатков:

- ♦ Число партнеров некоторых сервисов сравнительно небольшое: 1 500 магазинов — крайне мало для глобального рынка.
- ♦ Узкая направленность: желание занять определенную нишу на рынке понятно с точки зрения поставителя услуги, но для конечного потребителя неудобно: в век технологий и сервиса люди хотят получать максимальное количество услуг через 1 сервис.
- ♦ В бизнес-модель кэшбэк-сервисов не входит развитие за счет привлечения новых пользователей другими пользователями. По этой причине они не могут обещать своим клиентам повышение возвращаемой суммы.
- ♦ Проценты минимальны. Программы кэшбэк в диапазоне от 1 до 2 % не могут привлечь большое количество пользователей.
- ♦ Представлены только интернет-магазины.
- ♦ Большинство проектов — стартапы, которые только начинают выстраивать партнерские отношения, привлекать пользователей в систему, что с большой вероятностью может привести к появлению кассовых разрывов и нестабильной работе системы.
- ♦ Большинство команд, создающих данные сервисы, — новички в сфере клиентской лояльности, им только предстоит погружаться в индустрию, узнавать тренды и выстраивать эффективную систему, что требует месяцев аналитической работы и серьезных кадровых ресурсов.
- ♦ Использование собственной криптовалюты такими сервисами зачастую, обусловлено только архитектурными особенностями системы на блокчейне, но не является оправданным с точки зрения их клиентов.
- ♦ Существующие кэшбэк-сервисы являются монофункциональными и не предоставляют своим пользователям дополнительных услуг и бонусных программ (в Pluscoin есть программа «пригласи друга» и лотерея).

ПРЕИМУЩЕСТВА AUNITE GROUP НА РЫНКЕ КЭШБЭК- СЕРВИСОВ НА БЛОКЧЕЙН

- ♦ Сравнительно большое число постоянных действующих партнеров, онлайн и оффлайн магазинов и поставщиков различных услуг и их число постоянно растет:
 - более 12 000 организаций предоставляют скидки пользователям платформы;
 - кэшбэк в 12 000+ оффлайн-магазинах в России и странах СНГ;
 - кэшбэк в 700+ интернет-магазинах.
- ♦ Широкий спектр товаров и услуг: Aunite Group не ограничивается одной сферой рынка, на платформе можно найти практически любой товар или услугу — от покупки продуктов питания до страхования, туризма и автомоек.
- ♦ На платформе реализована уникальная система реферального кэшбэка — программа лояльности с 9 уровнями.
- ♦ Кэшбэк Aunite Group составляет до 90% от вознаграждения получаемого платформой, в зависимости от изначально установленного размера скидки в виде кэшбэка поставителем услуги, а также от статуса участника (пользователь, партнер, VIP партнер).
- ♦ На данный момент на платформе Aunite Group зарегистрировано около 650 000 пользователей, которые получают скидки на товары и услуги, кэшбэк и другие бонусы. Среди них более 70 000 членов клуба, имеющих дополнительные возможности и более высокий процент кэшбэка. Платформа успешно функционирует более 3-х лет — по сути, это готовый, успешный и проверенный временем бизнес. Большое число активных пользователей, крупный товарооборот и грамотная монетизация позволяют платформе иметь серьезный финансовый фонд, исключающий возможность образования кассовых разрывов.
- ♦ Aunite Group создавался в 2014 году специалистами в сфере клиентской лояльности, для предоставления высококачественных товаров и услуг по оптовым ценам. За это время проект вырос, и для работы над ним были привлечены новые специалисты и эксперты. Большое число активных участников также предоставляет много информации, на основе которой строится стратегия развития.
- ♦ Интеграция в сервис блокчейн технологии позволит сделать движение средств в системе максимально прозрачным, что повысит доверие пользователей к платформе. А собственная криптовалюта облегчит финансовые отношения между бизнесом, потребителями и платформой.
- ♦ Помимо возможности получения кэшбэка, пользователи и партнеры Aunite Group имеют доступ к большому количеству скидок и собственных проектов компании. В том числе, к программам обучения, специально разработанным для того, чтобы повысить получаемый ими доход. Каждый участник клуба может построить собственный бизнес, для которого имеются бесплатные инструменты рекламы и продвижения. К услугам пользователей корпоративная мобильная связь (также с кэшбэком), программы красоты и здоровья, инвестиционные проекты и готовые мобильные приложения для Android и iOS.

ICO

Предварительная продажа токенов начинается **25 января 2018 года**.

ICO будет проводиться в 5 этапов, включая Pre-ICO.

ТОКЕНЫ И ВНУТРЕННЯЯ ВАЛЮТА ПЛАТФОРМЫ

Будет выпущено **85 982 639** токенов AutoToken. Токены будут выпускаться не одновременно, а по мере продажи. Цена каждого токена эквивалентна \$1. Также планируется выпуск **859 826 390** единиц внутренней валюты платформы — AUNIT.

После завершения ICO (Q2 2018) держатели токенов получают возможность обменять AutoToken на AUNIT по курсу

1 AutoToken = 10 AUNIT

Внутренняя ликвидность AUNIT будет обеспечена сразу несколькими факторами:

AUNIT — это универсальное расчётное средство внутри действующей платёжной системы, к которой уже подключено более 600 000 пользователей, что доказывает высокий уровень доверия к продукту и сервису компании.

В платформе Aunite Group заложен естественный механизм постоянного роста количества пользователей, который будут использовать.

Количество транзакций внутри системы составляет около 300 000 в месяц и ежедневно растёт.

Aunite Group — это не стартап, а работающий бизнес-проект с почти четырёхлетней историей и высокими темпами развития.

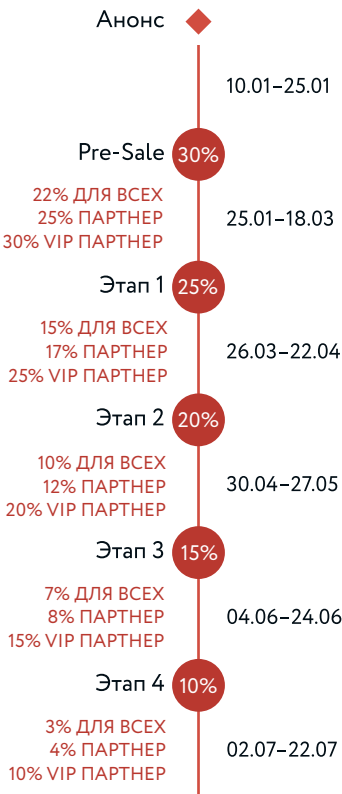
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ

Планируется продать 70% токенов. Остальные токены будут распределены между участниками баунти-кампании, командой проекта и эдвайзерами.

			0,05 Эдвайзеры 4 299 131,933
0,7 Продажа 60 187 847,07	0,15 Баунти 12 897 395,8	0,1 Команда 8 598 263,867	

БОНУСЫ И БАУНТИ

Бонусы — это скидки на приобретение токенов AutoToken. На каждом этапе продажа токенов будет осуществляться с определённой скидкой. Будет использовано два вида дисконтов: скидки для Партнёров Aunite Group и скидки для всех остальных покупателей.



На диаграмме распределения токенов указано 15% токенов, которые планируется распределить между участниками кампании. Проект Aunite Group, одной из особенностей которого является многоуровневая партнёрская сеть, подразумевает использование двух подходов в распределении токенов в рамках баунти-кампании:

- традиционная баунти — распределение определённого процента от общего количества проданных токенов за выполнение определённых действий;
- реферальная баунти — программа, в которой могут участвовать только партнёры и VIP партнёры (см. определения в глоссарии) корпорации Aunite Group, при этом стать партнером очень просто, достаточно зарегистрироваться на сайте компании и оплатить соответствующий статус.

В рамках традиционной баунти-кампании будет выделено 3% от общего количества выпущенных токенов, что составит, в случае сбора hard cap, 2,1% от общего количества проданных токенов и будет распределено между участниками кампании в соответствии с правилами, которые будут опубликованы позже.

В рамках реферальной баунти-кампании 12% от общего количества выпущенных токенов будет распределено между участниками кампании, обладающими статусами Партнёр и VIP партнёр внутри системы Aunite Group. Такой большой процент обусловлен тем, что токены будут распределяться по всей реферальной сети, в которой на данный момент задействовано более 70 000 человек.

Условия реферальной баунти-кампании

Реферальная баунти программа - это программа вознаграждений за рекомендации покупки токенов на этапе ICO и Pre-ICO. В программе могут участвовать только партнёры и VIP партнёры (см. определения в глоссарии) корпорации Aunite Group, при этом стать партнером очень просто, достаточно зарегистрироваться на сайте компании и оплатить соответствующий статус.

Партнёры Aunite Group получают дополнительные преимущества и привилегии:

- ♦ Большой размер скидки в зависимости от этапа ICO:
 - **(Pre-ICO)** 22% для всех, 25% для Партнёров, 30% для VIP Партнёров;
 - **1 этап (ICO)** 15% для всех, 17% для Партнёров, 25% для VIP Партнёров;
 - **2 этап (ICO)** 10% для всех, 12% для Партнёров, 20% для VIP Партнёров;
 - **3 этап (ICO)** 7% для всех, 8% для Партнёров, 15% для VIP Партнёров;
 - **4 этап (ICO)** 3% для всех, 4% для Партнёров, 10% для VIP Партнёров.

- ♦ Получение дополнительного заработка по партнерской программе за счёт регистрации новых партнеров (учитываются личные регистрации и групповые регистрации). Вознаграждения начисляются согласно условиям партнерской программы, по которой 95% направляется на выплаты за проделанную работу. + привилегии (скидки, кэшбэк, обучение, поддержка и т. д., все, что входит в соответствующий статус в компании).
- ♦ Возможность участия в баунти-кампании, которая действует в течение всего периода проведения ICO. Условия участия: в Баунти программе могут участвовать только партнеры и VIP партнеры Aunite Group, купившие токены минимум на 1000\$, при этом начисления производятся с каждого купленного токена, согласно таблице:

Уровень	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Партнёр (%)	28,5	13,5	13,5	13,5	5,5	5,5	–	–	–
VIP-Партнёр (%)	30	15	15	15	7	7	6	2,5	2,5

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФОНДОВ

Средства, собранные в процессе ICO, будут распределены следующим образом:

58%

собранных средств будет направлено на развитие и совершенствование платёжной системы, в том числе:

- подключение офлайн-предприятий к платёжной системе;
- внедрение расчетов внутри системы AutoUnit;
- открытие собственного Банка (РНКО);
- открытие филиалов Банка по всему миру;
- подключение возможности ведения расчетов внутри системы любой криптовалютой.

32%

собранных средств будет использовано на маркетинг. Эта статья расходов включает в себя:

- анализ рынка, медиаисследования;
- создание маркетинговой стратегии продвижения платформы на зарубежных рынках;
- переработка позиционирования и всех маркетинговых материалов, включая сайт и лендинги;
- создание новых маркетинговых материалов;
- все рекламные бюджеты (Интернет, телевидение, радио);
- консалтинг, услуги PR-агентств.

10%

собранных средств будут направлены на технологическое развитие и поддержку платформы. Эта статья расходов включает в себя:

- реализация подпроектов на основе современных технологий;
- расширение штата, создание дополнительных высококвалифицированных рабочих команд;
- повышение квалификации специалистов, технические консультации;
- разработка и поддержка системы в целом и отдельных подпроектов на основе различных передовых технологий, включая кластеризацию, масштабирование, блокчейн и др.;
- закупка современного, высокопроизводительного оборудования и затраты на его содержание, модернизацию и обслуживание;
- организация рабочих мест (офисы, офисная техника, программное обеспечение).

В том случае, если проекту удастся собрать всю заявленную сумму, средства будут распределены следующим образом.



ПРОГНОЗЫ

Основные задачи на ближайшие 4 года:



Внедрить сервис оплаты ведущими криптовалютами через платформу Aunite Group любых товаров и услуг по всему миру;



Увеличить количество пользователей с 600 тыс. до 60 млн.;



Расширить базу поставщиков товаров и услуг с 12 тыс. до 1,2 млн.;



Увеличить товарооборот в 1 000 раз;



За 4 года открыть 1 500 офисов, сейчас работают 150 офисов, в основном на территории РФ;



Масштабировать работу Корпорации в развитых странах мира;



Развить сервис до степени всеобщей узнаваемости и автоматического использования;



Внедрить оплату любых товаров и услуг через Autobonus с использованием AUNIT;



Предоставить возможность воспользоваться всеми привилегиями только с помощью AUNIT;



Открыть собственный банк (PHKO).

На данный момент корпорация демонстрирует стабильный рост оборота — 280% в год. При этом важно отметить, что Aunite Group не делает значительных вложений в рекламные кампании. Это даёт основания полагать, что крупный рекламный бюджет и грамотная маркетинговая стратегия позволят получить новые возможности в плане привлечения новых пользователей и партнёров, значительно расширить географию присутствия сервиса.

В первую очередь планируется расширять сеть клиентов (пользователей и бизнеса) и увеличивать средний чек покупки. На данный момент в системе зарегистрировано более 600 000 пользователей, годовой оборот корпорации составляет \$8,3 млн.

ДОРОЖНАЯ КАРТА



ISO ПАРТНЕРЫ

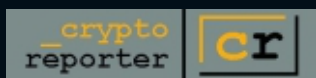


Компания Law & Trust International — работает во всех отраслях права на российском и международном рынках и предлагает широкий спектр услуг в области регистрации и сопровождения бизнеса, бухгалтерского учета и аудита, сертификации, оформления недвижимости и много другого. Услуги по регистрации оффшоров. Более 2800 компаний на обслуживании, компания с историей более 12 лет. Принципы ведения бизнеса основаны на строгом контроле качества, конфиденциальности, защите данных, законности и индивидуальном подходе к каждому клиенту.



Компания i-Link — это команда высококвалифицированных специалистов в области IT.

Вектор компании — это комплексный подход к решению задач клиента с применением современных передовых технологий и инструментов. Компания i-Link занимается разработкой уникальных проектов для решения задач клиента, внедрением, сопровождением и постоянным совершенствованием существующих IT-технологий. В результате работы компании i-Link информационная инфраструктура бизнеса получает более высокий уровень надежности, управляемости и безопасности.



Crypto Reporter — онлайн-журнал о цифровых валютах и блокчейн-технологиях. В журнале вы найдете новости индустрии, исследования рынка и обзоры ICO от ведущих экспертов. Журнал выпускается с сентября 2017 года.



Российский Дрифт Альянс (Russian Drift Alliance) —

один из крупнейших независимых организаторов автоспортивных мероприятий в России. За 6 лет существования, RDA было организовано и проведено более 35 мероприятий различного формата и уровня в крупнейших городах России, среди которых Total Extreme Fest, Turbo Show, Drift & Roll, Underground Drift Party, D.Visions (Континентальная Дрифт Лига), RDA Cup. Российский Дрифт Альянс обладает огромной аудиторией (более 2,5 млн. человек) и прикладывает все усилия для популяризации дрифтинга в России.



O2O — это компания, которая помогает бизнесу привлекать новых клиентов и увеличивать средний чек клиента путем использования стационарных точек доступа в интернет с помощью технологии Wi-Fi. Сотрудничество с O2O позволит Aunite Group внедрить инновационную технологию и использовать оборудование O2O у своих партнеров дисконтной системы на территории РФ и за ее пределами. В свою очередь, для O2O — это выход на рынок РФ и СНГ, а для Aunite Group — новые локации и развитие платформы в Корее и азиатском рынке.



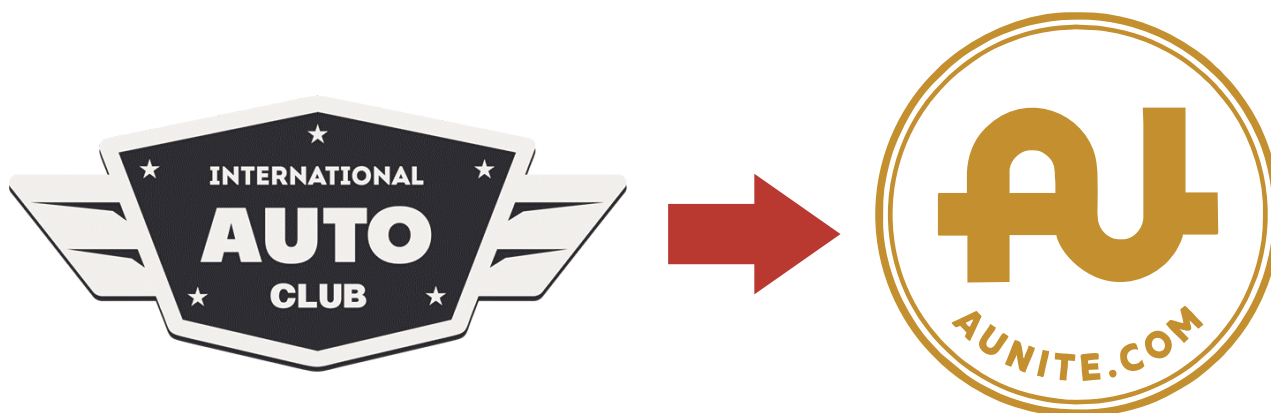
VD Pay — компания, которая объединяет в себе наиболее известные и наиболее востребованные в мире способы оплаты: с помощью телефона, интернет-магазинов, WeChat pay, Alipay, QR кодов и многого другого! Сотрудничество с Aunite Group позволяет VD Pay расширить географию подключенных систем на территории России и СНГ. В свою очередь, для Aunite Group — это способ масштабироваться и предоставить возможность расчетов пользователям системы своей криптовалютой Aunit на Азиатском рынке.

РЕБРЕНДИНГ

Изначально бренд «International Auto Club» появился на основе дисконтной системы для автовладельцев. Именно отсюда происходит название проекта. Однако очень скоро основатели компании поняли, что интересы аудитории не ограничиваются автомобильной тематикой. Поэтому компания стала предлагать скидки на самые разнообразные товары и услуги. В систему добавилось более 12 000 поставщиков, среди которых крупнейшие российские и мировые компании. Кроме того, параллельно в компании развивались направления и проекты по инвестированию, красоте и здоровью, совместных покупкам и многому другому. С выходом компании на международный уровень и с запуском блокчейн настало время перемен: International Auto Club проведет ребрендинг.

Международная корпорация Aunite — это новое лицо хорошо знакомого бренда IAC. Aunite — это современный бренд, который объединит под своим началом все главные проекты International Auto Club. В основе обновленного бренда будет заложен символ AU — внутренней валюты корпорации — символ безграничных возможностей и объединения.

Проведение ребрендинга запланировано на III-IV квартал 2018 года.



КОМАНДА



Евгений Щелконогов

Председатель правления Корпорации Aunite Group

- Предприниматель, стартапер, инфобизнесмен, инвестор;
- Опыт предпринимательской деятельности более 18 лет, в сферах строительства, автомобильного бизнеса, страхования, производства, общественного питания, IT и сетевого бизнеса.



Никита Никитин

Заместитель председателя правления Aunite Group

- Опыт руководства и менеджмента более 8 лет;
- Разносторонний, высококвалифицированный исполнитель.



Юрий Колпаков

Директор Академии Красоты и Здоровья Aunite Group

- Психофизиолог, сертифицированный гештальт-терапевт EAGT, медицинский психолог;
- Руководитель центра психофизиологии, психологии и коррекции речи «Альфа»;
- Автор обучающих семинаров для врачей, психологов, логопедов по адаптации ЭЭГ исследований в их проф деятельность;
- Опыт работы в неврологической клинике более 5 лет;
- С детьми с задержкой психо-речевого развития — более 8 лет;
- Специализация по психотерапии детей и подростков.



Павел Елисеев

Маркетолог

- Практический опыт работы более 10 лет;
- Master of Business Administration — Marketing (2017);
- 3 образования по специальности: Европейский институт Образования и Рекрутинга, Российский Университет Дружбы Народов, City Business School (ЕИОиР, РУДН, CBS).



Максим Левашов

Интернет-маркетолог

- Интернет-маркетолог и консультант с опытом более 8 лет;
- Ключевые компетенции — контекстная реклама, разработка landing page, веб-аналитика;
- Сертифицированный специалист Яндекс.Директ, Google Adwords и Google Analytics;
- Разработал и запустил с нуля сайты для более чем 20 бизнесов;
- Настроил и запустил рекламные кампании для более чем 100 клиентов;
- В 2010 году основал собственное агентство интернет-маркетинга;
- Образование высшее, окончил отделение «Связей с общественностью (PR)» Филологического факультета АлтГУ.



Сергей Суханов

Блокчейн разработчик, эксперт WorldSkills International, АСИ, Кибер Россия



Тимур Ахмеджанов

Основатель компании I-Link, эксперт WorldSkills International, АСИ, Кибер Россия



Vitali Maldashov

Развитие компании на внешних рынках

- Образование: Бакалавриат - Baruch School of Business (City University of New York). Финансы/аудит
- Магистратура - University of La Laguna, Spain. Конференц-перевод
- Опыт работы: PricewaterhouseCoopers (финансовый аудит)
- Часовой бизнес (сфера продаж/управление)
- English First (преподаватель бизнес английского)
- Рынок фриланс (переводчик, консультант, организатор мероприятий)
- Crypto-reporter.com (редактор/партнер)
- Языки общения: английский, русский, испанский, польский

ЭДВАЙЗЕРЫ



Армен Геворкян

Успешный опыт работы на финансовых рынках с 2009 г. Основатель Международной Академии Криптотрейдинга "Супер Маржин". Профессиональный трейдер, финансовый управляющий, аналитик, коуч, консультант и преподаватель по трейдингу, эксперт-практик по созданию торговых систем. Преподаватель в вузах ВШКУ РАНХиГС, РУДН, ГУ «Дубна» и др. Спикер на крупнейших мероприятиях, посвященных технологии Blockchain и криптотрейдингу.



Timur Tazhetdinov

Один из лучших бизнес-спикеров России. Чикаго, Америка. Один из лучших бизнес-спикеров России и один из самых востребованных консультантов по продажам онлайн.

Проходил личное обучение интернет-маркетингу у топовых американских экспертов: Френк Кёрн, Ден Кеннеди, Джеф Уолкер, Тимоти Феррис, Роберт Аллан, Райан Дайс, Брендон Буршар, Энтонни Роббинс.

Ученик и бизнес-партнер мировых лидеров маркетинг-индустрии, таких как Brian Tracy, Robert Allen, Dave Van Hoose, Dustin Matews и Barbara Stepp.



Alexey Puriy

Блокчейн эксперт, Соучредитель Crypto Reporter. Опыт более 10 лет в финансовом и банковском секторе. Работал с крупнейшими российскими банками «Уралсиб» и «Открытие» в сфере транзакций на фондовом рынке, анализа финансовых рынков и рыночного риск-менеджмента.



Qu Wenbo

Математик, профессор Шанхайской Бизнес Школы. Генеральный секретарь The Belt & Road Blockchain Cooperation & Education.



Sven Möller

Глава консультативной группы ICO блокчейна Swissom
Свен активно пропагандирует технологии блокчейна и распределенного реестра (ledger). Имеет серьезный опыт технической работы; был консультантом в сфере управления для компаний "большой четверки".
Приобрел опыт в нескольких проектах в качестве IT архитектора и управляющего проектами.
Вместе со своей командой выиграл несколько хакатонов (форумов разработчиков, собравшихся для решения определенной задачи) и соревнований по инновациям в сфере блокчейна.



Daniel Ang

Инвестор и финансовый эксперт.
Более тридцати лет проработал экспертом по финансам и капиталу в Сингапуре, Австралии, Малайзии и Гонконге, особенно - в сфере валютного обмена. Работал лектором в азиатских странах, в том числе в Форекс Академии (FX Academy). Сейчас - основатель и главный тренер в Молодежной Финансовой Ассоциации Азии.

