



AUNIT

White Paper
2018

CONTENIDO

Glosario	3
PLATAFORMA.....	5
Problemas.....	6
Solución.....	7
Pila Técnica	11
MERCADO.....	15
Descripción del mercado de los servicios de cashback.....	15
Análisis DOFA.....	21
Ventajas de IAC en el mercado de servicios de cashback.....	22
Descripción del mercado de los servicios de cashback en la blockchain.....	23
Ventajas de IAC en el mercado de los servicios de cashback en la blockchain.....	24
ICO.....	25
Tokens y moneda internacional de la plataforma	25
Distribución del Token	27
Bonificaciones y Bounty.....	27
Distribución de fondos	30
Pronósticos.....	32
Mapa de ruta.....	34
EQUIPO.....	35

GLOSARIO

Afiliado — un cliente de los socios de IAC.

Programas de afiliados — una forma de cooperación empresarial entre los afiliados y socios en la venta de productos o prestación de servicios en la plataforma IAC. El programa permite a los socios reducir el costo de conseguir compradores finales.

AutoBonus — una aplicación móvil para empresas que hayan celebrado un acuerdo de asociación con IAC y sus clientes. Esta aplicación es una herramienta conveniente y eficaz para atraer y retener nuevos clientes leales.

AutoToken — un token de descuento en la compra de AutoUnit. Este equivale a 1\$.

AutoUnit — un certificado blockchain para comprar bienes y servicios colocados en la plataforma IAC y ofrecidos por las empresas asociadas. El certificado proporciona todos los arreglos temporales entre IAC y los proveedores de bienes y servicios según lo indiquen los usuarios. El certificado será equivalente a 0,1\$ al momento de lanzar el Blockchain.

Servicio de cashback — un cashback parcial de compras como una designación para una variedad de programas de bonificación para atraer clientes y aumentar su fidelidad.

Universidad Corporativa — un sistema interno de formación y tutoría bajo operación/ en la ideología corporativa de IAC. Especialmente programas únicos diseñados para que sirvan en la educación de todos los participantes en el proyecto.

Cliente IAC — usuarios, socios u otra persona que tenga la intención de utilizar la función de la plataforma.

International Auto Club (IAC) — una plataforma automatizada que reúne las mejores características de los sistemas de pago, servicios de cashback y programas de colaboración.

Participante — una persona utilizando la funcional plataforma IAC (usuario, socio, socio VIP, propietario de empresa o de cualquier otra persona relacionada directamente a la corporación.

Socio — un usuario que ha pagado una cuota de entrada (una sola vez) para contribución por valor de 100\$. El socio obtiene acceso a todos los privilegios de la plataforma, aumento de Cashback, oportunidad de participar en el programa de afiliados.

Programa de asociación — una forma de cooperación comercial entre la compañía y sus socios en la venta de productos o prestación de servicios. Permite a los asociados la reducción del costo de atraer al comprador final. El programa de asociación que regula los pagos de determinadas acciones. Acceso a este programa puede ser obtenido en su cuenta personal en el sitio web de IAC.

Plataforma — un sitio web y una aplicación móvil de la Corporación IAC. La plataforma está actualmente involucrada en el trabajo de los siguientes elementos: sistema de descuento, sistema de pago, formación de bloque, cuenta con el programa de socios, todos los proyectos internos de IAC.

Privilegios — descuentos, cashback, términos exclusivos, formación, soporte, ganancias y oportunidades de ingresos.

Referido — un cliente que fue invitado a la plataforma IAC mediante un link de referidos.

Referente — un usuario o socio de IAC que comparte el link de referidos.

Estado — un nivel de acceso a las oportunidades y los privilegios de la plataforma IAC.

Estado incrementado — acceso a nuevas oportunidades y privilegios de la plataforma IAC. Puede mejorar el estado en cualquier momento mediante el pago de una comisión.

Proveedor — Socio o emprendedor de IAC que ofrece productos y servicios en la plataforma IAC.

La Academia de Belleza y Salud — un proyecto IAC interno que permite a los usuarios adquirir productos de belleza y salud. El proyecto proporciona el más alto porcentaje de cashback interno en la IAC.

Usuario — un estado inicial del usuario que obtiene la inscripción gratuita en el sitio web de la IAC. Los usuarios tienen una reducida tasa de acceso a los privilegios de la plataforma, así como un link de referidos donde los nuevos miembros pueden registrarse.

Club-VIP. Inversiones. Propiedad — una plataforma crowdfunding para la inversión conjunta en una propiedad inmobiliaria “integrada/construida” o “en construcción” Se implementó sobre la base de cooperación entre los consumidores. Una manera efectiva de invertir en la Federación Rusa y de las áreas de bienes raíces en zonas costeras (Sochi, Crimea).

El sistema de distribución de cashback — El sistema de distribución IAC de cashback en la plataforma. El tamaño de interés del cashback para cada participante depende del tamaño de descuento del cashback fijado por el socio de empresa y por el estado del participante (usuario, socio, socio VIP). Niveles específicos y los porcentajes de distribución están indicados en la cuenta personal en el sitio web de IAC

La corporación IAC — un grupo mixto de personas jurídicas o personas físicas que son miembros/pertenecientes a la IAC.

Socio VIP — un usuario que ha pagado una cuota de entrada (una sola vez) para contribución por valor de 800\$. El socio obtiene acceso al nivel máximo de los privilegios de la plataforma, programas de formación y apoyo, nuevas oportunidades de inversión, cashbacks exclusivos, oportunidad de participar en el programa de VIP para socios.

PLATAFORMA

IAC es una plataforma automatizada que reúne las mejores características de los sistemas de pago, servicios de cashback y programas de colaboración.

En 2014, un pequeño grupo de personas de ideas-afines que establecen una ambiciosa meta para hacer mejor y más fácil la vida de los consumidores proporcionándoles la mejor calidad de bienes y servicios a precios de mayorista. La empresa se basa en la idea de unir a la gente para solucionar conjuntamente los problemas relacionados al ahorro del presupuesto familiar. Como resultado, la nueva corporación fue establecida como Auto Club Internacional. Se lanzó el sitio web.

www.auto-club.biz

Esta gradualmente comenzó a llenarse con proveedores proveyendo privilegios y de usuarios que usaban esos privilegios. A lo largo de tres años, más de 70.000 socios se han adherido a esta idea. Más de 600.000 usuarios y más de 12.000 empresas se han convertido en socios IAC y han proporcionado descuentos y ofertas para los participantes. Para mayor facilidad de uso, una aplicación móvil fue desarrollada y lanzada. Para la comodidad de los usuarios, un sistema de pagos fue lanzado.

El programa de afiliados de multi-nivel demostró un particular desarrollo efectivo, que hicieron posible el desarrollo de la plataforma con un presupuesto mínimo de publicidad en 250 ciudades de Rusia y países que integran la CEI.

Nuevas tendencias tecnológicas exigen nuevos enfoques para el desarrollo empresarial, especialmente con respecto a la plataforma como un sistema de pago. Durante 3 años, nuestra tecnología ha

Demostrado ser eficaz. De hecho, la primera fase del desarrollo de la compañía ha pasado. IAC no es un start-up y está dispuesto a desarrollar el negocio en otros países.

La corporación transfiere todos los pagos internos a la blockchain usando su propia criptomoneda AutoUnit. Este es un sistema de pagos recíprocos que permite un alto nivel de transparencia y seguridad financiera a todos los usuarios registrados, para evitar la centralización del sistema y la dependencia de los usuarios a la corporación, y simultáneamente para acelerar el desarrollo y aumentar el volumen de negocios comerciales que se unieron a la plataforma.



PROBLEMAS

- 1** El consumidor quiere ahorrar dinero mientras que la empresa quiere hacerlo, En este caso, el consumidor y los intereses empresariales están en oposición entre sí. Los consumidores se esfuerzan por adquirir bienes a precios rentables (pagar menos), pero las empresas se esfuerzan por aumentar los beneficios, reducir costes y obtener una ventaja competitiva. Los actuales servicios de cashback y servicios de compra conjunta parcialmente resuelven este problema. Pero sólo ofrecen un compromiso entre los deseos de los consumidores y los intereses comerciales, aunque las tecnologías modernas permiten a ambas partes el dar mucho más que simples descuentos y nuevos clientes.
- 2** En este momento, no hay ningún servicio de reembolso entre los líderes del mercado, lo que daría una oportunidad no sólo para ahorrar dinero en las compras, sino también para ganar en un sistema de remisión de multi-nivel. El número de los participantes en el sistema no está en correlación directa con las capacidades y ventajas de los mismos participantes. El número de usuarios es siempre directamente relacionado sólo con los beneficios del servicio en sí, no a sus clientes.
- 3** La mayoría de los actuales servicios de cashback se centran en las tiendas online. Se limita a los usuarios y al negocio offline en la obtención de beneficios.
- 4** Actualmente, muchos programas de socios están asociados con la red comercial. Las compañías MLM se han comprometido por los inescrupulosos comportamientos típicos de este mercado: la utilización de técnicas de comercialización agresivas, publicidad intrusiva, la oferta de mala calidad y mercancías no certificadas. Al mismo tiempo, algunos métodos razonables y eficaces mecanismos de promoción que funcionan con éxito han sido desacreditados. Como resultado, los consumidores han abandonado las ofertas más rentables, y los emprendedores ignoraron la oportunidad de ganar en asociación y en programas de referidos.
- 5** Bajo nivel de orientación al cliente. Los servicios de cashback son esencialmente los intermediarios entre la empresa y los clientes. Tales servicios no toman en cuenta los intereses de ambas partes y se dará preferencia a las empresas con un mayor porcentaje de cashback.
- 6** Los sistemas de descuento, servicios de cashback y los servicios de cupones son un segmento que trabaja de forma bien definida, pero es molesto para el usuario. No hay servicios que combinen las posibilidades de obtener descuentos y cashback, un sistema de pago con la posibilidad de pagar en criptomoneda y con la opción de obtener ingresos pasivos.
- 7** Una empresa que quiere satisfacer la demanda de cashback para los clientes, en lugar de bonificaciones y programas de lealtad, carece de instrumentos eficaces para esta demanda y atraer a nuevos clientes.
- 8** Los altos costos de comercialización fuerzan al negocio a inflar los precios de bienes y servicios. El número de los intermediarios que participan en cada venta hace que los Precios sean incluso menos asequibles. Las tecnologías modernas que atraen nuevos clientes con un coste mínimo se utilizan raramente y con poca eficiencia. A pesar del desarrollo de la economía digital, la capacidad tecnológica no es correctamente aprovechada o directamente no es utilizada.

SOLUCIÓN

¿Qué es International Auto Club?

International Auto Club (IAC) es una plataforma automatizada que reúne las mejores características de los sistemas de pago, servicios de cashback y programa de asociación. Actualmente la plataforma ya permite resolver muchos de los problemas planteados. La tecnología blockchain permite a la plataforma llegar a un nuevo nivel, logrando así, la capacidad para hacer frente a los nuevos retos y hacer que las soluciones existentes sean aún más eficaces.

¿Qué es la IAC?

Uno de los mayores servicios de cashback en Rusia:

- ❖ Más de 12.000 organizaciones ofrecen descuentos a los usuarios de la plataforma.
- ❖ Cashback en 12.000 tiendas en línea en Rusia y países de la CEI.
- ❖ Cashback en 700 tiendas online.
- ❖ Mejores ofertas en servicios de telefonía, seguros, turismo y servicios legales.
- ❖ El único servicio de cashback con su propio sistema de pago.

Sistema de pago:

- ❖ Pagos para todo tipo de mercancías y servicios a través de una wallet digital interna.
- ❖ Recompensas por participación en nuestros proyectos: Corporate University, Beauty Academy y Real Estate Purchase Crowdfunding Platform.
- ❖ Recompensas por la participación en los programas de socios.
- ❖ Emisión de tarjetas de las sucursales en colaboración con Alfa-Bank.

Programa de afiliados único:

- ❖ Capacidad de ganar en conexión con los referidos y recibir un porcentaje de sus compras.
- ❖ Oportunidad de atraer a empresas comerciales y ganar intereses desde sus negocios.
- ❖ Gira la llave del modelo empresarial, el cual no requiere importantes inversiones financieras.
- ❖ La ventaja de la asociación y los programas de afiliados que funcionan como un sistema de recomendación multinivel, incluye 9 niveles de asignación de valores devengados.

Cómo funciona

Para los consumidores:

- 1** Los usuarios registrados gratuitamente en el sistema obtienen acceso a todos los descuentos válidos, promociones y ofertas.
- 2** Tras el registro, el cliente tiene la oportunidad de enviar un enlace de referencia a un grupo de amigos. Sus amigos también podrán hacer compras rentables si se registra a través de ese vínculo de referencia.
- 3** El consumidor recibe el porcentaje de cashback de todas las compras efectuadas por sus referidos y también a aquellos a quienes enviaron su link de referidos.
- 4** El consumidor tiene la posibilidad de retirar los fondos internos acumulados en dinero fiat en cualquier forma conveniente.
- 5** Usted puede pagar más de 20 000 tipos de bienes y servicios (deber estatal, créditos, servicio de telefonía, televisión, internet, multas, retiro de las tarjetas de plástico, a la cuenta de cualquier banco, etc.), pagar por proyectos internos y actualizar el estado en el sistema utilizando la moneda interna.
- 6** Usted puede recargar su cuenta interna de cualquier manera conveniente al simplemente hacer clic en el botón en su “desde tarjeta a tarjeta”, a través de la adquisición de la tarjeta a la cuenta de liquidación, mediante la transferencia de criptomonedas a la wallet de las compañías

Para los negocios:

- 1** Una empresa registrada de forma gratuita en la plataforma de IAC obtendrá acceso a una creciente base de participantes leales.
- 2** Después del registro, la oferta empresarial (bienes y servicios) se coloca en un sistema de descuentos. El porcentaje de cashback pagado por el negocio para la plataforma IAC es determinado por un acuerdo.
- 3** Las empresas instalarán el programa Autobonus para identificar y mantener un registro de los compradores participantes.
- 4** Las empresas harán el pago del monto del cashback de todos los compradores participantes según lo especificado en el contrato.
- 5** La empresa empleadora tendrá la oportunidad de registrar a los nuevos participantes. Simultáneamente, los nuevos participantes serán registrados según el nivel empresarial en el sistema de referidos. La empresa recibirá una parte del porcentaje de cashback según el acuerdo con respecto al sistema de distribución de cashback cuando los participantes compran.
- 6** La empresa tiene la posibilidad de utilizar servicios valiosos para pagos con descuentos:
 - publicidad, Internet Marketing, SMM.
 - colocación en la plataforma de recursos en la sección de ofertas especiales (banners, recomendación).
 - participación en proyectos de IAC.
 - creación de sitios web y aplicaciones móviles

Capacidades de la plataforma

Para consumidores y empresas

Consumidor:

- ◆ Oportunidad de no sólo adquirir una amplia variedad de bienes y servicios en términos rentables sino también para ganar en un programa de referidos.
- ◆ Actualizar su sistema de estado al nivel de socio o socio VIP y así aumentar considerablemente la cantidad de fondos recibidos.
- ◆ Acceso a programas de socios en concordancia con su estatus.
- ◆ Pago de bienes y servicios con fondos internos en tarifas rentables.

Negocio:

- ◆ Nuevos clientes activos de todo el mundo a cambio de un descuento razonable.
- ◆ Aplicación gratuita; Autobonus (programa de fidelidad móvil, monetización de sus clientes).
- ◆ Colocación gratuita de productos y ofertas en el sitio (45.000 usuarios por mes).
- ◆ Colocación gratuita de ofertas en una aplicación móvil (1.000 descargas al mes).
- ◆ Empresa conectada al sistema que puede registrar un link de referidos y dar una parte de cashback tanto por sus compras como por las compras de referidos con un sistema de hasta 9 niveles, incluso si optan por un competidor.
- ◆ Eficiente sistema de gestión y motivación de sus empleados.
- ◆ Procesos de grandes pedidos mayoristas.
- ◆ Ahorrar en publicidad.

Así, los problemas descritos anteriormente sobre las industrias serán solucionados. El mejor compromiso entre las necesidades del consumidor y el negocio se logra. En adición, beneficios mutuos, ambos obtendrán más oportunidades. Los usuarios podrán participar en el programa de asociación y los proyectos de IAC.

Los negocios incluyendo tiendas offline pueden aumentar el flujo de clientes, acceso a una gran base de clientes y también ganar un ingreso en el programa de referidos. La blockchain proporciona mayor transparencia y seguridad y también permite listar AutoUnit en los distintos exchanges existentes.

Basado en tecnologías blockchain

El uso de tecnologías blockchain es una de las condiciones más importantes para el éxito de desarrollo de la plataforma en el nuevo paradigma tecnológico.

El servidor descentralizado mantiene todos los datos seguros aún en casos de falla.

Ausencia de dificultades en la sincronización al servidor con una solución descentralizada.

Conversión fácil y cómoda en cualquier moneda y en cualquier país del mundo.

AutoUnit será enlistado y cotizado en exchange.

Sistema digital-independiente.

Resistente al acceso no autorizado e infiltración de hackers. Aún con un servidor hackeado no podrán causar daños debido al sistema descentralizado.

Seguridad desde el punto de vista legal, incluso sin una entidad legal seguirá su existencia, y los usuarios nunca perderán sus fondos, estos no pueden ser detenidos en un sistema descentralizado.

PILA TÉCNICA

Ethereum

El Token se presenta como un token Ethereum ERC20 estándar, en adición, un modelo implementado en papel, se defiende en matemáticas y en funciones de ventas automatizadas e interacción con los sistemas de pagos existentes. El token AutoToken no se utilizará para el trading en los exchange, este fue diseñado para cargar la AU en el sistema AutoUnit tras haber sido probado y depurado. AutoToken se sostiene en el saldo del usuario y permanece inalterado hasta que se cargue AutoUnit. Una vez cargado AutoUnit, los AutoToken serán destruidos.



Solución Principal.

Graphene

La solución llamada AutoUnit está construido sobre la ya existente plataforma blockchain Graphene, también conocida como BitShares 2.0.

Técnicamente esta solución hereda toda la infraestructura existente y las capacidades que están desactivadas en la etapa inicial de desarrollo del sistema.

La solución es un clásico blockchain con un mecanismo DPoS que permite alcanzar altas velocidades en el campo de generar transacciones y la creación de bloques, así como la sincronización de datos en alta velocidad

La moneda

El sistema blockchain AutoUnit utiliza la moneda llamada AutoUnit (AU). Está dividido en 105 subunidades.

Igual que muchos otros blockchains, la base es heredada de BitShares e incluye tales propiedades como volumen (valor) que se puede transferir por una nota en el blockchain y está protegida por un algoritmo



de clave pública que se define en la curva elíptica secp256k1 utilizado para crear una firma digital. La moneda AU es la moneda interna del blockchain AutoUnit que pueden ser libremente negociados por intercambios en los exchanges, por lo que la tasa de monedas está determinada por la tasa del Exchange y por la volatilidad.

Elementos del sistema

Delegados

El trabajo de los delegados en la red de AutoUnit incluye la recolección de las transacciones, escribirlas en bloques, firmando los bloques y enviando los bloques a la red. Los delegados reciben una recompensa por su trabajo, que está determinada por los parámetros de red y pagados con la "piscina de reserva" o "reserve pool"

Comité

El comité es a autoridad administrativa de la red AutoUnit. El Comité puede proponer cambios o adiciones, por ejemplo, cambiar la velocidad de generación de bloque, las recompensas para los delegados, y similares.

Voto

todos los elementos del sistema son seleccionados y elegidos por votación. Los holders (propietarios) de la moneda podrán tomar parte en la votación para un delegado, un miembro del comité o de un miembro del comité de su propuesta. También, los holders de la moneda tendrán la oportunidad de transferir su voto a otro holder de la moneda.

Arquitectura

Almacén de datos

Al igual que en cualquier otra criptomoneda, el almacén de datos AutoUnit es una cadena de bloques montados uno por uno.

Cada nodo en el blockchain de AutoUnit almacena una copia completa de la cadena de bloques, puede verificar la exactitud de todos los registros y liberar nuevos bloques.

Cada bloque consta de:

- Índice del bloque anterior.
- Fecha y hora.
- Hash de la clave oculta.
- Clave del bloque anterior.
- Un conjunto de transacciones.
- Firma de los bloques producidos.

Red P2P

La base de datos blockchain es distribuida en todo el mundo a través de una red peer-to-peer.

La red consiste de nodos privados y abiertos, así como las semillas de los nodos que se utilizan para la conexión a la red p2p. Cualquiera puede conectarse a cualquier nodo conocido y sincronizar los datos al blockchain. se comienzan a aceptar los bloques recién creados y ayuda a otros nodos en obtenerlos para sincronizar la red alrededor del mundo.

A fin de lograr un mínimo de latencias de red, es recomendado que 2 nodos se ubiquen en diferentes puntos geográficos del mundo, de esta forma lograr tener un ping inferior a 250ms entre ambos.

Para minimizar los retrasos cada nodo va a enviar los datos a todos los otros nodos a los que este conectado tan pronto como los datos sean recibidos y verificados.

Transacción permanente

Cómo determinar cuando el bloque se torna irreversible:

Tome el número de delegados N y los últimos bloques que firmaron. La irreversibilidad del bloque determinado por el número de bloques que le siguen. Si el número de bloques es igual o mayor que el 66% de N, entonces el bloque se convierte en irreversible. Si sólo tenemos 17 delegados y un intervalo de 3 segundos para la confirmación del bloque, entonces, en promedio, se tardan 34 segundos.

Si tenemos 101 delegados y 3 segundos para la confirmación del bloque, entonces en promedio va a tener 3,3 minutos para hacer irreversible el bloque.

Comprender esta métrica ayuda a evitar los errores con respecto a los problemas de red y desincronización de delegados.

Aceptar transacciones hasta la confirmación final trae riesgos adicionales para el usuario que trabaja con ellos.

Transacciones

De estructura heredada desde BitShares, el blockchain de AutoUnit tiene un concepto "operacional".

Una operación puede ser llamado:

- Transacciones monetarias.
- Votación por el delegado.
- Votar por un miembro del comité, etc.

Después de definir las operaciones, una "lista de transacciones" se crea y en base a esa lista una "transacción" es creada.

La transacción incluye:

- Fecha de expiración.
- Número de índice del bloque.
- Prefijo del índice del bloque.
- Conjunto de extensiones.
- Un conjunto de firmas para cada operación.

Mecanismo de consenso

El **consenso** es el mecanismo por el cual un grupo de personas consistentemente elige una acción racional. El proceso en forma de decisiones consensuadas significa que todos los participantes provienen de una sola decisión, independientemente del hecho de que esta decisión no puede ser la opción preferida para cada uno de ellos por separado. Bitcoin fue uno de los primeros sistemas en aplicar el método del consenso descentralizado que se basa en la red de tecnologías y redes peer-to-peer con el fin de realizar más eficazmente las transferencias vía electrónica. La estructura del sistema de pruebas de trabajo (proof-to-work) es una forma que refuerza y apoya Bitcoin, a su vez, es una manera de hacer que la gente, que con frecuencia no puede confiar el uno en el otro el poder actuar en favor de los intereses de todos los miembros de la red.

Para encontrar la solución eficaz en el proceso de distribuir la toma de decisiones consensuales, AutoUnit utiliza la delegación de prueba de participación (proof-to-stakes) o (DPOS) heredado de BitShares. DPOS es un intento para resolver los problemas del sistema de prueba de trabajo de Bitcoin y el sistema de pruebas de participación de NXT. A fin de comprender el efecto negativo de la centralización, esta es llamada "Democracia Tecnológica" como una capa aplicada.

Históricamente, esta tecnología aún se llama delegación de prueba de participación, aunque aquellos que fueron llamados "delegados" en BitShares 1.0 son ahora llamados "testigos".

En DPOS, un grupo N de testigos (anteriormente llamados delegados) firman los bloques reciben los votos de los usuarios de la red con cada transacción realizada. Gracias a la descentralización, la DPOS es más democrática que otros sistemas similares. En lugar de una completa eliminación de la necesidad de confianza, la DPOS se ha incorporado en las medidas para garantizar que aquellos que son de confianza firmen los bloques en nombre de toda la red haciéndolo de manera fiel y justa.

Además, cada bloque debe tener firmada una confirmación por un nodo de confianza. DPOS elimina la necesidad de esperar a que un determinado número de nodos sin acreditación comprueben la transacción antes de que pueda llegar a ser confirmada.

Esto reduce la necesidad de confirmación y aumenta la velocidad de las transacciones. Con confianza intencional por parte de los más fiables que firmaran los bloques en la opinión de la red, no hay necesidad de ralentizar artificialmente el proceso de firma de los bloques. DPOS permite incluir muchas más transacciones en el bloque del sistema de prueba de trabajo y el sistema de prueba de participación.

La centralización es todavía inevitable en el sistema de delegación del sistema de prueba de trabajo, pero esto es un proceso controlado. A diferencia de otros métodos de fortalecimiento de la red de criptomonedas, en la DPOS las operaciones de cada cliente pueden decidir quién debe ser de confianza. Así, la concentración de confianza es evitada en aquellos que tienen más recursos. DPOS provee a las operaciones de red algunas de las principales ventajas de la centralización. Además, tan pronto como el testigo recibe la aprobación de los accionistas y se une al grupo N de una de las zonas más activas de los testigos, y el testimonio es escogido para la participación activa en el proceso de producción de bloques. Por lo tanto, su fuerza es igual a todos los demás testigos activos. El sistema está controlado por el proceso de elecciones justas y, como resultado, cualquiera puede convertirse en un delegado representante (testigo) de la mayoría de los usuarios

Cabe señalar que la confinación recomendada en DPOS es de 1 a 2 bloques contra seis bloques para Bitcoin.

DPOS es mucho más seguro para bifurcaciones por las siguientes razones:

Cuando una bifurcación aparece, es probable que todos los testigos hayan evitado visto y procesado sus transacciones. En consecuencia, ninguna transacción alternativa puede ser transferida y el siguiente testigo muy probablemente incluirá su transacción. Los testigos proporcionan mucha más confianza a los mineros

Con la DPOS de trabajo regular la participación de testigos es 100%, en caso de ser menos a 100% es a menudo porque perdió la conexión y no genero el bloque, y no porque él generara una bifurcación.

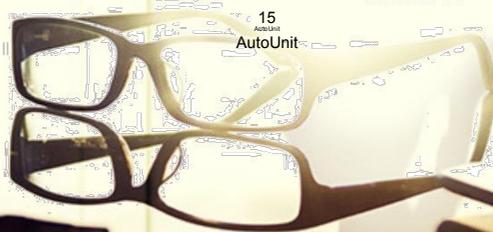
MERCADO

Descripción del mercado de los servicios de cashback

Según los reportes de la industria del Cashback¹, en el mundo el mercado del cashback alcanzó los 80 billones de dólares en 2015. RetailMeNot estudio “The State of Cash Back Offers²” mostró que más de un tercio de los 1.000 usuarios del servicio harían compras en una nueva tienda si esta ofreciera un servicio de cashback.

En los EE.UU. servicios de cashback ya se han vuelto una parte vital, esencial para un consumidor promedio. Un año de ahorro puede llegar a los 1.000 dólares o incluso más. Autor de Forbe's Rob Berger ha presentado en su artículo sobre las tarjetas con cashback que se publicó en 2016, en este escribió que durante dos años la cantidad de cashback en el Citi Double Cash Card fue de 3.404,363\$³.

- 1 [2015 - Reporte de la industria de Cashback](#)
- 2 [The State of Cash Back Offers](#)
- 3 [Las mejores tarjetas de crédito para Cashback \(Acorde a reporte de consumidores\)](#)



Los líderes mundiales en esta industria son los siguientes servicios de devolución (valores de ventas del año 2014):

- Estados Unidos:

 Market America (ventas — \$649 millones),
 RetailMeNot (\$264.7 millones);

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

- Reino Unido:

 Quidco (\$1.22 billones)
 TopCashback;

- Japón:

 Rakuten (\$5.66 billones);

- India:

 Flipkart (\$4 billones),
 Snapdeal (\$2 billones),
 Jabong (\$127 millones);

- Corea del Sur:

 OK Cashbag (\$1.54 billones),
 Coupang (\$320.9 millones),
 Wemakeprice (\$169.7 millones);

- Singapur:

 Lazada (\$384 millones);

- Europa:

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

- Latino América:

 Linio (\$139.2 millones);

- China:

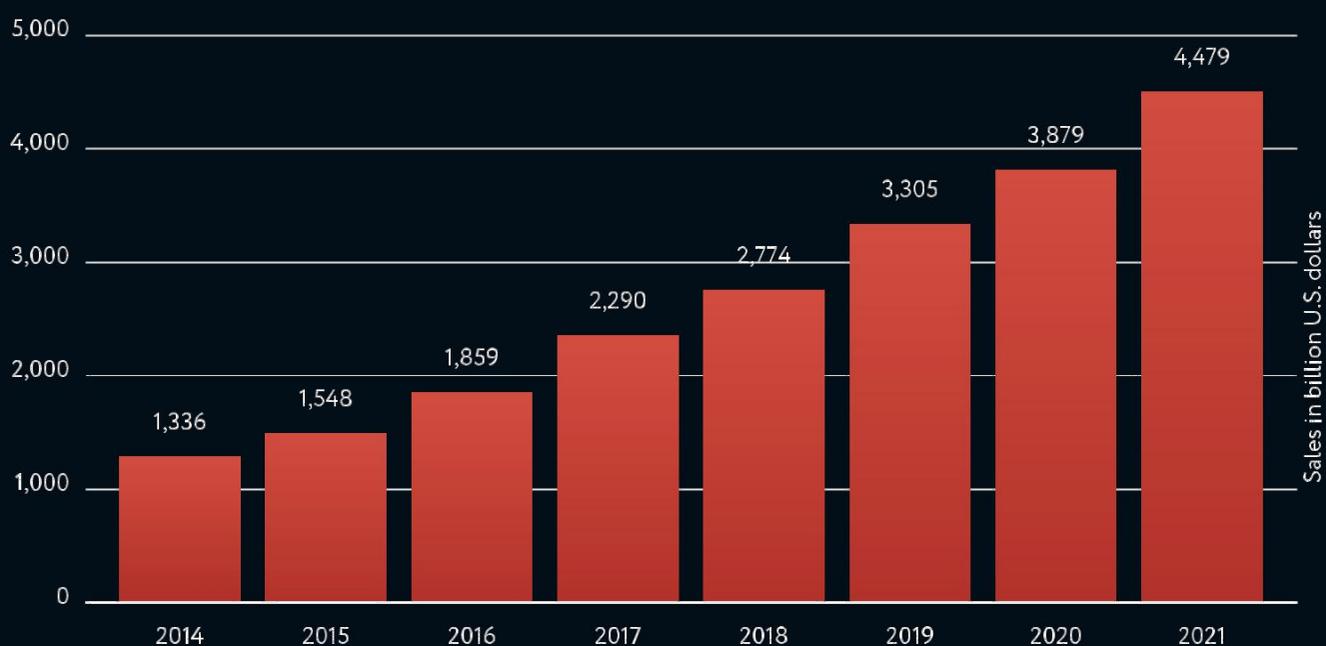
 VIP.com (\$3.77 billones),
 Geihui.com (\$57.6 millones)⁴.

4Industria del Cashback: ¿Dónde está el dinero?

El crédito en las instituciones rusas fue de 211,374. En el año 2016 esas cifras crecieron un 16%. En 2016, 19.6 millones de personas realizaron al menos una transacción por internet mensualmente mientras que 8.9 millones de personas usaron una tarjeta bancaria.

En los últimos 10 años debido al e-commerce del mercado de rápido crecimiento, el cashback iba más allá del sector bancario y formó una empresa distinta. Los servicios cashback son cada vez más populares día tras día.

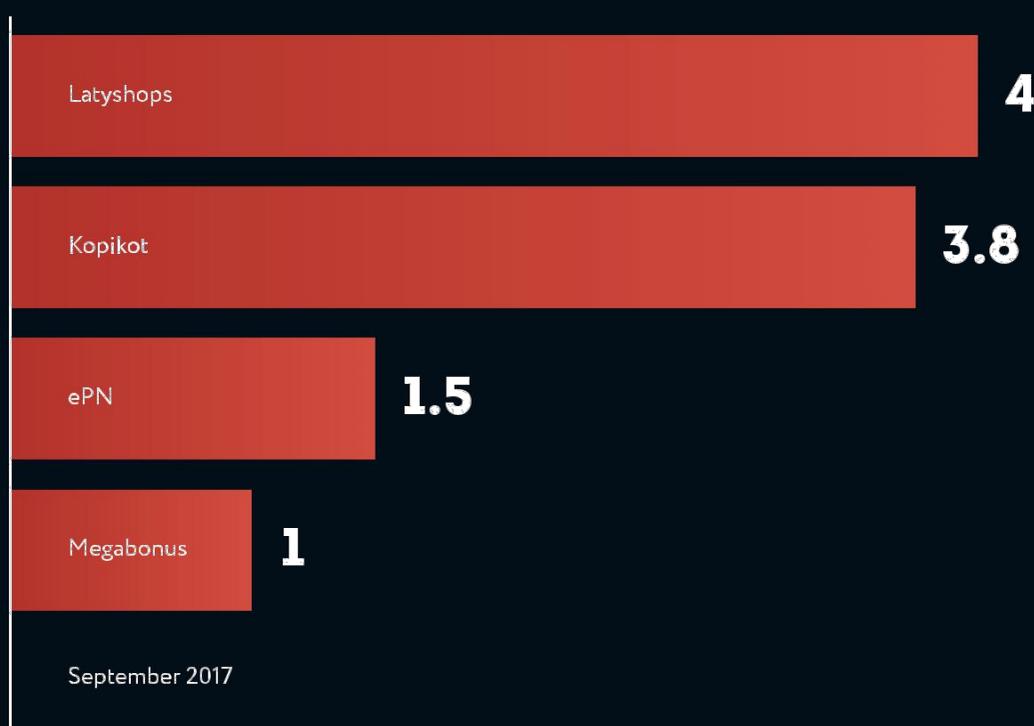
Según Statista.com en 2016 el e-commerce global en el mercado de ventas al por menor ganó 1.86 trillones de dólares y se prevé que alcance los 4.479 trillones de dólares en 2021. El crecimiento del e-commerce estimula el desarrollo de la industria del cashback en todo el mundo. En Rusia, los cambios en el mercado del e-commerce tienen un impacto significativo en el mercado de los servicios de cashback.



Según la asociación rusa de compañías de comercio en internet (AITC), el volumen del mercado e-commerce creció un 22% en el primer semestre de 2017 en Rusia y obtuvo 500 millones de rublos. En el momento en que el mercado continúa su crecimiento. La asociación rusa de compañías de comercio en internet hizo previsiones de un aumento superior a 1.1 trillón de rublos en el volumen del mercado para finales del 2017. Por lo tanto, en base a los datos de AITC, el comercio por internet con respecto a bienes y servicios es el 36% de la economía digital en Rusia. Con el crecimiento del mercado de e-commerce, el número de usuarios de cashback en Rusia ha excedido los 500.000 mensualmente.

Existe un centenar de servicios de cashback hoy en día. Por el número de clientes, ventas y asistencia, y por los líderes del mercado de servicios de casback en 2017, por ejemplo, LetyShops, ePN, Megabonus y Kopikot.

El número de usuarios de cashback (en millones de personas)



La red de socios de LetyShops consta de 1.091 tiendas, generando una facturación por encima de 20 millones de dólares USD. Megabonus.com genera un volumen de negocio de 17 millones de dólares USD a sus socios (160 tiendas). Alrededor 1.5 millones de bienes son vendidos por servicios de cashback de LetyShops cada mes. 1.35 millones de mercancías son vendidas a través de Megabonus.com de forma mensual vía internet. Dependiendo de las condiciones de la tienda hasta el 40% del importe de compra puede ser devuelto a un cliente. Por ejemplo, la mayoría de los usuarios activos de Megabonus.com hacen alrededor de 1.000 compras por año y conlleva a recibir hasta 100.000\$ USD en cashback

⁶ [Investigación del mercado de ventas por Internet en Rusia. Los resultados del primer semestre de 2017](#)

En primer lugar, el negocio del cashback enfrenta nociones preconcebidas en el mercado del e-commerce. En 2014 cuando la empresa japonesa Rakuten anunció la compra del servicio de Cashback de Ebates.com, el valor de sus acciones cayó un 4% y analistas predecían un fracaso empresarial. Sin embargo, el tiempo ha demostrado que los expertos también pueden equivocarse. A finales del segundo trimestre de 2015 se hicieron compras a través de Ebates.com por más de \$1 millones de dólares USD. A mediados de 2017 esta cifra se duplicó y alcanzó 2.32\$ millones de dólares.

Mediante lo anteriormente citado, se entiende que los servicios en todo el mundo y en Rusia ofrecen interesantes perspectivas. Dado que la plataforma de IAC no es un simple servicio de cashback, sino que también combina un sistema de pago junto con los programas de referidos. IAC demuestra sus ventajas competitivas en comparación a los actuales líderes del mercado ruso.

Servicios de cashback rusos

	LetyShops	Kopikot	ePN Cashback	MegaBonus	IAC
Cientes registrados	4 millones	3.8 millones	1.5 millones	1 millones	Más de 600.000
Cantidad de tiendas	1,156	1,256	19	334	12,650
Bonificación de registro	Código de promoción (Lety Codes) otorgan una cuenta premium tras el registro por 7 días	Bonificación de 100 rublos al registrarse	Código de promoción por cashback a AliExpress en cashback EPN	No	Bonificaciones en el registro.
Programas de referidos	Si	200 rublos por cada cliente registrado quien recibirá 40 rublos de cashback	10% de la suma de cashback por un cliente que usted invito	Obtendrá un 50% de cashback que durará 6 meses por cada cliente usted invite	Hasta 90% de cashback de por vida en un sistema de referidos con 9 niveles
Retiro del dinero	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Teléfono móvil, Yandex Money	PayPal, WebMoney, Visa/MasterCard, Teléfono móvil, Yandex Money	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Teléfono móvil, Yandex Money	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Teléfono móvil, Yandex Money	PayPal, QIWI wallet, WebMoney, Visa/MasterCard, Teléfono móvil, Yandex Money
Monto mínimo para el retiro	Desde 500 ₺	Desde 500 ₺	Desde 0,2\$ USD	Desde 1,5\$ USD	Desde 1 ₺

Servicios de casback internacional

	eBates.com	ExtraBux	TopCashback	ShopAtHome	IAC
Cantidad de tiendas	1,800	2,500	3,500	3,284	12,650
Bonificación de registro	10\$ de bono por registro	5\$ de bono por registro	No	5\$ de bono por compras de más de 150\$	Yes
Retiro del dinero	PayPal, Check	PayPal, Check	Amazon Gift Card, American Express, PayPal, Bank account	PayPal, Check	PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Teléfono móvil, Yandex Money
Monto mínimo para el retiro	Desde 5,01\$USD	Desde \$10USD	Desde \$0,01USD	Desde \$20USD	Desde 1 ₰

ANÁLISIS DOFA

Las fortalezas y debilidades de la plataforma se presentarán en la siguiente tabla, esta incluirá los entornos internos y externos.

Entorno Interno

- Programa de referidos multinivel.
- Base de referidos y sus tiendas.
- Cooperación con tiendas offline.
- La ausencia de inversores para la compañía de marketing
- Sitio web, boletines semanales y el SMM debe actualizarse y se vuelven regulares.
- Baja velocidad de atraer nuevos referidos y tiendas.

Entorno Externo

- Crecimiento del mercado e-commerce
- Alto potencial de cliente que usan el servicio de cashback
- Los líderes principales del mercado tienen un programa lineal y estable
- La escasa conciencia del público acerca de la existencia del servicio
- 1. Pequeña red de referidos en comparación con los líderes del mercado
- 2. Pequeñas cadenas de tiendas
- 3. La compañía en el pasado era una compañía de MLM
- 4. Bajo conocimiento de la marca en el mercado
- 5. Competencia en el mercado
- 6. La presencia de otras compañías federales

Ventajas de IAC en el mercado de servicios de cashback

El análisis competitivo permite formular tres ventajas principales de IAC en frente de los grandes líderes del mercado.

1. Sistema de recomendación multinivel

TOP-10 servicios utiliza un sistema de recomendación multinivel. A diferencia de otros sistemas de referidos el nuestro tiene muchas más oportunidades rentables de compra. Usted puede ganar constantemente en recomendaciones al compartir 9 niveles de cashback (por ejemplo, si invitas a un amigo y este invita a otros amigos

que también invitaran a sus amigos). Usted recibirá una recompensa de cada compra basándose en su cadena de recomendación. Esta es la principal diferencia fundamental entre IAC y los sistemas de recomendación líderes de los mayores servicios de cashback, ventas al mayor y servicios minoristas.

2. Cashback in the offline business

TOP-10 es el proveedor de servicios cashback a nivel mundial dedicado a únicamente tiendas online, sin embargo, estos servicios ofrecen los mismos productos y la única diferencia es el porcentaje de cashback en base al monto. Nuestro servicio de cashback ofrece el mayor porcentaje de cashback en las principales y más grandes tiendas online. Gran número de tiendas offline rusas ofrecen servicios y productos que también están representados en nuestra plataforma.

La plataforma incluye más de 12.000 tiendas en online en muchas regiones de Rusia y de los países vecinos, y ofrece las verdaderas gangas. También tenemos una aplicación móvil para tiendas offline, AutoBonus ofrece descuentos a los clientes en forma de cashback en lugar de descuentos.

3. Moneda de las plataformas

Ninguno de los servicios de cashback en el mundo que provee oportunidades para pagar sus compras con la moneda de la plataforma en la misma. Como siempre, con nuestra plataforma usted puede pagar más de 20.000 tipos de pagos que incluyen no sólo los bienes sino también servicios como el de las comunicaciones móviles, Internet, televisión, deberes estatales, utilidades, juegos virtuales, reposición de crédito y débito, transferencias

bancarias, reposición de e-wallets, seguros, turismo y muchos más. Los fondos ahorrados y las bonificaciones recibidas de sus compras y las compras a través de enlaces de referencia se pueden gastar en nuevas adquisiciones, pagos de cuentas propias, elevar el estado dentro del sistema y pagar por los bienes entregados a través de los proyectos de IAC.

DESCRIPCIÓN DEL MERCADO DE LOS SERVICIOS DE CASHBACK EN LA BLOCKCHAIN

El análisis de los servicios de cashback en la blockchain demostró que el número de tales servicios relacionados con descuentos reembolsables es extremadamente bajo. Todos ellos están en la etapa de desarrollo y algunos de ellos son sólo ideas ofrecidas para financiar.

Básicamente, se implementan los programas de cashback dentro de los sistemas de pago blockchain, estos están contruidos sobre VISA y otras infraestructuras de sistemas de pago. El cashback devuelto a los clientes solamente puede ser utilizada para pagos internos dentro de la plataforma.

Otra categoría de cripto servicios de cashback es el nicho. Ofrecen servicios en una sola zona como seguro del vehículo o del turismo, etc.

Los servicios complejos, las plataformas de trading con sus propios sistemas de pago en blockchain, con la emisión de su propia moneda intercambiable en exchange, son representados por dos proyectos; Bittle y Pluscoin. Ambos son startups rusos, ya sea que no tengan productos terminados (Bittle funciona solo en modo prueba) o implementadas solo dentro de una aplicación móvil (DS PLUS no tiene propuestas específicas).

Las soluciones existentes tienen las siguientes debilidades:

- ◆ El número de proveedores no es alto. Su promedio es de 1.500 tiendas y es muy baja para el mercado global.
- ◆ El deseo de ocupar un determinado nicho en el mercado es claro desde el punto de vista del proveedor del servicio para el usuario final, aunque este enfoque estrecho es inconveniente. En la era de la tecnología y el servicio, la gente quiere recibir el máximo número de servicios a través de uno sólo.
- ◆ El modelo empresarial de los servicios de cashback no incluye el desarrollo por atraer nuevos usuarios promedio de otros usuarios. Debido a esta razón no pueden prometer a sus clientes un elevador monto de cashback.
- ◆ El interés es mínimo. Los programas de cashback en el rango del 1 al 2% no permite atraer una buena cantidad de usuarios. Solo las tiendas online son representadas.
- ◆ La mayoría de los proyectos son startups que están empezando a construir asociaciones, Atraer a los usuarios al sistema puede causar lagunas de efectivo y funcionamiento inestable en el sistema.
- ◆ La mayoría de los equipos que crean estos servicios son nuevos en proveer servicios a los clientes, necesitan profundizar en esta industria, conocer las tendencias y construir un sistema eficaz que requiere meses de trabajos analíticos y serios recursos humanos.
- ◆ Utilizando sus propias criptomonedas por tales servicios a menudo está determinada únicamente por las características de la arquitectura del sistema en la blockchain, pero no está justificado desde las perspectivas de los clientes.
- ◆ Solo unas pocas compañías introducen sus criptomonedas en los exchanges.
- ◆ Los servicios de cashback existentes son monofuncionales y no proporcionan servicios extras ni ninguno de los programas de bonificación para sus usuarios (Pluscoin por su parte tiene un programa de "Invitar a un amigo" y una lotería).

VENTAJAS DE IAC EN EL MERCADO DE LOS SERVICIOS DE CASHBACK EN LA BLOCKCHAIN

- ♦ Una relativamente grande y creciente número de referidos activos, tiendas online y offline y diversos servicios de proveedores.
 - Más de 12.000 organizaciones proporcionan descuentos para los usuarios de la plataforma.
 - Cashback en 12.000 tiendas offline en Rusia y países de la CEI.
 - Cashback en 700 tiendas online.
- ♦ Una amplia gama de bienes y servicios: IAC no se limita sólo a una parte del mercado, usted puede encontrar casi todos los bienes y servicios en la plataforma, desde supermercado hasta seguros, desde turismo hasta lavado de automóviles.
- ♦ La plataforma tiene una característica única de cashback por referido — un confiable programa que consiste de 9 niveles. Cada nivel garantiza al usuario un incremento de cashback e ingresos pasivos por las compras de sus referidos
- ♦ El cashback de IAC puede ser tan alto como el 90% de lo que la plataforma recibe, dependiendo del tamaño del cashback establecido por el proveedor, y el estado del usuario (usuario, usuario de referidos, socios, socios VIP).
- ♦ Actualmente, hay alrededor de 650.000 usuarios registrados en la plataforma y haciendo uso de Cashback, descuentos en bienes y servicios y otras bonificaciones. Entre ellos hay más de 70.000 miembros del Auto Club, que tienen acceso a servicios adicionales y una mayor tasa de cashback. La plataforma ha estado funcionando correctamente durante más de 3 años, lo que significa que es un éxito y un negocio probado por el tiempo. La plataforma es financieramente estable y a prueba de déficit de caja debido al gran número de usuarios activos, un buen volumen comercial y un inteligente sistema de monetización.
- ♦ IAC fue creada en 2014 por especialistas en el sector de la fidelización del cliente, y su objetivo es proporcionar servicios y bienes de alta calidad a precios abultados. Desde entonces el proyecto ha crecido y muchos de los nuevos especialistas y expertos se han sumado al equipo de desarrollo. El gran número de usuarios activos proporciona información y estadísticas, dando así una base sobre la que desarrollar una estrategia exitosa.
- ♦ La integración de blockchain en el sistema se permitirán las transacciones transparentes, las cuales aumentarán la confianza en el proyecto. Nuestra propia criptomoneda simplificará las relaciones fiscales entre negocios, usuarios y la plataforma.
- ♦ Además de recibir cashback, los usuarios y socios del IAC tienen acceso a muchos descuentos y proyectos de la propia empresa. Los usuarios también pueden hacer uso de los programas de capacitación que se desarrollaron con el fin de ayudarles a aumentar sus ingresos en el sistema. Todos los miembros del Club pueden construir su propio negocio, a la vez que brindamos herramientas gratuitas para publicidad. Los usuarios también tienen acceso a los servicios de telefonía móvil corporativa (que también incluye Cashback), programas de belleza y salud, proyectos de inversión y las aplicaciones móviles para iOS y Android.

ICO

La preventa comenzara el **25 de enero de 2018.**

El ICO consistirá de 5 fases, estas incluyen el pre-ICO.

LOS TOKENS Y LA PLATAFORMA INTERNA DE LA MONEDA

Serán emitidos **85.982.639** tokens AutoToken. El Token se ira creando gradualmente, a medida que avanzan las ventas. El valor de los tokens será de 1\$. La compañía también planea emitir 3.000.000 unidades de la moneda interna denominada AutoUnit (AU). Tras el final del ICO (2do. Semestre de 2018) los propietarios de tokens serán capaz de cambiar vía exchange entre AutoToken a AutoUnit.

1 AutoToken = 10 AutoUnit

Posteriormente, AutoUnit será enlistado en varios exchanges.

La liquidez de los AutoUnit está asegurada por varios factores:

AutoUnit es un instrumento de pago universal dentro del actual sistema de pago utilizado por más de 600.000 usuarios, lo cual es una prueba de un alto nivel de confianza.

Las mecánicas naturales de IAC permiten un crecimiento constante del número de usuarios.

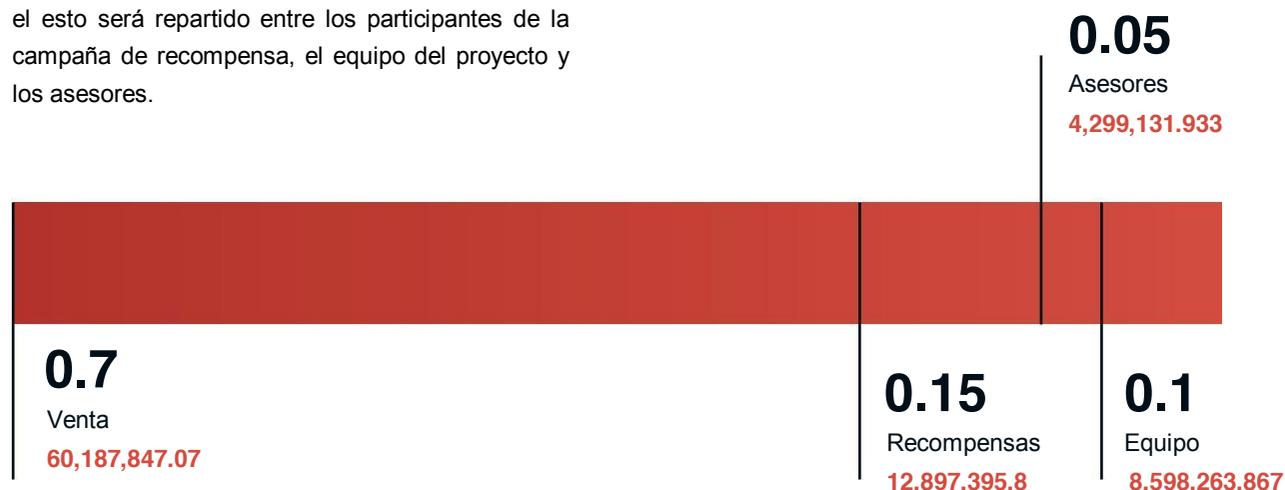
AutoUnit es tanto un instrumento de pago interno como externo. La empresa actúa como garante y asegura que AutoUnit será comprado.

El número de transacciones por mes supera las 300.000 y está en constante crecimiento.

IAC no es un startup, es un proyecto empresarial en funcionamiento, ha empezado alrededor de hace cuatro años y está en constante crecimiento.

DISTRIBUCIÓN DEL TOKEN

La compañía planea vender el 70% de sus tokens. el esto será repartido entre los participantes de la campaña de recompensa, el equipo del proyecto y los asesores.



BONIFICACIONES Y RECOMPENSAS

Las bonificaciones son descuentos sobre los precios en los cuales podrá obtener los AutoToken. Habrá un descuento de tokens aparte por cada fase de la venta. Los dos tipos de descuentos que se utilizarán son: Los descuentos para socios de IAC y los descuentos para el resto de compradores.

*DISCOUNT: Descuento, FOR PARTNERS: Para socio, STAGE: Fase.



El diagrama de distribución de los AutoToken indica que el 15% de los tokens están planeados para ser distribuidos entre los participantes de la campaña. El proyecto IAC con el uso de una red de socios multinivel implica utilizar dos enfoques en la distribución de los AutoToken sobre la campaña de recompensas:

- La campaña bounty (de recompensas) es una tradicional forma de distribución de un determinado porcentaje del número total de tokens vendidos por la realización de determinadas acciones.
- Bounty de referidos es un programa en el que solo pueden participar los socios y socios VIP de IAC. Para convertirse en un socio de IAC necesita registrarse en el sitio web de la compañía y pagar el estado que usted prefiera.

Dentro del tradicional programa de recompensa, el 3% del total de tokens liberados serán asignados. En caso de alcanzar el Hard Cap. (Tope Fijo, monto máximo y/o óptimo obtenido de la oferta inicial) será del 2,1% del total de tokens y será distribuido entre los participantes de la campaña, en conformidad con las normas que se publicarán más adelante.

Dentro del programa de recompensa de referidos, el 12% del total de tokens liberados serán distribuidos entre los participantes de IAC que posean un estatus de socio o socio VIP. Un gran porcentaje se debe al hecho de que los tokens serán distribuidos en toda la red IAC de referidos, donde más de 70.000 personas están actualmente involucrados.

Términos del programa bounty de referidos

El bounty de referidos es un programa de recompensas por la recomendación de compra del token durante el ICO y Pre-ICO. Sólo los socios y socios VIP de la compañía IAC pueden participar en el programa. Para convertirse en un socio de IAC necesita registrarse en el sitio web de la compañía y pagar el estado que usted prefiera.

Los socios de IAC recibirán beneficios adicionales:

- ◆ Mayores descuentos dependiendo de la etapa actual de ICO:
 - **Fase 1 (Pre-ICO)** 20% para todos, 22% para los socios, 30% para Socios VIP.
 - **Fase 2 (ICO)** 15% para todos, 17% para los socios, 20% para Socios VIP.
 - **Fase 3 (ICO)** 10% para todos, 12% para los socios, 15% para Socios VIP.
 - **Fase 4 (ICO)** 7% para todos, 8% para los socios, 10% para Socios VIP.
 - **Fase 5 (ICO)** 3% para todos, 4% para los socios, 5% para Socios VIP.
- ◆ Recibirá ingresos adicionales mediante el programa de asociación por invitar a nuevos socios (registros personales y de grupo por igual). Las recompensas se calculan de acuerdo con los términos del programa de asociación. El 95% de la recompensa es usado para pagar el trabajo + privilegios (descuentos, cashback, cursos, soporte, y todo lo que aplica)

- ◆ La Campaña de recompensa (se ejecuta durante todo el período del ICO). Los términos de participación comprenden que sólo los socios y socios VIP de IAC que han comprado tokens por la cantidad mínima de 1000\$ USD pueden participar. Las recompensas se distribuyen por cada token comprado, según la siguiente tabla:

Fase	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Socio (%)	28.5	13,5	13,5	13.5	5.5	5.5	–	–	–
Socio VIP (%)	30	15	15	15	7	7	6	2.5	2.5

DISTRIBUCIÓN DE FONDOS

Los fondos, adquiridos durante el ICO se asignarán de la siguiente manera:

58%

Los fondos se invertirán en el desarrollo del sistema de pago, que incluye:

- Conexión entre empresas sin conexión con el sistema de pago.
- Aplicación de soluciones de pago dentro del sistema de AutoUnit.
- Abrir nuestro propio banco (NSCA).
- La apertura de sucursales del banco en otros países.
- Aplicar la opción de hacer pagos en el interior del sistema usando cualquier criptomoneda.

32%

Los fondos serán dedicados al marketing. Esto incluye:

- Análisis de mercado e investigación de medios de comunicación.
- El desarrollo de una estrategia de marketing para la expansión a mercados extranjeros.
- Creación de nuevas herramientas de marketing.
- Todos los presupuestos de marketing (internet, televisión, radio).
- Consultoría y comisiones/honorarios de las agencias de relaciones públicas.

10%

Los fondos obtenidos se invertirán en el desarrollo tecnológico y en el soporte de la plataforma.

Esto incluye:

- Desarrollo de subproyectos utilizando tecnologías modernas.
- Expansión de personal y la creación de nuevos equipos de trabajo altamente cualificados.
- Mayor capacitación para especialistas y consultas técnicas.
- Desarrollo y soporte del sistema y subproyectos separados que se basan en varias tecnologías modernas, incluida la clusterización, escala blockchain y otros.
- Compra de hardware moderno para un alto rendimiento y los costes relacionados al mantenimiento, modernización, y servicios.
- Mejoras del lugar de trabajo (oficinas, hardware y software laboral).

En caso de que el proyecto logre adquirir la financiación deseada, los fondos se asignarán de la siguiente manera.



PRONÓSTICOS

Los principales objetivos para los próximos 4 años:



Implementar un servicio de pago con las criptomonedas líderes por medio de la plataforma IAC, podrán ser usadas para comprar bienes y servicios de todo el mundo



Aumentar el número de usuarios de 600.000 a 60.000.000



Expandir nuestra base de proveedores de 12.000 a 1.200.000



Aumentar el volumen comercial por 1.000 veces



Abrir 1.500 oficinas. Actualmente son 150 oficinas ubicadas en la Federación Rusa



Escala de operaciones de la compañía para incluir a todos los países avanzados



Desarrollar y hacer crecer el servicio hasta el punto donde sea reconocido internacionalmente



Implementar un sistema de pago de bienes y servicios a través de Autobonus usando AutoUnit



Desarrollar el sistema de manera que las bonificaciones y privilegios solo puedan usarse por AutoUnit



Apertura de nuestro banco (NSCA)

Actualmente, la corporación está experimentando un constante y firme crecimiento - alrededor de 280% al año. Es importante señalar, que IAC no invierte especialmente grandes sumas de dinero en campañas de marketing. Esto nos permite predecir que un gran presupuesto de marketing y estrategia de marketing bien hecho permitirá a la compañía atraer muchos más usuarios y socios nuevos, y se expandirá a muchos otros países.

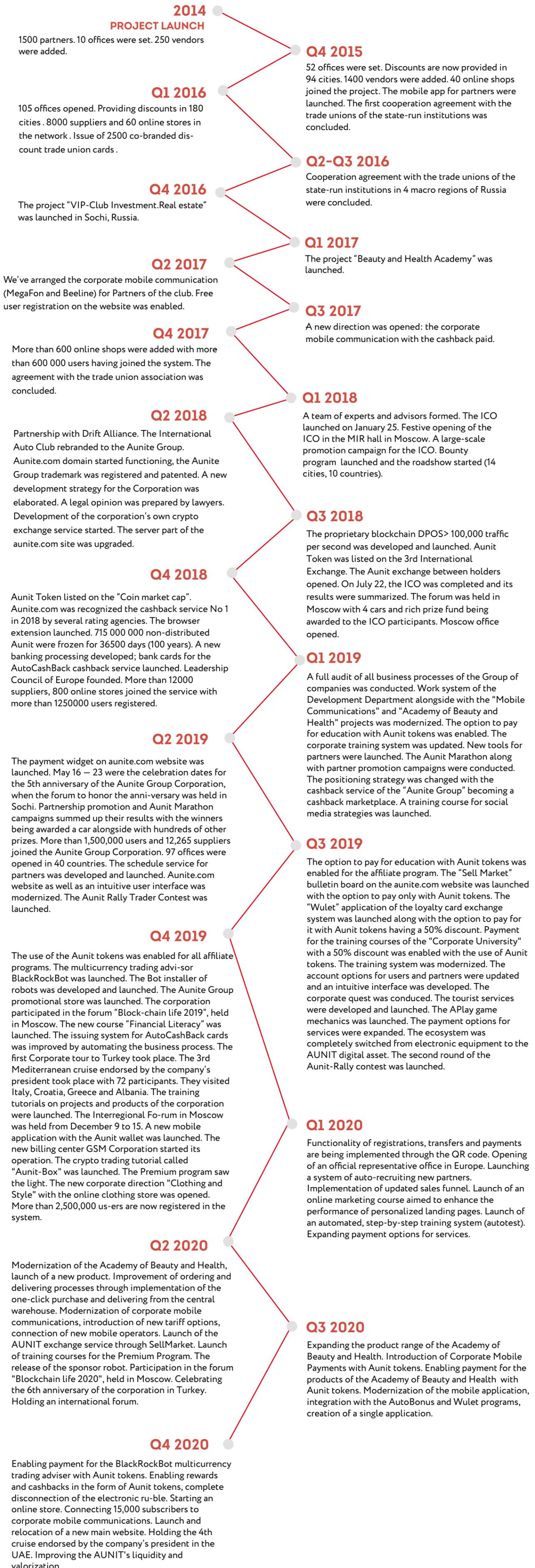
En primer lugar, la empresa planea ampliar su red de clientes (usuarios y empresas) y aumentar el costo promedio de compra. Actualmente hay más de 600.000 usuarios registrados en el sistema, el volumen de negocios anual de la empresa equivale a \$8,3 millones de dólares. Basado en datos retrospectivos sobre el crecimiento de las cifras de años anteriores, podemos esperar la siguiente tasa de crecimiento importante en los próximos 4 a 5 años:



Las principales fuerzas que impulsan el crecimiento de estos números serán:

- ❖ La creación de una estrategia de marketing para la expansión en los mercados extranjeros.
- ❖ Una campaña de marketing desarrollada sobre una base de estrategias de marketing y estudios de comunicación.
- ❖ Vigilancia constante de tendencias sobre las plataformas y mercados de cashback, así como en los mercados de sistemas de pago, FinTech, blockchain y crowdfunding.
- ❖ Ampliación de la red de referidos, el perfeccionamiento de los métodos publicitarios.
- ❖ El desarrollo tecnológico de la plataforma y de las nuevas formas de usar la tecnología blockchain.

ROADMAP



TEAM



Evgeny Schelkonogov
CEO

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



Nikita Nikitin
Head of Aunite Group Vice Chairman

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



Maksim Levashov
Internet Marketing Specialist

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



Yuri Kolpakov
Head of Aunite Group Beauty and Health Academy

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



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



Pavel Eliseev
Marketing Specialist

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



Vitali Maldashou
Aunite Group Global Business Development

- Bachelor's degree of the Baruch School of Business (City University of New York) in audit and finance. A Master's degree of the University of La Laguna, Spain. in conference interpreting

- Business record:
PricewaterhouseCoopers (financial audit)
Clock business (sales/management)
English First (a business English tutor)
Freelance market (translator, consultant, event organizer)
Crypto-reporter.com (editor/partner)

- Speaks English, Russian, Spanish, Polish



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

ADVISORS



Armen Gevorkyan

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



Timur Tazhetdinov

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

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

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



Alexey Puriy

A blockchain expert and Crypto Reporter's co-founder

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



Qu Wenbo

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



Sven Möller

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



Daniel Ang

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

