



Dentacoin:

токен на основі Ethereum для всесвітньої стоматологічної індустрії

Білий лист v 0.8

«Творче руйнування погрожує владі. Ось чому руйнівні інновації вимагають, щоб нові моделі мислення дійсно дозволяли новим технологіям досягати свого потенціалу на конкурентному ринку. »

~Tim Wu, The Master Switch¹

Відмова від відповідальності: інформація в цьому документі може бути змінена або оновлена без попереднього повідомлення і не повинна тлумачитися як зобов'язання Dentacoin Foundation.

Цей документ і його частини не можуть бути відтворені або скопійовані без письмового дозволу Dentacoin, його вміст не повинен передаватися третім особам і не повинен використовуватися для будь-яких несанкціонованих цілей.

¹Tim Wu, The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires (2010, Atlantic Books) Chapter One

Зміст

Абстракція	3
Послання для людей, які бажають зробити свій внесок за допомогою оглядів	3
Зміст	4
Місія	5
Головні цілі	5
Фази розробки проекту	6
Етап I: платформа довіреної відкликання на основі блокчейна	6
Етап II: мобільний додаток Aftercare і освітній сайт	8
Етап III: концепція стоматологічного страхування	9
Етап IV: база даних охорони здоров'я	10
Дорожня карта	12
Сила Dentacoin	14
Пояснення проблеми адаптації криптовалюта	14
Розподіл непрямого прибутку	14
Створення токена	14
Продаж токенів	15
Обробка платежів	16
Розумний контракт	17
Dentacoin ERC20 Контракт стандартного токена	17
Розширення токен контрактів	17
Розподіл і постачання	18
Етапи розвитку ринку	20
Фінансування	21
Майбутнє фінансування	22
Моделі винагород	22
Команда	24
Висновок	29
Контакти	29
Посилання	30

Абстракція

Dentacoin - це блокчейн платформа, заснована на Ethereum, яка регулюється інтелектуальними контрактами, що підтримують стоматологічне співтовариство, шляхом побудови і створення рішень, присвячених одній і тій же меті - з криптовалютою за спиною поліпшити якість стоматологічної допомоги в усьому світі. Блокчейн дає нам силу змінити наш світ на краще. Dentacoin розвиває стоматологічну екосистему, створює інформацію про ринок через систему винагороди криптовалютою, що є важливим ключем до натхненної участі в співтоваристві. Dentacoin - перша криптовалюта, яка використовує децентралізовану платформу для відгуків і прозоро винагороджує пацієнтів і стоматологів, які вносять свій внесок до спільноти. Команда Dentacoin Foundation вірить у створення майбутньої галузі охорони здоров'я руками людей, що призведе до порушення існуючих і створення нових галузей в найближчій і довгостроковій перспективі. Ми очікуємо, що платформа Dentacoin стане основою для світу з поліпшеною якістю життя завдяки хорошему стоматологічним здоров'ю і звичкам. Це довгострокова місія, яка призведе до поліпшення стоматологічного здоров'я, що поліпшить загальний стан здоров'я і збільшить довговічність життя.

Послання для людей, які бажають зробити свій внесок за допомогою оглядів

Ця версія документа Dentacoin випущена в якості проекту - з метою представлення ідеї і отримання цінного feedback'a від спільноти. Якщо ви хочете внести свій внесок, залишивши свій коментар чи відгук, напишіть:

admin@dentacoin.com або приєднуйтеся до нашого Slack на dentacoin.com

Вступ

Справжня робота спрямована на опис нової концептуальної основи організації стоматологічної індустрії. Використовуючи новітні технологічні інновації, наша модель долає більшість основних галузевих обмежень і пропонує заходи по значному підвищенню ефективності стоматологічної практики, одночасно покращуючи рівень стоматологічного благополуччя пацієнтів. Dentacoін прагне підтримати створення спільноти стоматологічної індустрії, повертаючи більшу частину своєї цінності вносить цінний внесок людям, винагороджуючи їх криптовалюта, завдяки чому створюється валюта, здатна досягти широкого ринку, включаючи величезну кількість людей, які ще не брали участі ні в якій кріптовалютній економіці.

У розділі «Основні завдання» ми підкреслюємо проблеми галузі і розкриваємо рішення для підвищення ефективності стоматологічної практики. Ми розглядаємо, як впровадження промислової кріптовалютної системи на основі блокчейн може стимулювати галузь до вирішення більшості існуючих і майбутніх обмежень шляхом деталізації чотирьох етапів реалізації, кожна з яких має свої основні етапи, цілі та фокус.

Згідно Harvard Business Review: «Щоб захистити бачення блокчейна від політичного тиску і втручання з боку регулюючих органів, блокчейн-мережі покладаються на децентралізовану інфраструктуру, яка не може контролюватися ні однією людиною, ні групою.»²

Тепер уявіть, що блокчейн застосовується до стоматології. Спочатку звучить шалено, чи не так? Щож, насправді це саме те, що потрібно для такої життєво важливої галузі охорони здоров'я. Але як застосувати загальну відповідальність і прозорість до стоматології, запитаєте ви? Відповідь проста. Створивши співтовариство!

²Patrich Murck, 'Who Controls the Blockchain?' (Harvard Business Review , 19 April 2017) <https://hbr.org/2017/04/who-controls-the-blockchain>

Місія

Dentacoin Foundation має місію щодо поліпшення якості стоматологічної допомоги в усьому світі, зниження витрат і створення спільноти. Це не могло статися ні з одним з простих дій; це послідовність цілеспрямованих заходів. Токен Dentacoin був створений, щоб допомогти Dentacoin Foundation у вищезгаданій місії, віддавши владу людям. Dentacoin працює над розробкою ряду інструментів, кожен з яких націлений на інший аспект стоматологічної індустрії. Використовуючи і впроваджуючи ці інструменти, люди отримають нагороди у вигляді токенів Dentacoin, які згодом вони зможуть використовувати для оплати стоматологічного лікування або покупки продуктів, пов'язаних з їх стоматологічним здоров'ям. Наша мета полягає не в тому, щоб конкурувати з іншими криптовалютами, а в тому, щоб надавати рішення і підтримку для галузі охорони здоров'я через блокчейн, а не відволікатися на запуск монети тільки тому, що ми можемо це зробити. Замість цього ми хотіли б бачити, які фактичний зміст і цінність ми можемо побудувати за допомогою монети, яка представляє здоров'я всіх нас. Dentacoin буде FinTech і логістичної платформою світової стоматології.

Точний внесок Фонду в монети ERC20, використовувані для стоматологічних проєктів, буде надано із завершенням білого аркуша.

Головні цілі

В даний час кожна галузь послуг, націлена на довгостроковий успіх, заснована на відгуках клієнтів. Індустрія охорони здоров'я не є винятком. Ніякий регулюючий орган, ніяка центральна установа, жодна потужна організація або людина не могли б контролювати галузь краще, ніж співтовариство пацієнтів. Люди довіряють людям. Так завжди було, і так завжди буде. Тому для гравців галузі немає нічого ціннішого, ніж постійний, надійний зворотний зв'язок з пацієнтами. Але що, якщо це співтовариство ще не існує? Тут і з'являється Dentacoin.

Фази розробки проекту

Етап І: платформа довіреної відкликання на основі блокчейна

Створюючи і впроваджуючи першу платформу на основі блокчейн для довірених оглядів стоматологічного лікування, Dentacoin Foundation дозволить пацієнтам підвищити їхні голоси. Одночасно стоматологи будуть мати доступ до новітніх, надзвичайно цінним даними про ринкові дослідження і кваліфікованої зворотного зв'язку з пацієнтом - найпотужнішим інструментом для поліпшення якості обслуговування і створення лояльної бази пацієнтів. Завдяки самостійно виконуючимся Smart контрактам платформа оглядів Dentacoin забезпечить оптимальну автономію, довіру, швидкість і безпеку. Будь-які маніпуляції неможливі.

Абсолютно нова система зворотного зв'язку на основі блокчейн (smart contract) призведе до динамічного імпульсу для відкриття гаманців DCN пацієнтами та стоматологами.

Буде співтовариство Dentacoin, яке створить передумови для подальших кроків проникнення на світовий ринок і забезпечить цінні результати досліджень ринку.

На даний момент команда розробників працює над інтерфейсом, адресною базою даних і Smart контрактом. Ця платформа вже представлена на ринку, ще до проведення ICO в жовтні. Після того, як ICO почне реалізацію ринкових наступальних стратегій, буде реалізована рекламна кампанія для глобальної експансії. Це створить швидко зростаюче співтовариство пацієнтів і стоматологів.

Вигоди:

- Прозорі огляди та відгуки
- Потрапивши в блокчейн, відгуки не можуть бути змінені або зламані
- Сховище зберігається вічно
- Цінність маркетингових досліджень
- Пацієнти зможуть дізнатися, до якого стоматолога йти і який у нього рейтинг
- Пацієнти матимуть можливість висловлюватися і голосувати

- Поки будуть запаси монет DCN, то кожен огляд або відгук буде винагороджуватися з Фонду. Коли ж DCN повністю поширяться, то огляди повинні будуть оплачувати самі стоматологи. Як же вони отримають DCN? Отримуючи їх від своїх пацієнтів в якості оплати

- Створення закритої екосистеми - справжні гроші в замкнутому колі.

Основна ідея полягає в тому, щоб забезпечити і підтримувати децентралізовану платформу оглядів, засновану на Smart контрактах Ethereum. Цей сайт за допомогою Dentacoін заохочує високоякісні «огляди пацієнтів» і «ринкові дослідження». Стимулююча структура впливає на якість стоматологічних процедур і збільшує взаємну відповідальність між стоматологами та пацієнтами. Проект огляду стане першою і важливою віхою в нашій дорожній карті для майбутнього стоматології.

Наші власні дослідження і досвід в стоматологічному бізнесі зумовлюють одну важливу потребу щодо стоматологів у всьому світі: необхідність налагодження міцних відносин з їх клієнтами і отримання якісних даних зворотного зв'язку / досліджень ринку для поліпшення комунікацій і їх планів лікування.

З іншого боку, ми бачимо пацієнтів, у яких немає надійного джерела порівняння різних стоматологів, а також можливості анонімно і без модерації відгука поділитися своїми думками. Пацієнти зможуть знайти своїх дантистів, щоб написати анонімний огляд на основі детального дослідження з множинним вибором і, можливо, відповісти на деякі питання маркетингових досліджень. Кожне опитування буде пов'язане з блокчейном і оплачений дентакоінами за допомогою Smart контракту. У свою чергу, зароблена сума може бути використана для оплати частини додаткових процедур у одного з наших партнерів-стоматологів / клінік.

Надаючи способи заробляти і витратити дентакоіни, ми поширюємо стоматологічну валюту по всій галузі. І ще краще: ми збираємо глибокі пізнання в галузі, дозволяючи стоматологам і пацієнтам формувати потужні спільноти по всьому світу і ґрунтуватися на взаємному інтересі.

Ось чому стоматологи і пацієнти будуть із задоволенням приєднуватися. Перші тестові кампанії сигналізують про високий попит.

Наступний пункт: надійні відгуки

Щоб забезпечити ще більш надійні відгуки клієнтів, ми реалізуємо нове поняття «надійних відгуків». Таким чином, буде різниця між, з одного боку,

стандартними відгуками (які зазвичай можуть бути написані ким завгодно) і надійними відгуками, з іншого боку, які можуть бути написані тільки фактичними пацієнтами. Щоб упевнитися, що рецензент пише відгук на основі попереднього лікування, кожен партнер-стоматолог в медичному кабінеті буде питати адресу електронної пошти пацієнтів безпосередньо перед кожним лікуванням. Отже, пацієнт отримає електронного листа, що містить посилання запиту на перегляд. Це посилання на [reviews.Dentacoin.com](https://reviews.dentacoin.com), де форма огляду відзначена як довірена і пов'язана з відповідним стоматологом або стоматологічною групою. Основною перевагою для пацієнта є набагато більш висока сума винагороди дентакоїнами за достовірні відгуки.

Переваги для стоматолога і галузі - це більш високий відсоток придбаної довіри і, швидше за все, більш кваліфіковані коментарі та цінні дані досліджень ринку.

Користь для спільноти - це більш висока якість оглядів, які забезпечують об'єктивні посилання на обслуговування кожного дантиста, що робить їх порівнянними і, отже, більш надійними.

Ми створимо саму функціональну систему оглядів і досліджень ринку за весь час завдяки прозорій, заснованій на стимулах і цензурній природі нашого рішення на основі блокчейн. Ми прагнемо виправити потенціал, який існує у нинішньої стоматології, представляючи дентакоїн.

Він буде доступний для учасників через review.dentacoin.com і доповнюючий додаток.

Етап II: мобільний додаток Aftercare і освітній сайт

Освітній веб-сайт призначений для навчання через розваги. Це означає, що ми розробляємо блоки з питаннями, які мають кілька варіантів відповідей. Кожен блок містить часові рамки і деяку кількість дентакоїнов, які можуть бути отримані за правильні відповіді на запитання. Ми називаємо цей процес відповідай - вчися - заробляй, а це значить, що аудиторія може заробляти дентакоїни і покращувати свої знання щодо стоматологічної допомоги та гігієни. Перш, ніж відповідати на кожен блок, кожна людина може поліпшити свої знання за рахунок інформації у вигляді статей, відеоуроків і зображень. Навчання у формі ігор - перевірений метод міцного знання.

Мобільний додаток Aftercare - це продукт, метою якого є формування довгострокових звичок в сфері стоматологічної допомоги. Вироблення звички займає 66 днів, поки вона не інтегрується в щоденний ритуал людини. Завдяки повідомленням та нагадуванням наш мобільний додаток буде навчати користувачів (дорослих і дітей), як знайти способи поліпшення їх гігієни ротової порожнини і, таким чином, сформувати здорові звички, які поліпшать стоматологічний і загальний стан здоров'я. Для дітей формування гігієнічних стоматологічних звичок перешкоджатиме формуванню більш глибоких стоматологічних проблем.

Етап III: Концепція стоматологічного страхування

Єдина в своєму роді платформа зворотного зв'язку Dentacoin буде підтримуватися іншими різними ціннісними рішеннями, спрямованими на ту ж мету - поліпшити якість стоматологічної допомоги в усьому світі. Це включає в себе модель стоматологічного страхування. На цьому етапі на основі цієї ринкової ініціативи та зростаючої спільноти реалізована революційна, стоматологічна страховка на базі блокчейн. Через співтовариство буде досягнута критична маса учасників, що зробить Dentacoin найпотужнішим інструментом в стоматологічній індустрії.

Dentacoin Insurance - це розумний контракт, а не класичне страхування. Класичне страхування - це збір грошей від багатьох, покриття ризику від деяких і отримання прибутку від усіх. Зростаючий ризик супроводжується більш високими ставками, що для окремих осіб робить його занадто обтяжливим. Типова безперспективна модель, тому що люди не можуть платити за все більш і більш високі мита. Страхування починає знижувати ризики, за які вони платять! Ось чому глобальні «сучасні» стоматологічні рішення повинні оплачуватися людьми, і вони клячуть!

Ця нова і унікальна модель Dentacoin - розумний контракт між людиною і стоматологом. Розумний контракт може бути проданий, якщо обидві сторони згодні, і все розумні контракти разом є частиною «супер-розумного контракту». Супер-розумні контракти надають безпечну мережу для пацієнта у вигляді гарантії в разі смерті або неспроможності стоматолога. Оскільки розумний контракт продається в блокчейні, то він створює власну цінність як продукт.

Тому що пацієнт і дантист матимуть на 100% однаковий інтерес: стежити за стоматологічним здоров'ям! І оскільки гарантія рятує пацієнта тільки, якщо він сумлінно здійснює політику догляду за своєю ротовою порожниною за

допомогою постійних нагадувань, які він отримує в своєму додатку. Більш того, оскільки стоматолог знає, що він повинен зберегти, вилікувати і замінити зуби свого партнера по розумному контракту за свій рахунок, виграють гроші як стоматолог, так і пацієнт, якщо мета приведення стоматологічного здоров'я пацієнтів до норми дотримується!

Етап IV: База даних охорони здоров'я

На цьому етапі Dentacoін прагне перенести увагу на загальний стан здоров'я пацієнтів через комплексні медичні записи пацієнтів. Давайте подивимося так: кожен хоче продовжити своє життя. Це може бути досягнуто за рахунок поліпшення якості життя, доброго здоров'я і звичок, а так само лікування всього тіла.

«Blockchain пропонує модель, яка має потенціал для забезпечення безпечного обміну медичною інформацією серед медичних працівників протягом усього життя. Підстави для розгляду блокчейна в електронних документах охорони здоров'я двояке. По-перше, це дозволяє уникати додавання іншої організації між пацієнтом і документами. Блокчейн має на увазі децентралізований механізм управління, в якому зацікавлені всі, але ніхто їм не володіє. Це архітектурна зміна, яке узагальнює минулі медичні записи. »³

«По-друге, він приділяє належну увагу програмованій книзі з відмітками часу. Це дає можливість інтелектуального управління доступом до запису без необхідності створювати призначені для користувача функції для кожного постачальника. До книги також входить аудит. »⁴

Блокчейн має потенціал для стандартизації безпечного обміну даними менш обтяжливим способом, ніж попередні підходи.

Оскільки модель розподілу DCN націлена на створення цінності для стоматологічної індустрії в усьому світі, кожна активність пацієнтів, яка генерує цінність для стоматологічної індустрії, буде винагороджена дентакоінами, щоб, з одного боку, згодом DCN могли використовуватися для оплати стоматологічних процедур, а з другої сторони, стоматологи могли розглядати DCN як фінансові інвестиції, або вони могли б винагороджувати співробітників за їх виняткову продуктивність на робочому місці. Вони також можуть розплачуватися з постачальниками дентакоінами без

додаткового витрат часу, без посередників і більш високих міжнародних транзакційних витрат. Цей прямий зв'язок між виробниками і стоматологами дозволить останнім надавати більш низькі ціни пацієнтам.

Валютний цикл закритий. Більш того, створення дентакоїна як промислової валюти поставить всіх учасників ринку - постачальників, стоматологів і пацієнтів - в «безпрограшну» ситуацію.

³ John D. Halamka, MD, Andrew Lippman and Ariel Ekblaw, 'The Potential for Blockchain to Transform Electronic Health Records' (Harvard Business Review , 3 March 2017) <https://hbr.org/2017/03/thepotential-for-blockchain-to-transform-electronic-health-records>

⁴ Dugan Maddux, MD, FACP, Vice President, Kidney Disease Initiatives,'Cybersecurity and Blockchain in Health Care' (Acumen Physical Solutions , 24 April 2017) <<https://acumenmd.com/blog/cybersecurityand-blockchain-in-health-care/>>; HibBucket,'Artificial Intelligence Blockchain Research and Development' (HubBucket Healthcare Blockchain - HubBlockchain) <http://hubbblockchain.com/>

Дорожня карта

У цьому розділі ми розповімо про різні етапи, які ми маємо намір впровадити протягом наступних кількох років, і про різні етапи, яких ми хочемо досягти для наших користувачів, розробників та екосистеми вцілому. Всього існує 4 фази: Знання, Розширення, Визначення і Вічність, кожен зі своїми етапами, цілями і фокусом.

1. Знання - збір ринкової інформації, використовуючи мережу відгуків на основі блокчейна, з метою створення глобальної, зростаючої бази даних.

2. Розширення - створення глобального співтовариства і впровадження в нього валюти DCN.

3. Визначення - установка децентралізованого страхування.

4. Вічність - створення інфраструктури DCN для прямої міжнародної торгівлі між дантистами і постачальниками в співробітництві з UPS, Alibaba і Amazon.

Дорожня карта дентакоїна показана нижче:



Першим великим кроком після випуску 14 лютого токена Dentacoin стало створення і реєстрація 03.03.2017 Dentacoin Foundation в Маастріхті, Нідерланди. Ця по-справжньому революційна концепція дозволяє всім власникам монет голосувати і давати поради керівництву про важливі рішення щодо фонду. Через те, що DCN обмежена за обсягом і, таким чином, захищена від інфляції, очікується, що вартість буде зростати з часом, що дасть зацікавленим сторонам додаткові переваги.

Письмовий статут Dentacoin Foundation юридично регулюється двома основними питаннями:

1. Відповідно до статусу фонду кожне окреме рішення, яке приймає керівництво, а також вся фінансова звітність, повинні бути показані і надана роз'яснення власникам монет. Інтегрована система голосування дає власникам монет можливість брати участь в голосуванні з цих питань. Таким чином, власники монет включені в усі види діяльності і надають на них великий вплив. Це прозора скляна конструкція.

2. Другий важливий крок - покупка реальної існуючої стоматологічної клініки Dentaprimе International Plc London.

Передача права власності відбувається в липні після оплати покупної ціни. Епохально то, що розрахована купівельна ціна в розмірі 90 мільйонів доларів США буде повністю переведена в DCN. Це означає, що навіть до ICO DCN отримала високу, реальну оціночну вартість професіоналами M & A Business. Цей процес є унікальним в історії токенів блокчейна. Dentacoin Foundation продовжить активну роботу зі злиття, поглинань і придбань додаткових клінік, якщо вони зможуть виконувати пілотну функцію в Dental Industry 4.0.

Публічна попередній продаж відбудеться в липні 2017 року, і зібрані кошти будуть використані для створення команди Front-end і Back-end розробників для платформи Tested Launch Trusted Review Platform; програмування і запуску платформи Trusted Review Platform (testnet); програмування і запуску допоміжних інструментів: мобільного додатка Aftercare, освітнього веб-сайту.

Потім 8 серпня 2017 роки ми запустимо тестову версію платформи відгуків. Після цього 1 жовтня стане фактом перший продаж токенів, протягом якого буде розпродано 3% загальної суми DCN.

Очікується, що платформа Trusted Review Platform (mainnet) буде запущена пізніше в 2017 році, після того, як всі необхідні дані з етапу тестування мережі відгуків будуть зібрані і проаналізовані. Після цього очікується, що мобільний додаток, що забезпечує більш легкий і мобільний доступ до платформи, буде випущено на початку 2018 року. 2018 рік також стане роком, коли буде проведена інтеграція маркетингових досліджень ринку, а також другий продаж токенів і запуск тестової програми Dentacoin Insurance Testnet.

У 2019 очікується інтеграція бази даних охорони здоров'я.

Через ці придбані компанії буде створено сильний вплив на решту стоматологічну галузь.

Dentacoin Foundation був першим, хто розробив галузеве рішення в блокчейне для стоматологічної промисловості і стане лідером на ринку цієї галузі.

Сила Dentacoin

Dentacoin Foundation визнає, що вартість усіх вкладів користувачів (оглядів, рекомендацій, винагород, платежів, довіреної зворотного зв'язку і т. Д.) Значніше, ніж сума частин. Один огляд майже нічого не коштує, але мільйони довірених і неупереджених оглядів стоять мільйонів (або навіть мільярдів) євро.

Жодна людина не повинен платити за щ-небудь, але в той же час слід платити за все, що вони роблять, що приносить користь не тільки дентакоїну, але і стоматологічної індустрії.

Пояснення проблеми адаптації криптовалюти

Вивчення кріптовалютності і залучення в даний час не дається без стресу. Людина, яка відкриває для себе Ефір і хоче його спробувати, швидко дізнається, що йому потрібно буде зареєструватися на біржі і поповнити свій рахунок за допомогою кредитної картки або переказом SEPA. Чи будуть такі платформи, як Facebook, настільки широко використовуватися, якщо вам потрібно буде розщедритися на гроші і дві форми посвідчення особи?

Dentacoin вирішує цю проблему, надаючи кожному можливість отримувати гроші за виконання простих, але корисних завдань. Це допоможе широко розповсюджувати токени DCN, оскільки криптовалюта мають мережевий ефект - вони не ростуть у вартості, якщо вони знаходяться в руках лише одну людину.

Розподіл непрямого прибутку

Щоб створити передумови для довгострокового підвищення вартості, Dentacoin Foundation буде впроваджувати унікальний підхід до розподілу непрямого прибутку для всіх власників монет Dentacoin. Один раз на рік Dentacoin Foundation буде купувати DCN з 50% всього прибутку, отриманого протягом останнього фінансового року. До них відносяться відсотки від активів, прибуток клінік, придбаних Dentacoin Foundation і будь-яка інша віддача від інвестицій. Таким чином, глобальна пропозиція DCN буде зменшуватися і натомість будуть підвищуватися попит і ринкова ціна.

Створення токена

Є 8 000 000 000 000 (вісім трильйонів) монет (спочатку токенів буде стільки, скільки їх буде випущених за час краудсейла, а не конкретно «8 трильйонів»). Ця зміна кількості не впливає на основний принцип. Ми пропонуємо, щоб один токен називався «DCN», і оскільки він є токеном ERC20, то він призначений для глобального використання всіма індивідами і а цінність визначається на Ethereum біржі. Ми також пропонуємо використовувати символ Δ для подання DCN.

Продаж токенів

На даний момент (26/05/2017) заплановані наступні етапи продажів:

2017, 1 липня - Публічна попередній продаж

Обсяг попереднього продажу:

80 000 000 000 DCN (1% від загальної кількості)

Ціна:

0.003521 USD цента / DCN

або 284 DCN / USD цент

Розподіл коштів:

1. Створення команди основних і сторонніх розробників для платформи Tested Launch Trusted Review Platform.
2. Програмування та запуск платформи Trusted Review Platform (testnet).
3. Програмування та запуск допоміжних інструментів: мобільного додатка Aftercare, освітнього веб-сайту.

2017, 1 жовтня - Перший продаж токенів

Обсяг продажу:

240 000 000 000 DCN (3% від загальної кількості)

Ціна:

0,011723 USD цента / DCN

або 85,3 DCN / USD цент

Розподіл коштів:

1. Створення команди фахівців зі страхування, стоматологів, програмістів для розробки моделі стоматологічного страхування.
2. Запуск Trusted Review Platform Mainnet.
3. Первісна глобальна комунікаційна кампанія з пошуку партнерів та мультиплікаторів.

2018, 1 жовтня - Друга продаж токенів

Розподіл коштів:

1. Кодування і настройка баз даних Blockchain Insurance і Health.
2. Розробка платформи маркетингових досліджень.
3. Друга світова комунікаційна кампанія з пошуку партнерів та мультиплікаторів.

Обробка платежів

Сучасна стоматологія - це зростаюча, високотехнологічна, орієнтована на 500 мільярдів доларів індустрія. Дентакоїн - перша і єдина криптовалюта, створена як метод оплати в стоматології в усьому світі.

Dentacoin Foundation буде впроваджувати метод оплати державним каналом. Це означає, що спосіб, яким він працює, аналогічний тому, як обробляються перевірки платежів. У своїй найпростішій формі, особа (одержувач) може отримати чек у власника банківського рахунку в якості платіжного засобу.

Щоб одержувач отримував грошову суму, обіцяну в чеку, має бути вказано ім'я емітента, має бути вказано ім'я одержувача, зазначена сума і валюта, повинна бути підпис (дозвіл) власником банківського рахунку. Якщо всі умови виконані, цей чек можна обмінним в банку. Однак обмін може бути відмовлено, якщо на рахунку емітента буде недостатньо коштів.

Як користувачі зберігають і передають токени DCN в / з своїх облікових записів Dentacoin Ethereum? За бажанням одного користувача (X) отримати послуги або товари, які надаються іншим користувачем (B), цей обмін відбувається з обіцянкою X надати DCN на рахунок B як засіб оплати товарів або послуг. Потім по запиті, зробленому від B, розумний контракт Dentacoin переводить потрібну кількість DCN з рахунку X. Історія всіх переказів буде зберігатися в бухгалтерських книгах обох сторін, а баланс для кожного облікового запису буде присутній в статусі контракту. Користувачі можуть

виводити DCN зі свого рахунку на будь-який обліковий запис Ethereum за їх вибором за допомогою розумного контракту.

Розумний контракт

Ethereum дозволяє запускати децентралізований код за допомогою розумних контрактів, забезпечуючи надійні послуги та обробку платежів. «Смарт-контракти є головним компонентом блокчейн платформ наступного покоління.»⁵

З таким самоіспнюющеся контрактом одностороння маніпуляція запобігає, оскільки контроль над виконанням смарт-контракту більше неможливий через те, що виконання не знаходиться в руках одного боку. Отже, можна сказати, що розумні контракти дають нам незалежність, довіра, швидкість і безпеку.

Розумні контракти Dentacoin- це комп'ютерні протоколи в блокчейне ефірума, які полегшують, перевіряють, погоджують і закривають контракти між окремими особами і їх партнерами-стоматологами, і є частково самопроізводящімі і самоврядними. Ми повинні пояснити!

Ви можете брати участь або перевіряти всі наші розумні контракти на Github.

Ці розумні контракти мають цінність, кожен контракт має цінність.

Всі розумні контракти живуть зі своєю «матір'ю», що означає, що всі ці розумні контракти об'єднані з одним «Суперрозумні контрактом», але не втрачають своїх індивідуальних прав. Якщо розумний контракт не може виконати його контракт через відсутність юридичної доступу, наприклад, у разі смерті, SSC зберігає права пацієнта!

Завдяки довірчого характеру інтелектуальних контрактів багато поточних галузеві проблеми зникають, оскільки терміни можуть бути встановлені заздалегідь і згодом їх не вдасться обдурити.

Dentacoin ERC20 Контракт стандартного токена

Основним контрактом є розширена версія токен контракту Standard Ethereum (ERC20). Ви можете вивчити і переконатися в цьому на <https://etherscan.io>.

⁵Blockchain Technologies, 'Smart Contracts Explained' (Blockchain Technologies) <<http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-smart-contracts> >

Розширення токен контрактів

Автоматична обробка мита транзакцій

Власникам дентакоїнов не потрібно піклуватися про транзакційні зборах (газ) в ефірі. Насправді вам навіть не потрібно мати будь-якої ефір для відправки та отримання DCN. Це тому, що всі збори автоматично оплачуються в DCN одержувачем транзакції.

Ми можемо оновити цю функцію передачі за допомогою майбутнього хардфока Metropolis Ethereum, який буде обробляти гроші зсередини.

```
function transfer(address _to, uint256 _value) returns (bool success) {
    if (_value < DCNForGas) throw;
    if (msg.sender != owner && _to == DentacoinAddress && directTradeAllowed) {
        sellDentacoinsAgainstEther(_value);
        return true;
    }

    if (balances[msg.sender] >= _value && balances[_to] + _value > balances[_to]) {
        balances[msg.sender] = safeSub(balances[msg.sender], _value);

        if (msg.sender.balance >= minBalanceForAccounts && _to.balance >=
minBalanceForAccounts) {
            balances[_to] = safeAdd(balances[_to], _value);
            Transfer(msg.sender, _to, _value);
            return true;
        } else {
            balances[this] = safeAdd(balances[this], DCNForGas);
            balances[_to] = safeAdd(balances[_to], safeSub(_value, DCNForGas));
            Transfer(msg.sender, _to, safeSub(_value, DCNForGas));

            if(msg.sender.balance < minBalanceForAccounts) {
                if(!msg.sender.send(gasForDCN)) throw;
            }
            if(_to.balance < minBalanceForAccounts) {
                if(!_to.send(gasForDCN)) throw;
            }
        }
    } else { throw; }
}
```

Функція Buy-and-Sell для Presale, ICO і майбутнього Crowd Investing

Ми реалізували дві додаткові функції, які дозволяють відправляти DCN або ETH на адресу токена або dentacoin.eth, щоб легко продавати і купувати Dentacoins в / з Фонду.

Розподіл і постачання

Є два способи зв'язати людей з криптовалюта: з одного боку, вони можуть її купувати, а з іншого боку, вони можуть її заробляти. В обох випадках користувачі збільшують вартість валюти. Однак переважна більшість людей більше відпочиває, ніж робить гроші.

Якщо люди можуть заробляти гроші, працюючи один на одного, вони збільшують вартість валюти за рахунок взаємного обміну, чому сприяє справедлива валютна система - це саме та модель, через яку працює Dentacoin.

Як користувальницького токена і рішення, спеціально розробленого для глобальної стоматологічної індустрії, Dentacoin має багатообіцяюче майбутнє.

Згідно зі звітом нашої партнерської клініки, яка вже реалізувала використання дентакоїна як платіжний засіб, ми бачимо, що ця бізнес-модель буде легко прийнята більшістю стоматологічної індустрії.

Давайте поговоримо про цифри і проаналізуємо глобальний стоматологічний ринок стоматологічних послуг та потенційне місце в ньому дентакоїна.

Згідно зі звітом за 2016 рік, у всьому світі було близько 1,8 мільйона стоматологів, що пропонують стоматологічні послуги (медичні та косметичні процедури). Це становить в середньому 3500 пацієнтів на одного дантиста (або 29 стоматологів на 100 000 чоловік).

Згідно з офіційними податковими деклараціями зареєстрований оборот за той же період склав 600 млрд. \$ США, що ми вважаємо еквівалентом розміру ринку за той же рік.

На першому етапі нашої концепції ми плануємо розширення охоплення Дентакіном в межах 1% від загальної частки ринку, що становить близько 600 мільйонів пацієнтів, до яких вони потраплять через їх стоматологів. Це означає, що в разі 20% проникнення на ринок, 120 мільйонів пацієнтів матимуть гаманець Dentacoin. Всі подальші розрахунки засновані на цьому припущенні. 120 мільйонів гаманців Dentacoin помістили б Dentacoin на 18-е місце в світових валютах до кінця 2028 року. Саме так криптовалюта, що має вплив в галузі, може бути з усіма своїми можливостями.

Наступне розподіл коштів відноситься до суми, наступного за попередній продаж і ICO, і є попереднім і може бути змінено.

Ця модель розподілу відповідає попередньому операційного плану для швидкості і обсягу «генерації вартості і продажів», а це означає, що час, що залишився кількість монет після закриття ІСО з 1.10.2017 по цьому% вище буде виділено. Наступне розподіл коштів є попереднім і може бути змінено.

Розподіл приблизно 70% монет в період між 2018 і 2042 роками:

- 2018 - 2%
- 2019 - 3%
- 2020 - 4%
- 2021 - 5%
- 2022 - 6%
- 2023 - 8%
- 2024 - 10%
- 2025 - 9%
- 2026 - 8%
- 2027 - 8%
- 2028 - 6%
- 2029 - 5%
- 2030 - 2%
- 2031 - 2%
- 2032 - 2%
- 2033 - 2%
- 2034 - 2%
- 2035 - 2%
- 2036 - 2%
- 2037 - 2%
- 2038 - 2%
- 2039 - 2%
- 2040 - 2%
- 2041 - 2%
- 2042 - 2%

Етапи розвитку ринку

1. Перші 3 глобальні кампанії повинні згенерувати 1% потенційних клієнтів на ринку, з потенціалом 1,2 млн. Dentacoін гаманців. Період: 2018- 2020 рр.

2. Досягнення 5% цільового ринку за розробленою базою даних охорони здоров'я, Dentacoin Insurance та Trading Platform. Це становить 6 мільйонів гаманців Dentacoin. Період: 2020-2022.

3. Плановані заходи на період 2022-2028 років забезпечать в цілому 120 мільйонів гаманців Dentacoin і щорічний продаж 120 000 000 000 доларів США в монеті Dentacoin.

Розрахунок майбутнього значення заснований на кількості створених гаманців Dentacoin. На перших трьох етапах свого розвитку Dentacoin Foundation прагне досягти ринкової частки в 1%. У світовій стоматологічній галузі ця частка в 1% становить 600 мільйонів пацієнтів і 200 000 стоматологів, що використовують Dentacoin. В межах 1% частки ринку і з консервативною ставкою 60 доларів США на одного пацієнта і 600 доларів США на одного дантиста генерується вартість компанії близько 4 мільярдів доларів США. 4 мільярди доларів США на 1% ринку.

При ринковій частці в 20%, досяжною в довгостроковій перспективі, буде генеруватися ринкова вартість в 80 млрд. Доларів США.

Після застосування методу дисконтованого грошового потоку (DCF) поточне значення DCN розраховується до 0,07 долара США або 7 центів США. При поточних ринкових цінах на Ефір (1 ETH = 200 USD, по 31.05.2017), це означає обмінну вартість близько 2000 DCN / ETH.

Проте, Dentacoin Foundation спочатку визначив значно нижчу оцінку, оскільки поточна ринкова вартість ефіру вважається перебільшеною і, отже, недостатньо надійною.

Подальший розвиток вартості DCN буде відключено від ETH. Ми твердо переконані в тому, що після ICO у дентакоїна є об'єктивні шанси збільшити свою вартість ще сильніше, ніж ефір (подальший аналіз по цій темі скоро з'явиться).

Фінансування

Кошти, залучені під час ICO, будуть використовуватися виключно для розвитку мережі Dentacoin. Наступне розподіл коштів є попереднім і може бути змінено.

✓ Основний розвиток - 40%

Основний розвиток буде пов'язано з розробкою технології, описаної в цьому документі. Це включає в себе інтеграцію протоколів VPN, систем розумних

контрактів, протоколів і служб підтримки і безпеки, додатків кінцевих користувачів і т. д.

✓ **Операційні витрати - 25%**

Вони покривають необхідні витрати на функціональну систему. Сюди входять витрати на хостинг і інфраструктуру, укомплектування персоналом, аутсорсинг, управління та інші пов'язані з цим витрати.

✓ **Маркетинг і продажі - 25%**

Витрати на маркетинг будуть використовуватися для розвитку партнерських відносин і прямого споживчого маркетингу. Витрати на продаж здебільшого будуть пов'язані з прямими B2B продажами підприємствам.

✓ **Легальність і Еластичність - 10%**

Існують судові витрати, пов'язані із захистом конфіденційності та реєстрацією в регулюючих органах. Законодавчі витрати можуть варіюватися від регіону до регіону.

Майбутнє фінансування

Частина поставок DCN буде зарезервована на майбутнє в якості додаткового механізму збору коштів для проекту Dentacoін для продовження розробки етапу II, але, можливо, ніколи не буде випущена в залежності від обставин в майбутньому.

Сума, зарезервована для майбутнього фінансування, буде такою:

- ✓ Якщо буде зібрано 2,5 млн. Євро, 50% всіх токенів будуть зарезервовані для майбутнього фінансування.
- ✓ Відсоток буде поступово знижуватися до 15% при подальшому фінансуванні до досягнення 6 млн. євро.
- ✓ Після 6 млн. євро токени, зарезервовані для майбутнього фінансування, будуть зафіксовані на рівні 15%.
- ✓ Токени, зарезервовані для майбутнього фінансування, будуть заблоковані на 12 місяців, після чого будуть відправлені в ефірний гаманець.
- ✓ Фонд, програма Bounty і радники отримають 9% всіх токенів. Токени будуть отримані електронним ЕТН гаманцем і будуть використані для винагороди за внесок у вигляді допомоги: винагорода ранніх учасників програми, радників, нових співробітників і т. д.

- ✓ Засновники отримають 10% усіх токенів. Токени засновників будуть заблоковані протягом 24-місячного періоду.

Моделі винагород

«У майбутньому все більше і більше речей, які ми робимо (пасивні або активні), отримають компенсацію від якогось знака. Точно так же сьогодні уряду випускають гроші, а в майбутньому компанії видаватимуть маркери, щоб з'єднати цю цінність з функцією, яка у них є або продукт їх конкретного пропозиції. », William Mougayar на Ethereum Summit 2017.

Як Вільям Мугаяр (@wmougayar), автор The Business Blockchain сказав на Ethereum Summit 2017: «У всіх нас сьогодні три роботи: робота в офісі, за яку нам платять; 2-я робота - турбота про себе і сім'ї; і третя робота була дана нам іншою компанією з використання їхніх послуг - наприклад, оренда автомобіля. Всі види робіт, які нам були надані, не передбачали компенсації за них. »

Хіба це справедливо? Не для мене. Настав час, коли ми всі отримаємо еквівалентну вартість нашого внеску в компанію. Кожен бізнес може отримати вигоду з колективної інформації, а розумні компанії використовують цю колективну інформацію для поліпшення своїх послуг. Ще більш розумна компанія винагороджує джерело цієї цінної інформації - своїх клієнтів. І настав час всім нам зрозуміти, що це відмінно отримувати компенсацію за свої зусилля.

Це не нова концепція. Економіка токенів - це система винагороди, яка використовується для винагороди цільового поведінки. Багато шкіл і дитячих садків працюють з якимись нагородами (жетонами, наклейками або іншими), щоб заохочувати позитивну поведінку у дітей. Токени також застосовуються у всіх іграх, де гравці отримують нагороду за досягнення певного етапу, позначеного творцем як мета гри. Економіка токенів - це також кожне робоче місце; кожна людина, яка йде на роботу, отримує винагороду за досягнення цілей, встановлених бізнесом, і натомість отримує гроші. Найчастіше оплата проводиться в формі фіксованої валюти, такий як євро, долари і т. Д. Дуже часто буває додаткова нагорода у вигляді допомоги на обід, членства в спортзалі, дорожніх витрат та оплачуваної щорічної відпустки. Це також додає винагороду, яке ми всі, «працюючи», отримуємо, Таким чином, ми всі дуже добре знаємо про символічну економіку і є її активними частинами.

Тоді, я вважаю, всім нам будуть платити в різних валютах (токенах) в залежності від того, наскільки цінними ми були для кожної компанії. Це робить усіх нас співробітниками компанії, не маючи цивільного контракту. У нас може бути 10 різних робочих місць, де ми будемо присвячувати різну кількість нашого часу, тому справедливо, щоб був оплачений кожен годину нашого часу, який ми надаємо бізнесу. Таким чином, всі ми будемо залежати не від одного роботодавця, а від багатьох різних роботодавців, які також отримують вигоду від тієї нашої частини, яка служить їх бізнесу.

Токен дентакоїна був створений, щоб допомогти Dentacoin Foundation в місії щодо поліпшення стоматологічної індустрії в усьому світі, надавши влада людям (в цьому питанні - пацієнтам).

Огляди членів спільноти має вирішальне значення для Dentacoin, щоб більш точно розподіляти платежі між вкладниками. Таким чином, огляди і реєстрація стоматологічної практики можуть розглядатися як важливий внесок і гідні винагороди самі по собі. Деякі платформи, такі як Slashdot, використовують метамодерірованіє, як спосіб ранжирування і винагороди чесних модераторів. Dentacoin вирішує нагородити тих, хто вносить свій внесок за допомогою довірених рецензій або реєстрації стоматологічної практики, а також за допомогою цінного контенту зворотного зв'язку для галузі і винагороджує учасників пропорційно рівню участі.

Докладне пояснення того, як буде працювати система винагороди - скільки на користь широкому колу DCN буде розподілено для кожної дії, буде додано через таблицю або діаграму.

Команда

Prof. Dr. Dimitar Dimitrakiev

Засновник Dentacoin Foundation

Засновник. Дуже шановний викладач університету. Понад 27 років досвіду роботи на фінансових ринках. Присвятив себе науці і техніці. Член IEEE Computational Intelligence Society, EADM і Союзу автоматизації та інформатики.

Philipp Grenzebach

Співзасновник / Бізнес-розробник / M & A

Економічний мозок за дентакоїном. Проводить дослідження в області права, економіки та управління бізнесом. Прийняв потрібну нижню лінію до Dentacoin, інтегруючи технічну стійкість. Борець за безкоштовні, децентралізовані ринки.

Jeremias Grenzebach

Співзасновник / основний розробник

Наш майстер коду. Ранній учасник сцени Blockchain. Занурений в технологію peer-to-peer протягом 8 років. Вкладник в Ethereum, Waves, ZCash, uPort, Статус, imToken, Byteball. Сильний прихильник децентралізації та прозорості.

Sergey Ushakov

Front - end & Solidity розробник / фахівець із цифрових перетворень

Наш прискорювач перетворень. Справжній Blockchain ентузіаст. Ступінь в робототехніці і мехатроніці; в даний час спеціалізується на розробці програмного забезпечення. Досвідчений в Frontend, Solidity Programming, Digital Transformations і автоматизації бізнес-процесів.

Boris Nekezov

Front-End розробник

HTML-ніндзя. Поєднує мистецтво дизайну з мистецтвом програмування, забезпечуючи тим самим технічну здійсненність дизайну UI / UX. Сертифікований і має великий досвід роботи з Javascript, JQuery, CSS, HTML, а також в тестуванні забезпечення якості. Брав участь в розробці інтерфейсу для стартапів Blockchain.

Ayredin Stoyanov

Графічний дизайнер

Наша візуальна міць. Освіта за мультимедійним проектам, програмним системам і технологіям. Досвідчений у використанні візуальних засобів для залучення ідей, які надихають, інформують і захоплюють. Пристрасний в створенні відео і фотографії.

Dr. Elena Tuma

Менеджер проекту: Trusted Review Platform

Голос пацієнта. Сертифікована Міжнародним навчальним центром по стоматологічній імплантології (IFZI). Сильно вірить в силу зворотного зв'язку з пацієнтом змінити галузь на краще. В даний час розробляє інфраструктуру Blockchain для збору і зберігання надійних відгуків в якості основи для реалізації стратегії, орієнтованої на пацієнта. Управляє ризиками, бюджетом, ресурсами, інформацією сторонніх організацій щодо проекту Trusted Review Platform.

Dr. Desislava Gercheva

Менеджер проекту: Стоматологічне страхування

Наш компас справедливості. Досвідчена як стоматолог і як стоматологічний педагог. Професійна місія: зробити першокласну стоматологію доступною для народу. Боротьба з нерівним доступом до стоматологічної допомоги шляхом постійного пошуку нових технологій, інноваційних методів лікування і варіантів справедливої оплати. Дуже зацікавлений в моделях страхування peer-2-peer. Управляє ризиками, бюджетом, строками, ресурсами, інформацією сторонніх організацій щодо проекту «Стоматологічне страхування».

Dr. Violina Filipova

Менеджер проекту: Платформа маркетингових досліджень

Розум Охорони здоров'я. Активний дослідник і лектор на тему: «Стоматологічні проблеми і їх вплив на загальний стан здоров'я». Усвідомлює важливість поновлення даних, докладних даних маркетингових досліджень. Працює над створенням методів на основі Blockchain, щоб зібрати їх, проаналізувати, зробити їх доступними і придатними для використання в якості інструменту для поліпшення загальної якості обробки, зв'язку і документообігу в галузі. Управляє ризиками, бюджетом, строками, ресурсами, інформацією сторонніх організацій щодо платформи маркетингових досліджень.

Dr. Deyan Novakovski

Менеджер проекту: База даних охорони здоров'я

Наш двигун даних пацієнтів. Досвідчений дантист, захоплений імплантології. Володіє винятковими можливостями діагностики як обов'язковою передумовою для точного і безризикового лікування. В даний час досліджує як використовувати переваги Blockchain при розробці сховища для точної, актуальної та ретельної інформації про пацієнта. Управляє ризиками,

бюджетом, строками, ресурсами, інформацією сторонніх організацій щодо бази даних охорони здоров'я.

Dr. Dimo Daskalov

Каталізатор розвитку стоматологічної промисловості

Найсильніша зв'язок між DCN і стоматологічної промисловістю. Ведучий стоматолог, в даний час керуючий командою з 19 стоматологів. Педагог в області протезування зубів. Постійно удосконалює стоматологічні послуги, впроваджуючи майбутні технології, надаючи досвід пацієнта «WOW» і одночасно зменшуючи витрати. Прагнучи бути частиною зсуву парадигми.

Dr. Ivan Peev

Спеціаліст по Стоматологія 4.0

Наш путівник по світу цифрової імплантології. Спеціаліст по стоматологічним імплантатам, що має значний досвід надання високотехнологічної стоматологічної допомоги хірургічних напрямних і комп'ютерно-навігаційних систем імплантації. Фантомний інструктор, сертифікований Міжнародним навчальним центром по стоматологічної імплантології (IFZI). З шостим почуттям для передових технічних рішень.

Tsvetomir Ivanov

Індустрія 4.0 інженер

Майбутній мислитель. Цифрова стоматологія, експерт по CAD / CAM і 3D-друку. Сфокусований на пошуку шляхів досягнення значної ефективності, зниження витрат і доходів завдяки цифровізації і автоматизації. Постійне дослідження, оцінка та впровадження високотехнологічних стоматологічних інновацій.

Donika Kraeva

Менеджер зі стратегічних зв'язків

Посол зв'язку. Перекладає великі і складні ідеї на мову цільової групи. Досвідчений інтернет-маркетолог. Розробила системи зворотного зв'язку і програми лояльності пацієнтів для міжнародних стоматологічних клінік. Шукає способи використання переваг Blockchain в створенні стоматологічної індустрії, керованої пацієнтами.

Mariam Nishanian

Громадські та публічні відносини

Наш публічний голос. Міжнародний досвід в області PR, управління в соціальних мережах, консалтинг в області комунікації і дизайн UX. Зацікавлена в Cryptocurrency Investing. Кваліфікований підприємець, який має досвід в стартовому розвитку. Постійне прагнення до нових викликів.

Betina Bogdanova

старший юрисконсульт

Голос закону. Підтримує юридичний компонент управління проектами Dentacoin. Досвідчений в консультуванні FinTech і стоматологічних компаній. Тверда юридична основа, включаючи Австралійський національний університет, Rijks Univesitet і Harvard Law. Попереднє співпрацю з ВООЗ і Гарвардської школою суспільної охорони здоров'я.

Veselin Matov

Управління CRM і мережами поставок

Наш CRM Pro. Орієнтований на визначення технологічних тенденцій і їх реалізацію в якості конкурентних переваг. Досвідчений в CRM, впровадженні стоматологічного програмного забезпечення, управлінні закупівлями. Освіта в комп'ютерних системах і технологіях. Постійне вивчення новітніх інновацій в інтересах пацієнтів.

Hristo Gradechliev

CFO

Фінансовий майстер. Відповідає за управління фінансовими і бухгалтерськими відділами. MBA в області права. Досвідчений в платіжних екосистемах, побудові аналітичних інструментів, процесів і команд для управління доходами, витратами і ризиками, притаманними платіжному простору. З сильним талантом до успішних інвестицій.

Julia Radeva

Управління розвитком бізнесу

Наш бізнес-піонер. 11-річний досвід управління розвитком бізнесу. Рушійна сила декількох успішних концепцій стоматологічної клініки. Спостереження за застосуваннями стоматологічних інновацій і постійне вивчення можливостей для зростання в стоматологічній промисловості.

Висновок

На закінчення, галузева криптовалюта (як дентакоїн) може значно знизити вартість галузі, привести до економії за рахунок масштабу і забезпечити якісні послуги для людей з груп з більш низьким доходом. Оскільки все більше і більше людей заробляють дентакоїни і використовують їх по-різному, цінність криптовалюта буде рости, даючи все більше свободи в руках спільноти.

Дійсно, ідея дентакойна є революційною. Але це також неминуче. Існує очевидне рішення проблем різних галузей промисловості, і це всього лише питання часу, коли спільноти реалізують його і пожинають плоди. Дентакоїн буде першою провідною моделлю.

Контакти

Щоб зв'язатися з нами, відвідайте наш веб-сайт за адресою: dentacoin.com

Twitter: @ dentacoin

Facebook: <https://www.facebook.com/dentacoin/>

Приєднуйтеся до нашого Slack: dentacoin.slack.com

Або зв'яжіться з нами по електронній пошті: admin@dentacoin.com

Зверніть увагу, що цей документ не є проспектом будь-якого виду, не є тендерною пропозицією на інвестиції або початковим публічною пропозицією, або пропозицією акцій, і жодним чином не пов'язаний з пропозицією цінних паперів в будь-якій юрисдикції. Будь-яке таке пропозиція або клопотання буде зроблено тільки для покупки засобів конфіденційність пропозиції і відповідно до умов всіх застосовних цінних паперів та інших законів.

Посилання

Tim Wu, The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires (2010, Atlantic Books) Chapter One

Patrich Murck, 'Who Controls the Blockchain?' (Harvard Business Review, 19 April 2017) <<https://hbr.org/2017/04/who-controls-the-blockchain>>

John D. Halamka, MD, Andrew Lippman and Ariel Ekblaw, 'The Potential for Blockchain to Transform Electronic Health Records' (Harvard Business Review, 3 March 2017) <<https://hbr.org/2017/03/the-potential-for-blockchain-to-transform-electronic-health-records>>

Dugan Maddux, MD, FACP, Vice President, Kidney Disease Initiatives, 'Cybersecurity and Blockchain in Health Care' (Acumen Physical Solutions, 24 April 2017) <https://acumenmd.com/blog/cybersecurity-and-blockchain-in-health-care/>

HibBucket, 'Artificial Intelligence Blockchain Research and Development' (HubBucket Healthcare Blockchain-HubBlockchain) <<http://hubblockchain.com/>>

Blockchain Technologies, 'Smart Contracts Explained' (Blockchain Technologies) <<http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-smart-contracts> >