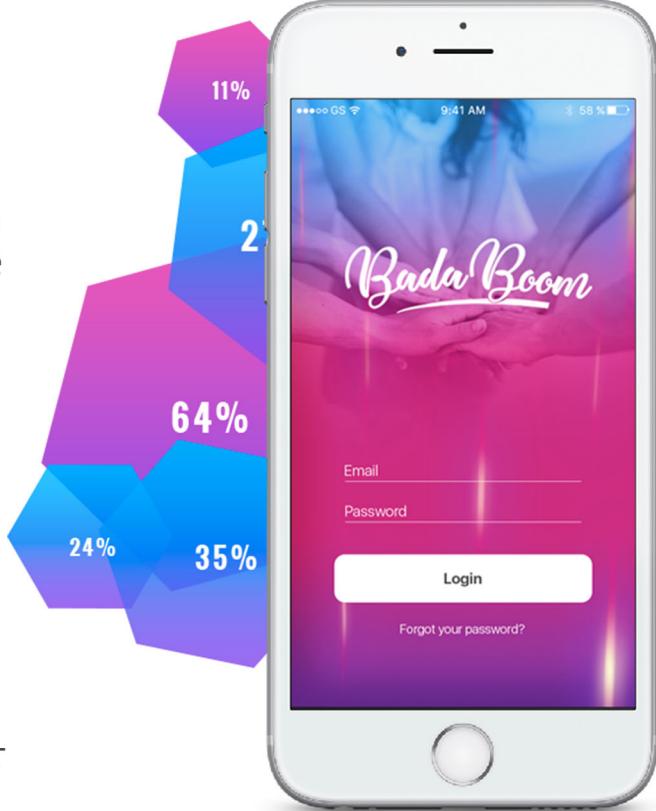


WHITE PAPER

Badaboom v1.1

Документ адресован потенциальным инвесторам и включает в себя общее описание проекта, план по его развитию и условия инвестирования в проект. Документ призван детально описать концепцию проекта Badaboom с созданием новой blockchain¹ архитектуры, его принципов и бизнес-модели, его техническую реализацию, маркетинговый план, условия баунти-программы, и условия первоначального размещение монет (ICO).



Pre ICO

23 сентября 2017

Цель: 382 500 у.е.

Стоимость токена: \$ 0,35-0,75

ICO

Ноябрь 2017

Hard Cap: 78 млн долл

Стоимость токена: \$ 0,9-1,6

A blockchain is a distributed database that maintains a continuously growing list of ordered records called blocks. By design, blockchains are inherently resistant to modification of the data — once recorded, the data in a block cannot be altered retroactively.

<https://en.wikipedia.org/wiki/Blockchain>

Содержание

1	Введение	3
2	О проекте	4
3	Новый вид майнинга	7
4	Структура токенов	14
5	Создание криптовалюты	16
6	Маркетинговая стратегия	20
7	Бизнес модель	22
8	Bounty программа	26
9	Road Map	28
10	Команда	30
11	Риски	30
12	Приложение 1	31

1 Введение

Мы открываем совершенно новую индустрию заработка. Предоставляем возможность получать криптовалюту как плату за выполнение заданий, которые вы выбираете из предложенных другими пользователями вариантов или создаете себе сами. Отчет о выполнении загружаете в сеть либо транслируете в онлайн-режиме.

Приложение будет являться самым доступным инструментом личного пиара, откроет возможность самореализации для каждого, независимо от отрасли и вида деятельности. Мы дадим возможность впервые отождествить интерес и удовольствие с заработком.

В рамках проекта стоит задача создать первую в мире децентрализованную систему с возможностью майнинга криптовалюты на видео-трансляциях, создавая тем самым универсальную площадку как для пользователей, так и для рекламодателей.

1.2 О проекте

Миссией проекта является создание нового поколения человеческих взаимоотношений.

Проект несет в себе первую в мире концепцию генерации уникального видеоконтента для пользователей разных сфер деятельности и интересов с возможностью заработка криптовалюты и их обмена на денежный эквивалент (в дальнейшем - фиат).

Основная цель приложения: привлечь и объединить аудиторию всего мира в сфере развлекательного, экстремального и спортивного контента, а также благотворительности, что позволит создать новый, глобальный рынок впечатлений. А благодаря простоте использования, легкости взаимодействия и новизне технических решений - самую неформальную социальную сеть.

1.3 Проблематика

1. На данный момент, рынок приложений для проведения онлайн-трансляций не предоставляет возможности зарабатывать.
2. Человечество всегда в поиске нового уровня впечатлений в развлекательном формате. Индустрии видеоконтента предстоит постоянные изменения, поскольку старые формы развлечений изживают себя и перестают быть интересными. Интерактивные развлечения являются относительно новой и постоянно меняющейся концепцией. Данные технологии позволяют переиспользовать пространство следуя новым тенденциям, менять тематику заданий, создавать новые задания.

3. Высокий уровень мошенничества в сфере благотворительности и сбора средств. Мошенничество в сфере благотворительности, к сожалению, в последнее время стало очень частым явлением. Просьбы о помощи размещают на специализированных сайтах, на форумах, в блогах, на местах для рекламы. Но вопрос состоит в том, куда же доходят "добрые" деньги?
4. Ограниченнное количество бесплатных инструментов для личного пиара. Для более активной раскрутки на форумах, сайтах, других блогах и площадках в социальных сетях, всегда требуется внесение определенных средств.
5. Отсутствие возможности моментального заработка на своих талантах.

2 Приложение Badaboom

1. Благодаря нашему приложению ты сможешь увидеть что-то, к чему в обычной жизни невозможно прикоснуться и места, где сложно побывать.
2. Мы предоставляем самую большую базу альтернативных видов активностей.
3. Вводим интерактив в виде дополненной реальности (AR) для создания или выполнения задания в статусе инкогнито.
4. Путем подключения партнеров (клиник, мед.учреждений, магазинов и т.д) к приложению, мы создаем возможность обратиться ко всему миру с призывом о сборе средств на помощь и благодаря блокчейн-архитектуре прозрачно проводить этот сбор и предоставлять отчет о целевой трате средств.
5. Создаем самую активную и узко-сегментированную целевую аудиторию для рекламодателей.
6. Предоставляем платформу на которой можно объединяться в сообщества (кланы) по интересам для коллективного выполнения заданий. За выполнение заданий кланы будут получать рейтинг, чтобы стать лидерами проекта и увеличивать количество своих подписчиков.

2.1 Для пользователей

Платформа позволяет создавать сценарии интересных заданий, собирать средства на их выполнение, размещать свою рекламу, стать исполнителем и получить заработок за его выполнение

2.1.1. Каждый пользователь будет иметь возможность создать задание для выполнения различным категориям исполнителей:

- лидеров рейтинга в какой-либо категории;
- своему кумиру и посмотреть на его выполнение;
- с четким указанием того, какой пользователь получит возможность взять его на выполнение;
- любому желающему

Пользователь приложения сможет увидеть исполнителя в live-режиме при выполнении этого задания, если одним из обязательных условий будет исполнение при включенной онлайн-трансляции. Задание может быть создано как закрытым (доступным к просмотру только оплатившим), так и с открытым доступом для всех пользователей. Пользователю предоставляется возможность отслеживать все понравившиеся задания и функционал системы подписок на кланы и отдельных пользователей, а внедренная система лайков и комментариев к заданию позволяет получать обратную связь. Также пользователи или кланы смогут общаться друг с другом посредством приватного чата или же создания группового чата для обсуждения задания и его исполнения.

Пользователи будут иметь возможность большего заработка при выполнении заданий за счет роста цены токенов и возможности торговли криптовалютой на собственной бирже Badaboom MarketPlace, которая, для удобства использования, будет реализована в виде приложения.

Для дополнительного дохода пользователей будет реализована бонусная система от рекламодателей.

В приложении для поиска мест проведения задания будет реализована функция дополненной реальности (AR), которую пользователь может включить с целью создания отметки о месте проведения мероприятия. Создатель сможет выбрать группу лиц, входящих в клан, либо других конкретных пользователей, которым будет доступна возможность увидеть такую точку сначала на карте по геопозиции, а потом через камеру телефона по отметке в дополненной реальности, что дает возможность этим пользователям присутствовать в месте выполнения задания.

Также будет возможность поиска всех мест проведения заданий на нашей карте с привязкой по геолокации в самом приложении. Технология позволяет добавить элемент загадки и держать до последнего интригу с местом проведения события, которое описано в задании.

Для удобства пользователей в приложении будет реализована внутренняя биржа Badaboom MarketPlace. Обмен будет возможен с карт Visa и MasterCard, других существующих электронных валют (в дальнейшем "фиат") на криптовалюту, используемые в приложении для создания заданий и оплаты рекламных кампаний, а пользователи, выполняющие задания, смогут обменивать полученную криптовалюту на фиат.

Задания могут быть развлекательного, экстремального, спортивного и благотворительного характера. Примеры заданий смотреть в Приложении на странице 33.

2.2 Для рекламодателей

Для рекламодателей мы предоставляем платформу с огромным количеством видеоконтента, содержащего рекламу.

Наша платформа предоставляет самую узкоспециализированную аудиторию для рекламодателей. Реклама может быть как явная, так и нативная, к примеру, логотип Вашего бренда может быть на одежде исполнителя задания. Для того, чтобы оплатить рекламу, рекламодателю необходимо создать в приложении аккаунт рекламодателя, а в дальнейшем проводить рекламные компании через кабинет рекламодателя, который будет привязан ко всей децентрализованной системе, после чего на бирже (Badaboom MarketPlace) приложения купить токены для размещения рекламного контента. При создании рекламной кампании он указывает регионы, ключевые слова, хештеги и рекламный бюджет, предлагает исполнителю разные форматы для рекламы своего бренда.

При создании задания пользователь выбирает из выпадающего списка рекламодателя и вид рекламы в своем видео. При успешном выполнении он получает бонус в зависимости от бюджета выполняемого задания.

2.3 Блокчейн-защита и правила разрешения споров

Внутри приложения все платежи происходят с помощью собственной криптовалюты (BadaboomToken). Это позволит сделать все транзакции между пользователями прозрачными и надежными.

Выполнение задания будет оценено при помощи объективных критериев, которые оговариваются сторонами заранее, до заключения сделки. В случае возникновения споров, стороны обращаются для разрешения конфликта в службу "Customer support". При возникновении споров между заказчиком и исполнителем задания от 500\$, стороны обращаются к медиатору. В процессе медиации возможно привлечение эксперта. Если стороны не придут к единому решению посредством альтернативного разрешения споров, то они имеют право разрешить спор любым способом, не противоречащим законам.

3 Новый вид майнинга

Уникальные возможности блокчейна проекта Badaboom основаны на майнинге криптовалюты с помощью онлайн-трансляций. Любой пользователь, который запустит трансляцию, сможет без стартовых вложений заработать п-ное количество токенов.

Параллельно с разработкой и запуском приложения будет разработан на **Open source**-основе новый вид майнинга, основой для которого станет создание децентрализованного блокчейна с возможностью майнинга криптовалюты на проведении онлайн-трансляций (стриминг) и созданием децентрализованных платформ для оплаты рекламного контента на стримах майнеров.

3.1 Блокчейн базовая модель

Данные представлены последовательностью записей, которую можно дополнять. Записи вместе с вспомогательной информацией хранятся в блоках. Блоки хранятся в виде односвязного списка. Каждый участник представлен узлом (node), который хранит весь актуальный массив данных и контактирует с другими узлами. Узлы могут добавлять новые записи в конец списка, а также сообщают друг другу об изменениях списка.

3.1.1. Приоритет более длинному списку

Выбирая между несколькими версиями списка записей, узлы сохраняют у себя более длинный. Таким образом, добавленная в одном узле новая запись распространяется на все остальные узлы.

3.1.2. Хеш предыдущей записи

В блоке хранится хеш-код предыдущей записи. Такой хеш-код однозначно идентифицирует все предыдущие блоки и их взаимное расположение. Следовательно, блок внутри списка не может быть изменен без изменения последующих блоков.

3.1.3. Вычислительная сложность создания блока

В отличии от Bitcoin, где в блоке добавляется новое поле — counter — произвольное число и нужно подобрать такое значение counter'a, чтобы хеш-код блока заканчивался на определенное число нулей, в Badaboom принцип расчета вычислительной сложности состоит в следующем - какое количество транзакций рекламного контента он обеспечивает от общего количества всех транзакций, получая правомерное вознаграждение.

3.1.4. Пул необработанных записей

Новые записи попадают в пул. Узлы достают записи из пула, формируют блок и, после добавления блока в список, удаляют запись из пула.

3.1.5. Поручение майнинга третьим лицам

Записи из пула выбирают майнеры, формируют блок и передают готовый блок узлу. На майнеров перекладывается основная вычислительная нагрузка. Узел проверяет блок и добавляет в список.

3.1.6. Несколько записей в блоке

В блоке может быть несколько записей. Майнеры выбирают любые записи для формирования блока. Блок ограничен максимальной длинной.

3.2 Ноды, узлы, кошельки и личные кабинеты для

Каждый клиент, подключающийся к сети на первых этапах существования блокчейна, становится держателем одной ноды и предоставляющим 100 мегабайт дискового пространства. Естественно, что с течением времени размер полной ноды станет слишком большим и появятся коммерческие провайдеры, цель которых будет обеспечение сети и получение награды за создание узлов, и выделение мощностей.

При скачивании клиентом Badaboom-блокчейна, пользователю будет доступно три различных раздела с 4 функциональными вкладками:

- Крипто-кошелек;
- Кабинет рекламодателя;
- Кабинет для создания онлайн трансляций;
- Информация и документация по API для использования предоставляемого решения онлайн трансляций в своих сервисах;

3.2.1. Система подтверждения транзакций

Для более быстрого прохождения транзакций в сети также будет использоваться система подтверждения 2ух предыдущих транзакций с помощью последней транзакции в сети, отправленной пользователем, как это реализовано в новой децентрализованной сети IOTA. Решение прийти к такому виду подтверждения транзакций целиком и полностью зависит от заинтересованности пользования приложением обществом, что будет за собой вести большое количество ежедневных транзакций, также в дальнейшем эти транзакции будут совершаться за счет сторонних платформ, основанных на нашей децентрализованной системе.

3.3 Функционал кошелька для Badaboom coin

При создании аккаунта пользователь получает ID (адрес) своего кошелька для возможности его пополнить купив Badaboom-монеты на любой из бирж, где они будут продаваться, или получить их на свой счет за проведение онлайн-трансляций. После пополнения своего счета отправлять транзакции другим пользователям, или самим тратить на рекламу в чужих онлайн трансляциях.

3.4 Функционал кабинета рекламодателя на рекламной платформе Badaboom

Чтобы создать рекламную кампанию, рекламодателю надо будет выбрать один из двух вариантов рекламы (нативная, или баннерная) и заполнить следующий набор форм при создании новой рекламной кампании:

- 1) Регион, в котором он хочет чтобы его реклама показывалась с точностью до района города;
- 2) Набор хэштегов, по которым реклама будет показываться в онлайн-трансляциях, бюджет на 1 показ рекламы в регионе;
- 3) Ознакомиться с текущей ценой за один показ в регионе в различных блоках и моментах во время онлайн-трансляции, или до или после старта трансляции (время ожидания) на экране зрителя;
- 4) Установить периодичность появления рекламы;
- 5) Установить общий бюджет на рекламную кампанию;
- 6) Загрузить инфографику, которая будет показываться в ходе трансляции.

Важным моментом является то, что заявка на размещение рекламы, даже при условии самой высокой цены за показ среди всех предложений рекламодателей, может быть не принята ни одним из стримером к показу, чей контент подходит под выбранные вами фильтры для показов в случае если они по какой-либо из причин не захотят показывать в своих видео-трансляциях такой контент. Такая заявка исчезает после 100 отметок стримеров о нежелательном контенте и с баланса ее создателя взымается комиссия в размере комиссии расходов на обеспечение нод и хранилищ для обеспечения размещения такого объявления;

- 7) Информация о том, сколько составит комиссия, в случае отказа стримерами размещать ваш контент;
- 8) Детальная статистика о количестве показанных объявлений по данной рекламной кампании, количество переходов с нее и расход в токенах;

3.5 API для создания своей платформы для проведения онлайн-трансляций

Для возможности проведения онлайн-трансляций будет разработана API с полной документацией для подключения, благодаря которой можно будет соединяться и создавать свои платформы для проведения онлайн-трансляций.

Будет разработан стандартный брендированный сайт (фронт и бэкэнд+API для него) для того, чтобы любому пользователю было достаточно купить доменное имя с выделенным IP-адресом и, загрузив туда пакетное решение со своего устройства, проводить онлайн-трансляции.

Кроме того, благодаря предоставленной API можно будет разрабатывать свои собственные сайты и приложения для объединения аудитории по интересам и организации онлайн-трансляций на основе предоставляемого блокчейн-решения и привлечения рекламного трафика и зрителей со всей децентрализованной сети.

3.6 Функционал раздела в кабинете пользователя для онлайн-трансляций в Badaboom coin

В онлайн трансляциях предусмотрено два варианта - срочный и запланированный.

Первый (запланированный и пропиаренный stream) - Вы должны выбрать ключевые слова (хэштеги), описывающие ваш предстоящий стриминг, по которым можно будет таргетированно, а значит с большей прибылью для вас, осуществляться показ рекламных блоков в ходе трансляции. Составить примерный план трансляции. Определить, сколько времени нужно уделить теме, и решить, как удерживать внимание зрителей.

Указать время и дату начала трансляции, распределить обязанности. Назначить модераторов чата, а также тех, кто будет следить за состоянием трансляции и другими техническими моментами.

Для создания срочной онлайн-трансляции нужно всего несколько шагов:

- 1) Иметь установленное клиент-приложение на устройстве с камерой, нажать кнопку старта трансляции - все, вы в прямом эфире.
- 2) В ходе трансляции можно выбирать, какие рекламные блоки будут показаны в ней, или же читать и принимать предложения о нативной рекламе
- 3) Выбор таргетированной целевой аудитории. Этот параметр позволяет сделать так, чтобы оповещения показывались только тем людям, которые подписаны на определенные группы.

Во время трансляции выбираются ключевые слова (теги); настраивается доступ; принимаются сообщения от подписчиков.

3.7 Оптимальная система распределения вознаграждения между майнерами и держателями полных нод

В то время, как протокол биткоин мотивирует майнеров обеспечивать безопасность всей сети, нет никакой непрямой финансовой выгоды от поддержки собственной ноды. Некоторые пользователи публично заявили о необходимости финансового стимула для держателей нод, предлагая простой сбор для перераспределения среди владельцев. Другие предложили внедрение нового канала в сам биткоин-протокол с целью отправки части комиссии держателям нод, вместо майнеров. Подобная система, к примеру, реализована в DASH, где владельцы нод получают половину вознаграждения майнеров.

Наиболее эффективный стимул придумали в Bitnodes, организовав турнир между операторами нод по наибольшему количеству P2P-соединений. Победитель соревнования получает значительный приз, собранный из пожертвований.

Для Badaboom мы предлагаем взять все лучшее из существующих практик и назначать бонус за количество P2P соединений, объем предоставляемых хранилищ для рекламного контента, который будет собираться на основе взимаемых процентов от всех транзакций в пользу майнеров.

3.8 Начисление награды за содержание полных нод и хранилищ данных

Для быстрой работы сети будет создано децентрализованное хранилище всех рекламных объявлений и тегов, заранее распределенных по сближению рекламного контента и предполагаемого гео-таргетинга для этого объявления, а также системы триггеров при запуске онлайн-трансляций для срабатывания сигнала по сети о начале нового стриминга с определенными метками (хэштегами) о формате контента.

Комиссия назначается майнером от 0,5 до 50%, в зависимости от количества между необходимыми и доступными хранилищами и ресурсами, которые ему нужны для майннерства, взымается со всех транзакций по смарт-контрактам за выполнение заданий, которая равновзвешено распределяется в качестве награды от предоставляемых ресурсов.

3.9 Badaboom-смартконтракты

Смарт-контракты будут созданы для перечисления денег с баланса рекламодателей при появлении доступного формата контента для показов рекламы. Криптовалюта будет идти на оплату майннерам и в фонд оплаты нод и хранилищ данных в формате газа, как на Etherium. Смарт-контракты позволят майннерам не просто размещать рекламные блоки в ходе онлайн-трансляций, но и создавать скрипты для нативной рекламы, которая на сегодняшний день является самой легко проникающей для целевой аудитории.

Для желающих создать свой смарт-контракт на основе данной платформы будет представлена возможность реализовывать новые виды смарт-контрактов и использовать ресурсы развернутой распределенной сети и блокчейна.

3.10 Оракулы

Для подтверждения выполнения задания (при указании обязательным такого поля рекламодателем и оплаты) майннер по API сможет подключить функционал, который позволит ему отметкой выделить из своего видео место, где он непосредственно выполняет задание, и отправить на подтверждение 50 зрителям других каналов, которое будет показано по завершению той онлайн-трансляции, которую они смотрят в тот момент. При наличии более 25% голосов "за" - задание считается выполненным.

4 Структура токенов

2 % - лотерея

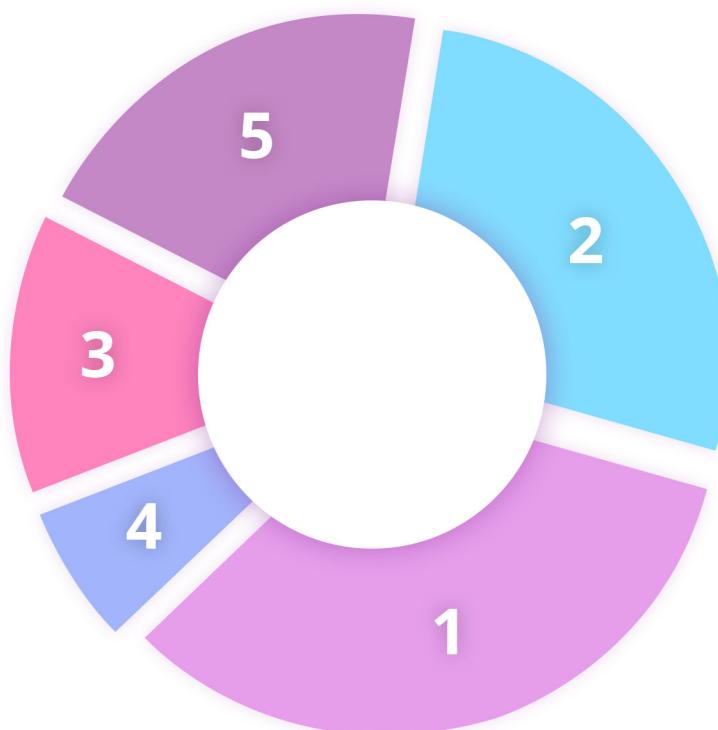
29.45% - адвайзеры + команда

0,55% - pre-ICO

3% - Bounty

65% - ICO

■ 1 ICO ■ 2 Advisor + команда ■ 3 Лотерея ■ 4 pre-ICO ■ 5 Bounty



4.1 Этап Pre-ICO

На этом этапе цель собрать 382 500 у.е., продаваемых токенов - 0,55 млн. Будет реализована возможность предзаказа токенов которая закроется за 3 дня до проведения Pre-ICO.

Цена в у.е. за 1 токен:	Количество продаваемых токенов	Получаемая сумма
0.35	100000	35000
0.45	100000	45000
0.55	100000	55000
0.65	150000	97500
0.75	200000	150000
итого:	550000	382500

4.2 Этап ICO

На этом этапе Hard CAP составит 78 млн \$, количество продаваемых токенов 65 млн. Будет реализована возможность предзаказа токенов которая закроется за 3 дня до проведения Pre-ICO. В случае если на ICO будут распроданы не все токены, они будут заморожены и проданы после запуска продукта в рамках собранного бюджета.

Оставшиеся же токены будут проданы через 6 месяцев после ICO по цене 1.6 долларов за токен.

Цена в у.е. за 1 токен:	Количество продажаемых токенов	Получаемая сумма	Итого после этапов
0.9	10 000 000	9 000 000	
1	10 000 000	10 000 000	19 000 000
1.1	10 000 000	11 000 000	30 000 000
1.2	9 000 000	10 800 000	40 800 000
1.3	8 000 000	10 400 000	51 200 000
1.4	7 000 000	9 800 000	61 000 000
1.5	6 000 000	9 000 000	70 000 000
1.6	5 000 000	8 000 000	78 000 000
	65 000 000	78 000 000	

Цель в 78 100 000 долларов достигается после продажи 65 млн. токенов (8 й уровень).

Ограничение по продажам: или до 78 млн. \$, или по длительности продаж - 5 недель (если за 5 недель не купят все выпущенные токены - ICO все-равно закончится на этапе Soft, Medium или Hard Cap).

При условии, что будут выкуплены все 65 млн токенов - по лотерее распределяется до 2 млн. токенов. По окончании времени действия акции все неиспользованные токены лотереи автоматически сгорают.

Выполнение данных условий обеспечиваются гарантией блокчейна Etherium и смарт-контрактами.

ЛОТЕРЕЯ

Начисляется дополнительно. Призовой фонд - 1 500 000 - 2 000 000 токенов.

За каждые 1000 купленных токенов - шанс выиграть 10 000 токенов (150 победителей при условии, что участников более 3000 человек), если менее - то каждому участнику по + 500 токенов бонусом.

Всего выпускается 100 млн токенов:

- 1) Итого на pre-ICO и ICO продается максимум 65.55 млн. токенов.
- 2) На лотерее может быть распределено до 2 млн. токенов. Все нераспроданные токены автоматически уничтожаются.
- 3) на баунти выделяется 3 млн. токенов (3%)
- 4) на команду + адвайзеры остается 30 млн. токенов (30%)

5 Создание криптовалюты

Написания собственной системы распределения токенов (свой блокчейн) позволяет создать свою криптовалюту. Преимущества данного подхода с использованием блокчейна и смарт-контрактов дают:

- прозрачность. Блокчейн – открытая система. Видно, сколько монет в обращении, сколько выкупается токенов, какая их рыночная цена на сегодняшний день, происходят некие торги в обращении с токенами.
- защищенность. Это цифровая валюта, защищенная от подделки с помощью криптографических технологий, т.к. представляет собой зашифрованную информацию, скопировать которую невозможно

- распределенность. Криптовалюта – это деньги, которые не принадлежат какому-то конкретному государству, информация о ней находится одновременно на всех компьютерах распределенной сети.

Для возможности майнинга и заработка токенов на видео-трансляциях была разработана специальная формула. Вкратце, этот метод можно описать следующей формулой:

$$x = i3 * ((i1/i4) * (i2/i4)) * (i3/i1);$$

где $i1$ - Количество просмотров (конец эфира)

$i2$ - Количество просмотров (начало эфира)

$i3$ - Время эфира

$i4$ - коэффициент

После чего по геометрической прогрессии увеличивается сложность майнинга.

Для покупки токенов на этапе pre-ICO пользователю необходимо завести кошелек на платформе проекта, с помощью которого он сможет оформить предзаказ на покупку токенов. Используя метод TransferToken, можно купить токены по предзаказу за любую из перечисленных валют. На этапе ICO (Initial Coin Offering), путем предварительной продажи токенов инвесторам, планируется финансирование проекта. Сами же токены начисляются в начале проведения ICO. Текущий курс токена можно будет увидеть на сайте в личном кабинете.

В случае отсутствия личного аккаунта на сайте, пользователь может воспользоваться лендингом, на котором будет калькулятор цен. Калькулятор в онлайн-режиме рассчитывает стоимость в различных валютах при вводе в соответствующее поле количества токенов, которые пользователь хочет купить.

После покупки токенов, их можно либо тратить внутри сети, либо продавать на бирже. Все участники ICO, имеющие свой кошелек, могут принимать и отправлять монеты (BadaboomToken), участвовать в лотереях, розыгрышах и т.д.

5.1 Распределение средств

В зависимости от количества привлеченных средств на различных уровнях кампании, будет меняться их соотношение.

	Soft CUP	Soft CUP	Hard CUP
Бюджет	\$15 млн.	\$40 млн.	\$78 млн.

5.1.1 Оплата сотрудников, оплата разработчиков, помещение

1 mo	cost \$+taxes	2nd mo	cost \$+taxes	3mo	cost \$+taxes	4mo	cost \$+taxes
10 Android devs	28k	10 Android devs	28k	10 Android devs	28k	10 Android devs	28k
10 Win dev	30k	10 Win dev	30k	10 Win dev	30k	10 Win dev	30k
10 IOS devs	30k	10 IOS devs	30k	10 IOS devs	30k	10 IOS devs	30k
2 UI/UX design	5k	2 UI/UX design	5k	2 UI/UX design	5k	2 UI/UX design	5k
rental 1000sqw m	15k	rental 1000sqw m	15k	rental 1000sqw m	15k	rental 1000sqw m	15k
5 blockchain devs	15k	20 blockchain devs	60k	50 blockchain devs	150k	50 blockchain devs	150k
1 designer	3k	1 designer	3k	1 designer	3k	1 designer	3k
2 project manager	3k	4 project manager	3k	4 project manager	3k	4 project manager	3k
4 QA auto	8k	4 QA auto	8k	4 QA auto	8k	4 QA auto	8k
10 manual QA	6k	10 manual QA	6k	10 manual QA		10 manual QA	6k

4 support team	3k	10 support team	3k	10 support team	3k	10 support team	3k
2 Marketers	10k						
1 SMM managers	4k	4 SMM managers	16k	4 SMM managers	16k	4 SMM managers	16k
1 PR agent	4k						
1 accountant	1k	2 accountant	2k	2 accountant	2k	2 accountant	2k
5 symfony3 devs	15k						
4 front-end devs	8k						
1 system administrator	5k						
10 HR managers	20k						
unexpected stuff	50k						
				100 moderators	50k	100 moderators	50k
total \$ mo	263k		309k		349k		349k

5.1.2. регистрация компании, услуги юристов (регистрация авторских прав в разных странах)

С нами работают юристы, который сопроводили уже не один проект в этой сфере, по их рекомендации были отобраны следующих варианты локации Компании: это Швейцария, Финляндия, Лихтенштейн. Каждая из них имеет определенные преимущества:

- Лихтенштейн является одним из основных звеньев международного бизнеса и торговли, считает своим долгом защищать конфиденциальность своих клиентов и служить их интересам.
- Финляндия обладает рядом преимуществ, которые делают ее привлекательной для регистрации компании, таких как: политическая стабильность, гибкое налоговое законодательство и значительный экономический потенциал страны.
- Швейцария при политической и экономической стабильности, высоком уровне жизни и расположением в сердце Европы, имеет преимущества, связанные с банковской тайной и низкими ставками налогов. А также законы относительно авторского права и регистрации компаний и стартапов.

После определения бюджета на этапе pre-ICO, и аспектов, связанных с обратной связью по проекту, будет выбрана страна для регистрации Компании.

5.1.3. Маркетинг

Оставшаяся часть распределяется на маркетинг.

И подготовку к ICO.

6 Маркетинговая стратегия

6.1 О проекте

Спрос рождает предложение, и этот факт не диктовка современного капиталистического общества, а устоявшаяся закономерность. "Хлеба и зрелищ" - так описывали древнеримские сатирики устремления своего народа. Публичные зрелища и прочие представления всегда привлекали внимание миллионов, вызывали желание людей завоевывать расположение к себе посредством публичных побед и достижений. Времена гладиаторов и центурионов прошли, но эволюция потребности человечества в получении захватывающих эмоций так и осталось неизменна.

В настоящее время основными потребителями услуг в сфере развлекательного, экстремального и спортивного контента, а также благотворительности является аудитория социально активных людей, жаждущих новых впечатлений. Следует также отметить, что основным потребителем досуговых услуг является молодежь. Рождения живут в мире без границ, правда, часто этот мир ограничен экраном монитора.

Это так называемые поколения "Y" и "Z". Поколение "Y" - это поколение, родившееся между 1981 и 1999 годами, которое сейчас находится в возрасте от 18 до 38 лет. Поколение Z – это дети, родившиеся после 2000 года. Это первое поколение, которое родилось в цифровом мире и уже не может представить себе жизнь без мобильного интернета и других гаджетов. Они от рождения живут в мире без границ, правда, часто этот мир ограничен экраном монитора.

Оба поколения ориентированы на постоянный поиск новых впечатлений, ощущений и готовы тратить деньги на уникальный опыт, задействовать их скрытый потенциал. Поколения требовательны, как никогда, к новациям.

6.2 Драйверы роста

Основными драйверами роста индустрии в сфере видеоконтента являются:

- увеличение доли свободного времени в структуре общего бюджета времени индивида.
- создание медиа-холдингами собственных интернет-ресурсов.
- увеличение доли видеорекламы на рынке интернет-рекламы.
- увеличение доли платного видеоконтента.
- мобильное потребление контента. Появляются новые каналы распространения информации.
- повышение благосостояния населения.
- активное использование платных бизнес-моделей.
- распространение контента через вещательную сеть партнеров.
- создание партнерских отношений с крупными медучреждениями, магазинами для дальнейшего пользования их услугами.
- введение механизмов поведенческого таргетинга и персонализированного взаимодействия с аудиторией.
- опыт и эмоции клиентов. Предоставление людям опыта, который они не могут испытать дома, стимулирует их лояльность.
- рост активов инвесторов за счет увеличения аудитории приложения.
- рекламный контент. Работа с крупными брендами с одной стороны является отличным маркетинговым инструментом для привлечения клиентов, а с другой стороны позволяет получить дополнительную прибыль.

7 Бизнес модель

Проект представляет собой систему генерации уникального видеоконтента, основанную на блокчейн-технологии. В приложении будет возможность создавать и/или осуществлять такие задания, как: благотворительность, развлекательный контент, а также спортивно-экстремальный контент.

Приложение делится на две категории: Sun & Moon и, в свою очередь, дает возможность создавать кланы (группы) в разных сферах спортивной, развлекательной, экстремальной деятельности с целью организации последующих соревнований между кланами на основе смарт-контрактов в режиме онлайн-стриминга. Также, на основе смарт-контрактов можно создать пари как между кланами, так и между отдельными людьми, и не только на денежный эквивалент, но и на любую материальную или нематериальную ценность (услуга и т.п.). В будущем у инвестора остается возможность пользоваться токенами, а в дальнейшем криптовалютой, используя децентрализованную систему видео-майнинга, которая будет основана на Open Source. Поэтому, каждый желающий сможет на основе нашей криптовалюты создавать собственные проекты. В которых также будет использоваться система видео-майнинга с привлечением рекламодателей.

Главная ценность проекта

При запуске нового вида майнинга на видео, который описан в разделах 2.2-2.7 White Paper, мы можем говорить следующее:

Нативная реклама в онлайн-стримингах с большой долей вероятности может занять около 10% рынка медиа рекламы. По подсчетам аналитических агентств на 2017 год, мировой объем расходов на медиа-рекламу составит 583.91 миллиардов долларов США и покажет рост на 7.3% за год.

[<https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Ad-Spending-eMarketer-Forecast-2017/2002019>]

Если темпы роста рынка сохранятся, то к 2019 году эта цифра составит 721.35 млрд. долл. США, 10% процентов из которой может прийтись на нативную рекламу на онлайн-стримингах.

При средней цене токена в 1 USD при первичном размещении на ICO и общем лимитированном выпуске в 100 миллионов токенов (состоянием на 2020 год), цена токена составит 721 USD (72100% рост за 3 года).

7.1. B2C-продажи

Бизнес-модель состоит в предоставлении услуг в сфере развлекательного, экстремального и спортивного контента, благотворительности, продаже уникального контента, а также предоставлении пользователям возможности майнинга криптовалюты благодаря созданию видеоконтента. Основной ценностью является количество клиентов (их рост, количество просмотров), таких как За просмотр видеороликов происходит начисление CLT, как и за создание интересных заданий. Исполнители заданий также получают токены.

Генерация токенов происходит при трансляции видеоконтента от рекламодателей, в процессе стриминга тем самым майнятся токены.

7.2. B2B-продажи

Сбор статистики о клиентах через систему (ФИО, email, телефон, привязка к профилю в социальных сетях) может являться дополнительным источником монетизации для b2b-партнеров по рекламной / спонсорской модели. B2B-клиенты получают возможность для product placement и рекламы своих услуг через следующие каналы:

- Размещение рекламы внутри видеоконтента (product placement)
- Доступ к обезличенной базе клиентов
- Максимальное таргетирование аудитории

7.3. BDB

С помощью криpto-токенов BDB (Badaboom-token), будут происходить все расчеты внутри и вне системы. При продаже токенов мы используем многоступенчатую систему защиты. Также, инвесторы получат возможность продавать токены клиентам Badaboom, как b2c, так и b2b. Для облегчения проведения всех операций в приложении будет реализована внутренняя биржа BadaboomMarketplace.

Для обеспечения гарантии сохранения цены токена после проведения ICO заложен рекламный бюджет. Он привлечет достаточное количество новых пользователей, желающих создавать задания и оплачивать покупку токенов уже на BadaboomMarketplace за фиат. Это позволит полностью покрыть токены, выкладываемые исполняющими Задания людьми.

7.3.1. Обеспечение токенов и спроса на внутренней бирже BadaboomMarketplace

Для расчета стоимости привлечения лида за основу была взята статистика по конверсии и закрытию среднего льда. Цена перехода с рекламы на приложение (потенциального создателя заданий) составляет в среднем 1 USD. 1 USD на рынке развлекательных медиа площадок равен 1,3% (13 человека на 1000 переходов). 1,3% людей создадут задания на средний чек 80 USD в месяц. Чтобы обеспечить за первый же месяц полный оборот 70 миллионов токенов, надо привлечь 50 миллионов долларов на баннерную, медийную, контекстную рекламу, пресс релизы и рекламные видеоролики и 28 миллионов токенов предполагается на развитие проекта: приложение 10%+блокчейн 15%+создание благотворительных заданий на 3 000 000 токенов (проведение конкурсов, в которых будет создаваться 1000 заданий на бюджет по 3000 USD).

Hard cap

При расчете 50 млн долларов, привлекаемых на рекламу, берем 650 000 человек средний чек которых будет 80 USD, что дает на внутренней бирже 52 000 000 токенов и составляет 74,29 % от токенов, выпущенных в оборот. Часть токенов будет всегда находиться в заданиях, или же на руках. Заработка 4% составляет - 2 080 000 USD.

Optimum cap

Для обеспечения за первый месяц полного оборота 45 миллионов токенов, выделяем на рекламу 30 млн токенов , на блокчейн - 10 млн, соответственно на приложение - 5 млн, что дает на внутренней бирже 42,5 млн токенов и составляет 70,59%. Заработка 4% - 1 200 000 USD;

Minimum cap

Чтобы обеспечить за первый месяц полный оборот 10 млн, выделяем на рекламу 7 млн, на приложение 3 млн, что дает 13,65 млн токенов и составляет 51,28%. Заработка 4% - 280 000 USD.

7.4. Благотворительность

В категории Sun через приложение на основе смарт-контрактов будет реализована возможность для всех пользователей осуществлять благотворительные действия и подтверждать их видео-контентом и прямыми эфираами. Пользователи имеют возможность создавать задания или участвовать в сборе средств для благотворительных заданий, а подключенные к приложению партнеры, такие как: детские дома, клиники, приюты для животных, магазины различных товаров (игрушек, техники и т.д.) в разных точках мира смогут оказывать помощь.

А также, каждый пользователь приложения может придумать просто доброе дело для другого человека или общества. Например: человек, нуждающийся в помощи, создает задание - сбор средств на лечение в нашей клинике-партнере, комьюнити приложения собирает средства на проведение этого лечения. После чего все собранные средства будут перечисляться напрямую в клинику, что позволит уйти от мошенничества со стороны нуждающегося, т.к. вся схема перечислений будет прозрачна за счет системы блокчейн.

Со всеми партнерами, которые могут так или иначе оказывать помощь или предоставить товары и услуги, будут заключены контракты, на основе которых будут выполняться задания, которые создаются заказчиком и все средства, собранные краудфандингом, будут перечисляться напрямую нашим партнерам, без участия третьих лиц.

7.5. Спортивно-экстремальный контент

В категории Moon каждому пользователю дается возможность создать задания и организовывать проведение соревнований в разных сферах спортивно-экстремальной деятельности, с привлечением средств в виде криптовалюты по системе краудфандинга для исполнения этого задания. Также будет возможность создания групповых заданий, в которых у всех желающих будет возможность делать ставки на любого участника, исполняющего Задания.

Например, такие задания, как: парашютисты выполняют определенную фигуру в воздухе, сообщество на основе краудфандинга проводит сбор средств на проведение этого задания. Исполнитель, чтобы получить собранные средства, транслируют это задание для пользователей приложения или оставляют видео-отчет для получения собранных средств. Исполнителю задания будет дана возможность в видео-отчете или в трансляции прорекламировать определенный бренд из списка рекламодателей, за что получит бонус от рекламодателя в виде денежного вознаграждения. Для определенных кланов, например гоночного сообщества, будет возможность соревнования с другими гонщиками-кланами максимально анонимно за определенное вознаграждение, и все участники будут иметь возможность посмотреть трансляцию соревнований live через online-видеотрансляции. Также, в трансляции будет организована система ставок на кланы или на отдельных участников.

7.6. Развлекательные задания

Примеры развлекательных заданий смотреть в [Приложении 1](#).

8 Bounty-программа

Баунти-программа - это возможность получить свою долю монет проекта без вклада личных средств, проделывая для данного проекта определенные действия, направленные на его популяризацию.

Общий фонд на Bounty-программу 3% = 3 000 000 токенов

8.1. Репосты

Из блога Badaboom.com/blog за создание репостов начисляется до 900 000 токенов, которые распределяются пропорционально поровну между участниками:

Place	Under 500	500+	2000+	10000+	100000+	1 000 000+
Qzone	2 токенов	4 токенов	10 токенов	30 токенов	100 токенов	250 токенов
Renren	2 токенов	4 токенов	10 токенов	30 токенов	100 токенов	250 токенов
Pengyou	2 токенов	4 токенов	10 токенов	30 токенов	100 токенов	250 токенов
Facebook	2 токенов	4 токенов	10 токенов	30 токенов	100 токенов	250 токенов
Twitter	2 токенов	4 токенов	10 токенов	30 токенов	100 токенов	250 токенов
Instagram	2 токенов	4 токенов	10 токенов	30 токенов	100 токенов	250 токенов

8.2. Написание уникальных статей

Месячная аудитория	Символов 500-1000	Символов 1000-2000	Символов 1000-3000+
До 10000	10 токенов	20 токенов	30 токенов
10000-50000	50 токенов	60 токенов	70 токенов
50000+	100 токенов	110 токенов	120 токенов

8.3. Создание обзоров

Обзоры, видео-обсуждения проекта длительностью от 3х минут на YouTube с ключевым словом **Badaboom** в заголовке ролика - до 300 000 токенов, дальше по пропорциональному распределению поровну между участниками.

Расчет идет по количеству просмотров ролика на дату 20.10.2017

Тематика канала	Кол-во До 500	Кол-во до 2000	Кол-во до 2000	Кол-во до 5000	Кол-во до 10000	Кол-во до 100000	Кол-во 100000+
Финансы	25	60	60	120	180	250	400
Новостной	20	50	50	100	150	200	300
IT сектор	20	50	50	100	150	200	300
Криптовалюты	30	70	70	150	250	400	1000
ICO	30	70	70	150	250	400	1000
Современные технологии	20	50	50	100	150	200	300
Развлечения	20	50	50	100	150	200	300
Гейминг	20	50	50	100	150	200	300
Семейный досуг	20	50	50	100	150	200	300
Все остальные	20	50	50	100	150	200	300

8.4. Специализированные площадки

На публикацию оригинальных статей на международных тематических порталах выделяется до 600 000 токенов, дальше по пропорциональному распределению поровну между участниками.

Например, на bitcointalk.org - в созданных ветках форума за комментарии в зависимости от рейтинга.

8.5. SMM-часть

Создание различных тематических групп о проекте в выбранных социальных сетях, работа с агентами влияния и привлечение реальных инвесторов из этих групп. Комментарии, репосты, лайки - до 900 000 токенов, дальше по пропорциальному распределению поровну между участниками.

За репосты, лайки, комментарии из наших пабликов.

Награды за репосты:

Place	Under 500	500+	2000+	10000+	100000+	1 000 000+
Qzone	1,5 токенов	3 токенов	7 токенов	10 токенов	16 токенов	30 токенов
Renren	1,5 токенов	3 токенов	7 токенов	10 токенов	16 токенов	30 токенов
Pengyou	1,5 токенов	3 токенов	7 токенов	10 токенов	16 токенов	30 токенов
facebook	1,5 токенов	3 токенов	7 токенов	10 токенов	16 токенов	30 токенов
twitter	1,5 токенов	3 токенов	7 токенов	10 токенов	16 токенов	30 токенов
instagram	1,5 токенов	3 токенов	7 токенов	10 токенов	16 токенов	30 токенов

9 Road Map

- 9.1. Сбор средств на ICO
- 9.2. Выпуск первого релиза (версия 1.1.0) приложения через 3 месяца, в который войдет:
 - 9.2.1. Возможность регистрации пользователей;
 - 9.2.2. Возможность создавать задания;
 - 9.2.3. Возможность создавать задания и систему рейтингов за их исполнение в двух разных номинациях «Sun» и «Moon» с наградами за Лучшего исполнителя месяца и Создателя месяца самых интересных заданий путем голосования пользователей с непустым балансом;
 - 9.2.4. Реализация возможности создания групповых заданий (для исполнения в командном формате);
 - 9.2.5. Реализация возможности создавать «кланы» в которых можно создавать команды для создания заданий для исполнения командами, где приз забирает команда победителей.
 - 9.2.6. Реализация функционала «спонсорства». Возможность к каждому заданию прикреплять дополнительное условие от спонсора. В случае если создатель задания подтверждает условие спонсора - он получает 25% спонсорских денег и 75% получает исполнитель задания. Реализация функционала мульти-спонсорства.

- 9.2.7. Возможность указать награду в токенах за исполнение задания;
 - 9.2.8. Возможность искать задания с привязкой к геолокации по его исполнению;
 - 9.2.9. Возможность брать задания и становиться исполнителем;
 - 9.2.10. Разработка биржи по обмену долларов на токены и токенов на доллары;
 - 9.2.11. Возможность пополнять баланс в приложении долларами путем покупки токенов на внутренней бирже;
 - 9.2.12. Систему заморозки токенов системой (escrow) при создании задания заказчиком и передачи этих токенов исполнителю при завершении задания и принятии его результатов заказчиком за вычетом комиссии в 3.99%;
 - 9.2.13. Возможность прикреплять отчетность о выполнении задания в виде фотографий, видео отчетов;
 - 9.2.14. Возможность создавать задания с распределенным сбором средств и внесении от 5% от общей награды за задание его создателем;
 - 9.2.15. Создание блога для приложения;
 - 9.2.16. Создание возможности создавать задания и исполнителю подтверждать его исполнение в режиме live-стриминга;
 - 9.2.17. Релиз версий под iOS, Android;
- 9.3. Сбор отзывов от пользователей через форум, выпуск промежуточных версий (1.1.1-1.1.X) с обновлением UI, мелкими доработками-фичами, работа над оптимизацией производительности;
- 9.4. Выпуск второго релиза (версия 1.2.0) через 4-5 месяцев после ICO:
- 9.5. Сбор отзывов от пользователей через форум, выпуск промежуточных версий (1.2.1-1.2.X) с обновлением UI, мелкими доработками-фичами, работа над оптимизацией производительности;
- 9.6. Выпуск веб-версии проекта, релиза новой версии (1.3.0) - через пол-года после ICO, интеграция независимого сервиса медиации и арбитража для мирного разрешения споров в случае создания несогласия по факту выполнения задания между создателем и исполнителем.
- 9.7. Сбор отзывов от пользователей через форум, выпуск промежуточных версий (1.3.1-1.3.X) с обновлением UI, мелкими доработками-фичами, работа над оптимизацией производительности;

8.8. Выпуск релиза (1.4.0) в котором появится возможностью компаниям, пройдя предварительную проверку и подписании оферты с проектом, добавлять свои товары и услуги для возможности создания заданий благотворительности, или любых других заданий, которые требуют обязательным использование именно их товара или услуги, и внесения отчетности по выполнению задания до получения средств за его исполнение.

Дополнительный функционал: возможность создавать группы (кланы) по выполнению заданий, возможность делать ставки.

8.9. Сбор отзывов от пользователей через форум, выпуск промежуточных версий (1.4.1-1.4.X) с обновлением UI, мелкими доработками-фичами, работа над оптимизацией производительности;

8.10. Релиз (2.0.0) и внедрение собственной криптовалюты с возможностью майнинга путем подсчета количества просмотров и времени включения в трансляцию зрителей в режиме live стриминг через 1,5-2 года после ICO.

10 Команда

основатели

разработчики

эксперты в криптовалюте

акселератор специалисты

спортсмены

известные личности

11 Риски:

Риск нарушения пользовательских соглашений. Устранием четко прописанными условиями пользовательского соглашения.

Риск хакерских атак. Для снижения данного риска создается отдел по кибербезопасности.

Риск не тематического контента. Внедрение модерации и института медиаторов при возникновение конфликтов.

Риск превышения бюджета проекта. Причина: инвестиций потребуется больше, чем было запланировано. Уровень риска можно существенно снизить тщательным анализом инвестиций на этапе планирования проекта.

Маркетинговый риск. (Риск неполучения ожидаемого дохода от реализации проекта) Проявление: отрицательное значение NPV (проект неэффективен) или чрезмерное увеличение срока окупаемости проекта. Для снижения данного риска тщательно изучается рынок, выявляются ключевые факторы, которые могут повлиять на проект, прогноз их возникновения или усиления, способы нейтрализации негативного влияния данных факторов.

Риск нехватки сбора денежных средств на этапе выхода на Pre-ICO. Приводит к задержке выхода на ICO.

Риск нехватки денежных средств на этапе выхода на ICO. Причина: влияние внутренних и внешних факторов приводит к снижению прибыли и нехватке средств.

Приложение 1

Пример развлекательного задания: одним из самых популярных развлекательных заданий может стать создание конкурсов по поеданию самых разнообразных продуктов, тем самым мы сможем привлекать большую аудиторию, которая любит участвовать в подобных состязания, и быть постоянно в курсе мероприятий.

Пример экстремального задания: можно будет дать Задание в виде уличной гонки, например по Манхэттену, в которой могут участвовать как отдельные гонщики, так и организованные Кла гонщиков. При этом камеры будут снимать как общий план, так и кабину гоночного автомобиля, и фанаты в режиме онлайн-стриминга смогут увидеть все нюансы гонки и болеть за чемпиона.

Прыжок с крыши многоэтажного дома в сетку, натянутую возле земли, при этом Задание может исполняться как известным в мире экстремального спорта спортсменом, так и начинающим любителем. Который благодаря этому прыжку сам сможет стать известным за считанные минуты.

Пример благотворительного задания: Благодаря нашим партнерам, в нашем приложении, мы предоставляем возможность решить глобальную экологическую проблему посредством краудфандинга. Задание будет состоять в организации производственной и непроизводственной деятельности людей, которая обеспечила бы нормальное экоразвитие, сохранение и преображение окружающей среды в интересах человечества в целом и каждого индивида. Загрязнение окружающей среды и продуктов питания сказывается на здоровье людей. Тем самым, мы затрагиваем проблему охраны здоровья. Вырученные средства идут на помощь онкобольным, болеющим СПИД-заболеваниями и прочим, требующим лечения. Прозрачность перечисления денежных средств с одного кошелька на другой гарантируется блокчейном. Таким образом, мы обеспечиваем прозрачность перечисления средств на проблему здоровья людей.

Примеры развлекательных заданий:

- Надеть пижаму, дойти до ближайшего супермаркета, попросить там соли и спичек и на все вопросы отвечать «Так надо».
- Упасть на колени в общественном месте и признаться в трех грехах своего прошлого.
- Встать перед зеркалом и произнести 10 раз фразу «Ахх... Какой же я красивый», каждый раз меняя тон и манеру.
- Делаем необычное групповое фото. Задача участника: расставить всех гостей в необычных позах. Выставляем фото в социальные сети.

Пример социального эксперимента:

Мужчинам всегда интересно проверить, насколько сильно меняется готовность девушек пойти с ними на свидание до и после того, как в дело вступает дорогой автомобиль. Для этого берем в аренду шикарный автомобиль, разыгрываем следующую сцену: участвуют два актера, один хорошо одетый, представительный, солидный, располагающий к себе и второй - скромно одетый, не передающий какой либо внешней атрибутики богатого человека. Суть, в том что владельцем автомобиля оказывается плохо одетый второй актер. Эскалация происходит в момент когда девушка узнает кто же реальный владелец авто.

Следующий пример. Задача закупить 100 бургеров и накормить ими бездомных по городу, записываем реакцию на видео.

Пример лайфхака.

Например, быстрая зарядка телефона. Вам необходимо срочно зарядить свой телефон. Тогда включите режим «В самолёте», и процесс пойдёт значительно быстрее. В лайфхаке такого рода может содержаться нативная реклама, например бренд телефона.

Пример пранка.

Начинаем пранк с телефонного звонка известному человеку, звезде мирового масштаба. Интересно услышать звезду в приватном разговоре, потому как часто люди оказываются совсем не такими, какими представляют себя на сцене.