



الورقة التذكرة BitRewards

نجلب البلوكشين لولاء العملاء

30 ديسمبر 2017

الفهرس

4	موجز تنفيذي
6	نظرة عامة على السوق
7	تمهيد
8	سوق إدارة الولاء
8	المشاكل الرئيسية لمقدمي مكافآت الولاء
9	عدم نشاط الحساب
9	معدلات استرداد منخفضة
9	انخفاض الاحتفاظ بالعميل
10	زيادة تكاليف خدمة العملاء
10	انخفاض تحفيز المكافآت المقدمة
10	انخفاض تحفيز المكافآت المقampaة
11	اقتراح القيمة
11	كيف يمكن حل المشاكل الرئيسية؟
11	عدم نشاط الحساب.
12	معدلات استرداد منخفضة
12	زيادة تكاليف خدمة العملاء
12	انخفاض تحفيز المكافآت المقدمة
13	تجربة عملاء جديدة
13	مزايا للمتاجر الالكترونية
14	النظام الايكولوجي والتجمع
14	كيف يعمل
14	تجربة المستخدم. كيف يمكن للعملاء كسب BIT
18	خطوات الاسترداد
20	جدول عمل تجار التجزئة
20	الخيار 1. العمل مع النظام من خلال المشغل BitRewards
21	ميكانيكا المكافآت الدفع من خلال المشغل BitRewards
21	دفعات المشتريات من خلال مشغل بريواردز:
22	صيانة احتياطي العملة والعملة الرقمية في مشغل BitRewards
22	الخيار 2 - المعاملات المباشرة
23	عقود السيولة الذكية
23	بنية المنتج
24	متجر الكتروني التجزئة
24	الإضافات لمنصات التسوق عبر الانترنت
25	لوحة تحكم المتجر الالكتروني
25	محفظة العملة الرقمية للمتجر الكتروني
25	الأجزاء المساعدة للنظام:
26	العملاء

26	لوحة تحكم ولاء العملاء مع محفظة عملة رقمية متكاملة والولوج إلى موقع التجار.....
27	تطبيقات الهاتف المتنقل.....
	شبكة BitRewards
28	مشغل BitRewards
34	العقد السيولة الذكي بانكور.....
34	نموذج الأعمال.....
36	الانتقال إلى استراتيجية السوق.....
	تفاعل نشط مع مجتمع رواد الأعمال وأصحاب المتجر الكتروني الإلكتروني.....
	38
39	الشركات.....
39	العلاقات مع المطوريين ومقدمي الخدمات.....
40	الفريق.....
46	أعضاء الفريق التقني الآخرين.....
47	المستشارون.....
49	الشركاء وشهادات المبتدئين.....
53	التاريخ والتقدم الحالي للشركة.....
53	خارطة طريق المنتج.....
58	تفاصيل البيع للحشد.....
61	القانون.....
61	معلومات عامة.....
61	المعرفة المطلوبة.....
62	المخاطر.....
62	إخلاء المسؤولية.....
63	المذكرات والضمانات.....
63	القانون المطبق والتحكيم.....
67	المراجع.....

" إن الحكمة التي تقول بأن عدم المساواة الاقتصادية مقدر لها أن تزداد سوءاً يجعل كل واحد منها، ماركسيين. ولكن ماذا لو كان نموذج التنظيم الذي وجده وبيه وورثته في الاقتصاد وعلم الاجتماع، الذي وجد أن التكيف مع المنافسة والإدارة في الحياة الحديثة، قد عفا عليه الزمن؟ ماذا لو كانت السلطة تتشتت، وتتوارد في أشكال جديدة ومن خلال آليات جديدة في مجموعة من اللاعبين الصغار والهامشيين في السابق، في حين أن ميزة السلطة من كبير، أنشئت، وأكثر من البيروقراطيين شاغل؟ صعود السلط الصغيرة يفتح هذه الأسئلة، للمرة الأولى. إنها تضع احتمال أن السلطة قد أصبحت غير ملحوظة بشكل ملحوظ من حيث الحجم ".

موسى نعيم،

نهاية السلطة

من مجالس الإدارة إلى ساحات القتال وكنائس
الدول، لماذا الوجود على رأس المسؤولية
ليست ما كانت عليه

الملخص التنفيذي

الولاء هو الثقة. الثقة تسمى عملة جديدة، تماماً مثل البيتكوين، لأن الفرق في الثقة بين الشركة ومنافستها يترجم مباشرة إلى كم من المال ذاذهب إلى كل منها.

كل عام الملايين من المتجر الكتروني الإلكتروني ينفقون ما يزيد على 20 مليار \$ على البرمجيات التي يحسن ولاء عملائهم. وهم بحاجة إلى القيام بذلك من أجل الحفاظ على قدرتهم التنافسية في السوق المزدحمة الحالية. برامج الولاء ليست مكافأة فقط، ولكن أيضاً تستغرق وقتاً طويلاً. في كثير من الأحيان، يحصل العملاء فقط على إحباط من المشاركة فيها، ويشكرون من صعوبة لكتسب نقاط أو مكافآت واستبدالها. وهذا يؤدي إلى حقيقة أن معظم برامج الولاء فقط لا تطور نفسها، وتغلق في أقل من 12 شهراً مرتة.

نحن فريق يعمل معاً لمدة 5 سنوات في GIFTD، وشركة برمجيات خدمية للولاء مربحة مبتكرة التي تساعد على مئات من الشركات والتجارة الإلكترونية الصغيرة والمتوسطة الحجم لزيادة إيراداتها بمعدل أكثر من 17٪. نحن نبني BitRewards استناداً إلى هذا العمل الناجح، لأن البلوكتشين يسمح بإدخال نهج جديد نحو سوق الولاء والمكافآت، والتي من شأنها خلق قيمة جديدة للعملاء والمتجري الإلكتروني والمجتمع.

BitRewards هو منبر الولاء البلوكتشين والنظم الإيكولوجية التي تمكّن المتجر الكتروني الإلكتروني لمكافأة عملائها على عمليات الشراء ودعوة أصدقائهم على والعمليات الأخرى بواسطة العملات الرقمية. لعملائها قيمة مطلقة، كما يحصلون على مشترياتهم الرموز السائلة القائمة على إثريوم، والتي يمكن استبدالها بالمشتريات أو نقلها إلى محفظة أخرى. يتم تحديد سعر الرموز أيضاً حسب نموذج أعمالنا الفريد، وبالتالي فإن هذه المكافآت قد ترتفع في القيمة خلال الوقت، بدلاً من انتهاء صلاحتها.

تجلب BitRewards أيضاً الكثير من الفوائد التي تعود على تجار التجزئة، لأنها تجعل العملاء أكثر رضى عن المكافآت بالعملة الرقمية ويصبحون أكثر ولاءً. برنامج الولاء الشامل تزيد من إيرادات المتجر الكتروني الإلكتروني بثلث عشر بالمائة. كما تستفيد المتجر الكتروني أيضاً من الجمهور المسحمس للعملة الرقمية، والذي ينشط جداً ويقدر الاهتمام من الشركات العادي.

اقرّاح القيمة الفريد للمتجري الإلكتروني الإلكتروني هو أن BitRewards سوف تقدم تكنولوجيا الولاء هذه، القيمة والمكافأة مجاناً. سوف يقوم المتجر الكتروني الإلكتروني فقط بشراء رمز البيت في السوق المفتوحة لمكافأة مستخدميه. قيمة هذه البرامج تبدأ من \$ 200 / شهر ، وبالتالي فإن الآلاف من المتجر الكتروني الإلكتروني تحرّيصون على الاتصال بالمنصة. يمكننا أن نقوم بمثل هذا الأمر ، لأننا نعمل في سوق برمجيات المكافآت والولاء لأكثر من 5 سنوات ، ولدينا أكثر من خمسين متجر عميل ونعرف بعمق احتياجاتهم. يستخدم BitRewards أيضاً التحليلات التنبؤية القائمة على الذكاء الاصطناعي ،

والذي يسمح بتكوين المكافآت والعمليات لكل عمل معين لمعالجة جمهورها المستهدف الفريد من نوعه وتحقيق أعلى عائد على الاستثمار من كل دولار تتنفقه على المكافآت.

متواافق مع معظم أنظمة المتجر الإلكتروني القائمة (ماجينتو، شوبيفي، ووردبريس، إكويدي، الخ). فمن السهل دمج BitRewards وتحتوي على API بسيطة.

الرموز المميزة - بيت:

تسمى رموز BitRewards الداخلية بيت وتتماشى حسب معيار ERC20 . بيت هو عملة داخلية، ويستخدم لإجراء كافة العمليات داخل النظام الإيكولوجي BitRewards.

سوف يحصل عملاء المتجر الإلكتروني المشاركون في شبكة BitRewards على بيت كنفود مسترجعة - بمبلغ معين شكلي أو نسبة مئوية على مشترياتهم، ومشتريات أصدقاء لأنهم حولوه إلى المتجر والمشاركات والاعجابات على الشبكات الاجتماعية وغيرها من العمليات. سيتم تحويل المال المسترجع لمحفظة العميل والتي يتم إنشاؤها تلقائياً المتصلة بالمتجر عبر BitRewards.

يمكن استبدالها بيت في المتجر نفسه أو مع بعض المتاجر الإلكترونية المشاركة في BitRewards عن طريق المحفظة المتصلة بالمتجر الإلكتروني المشاركة. كما يمكن ربط رصيد محفظة بيت ببطاقة الخصم المصرفية، والتي يمكن للمستخدمين استعمالها متى لو كانوا يستخدمون فيزا عادية أو ماستركارد. سوف يقدر العملاء هذه الفرصة، لأنهم يحصلون على العملة السائلة بدلاً من نقاط الولاء.

ويمكن للعملاء أيضاً شراء بيت في السوق المفتوحة (مثل عمليات التبادل، وما إلى ذلك) أو عن طريق العقد الذكي لسيولة بانكور.

يمكن تخزين المفتاح الخاص بحامل الرمز المميز بيت على المحفظة التي تقدمها منصة شبكة BitRewards، على محفظة إيثريوم القياسية، أو على أي محفظة تدعم ERC20

وسيتم تحديد قيمة رمز BitRewards في السوق المفتوحة، ولكن فقط بعد أن يتم الانتهاء من إجراءات الإدراج ويسمح للرموز أن تكون مدرجة في منصات التداول. في معظم تبادلات الرموز يمكن تحويلها إلى إيث، بيت코ين أو عملة ورقية. يتم قبول رمز بيت من قبل جميع المتجر الإلكتروني الذين يستخدمون منصة الولاء وغيرهم من شركاء شبكة BitRewards

ومن المرجح أن ينمو الطلب على رموز بيت بسبب محدودية الإصدار الأولي لـ 2 مليار رمز، وزيادة عدد المتجر الإلكتروني الالكترونيين الذين ينضمون إلى منصة تتجاوز المعروض من العملاء الذين يستردون الرموز لشرائها أو تداولها في السوق المفتوحة، والتي ستسير في مسار تصاعدي.

نظرة عامة على السوق

تمهيد

تم تصميم BitRewards لجميع أنواع تجار التجزئة، ولكن أفضل ما لدينا هو للمتجر الإلكتروني الإلكتروني لأنها تتبنى هذه الخدمات ومن السهل عليها الانتشار على نطاق كبير. وقد نما سوق التجارة الإلكترونية بشكل مستمر كل عام، ووفقاً لبيانات ستاتيستا، فإن السوق سيزيد بأكثر من 70٪ في الولايات المتحدة على مدى السنوات الخمس المقبلة (من 360 مليار دولار في عام 2016 إلى 638 مليار دولار في عام 2022).



النمو السريع للتجارة الإلكترونية، وأتمتها عمليات الشراء والتسلیم جعلت هذه السوق تنافسية للغاية. العملاء اليوم أكثر حساسية تجاه الأسعار، ونتوقع المزيد من العلامات التجارية، ومقارنة الأسعار على أساس منتظم. إن ولاء العملاء، الذي يتم قياسه بعمليات الشراء المتكررة والإحالات، هو المحرك الرئيسي لربحية الشركات عبر الإنترنت، بل وأكثر من ذلك بالنسبة للشركات غير المتصلة بالإنترنت، وفقاً لسلسلة من الدراسات المشتركة في تجارة عبر الإنترنت من قبل شركة بين وكومباني.

كسب المستخدم اليوم هو واحد من الأنشطة الأكثر تكلفة لأي متجر تجزئة. وتشير الإحصاءات إلى أن متوسط التحويل إلى المشتريات في التجارة الإلكترونية يصل إلى 3٪، ولكن الأرقام الحقيقة هي 1٪ وأقل. ومن الواضح لماذا: مدى اهتمامنا اليوم هو 8 ثوان ذهبية. الشركات تتفق كمية متزايدة من الموارد لجلب

اهتمام العملاء، وهذا هو فقط نصف المهمة: فعليهم أيضا الحفاظ على اهتمامهم. وتظهر الدراسات أن الحصول على عميل جديد هو في أي مكان من 5 إلى 25 مرات أكثر تكلفة من الاحتفاظ بوحد موجود. والعملاء أيضا يقومون بتبديل العلامات التجارية بسهولة، لا سيما عندما تكون المنافسة كبيرة. لذا يجب على المتاجر الكترونية الاستثمار في ولاء عملائهم. فالكثير من البيانات تظهر أن العملاء المخلصين يبقون لفترة أطول، ويشترون أكثر وأكثر في كثير من الأحيان، وبتكلفة أقل للمعالجة، والمساعدة في المنافسة السعرية، ويخبرون أصدقائهم عن تجاربهم، ويوفرون مراجعات قيمة.

سوق إدارة الولاء

تم تصميم أنظمة الولاء في المتاجر الإلكترونية لمكافأة العملاء على مشترياتهم السابقة أو غيرها من الإجراءات المفيدة وتزويدهم بالحافز لإجراء عمليات شراء مستقبلية. برنامج المكافآت يمكن من التنشيط والاحتفاظ، البيع والإحالات، إلى جانب توفير عرض قيمة قوي للعميل. ويتألف نظام إدارة الولاء النموذجي من معايير تشغيلية، مثل أنواع المعاملات وتصميم البرامج وخيارات التمويل. كما تتضمن معايير القيمة مثل خيارات الاسترداد، وعنتبات الاسترداد، ومعدلات الأرباح.

والشركات تتبنى بنشاط برامج الولاء:

- 63.7% من المشاريع الصغيرة تخطط لاستخدام برنامج ولاء العملاء في عام 2016 (بيلي)
- 38% من المديرين التنفيذيين لديهم ميزانية مخصصة لتجربة العملاء (معهد التسويق لبيروغ)

سوق برامج الولاء آخذ في الازدياد، وسوف تصل إلى 4 مليارات دولار بحلول عام 2020 ("报 告书 سوق إدارة الولاء" من طرف MarketsAndMarkets) هناك ما يقرب من 1 مليار \$ بطاقة هدايا رقمية، وما لا يقل عن 11 مليار \$ حلول إحلال. وعلاوة على ذلك، تصدر أكثر من 50 مليار دولار نقاط الولاء على الصعيد العالمي كل عام. ووفقا لتقرير ديلويت، بلغ عدد الملتحقين ببرامج الولاء في مختلف الصناعات 3.3 مليار عضو في عام 2015، وقد تضاعف عددهم ثلاثة أضعاف منذ عام 2000. وعلى الرغم من هذا النمو السريع، فإن برامج مكافآت ولاء العملاء لا تحقق إمكاناتهم الكاملة.

وفقا لتقرير الولاء لعام 2016، ينتمي المستهلكون في أمريكا الشمالية إلى 13.4 برنامج ولاء في المتوسط، ولكنهم ينشطون فقط في حوالي نصف تلك البرامج. وعلاوة على ذلك، قال 44 في المئة فقط من المستهلكين إنهم "راضون جداً" مع تجربة برنامج الولاء.

المشاكل الرئيسية لحلول الولاء والمكافآت

تشجيع الولاء ليس لعبة سهلة. وهناك الكثير من قضايا العملاء يمكن أن تؤدي إلى مشاكل لمكافآت مقدمي الولاء، بما في ذلك:

عدم نشاط الحساب

مع العديد من برامج الولاء، وال الحاجة إلى اتخاذ إجراءات إضافية وخطط مكافأة غير شفافة ينظر إليها سلباً من قبل العملاء وتؤدي إلى انخفاض الاعتماد وعدم نشاط العملاء. وفقاً لـ 3Cinteractive ، 70٪ من المستهلكين لا يشاركون في برنامج الولاء بسبب الإزعاج والوقت اللازم لاستكمال التسجيل.

انخفاض معدلات الاسترداد

وفقاً لتقرير ولاء السنديات لعام 2016، فإن نسبة العملاء الذين كانوا أعضاء نشطين بلغت 50 في المائة فقط. ومن بين هؤلاء الأعضاء، لم يسترد 20٪ مكافآتهم. أيضاً، وفقاً لهذا التقرير، فأعضاء برنامج الولاء والمكافآت الذين لا يدمجون الاسترداد هم أكثر عرضة لخallo برنامج والانتقال إلى برنامج آخر.

استرداد القيمة

هو المفتاح لتجربة الأعضاء

2.3x

غير المستردين هم أكثر احتمالاً بنسبة 2.3 للارتفاع أكثر من الذين استردوا في الأشهر الـ 12 الماضية



أكثر من 1/5 من الأعضاء
لم يسبق لهم أن قاموا باسترداد القيمة و...

المصدر: تقرير السنديات لعام 2016

انخفاض الاحتفاظ بالعملاء

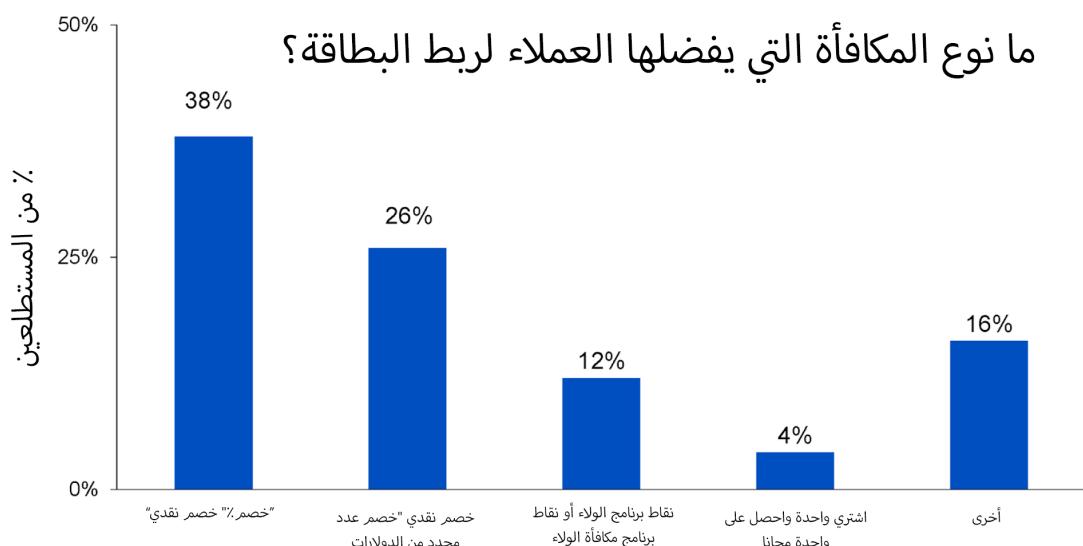
برامج الولاء الحالية لا تعطي حافزاً كافياً لتشجيع عمليات الشراء المتكررة. وفقاً لـ كولوكى " تقرير ولاء العملاء 2015 وما بعدها "، فإن السببين الرئيسيين لتوقف المستهلكين عن المشاركة في برنامج الولاء هي: البرنامج لا يقدم العروض التي كانت ذات فائدة (56٪)، وكان من الصعب جداً كسب نقاط لكافأة (.54٪).

زيادة تكاليف خدمة العملاء

المتجر الإلكتروني الالكتروني الذين يرغبون في إعداد برنامج ولائهم لل يحتاجون فقط إلى استثمار الوقت والمال والجهد، ولكن أيضا لترتيب خدمة دعم عملاء قوية تستهدف على وجه التحديد برنامج الولاء، مما يتطلب التدريب وأحياناً توظيف موظفين، وتنفيذ إجراءات داخلية، الإبلاغ، والتحليل. كلما كانت قواعد برنامج الولاء أكثر تطوراً، كلما ارتفعت تكلفة خدمة العملاء.

انخفاض تحفيز المكافآت المقدمة

وفقاً لدراسة كاردينالس لعام 2016 لربط البطاقات، فإن 64% من المستهلكين يفضلون الدفع النقدي كجزء من المكافآت، و12% فقط يفضلون البرامج المرتبطة بترابط العلاوات أو النقاط.



وفي الوقت نفسه، لا تزال برامج الولاء واحدة من أكثر الحلول فعالية لتوليد المزيد من العائدات من العملاء الحاليين. وفقاً ل报导 تاليس لـ تكنولوجيا التجزئة، 87% من العملاء يقولون إنهم يريدون برامج الولاء.

يمكن حل المشاكل المحددة من خلال نظام ولاء منكامل، والتي من شأنها أن توفر للعملاء أدوات مريحة لكسب المكافآت واستبدالها بمشتريات قيمة.

مع ظهور تكنولوجيا بلوكشين، أصبح إنشاء مثل هذا النظام ممكناً. فرضيتنا أن النهج الجديد للمكافآت والولاء مع استخدام البلوكشين والعقود

الذكية يمكن أن يحقق التجانس، وتم تأكيدها من قبل تجارب بلوكتشين الأخيرة لدليولات، آي بي إم، الاتحاد الدفع الصيني، ماستركارد، فيزا وغيرها الكثير.

قيمة العرض

BitRewards هو حل للمكافآت الولاء B2B2C بنيت باستخدام بلوكتشين وتكنولوجيا العقود الذكية. منصة تمكن المتجر الإلكتروني من مكافأة المتسوقين برموز BitRewards (بيت، ورمز ERC20) لمشتريهم وأصدقائهم وغيرها من الإجراءات القيمة مع أشكال المكافآت. تحليلات تستند إلى الذكاء الاصطناعي يسمح بضبط المكافآت من أجل تحقيق أفضل تحويل وفاء، مما يؤدي إلى زيادة المبيعات. إدارة المكافآت اللامركزية على بلوكتشين يجعلها منصة فريدة من نوعها وتسلیم قيمة كبيرة لجميع أعضاء المنصة وعملائها:

- لمتجر الكتروني الإلكتروني. نظام بلوكتشين لإدارة ولاء مع قيمة \$ 200 - \$ 2000 شهرياً مجاناً.
- للعملاء - مكافآت بالعملة الرقمية، والتي يمكن أن تحول إلى أموال حقيقة أو استبدالها بالمنتجات والتي لا تنتهي صلاحيتها وترتفع في السعر.

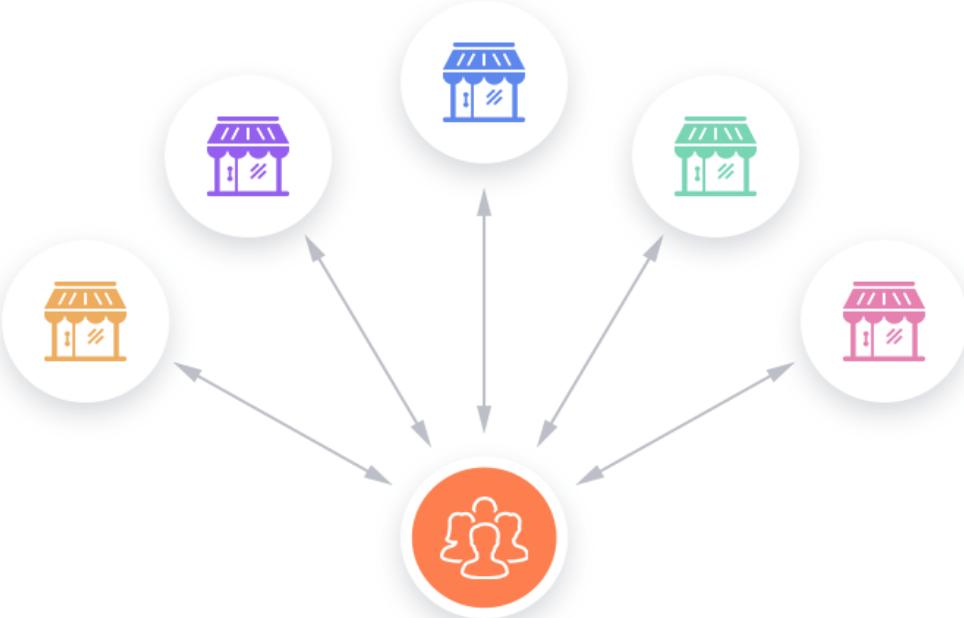
يوفر برنامجنا البنية التحتية الضرورية لنظام إدارة الولاء: الوحدات أو المكونات الإضافية لجميع منصات التجارة عبر الإنترنت (أوبينكارت، شوبيفاي، وورد بريس، ماجنتو، الخ)، والمحافظ الإلكترونية للعملاء، وتطبيقات الجوال، والإضافات للمتصفحات (كروم، فایروفوکس).

BitRewards هو نظام لامركزي، حولها قابلة للتطوير بسهولة وليس لها قيود جغرافية أو منصة أو قيود. في الواقع، فإن البرنامج المساعد يمكن تحميله من متجر الكتروني التطبيقات لمنصات التجارة الإلكترونية وبناء الموقف على شبكة الإنترنت وأي متجر الكتروني يمكن أن تتصل بـ BitRewards في غضون بضع دقائق.

كيف تقوم BitRewards بحل المشاكل الرئيسية لأنظمة الولاء؟

عدم نشاط الحساب

تقوم BitRewards بتوحيد المتجر الإلكتروني بـ API في نظام ولاء مفتوح متاح ويتوفر واجهة مستخدم بسيطة مع نهج ينحني حول العملاء. وسيكون لكل مستخدم فردية محفظة واحدة، يمكن الوصول إليها من موقع أي متجر مشارك، أو من شبكة الإنترنت أو تطبيق المحمول. ليس هناك حاجة للتسجيل في برنامج ولاء مستقل من كل متجر الكتروني الجزء، والرموز المكتسبة يمكن استبدالها مع أي عضو آخر في الشبكة.



نهج يركز على العملاء في شبكة BitRewards

انخفاض معدلات الاسترداد

على عكس أنظمة الولاء القائمة التي تعطي نقاطاً، BitRewards تحول القيمة إلى رموز واعتمادات مباشرة إلى محفظة العميل. إن قيمة المكافآت المقومة بالعملة الرقمية تتجه للنمو مع نمو اقتصاد العملة الرقمية وحصة السوق من الخدمات والبنية التحتية القائمة على بلوكشين، مما سيجعل العملاء يرغبون في إنفاق رموزهم للشراء الإضافي. وسوف يتلقى المستخدمون أيضاً تقارير منتظمة وعروض من المتجر الكتروني حيث قاموا بشراءها، والتي سوف تساعد أيضاً على تحفيز إجراءات أخرى.

زيادة تكاليف خدمة العملاء

يمكن للتجار استخدام منصة BitRewards مجاناً. ويمكن تثبيتها بسهولة ولا تتطلب أي معرفة تقنية خاصة أو مهارات. وسيؤدي العمل حول استقبال وإنفاق رموز BitRewards سيكون معياراً لجميع العملاء المشاركون، وسيتم التعامل مع الأسئلة من قبل مشغل خدمة BitRewards، الذي يوفر التوجيه الفني والدعم وضمان الجودة.

انخفاض الدافع من خلال المكافآت المقدمة

سوف ينظر العملاء للعملة الرقمية المستلمة بأنها "مجانية". وسوف تحفز اهتمامهم بالعملات الرقمية والشروع في الطلب على المكافآت القيمة من الأماكن التي سيتسوقون منها.

تجربة جديدة للعملاء

نظام الولاء الالكتروني BitRewards يخلق تجربة عملاء سهلة الاستعمال فريدة من نوعها:

- لوحة تحكم عملاء عادية مع نقاط الولاء تحول إلى محفظة عملة رقمية كاملة مرتبطة بمنات من المتجر الكتروني. يتطلب إنشاؤها فقط تسجيلاً بسيطاً بواسطة حساب الفيسبوك، البريد الإلكتروني أو رقم الهاتف. ويمكن استخدامها كمحفظة عادية لتخزين عملات BitRewards، وكذلك العملات الأخرى (إثريوم، بيتكوين، وما إلى ذلك)، وتزداد في قيمة المكافآت الواردة متصلة مع نمو الرمز المميز.
- يتم تجميع العوائد في شكل بيت من متجر الكتروني مختلف في حساب عميل واحد، وهو متصل بشبكة BitRewards بأكملها.
- يمكن استبدال الرموز مع أي متجر الكتروني داخل شبكة BitRewards وشبكة شركائه التي يمكن أن تعزز أعمالهم مع مكافآت وخصومات إضافية لحاملي رمز البيت.
- كما سيتم ربط رصيد محفظة العملة الرقمية ببيت بالبطاقة البلاستيكية أو البطاقة الافتراضية، والتي يمكن للمستخدمين قضاء تماماً كما لو أنها تستخدم فيزا عادية أو ماستركارد.
- مكافآت بأقصى قدر من المرونة والأمان: الرموز على عكس نقاط لا تنتهي صلاحيتها؛ فإنها لا يمكن أن تضيع، أو تتوقف عن الوجود إذا توقف المتجر عن العمل.
- طريقة سهلة لجعل عمليات الشراء بالعملة الرقمية: إثريوم و بيتكوين يمكن أن تقييد لحساب العميل BitRewards واستخدامها كدفعة مع المتجر الإلكتروني المشتركين مع BitRewards
- يتم تعين قيمة البيت للتقدير حسب الطلب المتزايد من المتجر الكتروني الإلكتروني والسوق السائد للعملة الرقمية في الأسواق في الوقت الحالي.

مزایا للمتاجر الإلكترونية

المتجر الكتروني المتصلة بشبكة BitRewards تحصل على أدوات تسويقية جديدة تزيد من ولاء العملاء:

- مجانية، ولكن برنامج ولاء قوي ومن لأي متجر، علامة تجارية أو خدمة.
- فرصة فريدة لمكافأة العملاء والمتحمسين للعملة الرقمية.
- فرصة عظيمة للبروز من بين المنافسين وتعزيز العلامة التجارية أو المتجر.
- قيمة رائعة للعملاء: نموذج أعمال BitRewards يشير إلى التقدير المستمر للبيت. (عندما يحصل العملاء على بيت كمكافأة من متجر، فإنهم قد يرون أن قيمتها ترتفع مع الزمن).
- تحويل سلس من بيت في بيتكوين والأثيريوم وأي عملة رقمية أخرى في محفظة المستخدم على موقع التجارة، أو على أي محفظة أخرى أو تبادل.
- حافظ مدنس للعملاء عندما ينمو مبلغ مكافأتهم، مما يتيح للتجار التواصل بالأخبار الجيدة وجذب الكثير من الأعمال المتكررة.

- الاستبدال المتبادل للبيت: يمكن للمستخدمين استبدال رموز BitRewards مع المتجر الإلكتروني الأعضاء، أو أي مشغل مشارك آخر. وهو الأمر الذي سيجعلهم يشعرون بقيمة أكثر بكثير من تلك النقاط القياسية.

منصة، النظام البيئي والمجتمع

جميع المتجر الإلكتروني يحصلون على نظام تحليل الذكاء الاصطناعي للبيانات نسميه BitRecommendations التي توصي تلقائياً بالعمليات والمكافآت، والتي تهدف إلى أن تقدم للعملاء مختلف الإجراءات والمكافآت التي تحفز السلوك الأكثر إنتاجية لعملاء كل متجر الكتروني معين.

شبكة BitRewards هو نظام إيكولوجي، وهو أمر مفيد لجميع المشاركيين، بما في ذلك العملاء وتجار التجزئة. كل متجر الكتروني تجزئة يربط شبكة تزيد من قيمته، ومن القيمة الإجمالية للشبكة.

ويستفيد المشاركون في النظام الإيكولوجي من خفض نفقاتهم بشكل كبير على إدارة الولاء. كما أنهم يحصلون على الوصول إلى أرفع المكافآت ونظام الولاء مجاناً، وهو ما كان في السابق فقط بأسعار معقولة للاعبين الكبار.

تشجع BitRewards أعضاء مجتمعها بكل طريقة ممكنة: من خلال تبادل أفضل الممارسات، من خلال استخدام المنصة، لبدء الحملات الإعلانية، وتطوير تطبيقات جديدة. لن يتعرّز مجتمع BitRewards فقط النمو السريع للشركات المشاركة، ولكن أيضاً بإعطاء صوت لأعضائه في مستقبل المنصة.

كيف تعمل

- 1 . تقوم المتجر الإلكتروني بالاتصال بنظام الولاء GIFTD عن طريق تثبيت وصلة الجاهزة أو عن طريق دمجها مع نظام ولاء الخاصة بهم.
- 2 . هذا الحل يكفي العملاء مع بيت لمشترياتهم وأصدقائهم وكذلك الإجراءات الأخرى. تقوم الوحدة بتتنفيذ كل معالجة رمزية مطلوبة من خلال منصة BitRewards
- 3 - قد تقدر قيمة بيت حسب الإصدار الأولي المحدود البالغ 2 بليون رمز والطلب الرئيسي المستمر على الرموز من العدد المتزايد من المتجر الإلكتروني الذين ينضمون إلى المنصة.
- 4 - ويشجع التقدير المحتمل للبيت من العملاء على حفظ رموزهم بدلاً من استبدالها بالمشتريات، مما يقلل أيضاً من قيمة الرموز العائمة الحرة.

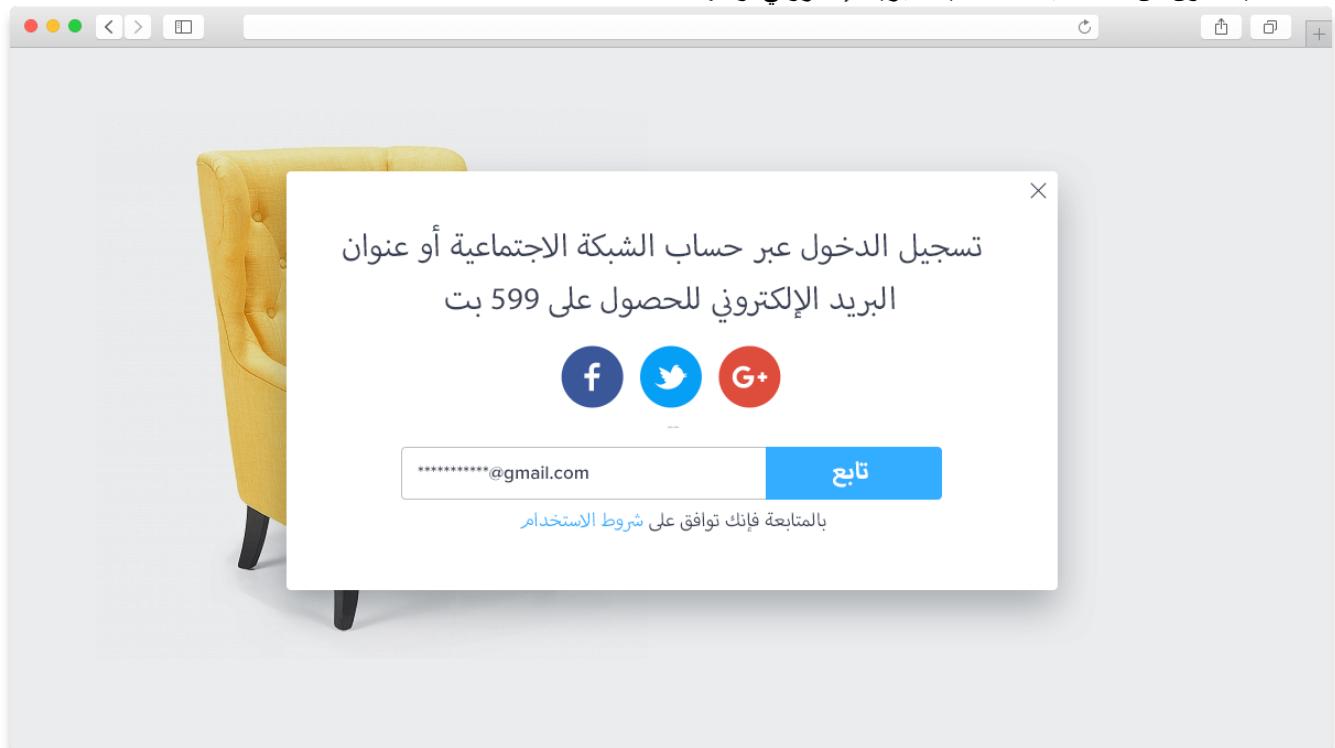
تجربة المستخدم في كيفية كسب العملاء للبيت.

يوضح سير العمل بعد الخطوات البسيطة التي سوف يحتاج المستخدمون إلى اتخاذها من أجل كسب رموز BitRewards لإتمام عملية البيع في متجر الكتروني الأعضاء في الشبكة .

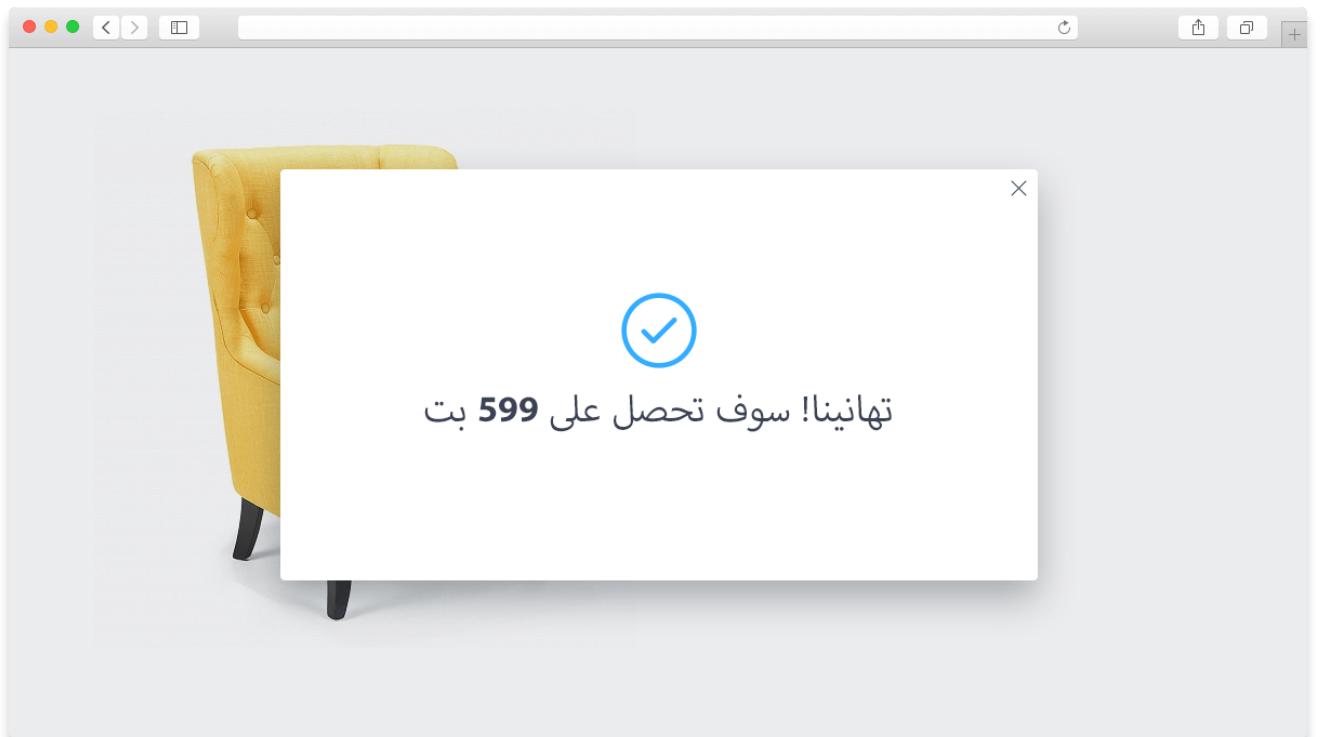
1. العميل يقوم بعملية الشراء في متجر على شبكة الإنترنت متصل بوحدة BitRewards ويرى المكافأة التي يمكن أن يكسب لكل منتج يشتريه من المتجر.



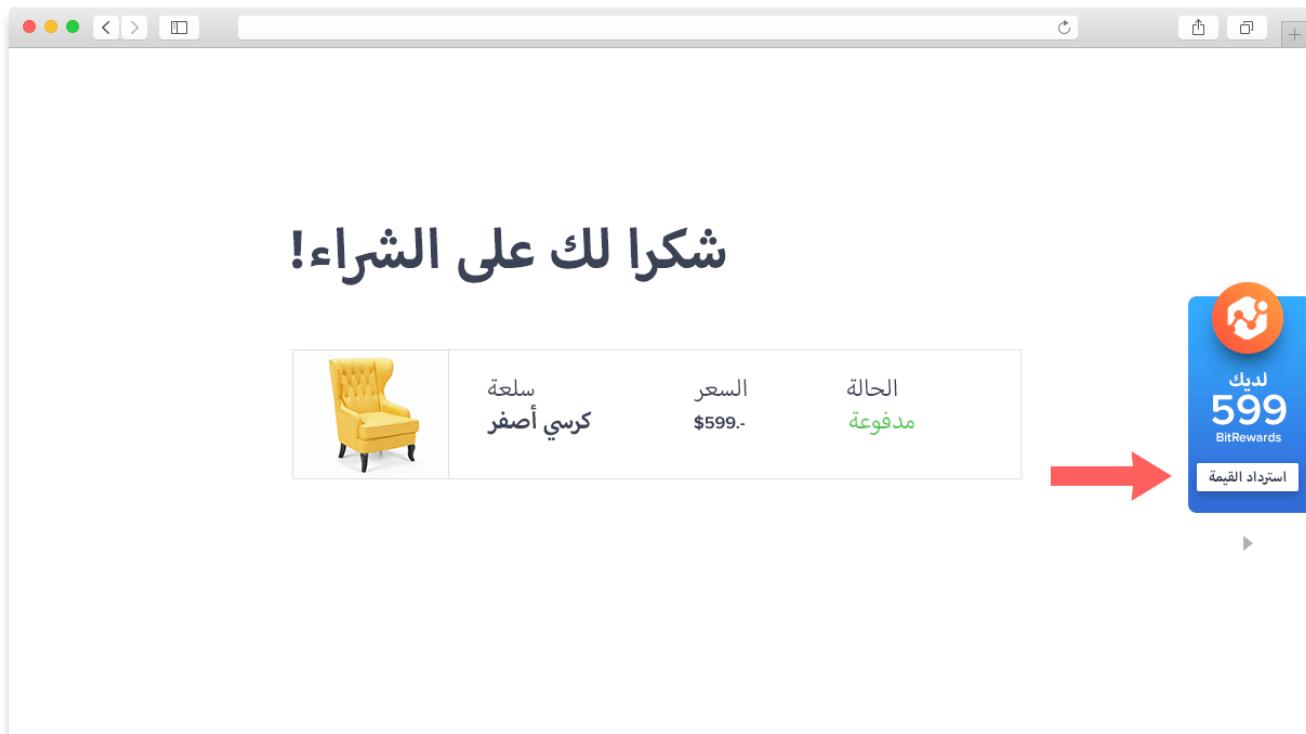
2. يتسلّلون من خلال شبكة اجتماعية، البريد الإلكتروني أو الهاتف.



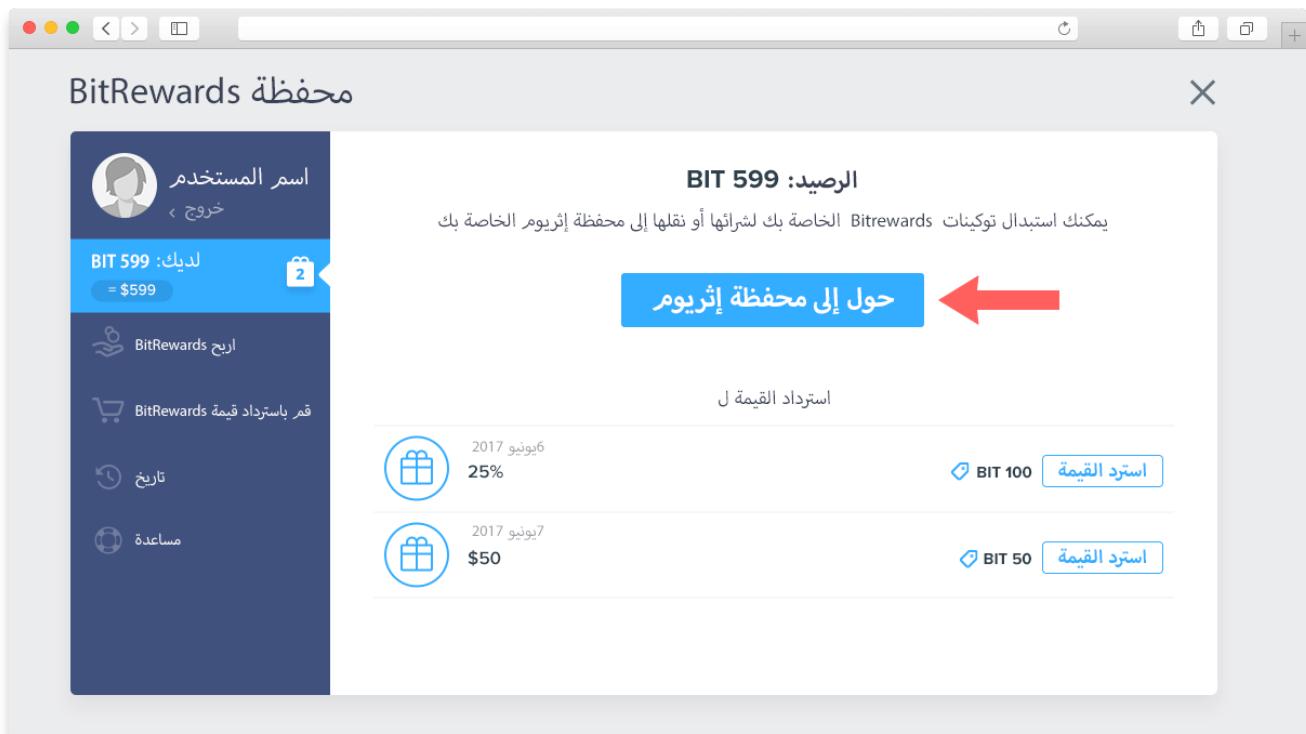
3. يرى العميل تأكيد مكافأة بيت بعد إتمامه لعملية الشراء.



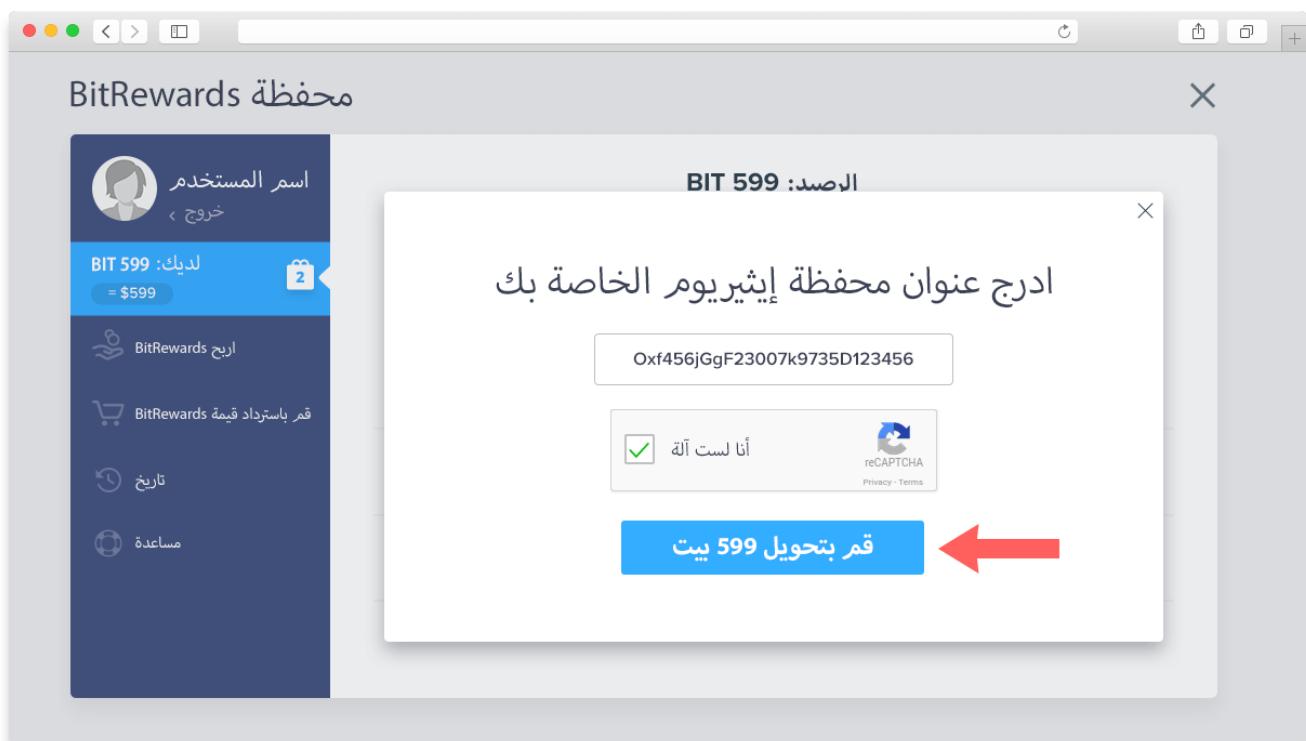
4. لديهم أيضا سهولة الوصول إلى محفظتهم على موقع المتجر على شبكة الإنترنت.



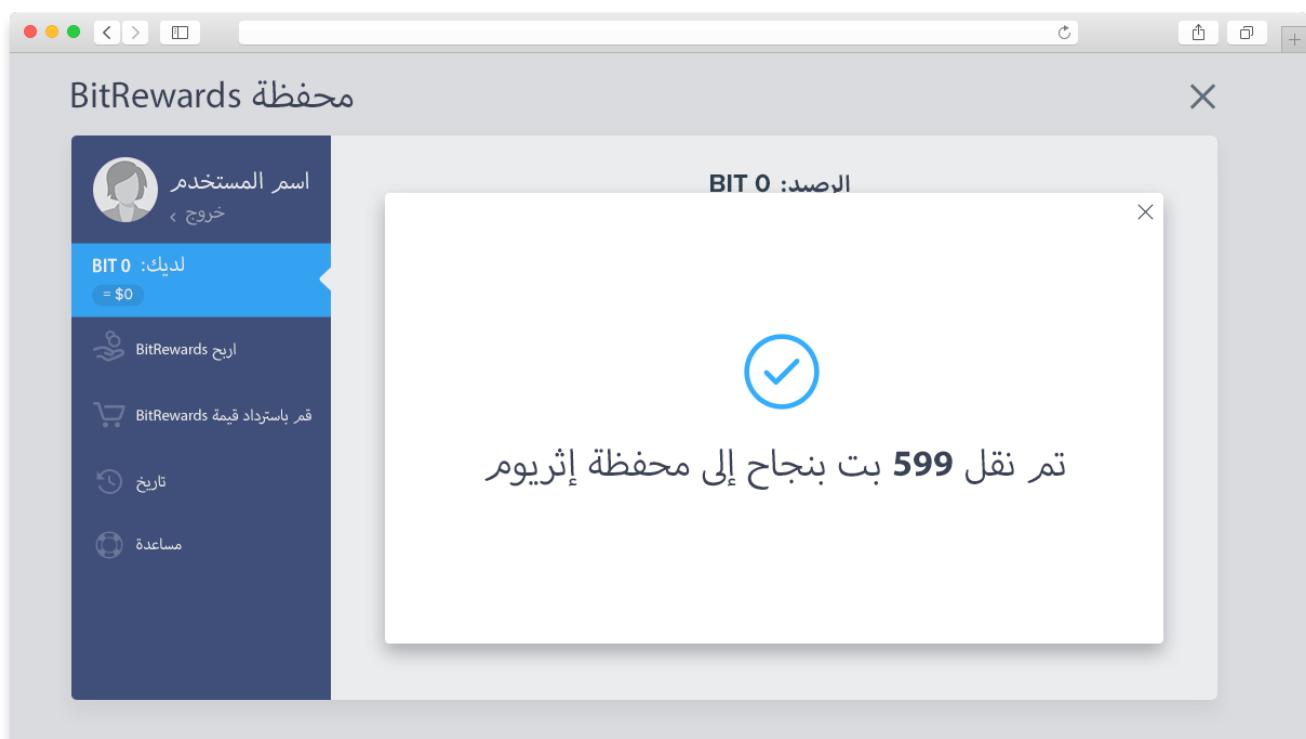
5. كل عميل مسجل في نظام الولاء لشبكة BitRewards على موقع متجر الكتروني يتلقى تلقائياً محفظة عملة الكترونية مع عنوان إثريوم فريد. وهذا يمكنه من أن يستخدم لإرسال واستلام الأثير وأي رموز ERC20 أخرى، ويكون بمثابة دفع لثمن البضائع أو الخدمات من هذا المتجر أو أي متجر الكتروني آخر في شبكة BitRewards.



6. إذا لزم الأمر، يمكن إرسال الرموز إلى أي محفظة إيثريوم متوافقة.



7 - وتظهر على الشاشة رسالة تأكيد تتعلق بنجاح نقل البيت، وترسل إلى البريد الإلكتروني للمستخدم، في حالة تقديمها.



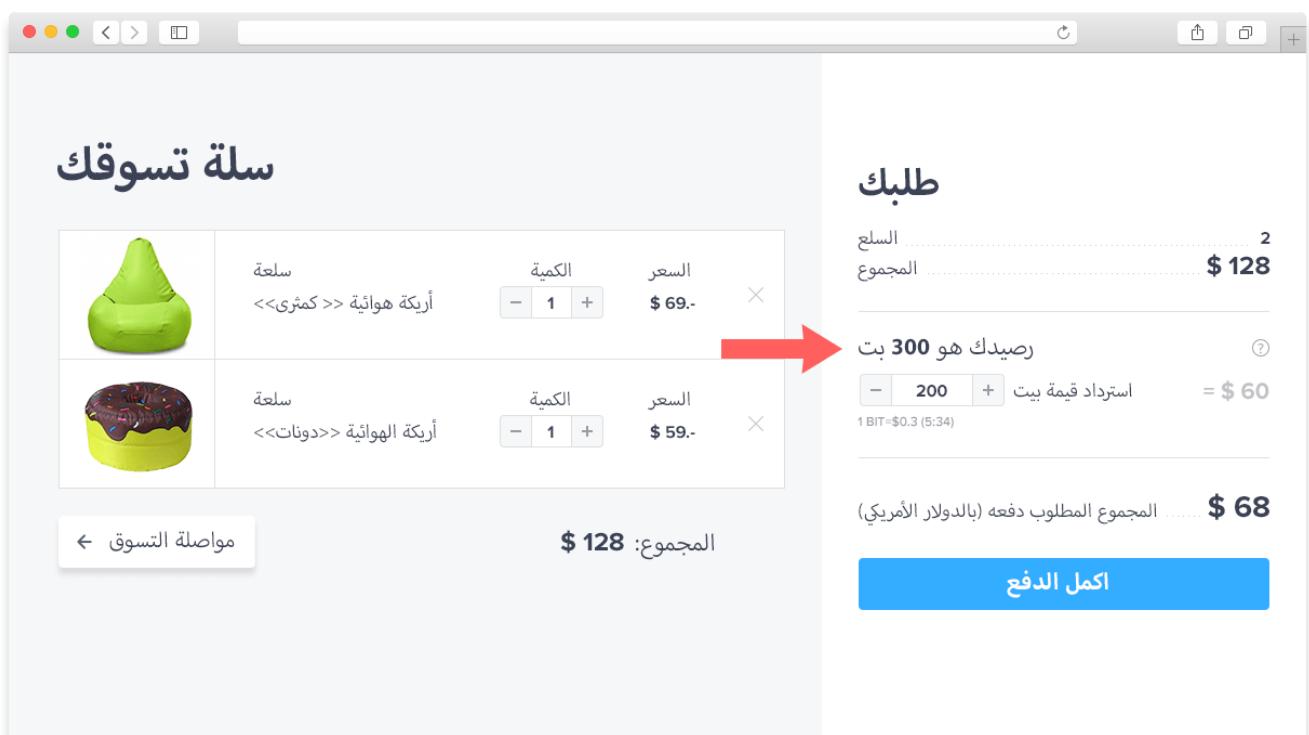
خطوات الاسترداد

من السهل أيضاً استبدال رموز BitRewards. وسوف يحتاج العميل فقط للإشارة لعدد البيت الذي يريد أن ينفقه على الشراء، وسيتم تخفيف مبلغ الطلب اعتماداً على معدل السوق الحالي للبيت. وسيتم تقديم عقد ذكي خاص والذي سيكون بمثابة الوسيط بين المحل والعملاء في هذا السيناريو. وستحتفظ الشركة بنكولوجيا المعلومات الخاصة بالعميل حتى يتم استلام دفعه كاملة من العملة، ثم يقوم بتحويل بيته إلى المتجر. إذا لم يتم استلام المبلغ كاملاً في فترة زمنية معينة، فإنه سيتم نقل البيت إلى العميل وإخبار المحل حول هذا الحدث.

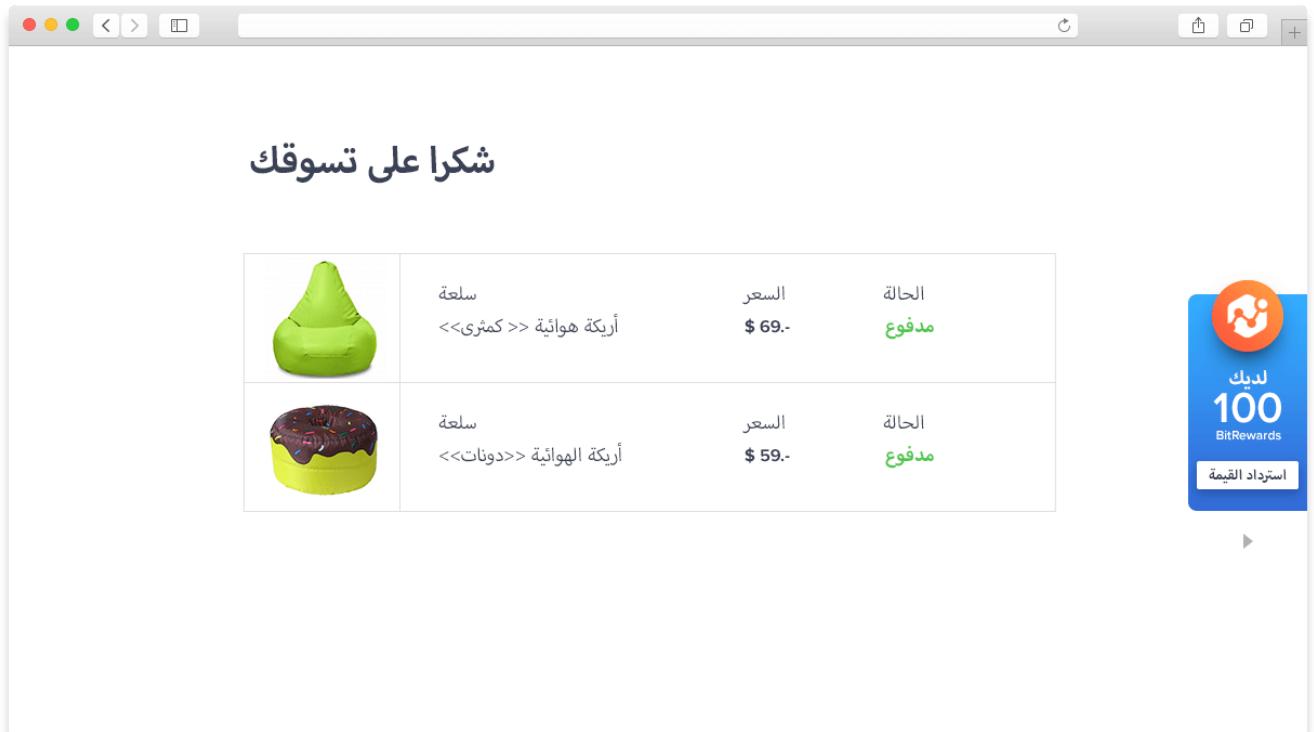
إذا كان العميل يريد أن يصل إلى أعلى قدر من البيت في شبكة BitRewards، فإنه يمكن أن ينقل الأثيريوم أو أي رموز ERC-20 من محفظة إثيريوم لمحفظته BitRewards ومن ثم استخدام عقد السيولة الذكي لتحويل الأثيريوم أو الرموز إلى بيته.

خطوات استرداد رموز BitRewards للشراء:

يتم دمج المحفظة مع بيته بسهولة في المتجر الإلكتروني، ويمكن للعملاء اختيار مبلغ البيت الذي يريدون تحويله لمشترياتهم.



المحفظة يمكن الوصول إليها بسهولة من موقع أي متجر.

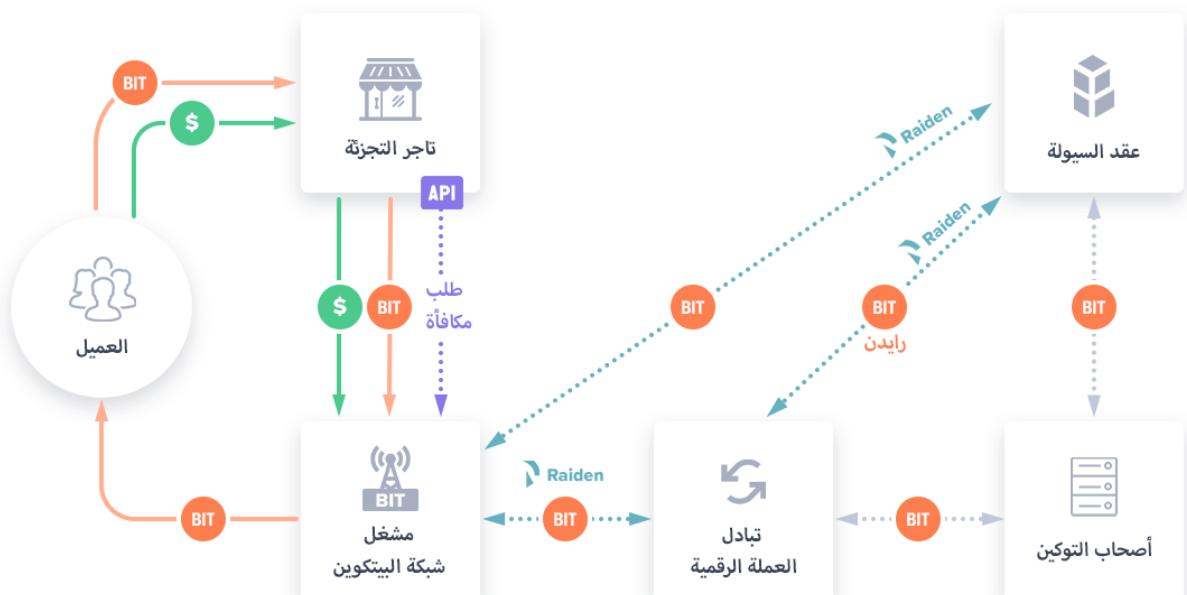


سير عمل تجار التجزئة

يمكن للمتجر الإلكتروني الإلكتروني التفاعل مع نظام BitRewards بطرقين: عن طريق مشغل BitRewards ، الذي يقوم بجميع العمليات الازمة ويدير مبيعات وشراء الرموز. العمل من خلال المشغل، والمتجرب الإلكتروني لديهم الفرصة لجعل المدفوعات بالعملة الرقمية وإجراء التسويات بالعملات الورقية. سيتم توفير الوثائق المحاسبية والمالية، إذا لزم الأمر ، من قبل المشغل. شراء الرموز BitRewards مباشرة في السوق المفتوحة، أو من خلال العقد الذكي التي يحافظ على سيولة من بيت في السوق.

الخيار 1. العمل مع النظام من خلال المشغل BitRewards

لأن الكثير من المتجر الإلكتروني ليست على استعداد للعمل مع تبادل العملة الرقمية مباشرة، سيتم التعامل مع العمليات من خلال شركة المشغل BitRewards. وسيوفر للمتجر الإلكتروني القدرة على التعامل بالعملات العملة الرقمية واستخدام ميزات الولاء للمنصة بهدف تمكينهم من استخدام تقنيات الأستاذ توزيعها على تحسين منتجاتها وتعزيز اعتماد رموز BitRewards . وسوف يقدم المشغل دعماً موسعاً، وتصميم أدوات جديدة للمتجر الإلكتروني الالكترونية، وتقديم المشورة القانونية والضرائبية والمحاسبية للعملاء.



اليات دفع المكافآت من خلال المشغل BitRewards

- بعد قيام العميل بعملية شراء باستخدام رموز BitRewards الخاصة بهم، ترسل الإضافة BitRewards المثبتة من قبل المتجر "طلب مكافآت ل" مشغل BitRewards. يحتوي التحقيق أيضاً على عنوان البريد الإلكتروني للعميل (أو هوية أخرى)، أو عنوان محفظتهم.
- إذا تلقى مشغل BitRewards عنوان المحفظة، يقوم النظام بنقل الرموز من المتجر الكتروني إلى هذه المحفظة. إذا كان العنوان غير معروف، يقوم المشغل بإنشاء حساب جديد، ونقل الرموز هناك، ويتنقل العميل إخباراً مع تفاصيل المحفظة التي تم إنشاؤها. وباستخدام الرابط، يقوم العميل بتنشيط محفظة BitRewards على الويب أو الجوال، ويمكنه التعامل معها أو اختيار نقل الرموز المميزة إلى محفظته الأخرى.
- بعد انتهاء العملية، يقوم مشغل شبكة BitRewards بإصدار فاتورة بالعملة الورقية في عنوان المتجر للملبغ الذي أنفقه المشغل على المعاملة.

مدفوّعات لشراء عن طريق المشغل BitRewards:

- في حالة قيام العميل بعملية شراء كاملة أو جزئية باستخدام رموز BitRewards، يرسل بائع طلباً من خلال واجهة برمجة التطبيقات لبيع الرموز المميزة من BitRewards.
- ورداً على الطلب، يقوم مشغل شبكة BitRewards بارجاع رقم حساب المحفظة والمبلغ بالعملة الورقية، والتي سيتم دفعها مقابل مبلغ معين من الرموز.
- بعد استلام الرموز، يقوم المشغل بتحويل الأموال المالية إلى بائع التجزئة.

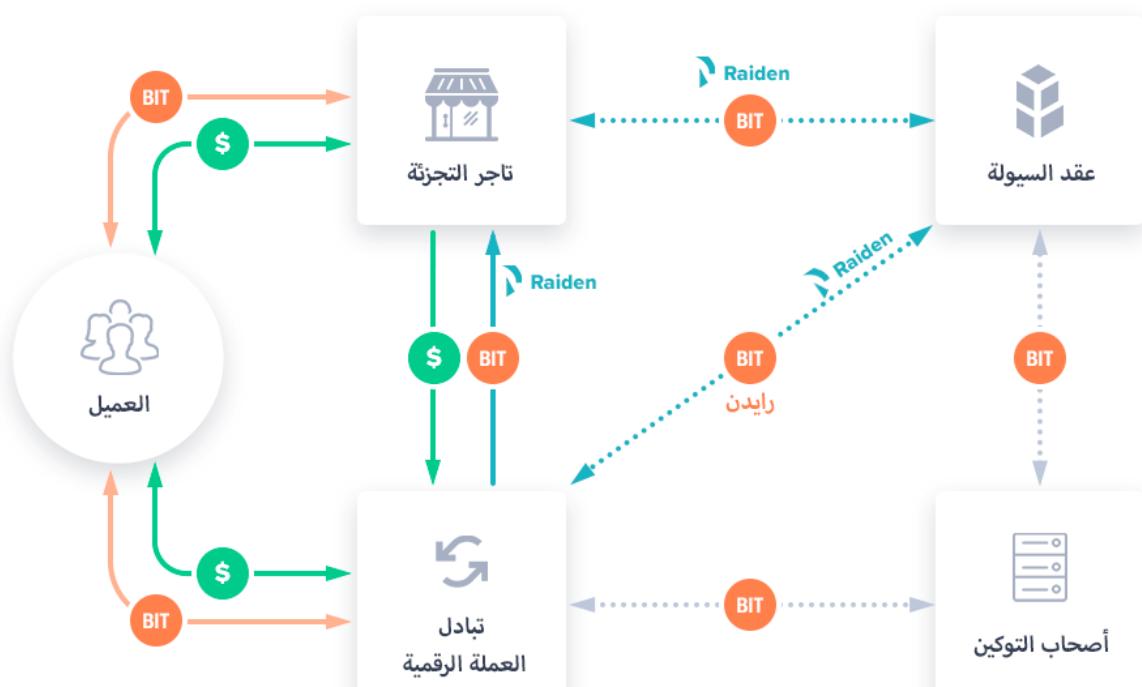
باستخدام البنية التحتية الحالية للإثيريوم، ومعالجة المعاملات يمكن أن يستغرق فترة تصل إلى 1 دقيقة. بعد إطلاق شبكة رايدن وبروتوكولات شبكة لايتنين، سيتم تسوية الصفقة في بضع ثوان.

صيانته الاحتياطي فيات والعملات الرقمية في مشغل BitRewards

1. يحتاج مشغل BitRewards للحفاظ على احتياطي ضروري من البيت، والعملات الورقية، ورموز إيث.
2. لمنع التقلبات الحادة في معدل رموز "بيت"، سيتم إنشاء عقود سيولة ذكية على أساس بروتوكول بانكور (رموز بي إن تي)
- 3 - وللحفاظ على المستوى اللازم من احتياطي البيت، يقوم مشغل "BitRewards" بشراء أو بيع البيت في السوق المفتوحة، أو من خلال عقد السيولة الذكي.
4. لاحفاظ على المستوى اللازم من العملات الورقية إيث أو بنت، يقوم مشغل شبكة BitRewards بشراء أو بيع العملات الورقية في السوق المفتوحة للبيت.

الخيار 2 - المعاملات المباشرة

BitRewards هو نظام لا مركزي. يمكن المتجر الإلكتروني من عمليات شراء وبيع بيت بشكل مستقل، دون مشغل BitRewards



1. متجر الكتروني ينشئ محفظته للعملة الرقمية المصممة لدفع المكافآت وتلقي رموز شراء العملاء.
2. متجر الكتروني يجعل جميع المعاملات اللاحمة من المشتريات والمبيعات من الرموز والعملة الورقية في السوق المفتوحة، و / أو مع عقد السيولة الذكية التي تقدمها شبكة BitRewards .

عقد السيولة الذكية

تم تصميم رموز BitRewards لتنمو على مدار الساعة. ويمكن أن تكون أسواق الأصول الرقمية متقلبة، ويمكن أن يعتمد سعر السوق للبيت على ظروف السوق العامة وتوقعاته. وبما أن الغرض الرئيسي من بيت هو وسيلة الدفع، فمن المهم أن لا يتغير سعر الرمز المميز مقابل العملات المشفرة أو العملات الغير محولة بسرعة وأن يكون هناك سيولة في جميع الأوقات. ومن أجل توفير هذه السيولة وإضفاء الصبغة على تقلبات السوق، سيتم إنشاء عقد بنكور الذكي. وسيسمح ذلك ببيع وشراء البيت وسيستخدم أيضاً لزيادة الطلب والعرض في السوق عندما تترك تقلبات أسعار الفائدة لرمز معين.

وعقد السيولة الذكي الخاص بعقد احتياطي من الرموز من نظام ووسائل BitRewards (في شكل رموز بي ان تي بانكور) أي شخص سوف يكون قادراً على شراء أو بيع البيت ببساطة عن طريق إرسال إيث إلى عنوان العقد. هذا الحل قادر على توفير السيولة من الرموز ويحل مشكلة "الصدفة المزدوجة للإرادات" ، عندما يريد المشتري والبائع تطابق الوقت والمكان للمعاملة عقد السيولة الذكية دائماً يعمل كأحد الطرفين إما بيع أو شراء.

يلزم العقد أيضاً بقواعد كفاعة السوق: بعد بيع الأصول، تنخفض الأسعار، وبعد شراء الأصول، ترتفع الأسعار، وبالتالي فإن عقد السيولة الذكية يتغير بتغيير سعر الأصل في السوق، اعتماداً على مبلغ الصفقة.

ولذلك، سيجري توفير السيولة لأي طرف مهتم بشراء أو بيع البيت في جميع الأوقات.

¹ https://www.bancor.network/static/bancor_protocol_whitepaper_en.pdf

بنية المنتج



تجار التجزئة

الإضافات لمنصات التسوق عبر الإنترنت

الإضافات لمنصات التسوق عبر الإنترنت هي الحاجيات، والتي يمكن إعدادها كبرنامج ولاء لمتجر الكتروني التجزئة، ودفع BitRewards كما الحسومات للعملاء كمكافآت لمشتريهم وأصدقائهم. ويستند نظام المكافآت والولاء على مجموعة من حلول GIFTD التي يتم تطبيقها على نطاق واسع في التجارة الإلكترونية.

1. أداة "cart protection": تحفز عمليات الشراء المكتملة، مما يزيد من إنفاق العملاء ويقلل من كمية الطلبات المهجورة.
2. نظام الإحالة المتكاملة مع الشبكات الاجتماعية.
3. حاسبة نتيجة المروج ووحدة مراجعات العملاء.
4. حلول بطاقات الهدايا الرقمية، والتي تمكن العملاء من إرسال بطاقات الهدايا عبر البريد الإلكتروني، والرسائل القصيرة، الفيسبوك، الخ.
5. نقاط على أساس نظام الولاء: كسب العملاء نقاط لأفعالهم والمتجرب الإلكتروني يمكن تحديد أي من النقاط التي وضعت في رموز BitRewards وباي معدل.

سيتم نقل هذه الحلول على دفتر الموزع وسيتم تزويدها مجاناً لجميع أعضاء BitRewards. وسوف تشمل API لدمج برامج ولاء القائمة من تجار التجزئة.

لوحة تحكم المتجر الإلكتروني

يتم إعداد لوحة تحكم المتجر الإلكتروني عند إنشاء برنامج الولاء. وهذا يسمح للتجار بتحديد الإجراءات ومقدار المكافآت المكتسبة لإتمام كل عملية شراء، بما في ذلك نسبة الشراء التي يتم إرجاعها إلى العملاء على مشترياتهم وعمليات الإحالة.

متجر الكتروني العملة الرقمية المحفظة

لمتجر الكتروني لا تحتاج بالضرورة إلى خلق BitRewards العملة الرقمية المحفظة، إذ إن صفاتهم يمكن أن تمر من خلال مشغل استخدام العملات الورقية.

يمكن للمتجر الإلكتروني تخزين البيت، أيث وغيرها من العملات الرقمية، التي تستخدمها للمعاملات ودفع البيت من هذه المحفظة.

وستكون محفظة العملة الرقمية لمتجر الكتروني كبرمجيات مفتوحة المصدر، مثبتة على خوادم متجر الكتروني التجزئة. وسيتم إنشاء صورة دوكر، الذي يحتوي على كافة الإعدادات الضرورية.

ولأقصى قدر من الأمان، سيتواجد المفتاح الخاص لمحفظة العملة الرقمية لمتجر الكتروني في خوادم متجر الكتروني التجزئة. الطريقة أقل أماناً، ولكن الأبسط هو استخدام API BitRewards الذي يخزن المفاتيح.

إذا لزم الأمر، يمكن لمتجر الكتروني فتح اثنين من محفظة العملة الرقمية - الباردة (الكميات كبيرة) والساخنة (المعاملات الحالية). يجب حماية المحفظة "الباردة" من الاتصال عبر الإنترنت وإدارتها يدوياً. يجب ربط المحفظة "الساخنة" بالبرامج الأخرى لمتجر الكتروني CMS، وبرامج المحاسبة، وما إلى ذلك) من خلال واجهة برمجة تطبيقات خاصة.

الأجزاء المساعدة للنظام:

- SDK موبايل لدمج المحفظة العملة الرقمية BitRewards في تطبيقات المتجر الإلكتروني.
- نظام الإنذارات (البريد الإلكتروني، والرسائل القصيرة، بوش، ومسنجر).
- نظام ولاء الموظفين.

لوحة برنامج ولاء العملاء مع محفظة عملة رقمية متكاملة والوصول إلى موقع التجار

- ينافي العملاء إخباراً عن البيانات التي تمنح لهم على موقع المتجر الإلكتروني أو طريقة إعلامهم المفضلة

يمكنهم الاشتراك أو تسجيل الدخول إلى برنامج الولاء عبر الفيسبوك وغيرها من الشبكات الاجتماعية والبريد الإلكتروني أو الهاتف، والحصول على إمكانية اللوجستي إلى محفظة العملة الرقمية التي تتمكن من رؤية البيت التي تمت إضافته. ويمكن للعملاء الوصول إلى المحفظة عن طريق موقع أي متجر الكتروني شبكة BitRewards، من موقع BitRewards، وإضافة الكروم، وإنترنت إكسبلورر وسفاري أو تطبيق جوال.

وتتيح محفظة BitRewards للمشترين التسديد بالعملة الرقمية للشراء من أي من متاجر الكتروني على شبكة BitRewards. سوف تعطي المحفظة عنوان إيثريوم فريد للعميل. وسوف تسمح ب تخزين وقبول وإرسال بيت، إيث وأي رموز ERC20 أخرى. وسوف تكون نقطة دخول إلى عالم العملات الرقمية لكثير من الناس. وستضاف أنواع أخرى من العملة الرقمية بالعملة في المراحل اللاحقة.

إذا تجاوزت قيمة معادلة البيت 50 دولاراً أمريكياً على محفظة العميل، فسيتم تقديمها لإعداد مصادقة ثنائية العوامل (2FA) عبر أداة مصادقة غوغل أو الرسائل القصيرة SMS.

افتراضياً، فإن المحفظة تقوم بتخزين المفاتيح الخاصة العملة الرقمية على خوادم الشبكة BitRewards في شكل مشفر. سيتم إنشاء مفتاح العملة الرقمية من مفتاح الوصول للعميل الذي يسجلون به دخولهم إلى تطبيق BitRewards (رمز لوجستي الفيسبوك أو كلمة مرور هاش). سيتم فك شفرة المفتاح فقط بوجود تسجيل الدخول النشط لمالك المفتاح.

للعملاء المتقدمين الذين يشعرون بالقلق إزاء قضية الأمان من محافظ طرف ثالث، سيكون هناك الخيارات التالية المتاحة:

1. نقل بيت، إيث وأي رموز ERC20 على أي محفظة خارجية (بما في ذلك محافظ الأجهزة).

2. تحميل مفتاح خاص من نظام BitRewards. في هذه الحالة، سيتم فك شفرة المفتاح الخاص المشفر وتقديمه للعميل للتخزين على جهاز الكمبيوتر الخاص بهم أو الناقل الخارجي، وسيتم إزالة المفتاح الخاص من قاعدة شبكة BitRewards. ومن هذا الوقت، سيحتاج العميل إلى تطبيق المفتاح الخاص لأي إجراء في النظام المتصل به

حركة بتو، إيث أو أي رموز أخرى. إذا رغبت في ذلك، يمكن استيراد المفتاح الخاص إلى النظام مرة أخرى.

وبمجرد أن تصبح تقنيات شبكة Lightning وشبكات Raiden متاحة، سيتم دمج محفظة BitRewards معها وتصبح جزءاً من هذه الشبكات. هذا وسوف تسمح لمستخدمي محفظة العملة الرقمية BitRewards إلى الحد بشكل كبير أو حتى خفض إلى الصفر لرسوم سحب المال، والتحويلات للمتاجر الإلكترونية، أو غيرهم من المشاركين في هذه الشبكات.

إدخال شبكات Lightning أو Raiden سيسمح أيضاً بالمعاملات التي ستنفذ على الفور (وقت تأكيد معاملات إيثريوم العادي حوالي 60 ثانية، وفي شبكة Lightning / شبكة Raiden - أقل من 1 ثانية).

فإن خدمات BitRewards لا تأخذ رسوماً إضافية للمدفوعات من خلال شبكة Lightning وشبكة Raiden وستقابل تكلفة هذه الخدمات الإضافية الزيادة في معدل البيت.

ومحفظة BitRewards هي نقطة الولوج الوحيدة وخدمة دفع تمكن أي مستخدم غير تقني من الدفع بالعملة الرقمية على الانترنت في أي متجر الكتروني على شبكة BitRewards. يمكن للعميل تحويل أي عملة رقمية في هذه المحفظة وتحويلها إلى BitRewards، التي سيقبلها تجار التجزئة. نحن نتحدث أيضاً مع مزودي خدمات الدفع، الذين يظهرون اهتماماً كبيراً باستخدام البنية التحتية BitRewards لمزيج من العملات الورقية والرقمية.

تطبيقات الجوال

كما أن تطبيقات الجوال على نظام التشغيل آيوايس وأندرويد، والتي تعمل على تكرار وظائف تطبيقات الويب، تحتوي أيضاً على الميزات التالية:

1. المحفظة المشفرة
2. العروض الخاصة للتجار
3. مسح وتخزين بطاقات الولاء (صنع بطاقات بلاستيكية زائدة عن الحاجة، والإزعاج الذي هو واحد من الأسباب الرئيسية للعملاء التوقف عن استخدام أنظمة الولاء)
4. بطاقات الهدايا
5. السياج الجغرافي

شبكة BitRewards

- أي يحركها اللامركزية نظام التوصيات.

BitRecommendations هو أول نظام توجيه لامركزي في العالم، وتم تصميمها لتناسب مع احتياجات التجارة الإلكترونية وتستخدم بلوكتشين لمراقبة الجودة وأمن البيانات.

كيف يعمل - للتجار:

- تقوم المتجر الإلكتروني بإرسال البيانات المشفرة عن أنشطة مستخدميها لنظام BitRecommendations، ويرسل لهم مرة أخرى الولوج إلى نظام توصية متقدمة - مجاناً.
- يقدم نظام BitRecommendations التوصيات المنتج ويكافئ التوصيات - مع الطرق الممكنة لظهور المستخدمين تقديرًا لأفعالهم عن طريقة مكافأة مدرستة: العملة الرقمية، فنجان من القهوة، أو تذكرة لهذا الحدث.
- يتعلم BitRecommendations استخدام البيانات بسرعة من المتجر الإلكتروني ومعالجة الملايين من نقاط البيانات يومياً، والتي تضمن أعلى جودة من التوصيات في جميع الأوقات.
- يتم تخزين جميع البيانات الواردة من المتجر الإلكتروني على نظام الملفات اللامركزية IPFS. يتم تخزين البيانات الوصفية، بما في ذلك تصنيفات جودة البيانات، على بلوكتشين إثريوم. هذا النوع من البيانات يجعل النظام قابلاً للتشغيل الدائم ومتاحاً للعملاء. إذا توقفت BitRewards بطريقة ما عن العمل، فيمكن دائمًا إنشاء نظام جديد باستخدام تلك البيانات وبدعم من DAO.
- إذا كان المتجر الإلكتروني يحاول الغش ويرسل بيانات وهمية، سيتم الكشف عنه، وهذه المعلومات سوف تذهب إلى بلوكتشين إثريوم.
- يمكن للتجار رؤية النشاط السابق لكل مستخدم - وهذا هو سبب أن BitRewards تهدف لسمعة المستخدم، والذي يسمح للتجار بتقديم قرض أو الدفع بعد الشراء.

- عيون وعقول المتجر الإلكتروني الإلكترونية BitRecommendations

نظام التوصية هو عنصر ضروري لأنظمة الولاء للتجار - أنها تمكّنهم من تحفيز أعلى طلب من حيث القيمة وتكرر المشتريات وبالتالي تحسين العائد على الاستثمار.

يجب أن يحتوي نظام التوصية الفعال على كميات هائلة من البيانات. وهذا يشكل مشكلة بالنسبة للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لأنها لا تستطيع الحصول على الكمية اللازمة من المبيعات لجمع تلك البيانات.

بيانات منصات إدارة البيانات لا تكفي

وتهدف منصات إدارة البيانات، التي جمع البيانات من مصادر مختلفة، وتزويـد المتجر الـكتروني بـخـصائـص مستخدمـيها - الرسم البيـاني الاجتماعي، والاهتمامـات، والدخل المتاح، وما إلى ذلك.

وـهـذه المعلومات مفيدة ولكنـها غير كافية لـوضع تنبـؤات عـالية الجـودة في مجال التجارة الإلكتروـنية لأنـ عـادات المستـخدم وأنـماط الاستـهلاـك يصعب اكتشافـها حتى الآنـ، وهي تحتـوي على بياناتـ، وهي عملية حـاسمة لـاتـخـاذ القراراتـ.

على سبيل المثالـ، فإـنه من المستـحيل التـنبـؤ بما لـونـ الجهازـ سـيفـضـله العـملـاء لـعـالـمة تـجـارـية معـيـنة لـسيـارـةـ وـلـونـها حـسـب الافتـراضـات علىـ بيانـاتـ سنـهمـ.

BitRecommendations هو منصة إدارة بيانات لـامـركـزـية تـهـدـفـ إلى جـمـعـ وـتـخـزـينـ وـمـعـالـجةـ بيانـاتـ باـسـتـخدـامـ خـواـرـزمـياتـ التـعـلـمـ العـمـيقـ. يتمـ توـفـيرـ التـحـكمـ فيـ جـودـةـ وـأـمـنـ بيانـاتـ منـ الـبـلـوكـشـينـ.

كلـ متـجـرـ هو مصدرـ كـمـيـاتـ هـائـلةـ منـ بيانـاتـ عنـ المـتسـوقـينـ. 90%ـ منـ هـذـهـ بيانـاتـ لاـ تـزالـ غـيرـ مـسـتـخـدـمـةـ. أـفـضلـ الحالـاتـ هيـ إـرـسـالـ بيانـاتـ إلىـ غـوـغـلـ آـنـاـلـيـتـيـكـسـ حيثـ يـخـبـرـ أحـدـ مـتـخـصـصـيـ التـسـويـقـ النـسـخـةـ المـجـمـعـةـ.

سوفـ تـقـومـ BitRewardsـ بـاعـطـاءـ حلـ إلىـ التجـارـ، لـتمـكـينـهـ بـسـهـولةـ منـ الحصولـ علىـ جـمـعـ بيانـاتـ المستـخدمـ، بماـ فيـ ذـلـكـ:

- أنـوـاعـ الـبـيـانـاتـ الـعـامـةـ (الـسـلـعـ الـتـيـ نـظـرـ إـلـيـهـ، السـلـعـ الـمـضـافـةـ لـلـشـراءـ، كـمـيـةـ الـطـلـباتـ)؛
- أنـوـاعـ الـبـيـانـاتـ الـخـاصـةـ بـالـصـنـاعـةـ حـولـ مـصـالـحـ الـمـسـتـخـدـمـينـ (أـلوـانـ الـمـلـابـسـ، وأـحـجـامـ شـاشـةـ الـأـدـوـاتـ، وـالـسـعـرـاتـ الـحـارـارـيـةـ الـغـذـائـيـةـ، وـمـاـ إـلـىـ ذـلـكـ).
- سـيـتـمـ جـمـعـ هـذـهـ بيانـاتـ وـتـخـزـينـهاـ منـ قـبـلـ المتـجـرـ الـإـلـكـتـرـوـنيـ عـلـىـ خـوـادـمـهـ. سـوـفـ تـحـصـلـ المتـجـرـ الـإـلـكـتـرـوـنيـ عـلـىـ حلـ تـسـلـيمـ المـفـتـاحـ، وـالـتـيـ يـمـكـنـ نـشـرـهـ عـلـىـ أيـ خـادـمـ:
- كلـ 24ـ ساعـةـ يـتـمـ تـرـمـيزـ الـبـيـانـاتـ وـإـرـسـالـهـاـ إـلـىـ IPFSـ
- المتـجـرـ الـإـلـكـتـرـوـنيـ تـرـسـلـ عـنـوانـ IPFSـ الـتـيـ تـحـتـويـ عـلـىـ الـبـيـانـاتـ وـالـبـيـانـاتـ الـوـصـفـيـةـ الـمـحدـدـةـ إـلـىـ العـقـدـ الذـكـيـ (عددـ فـرـيدـ لـكـلـ فـتـرـةـ، مـعـرـفـ المتـجـرـ الـإـلـكـتـرـوـنيـ).
- يـمـكـنـ لـلـمـتـجـرـ الـإـلـكـتـرـوـنيـ إـرـسـالـ هـذـهـ بيانـاتـ إـلـىـ الـعـقـدـ الذـكـيـ لـأـيـ مـنـظـمةـ أـخـرىـ، وـالـتـيـ قدـ عـهـدـتـ إـلـيـهاـ DAOـ BitRewardsـ مـفـاتـيحـ
- خـاصـةـ - فـمـنـ الـضـرـوريـ تـجـبـ الـاعـتـمـادـ عـلـىـ الـبـرـامـجـ BitRewardsـ مـرـكـزـيةـ.
- بمـحـرـدـ تـلـقـيـ الـبـيـانـاتـ فـيـ الـعـقـدـ الذـكـيـ، تـدـيرـ BitRewardsـ الـعـدـيدـ مـنـ الـعـمـلـيـاتـ:
- التـحـقـقـ مـنـ سـمـعةـ المتـجـرـ الـإـلـكـتـرـوـنيـ. إـذـاـ كـانـتـ سـمـعةـ غـيرـ مـوـثـقـ بـهـ، يـتـمـ تعـيـينـ الـبـيـانـاتـ إـلـىـ "ـمـنـخـفـضـةـ"ـ، أوـ يـتـمـ تـجـاهـلـهـاـ بـبـيـساطـةـ؛
- تـنـزـيلـ الـبـيـانـاتـ مـنـ نـظـامـ IPFSـ إـلـىـ خـوـادـمـ BitRewardsـ؛
- يـبـدـأـ فـتـرـةـ القـلـلـ (2ـ أـسـابـيعـ مـنـ بـدـايـةـ الـعـمـلـيـاتـ)ـ وـيـتـعـاـمـلـ مـعـ الـبـيـانـاتـ الـمـسـتـلـمـةـ عـنـ طـرـيـقـ النـظـامـ الفـرـعـيـ لـلـاعـتـدـالـ. وـالـغـرـضـ الرـئـيـسيـ مـنـ الـاعـتـدـالـ هـوـ تـحـدـيدـ ماـ إـذـاـ كـانـتـ الـبـيـانـاتـ دـقـيـقةـ وـمـنـ مـصـادـرـ مـوـثـقـةـ أـمـ لـاـ. وـثـمـةـ غـرـضـ آـخـرـ هـوـ اـرـفـاقـ الـأـوـزـانـ الـمـنـاسـبـةـ لـلـبـيـانـاتـ. لـحلـ هـذـهـ الـمـشـكـلـةـ، يـتـمـ تـطـبـيقـ الـتـعـلـمـ الـعـمـيقـ وـالـذـكـاءـ الـاصـطـنـاعـيـ.
- بـعـدـ فـتـرـةـ قـلـلـ المـتـابـعـةـ، تـزـوـدـ BitRewardsـ الـمـتـجـرـ الـإـلـكـتـرـوـنيـ بـرمـوزـ BitRewardsـ لـبـيـانـاتـ الـقـيـمةـ وـتـقـلـلـ مـنـ الـتـصـنـيفـ وـالـتـسـدـيدـ فـيـ حـالـةـ الـبـيـانـاتـ الـوـهـمـيـةـ؛

- يتم استخدام البيانات الدقيقة لخوارزميات التعلم العميق.

التعلم الآلي: توصيات المنتج

سيتم استخدام مصادر البيانات التالية لتعلم نظام التوصية:

- برامج الإدارة الخارجية (أوراكل بليكاي، كروكس، ميدياماث، وما إلى ذلك)؛
- بيانات نشاط المستخدم المشتركة من قبل التجار، كما هو موضح أعلاه.

ويستند نظام BitRecommendations على خوارزميات البيانات وتعلم الآلة. ويوفر API إلى أي متجر الكتروني، مطور، أو مزود خدمة.

تسمح واجهة برمجة التطبيقات لأي متجر الكتروني بنقلي توصيات المنتجات بدقة عالية بدءاً من اليوم الأول من العمليات، حتى مع انخفاض عدد زارات المستخدمين، وذلك بفضل تطبيق الخوارزميات التي تتخذ القرارات بعد التعلم من خلال آلاف المتاجر الكتروني الآخرين والملابسين من نقاط البيانات.

يتم قبول الدفع API برموز بيت فقط.

التعلم الآلي: توصيات المكافآت

كما يخول BitRecommendations API لكل متجر الكتروني العلم حول تفضيلات المكافآت من مستخدميها. واستناداً إلى الافتراضات التي قدمها النظام فيما يتعلق بالمكافأة الأفضل، على سبيل المثال. قهوة من ستاربكس، تدليك، أو تذكرة لفرقة مفضلة، النظام يقترح الخيار الذي لديه القدرة على أقصى عائد الاستثمار.

يحل BitRecommendations المكافآت التي أعطيت من قبل أنظمة ولاة المتجر الكتروني مختلفة، يجمع البيانات الواردة، و يجعل التنبؤات حول المكافآت المستقبلية.

التعلم الآلي: التهديد المالي

تصبح الأنشطة الشرائية وعادات كل مستخدم متاحة لجميع مشتركي BitRecommendations (بطريقة مشفرة، مجهرة المصدر، وغير شخصية). لذلك، يصبح التهديد المالي في نهاية المطاف متاحاً.

وسوف تستخدم الحالات الاستخدام التالية:

- تقديم ما بعد دفع بما يصل إلى 100٪ أو قرض للمستخدمين الذين يخدمون مطلوباتهم بطريقة موثوق بها، والتي يمكن استخلاصها من البيانات التاريخية وتذريتها في بلوكتشين؛
- تقديم منتجات مالية وتأمينية خاصة بالمستخدمين.
- تقديم الخصومات المحفزة فقط لهؤلاء العملاء الذين يحفزونهم؛
- تجنب الخصومات غير الضرورية لأولئك الذين يشارون تاريخ الشراء إلى أنهم كانوا يشترون في متجر الكتروني آخر بدون خصومات.

تطبيق التكنولوجيا بلوكشين والطبيعة كروتسورسد للمنصة سوف تسمح للتجار لتحقيق مستوى جديد من الذكاء والكفاءة الاقتصادية سابقا لا يمكن تحمله للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.

نموذج الأعمال BitRecommendations

- سيتم تقديم BitRecommendations API لم معظم المتاجر الإلكترونية المشاركة مجانا. وتعمل المنصة على أساس مبدأ المعاملة بالمثل: تحصل المتاجر الإلكترونية الحصول على رموز بيت للبيانات المقدمة ودفع بيت لاستخدام BitRecommendations API. وسيتم تصميم نسبة السعر والمكافأة بحيث يجعل المخزن ملغا متساويا أو أكبر من البيت إذا كانت تشتراك في البيانات المتعلقة بأنشطة جميع مستخدميها مع النظام؛
- إذا كان بعض المتاجر الإلكترونية يفضلون عدم مشاركة البيانات حول أنشطة مستخدميهم، فسوف يتبعن عليهم دفع رموز بيت لاستخدام BitRecommendations API. بيانات.

يتم دفع الاستضافة والتحديثات لنظام BitRecommendations من العائدات القادمة من رموز بيت، والتي سيتم تقديمها بعد سنة واحدة من بدء العمليات.

تطبيق بلوكشين والتخفيض من المخاطر

لامركزية نظام BitRecommendations يجعلها عرضة للخطر من أعضاء غير موثوق بهم من النظام وفي نهاية المطاف من عمليات BitRewards .

ومع ذلك، فإنه سيقي بروتوكول مفتوحا متاحا للأعضاء الجدد: أي تجارة إلكترونية سوف تكون قادرة على الاتصال به والاستفادة من البيانات التي تم جمعها من الآلاف من المتاجر الإلكترونية الأخرى.

- يتم تخزين كافة البيانات الواردة من المتجر الإلكتروني على نظام الملفات اللامركبة IPFS. يتم تسجيل البيانات الوصفية، بما في ذلك تسجيل جودة البيانات، على بلوكشين إثريوم. وهذا يجعل النظام حقا غير موثوق به. في حالة فشل نظام BitRecommendations في العمل، بموجب إجراءات DAO BitRewards، سيتم تعين فريق جديد، وسيتم تنفيذ نظام جديد باستخدام البيانات المجمعة؛
- إذا حاول المتجر الإلكتروني الغش وتزوير بيانات وهمية، سيتم الكشف عن هذا، وسيتم تخفيض درجة هذا المتجر الإلكتروني مما يؤدي إلى دفع مبلغ أقل من بيت لبياناتهم. يتحمل أن ينخفض التسجيل إلى الصفر عندما لا يتم استخدام البيانات التي يتم استلامها من هذا المتجر الإلكتروني من قبل النظام، ولا يتلقى المتجر الإلكتروني مكافآت للبيانات المقدمة. في هذه الحالة، فإن المتجر الإلكتروني يجب أن يدفع من أجل استخدام نظام التوصيات. يتم تخزين درجة المتجر الإلكتروني على بلوكشين إثريوم.

بحكم استخدام رموز بيت، يمكن ل BitRecommendations تقديم توصيات متطرفة تعتمد على بيانات خدمة توصية للأعضاء القيمين مجانا.

BitRewards DAO

- بعد إطلاق الرمز، سوف تنشئ BitRewards منظمة مستقلة. أهداف DAO :
1. تشغيل الأعمال BitRewards بالطريقة الأكثر كفاءة
 2. خلق ظروف مواتية لاعتماد منصة BitRewards من قبل أعداد كبيرة من التجار
 3. تهيئة ظروف مواتية لتقدير سعر الرمز المميز

تفويض DAO :

1. إدارة مؤسسة BitRewards

- ا. مكافأة الأفراد والمنظمات على تطوير التكامل الجديد لنظام BitRewards وزيادة الطلب على بيت.
- ب. مكافأة الأشخاص والمنظمات التي تربط المتاجر الإلكترونية الجديدة بنظام BitRewards وبالتالي زيادة الطلب على بيت.
- ج. أجور أي أشخاص أو منظمات تزيد بطريقة أو بأخرى من الطلب على البيت وبالتالي تزيد سعر بيت.

إدارة عقد السيولة الذكي (تبادل بانكور)

- ا. بما في ذلك، صيانة الاحتياطيات اللازمة على عقد السيولة الذكي بالبيت والإثير.

إدارة لملكية الفكرية BitRewards

- ا. بما في ذلك، السيطرة على شفرة المصدر من BitRewards
- رصد كامل النظم البيئي BitRewards واتخاذ القرارات الاستراتيجية

مصادر الأموال في مؤسسة BitRewards:

1. 12٪ من إجمالي عدد الرموز الصادرة.
2. من 10٪ إلى 20٪ من الأموال التي تم جمعها خلال إطلاق الرمز (اعتماداً على المبلغ الذي تم جمعه) قد تتغير مصادر الأموال لمؤسسة BitRewards في المستقبل. من الناحية الفنية، وسيتم تنفيذ DAO على منصة الأجنحة.

نظام إدارة DAO :

- عضو DAO هو فرد أو كيان قانوني يسمح بالمعاملات بالبيت ويحدد أنواع العضوية المختلفة (أوزانها) بمقدار وميزات العمليات بالبيت خلال فترة زمنية معينة، قبل تقيير نوع العضوية.
- وتكون غالبية قرارات DAO عن طريق التصويت (الأغلبية البسيطة). يمكن لأي عضو في DAO طرح المقترنات.

وتشمل المقترنات وصفا للإجراءات والمبلغ والغرض والظروف لتحويل الأموال من حسابات داو (إن وجدت).

بالإضافة إلى الأعضاء المعادين داو، يمكن أن يكون هناك مستخدمين مميزين.

حقوق المستخدم المميز:

1. إجراء العمليات اليومية وإدارة داو ضمن الطبيعة القياسية لأعمالها.
2. تحويل فوري لأي مبالغ بين حسابات داو بعد عقد السيولة الذكية على تكنولوجيا بانكور أو تغيير تكوين سلة العملات في حسابات داو.
3. تقديم مقترنات ذات أولوية عالية (بما في ذلك سحب الأموال من حسابات داو)، والتي يتم تنفيذها تلقائياً بعد أسبوع من تاريخ الاقتراح، باستثناء الحالات التي يكون فيها ما لا يقل عن 20٪ من المشاركون يستخدمون حق نقض تنفيذ الاقتراح من المشاركون في داو.
4. تغيير القواعد التشغيلية وغيرها من داو وفقاً لإجراء الفقرة 2.

يتم تعين المستخدمين المميزين أو إزالتها عن طريق التصويت (مع أغلبية 67٪).

في بداية عمليات داو، سيقوم فريق BitRewards بتشغيل الأعمال بشكل غير مرض أو يفقد ثقة أعضاء داو لأسباب أخرى، قد يتغير هذا، ويمكن لدوا انتخاب مستخدمين آخرين.

معلومات عن المصدر المفتوح لبرنامج BitRewards

شفرة المصدر كاملة لجميع منتجات BitRewards تكون متاحة للجمهور بموجب ترخيص خاص. الترخيص يسمح باستخدام وتعديل التعليمات البرمجية المصدر فقط لأغراض شخصية غير تجارية (التجارب، وما إلى ذلك). يحظر الاستخدام أو التعديل للأغراض التجارية. يمكن تغيير الترخيص بقرار من DAO أيضاً، قد تمنح DAO حقوق خاصة لاستخدام وتعديل التعليمات البرمجية المصدر إلى أي من الأفراد والمنظمات في تدريجها الخاص.

وأهداف هذا النوع من التراخيص هي:

1. لتمكين أعضاء داو من استئناف عمليات منصة BitRewards في أي وقت، وأيضاً لمواصلة تطويرها إذا فشل فريق BitRewards في الوفاء بالتزاماته.
2. استبعاد إنشاء استنساخ نظام BitRewards، والتنافس مع BitRewards والعمل بالعملات الرقمية الأخرى، والتي قد يحتمل أن تقلل من الطلب على البيت.

BitRewards مشغل

وهدف مشغل BitRewards يكون للتجار خدمات وتوفير أفضل مستوى من الخدمة لمستخدميها بمساعدة تطبيقات BitRewards . وسوف تعزز منصة بحلول أخرى بهدف تمكينهم من استخدام تقنيات لتحسين منتجاتها وللمساعدة في نشر الاعتماد العالمي الرموز BitRewards . وسيقدم المشغل دعماً موسعاً، وتصميم حلول جديدة لقطاع التجزئة، وتقديم المشورة القانونية والضرائبية والمحاسبية للتجار.

عقد السيولة الذكية بانكور

يوفر التحويل السلس للبيت إلى العملة الرقمية والورقية. (يرجى الانتقال إلى قسم "عقود السيولة الذكية" للحصول على مزيد من التفاصيل).

نموذج العمل

أرباح شبكة BitRewards من نمو قيمة الرمز المميز بيت، وبالتالي فإنها توفر برامج العملاء الأساسية والتطبيقات للمتاجر الإلكترونية مجاناً. على الرغم من أنه سيكون من الممكن لمطوري تطبيقات المكافآت الذكية ضمن النظام البيئي BitRewards تزويد المتجر الإلكتروني بالأدوات العرقية، وفي السنة الأولى من العمليات لن تأخذ BitRewards عمولة من المعاملات، وتهدف إلى توفير أقصى قدر من الكفاءة للتجار.

وهذا يدل على أن BitRewards ملتزمة بنمو قيمة بيت، الذي يتواافق استراتيجياً مع مصالح أصحاب الرموز المميزة. استراتيجيةنا هي الحد الأقصى اعتماد وفائدة التطبيقات التي يتم بناؤها على منصة BitRewards بين تجار التجزئة، الأمر الذي سيزيد من الطلب على الرموز، واعتمادها وسعّرها.

بعد 12 شهراً من العمليات سوف نقدم 0.5% على معاملات البيع مع الرموز BitRewards

أيضاً، يمكن لكيان إدارة مشغل BitRewards تقديم خدمات مدفوعة نتيجة تحقيقات تجار التجزئة، لأنها سوف تكون مهتمة بخبراتنا. ويمكن أن تشمل هذه الخدمات على ما يلي:

- التطبيقات المخصصة لأهداف تجارية محددة (على سبيل المثال حملة المكافأة المتطرفة)؛
- تعديلات الإعدادات واختبار فرضية المكافآت وغيرها من المعلمات نظام الولاء،
- دمج حلول بلوكشين المخصصة في برنامج ولاء الشركات القائمة.

شبكة BitRewards لا ترى هذه التنمية كألوية وتعتبرها أكثر كفاءة لنقل مثل هذه الأنواع من الخدمات الهامة لمقاولين مستقلين

ومتحمسين، وأعضاء المجتمع الذين نخطط للعمل معهم. وهذا سوف يساعد على اعتماد منصة BitRewards وقبول أوسع للبيت.

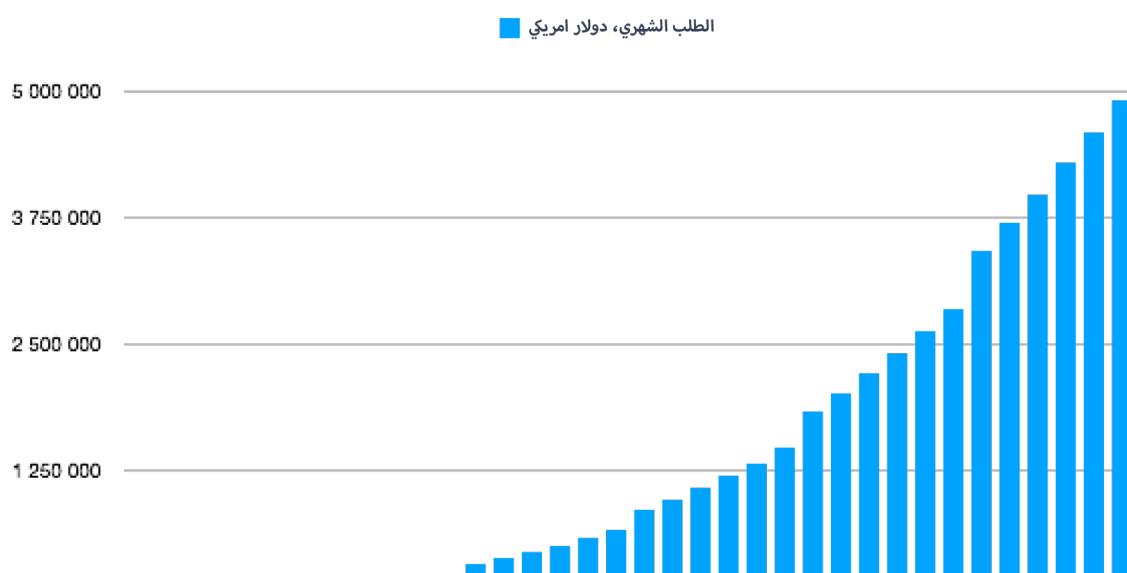
التسجيل المتوقع للمتاجر الإلكترونية في نظام BitRewards

السنة	الشهر	الاتصال في الشهر	عدد المتاجر	العدد المتوسط للمكافآت بالدولار	الطلب الشهري بالدولار	المجموع بالدولار
2018	1	3	3	500,00	1 500	1 500
	2	2	5	500,00	2 500	4 000
	3	5	10	500,00	5 000	9 000
	4	10	20	500,00	10 000	19 000
	5	20	40	600,00	24 000	43 000
	6	28	68	600,00	40 800	83 800
	7	36	104	600,00	62 400	146 200
	8	45	149	600,00	89 400	235 600
	9	51	200	600,00	120 000	355 600
	10	56	256	600,00	153 600	509 200
	11	62	318	600,00	190 800	700 000
	12	69	387	600,00	232 200	932 200
2019	1	77	464	700,00	324 800	1 257 000
	2	87	551	700,00	385 700	1 642 700
	3	92	643	700,00	450 100	2 092 800
	4	97	740	700,00	518 000	2 610 800
	5	103	843	700,00	590 100	3 200 900
	6	111	954	700,00	667 800	3 868 700
	7	120	1074	800,00	859 200	4 727 900
	8	129	1203	800,00	962 400	5 690 300
	9	140	1343	800,00	1 074 400	6 764 700
	10	152	1495	800,00	1 196 000	7 960 700
	11	166	1661	800,00	1 328 800	9 289 500
	12	180	1841	800,00	1 472 800	10 762 300
2020	1	198	2039	900,00	1 835 100	12 597 400
	2	205	2244	900,00	2 019 600	14 617 000
	3	213	2457	900,00	2 211 300	16 828 300
	4	222	2679	900,00	2 411 100	19 239 400

	5	233	2912	900,00	2 620 800	21 860 200
	6	244	3156	900,00	2 840 400	24 700 600
	7	258	3414	1 000,00	3 414 000	28 114 600
	8	272	3686	1 000,00	3 686 000	31 800 600
	9	288	3974	1 000,00	3 974 000	35 774 600
	10	306	4280	1 000,00	4 280 000	40 054 600
	11	310	4590	1 000,00	4 590 000	44 644 600
	12	316	4906	1 000,00	4 906 000	49 550 600

ويستند هذا التقدير على البيانات التاريخية من GIFTD المكافآت وحلول الولاء المتوفرة.

قيمة الشبكة تنمو في عملية التبني من قبل عدد كبير من المشاركيين، الذين يبدأون باستخدام BitRewards.



وفقاً للتقديرات، في حالة وجود توقعات متحفظة (تصل إلى 3,000,000 دولار)، فإن الأموال المستهدفة ستكون كافية لاشتراك 5000 متجر الكتروني في 3 سنوات، والتي سوف تولد طلباً شهرياً على البيت بقيمة 4.9 مليون دولار.

الجوء إلى استراتيجية السوق

وبعد تعزيز خدمات BitRewards بين المتجر الإلكترونية وأنظمة إدارة المحتوى وبناء موقع الويب ومزودي خدمات التجارة الإلكترونية

إحدى المهام الرئيسية، حيث تعتمد القيمة الرمزية بيت بشكل مباشر على عدد المتجر الإلكتروني في الشبكة وكثافة اعتماد مكافآت BitRewards وتطبيقات الولاء.

لقد وقعنا على خطاب النوايا مع إكويدي، واحدة من كبار بناء موقع التجارة الإلكترونية مع أكثر من 1 مليون متجر الكتروني في 175 دولة ومقرها في سان دييغو، كاليفورنيا، الولايات المتحدة الأمريكية. ونحن نخطط لإبرام اتفاقات مع جميع منصات إدارة المحتوى الرئيسية للتجارة عبر الإنترنت. انهم حريصون على استخدام منتجاتنا.

وبما أننا نهدف إلى تطوير مجتمع كبير من BitRewards المتبنيين، ونحن نخطط لتقديم حلول ولاء شاملة وتطبيقات نظام الولاء BitRewards مجاناً. قيمة هذه الخدمة لا تقل عن \$ 200 / شهر، لمتجر صغير على الانترنت، وتصل إلى عدة آلاف من الدولارات لمتجر كبير. وبعد هذا العرض غير مسبوق، وينكون من عنصر رئيسي في الاستراتيجية التي تتبعها في السوق.

سنقوم أيضاً بفتح رمز منصة للمجتمع والسماح بتطوير تطبيقات لأي طرف مهم. سوف يكون المطورون قادرؤن على تقديم تطبيقاتهم على شروطهم للمتجر الإلكتروني وجعل دخل العمولة.

وسيؤدي الاعتماد الواسع من قبل المتجر الإلكتروني وعملائهم إلى إشعال تأثير الشبكة الذي يوفر النمو الهائل ويغلق المنافسة. وبالنظر إلى أن المتجر الإلكتروني للمكافآت وأنظمة ولاء السوق ليس لديها قائد حصري، ونظام حر لا مركري مثل BitRewards يأخذ حصة كبيرة ويمكن أن تصبح معيار السوق، والتي نهدف إلى تحقيقها.

لجدب أكبر عدد من المتاجر الإلكترونية الذين يستخدمون نظام BitRewards ، ومن المقرر تطبيق ثلاثة استراتيجيات رئيسية هي:

- التفاعل النشط مع المجتمع من أصحاب المشاريع وأصحاب المتاجر الإلكترونية على الانترنت والمديرين
- شراكات مع منصات التجارة الإلكترونية وبناء المواقع
- العلاقات مع المطورين ومقدمي الخدمات

التفاعل النشط مع مجتمع أصحاب المشاريع وأصحاب المتاجر الإلكترونية

جمهورنا المستهدف هو المتاجر الإلكترونية الصغيرة والمتوسطة على الانترنت. على الرغم من أننا نرى قيمة من BitRewards في العديد من القطاعات المختلفة، من متاجر بريك أند مورتر، إلى حلول ولاء الموظفين، ولكننا نفضل المتاجر الإلكترونية لبيع السلع الاستهلاكية أو الخدمات ذات 10 إلى 500 ألف مستخدماً شهرياً فريداً من نوعه، ونقوم حالياً بتقييم 100-200 ألف عميل. لدى BitRewards مزايا تنافسية قوية بالمقارنة مع أنظمة الولاء الأخرى:

- شحن مجاني
- تركيب بسيط لا يتطلب خبرة فنية
- الوصول إلى عدد كبير من العملاء المخلصين من المتجر الإلكتروني الشريك في BitRewards

بعد الاتجاه الحالي، سيتم التركيز على تعزيز شبكة BitRewards على تسويق المحتوى، الأمر الذي سيدفع الرسالة إلى المتجر الإلكتروني أن شبكة بريواردرز تقدم أكثر بكثير من أي منافس يمكن أن تقدم، وعلاوة على ذلك أنها مجاناً.

للاشتراك في عدد كبير من التجار، ومن المقرر استخدام قنوات التسويق التالية:

• الشبكات الاجتماعية

إنتاج المحتوى للبلوق الخاص بنا، والبريد الإلكتروني، وسائل الاعلام الاجتماعية والأنشطة الصادرة الأخرى. لدينا معدل تحويل عالي بعد العرض التجريبي الحي لحلولنا: بعد العرض الأولي، 30-50٪ من العملاء في غضون 1-2 أشهر.

لقد اكتشفنا في الولايات المتحدة أن هناك طلباً كبيراً من جانبيين مثيرين للاهتمام داخل مساحة التجارة الإلكترونية، والتي لم نستكشفها من قبل:

1. منظمي الحدث الذين يبيعون تذاكر للأحداث من خلال إيفنتبريت، والتي المنظمين يريدون مكافأة نقاط لعملائهم، الذين يمكن في وقت لاحق استبدال هذه النقاط لشراء التذاكر الجديدة.
2. المبتدئون، الذين يحتاجون إلى نظام الإحالة ومستعدة لدفع نقداً للعملاء الجدد.

نحن متحمسون لهذه التطورات وخططة لتسجيل عدة مئات من المتاجر الإلكترونية النشطين في السنة الأولى.

• ورش عمل، ندوات وأحداث عبر الانترنت

استضافة الندوات والندوات والمشاركة في المؤتمرات، فضلاً عن الشراكة مع الوكالات الرقمية الذين يخدمون المتاجر الإلكترونية على الانترنت، والذين أطلقنا بالفعل برنامج شريك تابع لها.

شراكات

التعاون مع بناء المواقع CMS للمتاجر الإلكترونية على الانترنت (منصات مثل شوبيفاي، ماجنتو، ووردبريس، إكويدي، الخ)، والكثير من عملائنا يأتون من هذه المصادر وأنها أسهل للتحويل. وهم مهتمون بتطوير النظام الإيكولوجي للتجارة الإلكترونية، وهم متшوقون جداً للخدمات التي تساعد كفاءة المتاجر الإلكترونية على الانترنت.

العلاقات مع المطوريين ومقدمي الخدمات

سوف تقوم شبكة BitRewards بتوفير نظام ايكولوجي مفتوح المصدر لمزودي حلول التجزئة، بحيث يمكن أن تستفيد من إنشاء التطبيقات التي توفرها داخل الشبكة. سوف يكون المطوروون قادرون على استخدام البرامج وقوالب تطبيقات شبكة BitRewards وتطوير تطبيقات مخصصة لأي تجارة الإلكترونية وكل حالة أخرى حيث المكافآت الذكية قابلة للتطبيق. وتتضمن شبكة BitRewards أن يستفيد المطوروون من إنشاء البرامج واعتمادها، وترتيب الجوائز والهاكاثون، وتوفير المكافآت من المتجر الإلكتروني مباشرة. والحلول التي تجذب أعلى طلب من المتجر الإلكتروني سيفوز بالمكافآت النقية للمطوروين. سوف يكون المطوروون والمتجر الإلكتروني قادر على أيضاً على التصويت لأكثر الميزات الضرورية والشروع في إنشاء وظائف جديدة للمنصة.

الفريق

فريق BitRewards هو على الارجح واحد من أقوى الفرق التي تتعامل مع blockchain لقطاع المتاجر الالكترونية.



بعد أن أمضى أكثر من 5 سنوات في شركة فينتك خلال 15 عاما في القطاع المالي، في عام 2012، أسس اليكس إيجوروف، الرئيس التنفيذي لشركة GIFTD، وهي شركة حلول الولاء والمكافآت للتجارة الإلكترونية. وبعد ذلك بعام، انضم الكسندر نيفيديموف إلى اليكس للعمل في مشروع جيفتد. السيد نيفيديموف لديه خبرة واسعة في مجال العملة الرقمية، بعد أن عمل كواحد من المطوريين الرئيسيين لأحد أفضل حمامات التعدين في ذلك الوقت BTC.com.50

كما يضم فريق بلوكشين واحدة من أقوى المطوريين من برامج الهاتف النقال، أندري كلاروف، الذي شارك في +8 سنوات من الخبرة في إنشاء العديد من منتجات البرمجيات معقدة للغاية يتمتع بها الملايين من المستخدمين على مستوى العالم. مستوحاة من المشاريع الأكثر تطورا من الناحية الفنية، وجد نفسه باستمرار في طليعة من التقنيات المتطورة. في WWDC14 ، قدم أندريه في نهاية المطاف الغيتار التطبيق المحمول بعد أن تم اختيار فريقهم كجزء من مجموعة صغيرة من 24 شركة للمشاركة في يوم الأرض أبل '16 في كوبرتينو. أندري هو داهية بلوكشين متطلع يستكشف كل خدمة بلوكشين التي تخرج وتجرب تطبيقه على حلول التجارة الإلكترونية.

الفريق الأساسي



أليكس إغوروف

المدير التنفيذي

linkedin.com/in/alexanderegorovgiftd/

قضى أليكس 15 عاماً من العمل في المجال المصرفي والمالي، وأنهى مسيرته المصرفية كنائب لرئيس البنك الاحتياطي الوطني (موسكو، روسيا) المسؤول عن العلاقات الدولية والأسواق المالية الخارجية والتمويل التجاري. في عام 2011 أسس الشركة، التي بدأت تقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات للعملاء من الشركات، وشرعت في وقت لاحق على تطوير منتها الخاص، والتي شكلت مجموعة GIFTD.tech من الحلول لصناعة التجارة الإلكترونية. مع المعرفة العميقة في مجال التمويل والتكنولوجيا، أليكس لديه مواهب المتميزة لعمليات معقدة تنظيم وإدارة فرق من الناس ذكياء، الذين يشتركون أفكاره وينفذونها في منتجات تكنولوجيا معلومات مفيدة وجميلة.

المعرفة المالية العميقه وتجربة تكنولوجيا المعلومات ساعدت أليكس على البقاء في طليعة FinTech وانه يفهم بعمق الاقتصاد والنظام المالي سوف ينحني نحو قوى البلوكشين.



الكسندر نيفيديموف

مدير تقني، هندسة البلوكشين

linkedin.com/in/alexander-nevidimov-78872a57/

البرمجة الأولمبية (5 سنوات)، فائز في مسابقات البرمجة التنافسية(ACM-ICPC) ، قائد فريق تجمع تعدين البيتكوين، خبير تطوير البرمجيات. وله أكثر من 12 عاماً من الخبرة في تطوير الخلفية (3 سنوات فولستانك)، قام بقيادة فرق تطوير متعددة لأكثر من ست سنوات".

وبعد أن بدأ الكسندر في اعتماد الابتكار، بدأ اختبار مختلف الدفاتر الموزعة منذ عام 2012، ويعلم بمثابة شاشة رadar التكنولوجيا لشبكة بتروارذز، وإيجاد وتطبيق مختلف الخدمات بلوكشين وحلول لأهداف BitRewards، والتي تهدف إلى انجاح استخدام مجتمع تكنولوجيا معلومات التقنيات.

مارس رشيق، الكسندر ممتاز في ترتيب فرق التطوير التقني على حد سواء عند مستوى البدء والنجاح.

درسة التعلم الآلي، وخبير البيانات الكبيرة المتقدمة، نفذ ألكسندر خوارزميات التعلم الآلي في المكافآت GIFTD وأدوات ولاء للتجارة الإلكترونية (نظام التوصية، معالجة مئات الآلاف من البنود في اليوم الواحد) وخلق من الصفر نظام تحليل بيانات الملكية، والعمليات والتقارير على أكثر من 200 مليون نقطة بيانات في الشهر.



أندريه كلادولف

هندسة الجوال

linkedin.com/in/andrey-kladov-b315603b/

"أندري كلادولف لينكدين

هندسة الجوال

العقل المدبر لعشرات من تطبيقات المحمول B2B و B2C ، أندري له مهارات ممتازة في تطوير المحمول باستخدام كوكاو ، كوكاو-تاتش ، او بجيكتيف- سي و سويفت لاغويج ، الجافا والروبوت .

وله أكثر من 8 سنوات تجربة تطوير التطبيقات الجوال ، وشارك أندري في إنشاء العديد من البرامج المعقّدة للغاية المنتجات التي يتمتع بها الملايين من المستخدمين على مستوى العالم. مستوحاة من المشاريع الأكثر تطوراً من الناحية الفنية ، وقال انه وجد نفسه باستمرار في طليعة من التقنيات المتطرفة. بدءاً من تطبيق سويفت لغة الترميز في الإنتاج مباشرةً بعد عرضه في WWDC14 ، قدم أندريه في نهاية المطاف التطبيق المحمول للغيتار بعد أن تم اختياره من بين مجموعة صغيرة من 24 شركة للمشاركة في يوم الأرض أبل '16 في كوبرتينو.



فيتالي ماكارينكو

الرئيس التنفيذي للعمليات

linkedin.com/in/makvitaly/

فيتالي لديه خبرة واسعة في إدارة العمليات المؤسسية والمبيعات ، وعمل على المشاريع الصناعية الاستراتيجية مع 500 شركة. شحذ مهاراته في تحليل السوق والاستراتيجية ، وإدارة شؤون الموظفين ، وتطوير العملاء ونجاح العملاء ، والذي سمح له بإنجاز العديد من المشاريع البارزة في سوق حلول تكنولوجيا المعلومات تنافسية بمبلغ إجمالي أكثر من 90 مليون \$. رؤيته تسمح له لدفع استراتيجية المنتج بحيث معالمه على وجه التحديد توقعات العملاء .

مارات أرسلانوف

رئيس التنفيذي للتسويق

linkedin.com/in/arslanovmarat/



قبل انضمامه للفريق، كان لديه 6 سنوات المهنية تصميم حملات تسويقية متقدمة. كرئيس تنفيذي لوكالة التسويق الرقمي مارات متحمس للغاية حول بيانات التسويق والتحليلات السلوكية. هذه المصالح تتناسب تماماً أهداف المكافآت وأدوات الولاء مع البرمجيات الخدمية، مارات يقود التسويق الرقمي لجيفت. وهو عضو مهندس، ويحدد الأهداف الملحوظة ويطمح إلى "تحقيق نتائج قابلة للقياس".

مارات هو أيضاً مثالياً في تقديم جودة لا هواة فيها والدقة في كل من المهام الداخلية

ووضع الحلول ومتطلبات العملاء، وهو ما يفضي تماماً في وضع الأهداف الاستراتيجية لتطوير المنتجات.

سيرجي أليسوف

رئيس قسم التصميم

linkedin.com/in/segey-alisov-a3908a9b/



مصمم إنتاج مثير للدهشة مع أكثر من عشر سنوات في واجهات استخدام المحمول والإنترنت، ورائد في

تصميم وميزات الاختراع والتطبيقات التي يتم استخدامها من قبل أكثر من 10 مليون نسمة من

المستخدمين الرئيسيين في شركات الطيران والاتصالات والأزياء الرياضة. سيرجي يرأس قسم التصميم

والفن في GIFTD وشارك في إنشاء العديد من حلول التجارة الإلكترونية من الصفر" وبدأ خلق نماذج للBitRewards الرئيسية منصة أجزاء.



يليا ستاروفويتوف

تطوير الاعمال

linkedin.com/in/ilya-starovoitov-5b504957/

تطوير الاعمال

يليا هو زعيم فريق المبيعات الكاريزمية مع خبرة دولية واسعة في كل من البرمجيات ومنافذ الأجهزة التي تطور العلاقات مع الشركاء والحسابات الرئيسية) ليرولي ميرلين، كينوود، غوبرو، ايكياء، هوف وأكثر من 300 من عملاء). SMB).

اكتسب الفهم الحاد لكيفية تشكيل القيمة وكسب المال للعملاء خلال أكثر من 12 عاماً في المبيعات.

يليا يخترع سيناريوهات الفوز والبطاريات أعضاء فريق المبيعات لزيادة كفاءة عمليات تنفيذ المنتج ونجاح العملاء. من ذوي المهارات العالية مع نظم إدارة علاقات العملاء وإظهار الكفاءة الممتازة في إدارة الموارد البشرية وبناء الفريق، يليا يدفع الفريق لتحقيق أهداف الأعمال الأكثر طموحاً.



سلافا زيسنار

مهندس الواجهة

linkedin.com/in/zystsar-svyatoslav-187660a9/

أكثر من 10 عاماً من الخبرة في تطوير الواجهة. مستوى درجة عالية من الكفاءة والخبرة في

(BEM)، ES6، SVG، PostCSS، PHP، بلغ، SASS، GIFTD أدوات التجارة الإلكترونية.



ديمترى سيمينوف

مهندس ضمان الجودة

linkedin.com/in/dmitrii-semenov-a6754aa9/

ماجستير في تطوير البرمجيات، من ذوي الخبرة رئيس فريق ديف. التطبيقات المتقدمة لشبكة الإنترنت ومنصات متراكمة. وقد عمل على العديد من المشاريع ذات التحميل العالي كمحظل أول لضمان الجودة. لديه خبرة عمل كاملة في ضمان الجودة لأكثر من 6 سنوات.



ماكس ليتكيفيتش

مهندس الدعم الفني

linkedin.com/in/maksim-litkevich-131227151/

4 سنوات خبرة في دعم واستكشاف الأخطاء وإصلاحها، تحليل وحل المشاكل التقنية المعقدة.

45

أعضاء الفريق التقني الآخرين



سيرجي كولتسكي

مهندس الخلفية

أكثر من 16 عاما في شبكة الإنترنت، وتطوير المحمول



نيل غازيانوف

دردشة بوت، مهندس التعلم الآلي

أكثر من 5 سنوات في التنمية الخلفية، 2 سنة التعلم الآلي.



فاسيلي كوركين

مهندس فولستاك.

تطوير الويب والمحمول ذات التحميل العالي



سيرجي إدينين

مطور الواجهة الخلفية.

14 عاما من الخبرة في المواقع الإلكترونية والتنمية النقالة، chatbots



إفغيني أهنتغاريف

مهندس أمن الشبكات.

اطور، أكثر من 5 سنوات في أمن الشبكات.



رومان موختدينوف

مهندس الواجهة.

أكثر من 10 سنوات من الخبرة في تطوير الواجهة.



راميل زينيف

مطور Fullstack.

قائد فريق من ذوي الخبرة مع أكثر من 10 سنوات من مشاريع عالية التحميل

المستشارون



أرتيم تشيسنوف

مستشار، عضو مجلس إدارة BitRewards

<https://www.linkedin.com/in/artem-chestnov-aa5461/>

أطلق أرتيم تشيسنوف نجح منصة توكنة الأصول كمدير إداري ورئيس الفريق التشغيلي ويعمل كعضو مجلس إدارة في ريبورن (تقنيات تمديد الحياة). أرتيم لديه خبرة واسعة في مجال التسويق وتطوير الأعمال مع الشركات الرائدة العالمية (إنبيف، لوريل) ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال من إنسيد. تخصصه هو إطلاق منتجات جديدة في السوق. وفي حياته المهنية أطلق أكثر من 50 منتجاً ومشروعًا، 4 شركات ناشئة وتنفيذ 2 انتهاء ناجحة.



إيفان أنيشكوف

مستشار

حلول المشاريع، خبير البيانات

linkedin.com/in/ivanvanichkov/

وقد اكتسب السيد إيفان أنيشكوف 20 عاماً من المشاريع تكنولوجيا المعلومات وتطوير الأعمال تخدم خط المواجهة مع قادة المعرفة البارزين كنظم نيس، آي بي إم، إمك و هب. قاد إيفان مع المديرين التنفيذيين نظيره العديد من المشاريع مدفوعة القيمة للشركات الطبقية العليا. وقد بدأت من الأدوار الموضوعية في استشارات تكنولوجيا المعلومات والخدمات المهنية، وقد إيفان تطوير الكفاءات في إدارة المشاريع الاستراتيجية مع المسؤولية الرئيسية عن الأنشطة التجارية وتطوير الأعمال الاستراتيجية. السيد أنيشكوف له مجلس ناجح خبرة إدارية بقيمة 80 مليون دولار (25٪ على أساس سنوي) متعددة الفنون (تصل إلى 200 ممثل، وعدد قليل من شركاء سبي في 5 بلدان) قيمة الأعمال مبيعات المؤسسة، ومؤخراً في التدريب العملي على القيادة من \$ 10-5 M نشأة الأعمال المباشرة لشركات السوق المتخصصة خلال مرحلة النمو المرتفع (200-300٪ على أساس سنوي).

وقد شارك إيفان في سد الثغرات من فهم أهداف العميل ومخاوفه وترجمتها إلى تطبيقات عملية من خلال دراسة وكفاءة اعتماد التقنيات المتقدمة جنباً إلى جنب مع نهج ثبت عالمياً مثل كرم، لتف وإدارة الولاء، والتفاعلات العلامة، البيانات الكبيرة، إدارة المعلومات، التحليلات التنبؤية و بي.

وتشمل وصفاته التخصصية للنتائج فهما لاحتياجات والخبرات الموضوعية في أسواق العملاء الرئيسية (الخدمات المصرفية والنفط والصناعات الحرجية)، الفطنة في تطبيقات تكنولوجيا المعلومات (إرب / كرم / أناليتيكش / بيج داتا / ويبي / فينتيش) وبناء الأعمال التجارية المرجحة والحلول، والقيمة على المدى الطويل واستراتيجية مبيعات الحلول، والنظرية العامة للنظم الإيكولوجية ونمذج الأعمال المتاحة، والقيادة والتحفيز من فرق متعددة، وعمليات التكنولوجيا المبتكرة، وإدارة قوية كبيرة على أساس.



أليكسى جريتسينا
تطوير الأعمال، التجارة الإلكترونية
linkedin.com/in/alexeygritsyna/

أليكسى هو رجل أعمال ومستثمر يعمل خارج الولايات المتحدة، مع درجة في الاقتصاد وخبرة واسعة في الولايات المتحدة متوسطة الحجم المبيعات التجارية والإنتاج والتسويق، وقال انه ليس فقط يجلب معرفة عميقة من الولايات المتحدة التجارة الإلكترونية المتخصصة، ولكن أيضا العاطفة والحماس كبيرة للتكنولوجيات المتطرفة في ذلك الفضاء وما وراءه.



جون مكناؤغتون
مستشار
معالجة المدفوعات ومستشار المالية
linkedin.com/in/john-mcnaughton-486b1071/

وهو مصرفي عالمي معروف عالميا يتمتع بخبرة تزيد عن 25 عاما في مجال أنظمة التمويل والدفع الدولية.

المدير التنفيذي على مستوى C لعدد من المؤسسات المالية في بريطانيا العظمى والولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي.

المشاركة في تأسيس واحدة من البنوك الأكثر ديناميكية النامية في أوروبا - إكسوبانك، تشيكسلوفاكيا (براغ)، وكونها واحدة من كبار المسؤولين التنفيذيين، جون يعمل كعضو مجلس إدارة لعدة مؤسسات مالية أخرى.



جريج مان

رئيس المبيعات بالولايات المتحدة، عضو مجلس الإدارة
linkedin.com/in/greg-mann-05705b23/

من ذوي الخبرة المبيعات والنمو زعيم / رجل أعمال الرؤية المستثمر. شخص عاطفي ومدفوعة مع الدماغ مثل مهندس وعقل مثل مؤسس. جريج يجلب الإثارة وفرصة لجميع الذين هم على استعداد لخطر المجهول.



سيرغي فرادكوف

التوسيع الدولي وتطوير الأعمال
linkedin.com/in/sfradkov/

رجل أعمال، مدير مشاريع تكنولوجية وشركات. لديه أكثر من 25 عاماً من الخبرة في مجال التكنولوجيا، وقام ببناء العديد من الشركات الناجحة في مجال تطبيقات النقال، وخدمات تكنولوجيا المعلومات وبرمجيات المقاولات. أسس وادار شركة ناشئة صنفت في المرتبة رقم 3 في أوروبا، خدم بمثابة صاحب رؤية تكنولوجية ومستشار محافظ الشركات. مستشار لعدة شركات ناشئة في عالم العملة الرقمية، بما في ذلك المكاتب القطرية، توكيونوميكس وتوكينات الفائدة".



رومان يانكوفسكي

مستشار قانوني

linkedin.com/in/yankovskiy/

كان رومان في طليعة من يجد حلولاً للمشاكل القانونية المعقّدة لصناعة fintech منذ عام 2015. لديه خبرة واسعة في تقديم المشورة والاستشارات بشأن الإقراض P2P ، التهديف، البلوكشين و التمويل الجماعي. وهو شريك لـ «زارتسين، يانكوفسكي وشركاه»، مؤلف بغزاره، متحدث و محاضر في الجوانب القانونية للأعمال التجارية ذات التقنية العالية والأعمال التجارية".

"الشركاء وشهادات الأول"'

انطون سولوفيف

رئيس شركاء

(الرائدة في إنشاء المتاجر الإلكترونية) InSales



نجاح باهر لـ BitRewards، لقد أوصينا بأدوات GIFTD لالمتجر الكتروني الإلكتروني الذين يفتتحون المتجر الإلكتروني مع برنامجنا لستين حتى الآن. نحن واحدة من أكبر منصات التجارة الإلكترونية في أوروبا، مع الآلاف من العملاء، و نحن نتطلع دائماً للتكنولوجيا الجديدة. إن مبدأ BitRewards مدحش، ولقد قلت لأصدقائي طول الوقت أن المتجر الإلكتروني تريد أن تعطى النقود الحقيقة لأصدقائها على مشترياتهم. لدينا مئات من العملاء الذين سئلوا عن هذه الميزة، واعتبروا BitRewards حلاً جميلاً، وتعطي العديد من الميزات الإضافية، مع عدم وجود مشاكل الضريبة والأشياء القانونية. أحسنت! نتطلع إلى المستقبل!

رومأن غرييانك

رئيس مساعد

(واحدة من أكبر أنظمة دفع التجارة الإلكترونية في أوروبا الشرقية)



وأضاف "الفريق BitRewards بالفعل تكنولوجيا مذهلة وراء المكافآت وبطاقات الهدايا الرقمية للأعمال التجارية الإلكترونية. نحن نتابع الفريق لعدة سنوات الآن وفي الكثير من الأوقات نوصي بحلولها للعملاء. لقد تحدثنا

كثيراً مع اليكس (إيجوروف، الرئيس التنفيذي) حول كيفية عمل تقنيات الدفع في المتجر الإلكتروني ويمكن تحسينها مع تطبيق بلوكشين، وخطوة لاستخدام منصة BitRewards عندما يتم تطبيقها مباشرة. الحل مثير للدهشة، بسيط وفعال، ونحن نتطلع إلى تنفيذه في نظام الدفع لدينا.

تسمح لنا BitRewards لتوسيع قاعدة المستخدمين لدينا، وإضافة طريقة الدفع بالعملات الرقمية، وهو أمر لا بد منه في البيئة الحالية وبثير أكثر من ذلك والمزيد من الاهتمام بين عمالئنا."



سيرجي سيدوروف

الرئيس التنفيذي ومؤسس،

PromoSoundGroup.net

"نحن مزود خدمات ترويجية موسيقية، ونحن نعمل مع كل من الفرق الجديدة والموسيقيين الناشئين، والترويج لها والتواصل مع أعلى العلامات والناشرين الرائدة في العالم، والمكون الرئيسي لعملنا هو النهج الشخصي لكل عميل لدينا. نجاح الأعمال يعتمد على ولاء عملائنا. نقوم باستخدام أدوات الإحالة GIFTD لمدة أشهر من الآن وانه لن شيء رائع بأنهم يتحولون إلى blockchain&mdash.. التي نحن على استعداد تام لمحاولة تطبيقها في عملنا. لقد جعلوا منتجاتها متوافقة مع المستخدم للغاية وسيكون الامر أكثر إثارة إذا كان من الممكن أيضا استخدام GIFTD بسهولة مثل بقية منتجات".



أنكيت تالوار

مؤسس والرئيس التنفيذي

DiscWallets.com

"كنت أتمنى لو حصلت على العديد من البيتكوين كمستر جعات للتسوق سنة 2012 ! BitRewards هو مفهوم مذهل، انها حاجة ماسة في مجال تجارة على الانترنت اليوم، ونحن نريد لعملائنا أن يكونوا جزءا منه. أنا متأكد من أنهم سيقدرون الحصول على عملات رقمية من متجرى".



بول رياز انوف

المؤسس والرئيس التنفيذي لـ

(تطوير وخدمات لمتجر الكتروني ماجنتو الالكترونية) *MageCloud.net*

البلوكشين سوف تجد مكانها في فضاء التجارة الإلكترونية، بدون أدنى شك. كما المطورون، فنحن نرحب بكل أداة، والتي سوف تكون فعالة لعملائنا. فتح أدوات المكافآت على بلوكشين مجانا وتوفيرها للمطورين لكسب المال هو أمر عظيم. نحب أن تتحقق BitRewards!



فيكتور ساديجوف

الشريك الإداري لنيكا العقارية (النخبة العقارات بوتيك)

نحن نقدم أفضل ما في وسعنا لعملائنا الذين اعتمدوا على خدمات لا تشبهها شائبة، وأعتقد أنها فكرة

عظيمة لإرجاع

شيء إلى العملاء لأنه يؤتي ثماره في النهاية على أي حال!

نريد أيضاً أن نطور مكافآت المشتريات بالعملة الرقمية، وأكثر من ذلك، سيتم تقدير الإحالات بالتأكد

من قبل عملائنا. ونحن نرى أيضاً فرصاً تسويقية هائلة في هذا الفضاء - نحن بحاجة إلى تسخير

البلوكتشين والتباكي الشرعي بذلك! أنا متحمس لاستخدام - BitRewards أنا أعتقد حقاً أنها

تكنولوجيا كبيرة!

تاريخ والتقدم الحالي للشركة

في عام 2013، انضم الكسندر نيفيديموف لأيلكس للعمل على مشروع GIFTD في مجال بطاقات الهدايا والمكافآت والكافآت في التجارة الإلكترونية. ولدى السيد نيفيديموف خبرة واسعة في مجال العملات الرقمية، بعد أن عمل كواحد من المطوريين الرئيسيين لأحد أفضل حمامات التعدين، BTC.com.50

جعلت هذه التجربة الفريق يختبر العملات الرقمية التي يمكن للمتاجر الإلكترونية أو العلامات التجارية أن تصدرها وتستخدمها من تلقاء نفسها، وبحث باستمرار عن فرص لتطبيق بلوكتشين المنتج، والتي مع ذلك، كانت غريبة جداً في عالم الشركات في 2012. GIFTD بدأ الفريق في منصة بناء بطاقات هدايا رقمية ورموز ترويجية، واقترب منه كمنتج مالي بهدف السماح بإصدار العملة الخاصة بالعلامة التجارية، والتي يمكن تحويلها إلى نقد مقبول عادة (بطاقات هدايا منتظمة مدفوعة مسبقاً)، أو الدفع مقابل أفعال العميل المختلفة (بطاقات هدية مجانية ورموز ترويجية) وبدأت تقديمها في السوق في عام 2015.

وقد وضع GIFTD العديد من حلول التجارة الإلكترونية القياسية التي تم تثبيتها من قبل أكثر من 500 متجر إلكتروني عبر الإنترنت وهذا الرقم يصل إلى أكثر من 1000 في عام 2018.

في عام 2016 أصبح واضحاً لفريق GIFTD أن بلوكتشين ستعتمد حتماً بين الشركات وعملائها، لذلك بدأ الكسندر نيفيديموف وضع معاً قسم بلوكتشين D & R. في عام 2017 بدأت الإدارة عقد اجتماع منتظم والآن هم 10 تقبيين أقوباء.

خريطة طريق لمنتجاتها

ويجري تطوير شبكة BitRewards باعتبارها العنصر الأساسي المسبق من نظام الولاء المكافآت GIFTD لدينا حالياً حولاً تماً اختبارها - الحاجيات التي يمكن للتجار تثبيتها على الجزء العلوي من مواقعهم الاجتماعية والشبكات الاجتماعية، والتي تعطي المكافآت في شكل نقاط أو تخفيضات للمستخدمين. جزء من الحل هو لوحة قيادة عميل أو محفظة مع نقاط، حيث يرون النقاط التي حصلوا عليها أو استبدالها وغيرها من الميزات.

تطوير المنتج يتكون من 10 مراحل. وستصل التكاليف الإجمالية للمراحل 1-8 إلى 2 مليون دولار أمريكي. اعتماداً على المبلغ الذي سيتم رفعه خلال إيكو، يمكن تسريع الجدول الزمني لهذه المراحل. وسيكلف تنفيذ المراحل 9-10 مليون دولار أمريكي.

وتشمل جميع تكاليف العمليات والمبيعات وأنشطة التسويق. على عكس العديد من الشركات الناشئة بلوكتشين الأخرى، نحن نخطط أن 27٪ فقط من إجمالي التكاليف سوف تنفق على تطوير المنتجات، لأن الكثير من المكونات الأساسية للنظام قد تم بالفعل تطويرها واختبارها. اعتماداً على نتائج إيكو واعتماد المنتج من المراحل السابقة، يمكننا الشروع في مراحل 9-10 في وقت سابق من المخطط لها.

وسيتم استثمار الأموال التي نرفعها خارج سقف سوفت كاب في أنشطة التسويق، والتي سوف تساعدنا على تسجيل المزيد من المتاجر الإلكترونية بسرعة أكبر، وخلق تأثير شبكة أقوى وتسلیم میزات المنتج بشكل أسرع. كما سيتم استخدام أموال إضافية لفتح أسواق جغرافية جديدة بشكل أسرع وتقديم میزات جديدة للمنتج، والتي لم يتم ذكرها في المبيان أدناه.

قد لا تكون خارطة طريق المنتج هذه نهائية وتخضع للتعديل وفقاً للتعليقات التي نتلقاها من متابعي BitRewards الأول.

STAGES:	BitRewards Roadmap																																
	2016		2017												2018												2019						
	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May		
Stage 1: Development of a points based loyalty system GIFTD designed to reward shoppers. (Completed)	Green	Green	Green																														
Stage 2: Structuring the concept of using Ethereum blockchain with loyalty and rewards tools and customer development of the crypto-rewards for e-commerce industry, team hiring. (Completed)																																	
Stage 3: The full-functioning loyalty system BitRewards for the retailer and the user's crypto-wallet connected to the loyalty program, with access on the website of retailer and BitRewards website															Blue																		
Stage 4: Retailer Crypto-wallet and liquidity management smart contract															Blue																		
Stage 5: Integration of loyalty system with Lightning Network and Raiden Network (after the launch of these technologies)																																	
Stage 6: Customer's Mobile app with crypto-wallet																																	
Stage 7: The Alfa-version of the AI-based rewards recommendation and items recommendation																																	
Stage 8: Mobile SDK for merchants' apps																																	
Stage 9: Integration of AI and machine learning into the BitRewards platform																																	
Stage 10: Blockchain based traffic exchange between online and offline merchants																																	

المرحلة 1: وضع نقطة أساس نظام الولاء GIFTD تهدف إلى مكافأة المتسوقين (منجز)
الوقت: نوفمبر 2016 - فبراير 2017

الغرض:

إنشاء نظام مكافآت يعمل بكامل طاقته مع الخصم الآلي وميكانيكا الإحالة. وسوف يتم تثبيته بشكل افتراضي على أعلى موقع التجارة الإلكترونية واختباره في البداية مع المتاجر الإلكترونية المختارة إصدار البيت لعملائه بدلاً من نقاط المتجر الإلكتروني. يحتوي على لوحة القيادة ومحفظة "نقاط"، نموذج أولي لمحفظة باريوردر.

النتائج: تم تطوير واختبار الحل مع العديد من المتاجر الإلكترونية ومقدمي الخدمات. وسمحت للفريق بإجراء أنشطة تطوير العملاء الضرورية وفهم احتياجات المتاجر الإلكترونية والعملاء.

المرحلة 2: هيكلة مفهوم استخدام بلوكشين إثريوم مع أدوات الولاء والمكافآت وتطوير العملاء للعملة الرقمية

المكافآت لصناعة التجارة الإلكترونية، توظيف الفريق (منجز)

الوقت: فبراير - أكتوبر، 2017

الغرض:

ابتكار بنية بسيطة ومتاغمة، لكنها آمنة، تمكن التجار الإلكترونيين غير التقنيين من مكافأة واستبدال العملة الرقمية بسهولة من المستخدمين الذين لا يمتلكون التكنولوجيا. عدم البساطة يؤدي إلى عدم اعتماد المنتج. إذا كان الأمان سيتعارض للخطر، سوف تفوق أي فوائد قد تجلبها المنصة.

النتائج:

وقد صاغ أعضاء الفريق ومستشاريه هيكلة واضحة ومقنعة. تم التفكير في عناصر الأمان وتشكيلها بحيث لا يوجد تهديد جسيم افتراضي لنظام شبكة BitRewards سوف تكون موجودة في أي وقت من الأوقات. وقد تقرر أن تكنولوجيات شبكة لاتنين ورايدن ينبغي أن تطبق لتوفير السرعة، وتحسين تجربة المستخدم، وكفاءة التكلفة (التنفيذ على الإصدارات التي تم اختبارها من التكنولوجيات المذكورة هي تقريباً جاهزة).

المرحلة 3: نظام الولاء كامل الأداء BitRewards للمتجر الإلكتروني ومحفظة العملة الرقمية للمستخدم متصلة ببرنامج الولاء، مع إمكانية الوصول إلى الموقع الإلكتروني وموقع BitRewards.

الوقت: أكتوبر 2017 - مايو 2018

الغرض: تطوير المنتج الأساسي BitRewards يعمل بشكل كامل. ويستند هذا النظام على برنامج الولاء GIFTD ويتضمن نظام العملة الرقمية، الخصم، ومكافأة المستخدمين 'والإحالة' للمشتريات. وهو يتكون من لوحة أجهزة المتاجر الإلكترونية مع إمكانية تحديد نسبة مئوية من مبلغ الشراء، الذي ينقل العقد الذكي للرمز المميز بيت ويرسل إلى العميل. في هذه المرحلة، من المخطط أيضاً تنفيذ محفظة العميل BitRewards (محفظة العميل). الدفع بالبيت في متجر الكتروني على الانترنت، والتحويل من بيت إلى محفظة إيثريوم الخارجية من محفظة العملاء، ونقل العملات القائمة على إثريوم لمحفظة العملاء سوف تصبح ممكنة في هذه المرحلة.

وفي المرحلة الثالثة، من المخطط أيضاً إطلاق شركة تابعة للمبيعات والتسويق في الولايات المتحدة الأمريكية، والتي ستقوم بعمليات عالمية للبلدان الناطقة باللغة الإنجليزية.

التكاليف: 1.01 مليون دولار

المرحلة 4: إدارة محفظة العملة الرقمية للمتجر وعقد السيولة الذكي

الوقت: مارس - يونيو، 2018

الغرض: الإفراج عن حل موحد للمتاجر الإلكترونية، والتي يمكن أن تقوم بعمليات مع عمالها وبين بعضها البعض. تمثل محفظة العملة الرقمية لمتجر الكتروني والعقد الذكي المرتبط بشبكة BitRewards. إعدادات تسمح بالقدرة على التتحقق تلقائياً من توافر البيت وإعادة شحنه إذا لزم الأمر. ويمكن استخدام هذه المحفظة افتراضياً لنقل المكافآت إلى العملاء واستقبال بيت كوسيلة للدفع مقابل السلع أو الخدمات. يتم الاحتفاظ بالعملات الورقية أو البيت لمتجر الكتروني في هذه المحفظة. يمكن لمتجر الكتروني دفع قيمة معادلة الاستثمار الثانية من هذه المحفظة إذا كان عليه الحصول عليها من شركة BitRewards.

خلال هذه المرحلة، سيتم أيضاً نشر DAO وشركة خدمة BitRewards التي ستدعم المعاملات بالبيت بالكامل وسيتم إطلاق العقد الذكي بانكور.

التكاليف: k130

المرحلة 5: دمج نظام الولاء مع شبكة لaitnion وشبكة Riden (بعد إطلاق هذه التقنيات).

الوقت: حزيران (يونيو) - تموز (يوليو)، 2018

الغرض: لتمكين معاملات رموز بريلتوارد سريعة، مجانية وأمنة للتجار والعملاء. تقنيات لaitnion وRiden تسمح بالتحويلات الفورية تقريرياً وتأكد الرموز المميزة إيثيريوم. وسيتم دمج هذه التقنيات في أقرب وقت يتم اختبارها وتصبح متاحة في وضع الإنتاج الكامل.

التكاليف: k170

المرحلة 6: التطبيق المحمول العميل مع محفظة العملة الرقمية.

الوقت: حزيران (يونيو) - آب (أغسطس)، 2018

الغرض: تزويد العملاء مع نقطة واحدة للوصول إلى محفظتهم عن طريق التطبيق BitRewards لآيос وأندرويد واستخدامها على الانترنت وبدون اتصال. في هذه المرحلة العروض الخاصة لتجار شبكة وشركاء BitRewards سوف تصبح متاحة داخل التطبيق، وسوف يكون المستخدمون قادرين على شرائها مع البيت وغيره من العملات.

في هذه المرحلة، سيتم إضافة أفضل العروض من الشبكات التابعة للاكتساب العالمي إلى محفظة العميل، والتي سوف تسمح للعملاء بحسب الرموز للشراء من الآلاف من المتاجر الإلكترونية على الانترنت عالميا.

k160 التكاليف:

المرحلة 7: نسخة ألفا من المكافآت القائمة على الذكاء الاصطناعي وتوصية السلع.

الوقت: يوليو - نوفمبر، 2018

الغرض: تقديم المعتمدين الأوائل بأدوات التوصيات الفعالة التي تحسن من ولاء العملاء وزيادة المبيعات وتحقيق نتائج فعالة من اختبار الانقسام للجماهير المستهدفة الرئيسية للتجار.

لمزيد من توفير تجربة التسوق قناة للعملاء. وسيتم تطوير بطاقات الهدايا الرقمية، ومسح بطاقات ولاء في المحفظة الفنالة وجيفونسینغ ومحرك بحث المتجر الإلكتروني.

في هذه المرحلة سوف نقوم بفتح شركة فرعية وسوف تركز على تعزيز منتجاتنا في السوق الآسيوية.

k490 التكاليف:

المرحلة 8: تطبيقات المحمول SDK للتجار.

الوقت: سبتمبر - ديسمبر، 2018

الغرض: لتوفير تطبيقات ملكية الجوال المتجر الإلكتروني مع BitRewards الولاء ومحفظة العملة الرقمية.

k170 التكاليف:

المرحلة 9: دمج الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي في منصة BitRewards

الوقت: يناير - أبريل، 2019

الغرض: منصة التحليل التنبؤي مع آلية توصيات الذكاء الاصطناعي. بعد هذه المرحلة، سيتم استخدام البيانات التي تم جمعها من قبل منصة للتنبؤ بسلوك العملاء وتلقيها اختيار أفضل أداة التحفيز وتقديم أفضل عرض جنبا إلى جنب مع تحسين كفاءة التجار.

k680 التكاليف:

المرحلة 10: تبادل حركة على أساس بلوكتشين بين المتجر الإلكتروني على الانترنت وغير المتصل.

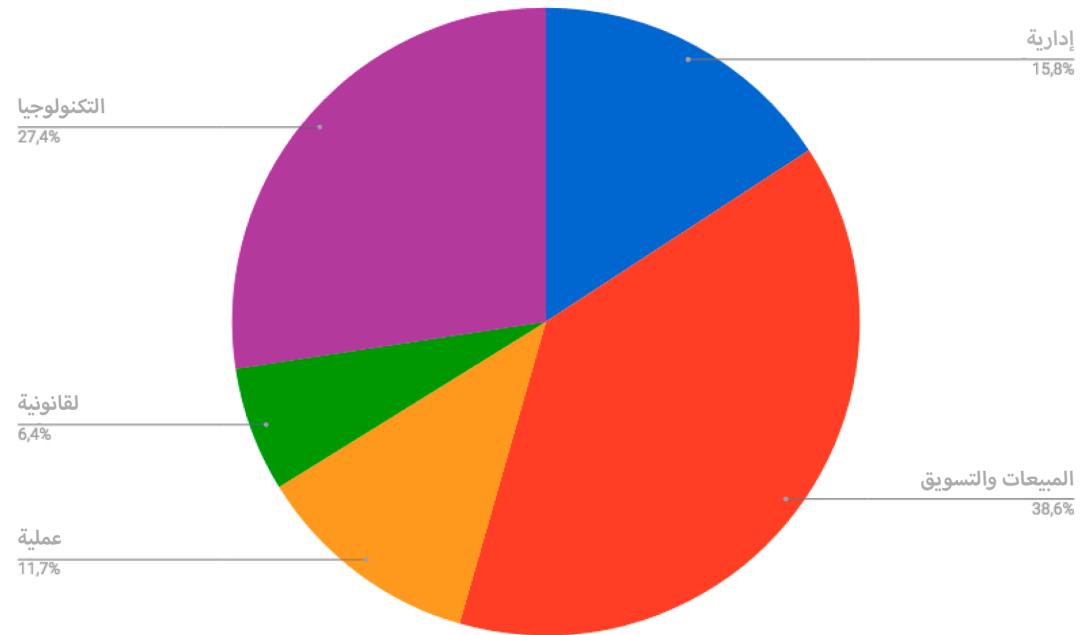
الوقت: أبريل - مايو، 2019

الغرض: دفع حركة الجديدة للتجار أعضاء شبكة BitRewards عبر قناة أمني تحليل سلوك العملاء والتوصيات في الوقت الحقيقي.

ونعتبر نظام "BitRewards" نظاماً لامركزياً، منذ إطلاقه، سيتم اتخاذ قرارات بشأن الإكمال الضروري من قبل قوى المجتمع التي ستؤثر على عملية تحديد الأهداف وتفاعل بنشاط مع الفريق. وسيتم تطوير الجزء الأكبر من مكونات النظام على أساس المصدر المفتوح، ونحن نشجع جميع المطورين على المشاركة في إنجاز النظام.

k180 التكاليف:

توزيع التكاليف



الميدان	جزء من الميزانية	الأنشطة
تطوير المنتجات	27%	تطوير المنتجات وفقا لخارطة طريق تطويرية
العمليات	12%	الادارة، وغيرها من رواتب الموظفين غير العاملين في التكنولوجيا
التسويق، المبيعات، جذب التجار والشراكات	39%	نفقات لجذب تجار التجزئة للمنصة، خلق شراكات مع مقدمي الدفع، بناء الموقع، ومقدمي خدمات برامج الولاء وشركاء آخرين.
قانونية	6%	تأسيس الشركات الفروع، والعقود مع تجار التجزئة، وتطوير الآراء القانونية حول حزمة كاملة من خدمات بترواردز وعمليات تجار التجزئة، وما إلى ذلك.
إدارية	16%	رواتب المديرين التنفيذيين على مستوى سي

تفاصيل أحداث الجيل المميز

الرمز المميز بيت هو رمز إثيريوم يعتمد على ERC-20

يسهم الرمز المميز للدفع بتسديد السلع والخدمات في المتجر الإلكتروني الشريكين في نظام BitRewards ويمكن أيضاً تحويلها إلى إيث / دولار في السوق المفتوحة أو في عقد سيولة BitRewards وسيتم تقديم الرموز في ورقة اشتراك تقنية خاصة اعتباراً من 25 ديسمبر 2017.

حجم مبيعات توكلين	ما يصل إلى 1,280,000,000
حجم مشكلة توكلين	ما يصل إلى 2,000,000,000
توزيع توكلين:	- من الاحتياطي السيولة 12.00% - إجمالي للبيع الآن 64.00% - الإدارة 14.00% - مستشارون 3.50% - مكافأة 2.00% - التسويق 2.50% - الطوارئ 2.00%
قيمة لينة: قيمة صلبة:	3000000 دولار 15000000 دolar
ال توكلينات غير المباعة:	سيتم تدمير جميع التوكلينات غير المباعة
سعر توكلين:	0.00003472 إثيريوم
رابط الموقع:	BitRewards.network
طرق الدفع المقبولة	إيث، بنك
التاريخ الخاص لبدء ما قبل البيع: التاريخ الخاص لانتهاء ما قبل البيع:	25 ديسمبر 2017 11 يناير 2018
التاريخ العام لبدء ما قبل البيع: التاريخ العام لانتهاء ما قبل البيع:	12 يناير 2018 31 مارس 2018
تاريخ بدء البيع للحشود: تاريخ انتهاء البيع للحشود:	01 أبريل 2018 30 أبريل 2018
تاريخ إصدار التوكلين:	10 مايو 2018
إطلاق العقد الذكي للسيولة (ميبل)	11 مايو 2018
قائمة التبادلات الرئيسية	يونيو - يوليو، 2018

يرجى ملاحظة أن الرموز التي تم شراؤها والتي تزيد قيمتها عن 100.000,00 دولار أمريكي سيتم تأمينها لمدة ثلاثة أشهر بعد تاريخ إصدار الرمز المميز.

القانون

جميع المسائل المرتبطة بمشروع شبكة BitRewards، بما في ذلك شروط توزيع رموز بيت متاحة على

<http://bitrewards.network>

معلومات عامة

الرمز المميز لبيت هو رمز يستخدم في مشروع شبكة BitRewards، وهو عبارة عن مادة رقمية غير منظمة، يتم إصدارها والتحكم فيها من قبل مطوريها، ويستخدمها ويفعلها أعضاء منتدى BitRewards

لا توفر رموز بيت أي حقوق مباشرة أو غير مباشرة في رأس المال أو دخل رأس المال الخاص BitRewards Ltd ولا أية حقوق تتعلق بحكمة الشركات في شركة BitRewards Ltd أو عبر مشروع شبكة BitRewards

لا تقبل رموز بيت خارج شبكة BitRewards ولا تحتوي على قيمة صرف ثابتة تساوي المبلغ الذي تم تسليمه في وقت الإصدار. يعتبر بيع بيت نهائياً وغير قابل للاسترداد.

لا يمكن أن يكون لبيت أداء أو قيمة محددة خارج منصة شبكة BitRewards. ولذلك، لا ينبغي استخدام البيت أو شراؤها لأغراض المضاربة أو الاستثمار.

المعرفة المطلوبة

لا تشكل هذه الوثيقة عرضاً أو دعوة لبيع أسهم أو أوراق مالية أو حقوق لشركة BitRewards Ltd أو أي كيان تابع لها. لا يهدف أي من المعلومات أو التحليلات الموصوفة في هذه الوثيقة إلى توفير أساس لقرار استثماري، وليس هناك توصية استثمارية محددة. وبناء على ذلك، تشكل هذه الوثيقة مشورة استثمارية أو دعوة للاستثمار في أي أداة مالية أو من أي نوع كانت.

وتحذر التحذيرات بشأن المخاطر الملزمة للمشاركة في مشروع شبكة BitRewards للأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين الذين يعملون ضمن نطاق أنشطتهم المهنية. يجب على أي شخص خاص يعمل على أساس غير مهني كمستهلك بسيط، بما في ذلك في إطار معنى توجيه الاتحاد الأوروبي EU/2011/83 المتعلقة بحقوق المستهلك، الامتناع عن شراء رموز بيت.

يتم توزيع هذه الوثيقة فقط على وهي موجهة فقط (وأي نشاط شراء يتعلق بها سوف تشارك فقط مع): (1) المهني الاستثمار؛ (2) المستثمرين المؤهلين أو المعتمدين؛ (3) مستثمرون متطلدون معتمدون؛ و(4) الأشخاص الآخرين الذين قد يرسلون إليها بطريقة قانونية يشار إليهم جميعا باسم "الأشخاص ذوي الصلة". إن أي استثمار ترتبط به هذه الوثيقة متاح فقط (وأي نشاط استثماري يتعلق به سيتم إشراكه فقط مع) الأشخاص المعنيين. ولا توجه هذه الوثيقة إلا إلى الأشخاص ذوي الصلة والأشخاص غير المعنيين الذين ينبغي ألا يتخدوا أي إجراء يستند إلى هذه الوثيقة ولا ينبغي أن يعتمدوا عليه. إنه شرط من ثلقي واستبقاء هذه الوثيقة التي تضمن لشبكة BitRewards أنك شخص ذي صلة. إذا فشلت في القيام بذلك، فإنك توافق على عدم الإضرار والتعويض

شبكة من أي مسؤولية أو خطر أو جراءات نتجت عن إهمالك أو سوء السلوك ويلغول.

إذا كانت قوانين شراء السكن الخاص بك بموجب الولاية القضائية، فإن شراء أي ضمان غير مسجل أو كريبيتواسيت أو مادة رقمية أو رمز غير قانوني أو يتطلب أي إذن أو ترخيص إضافي لمصدر الشركة من الرموز، يجب عليك الامتناع عن شراء رموز بت، وإذا لم تقم بذلك، فإنك توافق على عدم الإضرار وتعويض أطراف "بارتروواردز" عن أي مسؤولية أو مخاطر أو عقوبات ناجمة عن إهمالك أو سوء سلوك متعمد.

يرجى التأكيد من قراءة وقبول البنود والشروط، رمزية اتفاقية ما قبل البيع، سياسة الخصوصية وجميع الوثائق الأخرى المتاحة على [قبل المضي قدما في تقديم مساهماتك لرموز](https://wallet.bitrewards.network/cabinet) [https://wallet.bitrewards.network/cabinet](http://bitrewards.network) و <http://bitrewards.network> بيت.

شركة BitRewards Ltd تخلي صراحة أي مسؤولية عن أي خسارة أو أضرار مباشرة أو غير مباشرة من أي نوع تنشأ بشكل مباشر أو غير مباشر من: (1) أي اعتماد على المعلومات الواردة في هذه الوثيقة؛ (2) أي خطأ أو إغفال أو عدم دقة في المعلومات المذكورة؛ أو (3) أي إجراء ينتج عن ذلك.

المخاطر

إن أي شخص يشتري منتجات أو خدمات BitRewards ("المشتري") يعترف صراحة بالشكوك الفنية والسوقية المتأصلة في أي مشاريع لتطوير الأعمال كما هو موضح في هذه الوثيقة، وبالتالي فإن مشروع شبكة BitRewards قد لا يصل إلى نهائى أو كما هو مخطط له أو قد يتغير التخلّي عنه، أو قد تختلف الحقوق أو المشترين الذين هم أصحاب رموز رمزية ثانية بتغيير كبير عن تلك المدرجة في هذه الوثيقة أو أي وثائق متوفرة في موقع الويب.

إنك تقر وتوافق على أن هناك مخاطر مرتبطة بشراء واستخدام رموز معرفات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتخلص منها فيما يتعلق بالخدمات والمتجر الإلكتروني والمتسوقين ومشروع شبكة BitRewards نفسها كما تم الكشف عنه وشرحه في هذه الوثيقة وفي المواد المتوفرة في الموقع.

قبل شراء البيت، يجب على أي مشترٌ النظر بعناية في المخاطر والتكاليف والفوائد في الحصول على البيت، وإذا لزم الأمر، الحصول على توصيات مستقلة في هذا الصدد.

إذا كان لديك أي أسئلة بخصوص أي من المخاطر، يرجى الرجوع إلى وثيقة الشروط والأحكام المتوفرة في موقع الويب أو الاتصال بنا support@bitrewards.network

أخلاقيات مسؤولية مهم

يتم تقديم البيت على أي منصة تداول من أجل السماح باستخدام منصة شبكة BitRewards، وليس لأغراض المضاربة. لا يؤدي تقديم البيت على أي منصة تداول إلى تغيير المؤهلات القانونية للرموز، التي تظل وسيلة بسيطة للعمليات داخل منصة شبكة BitRewards .

يجب عدم التعامل مع شبكة BitRewards و / أو الشركات التابعة لها كمستشار لأية مسائل قانونية أو مالية. أي معلومات واردة في هذه الورقة التقنية يتم توفيرها لأغراض المعلومات العامة فقط و شبكة BitRewards لا تقدم أي تمثيل لدقة أو اكتمال هذه المعلومات. وتقوم السلطات التنظيمية في العديد من البلدان بدراسة المؤسسات والعمليات المتعلقة بالعمليات الخفية. وفي هذا الصدد، قد تؤثر التدابير أو التحقيقات أو الإجراءات التنظيمية على أنشطة شبكة بتريلواردز، بل تحد من تطورها أو تمنعه في المستقبل. يجب على أي شخص يتعهد بشراء بيت أن يكون على بينة من نموذج أعمال شبكة BitRewards. قد يتغير هذا الكتاب الأبيض والبنود والشروط المتوفرة في موقع الويب أو يحتاج إلى التعديل بسبب المتطلبات التنظيمية الجديدة والامتثال لأي قوانين سارية في أي ولاية قضائية. في هذه الحالة يقر المشتركون ويدركون أن أي من شبكة بيتيلوارد أو شركاتها التابعة لا تتحمل أية خسائر أو أضرار مباشرة أو غير مباشرة ناجمة عن مثل هذه التغييرات.

التأكيدات والضمانات

ويقر المشتري ويقبل صراحة بأنه لن يكون مستحفا ولا يجوز له رفع دعوى قضائية مباشرة أو غير مباشرة أو رفع دعوى قضائية أمام أي محاكم أو هيئات تنظيمية أو هيئات تحكيم و / أو أي هيئات بديلة لتسوية المنازعات ضد شركة BitRewards Ltd، والشركات التابعة لها، والمديرين، والمساهمين، والموظفين، والمستشارين و / أو المقاولين ("أطراف باريلواردز") في حالة عدم تنفيذ مشروع شبكة BitRewards أو عدم نقله أو عدم تنفيذه، حتى في الحالات التي تفقد فيها رموز بت بعض أو كل قيمتها.

وبالإضافة إلى ذلك، لا يجوز في أي حال من الأحوال أن تعتبر أي من أطراف BitRewards مسؤولة على سبيل المثال لا الحصر، في أي مما يلى: (1) أي تأخير في تنفيذ مشروع شبكة BitRewards في أي مرحلة لأسباب تخرج عن نطاق السيطرة المعقولة والعادلة لأطراف BitRewards؛ (2) أي تغييرات على استراتيجية الأعمال لمشروع شبكة BitRewards التي يتبعها أن تكون فقط من قبل أطراف BitRewards؛ (3) أي قيود على حقوق أصحاب رموز بت في أي مرحلة؛ (4) عدم امتثال المشترين لقوانين ولوائح المعمول بها؛ (5) أي تغييرات على هذه الوثيقة، وشروط وأحكام توزيع رموز بت، وأي وثائق أو مواد أخرى متاحة على موقع الويب؛ (6) أي إخفاقات فنية في عمليات العقود الذكية؛ (7) عدم أداء أو فشل أو عدم توفر الخدمات بسبب طرف ثالث أو خرق المشتري للالتزامات؛ (8) الأضرار والخسائر غير المباشرة أو المباشرة المتعلقة بالشراء من شركة BitRewards Ltd من قبل المشتري لأي خدمات أو منتجات أو رموز بت. (9) تعليق الوصول، أو تعليق مؤقت أو دائم لمشروع شبكة BitRewards (على وجه الخصوص، الناشئة عن طلب صادر عن سلطة إدارية أو قضائية مناسبة أو إخطار يرد من طرف ثالث)؛ (10) فقدان أو تغيير أو تدمير كل أو جزء من المحتوى (المعلومات أو البيانات أو التطبيقات أو الملفات أو غيرها من البنود) المستضافة على البنية التحتية والنسخ الاحتياطي للبيانات على وجه الخصوص؛ (11) عدم التطابق بين خدمات BitRewards Ltd واحتياجات المشتري (خاصة فيما يتعلق بحساسية البيانات ذات الصلة)؛ (12) الحوادث الأمنية المتعلقة باستخدام الإنترنت، ولا سيما الخسائر، والتغييرات، التدمير، الإفصاح أو الوصول غير المصرح به إلى بيانات المشتري أو التفاصيل على الإنترنت أو عبره؛ و / أو (13) الأضرار التي لحقت بالنظم والتطبيقات وغيرها من البنود التي تم تثبيتها من قبل المشتري على أي بنية تحتية.

اعرف عميلك

التركيز على سلامة المساهمات الخاصة بك، وب مجرد الانتهاء من ICOسوف نطلب من كل حامل رمزية للذهب من خلال إجراءات تحديد الهوية لتأكيد هوية بلد الإقامة.

إذا كنت ترغب في المضي قدما في (KYC)، يرجى مراسلتنا على البريد الإلكتروني بموضوع (KYC) على support@bitrewards.network مع عنوان إيث أو بتك، اسمك الكامل والبريد الإلكتروني الخاص بك وإرفاق نسخ ممسوحة ضوئيا من الوثائق المدرجة أدناه:

1. جواز السفر أو الهوية (صفحة مع صورة واسم ورقم الوثيقة). و
2. إثبات الإقامة (فاتورة المراافق أو كشف حساب مصرفي مع اسمك وعنوانك). و
3. صورة شخصية مع جواز سفرك وقطعة من الورق مع الكلمة BitRewards مكتوبة بخط اليد من قبلك. بدلا من ذلك يمكنك تسجيل فيديو من خلال التكنولوجيا الغريبة لدينا واتبع الخطوات التالية:
 1. افتح الرابط (يمكنك إرسال رابط إلى الهاتف أو أداة مع كاميرا).
 2. أدخل عنوان إيث أو بتك، اسمك الكامل والبريد الإلكتروني الخاص بك؛
 3. اضغط على الزر لبدء تسجيل الفيديو.
 4. يرجى إظهار وجهك.
4. يرجى الاستمرار وتسجيل سجل جواز السفر أو الهوية (صفحة مع صورة واسم ورقم الوثيقة).
5. الرجاء المتتابعة وتسجيل إثبات الإقامة الخاص بك (فاتورة المراافق أو كشف حساب مصرفي باسمك وعنوانك).
6. يرجى استكمال الفيديو.
7. سيتم تلقائيا تحميل ملف الفيديو لمزيد من المعالجة.

في غضون 7 (سبعة) أيام عمل سيتم التحقق من المستندات والفيديو الخاص بك.
إذا كنت مستثمرا معتمدا من الولايات المتحدة، يجب عليك التتحقق من حاليك مع المستندات الإضافية المذكورة في قسم التتحقق من المستثمر المعتمد.

ليس عليك تقديم أي معلومات إذا كنت لا تشعر بالراحة للقيام بذلك. إذا لم تقدم جميع المعلومات المطلوبة، لن تتمكن من استلام الرموز المميزة بتكنولوجيا المعلومات. في هذه الحالة، يرجى اتباع إجراءات رد الأموال الموضحة أدناه.

إجراءات رد الأموال

من أجل المطالبة برد المساهمات الخاصة بك المقدمة لرموز بيت، يرجى مراسلتنا عبر البريد الإلكتروني مع موضوع "Refund" على support@bitrewards.network مع عنوان إيث أو بتك الخاص بك، اسمك الكامل والبريد الإلكتروني الخاص بك وإرفاق نسخ ممسوحة ضوئيا من الوثائق المدرجة أدناه:

1. جواز السفر أو الهوية (صفحة مع صورة واسم ورقم الوثيقة). و
2. إثبات الإقامة (فاتورة المراافق أو كشف حساب مصرفي مع اسمك وعنوانك). و
3. صورة شخصية مع جواز سفرك وقطعة من الورق مع عنوان إيث أو بتك مكتوبة بخط اليد التي ترغب في الحصول على ردها.
وبدلا من ذلك، يمكنك إنشاء سجل فيديو باستخدام تقنيتنا الغريبة واتبع الخطوات التالية:
 1. افتح الرابط (يمكنك إرسال رابط إلى الهاتف أو أداة مع كاميرا).
 2. أدخل عنوان إيث أو بتك، اسمك الكامل والبريد الإلكتروني الخاص بك؛
 3. اضغط على الزر لبدء تسجيل الفيديو.
 4. يرجى إظهار وجهك في التسجيل.

- 5. يرجى الاستمرار وتسجيل سجل جواز السفر أو الهوية (صفحة مع صورة واسم ورقم وثيقة).
 - 6. يرجى الاستمرار وتقديم سجل من قطعة من الورق مع عنوان إيث أو بناك مكتوبة بخط اليد التي ترغب في الحصول على ردها؛
 - 7. يرجى استكمال الفيديو.
 - 8. سيتم تلقائياً تحميل ملف الفيديو لمزيد من المعالجة.
- في غضون 7 (سبعة) أيام عمل سيتم التحقق من المستندات والفيديو الخاص بك وسوف يبدأ الاسترداد.

تحقق من المستثمر الأمريكي المعتمد

المستثمر المعتمد، في سياق الشخص الطبيعي، يشمل أي شخص:

- الدخل المكتسب الذي يتجاوز 200,000 دولار أمريكي (أو 300,000 دولار أمريكي مع الزوج) في كل من السنين السابقتين، ويتوقع بشكل معقول نفس الشيء بالنسبة للسنة الحالية، أو
- تبلغ قيمتها الصافية أكثر من مليون دولار، إما وحدها أو مع الزوج (باستثناء قيمة الإقامة الشخصية للشخص).

وفيما يتعلق باختبار الدخل، يجب على الشخص أن يفي بالحدود الدنيا للثلاث سنوات على الدوام سواء بمفرده أو مع الزوج، ولا يمكن، على سبيل المثال، أن يلبي سنة واحدة على أساس الدخل الفردي والسندين التاليتين على أساس الدخل المشترك مع الزوج. والاستثناء الوحيد هو إذا كان الشخص متزوجاً خلال هذه الفترة، وفي هذه الحالة يجوز للشخص أن يستوفи العتبة على أساس الدخل المشترك للسنوات التي تزوج فيها الشخص وعلى أساس الدخل الفردي للسنوات الأخرى إذا كان الشخص حساب صافي القيمة المشتركة مع الزوج، فإنه ليس من الضروري أن يتم عقد الملكية معاً.

حساب القيمة الصافية ينطوي على جمع ما يصل كل ما تبذلونه من الأصول وطرح كل ما تبذلونه من الخصوم. المبلغ الناتج هو صافي قيمتها.

لا يتم تضمين قيمة السكن الأساسي الخاص بك في حساب صافي القيمة الخاصة بك. وبالإضافة إلى ذلك، أي رهن عقاري أو أي قرض آخر على الإقامة لا يعتبر التزاماً حتى القيمة السوقية العادلة للإقامة. إذا كان القرض أكثر من القيمة السوقية العادلة للإقامة فإن مبلغ القرض الذي يتجاوز القيمة السوقية العادلة يتم احتسابه كالتزام بموجب اختبار صافي القيمة. وعلاوة على ذلك، فإن أي زيادة في مبلغ القرض في 60 يوماً قبل شرائك للأوراق المالية (حتى لو كان مبلغ القرض لا يتجاوز قيمة الإقامة) سيحسب كالتزام أيضاً. والسبب في ذلك هو الحيلولة دون تضخم القيمة الصافية بصورة مصطنعة من خلال تحويل الأسهم المنزلية إلى نقد أو أصول أخرى.

وبالإضافة إلى ذلك، قد تكون كيانات مثل البنوك، والشركات، والشركاء، والمنظمات غير الربحية والثقة معتمدة من المستثمرين. من بين الكيانات التي يمكن اعتبارها مستثمراً معتمدًا واعتمادًا على ظروفك، قد تكون الأمور التالية ذات صلة بك:

- أي ثقة، بمجموع أصول تزيد عن خمسة ملايين دولار أمريكي، لم يتم تشكيلها خصيصاً لشراء الأوراق المالية موضوع، التي يتم توجيه الشراء من قبل شخص متظاهر، أو
- أي كيان يكون فيه جميع مالكي الأسهم مستثمرين معتمدين.

لا تطلب هيئة الأوراق المالية والبورصة أي طريقة أو عملية تحقق محددة للتحقق من المستثمرين المعتمدين. اعتماداً على الظروف، قد تعتمد الشركة على تأكيد من طرف ثالث للتحقق من حالة المستثمر المعتمد.

من أجل التحقق من حالة المستثمر المعتمد يرجى تقديم الدعم إلى support@bitrewards.network تأكيداً خطياً من حالة المستثمر المعتمدة الخاصة بك التي تم الحصول عليها من أي من الأطراف الثالثة التالية:

- سمسار مسجل: أو
- مستشار استثمار مسجل في هيئة الأوراق المالية والبورصة. أو
- محامي مرخص له. أو
- محاسب عام معتمد.

يمكن أن تشاركك هذه الجهة الخارجية مباشرةً (على سبيل المثال، وسيط شخصي - متجر الكتروني أو مستشار استثمار أو محامي أو محاسب قانوني معتمد).

يمكنك الحصول على معلومات حول وسيط مسجل عن طريق زيارة موقع بروكرشيك فينرا في <https://brokercheck.finra.org/>

يمكنك الحصول على معلومات حول مستشار استثمار من خلال زيارة الموقع الإلكتروني للمستشار العام للإفصاح العام لدى هيئة الأوراق المالية والبورصة :

<https://adviserinfo.sec.gov/>

يمكنك الحصول على معلومات حول محام مرخص أو محاسب قانوني معتمد عن طريق الاتصال بهيئة في الدولة المناسبة أو مجلس المحاسبة.

المراجع

1. مبيعات التجارة الإلكترونية في الولايات المتحدة من عام 2016 إلى عام 2022

<https://www.statista.com/statistics/272391/us-retail-e-commerce-sales-forecast/>

2. معدلات التحويل التجارة الإلكترونية

<http://www.smartinsights.com/ecommerce/ecommerce-analytics/ecommerce-conversion-rates>

3. قيمة الحفاظ على العملاء المناسبين

<https://hbr.org/2014/10/the-value-of-keeping-the-right-customers>

4. استطلاع حول الأعمال الصغيرة 2016: اتجاهات التسويق والاحتفاظ بالعملاء

<https://www.bellycard.com/resources/customer-retention-marketing-insights/>

5. تقرير التخطيط 2016: تطور الخطط الاستراتيجية والمالية للمستهلك الدائم

<http://leapfrogmarketinginstitute.leapfrogonline.com/publications/2016-planning-report-evolving-strategic-and-financial-plans-for-the-always-on-consumer/>

6. سوق إدارة الولاء حسب نوع الحل (ولاء العملاء، والاحتفاظ بالموظفين، ولاء القناة)،

ونوع النشر (في المبني وعند الطلب)، وحجم المنظمة (الشركات الصغيرة والمتوسطة والمشاريع الكبيرة)
العمودي والجهوي - التوقعات العالمية 2021

<http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/loyalty-management-market-172873907.html>

7. تقرير الولاء لسنوات 2016

<http://info.bondbrandloyalty.com/2016-loyalty-report>

8. دليل تخطيط التسويق 2017

<http://go.3cinteractive.com/l/13622/2016-09-15/2m4vl7>

9. ندوة "ولاء العملاء تقرير 2015 وما بعده"

<https://www.colloquy.com/latest-news/tough-lesson-from-our-new-research-report>

10. تقرير تكنولوجيا التجزئة تاليش

https://s3.amazonaws.com/talech_assets/marketing/talech-retail-research-report-march-2015

11. المسح السنوي لصناعة ربط البطاقات 2016 جمعية المكافآت CardLinx

<https://fidel.uk/assets/2016-card-linking-survey.pdf>

12 - مؤسسة Bprotocol

https://www.bancor.network/static/bancor_protocol_whitepaper_en.pdf