



BitRewards 白皮书

将区块链引入客户忠诚度

2017 年 12 月 30 日

目录

概要	5
市场概况.....	7
前言	7
忠诚度管理市场	8
忠诚度和奖励解决方案的若干关键问题	9
帐户不活跃性.....	9
低兑换率	9
低客户保留率.....	9
客服成本增加.....	10
所提供奖励的激励性不足.....	10
价值主张.....	11
BITREWARDS 如何解决忠诚度系统的主要问题？	11
不活跃账户	11
低兑换率	12
客服成本增加.....	12
奖励的激励性不足.....	12
BITREWARDS 的优势	12
新的客户体验.....	12
对零售商的好处.....	13
如何运作.....	14
客户如何赚取 BIT- 用户体验	14
兑换步骤.....	19
零售商的工作流程.....	20
选项 1. 利用 BitRewards 运营商与系统合作互动.....	20
借助于 BitRewards 运营商的奖励支付机制.....	21

借助于 BitRewards 运营商，为购买行为付款：	21
维持 BitRewards 运营商的法定货币和加密货币储备.....	22
选项 2. 直接交易.....	22
流动性智能合约.....	23
产品架构.....	24
零售商.....	24
网上购物平台插件.....	24
商家的控制面板.....	25
零售商的加密货币钱包.....	25
系统的辅助部分：	25
客户.....	26
客户的忠诚度计划控制面板，整合了加密货币钱包，可访问商家网站	26
移动应用程序.....	27
BITREWARDS 网络	27
BitRewards 运营商.....	31
Bancor 流动性智能合约	34
商业模式.....	34
走进市场战略	37
积极与企业家社区和在线商城的所有者进行互动	39
合作伙伴	40
与开发人员和服务提供商的关系	40
团队	41
核心团队.....	41
其他技术团队成员.....	46
顾问	47
合作伙伴和早期使用者的评价.....	50
公司历史和现状	53

产品路线图53

成本明细59

代币生成事件的详细信息60

法律61

 概述61

 所需的知识61

 风险62

 重要免责声明62

 陈述和保证63

 适用的法律和仲裁63

参考文献65

“人们普遍认为，经济不平等一定会持续下去，甚至变得更糟，这让我们所有人在某种程度上都成为了马克思主义者。然而，如果韦伯和他的（在经济学和社会学领域）继承者们心中最适合现代生活竞争和管理方式的组织模式已经过时，那该怎么办呢？如果权力逐渐分散，以新的形式，利用新机制而存在于一群微不足道且边缘化的参与者之中，而那些规模庞大、名声显赫且更加官僚化的当权者的权力优势不断地衰退呢？微小权力实体的崛起，首次触发了此等问题。因此，我们可以预测，在尺度和规模上，权力可能已经大幅缩小。”

— Moisés Naím,

权力的终结

从会议室到战场、从教堂到国家，当权者的责任为何不同于以前？。

概要

忠诚度即信任。信任也被称之为新货币，如同比特币一般，因为一家公司与其竞争对手在信任方面的差距，直接决定了各自的盈利情况。

每年，数百万的零售商在软件方面耗资超过 200 亿美元，以提高客户的忠诚度。他们只有这样才能在当前拥挤不堪的市场环境中保持竞争力。忠诚度计划成本高昂，在创建之初十分耗时且工作任务繁重。有时候，参与其中的客户感觉十分沮丧和困惑，他们抱怨难以获得积分或奖金而且兑现它们。这导致了一个问题，即大多数忠诚度项目不能回本，而且不到 12 个月就夭折了。

我们是一支在 GIFTD 共同工作 5 年的团队，GIFTD 是一家创新型、盈利颇丰的忠诚度 SaaS 公司，帮助数百家中小型电子商务企业的收入平均增加 17% 以上。我们当前正在打造 BitRewards，以作为此等成功业务的一个衍生品，因为区块链正将一种新的方法引入忠诚度和奖励市场，这将为客户、商家和社区创造新的价值。

BitRewards 是一个区块链忠诚度平台和生态系统，它让零售商通过加密货币奖励客户的购买、朋友的邀请和其他可配置的行为。它对消费者而言有着绝对的价值，因为在他们购买基于 **Ethereum** 的流动代币后，这些代币经兑换后，可购买商品或转账到另一个加密货币钱包。由于我们独特的商业模式，我们将代币的价格设定为增长型，所以这些奖励可能会随着时间的推移而升值，而不会过期。

BitRewards 还为零售商带来了诸多好处，因为它们让客户对加密货币奖励感到更加满意，同时变得更加忠诚。全面的忠诚度计划将零售商的收入提高了几十个百分点。这些商店也正在深入加密货币爱好者受众，这个群体非常活跃，并乐于受到常规商业的关注。

对于零售商而言，独特的价值定位即，**BitRewards** 将免费提供此等有价值且昂贵的忠诚度技术。零售商只需在公开市场购买 **BIT** 来奖励用户。这种软件的价格为 200 美元/月起，因此成千上万的零售商乐于连接至平台。我们之所以提出此等主张，原因在于，我们已经在忠诚度奖励软件市场运作了 5 年多，有超过五百个客户（即网店），并且深知他们的需求。**BitRewards** 还使用基于 **AI** 的预测分析，通过它可以为每家具体的公司配置定制化的奖励和行为，对准其独特的目标受众，获得最高的投资回报，让投资于奖励系统的每一分钱发挥其应有作用。

BitRewards 与大多数现有的电子商务系统（例如：**Magento**、**Shopify**、**WordPress**、**Ecwid** 等）兼容。它容易集成，且配备有一个简单的 **API**（應用程式界面）。

代币— **BIT**:

内部 **BitRewards** 代币被称为 **BIT**，它符合 **ERC20** 标准。**BIT** 是一种内部货币，用于处理 **BitRewards** 生态系统内部的所有操作。

至于那些加入 **BitRewards** 网络的网店，它们的客户将收到 **BIT**，作为现金返还，即他们自己购物金额的一定比例，或者他们向网店推荐的朋友购物的一定比例，或者社交网络的“分享”和“点赞”等等。现金返还将通过 **BitRewards** 插件，转存入为客户自动创建且与网店关联的加密货币钱包。

BIT 可以在同一商店兑换，也可以通过与商户关联的在线加密货币钱包，在其它 **BitRewards** 参与商户兑换。客户加密货币钱包的 **BIT** 余额也可以关联到银行借记卡，用户可以像使用常规 **Visa** 或万事达卡那样使用银行借记卡予以消费和支付。客户一定会喜欢这种形式，因为他们得到了一个可以流动的加密货币，而非忠诚积分。

客户还可以通过交易所或 **Bancor** 流动性智能合约购买 **BIT**。

BIT 代币持有人的私钥可以存储在 BitsRewards 网络平台提供的钱包、标准 Ethereum 钱包或任何支持 ERC20 的钱包中。

BitRewards 代币的价值由公开的加密货币交易所决定。代币可以兑换成 ETH、比特币或法定货币。所有使用 BitRewards 网络的平台和其他合作伙伴的商家都会接受和认可此等代币。

鉴于代币的初始发行量只有 20 亿，相对有限，另外加入平台的零售商数量不断增加，他们的代币需求超过了消费者由于购买行为而兑换货币或者在交易场所出售货币而提供的货币总量，因此 BIT 代币的汇率可能提高，为此将产生一个上行趋势，且阻力极小。

市场概况

前言

BitRewards 是专门为各类零售商而精心设计的，然而我们的最佳服务点却是电子商务。因为它们愿意接受这些服务，并且易于规模化扩展。电子商务市场每年都在持续增长，据 Statista 数据显示，未来五年，美国市场将增长 70% 以上（从 2016 年的 3600 亿美元增加到 2022 年的 6380 亿美元）。



电子商务的快速增长，购买流程和交付系统的自动化使得这个市场极具竞争性。今天的客户对价格更敏感，期望品牌提供更好的商品和服务，同时定期比较价格。根据贝恩公司针对在线零售的一系列联合研究，通过重复购买和推荐予以衡量的客户忠诚度，是网络公司盈利的关键驱动力，其关键程度甚至高于线下公司。

对于任意零售商而言，当今，用户获取（**user acquisition**）都是最昂贵的一项活动。统计数据显示，电子商务领域，流量向购买行为的平均转化率是 **3%**，但实际数字为 **1%**或更少。其原因不言而喻：当前我们的注意力持续时间是 **8 秒**——短于金鱼。企业花费越来越多的资源争夺客户的注意力，而这只是任务内容的一半：他们还必须保持客户的关注。研究表明，获取新客户的成本比保留现有客户的成本高出 **5 至 25 倍**。客户非常容易转换品牌，尤其是当竞争活动发生于客户的随手点击时。所以零售商必须投资客户的忠诚度。大量的数据显示，忠诚的顾客停留的时间越来越长、购买越来越频繁、成本越来越低，这将有助于在价格竞争中获胜，促使他们把自己的消费体验告诉自己的朋友们，同时提供有价值的反馈。

忠诚度管理市场

零售领域的忠诚度系统旨在奖励客户过去的购买行为或其他有用行为，同时激励他们未来的购买行为。通过奖励计划，可以激活、保留客户、向上销售和相互推介，同时为客户提供坚实的价值。典型的忠诚度管理系统由各种操作参数组成，例如交易类型、程序设计和资金选择。它进一步包括价值参数，如兑换选项、兑换门槛和收益率。

众多企业正积极采用忠诚度计划：

- 2016 年，**63.7%**的小企业计划采用客户忠诚度计划（[Belly](#)）
- **38%**的管理人员有专门的客户体验预算（[Leapfrog Marketing Institute](#)）

忠诚度计划市场正在增长，到 2020 年将达到 **40 亿美元**（参考 [MarketsAndMarkets](#) 的“[忠诚度管理市场](#)”报告），另外数字礼品卡方面还有 **10 亿美元**的市场，推荐解决方案方面至少有 **110 亿美元**的市场。[Deloitte](#) 的一份报告表明，2015 年各行业忠诚度计划的参与人数达到 **33 亿**，自 2000 年以来增长了三倍以上。尽管增速较快，然而客户忠诚度奖励计划的潜力尚未全部挖掘。

根据“2016 年忠诚度报告”，北美消费者平均参与了 **13.4 个**忠诚度计划，但仅其中一半左右处于活跃状态。另外，只有 **44%**的消费者表示自己非常满意忠诚度计划体验。

忠诚度和奖励解决方案的若干关键问题

鼓励客户的忠诚度并非易事。许多消费者相关问题可能给忠诚度奖励提供方带来麻烦，例如：

帐户不活跃性

在许多忠诚度计划中，消费者对于采取额外行为的必要性以及不透明的奖励计划持有消极看法，这会导致计划的接受度降低和消费者账户的不活跃性。据 3Cinteractive 透露，由于注册不便和注册过程耗时较多，因此 70% 的消费者没有注册忠诚度计划。

低兑换率

根据《2016 年忠诚度报告》，活跃会员的比率只有百分之五十。20% 的会员从未兑换过他们收到的奖金和奖励。此外，根据这份报告，从未兑换的那些会员，退出一个项目而加入另一个项目的概率比其它会员高 230%。

兑换

是会员体验的关键



超过1/5的会员
从未兑换，并且...

2.3x

从未兑换人改变想法的可能性是过去12
个月内曾兑换人的2.3x倍

资料来源：2016 年忠诚度报告

低客户保留率

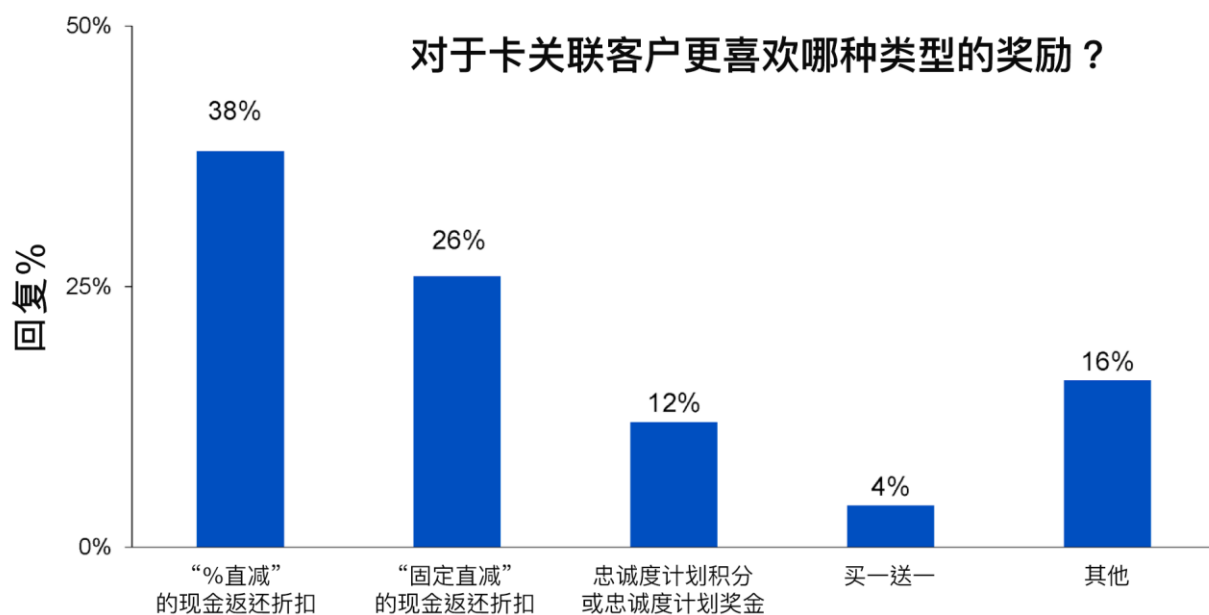
已有的忠诚度计划缺乏足够的动力，鼓励消费者的重复购买行为。根据 COLLOQUY《2015 年及以后的客户忠诚度报告》，导致消费者不再参与忠诚度计划的两大主因包括：该计划无法提供令人感兴趣的服务或商品（56%），难以赚取积分奖励（54%）。

客服成本增加

零售商若需建立自己的内部忠诚度计划，不仅需要投入时间、金钱和精力，还需安排一个针对忠诚度计划的强大客户系统，这要加强培训，有时还需要雇用员工，开展内部实践和程序、报告和分析。忠诚度计划规则越复杂，客户服务的成本就越高。

所提供奖励的激励性不足

CardLinx 的 2016 年 Card-Linking 行业调查表明，64%的消费者更喜欢将现金回馈作为奖励的一部分，只有 12%的消费者更喜欢与奖金、积分或里程累积等相关的计划。



同时，忠诚度计划，仍然是从现有客户赚取更多收益的最有效解决方案之一。根据《Talech 零售技术报告》，87%的顾客表示他们想要参与忠诚度计划。

综合的忠诚度系统可以解决那些重要问题，为客户提供方便的工具以获得奖励，兑换，然后用于购买商品或服务。

区块链技术的出现，使得创建此等系统成为可能。Deloitte、IBM、中国银联、万事达卡、VISA 等公司近期的区块链实验证实了我们的假设——即，利用区块链和智能合约，创建实现奖励和忠诚度计划的新方法，进而实现协同发展。

价值主张

BitRewards 是利用区块链和智能合约技术构建的 B2B2C 忠诚度奖励解决方案。通过平台，商家使用 BitRewards 代币（BIT，ERC20 代币），通过可配置的奖励，奖励消费者和他们朋友的购买行为以及其它有价值行为。基于人工智能的分析可以设置和调整奖励方案，实现最佳的转化率和最高的忠诚度，进而提高商家的销售额。区块链上的分散化奖励管理，使得我们的平台独一无二，并为所有平台成员及其客户带来巨大价值：

-零售商来说 – 可免费使用价值\$ 200- \$ 2000/月的优质区块链忠诚度管理系统。

-客户来说 – 可将加密货币奖励，兑换为真实货币或购买其它商品或服务，无失效期，且此等货币的价值未来必将增加。

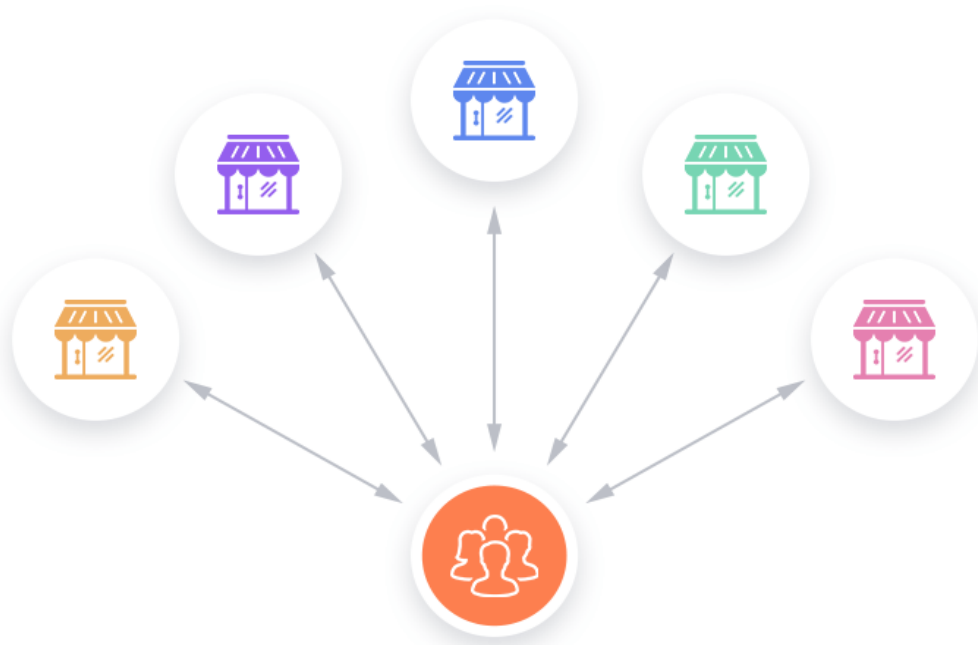
我们的平台为忠诚度管理系统提供了必要的基础设施，包括：适用于全部流行在线交易平台（例如：OpenCart、Shopify、WordPress 和 Magento 等）的模块或插件、为客户准备的移动钱包、移动应用和浏览器（例如：Chrome 和 Firefox）扩展插件。

由于 BitRewards 是一个分散化的系统，其解决方案易于扩展，没有地域或平台限制。事实上，插件可以从电子商务平台的应用商店和网站构建者那里下载，任何零售商可以在几分钟内连接到 BitRewards。

BitRewards 如何解决忠诚度系统的主要问题？

不活跃账户

BitRewards 在集成的开放式客户忠诚度系统中整合零售商，以客户为中心，提供简洁方便的用户界面。每个个人用户将拥有一个钱包，可以从任意参与商户的网站、通过网络或移动软件登录此钱包。无需在每个零售商的独立忠诚度计划中注册，并且可以通过任意其它网络会员兑换已获得的代币。



BitRewards 网络中以客户为中心的方案

低兑换率

与现有赠送积分的忠诚度系统不同，**BitRewards** 将价值转换为代币，然后将代币直接转入客户的钱包。随着加密经济的发展以及基于服务和基础设施的区块链的市场份额的增长，以加密货币计价的奖励价值将上升，为此，客户希望花掉代币，用于购买额外的商品和服务。用户还将定期收到他们购物所在商店的报告和优惠，这也将激励他们的进一步购买行为。

客服成本增加

商家可以免费使用 **BitRewards** 平台。它安装设置方便，无需任意特殊的技术知识或技能。

所有参与客户通过标准的工作流程收取和使用 **BitRewards** 代币，**BitRewards** 服务提供商解决相关问题，提供技术指导、支持和质保。

奖励的激励性不足

客户将认为自己收到的加密货币是免费的。这将激发他们对加密货币的额外兴趣，并且期待从自己购物的商店获得有价值的奖励。

BitRewards 的优势

新的客户体验

BitRewards 的分散式忠诚度系统创造了独特且用户友好型客户体验：

- 老顾客的控制面板有忠诚度积分，此面板可以转化为一个与数百个商家相连的成熟的加密货币钱包。仅需使用 **Facebook** 帐户、电子邮件或电话号码即可完成简单的注册登录。 它可以用作存储 **BitRewards** 加密货币以及其他货币（**Ethereum**、比特币等）的常用钱包，它收到奖励的价值将越来越高（与代币的增长有关）。
- 不同商户的奖金（以 **BIT** 形式存在）累积于客户账户中，该账户可连接到整个 **BitRewards** 网络。
- 代币可以通过 **BitRewards** 网络内的任何商家以及网络合作伙伴进行兑换，这些商家可以为 **BIT** 代币持有者提供额外的奖金和折扣，从而促进他们的业务。
- 客户加密货币钱包的 **BIT** 余额也将关联到银行的借记卡或虚拟卡，用户可以像使用常规的 **Visa** 卡或万事达卡一样使用虚拟卡。
- 奖励的灵活性和安全性最大化：不同于积分，代币不会过期；如果商家停业或者倒闭，代币不会损失或停止存在。
- 用加密货币进行购物非常简单：**Ethereum** 和比特币可以记入客户的 **BitRewards** 账户，并在 **BitRewards** 的参与商户那里用于付款。
- 由于零售商的需求不断增加，以及加密货币市场目前普遍处于牛市状态，因此预期代币的价值将不断增加。

对零售商的好处

联网至 **BitRewards** 的零售商将获得新的营销工具，同时提高客户的忠诚度：

- 为任何零售商、品牌或服务提供免费、强大、灵活的忠诚度计划。
- 这是一个独特的机会，用于奖励客户，迎合加密货币爱好者的需求。
- 在竞争中脱颖而出，提供了推广品牌或商店的绝佳机会。
- 卓越的客户价值：**BitReward** 的业务模式表明 **BIT** 不断升值。（当顾客拿到作为商店奖励的 **BIT** 时，他们可能会发现，代币的价值随着时间的推移而不断增加）。
- 用户可在商户网站或任何其它钱包或交易所，将钱包中的 **BIT** 无缝兑换为比特币、**Ether** 和任何其它加密货币。
- 当客户的奖励金额增加时，这对它们的激励作用十分惊人，据此商家可以向客户传递好消息，同时吸引大量的回头客。
- 交叉兑换 **BIT**：用户可以向会员商家或任何其它相关运营商兑换 **BitRewards** 代币，让用户感觉代币比积分更有价值。

所有商家都可以访问我们称之为 **BitRecommendations** 的 AI 数据分析系统，本系统能够自动推荐购买行为和奖励。本系统旨在为客户提供各种活动和奖励，激励每位商家的客户采取最有效的行为。

BitRewards 网络是一个生态系统，可以让所有参与者受益，包括客户和零售商。每个联网零售商都将获益于他们自身价值和网络整体价值的增长。

生态系统参与者削减其忠诚度管理费用，并且从中受益。他们还可以免费获得一流的忠诚度奖励系统，而在以前，只有大型玩家才能支付得起此等系统。

BitRewards 以各种可能的方式促进其社区成员增长：交换最佳实践、使用平台、开展广告活动以及开发新的应用程序。**BitRewards** 社区不仅能够帮助参与企业快速增长，还可以在未来平台上向成员传递消息。

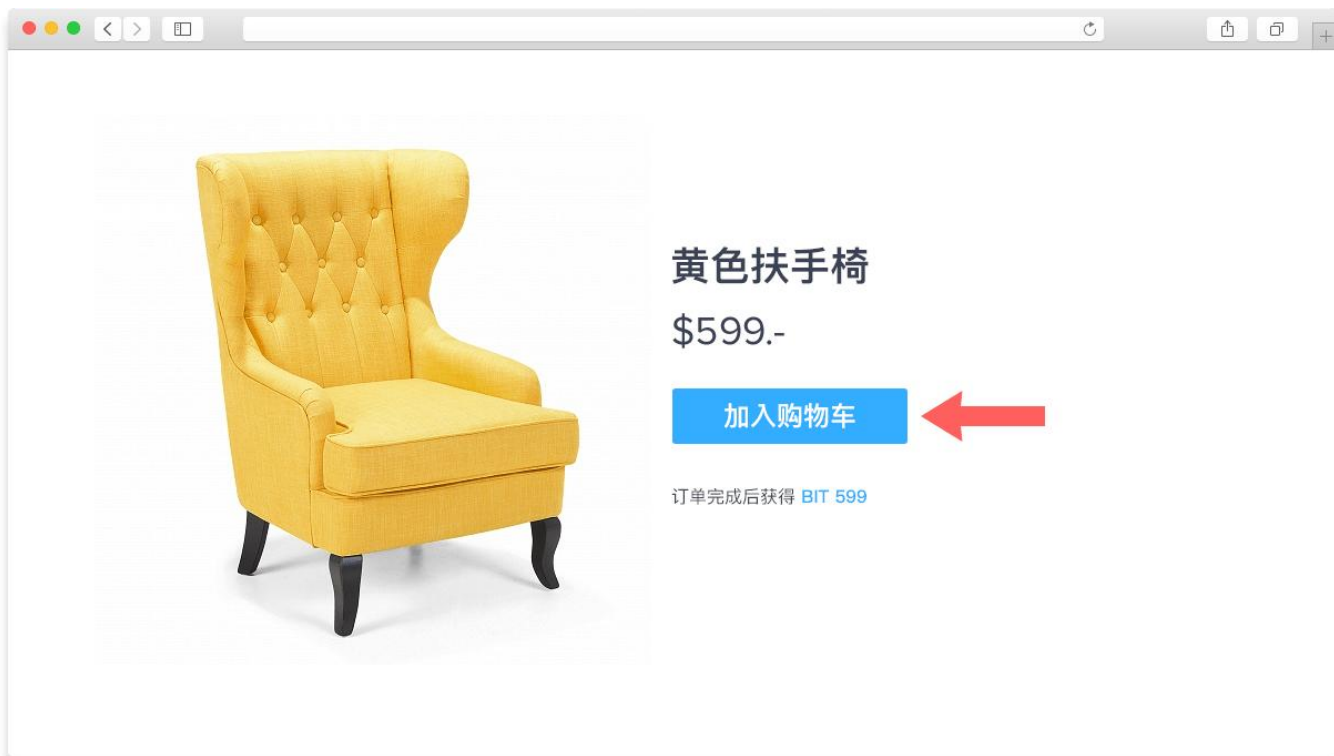
如何运作

1. 零售商通过安装现有的 **GIFTD** 扩展程序，或将它整合至自己的忠诚度系统，进而连接至 **BitRewards** 忠诚度系统。
2. 通过这个解决方案，利用 **BIT** 奖励客户及其朋友的购买行为和其它行为。该模块通过 **BitRewards** 平台完成任意必要的代币处理活动。
3. 由于初始发行的 20 亿代币数量有限，越来越多的零售商加入平台导致代币需求持续增长，因此 **BIT** 的价值可能会升值。
4. **BIT** 的升值会鼓励客户保存他们的代币，而非兑换代币以购买商品或服务，因此减少了流动代币的数量。

客户如何赚取 **BIT**- 用户体验

以下流程简要介绍：用户如何在 **BitRewards** 网络的会员商家购物，进而获得 **BitRewards** 代币：

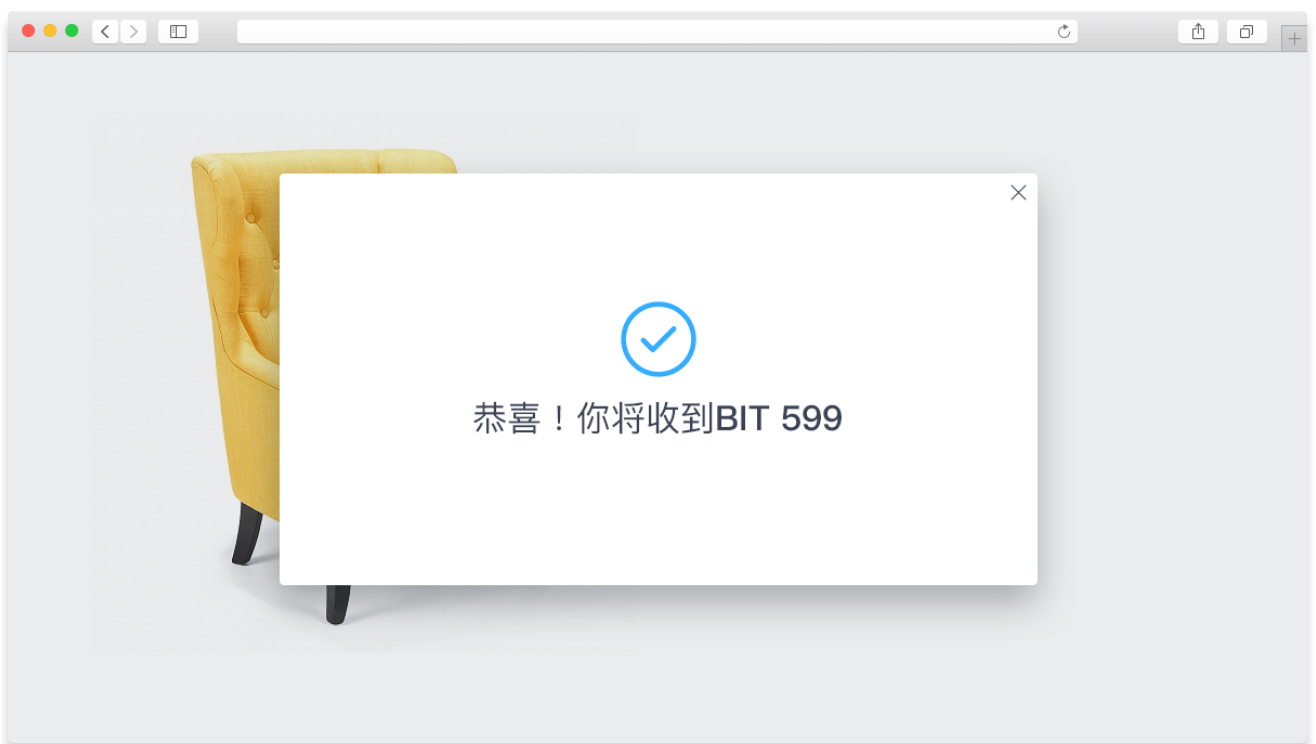
1. 客户在连接到 **BitRewards** 模块的网上商城上购买时，可以看到自己已购买商品的附带奖励。



2. 他们通过社交网络、电子邮件或电话进行注册。



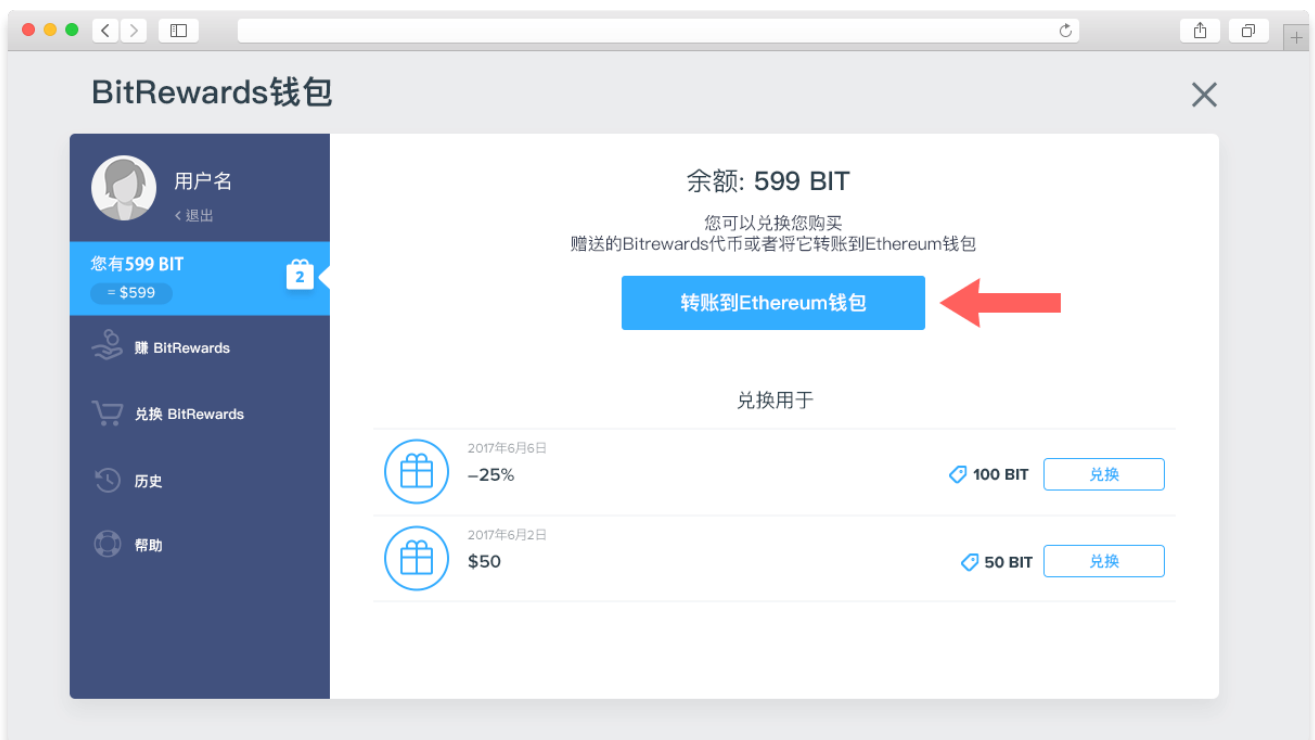
3. 客户结束购买后，可以确认 BIT 奖励。



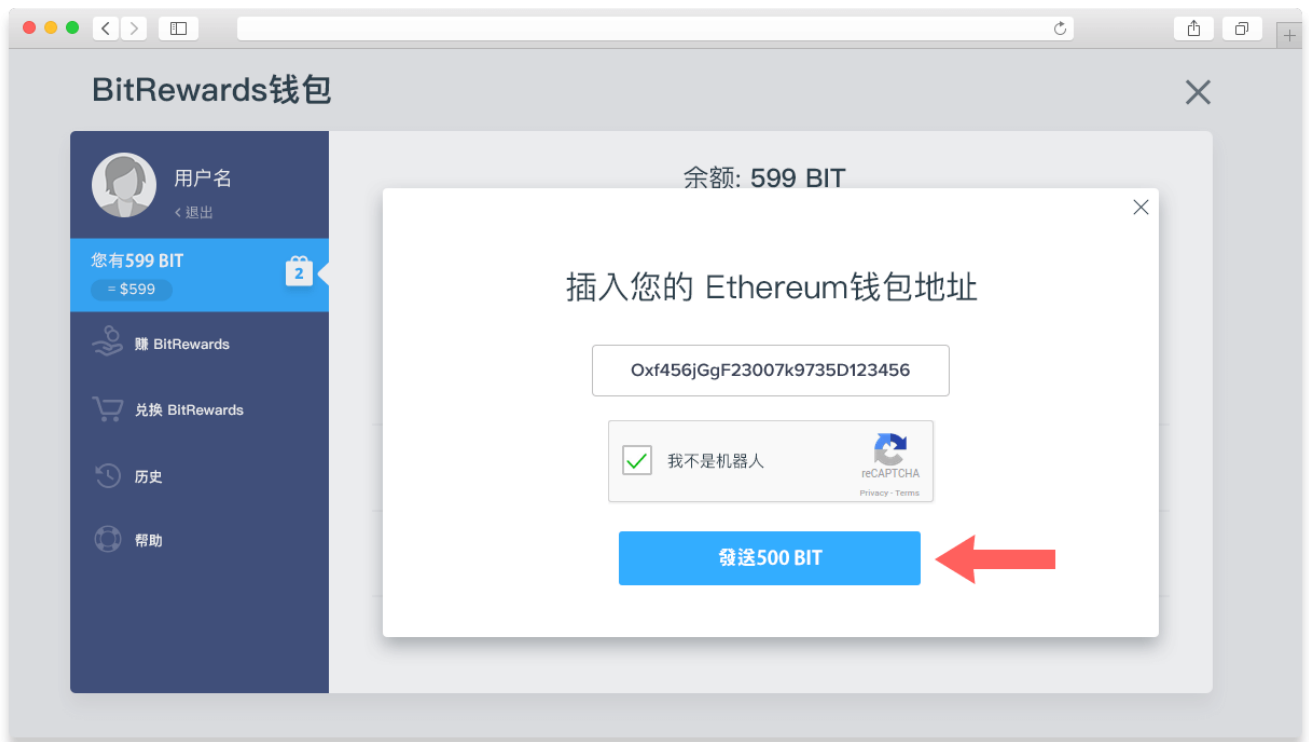
4. 他们也可以通过网上商城的网站轻松访问自己的钱包。



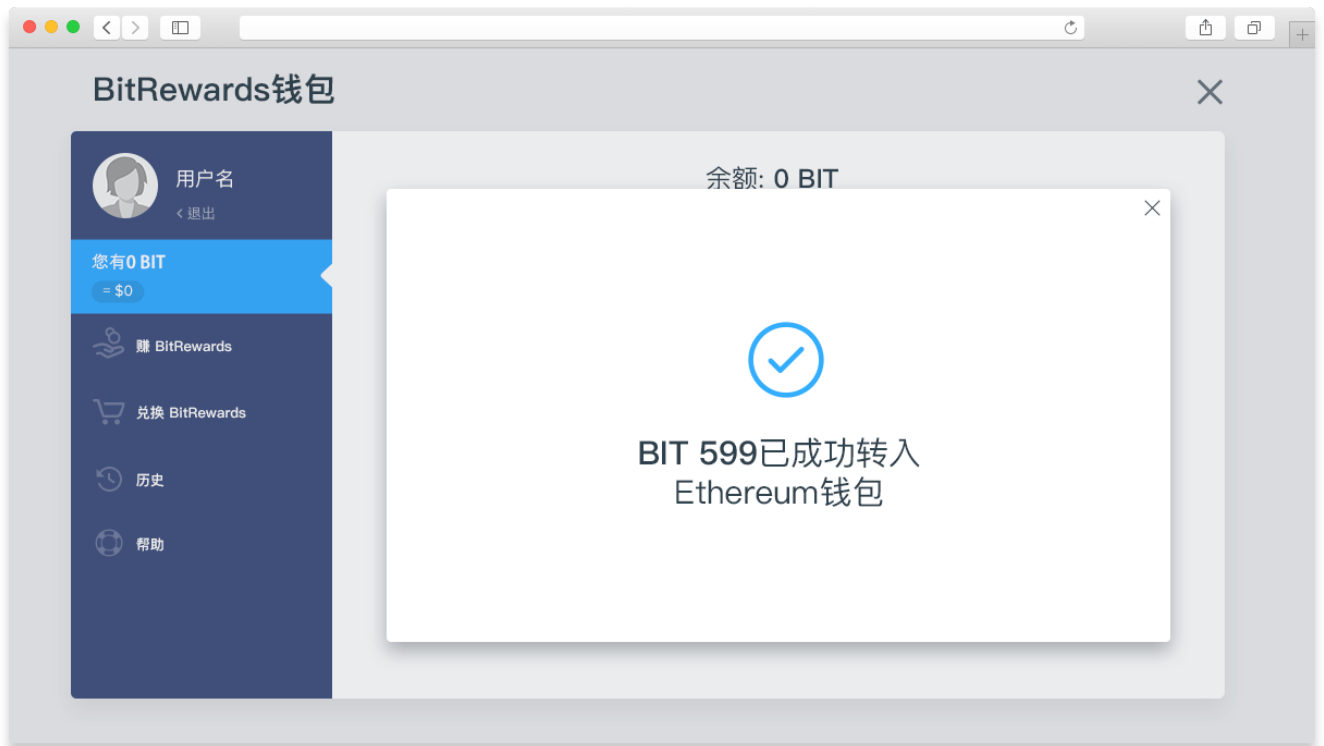
5. 在零售商网站的 BitRewards 网络忠诚度系统中注册后，每个客户都将自动收到一个加密货币钱包，它拥有一个独一无二的 **Ethereum** 地址。这个钱包可用于接收和发送 **Ether** 和任何其它 **ERC20** 代币，并且支付 **BitRewards** 网络中任何其它零售商的商品或服务。



6. 必要时，代币可发送到与 **Ethereum** 兼容的任意钱包。



7. 屏幕上显示 **BIT** 成功转账的确认信息，同时向用户发送电子邮件（如果已经提供了相关地址）。



兑换步骤

BitRewards 代币的兑换流程非常简单。客户只需注明自己想要在购买行为中花费的 BIT 数量，然后系统会根据 BIT 的当前市场价格，降低订单金额。此等情形下，将引入一种特殊的智能合约，作为商店和客户之间的媒介。它将持有客户的 BIT，在收到完整的法定货币付款之后，将 BIT 转账到商店。如果在一定的时间内没有收到全额付款，BIT 将转回至客户，同时告知商店。

如果客户想要通过自己 BitRewards 网络充值 BIT，此客户可以将 Ether 或任何 ERC-20 代币从 Ethereum 钱包转账至 BitRewards 钱包，然后使用流动性智能合约兑换 Ether 或代币为 BIT。

如何兑换 BitReward 代币以购买商品或服务

带 BIT 的钱包可以无缝整合至商家的在线商城，客户可以选择他们想要兑换的 BIT 数量。

The screenshot displays a web interface for a BitRewards checkout. On the left, under the heading "您的购物车" (Your Shopping Cart), there are two items: a green beanbag chair labeled "豆袋椅“梨”" (Beanbag Chair "Pear") priced at \$69.00, and a chocolate-glazed donut labeled "豆袋沙发“油炸圈饼”" (Beanbag Sofa "Fried Donut") priced at \$59.00. A red arrow points from the first item to the right-hand section. The right-hand section, titled "您的订单" (Your Order), shows a quantity of 2 for the first item, resulting in a subtotal of \$128. Below this, it indicates the user's BIT balance is 300. A dropdown menu shows 200 BIT being used for payment, which is equivalent to \$60 (at a rate of 1 BIT = \$0.3). The final amount to be paid in US dollars is \$68. A blue button labeled "继续付款" (Continue Payment) is at the bottom right.

物品	数量	价格
豆袋椅“梨”	1	\$ 69.-
豆袋沙发“油炸圈饼”	1	\$ 59.-

合计: \$ 128

您的订单

数量 2

合计 \$ 128

您的余额为BIT 300

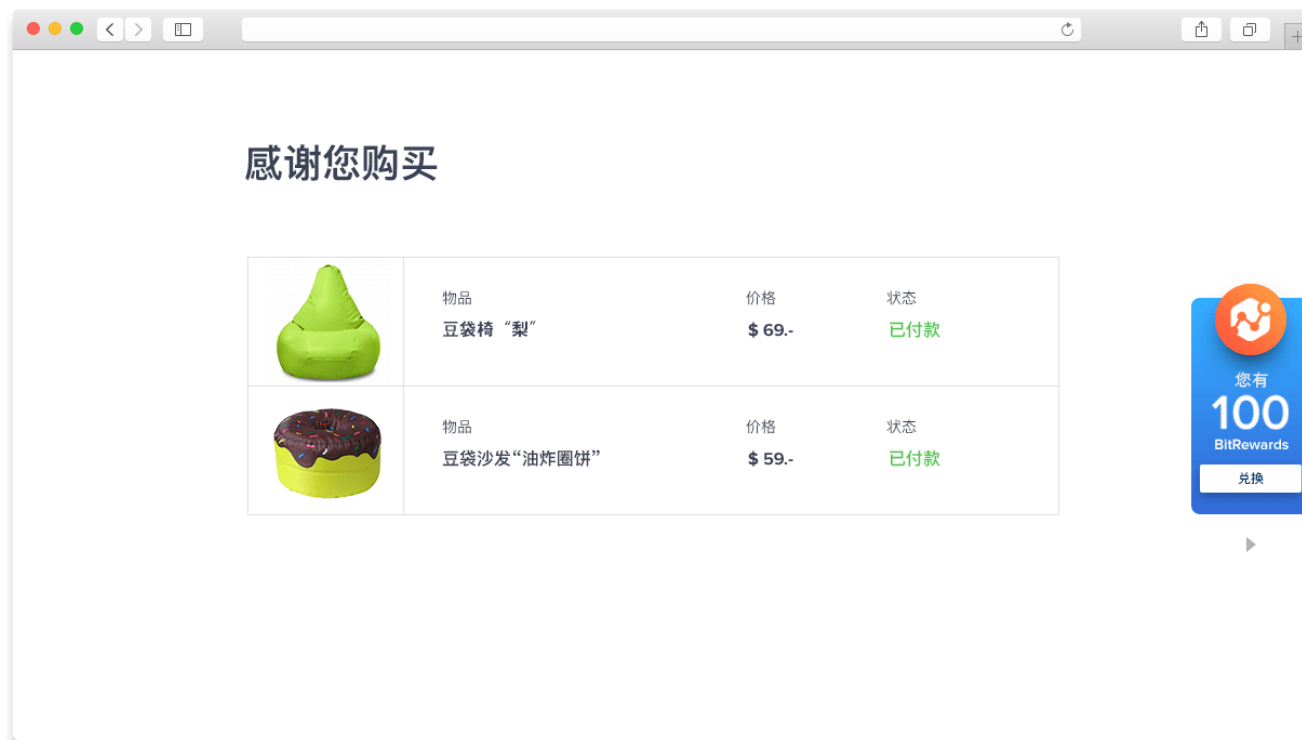
兑换 BIT - 200 + = \$ 60

1 BIT = \$0.3 (5:34pm)

合计需要支付 (US\$) \$ 68

继续付款

通过任意商家的网站轻松访问钱包



零售商的工作流程

零售商通过两种方式与 BitRewards 系统互动：

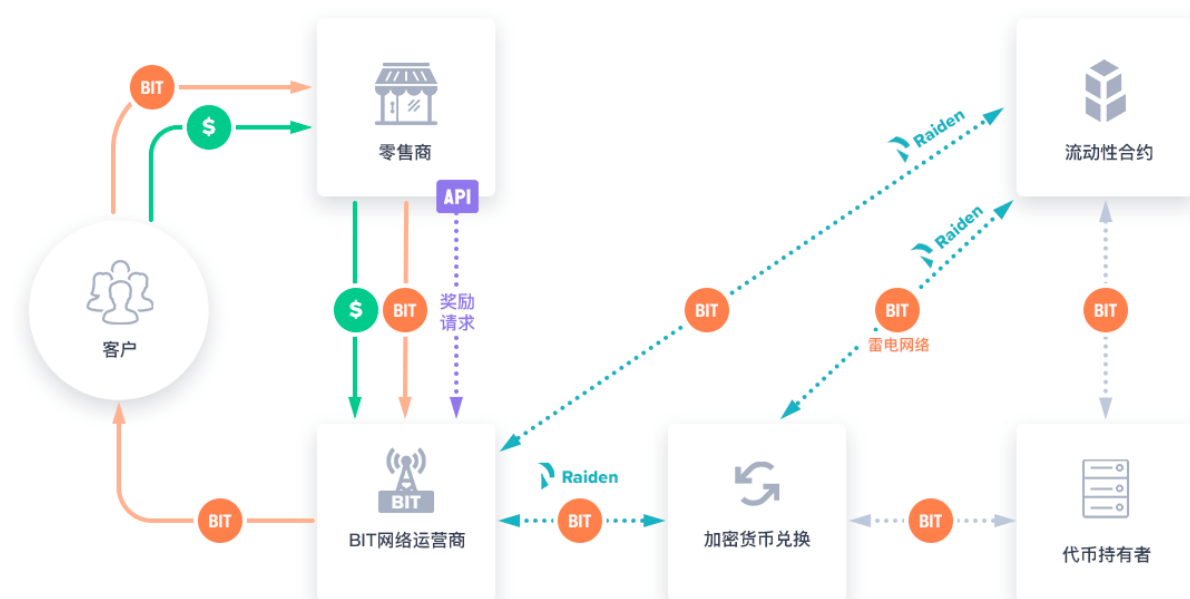
通过 BitRewards 运营商，完成所有必要操作，管理代币的销售和购买过程。通过运营商，零售商可以使用加密货币付款，以法定货币结算。如有必要，运营商提供账单和财务文件。

通过加密货币交易所，或者通过智能合约（智能合约用于维持市场上 BIT 的流动性），直接购买 BitRewards。

选项 1.利用 BitRewards 运营商与系统合作互动

由于许多零售商无法直接与加密货币交易所对接，因此可以通过 BitRewards 运营公司完成相关操作。借此，零售商可以通过加密货币交易，利用该平台的忠诚度特色，采用分布账技术改进自己的产品，同事促进 BitRewards 代币的广泛采用。运营商将提供更广泛的支持，为零售行业设计新的工具，并为客

户提供法律、税务和会计咨询等服务。



借助于 BitRewards 运营商的奖励支付机制

1. 当客户使用 BitRewards 代币购物之后，零售商安装的 BitRewards 插件将向 BitRewards 运营商发送一个询问“奖励请求”。它也包含客户（或其它 ID）的电子邮件地址或钱包地址。
2. 如果 BitRewards 运营商收到了钱包地址，系统将代币从其库存中转到这个钱包。如果地址是未知的，则运营商创建一个新的账户，将代币转入，同时客户收到一个通知，介绍已创建钱包的详情。客户通过链接安装网页或手机 BitRewards 电子钱包，并与它交易，或选择将代币转入其它钱包。
3. 操作完成后，BitRewards 网络运营商在零售商的地址上以法定货币形式为运营商提供用于交易的账单。

借助于 BitRewards 运营商，为购买行为付款：

1. 如果客户全部或部分地使用 BitRewards 代币为购买行为付款，则零售商通过 API 发送信息，请求出售 BitRewards 代币。
2. 作为上文的回应，BitRewards 网络运营商发回钱包账号和以法定货币计算的金额，它们将通过一定数量的代币予以支付。
3. 收到代币后，运营商将法定货币转给零售商。

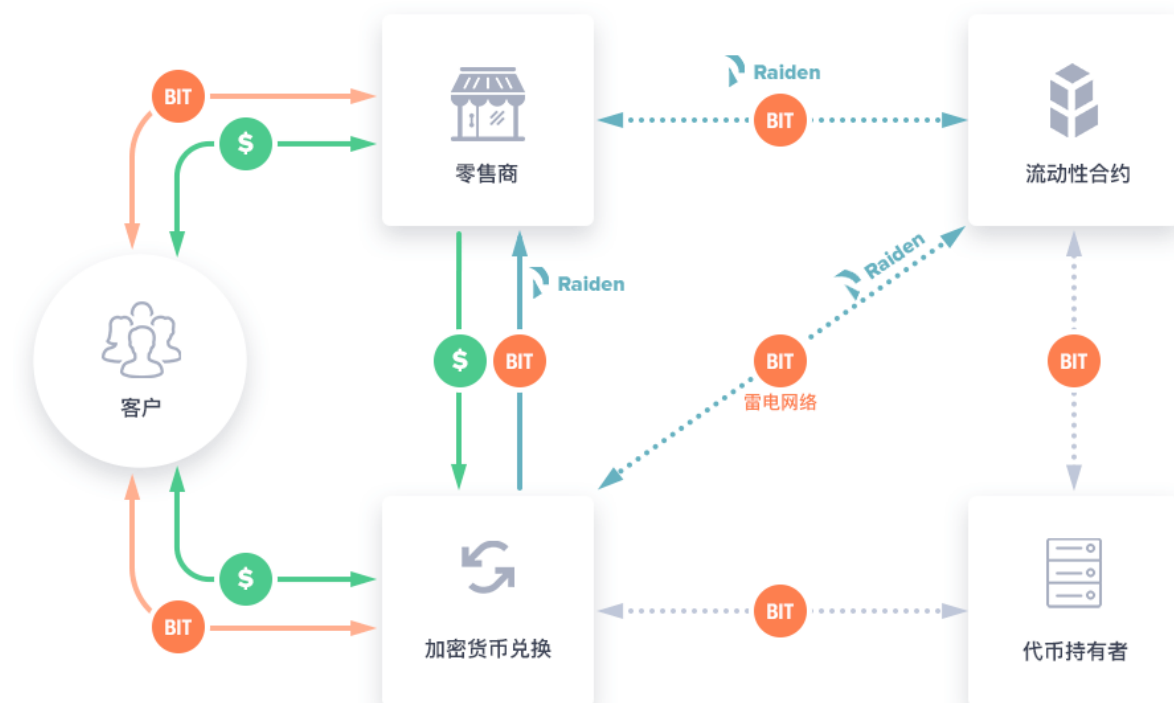
借助于 **Ethereum** 当前的基础设施，1 分钟以内即可完成相关交易。雷电网络和闪电网络协议发布后，几秒钟时间即可完成相关交易。

维持 **BitRewards** 运营商的法定货币和加密货币储备

1. **BitRewards** 运营商需要维持必要的 **BIT**、法定货币和 **ETH** 代币储备。
2. 防止汇率剧烈波动之故，将在 **Bancor.Protocol**（**BNT** 代币）基础上创建流动性智能合约。
3. 维持必要的 **BIT** 储备水平之故，**BitRewards** 运营商通过加密货币交易所或通过流动性智能合约买卖 **BIT**。
4. 维持法定货币 **ETH** 或 **BNT** 的必要储备水平之故，**BitRewards** 网络运营商将在 **BIT** 加密货币交易所买卖法定货币。

选项 2.直接交易

BitRewards 是一个分散化的系统。零售商可独立买卖 **BIT**，无需 **BitRewards** 运营商。



1. 零售商创建自己的加密货币钱包，用于支付奖励，以及接收购买者兑换的代币。
2. 零售商通过加密货币交易所和/或由 **BitRewards** 网络提供的流动性智能合约，买卖代币和法定货币。

流动性智能合约

BitRewards 代币的设计使其能够随着时间的推移而升值。加密资产市场可能会出现波动，而 **BIT** 的市场价格可能取决于一般市场状况和预期。由于 **BIT** 主要是一种支付手段，因此代币相对于加密货币或法定货币的汇率而言不会迅速变化，并且始终具有流动性。为了提供流动性同时减少市场波动，将创建 **Bancor**（**Bancor Protocol Foundation**¹的产品）智能合约。通过它，可以买卖 **BIT**，并在汇率波动离开某一均值时用于增加市场的供求。

特殊的流动性智能合约将持有 **BitRewards** 系统代币的储备（以 **Bancor** 代币的形式 **BNT**）。任何人都可以将 **ETH** 发送到合同地址，买卖 **BIT**。这个解决方案能够提供代币的流动性，解决买卖双方在匹配交易时间和地点时遇到的“双重巧合”的问题。流动性智能合约总是充当卖方或买方。

合同也遵循有效的市场规律：在出售资产时，降低价格；在购买资产时，增长价格。因此流动性智能合约能够改变资产的市场价格，可用于交易，这取决于交易金额。

因此，它将为有志于买卖 **BIT** 的一方提供流动性。

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

产品架构



零售商

网上购物平台插件

在线购物平台的插件即：可设置为零售商忠诚度计划的小部件，同时将 **BitRewards** 代币作为折扣付给顾客，奖励他们及其朋友的购买行为。 忠诚度奖励体系的基础，即广泛应用于电子商务领域的 **GIFTD** 解决方案：

1. “购物车保护”工具：激励消费者购买商品或服务，增加客户的消费金额，同时减少取消订单的数量
2. 与社交网络结合的推荐系统
3. 推荐者净分计算器和客户评价模块
4. 数字礼品卡解决方案，允许客户通过电子邮件、短信、**Facebook** 等方式发送礼品卡。
5. 积分型忠诚度系统：客户通过自己的行为获得积分，零售商可以决定汇率，规定哪些积分可兑换为 **BitRewards**。

这些解决方案将转嫁至分布式账本，，免费提供给所有 **BitRewards** 会员，它包含 **API**，用于整合零售商的已有忠诚度计划。

商家的控制面板

创建忠诚度计划时，同时会创建商家的控制面板。这允许商家决定行为，以及结束购物时，客户可赚取的奖励，包括：由于他们及其推荐的购买行为，而返还给顾客的购物金额的比例。

零售商的加密货币钱包

零售商不一定必须创建 **BitRewards** 加密货币钱包，因为交易时，可以通过法定货币绕过 **BitRewards** 运营商。

零售商可以存储他们用于交易的 **BIT**、**ETH** 和其它加密货币，并通过这个钱包支付 **BIT**。

零售商的加密货币钱包将是一个安装在零售商服务器上的开源软件。 为了方便起见，将创建包含所有必要设置的 **Docker** 镜像。

为了获得最大的安全性，零售商加密货币钱包的私钥将保存在零售商的服务器上。虽然安全性较差，然而更简单的方法即：使用存储密钥的 **BitRewards API**。

必要时，零售商可以开设两个加密货币钱包 - 冷（用于大额）和热（用于当前交易）。“冷”钱包不应该用于网络连接，必须手动管理。“热”钱包将通过私人 **API** 连接到零售商的其它软件（例如：**CMS**、会计软件等）。

系统的辅助部分：

- 将 **BitRewards** 加密货币钱包整合到商家应用中的移动 **SDK**。
- 触发通知系统（电子邮件、短信、推送、**messaging**）。
- 企业人员忠诚度系统。

客户

客户的忠诚度计划控制面板，整合了加密货币钱包，可访问商家网站

- 客户通过商家官网或他们青睐的通知方式，获得奖励给他们的 BIT 通知

他们可以通过 **Facebook** 和其他社交网络、电子邮件或电话注册或登录到忠诚度计划，并可以立即访问加密货币钱包，他们可以看到已添加的 **BIT**。客户可以通过任何 **BitRewards** 网络商家的网站、**BitRewards** 网站、**Chrome** 扩展程序、**Internet Explorer** 和 **Safari** 或移动应用程序访问钱包。

BitRewards 钱包允许客户使用加密货币进行支付，进而在 **BitRewards** 网络上的任何零售商处购买。

加密货币钱包向客户提供一个独特的 **Ethereum** 地址。它将允许存储、接受和发送 **BIT**、**ETH** 和任何其他 **ERC20** 代币。这将是很多人进入加密货币世界的切入点。我们将随后添加其它加密货币类型。

如果客户钱包的 **BIT** 金额超过 50 美元，将通过 **Google Authenticator** 或 **SMS** 为他们提供双因子认证（2FA）。

默认情况下，加密货币钱包将以加密的形式，将私钥存储在 **BitRewards** 网络服务器上。加密密钥将在客户的访问密钥中予以创建，并通过它们登录到 **BitRewards** 应用（**Facebook Access Token** 或 **Password Hash**）。密钥将仅在密钥所有者登录的情况下才被解密。

有些高级客户担心第三方钱包的安全性，为此，我们提供了以下选项：

1. 通过任何外部钱包（包括硬件钱包）转移 **BIT**、**ETH** 和任何 **ERC20** 代币。
2. 从 **BitRewards** 系统下载私钥。此时，加密的私钥将被解密，然后提供给客户以存储在他们的计算机或外部载体上，同时，将私钥从 **BitRewards** 网络库中移除。届时，客户必须通过私钥完成系统中与 **BTW**、**ETH** 或任何其他代币转移相关的操作。必要时，私钥可以重新导入系统。

一旦闪电网络和雷电网络技术可用，**BitRewards** 钱包将与它们整合，成为这些网络的一部分。届时将极大地减少 **BitRewards** 加密货币钱包用户提取到交易所、转给零售商或这些网络的其他参与者的钱的佣金或者甚至减少到零。

闪电网络和雷电网络的推出后，可以即时完成交易（确认 **Ethereum** 交易需要 60 秒，而在闪电网络/雷电网络中 - 不到 1 秒）。

闪电网络和雷电网络的应用，不会增加 **BitRewards** 服务的费用。额外服务成本将由于 **BIT** 汇率上涨而抵消。

BitRewards 钱包是一种单一的接入节点和支付服务，即便在技术层面懵懂的用户，也可以在任意 **BitRewards** 网络的零售商网站上通过加密货币付款。客户可以通过这个钱包对任何加密货币转账，并

转换为零售商可接受的 **BitRewards**。我们同时也在和支付服务提供商商谈，他们对于通过 **BitRewards** 基础设施，整合法定货币付款和加密货币付款十分感兴趣。

移动应用程序

iOS 和 Android 平台上的手机应用将复制网页应用的功能，并具备如下功能：

1. 加密货币钱包
2. 商家特别优惠
3. 扫描和存储会员卡（使塑料实体卡多余，这是客户停止使用忠诚度系统的主要原因之一）
4. 礼品卡
5. 地理栅栏

BitRewards 网络

BitRecommendations – 基于 AI 的分散化推荐系统

BitRecommendations 是世界上第一个分散式众包推荐系统，它通过区块链控制数据质量和安全性，借此满足电子商务需求。

它如何帮助商家：

- 商家将与用户活动相关的编码数据发送至 **BitRecommendations**，从而免费获得先进的推荐系统。
- **BitRecommendations** 提供产品推荐（“您也可能会喜欢”）和奖励建议 - 如何通过深思熟虑的奖励（例如：加密货币、咖啡或活动门票等）向用户表示感谢。
- **BitRecommendations** 的自学功能，每天出现在数千个商家的数据和数百万个数据点上，这将为商家提供高质量的建议。

- 从商家那里收到的所有数据都将存储在分散化的文件系统 **IPFS** 中。包含数据质量等级的元数据存储在 **Ethereum** 区块链中。通过此等结构，系统具有永久可操作性，供客户永久使用。如果 **BitRecommendations** 停止工作，则在新系统 **BitRewards DAO** 的支持下，它将使用那些永远可创建的数据。
-
- 如果商家试图欺诈且发送虚假数据，系统将及时发现他们的不良企图，同时将相关信息发送至 **Ethereum** 区块链。
- 商家可以查看每个用户以前的活跃度，**BitRecommendations** 提供用户信誉评分，允许商家为用户的购买行为提供贷款或后付款服务。

BitRecommendations - 网上商城的眼睛和大脑。

推荐系统是商家忠诚度系统的必要组成部分，帮助商家提高订单价格，刺激消费者的重复购买行为，提高投资回报率。

一个有效的推荐系统必须包含大量的数据。这对于中小型企业来说是一个问题，因为他们无法获得必要的流量和销售量来收集数据。...

DMP 数据不足

数据管理平台汇总来自各种来源的数据，旨在为商家提供用户的个人资料，包括社交圈、兴趣、可支配收入等信息。尽管这些信息十分有用，却不足以做出高质量的电子商务预测，因为用户的习惯和消费模式难以捉摸，却包含了决策过程需要的关键数据。

例如，我们难以根据消费者的年龄和某些汽车品牌的吸引力，试图了解客户喜欢什么颜色的设备。

BitRecommendations 是一个分散化的 **DMP**，旨在通过深度学习算法收集、存储和处理零售数据。由区块链控制数据质量和安全性。

每个商家均汇聚了购物者自身的大量数据。这些数据中有 90% 未被使用。最好是发送到 **Google Analytics**，由营销专员仔细查看它的汇总副本。

BitRewards 将为商家提供解决方案，使他们能够无缝地获取有关其客户的所有数据：

- 一般数据类型（包括：查看的项目、添加的订单项目、订单金额）
- 用户感兴趣的行业所具有的数据类型（包括服装的颜色、小工具的屏幕尺寸、食物卡路里等）

这些数据将由商家收集并存储在服务器上。商家将收到可以部署在任何服务器上的整体解决方案。

- 每隔 24 小时，将数据编码，然后发送到 **IPFS**
- 商家将包含特定数据和元数据的 **IPFS** 地址发送到 **BitRecommendations** 智能合约（每个周期都是唯一编号，商户 ID）
- 商家可以将这些数据发送到任何其他机构的智能合约（**BitRewards DAO** 委托给其私钥）-避免依赖集中的 **BitRecommendations** 软件，这十分必要。

在将数据接收到智能合约后，**BitRecommendations** 运行如下过程：

- 检查商家的声誉。如果声誉不可靠，数据的权重就会大幅降低，或忽略不计。
- 在 **BitRecommendations** 服务器上，从 **IPFS** 下载数据。
- 开始锁定期（运营开始后的 2 周），并通过适当的子系统处理收到的数据。确定数据是否准确，数据来源是否可靠，并将适当的权重附加到数据中。为了解决这个问题，我们采用了深度学习和人工智能。
- 锁定期之后，**BitRewards** 会将有价值的数据用 **BitRewards** 代币付给商家。如果数据虚假，则降低评级并进行支付。
- 准确的数据将用于深度学习算法。

机器学习：产品推荐

以下数据源将用于推荐系统的学习：

- 第三方 **DMP**（**Oracle Bluekai**、**Krux**、**MediaMath** 等）

- 如上所述，商家共享的用户活动数据。

BitRecommendations 基于这些数据和机器学习算法，并为任何商家、开发人员或服务提供商提供 **API**。

API 允许任何商家从运营的第一天开始接受高精度度的产品推荐，即使用户流量很少，也是如此。由于采用了相关算法，可在学习了成千上万的其他商家和数百万个数据点之后，做出决定。

仅接受 **BIT** 代币用于 **API** 的付款。

机器学习：奖励建议

BitRecommendations 的 **API** 还为每个商家提供关于用户奖励偏好的知识。根据每个用户偏好的假设，例如，来自星巴克的咖啡、按摩或最喜欢乐队的票，系统会建议具有最大投资回报潜力的选择。

BitRecommendations 分析不同商家的忠诚度系统给出的奖励，汇总接收到的数据并对未来的奖励进行预测。

机器学习：财务评分

所有 **BitRecommendations** 参与者都可以使用每个用户的购买活动和习惯（采用编码、匿名和去人化的方式）。因此，财务评分变得十分可用。

它将用于以下情形：

- 提供高达 **100%** 的后付款或贷款，以可靠的方式为用户提供服务，这些用户可以从历史数据中导出并存储在区块链中。
- 为用户提供特定的金融和保险产品。
- 只向那些受到激励的客户提供激励折扣。至于购物记录表明在没有折扣的其他商店购买商品或服务的客户，则避免向他们提供不必要的折扣。

区块链技术的应用和平台的包容性使其达到了智能化，产生了经济效益，而在此之前，中小企业无法承受其巨大成本。

BitRecommendations 的商业模式

BitRecommendations API 将免费提供给大多数商家。

按照互惠原则运作该平台。

- 对于已提供的数据，商家获得了一些 **BIT** 代币，并为使用 **BIT** 推荐 **API** 支付了一些费用。如果商店向系统分享了与所有用户相关的活动数据，那么按照规定，价格和奖励比例，应该大于或等于 **BIT** 的数量。
- 如果商家不愿意分享与用户活动有关的数据，则必须支付 **BIT** 代币才能使用 **BitRecommendations API**。

BitRecommendations 系统的托管和更新，由 **BIT** 代币兑换佣金取得的收益予以支付。我们将在运营开始一年之后，提供 **BIT** 代币兑换佣金服务。

区块链的应用和风险消减

BitRecommendations 系统的分散性使其不受任意系统成员的威胁，并最终从 **BitRewards** 操作中获益。但是，新成员依旧可以使用开放协议：任何电子商务业务都能够连接到它，并从其他数千家商店收集到的数据中获益。

- 从商家收到的所有数据都存储在分散化的文件系统 **IPFS** 上。包括数据质量评分在内的元数据记录在 **Ethereum** 区块链中。因此，这个系统十分不可靠。如果 **BitRecommendations** 系统不能正常工作，根据 **DAO BitRewards** 程序，将雇佣新的团队，同时，利用汇总数据的新系统将投入使用。
- 如果商家试图欺诈且发送虚假数据，系统将及时发现他们的不良企图，降低他们的评分，进而减少为此数据而支付的 **BIT**。当从这个商家收到的数据没有应用到系统时，评分可能下降至零，同时，商家不会由于提供数据而收获奖励。此时，商家必须付费使用 **BitRecommendations** 系统。商家的信誉分数将存储在 **Ethereum** 区块链中。

使用 **BIT** 代币，**BitRecommendations** 可以免费为系统中有价值的成员推荐尖端的数据驱动。

BitRewards DAO

代币发行后，我们将创建分散化的自治组织 **BitRewards (DAO)**。

DAO 的目标是：

1. 以最有效的方式运行 **BitRewards** 业务
2. 创造有利条件，方便大量商家采用 **BitRewards** 平台
3. 创造有利条件，提高 **BIT** 代币的价格

DAO 的委托管理：

1. **BitRewards** 基金会的管理。
 - a. 由于开发 **BitRewards** 系统，增加了 **BIT** 需求，进而奖励人员和组织。
 - b. 由于将新商店连接至 **BitRewards** 系统，增加了 **BIT** 需求，进而奖励人员和组织。
 - c. 任何以这种或那种方式增加了 **BIT** 需求，提高了 **BIT** 投资协定的价格，进而奖励人员和组织。

管理智能流动性合约（**Bancor Exchanger**）

- a. 包括在智能流动性合同中维持 **BIT** 和 **Ether** 的必要储备。

BitRewards 知识产权的管理

- a. 包括对 **BitRewards** 源代码的控制

监控整个 **BitRewards** 生态系统和战略决策

BitRewards 基金会的资金来源：

1. 发行代币总数的 12%；
2. 代币发行期间募集资金的 10% 至 20%（取决于募集金额）

BitRewards 基金会的资金来源可能会在未来发生变化。

从技术上讲，DAO 将在 **Wings** 平台上实施。

DAO 管理方案：

DAO 的成员是与 BIT 交易的个人或法律实体。成员的不同类型(权值)，是在评估成员类型之前，由在某一段时间内的操作数量和特征予以定义。

DAO 的大部分决定都是通过投票（简单多数）做出的。

任何 DAO 成员都可以提出建议。

这些建议，包括描述 DAO 账户转账（如适用）的行为、金额、目的和条件。

除了通常的 DAO 成员之外，它还可以拥有超级用户权限。

超级用户权限：

1. 按照其业务标准，实现 DAO 的日常运营和管理;
2. 通过 Bancor 技术的智能流动性合约，在 DAO 账户之间即时转账，或者改变 DAO 账户中一揽子货币的构成;
3. 提出高优先级提案（包括从 DAO 账户中提取资金），在提案日期一周后自动执行，除非至少有 20% 的参与者反对执行相关提案（DAO 参与者的否决权）。
4. 根据第 2 条的程序，改变 DAO 的操作和其他规则。

超级用户通过投票（67% 的多数）被任命或开除。

在 DAO 运营之初，BitRewards 团队将扮演超级用户的角色。如果 BitRewards 团队在运营相关业务时，无法令人满意，或者由于其他原因而失去 DAO 成员的信任（这可能会改变），DAO 可以选举其他超级用户。

关于 BitRewards 软件的开源：

所有 BitRewards 产品的全部源代码将在特殊许可下公开提供。

许可证只允许用于个人非商业目的（实验等）使用和修改源代码。禁止用于商业目的使用或修改。

DAO 可以决定更改许可证。此外，DAO 可以将源代码的使用和修改权利授予任意个人和组织，由他们自行决定是否使用和修改。

这种许可证的目标是：

1. 使得 DAO 成员随时恢复 BitRewards 平台的运营，并且在 BitRewards 团队未能履行义务的情况下继续开发。
2. 避免创建 BitRewards 系统克隆、与 BitRewards 竞争，以及使用其他加密货币，因为这可能会减少 BIT 需求。

BitRewards 运营商

BitRewards 运营商的目标，是通过 BitRewards 应用程序为客户提供更高质量的服务。在其推动下，将在其它解决方案提供商之间建立一个平台，允许他们利用分布账技术，改进自己的产品，并且推动 BitRewards 代币在全球范围内的使用。运营商将提供更广泛的支持，为零售行业设计新的解决方案，并为商户提供法律、税务和会计咨询服务。

Bancor 流动性智能合约

提供 BIT 与加密货币和法定货币的无缝兑换。（详情请参阅“流动性智能合约”一节。）

商业模式

BitRewards 网络得益于 BIT 代币的价值增长，因此它为零售商免费提供基本的客户软件 and 应用程序。虽然 BitRewards 生态系统中的“智能奖励”应用程序的开发者有可能向商家收取常用工具的费用，但 BitRewards 在其运营的第一年将不会从交易中获得佣金，旨在为商家提供最高的效率。

这表明 BitRewards 致力于增加 BIT 的价值，这在策略上符合代币持有者的利益。我们的策略是让零售商最大化使用 BitRewards 平台上的应用程序，这有助于增加对代币的需求、使用量并提高价格。

运营 12 个月之后，我们将对使用 BitRewards 代币进行的交易收取 0.5% 的佣金。

另外，特殊管理实体 BitRewards 运营商可以针对零售商的问题来提供有偿服务，因为零售商会对我们的专业知识感兴趣。这些服务可能包括：

- 针对特定商业目标的常用应用程序（例如复杂的奖赏活动）；
- 调整设置和测试奖励假设以及忠诚度系统的其他参数；
- 将惯用区块链解决方案整合到现有的企业忠诚度计划中；

BitRewards 网络并没有将此类发展视为优先事项，并认为将这种类型的重要服务转给独立承包商、BitRewards 爱好者以及我们打算合作的社区成员是最有效的。这将增加 BitRewards 平台的使用和扩展 BIT 的认可度。

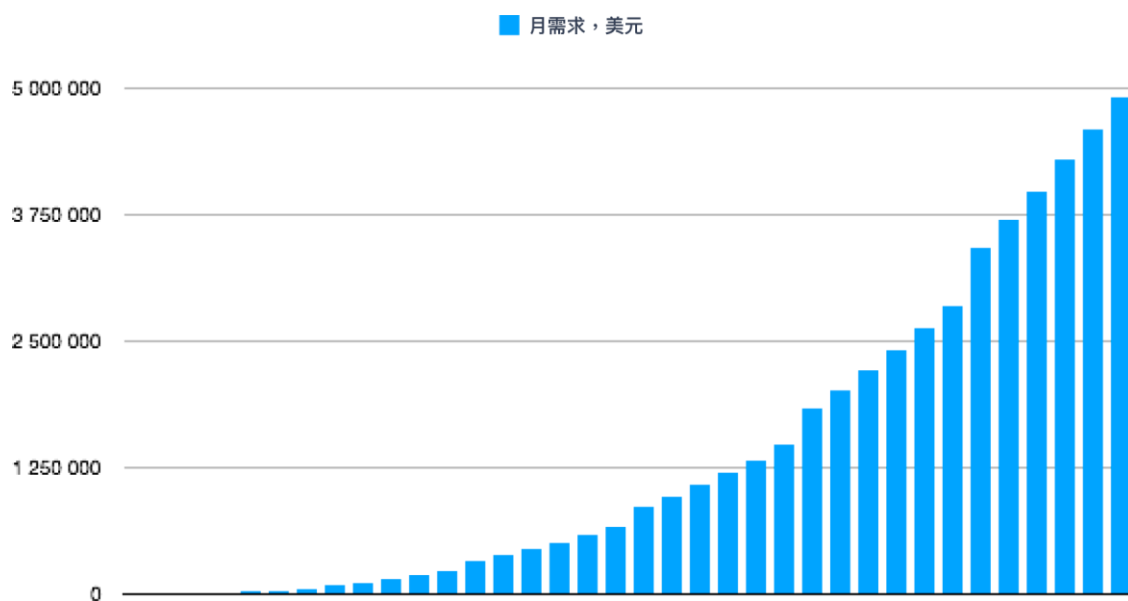
注册 BitRewards 系统的零售商数量预测

年	月	每月连接数	商店数量	月平均奖励/美元	每月需求/美元	合计/美元
2018	一月	3	3	500,00	1 500	1 500
	二月	2	5	500,00	2 500	4 000
	三月	5	10	500,00	5 000	9 000
	四月	10	20	500,00	10 000	19 000
	五月	20	40	600,00	24 000	43 000
	六月	28	68	600,00	40 800	83 800
	七月	36	104	600,00	62 400	146 200
	八月	45	149	600,00	89 400	235 600
	九月	51	200	600,00	120 000	355 600
	十月	56	256	600,00	153 600	509 200
	十一月	62	318	600,00	190 800	700 000
	十二月	69	387	600,00	232 200	932 200
2019	一月	77	464	700,00	324 800	1 257 000
	二月	87	551	700,00	385 700	1 642 700
	三月	92	643	700,00	450 100	2 092 800
	四月	97	740	700,00	518 000	2 610 800
	五月	103	843	700,00	590 100	3 200 900

	六月	111	954	700,00	667 800	3 868 700
	七月	120	1074	800,00	859 200	4 727 900
	八月	129	1203	800,00	962 400	5 690 300
	九月	140	1343	800,00	1 074 400	6 764 700
	十月	152	1495	800,00	1 196 000	7 960 700
	十一月	166	1661	800,00	1 328 800	9 289 500
	十二月	180	1841	800,00	1 472 800	10 762 300
2020	一月	198	2039	900,00	1 835 100	12 597 400
	二月	205	2244	900,00	2 019 600	14 617 000
	三月	213	2457	900,00	2 211 300	16 828 300
	四月	222	2679	900,00	2 411 100	19 239 400
	五月	233	2912	900,00	2 620 800	21 860 200
	六月	244	3156	900,00	2 840 400	24 700 600
	七月	258	3414	1 000,00	3 414 000	28 114 600
	八月	272	3686	1 000,00	3 686 000	31 800 600
	九月	288	3974	1 000,00	3 974 000	35 774 600
	十月	306	4280	1 000,00	4 280 000	40 054 600
	十一月	310	4590	1 000,00	4 590 000	44 644 600
	十二月	316	4906	1 000,00	4 906 000	49 550 600

此计算基于 GIFTD 忠诚度奖励解决方案提供商的历史数据。

随着大量参与者开始使用 BitRewards，网络的价值越来越高。



根据保守预测（达到 300 万美元的上限），目标基金足以支撑在 3 年内签署 5000 家零售商，每月将产生 490 万美元的 BIT 需求。

走进市场战略

我们的关键任务就是向零售商、内容管理系统、网站建设者和电子商务服务推销 BitRewards，因为 BIT 代币价值直接取决于网络中的商户数量以及采用 BitRewards 奖励和忠诚度应用程序的强度。

我们旨在发展大型的 BitRewards 用户社区，所以计划免费提供全面的忠诚度解决方案和 BitRewards 忠诚度系统的应用。这种服务的价值对于小型网上商城来说至少为每月 200 美元，而对于大型商店来说最高达数千美元。这样的优惠前所未有，是我们进入市场战略的关键一步。

我们还将为社区开放平台代码，并允许所有意向人员开发应用程序。开发者可以按照他们的条件向零售商提供应用程序，并赚取佣金收入。

大量零售商及其客户采用 BitRewards 会创造网络效应，提供使用量爆炸性增长，避免竞争。鉴于零售商的忠诚度奖励系统市场之前没有出现过，也没有特定管理模式，像 BitRewards 这样的分散式免费系统将占据很大的份额，并可以成为市场标准，这一点也在我们的计划之内。

为了吸引最大数量商户使用 **BitRewards** 系统，计划采用三个主要策略：

- 与企业家社区和在线商城的所有者和管理人员进行积极互动
- 与电子商务平台和网站建设者建立合作关系
- 与开发人员和服务提供商建立关系

积极与企业家社区和在线商城的所有者进行互动

我们的目标受众是中小型在线零售商。虽然我们看到 **BitRewards** 在许多不同的领域中的价值，包括从实体店到员工的忠诚度解决方案，但我们最佳效点是向消费者销售产品或服务的在线商城，其每月独立用户流量在 1 到 50 万之间，我们目前对其中 10-20 万客户进行评估。

与其他忠诚度系统相比，**BitRewards** 具有强大的竞争优势：

- 免费
- 安装简单，不需要技术专业知识
- 可获取 **BitRewards** 中大量合作零售商的忠实客户

按照目前的趋势，**BitRewards** 网络推广的重点将放在内容营销上，向商户提供信息，而 **BitRewards** 网络所提供的信息比任何竞争对手所能提供的要多得多，而且是免费的。

为了签约广大商家，计划使用以下营销渠道：

- **社交网络**

我们博客内容生成是在电子邮件、社交媒体和其他活动上的两倍。这将帮助我们找到潜在客户。解决方案现场演示之后，客户转换率很高：在初始演示之后，30-50% 的客户将在 1-2 个月内进行转换。

在美国，我们发现在电子商务的两个有趣的纵向领域中存在巨大需求，这是我们以前从未探索过的：

1. 活动组织者通过 **Eventbrite** 出售活动门票，主办方给他们的客户奖励积分，他们随后可以通过兑换这些积分来购买新的门票。
2. 初创企业 - 他们需要推荐系统，并准备为新客户支付现金。

我们对这些发展感到振奋不已，并计划在第一年招募数百名活跃的商家。

- **研讨会、网络会议和活动**

举办研讨会、网络会议和参加会议，与为网上商城提供服务的数字代理机构合作，针对这些代理机构我们已经启动了合作伙伴联盟计划。

合作伙伴

与网上商城（Shopify、Magento、WordPress、Ecwid 等平台）的网站建设和 CMS 进行合作，因为我们的许多客户来自这些地方，他们是最容易转换的。他们对电子商务生态系统的发展感兴趣，并且非常热衷于采用能够帮助网上商城提高效率的服务。

其他服务于类似的目标受众的非竞争性的 SAAS 也对合作感兴趣。

与开发人员和服务提供商的关系

BitRewards 网络将为零售商的解决方案提供商提供一个开源的生态系统，使得他们可以从网络中提供的应用程序的创建中受益。开发人员将有权使用 BitRewards 网络的软件和模板应用程序，并为任何电子商务业务和其他适用智能奖励的情况开发定制应用程序。BitRewards 网络确保开发者能够从软件的创建和采用、奖品安排和编程马拉松，以及直接向零售商提供奖励中受益。获取零售商最大需求的解决方案的开发者将获得资金奖励。开发者和零售商也将能够投票选出最必要的功能，以及开始创建平台的新功能。

团队

在为零售行业处理区块链方面，BitRewards 团队可能是最强大的团队之一。



亚历山大·叶戈罗夫从事金融领域了 15 年时间，期间在金融科技领域工作了 5 年多。2012 年，成立了一个电子商务忠诚度及奖励解决方案公司 GIFTD 并担任 CEO。一年之后，亚历山大·尼韦莫夫加入亚历山大·叶戈罗夫，担任 GIFTD 项目的首席技术官。尼韦莫夫先生在加密货币领域拥有丰富的经验，曾在当时顶级挖矿矿池 50BTC.com 工作，担任主要开发人员。

BitRewards 区块链团队还拥有一位强大的移动软件开发人员-安德烈·克拉多夫，他拥有 8 年以上软件开发经验，曾参与开发多种高度复杂的软件产品且被全球数百万用户认可。他不断将自己置身于尖端技术的最前沿，以开发技术上最为复杂的项目。在 WWDC14，其团队在 24 个公司中脱颖而出被选中参加在库比蒂诺的苹果 16 届地球日之后，安德烈提供了终极吉他的手机应用。安德烈是一位狂热的区块链倡导者，他探索每一个出现的区块链服务，并尝试将其应用于电子商务解决方案中。

核心团队



亚历山大·叶戈罗夫

首席执行官

[linkedin.com/in/Alexanderegorovgift/](https://www.linkedin.com/in/Alexanderegorovgift/)

亚历山大在银行和金融领域工作了 15 年，在银行工作的最后几年，他担任国家储备银行副行长（俄罗斯莫斯科）负责国际关系、外国

金融市场和贸易融资。2011 年，他创办了这家公司，初始业务是为企业客户提供 IT 服务，后来开始研发自己的产品，形成了 GIFTD.tech 电子商务解决方案套件。亚历山大拥有丰富的金融和科技知识，善于组织复杂流程和管理聪慧且思维敏捷的人才。这些人才会分享自己的想法，并将其用在开发既实用又美观的 IT 产品上。

深厚的金融知识和 IT 经验使得亚历山大始终站在金融科技的前沿，他深刻理解经济和金融生态系统将成为扭转区块链的破坏性力量。



亚历山大·尼韦莫夫

首席技术官，区块链架构，大数据专家

[linkedin.com/in/Alexander-nevidimov-78872a57/](https://www.linkedin.com/in/Alexander-nevidimov-78872a57/)

亚历山大在奥林匹克编程项目中培训了 5 年，ACM-ICPC / IOI 锦标赛冠军，比特币矿池 50btc.com 的主要开发人员，担任 GIFTD 首席技术官四年，拥有超过 12 年的后端开发经验（以及 3 年满堆栈），领导多元化的开发团队超过 6 年。

亚历山大喜欢拥抱新鲜事物，自 2012 年开始试用各种分布账，并担任 BitRewards 网络的技术雷达屏幕，为 BitRewards 的目标寻找和应用各种区块链服务和解决方案，旨在成功地应用经过认可的 IT 社区技术。

作为一名思维敏捷的从业人员，亚历山大擅长管理技术开发团队，不管该团队是处于起步阶段或者成熟阶段。

亚历山大不断研究机器学习且是一名高级大数据专家。他将机器学习算法应用于电子商务的 GIFTD 忠诚度奖励工具（推荐系统，每天处理数十万个项目），并从头开始创建专有数据分析系统，该系统每月处理和报告 2 亿多个数据点。



安德烈·克拉多夫

移动体系结构，区块链

[linkedin.com/in/Andrey-kladov-b315603b/](https://www.linkedin.com/in/Andrey-kladov-b315603b/)

安德烈曾策划了几十个 B2B 和 B2C 应用程序，非常善于使用 Cocoa、Cocoa-Touch、Objective-C、Swift-Language、Java 和 Android SDK 进行高质量开发。

在安德烈超过 8 年的移动开发经验中，他参与创建了几种高度复杂的软件产品，受全球数百万用户认可。他不断将自己置身于尖端技术的最前沿，以开发技术上最为复杂的项目。安德烈在 WWDC14 发布会后，开始将 Swift 编码语言应用在产品中，其团队在 24 个公司中脱颖而出，被选中参与在加州库比蒂诺的苹果“地球日”活动后，安德烈推出了终极吉他手机应用。



维塔利·马卡连柯

首席运营官

[linkedin.com/in/makvitaly/](https://www.linkedin.com/in/makvitaly/)

维塔利在公司流程管理和销售方面有着丰富的经验，他曾与财富 500 强公司进行战略工业项目的合作。

在销售软件 B2B 产品 7 年多的时间里，维塔利在市场分析和战略、人事管理、客户开发和客户成功等方面的技能得到了充分的发挥，使他能够在竞争激烈的 IT 解决方案市场中完成多个优秀项目，创造价值超过 9,000 万美元。维塔利极具洞察力，能够推动产品战略，使其功能完全符合客户的期望。



马拉·阿斯拉诺夫

首席营销官

[linkedin.com/in/arсланovMarat/](https://www.linkedin.com/in/arсланovMarat/)

在加入团队之前，他曾经有过 6 年的职业生涯，担任一个数字营销机构首席执行官，设计复杂的营销活动。马拉非常热衷于数据驱动营销和行为分析。这些兴趣完全符合 SAAS 工具忠诚度奖励的目标。在 GIFTD，马拉负责数字营销。

他十分推崇大数据解决方案和机器学习技术，这与工程师团队的要求很匹配，即设定具体目标，并希望取得可衡量的成果。

在内部任务设置和解决方案以及客户需求方面，马拉追求质量和精确度，是员工的榜样，这对设定产品开发的战略目标非常有帮助。



谢尔盖·艾丽森

设计主管

[linkedin.com/in/segey-alisov-a3908a9b/](https://www.linkedin.com/in/segey-alisov-a3908a9b/)

谢尔盖十分善于在将产品概念转化为让用户能够产生共鸣的美好现实。他拥有超过 10 年的移动和 Web UX 和 UI 的设计经验，他是一位非常有成就的设计师，他领导设计和应用程序的发明和实施，在航空公司、通信、时尚和体育领域有超过 1,000 万的用户。谢尔盖负责 GIFTD 的艺术设计团队，从零开始参与创建众多电子

商务解决方案，并开始创建主要的 BitRewards 平台的部分原型。



伊利亚·斯塔若托夫

业务开发

[linkedin.com/in/Ilya-starovoytov-5b504957/](https://www.linkedin.com/in/Ilya-starovoytov-5b504957/)

伊利亚是一位极具魅力的销售团队领导者，他与合作伙伴和主要客户（Leroy Merlin、Kenwood、GoPro、Ikea、Hoff 和 300 多家 SMB 客户）建立合作关系，在软件和硬件领域具有广泛的国际经验。伊利亚有着超过 12 年的销售经验，对如何塑造价值主张和为客户赚钱有深刻的认识。他发明了创造性的场景来培训销售团队成员，以提高产品实施效率和客户成功率。伊利亚对 CRM 系统高度熟练，十分擅长人力资源管理和团队建设。伊利亚将带领团队实现最宏大的商业目标。



斯拉瓦·齐特萨

前端工程师

[linkedin.com/in/zytsar-svyatoslav-187660a9/](https://www.linkedin.com/in/zytsar-svyatoslav-187660a9/)

十多年的前端开发经验。是 Webpack、Gulp、PHP、PostCSS、Sass、SVG、ES6、BEM 方面的专家，GIFTD 电子商务工具的主要前端开发人员。



德米特里·谢苗诺夫

质量工程师

[linkedin.com/in/dmitrii-semenov-a6754aa9/](https://www.linkedin.com/in/dmitrii-semenov-a6754aa9/)

超过 5 年的 QA 工作经验。曾参与过 15 个以上高负荷的移动和 web 项目。



马克西姆·利特凯维奇

技术支持工程师

[linkedin.com/in/maksim-litkevich-131227151/](https://www.linkedin.com/in/maksim-litkevich-131227151/)

4 年的后勤支持和故障排除经验，能够分析和解决复杂的技术问题。

其他技术团队成员



谢尔盖·库里斯基

后端工程师

Web、移动开发超过 16 年



纳伊尔·伽仔彦诺夫

聊天机器人，机器学习工程师

5 年以上后端开发经验，2 年机器学习经验。



瓦西里·库尔金

全堆栈工程师

Web 和移动高负荷的开发。



谢尔盖·爱丁尼

后端开发者

14 年的网络和移动开发经验，聊天机器人开发经验



伊夫和尼·阿莫加夫

网络安全工程师

开发人员，5 年以上网络安全经验。



罗曼·穆尔塔扎耶夫

前端工程师

十多年的前端开发经验。



拉米尔·扎尼夫

全栈开发者

一位经验丰富的团队领导者，拥有超过 10 年的高负荷项目开发经验

顾问



伊万·阿尼奇科夫

顾问

企业解决方案，数据专家

[linkedin.com/in/ivanvanichkov/](https://www.linkedin.com/in/ivanvanichkov/)

伊万拥有 20 年的企业 IT 和业务开发经验，与杰出的知识领导者一起服务于最前线，包括 Nice 系统、IBM、EMC 和惠普。伊万与他的高管们携手为多个顶级公司进行了许多价值驱动的项目。伊万最初是从事 IT 咨询和专业服务，具备战略性企业管理能力，主要负责商业活动和战略业务开发。伊万有成功的董事会/管理经验，曾完成价值 8,000 万美元（同比 25%）多渠道（5 个国家的 200 名代表，几十个 SI 合作伙伴）的销售业务。亲自领导启动最近处于高速增长阶段（同比 200-300%）的利基市场公司获得了 5-10 百万美元的直接业务。

伊万通过研究和有效地采用尖端技术以及全球公认的客户关系管理（CRM）、LTV 和忠诚度管理、客户互动、客户关系管理、客户关系管理、大数据、信息管理、预测分析和 BI 等，一直致力于弥合理解客户目标和关注点之间的差距，并将其转化为实际的商业案例应用。

他的专业成果秘诀包括：关键客户市场的需求理解和专业技能(银行、零售、运输和关键行业)、敏锐的业务应用程序(ERP / CRM / 分析/大数据/ Web / Fintech)和建立有利可图的商业案例、长期价值和解决方案销售策略、前景广阔的生态系统和可用的商业模式、多样化团队的领导力和动机、创新的技术操作、健壮的 KPI 的基础管理。



阿列克谢·格列斯纳

业务开发， 电子商务

[linkedin.com/in/alexeygritsyna/](https://www.linkedin.com/in/alexeygritsyna/)

阿列克谢是一位企业家和投资者，在美国以外开展业务。他拥有经济学学位，在美国中等规模的经营销售、生产和市场营销方面有着丰富的经验，他不仅深刻了解美国电子商务领域的知识，而且对该领域及其他领域的前沿技术也有着极大的热情。



约翰·麦诺顿

顾问

付款处理和财务顾问

[linkedin.com/in/john-mcnaughton-486b1071/](https://www.linkedin.com/in/john-mcnaughton-486b1071/)

一位在国际金融和支付系统领域拥有超过 25 年经验的国际知名银行家。

英国、美国和欧盟的一些金融机构的 C 级执行官。

约翰曾是欧洲最具发展活力银行之一布拉格捷克银行（ExpZank）的高管，而且还是其他几家金融机构的董事会成员。



格雷·戈曼

美国销售和 IR， 董事会成员

[linkedin.com/in/greg-mann-05705b23/](https://www.linkedin.com/in/greg-mann-05705b23/)

一位有经验的销售和成长领导者/有远见的企业家和投资者。一个充满激情和动力的人，拥有一个工程师的大脑和创始人的思想。格雷给所有愿意冒险的人带来惊喜和机会。



谢尔盖·弗拉德科夫

国际扩张和业务开发

[linkedin.com/in/sfradkov/](https://www.linkedin.com/in/sfradkov/)

系列企业家，技术项目和公司经理。在移动应用，IT 服务和企业软件领域拥有 25 年以上的技术经验，建立了多个成功的企业。创立并管理在欧洲排名第三的创业加速器，担任技术远见卓识和投资组合公司的顾问。担任几家加密货币空间的初创公司的顾问，包括 ICO，代币学和公用事业代币。



罗曼·扬科夫斯基

法律顾问

[linkedin.com/in/yankovskiy/](https://www.linkedin.com/in/yankovskiy/)

自 2015 年以来，罗曼一直处于解决金融科技行业复杂法律问题的一线。他在 P2P 借贷、评分、区块链和众筹方面有丰富的咨询经验。他是“Zartsyn, Yankovskiy and Partners”的合作伙伴，还是高科技和风险企业法律方面的多产作家、演说家和讲师。

合作伙伴和早期使用者的评价



安东·索洛维约夫

合伙人主管

InSales（一家领先的网上商城建造商）

欢迎来到 **BitRewards**！我们已经向零售商推荐了 **GIFTD** 工具，这些零售商已经在我们的平台上运营了好几年了。我们是欧洲最大的电子商务平台之一，客户成千上万，我一直在寻找我们或我们的客户可以使用的新技术。**BitRewards** 货币的概念相当惊人。很久以前我就已经告诉这帮人，在线商城想针对他们朋友的购买发放真正的 **McCoy** 现金。有成百上千的客户咨询这个功能，**BitRewards**

货币完美的解决了这一问题，并具有大量额外的功能，在税收和法律事务方面不会造成任何麻烦。干得漂亮！很期待未来！



罗曼·格瑞安可

主席

Assist（东欧最大的电子商务支付系统之一）

除了电子商务企业的奖励和数字礼品卡，**BitRewards** 团队交付了令人惊叹的技术。我们关注这个团队已经有多多年，多次向我们的客户推荐他们的解决方案。我们和艾利克斯 (Egorov, CEO) 讨论了许多关于如何通过区块链应用来提高在线商城支付技术的问题，并且计划在上线时使用 **BitRewards** 平台。解决方案非常简单和高效，我们期待将其应用到我们的支付系统中。**BitRewards** 能帮助

我们扩大用户基础，并添加加密货币的支付方式，这是大趋势且一定会在我们的客户群中引起越来越多的关注。



谢尔盖·西多罗夫

首席执行官和创始人

PromoSoundGroup.net

我们是音乐推广服务的供应商。我们与新乐队和知名音乐人合作，为他们提供推广服务，并与顶级唱片公司和世界领先的出版商联系。我们业务的关键部分是为每个客户量身定制服务。业务成功离不开顾客的忠诚度。我们已经使用了几个月的 **GIFTD** 推荐工具，很高兴他们引进了区块链，我们非常愿意尝试在我们的工作中应用。他们设计的产品具有用户亲和性，非常期待区块链和其他的 **GIFTD** 产品一样使用起来很方便。



安基特·塔尔瓦

创始人兼首席执行官，

DiscWallets.com

我多么希望能在 2012 年收到几个比特币作为我购物的现金返还！**BitRewards** 是一个令人惊叹的概念——它是当今在线零售业急需的一项创新，我们希望我们的客户能够参与其中。我相信他们一定会喜欢从我的商店里收到加密货币。



保罗·梁赞诺夫

创始人兼首席执行官，

*MageCloud.net (Magento 在线商城的**开发和服务**)*

毫无疑问，区块链将在电子商务领域拥有一席之地。作为开发人员，我们欢迎所有对客户有用的工具。在区块链上免费开放奖励工具，让开发者从中获利是非常棒的概念。我们很乐意看到 **BitRewards** 的出现！



维克托·萨迪戈夫

管理合伙人

Nika 地产(精英地产公司)

我们正向已经习惯完美服务的客户提供绝对最佳的服务。我相信给客户回馈是一种很好的想法——不管怎样，这个想法肯定会有回报！我们也希望能站在科技的前沿，将加密货币作为购买和推荐购买的奖励，这肯定会受到客户的欢迎。我们在这个领域也看

到了巨大的营销机会——我们需要利用区块链进行大量宣传和合理的吹捧！我对使用 **BitRewards** 感到兴奋——我真的相信它是一项伟大的技术！

公司历史和现状

2013 年，亚历山大·尼韦莫夫加入亚历山大，担任 GIFTD 项目的首席技术官，负责电子商务领域的礼品卡、奖金和奖励。尼韦莫夫先生在加密货币领域有着丰富的经验，曾经担任 50BTC.com 的主要开发人员之一。

基于尼韦莫夫先生丰富的经验，团队开始尝试开发商家或品牌可以自行发行并使用的数字货币。GIFTD 一直在寻找机会将区块链概念应用到该产品中，毕竟在 2012 年，这个想法对企业来说很异乎寻常。

团队开始建立一个集中的数字礼品卡和促销代码处理平台，将其作为一种金融产品，允许品牌发行自己货币，这些货币可以兑换成普通现金（普通预付费礼品卡），或者支付不同客户的行为（免费礼品卡和促销代码），并于 2015 年开始在市场上提供。

GIFTD 已经开发了几个标准的电子商务解决方案，已有 500 多个在线商家安装，到 2018 年商家数量将超过 1000。

到 2016 年，GIFTD 团队清楚地看到，其企业客户及企业客户消费者都将接受区块链。所以首席技术官亚历山大·尼韦莫夫开始组建区块链研发部门。2017 年部门开始定期举行会议，现在已经有 10 名技术人员。

产品路线图

BitRewards 网络正在成为 GIFTD 奖励和忠诚度系统的下一个重点。

我们目前拥有经过测试的解决方案 - 商家可以在其网站和社交网络顶部安装的小部件，以积分或折扣的形式向用户提供奖励。在解决方案中能看到客户的带有积分的控制面板或钱包，其中包含他们已经赚取或兑换的积分和其他。

产品开发由 10 个阶段组成。1-8 阶段的总成本将达到 200 万美元。根据 ICO 期间可以筹集到的金额来看，这些阶段可以加速进行。执行 9-10 阶段将花费 100 万美元。

所有成本包括运营、销售和营销活动。与许多其他区块链初创公司不同，我们计划将总成本的 27% 用于产品开发，因为系统的许多重要组件已经被开发和测试。

根据 ICO 的结果和产品在之前阶段的应用情况，我们可以提前着手进行 9-10 阶段。

所筹集到的超出软上限的资金将用到销售营销活动中，这将有助于我们更快地招揽更多商户，从而创建更强大的网络效应，更快地交付产品功能。额外的资金也将用于更快地开辟新的地域市场，并提供产品的新功能，这一点在以下计划中并未提及。

本产品路线图可能不是最终版，根据 **BitRewards** 早期使用者的反馈会有所调整。

		BitRewards Roadmap																													
STAGES:	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)																															
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																															
Stage 4: Retailer Crypto-wallet and liquidity management smart contract																															
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																															

阶段 1：基于积分的忠诚度系统 GIFTD 的开发，用于奖励购物者。（已完成）

时间：2016 年 11 月至 2017 年 2 月

目的：

创建一个带有自动折扣和转介机制的全功能奖励系统。它将默认安装在商家网站之上，初步测试选定商家给客户返还的是 **BIT** 而非积分。系统包含一个控制面板和“积分”钱包，即 **BitRewards** 钱包的原型。

结果：该解决方案由多家商家和服务提供商开发和测试。要求团队进行必要的客户开发活动，了解商户和客户的需求。

阶段 2：使用 Ethereum 区块链构建忠诚度奖励工具的概念，以及用于电子商务行业、团队招聘的加密货币奖励的客户开发概念

时间：2017 年 2 月 - 10 月

目的：

该结构开发简单、顺利而又安全，使非技术型商家能够轻松地向非技术型用户进行奖励和兑换加密货币。缺乏简单性的产品将不会被采用。如果安全性可以妥协，平台可能会带来的所有好处都不复存在。

结果：

该结构经过团队成员和顾问的设计和检验。设想并塑造了安全元素，理论上 BitRewards 网络系统在任何时间点都不会遭受威胁。决定使用闪电网络和雷电网络技术来强化速度提供更好的用户体验和成本效益（对所述技术的测试版本已进入量产模式）。

阶段 3：为零售商设计的全功能忠诚度奖励系统，与忠诚度奖励系统相关的用户加密钱包，用户可访问零售商网站和 BitRewards 的网站

时间：2017 年 10 月 - 2018 年 5 月

目的：开发一个功能完善的核心 BitRewards 产品。该系统基于 GIFTD 忠诚度计划，并包含加密货币折扣系统，奖励用户和推荐购买。它包括零售商的控制面板，可以从购买金额中设定一个百分比，智能合约按照百分比转换为 BIT 代币并发送给客户。在此阶段，还计划实施 BitRewards 客户的钱包（客户的钱包）。在零售商的网上商城中用 BIT 进行支付，在客户的电子钱包中将 BIT 转到外部 Ethereum 钱包，以及将 Ethereum 货币转到客户的电子钱包也将成为现实。

在第三阶段，计划在美国成立一个销售和营销子公司，在英语国家开展全球业务。

费用：101 万美元

第四阶段：零售商的加密货币钱包和流动性智能合约管理

时间：2018 年 3 月 - 6 月

目的：为零售商提供统一的解决方案，零售商与客户、零售商之间都能进行交易。零售商的加密货币钱包表示绑定到 BitRewards 网络的智能合约。设置允许自动检查 BIT 的余额并在必要时对其进行充值。这个钱包可以默认用于将奖励转给客户，也可以用于接受 BIT 作为货物或服务的支付手段。法定货币或零售商的 BIT 都保存在这个钱包里。如果零售商需要从 BitRewards 购买，可以从这个钱包支付 BIT。

在此阶段，支持 BIT 交易的 DAO 和服务公司 BitRewards 运营商也将全面部署，Bancor 智能合约将发行。

费用：13 万美元

第五阶段：将忠诚度系统与闪电网络和雷电网络相结合(闪电网络和雷电网络技术推出的基础上)

时间：2018 年 6 月 - 7 月

目的：为商户和客户提供快速、免费和安全的 BitRewards 代币交易。闪电和雷电技术支持基于 Ethereum 代币的即时汇款和确认。这些技术将在测试完成及全面量产后立即进行整合。

费用：17 万美元

阶段 6：带加密钱包的客户手机 app

时间：2018 年 6 月 - 8 月

目的：利用适用于 iOS 和 Android 的 BitRewards 移动应用程序允许客户单点访问钱包，支持在线和离线使用。此阶段，BitRewards 网络商家和合作伙伴的可在应用程序中享受特别优惠，用户可以使用 BIT 和其他货币进行购买。

在此阶段，全球 CPA 会员网络的最佳优惠将被添加到客户的钱包中，客户能够在全球数千家网上商城中赚取代币。.

费用：16 万美元

阶段 7：基于 AI 的奖励推荐和项目推荐、亚洲市场拓展、研究、客户开发、市场营销活动的 Alpha 版本

时间：2018 年 7 月 - 11 月

目的：为早期用户提供有效的推荐工具，以提高客户忠诚度，增加销售量，通过对商家关键目标受众的分拆测试的效率。

为客户进一步提供全方位的购物体验。将开发数字礼品卡，将会员卡扫描到手机钱包和地理围栏，以及开发商家搜索引擎。

我们将在此阶段开设子公司，并重点在亚洲市场推广产品。

费用：49 万美元

第 8 阶段：商家应用的移动 SDK

时间：2018 年 9 月 - 12 月

目的：为商家专有的移动应用程序增添 BitRewards 忠诚度和加密货币钱包。

费用：17 万美元

阶段 9：整合 AI 和机器学习到 BitRewards 平台

时间：2019 年 1 月 - 4 月

目的：基于 AI 建议机制的预测分析平台。这一阶段之后，平台所收集的数据将被用来预测顾客行为，并自动选择最佳的激励工具，并根据商家效率增长率而给出最佳优惠。

花费：68 万美元

阶段 10：基于区块链的在线和线下商家的流量交换

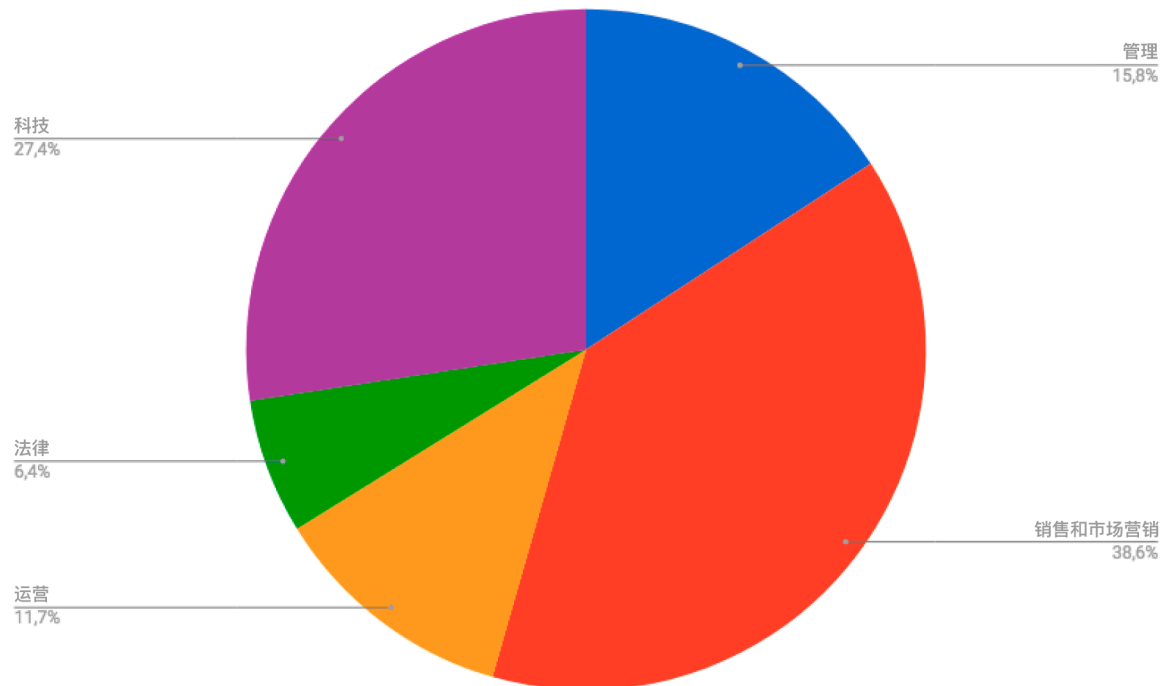
时间：2019 年 4 月 - 5 月

目的：通过全渠道的实时客户行为分析和建议，为 BitRewards 网络会员商户带来新的流量。

我们认为 BitRewards 是一个分散化的系统，自发行以来，所有必要的开发决定借助社区完成，这将影响目标设定过程并与团队积极互动。大部分系统组件将在开源的基础上开发，我们鼓励所有开发者参与系统的实现。

花费：18 万美元

成本明细



领域	预算比例	活动
产品 开 发	27%	根据 开 发路线图进行产品 开 发
运营	12%	管理层，其他非技术人员的工资
市场营销、销售、商业收购和合作	39%	招商、与付款提供商合作、网站建设、忠诚度计划服务提供商和其他合作伙伴等费用。
法律	6%	公司和子公司的成立、与零售商签订合同、关于整个 BitRewards 服务和零售商的运营等的法律意见书的编制。
管理	16%	C 级高管薪资

代币生成事件的详细信息

BIT 代币是基于 ERC-20 标准的 Ethereum 代币。

BitRewards 系统的合作伙伴商家可使用 BIT 代币购买商品和服务，也可以在独立交易所或 BitRewards 流动性合同中使用 BIT 代币兑换 ETH / USD。

自 2017 年 12 月 25 日起，代币发行顺序遵照私人订阅白名单。

代币销售量	最高 1,280,000,000
代币发行量	最高 2,000,000,000
代币分配:	12.00% - 储存用于流通 64.00% - 用于销售 14.00% - 管理 3.50% - 顾问 2.00% - 奖金 2.50% - 市场营销 2.00% - 意外开支
软上限:	\$3 000 000
硬上限:	\$15 000 000
未售代币:	未售代币将销毁
代币价格:	0.00003472 ETH
网站链接:	BitRewards.network
接收的付款方式	ETH, BTC
私人预售起始日期:	2017 年 12 月 25 日
私人预售终止日期:	2018 年 1 月 11 日
公开预售起始日期:	2018 年 1 月 12 日
公开预售终止日期:	2018 年 3 月 31 日

首次代币发售起始日期:	2018 年 4 月 1 日
首次代币发售终止日期:	2018 年 4 月 30 日
代币发行日期:	2018 年 5 月 11 日
流动性 (交易所) 智能合约发布	2018 年 5 月 11 日
主要交易所上市	2018 年 6 月-7 月

请注意，在代币销售活动结束后，购买的超过 50,000 美元的代币将被锁定三个月。

法律

概述

根据 ERC-20 标准合同，BitRewards 代币（以下简称 BIT 或 BIT 代币）指在 Ethereum 平台上发行的加密货币。BIT 是一种实用代币，旨在支持 BitRewards 网络平台上的交易。

BIT 不应被解释为证券且不具有证券的法律资格，因为它不代表任何权益份额和/或具备构成任何股息或利息的权利。

BIT 一经销售不可退还。BIT 不是股份，没有权利参加 BitRewards 网络公司或其现在或将来的法人实体的股东大会。BIT 在 BitRewards 网络平台之外不具有功能和特定价值。因此，BIT 不应该用于投机或投资目的。BIT 的买家承认，国家证券法确保投资者出售包括所有相关信息披露的投资并受到投资者保护的监管控制是不适用的。

任何购买 BIT 的人都直接承认并表示已仔细审阅了本白皮书，并充分理解与购买 BIT 相关的风险、花费和收益。

所需的知识

BIT 代币买方承诺其理解并具备加密货币、区块链、分布式账协议和智能合约系统方面的丰富经验，并且充分理解与众筹有关的风险以及加密货币的使用机制。

BitRewards 网络不承担由于 BIT 购买者或用户的行为或疏忽，或者由于黑客攻击而导致 BIT 丢失或其他情况的责任。

风险

BIT 的购买及存储存在各种风险，尤其是 BIT 将无法启动其服务，开发 BitRewards 网络平台的功能，以及提供该平台所承诺的特征。因此，在购买 BIT 之前，用户应仔细考虑在众筹中获取 BIT 的风险、成本和收益，并在必要时接受任何独立的建议。任何不能接受或理解与业务有关的风险（包括与无法交付 BitRewards 网络平台有关的风险）或本白皮书和/或条款和条件中规定的任何其他风险的利益关系人不得购买 BIT。

重要免责声明

不得将本白皮书视为投资要约。它既不以任何方式也不应被解释为在任何司法管辖区提供证券。本白皮书不包含任何可被视为建议或可作为任何投资决策基础的信息或建议。BIT 只是在 BitRewards 网络平台上使用的实用型代币，并不用作投资目的。

任何交易平台都提供 BIT，以允许用户访问 BitRewards 网络平台，而非用作投机目的。任何交易平台上提供 BIT 都不会改变代币的法定资格，这仍只是在 BitRewards 网络平台内运营的一种简单方法，而不是安全措施。

BitRewards Network 和/或其附属公司不是处理法律、财务或财务事宜的顾问。本白皮书中包含的任何信息为一般信息，BitRewards 网络对此信息的准确性或完整性不作任何陈述。

BitRewards 网络不是任何国家法律规定下的金融中介，也不需要获得任何反洗钱授权。购买 BIT 并不意味着购买者有权干涉 BitRewards 网络或其子公司和管理层。

许多国家的监管当局正在认真研究加密货币相关公司及其运营。监管措施、调查或行为可能会影响 BitRewards 网络的活动，甚至限制或阻碍其未来的发展。任何承诺购买 BIT 的人必须了解 BitRewards 网络的商业模式。根据新的监管要求和司法管辖区的所有适用法律，白皮书和/或众筹的条款和条件可

能会有变动或需要修订。因此，BIT 的买家以及任何承诺购买 BIT 的人都了解并接受，BitRewards 网络及其子公司对此变动造成的任何直接或间接的损失或损害概不负责。

BitRewards 网络将尽力开展活动并开发一个 BitRewards 网络平台。任何承诺购买 BIT 的人了解并接受，BitRewards 不保证能够实现此开发。因此，BitRewards 网络（包括其子公司和员工）对因无法使用 BIT 造成的任何损失或损害概不负责。

陈述和保证

在决定购买 BIT 之前，请确保您有能力提供在本白皮书和/或众筹的条款和条件的相应部分中指定的陈述和保证。本文件的分发以及在某些领域 BIT 的提供和销售可能会受到法律的限制，因此拥有本文件的人员应了解并遵守此类限制。任何不遵守这些限制的行为都可能导致违反此类管辖权的法律。BIT 尚未根据 1933 年美国证券法（“证券法”）或美国任何州或其他司法管辖权的任何证券监管机构进行注册。BIT 不得提供或出售给美国绿卡持有人、美国公民、美国永久居民（税务或其他），或在美国有住所的居民（税务或其他），包括波多黎各、美属维尔京群岛或任何其他美国附属地。如果您符合上述条件之一，则您无权以任何形式和/或通过任何途径购买 BIT。如果决定购买，买方须同意上述条件并保证：

- 仔细阅读白皮书，完全同意其条款和条件，并接受它们的法律约束；
- 根据居住地管辖范围内适用的法律，获得授权并有充分的权利购买 BIT；
- 所居住管辖区允许通过众筹购买 BitRewards 代币，无需任何授权；
- 熟悉其所在的特定司法管辖区的所有相关规则和条例，并且确保在本辖区内购买加密货币不被禁止、限制或不受附加条件限制；
- 不会购买 BIT 进行任何非法活动，包括但不限于洗钱和资助恐怖主义；
- 充分了解加密数字货币的性质，并且对使用基于区块链的代币和货币以及系统和服务的使用和复杂性有相当丰富的经验，并对其功能有充分的理解。
- 访问 BitRewards 网络平台获取 BIT；
- 不要为了投机投资或目的而购买 BitRewards 代币。

适用的法律和仲裁

发生的任何争议或纠纷都应根据新加坡国际商会仲裁规则(规则)进行仲裁，仲裁于根据新加坡国际商会仲裁规则提交仲裁通知之日生效。仲裁委员会只有一名仲裁员。仲裁地是新加坡国际仲裁中心。仲裁程序以英文进行。

参考文献

1. **Retail e-commerce sales in the United States from 2016 to 2022**
<https://www.statista.com/statistics/272391/us-retail-e-commerce-sales-forecast/>
2. **Ecommerce conversion rates**
<http://www.smartinsights.com/ecommerce/ecommerce-analytics/ecommerce-conversion-rates>
3. **The Value of Keeping the Right Customers**
<https://hbr.org/2014/10/the-value-of-keeping-the-right-customers>
4. **Small Business Survey 2016: Marketing & Customer Retention Trends**
<https://www.bellycard.com/resources/customer-retention-marketing-insights/>
5. **2016 Planning Report: Evolving Strategic And Financial Plans For The Always-on Consumer**
<http://leapfrogmarketinginstitute.leapfrogonline.com/publications/2016-planning-report-evolving-strategic-and-financial-plans-for-the-always-on-consumer/>
6. **Loyalty Management Market by Type of Solution (Customer Loyalty, Employee Retention, and Channel Loyalty), Deployment Type (On-Premises and On-Demand), Organization Size (SMEs and Large Enterprises), Vertical, and Region - Global Forecast to 2021**
<http://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/loyalty-management-market-172873907.html>
7. **The 2016 BondLoyalty Report**
<http://info.bondbrandloyalty.com/2016-loyalty-report>
8. **2017 Mobile Marketing Planning Guide**
<http://go.3cinteractive.com/l/13622/2016-09-15/2m4vl7>
9. **COLLOQUY “Customer loyalty 2015 & beyond report”**
<https://www.colloquy.com/latest-news/tough-lesson-from-our-new-research-report>
10. **Talech Retail Technology Report**
https://s3.amazonaws.com/talech_assets/marketing/talech-retail-research-report-march-2015
11. **2016 Annual Card-Linking Industry Survey The CardLinX Association Rewards**
<https://fidel.uk/assets/2016-card-linking-survey.pdf>
12. **The Bprotocol Foundation**
https://www.bancor.network/static/bancor_protocol_whitepaper_en.pdf

