



Роботы. Дроны. Искусственный
интеллект. Ведущая инновационная
компания доставки по требованию
с ежеквартальными бонусами за
ЛОЯЛЬНОСТЬ

Инфобюллетень
Февраль 2018



Зарегистрировано в Швейцарии

Food Forward Group GmbH, registration number CHE-315.646.394,
Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor, Baarerstrasse 10

1. Краткий обзор	3
2. Концепция Dorado	4
3. Рынок	6
4. Преимущества участия в краудсейле	7
5. Модель токена из Швейцарии	8
6. Экономика токена и сетевые эффекты	9
7. Многоцелевое использование и преимущества токена DOR	10
8. Our timeline and roadmap	11
9. Проверенная бизнес-модель	13
9.1 Бизнес-модель	13
9.2 Рамки бизнес-модели	14
10. Глобальные возможности	15
10.1 Проблема	15
10.2 Решение	15
11. Глобальный рынок доставки по запросу	16
11.1 Бурный рост интернета, мобильных телефонов и мессенджеров = бурный рост заказов	17
12. План экспансии	18
12.1 План экспансии	18
12.2 Основные этапы и стратегия выхода на новый рынок	19
12.3 Успешное привлечение финансов	19
13. Технология блокчейна и смарт-контракты	21
14. Технология и платформа	23
14.1 Техническая карта архитектуры	24
15. Детали ICO	25
15.1 Размещение токенов и использование фондов	25
15.2 График ICO	26
15.2 Детали народного финансирования	26
16. Блокирование токенов на 3 года	27
17. Команда	28
17.1 Совет директоров	28
17.2 Руководящая группа (токены заблокированы на 3 года)	29
18. ПРАВИЛА И КРАУДСЕЙЛ ТОКЕНА DOR	33

1. Краткий обзор

Food Forward Group GmbH, CHE-315.646.394, зарегистрирована в Швейцарии, Baarerstrasse 10, 6302 Zug, офис 2-й этаж (далее Food Forward, Dorado или «Компания») управляет платформой Dorado, которая основана на MVP – коммерчески доступной платформе доставки еды - foodoutgroup.com (SIA Foodout Group, код компании 40203064523), которая уже работает в 6 странах, с общим объемом продаж + 50 млн. долл. США, активными пользователями 1 млн., 4 млн. заказов и ростом на 6227% за 3 года.

План Dorado заключается в том, чтобы выйти за рамки доставки еды, внедрить инновации, пойти глобально, доставить все, что пожелает клиент.

Платформа Dorado преобразит способ перемещения товаров по городам, позволяя любому получить что-либо по требованию. Наша революционная платформа HyperLocal Logistics на блокчейне соединяет клиентов с местными курьерскими службами, дронами, роботами, которые могут доставлять что угодно из любого магазина или ресторана за считанные минуты.

Основные факты и цифры Foodout Group

2014

Основана

\$50M+

Объем продаж

\$4M

Капитал достиг

6

Стран

200+

Команда

6227%

Рост продаж

4M+

Заказов

1M+

пользователей платформы

** The listed numbers are for the operational fork of Dorado, foodoutgroup.com*

2. Концепция Dorado



С тех пор как мы основали Foodout, MVP Dorado, мы постоянно трансформировали способы заказа людям товаров. Объединяя свои новейшие инновации в технологии чат-бота, основанной на искусственном интеллекте, доставку при помощи дронов и роботов с инфраструктурой Foodout, операциями и многочисленными данными миллионов заказов, компания Dorado изобретает новый опыт на основе блокчейна и повышает эффективность работы, изучая влияние человеческого фактора.

«Используя наши собственные исследования, большие данные и фирменный опыт, Dorado разрабатывает инструменты, которые изменяют способ выбора, заказа и доставки товаров. Современный образ жизни требует гораздо более тесно интегрированного сервиса – в настоящее время практически все можно заказать через приложения и мессенджеры молниеносно, но индустрия доставки слишком медленно адаптируется к этим изменениям. Именно здесь Dorado может стать катализатором серьезных перемен», - объясняет Йонас Каросас, соучредитель Dorado.

«Используя наши собственные исследования, большие данные и запатентованный опыт, Dorado разрабатывает инструменты, которые изменяют способ выбора, заказа и доставки товаров. Современный образ жизни требует гораздо более тесно интегрированного сервиса - в настоящее время практически все можно заказать через приложения и мессенджеры молниеносно, но

индустрия доставки слишком медленно адаптируется к этим изменениям. Именно здесь Дорадо начинает со зрением стать катализатором серьезного изменения », - объясняет Джонас Каросас, соучредитель Dorado.

К счастью, мы не единственные, кто верит в нашу идею трансформации отрасли.

GOLDFISH FUND



3. Рынок

Рынок доставки по запросу \$215 млрд. готов к взрыву

Каков потенциал?

Рынок доставки по запросу готов к взрыву.

Нельзя отрицать, что доставка по требованию будет трансформировать то, как люди осуществляют или используют услуги. Подумайте об Uber, Think Airbnb, услугах, которые вторгаются в бизнес-среду и как они облегчают жизнь клиента с помощью смартфонов.

Dorado сделает то же самое с доставкой по требованию.

Учитывая то, что в настоящее время ведущая роль в технологиях и инновациях отводится блокчейну, мы считаем, что мы наблюдаем явный сдвиг, который приведет к нарушению рынка поставки на сумму

**215 миллиардов
долл. США**

Даже 1% всего рынка сделало бы Dorado ведущей мировой компанией. Благодаря технологическим новшествам и опытной команде мы стремимся к гораздо большему.

4. Преимущества участия в краудсейле

1

ИННОВАЦИИ – в нашей ДНК

Dorado прокладывает дорогу в будущее, первой на рынке предлагая доставку товаров при помощи дронов, роботов, ИИ и курьеров типа Uber.

2

Ежеквартальные бонусы в размере 7% от продаж

Только активным держателям токенов Dorado, которые пользуются платформой или услугами Dorado, Food Forward Dorado предлагает ежеквартальные бонусы в экосистеме в размере 7% от продаж всем активным держателям токенов Dorado для ользования платформой или услугами. Бонус будет предоставлен в токенах Дорадо («DOR»). Сумма бонуса DOR будет рассчитываться в рамках экосистемы и основываться на 7% от продаж Food Forward.

3

Проверенная деловая модель

Как указано выше, платформа Food Forward и Dorado являются операционной вилкой Foodout Group.

4

Опытная команда с внушительным послужным списком

Наша звездная команда менеджеров с успешным опытом работы обеспечивает дальнейшее развитие и интернационализацию. Эти достижения связаны с развитием инновационных продуктов и технологий группы, их высочайшим бизнес-исполнением, отличными деловыми качествами.

5

Токены команды блокируются на 3 года

У нас долгосрочные цели - создание глобального лидера децентрализованной доставки. Чтобы доказать это, токены команды будут заблокированы на 3 года. (Токены краудсейла не будут заблокированы. Только членов команды).

6

Целевой рынок

Благодаря последним технологическим новшествам и опытной команде мы стремимся превзойти успехи, достигнутые Foodout Group.

7

Конкретные планы развития

У нас есть конкретные планы и команды, готовые к выходу в 24 странах в течение 5 лет. Наш план состоит в завоевании всех лучших и перспективных рынков.

8

Спрос на токены

Спрос на токены Dorado обусловлен ростом сообщества пользователей и использованием токена на платформе. Будет 5 утилит токенов, каждая утилита была разработана для создания действий и сетевых эффектов на платформе.

5. Модель токена из Швейцарии

Это долгосрочная стратегия токена. Чем дольше вы держитесь, тем больший потенциал получите.



Ежеквартальные бонусы

Всем активным держателям токенов Dorado предлагает ежеквартальные бонусы в размере 7% -от продаж.



Спрос на токены

Спрос на токены DOR обусловлен ростом платформы, сетевыми эффектами и коррелирует с ростом платформы.



Токен из Швейцарии

Токен Dorado выпущен швейцарской компанией.



DOR Utility-токен

Токен Dorado соответствует стандарту ERC20. Токен будет указан в некоторых обменниках. Токены будут доступны для людей, которые не получили их во время продажи.

6. Экономика токена и сетевые эффекты

Токен DOR - это биение сердца Dorado. Токен является важным компонентом наших усилий по улучшению пространства доставки по требованию и решению реальных проблем, с которыми ежедневно сталкиваются клиенты, предприятия и курьеры.



Принцип прост: каждый новый магазин или бренд на платформе привлекает больше пользователей и увеличивает спрос на курьеров. Имейте в виду, что каждый новый бизнес ставит наклейки и рекламу Dorado на окна, столы и т. д. Курьеры носят сумки с логотипом Dorado, пользователи сообщают своим друзьям об удивительном сервисе, который мы предоставляем. Дроны и роботы гудят по улицам с логотипом Dorado. Всюду, куда бы вы ни отправились в город, каждые 10 минут вы видите Dorado. Сетевые эффекты подстегивают друг друга, и цикл начинается снова, но в два раза сильнее, что позволяет Dorado расти быстрее с меньшими инвестициями в маркетинг.

7. Многоцелевое использование и преимущества токена DOR

Токены стимулируют лояльность участников и позволяют нам привести стимул каждого к единой цели: создавая по-настоящему новую компанию доставки по требованию с сообществом, которое приносит взаимовыгодную пользу. С помощью токена наша цель – создание сетевого эффекта.



8. Our timeline and roadmap

2014

Начало
Основание Foodout Group.

2017

Лидер в 6 странах

Стал настоящим лидером в
Украине, Беларуси, Литве,
Латвии, Эстонии и Иране.

2021-2023

**Дальнейшая экспансия и
глобальное доминирование**

Агрессивный маркетинг на
текущих рынках для
укрепления позиций на рынке
и расширения до 10 новых
стран за 2 года.

2014-2017

**Грандиозный рост на 6227%
за 3 года**

Фокус на бизнесе.
Привлечение инвестиций от
наиболее уважаемых и
надежных фондов венчурного
капитала. Полученные
средства помогли провести
агрессивное расширение по
всему региону.

2018-2021

**Экспансия посредством
инноваций**

Расширение до новых
вертикалей. Инновации в
моделях доставки по
требованию. Конкретные
планы и команды к
расширению до 14 стран за 3
года.

2023-2025

**Дальнейшая глобальная
экспансия**

Узнаваемое имя, наподобие
Uber, для доставки по
требованию. Если вам нужно
что-нибудь, получить через 1
час или быстрее, думайте
Dorado.

* 2014-2017 years are for the fork of Dorado, foodoutgroup.com

”

«Наши цели – долгосрочное развитие платформы Dorado. Чтобы доказать это, команда и учредители Dorado заблокируют свои токены на 3 года. Мы строим глобального лидера доставки по требованию, и для нас это очень серьезно»



Jonas Karosas

Соучредитель и CEO Dorado

** **Crowdsale tokens will not be locked.** To show long term commitment only Team and Founders will lock their tokens for 3 years.*

9. Проверенная бизнес-модель

9.1 Бизнес-модель

Эта бизнес-модель сочетает систему комиссионных за транзакционную плату и платформу с листинговыми и рекламными услугами.

1

Комиссионные сборы

Dorado взимает комиссионный сбор в размере 30% с ресторанов за доставку, техническую платформу и поддержку. Например, если семья заказывает ужин за 30 долларов, ресторан готовит еду и мы ее доставляем. Ресторан получает 70% от общего счета, нам достается 30% (10 долларов); таким образом, выигрывают обе стороны.

2

Оплата доставки клиентом

В зависимости от рынка, доставка клиенту стоит от 2 до 5 долларов США. This is low enough to still encourage people to order but also guarantees an additional stream of revenue.

3

Сбор за листинг

Dorado как Google Search, взимает с ресторанов плату за высокие позиции в списке, которые отображаются клиентам, вводящим поисковые запросы вблизи своего дома. Если ресторан желает отображаться чаще и получать больше заказов, то он может сделать это за дополнительную плату. Это сверхприбыльный канал доходов.

4

Рекламная служба-премиум

За дополнительную плату мы предлагаем ресторанам дополнительную рекламу на наших маркетинговых каналах. Они могут повысить свою видимость посредством одного или нескольких выбранных средств – таких как электронная почта, публикации в соцсетях, баннеры и др.

5

Рекламные услуги третьей стороны

Dorado получает дополнительные доходы от третьих сторон – рекламных служб, таких как Google AdSense.

9.2 Рамки бизнес-модели

1. КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ

- ♦ Рестораны и розничная торговля (аптеки, электроника и т.д.)
- ♦ Персонал по доставке (курьеры)

3. КЛЮЧЕВЫЕ РЕСУРСЫ

- ♦ Технология
- ♦ Розничные партнеры и их продукты
- ♦ Персонал доставки
- ♦ Дроны
- ♦ Роботы
- ♦ Боты ИИ

5. ДЕРЖАТЕЛИ ТОКЕНОВ

- ♦ Выплата бонусов
- ♦ Ваучеры
- ♦ Loyalty Rewards

6. КАНАЛЫ

- ♦ Вебсайты
- ♦ Мобильные приложения для Android
- ♦ Мобильные приложения для iOS
- ♦ Приложения для умных часов
- ♦ Чат-боты ИИ в Facebook и WhatsApp

2. КЛЮЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- ♦ Новеы договоры с розничным бизнесом
- ♦ Найм персонала по доставке
- ♦ Приобретение клиентов
- ♦ Управление заказами
- ♦ Создание и управление технической инфраструктурой
- ♦ Обслуживание клиентов
- ♦ Инновации: роботы, дроны и ИИ

4. Хорошее предложение

Клиенты:

- ♦ Клиенты могут заказать что угодно в магазинах партнеров
- ♦ Dorado взимает номинальную плату за доставку
- ♦ Товары доставляются менее чем за 1 час
- ♦ Инновации: роботы, дроны и ИИ

Партнерские и розничные магазины:

- ♦ Расширенная база клиентов
- ♦ Дополнительные заказы (платят только за заказы)
- ♦ Узнаваемость бренда

Курьеры партнеры

- ♦ Хорошие деньги за доставку
- ♦ Работают, когда могут или хотят
- ♦ Хорошие чаевые

7. Ценностное предложение

Пользователей:

- ♦ Люди, которые не хотят ходить в магазин, чтобы купить вещи
- ♦ Люди, которые хотят заказать еду - приготовленные блюда из ресторанов и бакалейных товаров.
- ♦ Люди, которые хотят доставлять товары из своих местных магазинов.

Розничные магазины:

- ♦ Магазины, которые хотят достичь новых аудиторий с помощью технологий
- ♦ Магазины, которые хотят получить дополнительный поток доходов

8. СТРУКТУРА КЛИЕНТОВ

- ♦ Стоимость налаживания и запуска
- ♦ Зарплата постоянным сотрудникам
- ♦ Платежи курьерам партнеров
- ♦ Technology innovations. Research and Devment.

9. REVENUE STREAMS

- ♦ Доставку оплачивают клиенты
- ♦ Commission fee from 20% to 30% charged from retail store.
- ♦ Listing Fee, to get ranked higher in the search results on the platform from retail store.
- ♦ Третья сторона

10. Глобальные возможности

10.1 Проблема

- Клиенты

- ◆ Аптеки, бакалейные магазины не предлагают доставку
- ◆ Трудно найти нужные товары
Доставку предлагают только рестораны быстрого обслуживания
- ◆ Раздражающие телефонные звонки
- ◆ Сложный и долгий процесс заказа
- ◆ Ошибочные заказы
- ◆ Долгое ожидание заказа
- ◆ Нет отслеживания заказа
- ◆ И многое другое.

- Клиенты

- ◆ Нет опыта в области электронной коммерции, приложений, логистики и маркетинга.
- ◆ Ограничения капитала /не могут позволить большие инвестиции в опыт и технологии
- ◆ Низкий маркетинговый бюджет

10.2 Решение

+ Клиенты

- ◆ Расширенный и удобный выбор
- ◆ Быстрый и простой заказ
- ◆ Широкий спектр магазинов на выбор
- ◆ Быстрая доставка
- ◆ Простое отслеживание заказа
- ◆ Комфортный процесс.

+ Клиенты

- ◆ Широкий охват клиентов
Охват клиентов нового поколения
- ◆ Больше продаж по меньшей цене
- ◆ Полезная информация о клиентах

Одним из ключевых преимуществ онлайн-заказа, который стимулирует его массовую популярность, является то, что заказ онлайн или через смартфон оказывает меньший стресс на клиентов. Налаженный процесс не создает проблем и решает большинство проблем с клиентами. Все, что им нужно сделать, - это посмотреть на свое меню на диване, в автомобиле или дома и выбрать то, что им лучше всего подходит, спокойно взвесить варианты, не тратя на это чудовищное время.

Компаниям мы генерируем дополнительный канал дохода, открывая новый вариант для своих клиентов – доставку по требованию. С нами предприятия могут охватить более широкую аудиторию без огромных инвестиций. Предприятия платят только когда клиент делает заказ и могут контролировать цены и структуру инвестиций. Это беспроигрышная ситуация для всех сторон – клиентов, компаний и Dorado.

11. Глобальный рынок доставки по запросу



Во всем мире только 1 из 10 человек заказывает товары онлайн

1. Онлайн-проникновение доставки по заказу все еще невелико



Размер глобального рынка:
\$215 млрд.
Онлайн: **10%**



Размер глобального рынка:
\$510 млрд.
Онлайн: **61%**

2. Колоссальный рынок по запросу

3. Одна из наиболее фрагментированных отраслей

90% компаний не имеют опыта в области ИТ, электронной коммерции, ИИ, чат-ботов, приложений, логистики и маркетинга. Сюда может прийти Dorado с решением «все включено» и приглашением присоединиться к своей платформе.

11.1 Бурный рост интернета, мобильных телефонов и мессенджеров = бурный рост заказов

Глобальный рынок доставки по требованию составляет 215 миллиардов долларов США. Аналитики Morgan Stanley оценивают, что рост рынка составит 25% в год, что связано с изменением технологий и инноваций. Это делает наш конкретный сектор одним из самых быстрорастущих и одним из самых перспективных. Рынок готов к тому, чтобы один глобальный игрок обрушил доставку по требованию, как UBER сделал для такси и AIRBnB для гостиниц.

Недавние исследования McKinsey & Company показывают, что в 2016 году онлайн-проникновение на рынок доставки по требованию превысило 10 процентов, и они подсчитали, что уровень проникновения будет продолжать расти, через 5 лет достигает 65 процентов в год.

Это взрывной рост в таких устройствах, как смартфоны, планшеты и компьютеры, которые подпитывают массовое расширение доставки по требованию. Почему? Потому что наличие мобильного устройства у вас под рукой делает заказ онлайн так же просто, как 1, 2, 3.

«(...) Рост цифровых технологий перестраивает рынок. Потребители, привыкшие к покупкам через Интернет через приложения или веб-сайты, с максимальным удобством и прозрачностью, все чаще ожидают того же опыта, когда речь заходит о заказе чего бы то ни было», показало исследование McKinsey.

В настоящее время люди проводят долгие часы, добираясь до работы и с работы после 8-10 рабочих часов. Это означает, что нередко у них нет ни желания, ни времени готовить пищу для себя и своей семьи.

В результате все больше и больше работающих специалистов обращаются к удобному онлайн-заказу, который можно забрать по дороге домой или получить дома по возвращении. Dorado предоставляет услугу комфортной доставки, устраняя заботы из вашего списка. Спрос на эту услугу вряд ли снизится – наша жизнь в ближайшее время вряд ли замедлит темп.

** План расширения можно скорректировать из-за изменений в конкурентной среде.*

12. План экспансии

Цель Dorado заключается в охвате основной части рынка доставки по требованию в целевых странах, что составляет 20% от общей доли рынка (почти 60 млрд. долл. США) к концу 2020 года.

Наша бизнес-стратегия и тактика оказались переносимыми и легко применимыми к каждому рынку, на который мы выходили. Это делает дальнейшее расширение чрезвычайно естественным.

ISO позволяет нам выполнить эти планы с большей скоростью и уверенностью. Это позволяет нам мыслить категориями регионов, а не только стран, в быстром темпе. В то же время мы предлагаем большие преимущества и награды владельцам токенов. Наша концепция – совместный рост и процветание.

Выбирая конкретные страны как наш региональный входной пункт, мы получаем важные уроки, которые затем можно адаптировать к платформе Dorado, в свою очередь, обеспечивающие успех нашей экспансии.

12.1 План экспансии



12.2 Основные этапы и стратегия выхода на новый рынок

Этап 1 - РЕАЛИЗОВАН

Исходный анализ рынка.

Найм местной команды.

Наачальные переговоры с представителями бизнеса и СМИ.

Стратегическое партнерство.

Назначение генерального менеджера по стране.

Анализ ресторанов и рынка.

Этап 2 - В ПРОЦЕССЕ

Адаптация компьютерной и мобильной платформы.

Адаптация приложений Android и iOS.

Адаптация логистической платформы.

Адаптация чат-бота ИИ.

Этап 3

500 компаний с предварительными договорами для запуска платформы Dorado.

Найм курьеров для доставки заказов.

Этап 4

Официальное открытие с 500 магазинами и 150 курьерами.

Планирование и реализация главной маркетинговой кампании.

Экспансия во всех больших городах.

Этап 5

Развитие рынка и экосистемы.

Массовая реклама продукта.

Последовательное улучшение продукта, ускорение операций.

Занятие лидерских позиций на рынке.

12.3 Успешное привлечение финансов

Успешное привлечение средств позволит команде Dorado перенести свое внимание с развития на расширение и маркетинг, что создаст цепную реакцию: больше партнерских компаний приведет к большему количеству клиентов, росту числа заказов и курьеров.

”

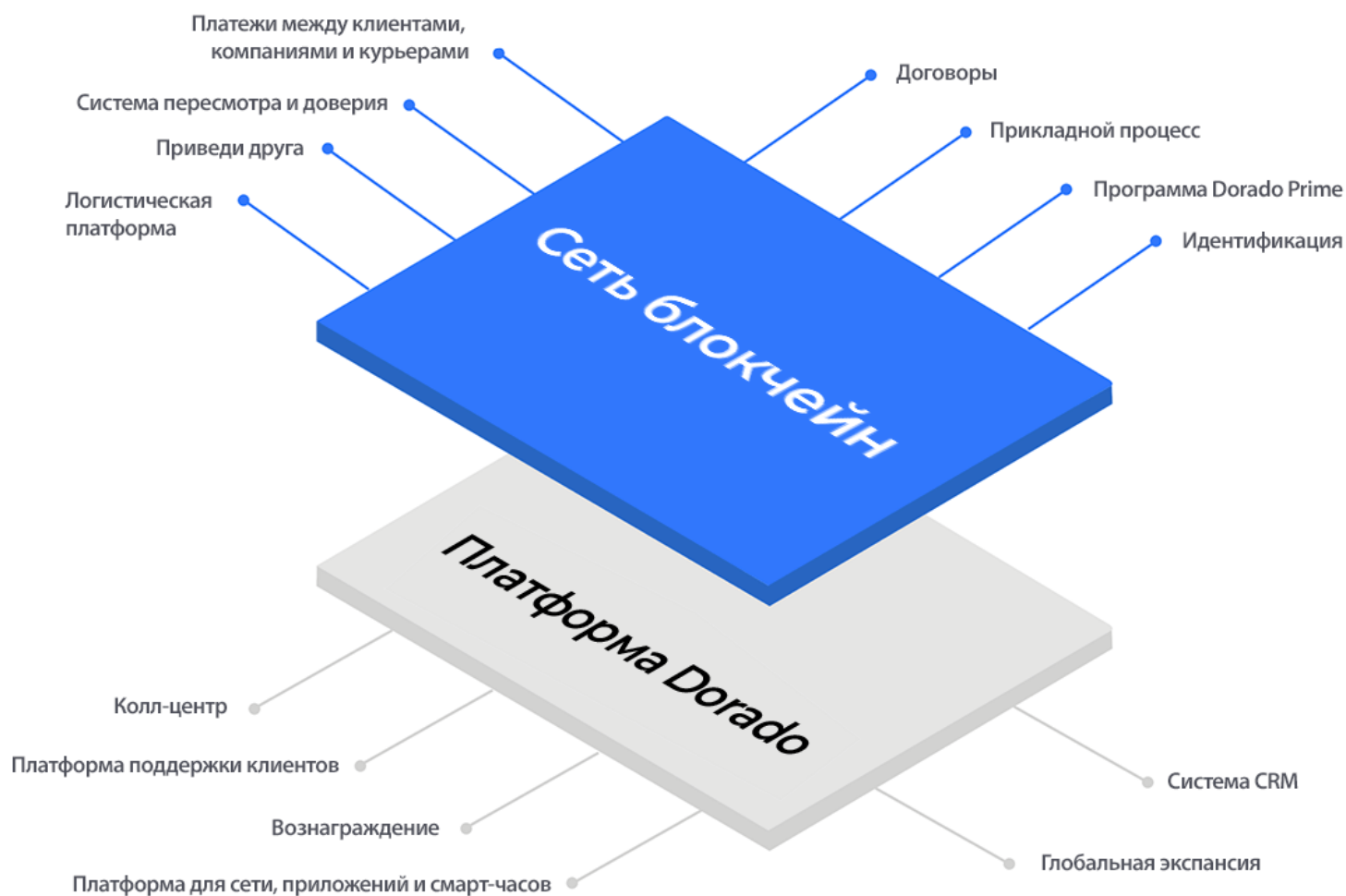
«До создания Dorado я руководил тремя миллиардными компаниями: Yandex, Ebay и Ozon и в Dorado я вижу те же черты. Преданная своему делу и смелая команда, эластичный вирусный продукт и колоссальный рынок, который еще не задействован»



Evgeny Tikhomirov

Соучредитель и исполнительный директор @ Dorado

13. Технология блокчейн и смарт-контракты



Ключевые преимущества

Дорадо убежден, что технология блокчейн в сочетании со смарт-контрактами станет основным двигателем для индустрии долгосрочных поставок.

Создание токенов DOR – первый шаг в создании системы стимулов и вознаграждений для обеспечения сетевых эффектов на платформе Dorado. Мы полагаем, что после того, как платежи будут токенизированы, процессы управления движением токена могут быть смоделированы с использованием смарт-контрактов.

Уникальные особенности блокчейна на платформе

- ◆ Идентификация пользователей, компаний и курьеров.
- ◆ Платежи. Весь «цикл платежей» от клиента Dorado, бизнесу и курьеру.
- ◆ Логистическая платформа, соединяющая клиентов с курьерскими службами и предприятиями. Подключение тысяч курьеров-фрилансеров к платформе Dorado. Также алгоритмы и вычисления быстрой доставки.
- ◆ Обзоры и рейтинги поставщиков клиентами.
- ◆ Обзоры и рейтинги курьеров клиентами.
- ◆ Программа, эквивалентная «Amazon prime».
- ◆ Знай своего клиента.
- ◆ Отслеживание заказа.

Например, процесс, полностью основанный на блокчейне, может протекать следующим образом (рассмотрен один из случаев):

- ◆ Клиент покупает токены DOR для хранения и расчетов на платформе Dorado.
- ◆ Клиенты заказывают еду, выделяя токены, чтобы стимулировать клиентов использовать токены, предоставляются дополнительные скидки с использованием токенов DOR.
- ◆ Курьер принимает заказа для доставки. Несколько токенов DOR переводятся со смарт-контракта при помощи приложения на счета курьеров.
- ◆ Компания принимает заказ. Тут действует тот же принцип, что и курьером. Она получает свою долю токенов, перемещенных на свои счета через смарт-контракты. (Общая сумма заказа минус комиссия курьеру минус комиссия платформы Dorado = сума выплаты деловому партнеру).

14. Технология и платформа

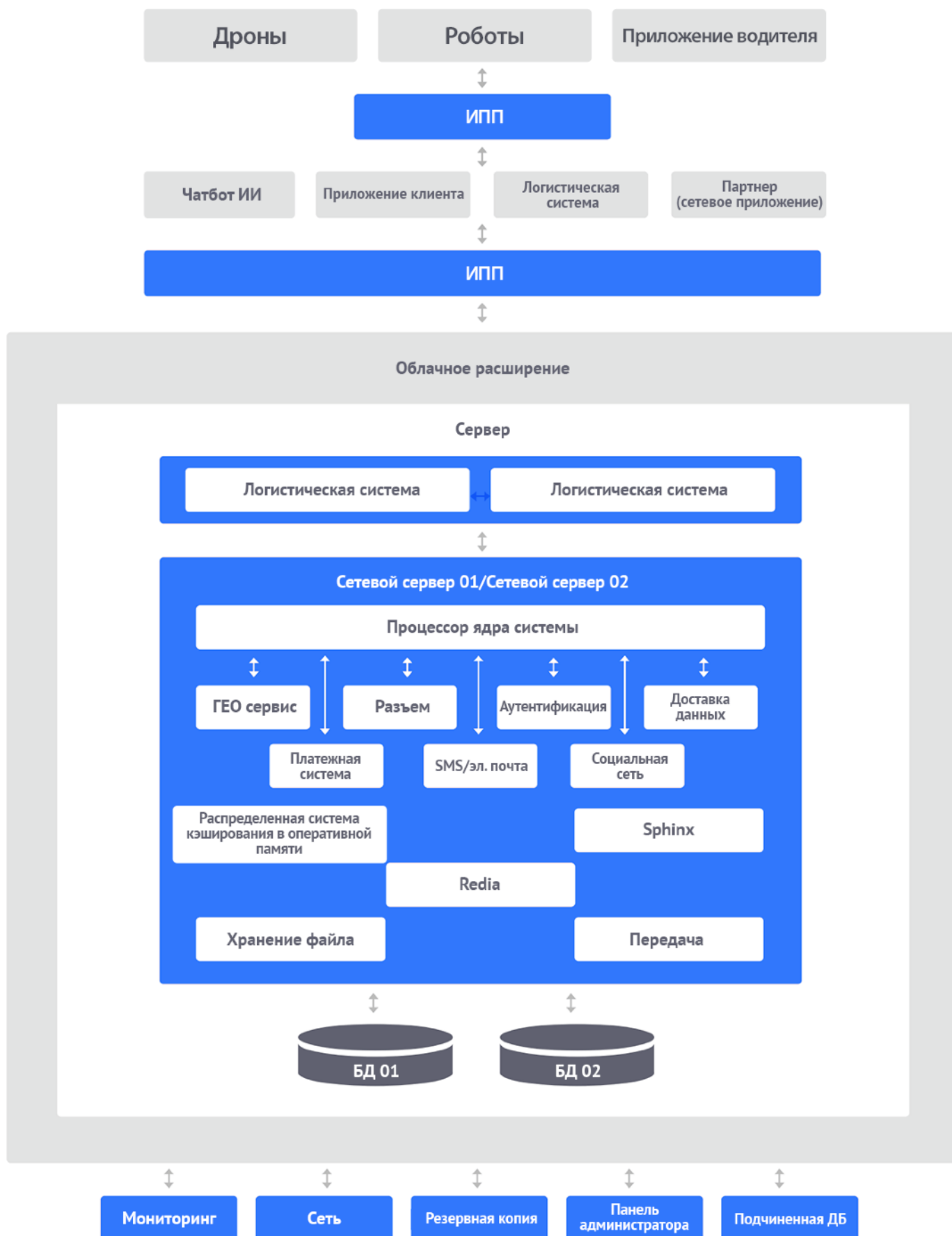
Рыночная платформа	Мобильный	Сильный тыл
<ul style="list-style-type: none">♦ Высокотехнологичная инновационная платформа для всех устройств♦ Удобный для пользователя интерфейс♦ Выбор магазинов по адресу клиента♦ Обзор оценок магазинов и курьеров♦ Полное меню с картинками♦ Версии для телефона и планшета♦ Отслеживание доставки в реальном времени	<ul style="list-style-type: none">♦ ИИ Chatbot On Telegram, Messenger, WeChat, Viber и другие основные платформы♦ Мобильные приложения для Android и iOS♦ Одно из наиболее высоко оцениваемых приложений в Европе♦ Первыми охватили быстрорастущий канал мобильных продаж♦ Фокус на лучшем опыте доставки по требованию	<ul style="list-style-type: none">♦ Собственная система управления заказами через колл-центр♦ Интеграция с ресторанными системами управления заказами: Navision и R-Keeper♦ Различные варианты оплаты, включая ссылки на основные банки и альтернативную систему электронных платежей♦ Высочайшие стандарты защиты пользовательских данных

Dorado – высокотехнологичная компания, которая всегда ищет пути для инноваций и предоставления нашим клиентам потрясающего опыта.

Клиенты все чаще ожидают, что услуги, такие как Dorado, будут быстрее, умнее и интуитивно понятны. Все, что мы делаем, чтобы сделать процесс удобным, актуальным и надежным, помогает нам соответствовать ожиданиям.

Чтобы наша платформа была доступна круглосуточно, 365 дней в году, наша инфраструктура устроена не только надежно, но и с учетом масштабируемости. Наши специализированные команды разработчиков программного обеспечения, менеджеров продуктов, дизайнеров и исследователей постоянно тестируют новые системы на основе данных о клиентах и обратной связи.

14.1 Техническая карта архитектуры



15. Детали ICO

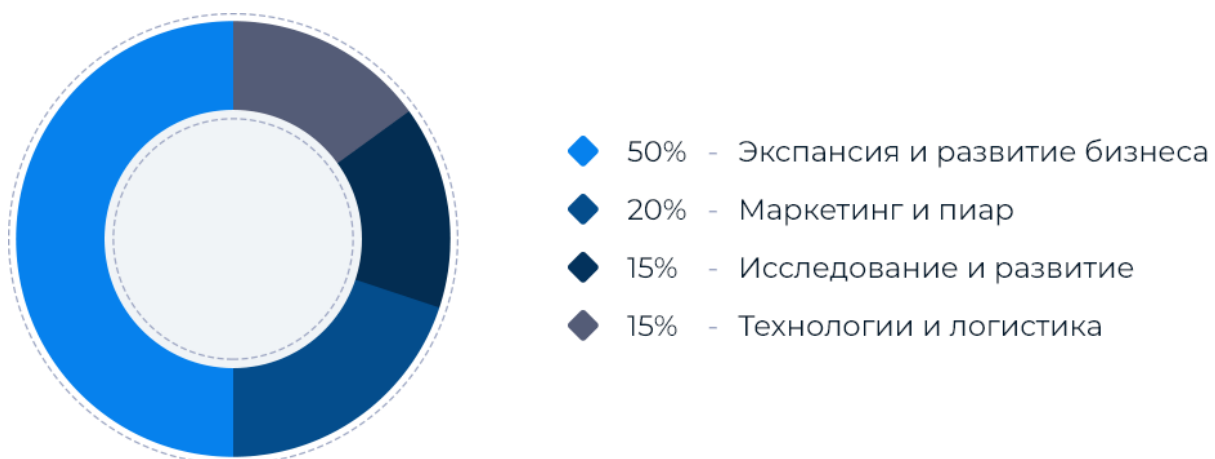
15.1 Размещение токенов и использование фондов

Валютой ICO является Ether, BTC, Litecoin и кредитные карты.

Размещение токенов



Использование фондов



15.2 График ICO

Даты	Бонус, %	Период	Hard Cap, DOR
7 – 21 февраля	33% Бонус	14 дней	70,000,000
21 февраля – 7 марта	30% Бонус	14 дней	70,000,000
7 – 21 марта	27% Бонус	14 дней	70,000,000
21 марта – 4 апреля	22% Бонус	14 дней	75,000,000
4 – 18 апреля	17% Бонус	14 дней	75,000,000
18 апреля – 2 мая	12% Бонус	14 дней	75,000,000
2 – 16 мая	7% Бонус	14 дней	75,000,000

Максимальное количество токенов: **510,000,000**

15.2 Детали народного финансирования

3,450 ETH Soft cap	Новые страны 3
30,000 ETH Medium cap	Новые страны 11
76,500 ETH Hard cap	Новые страны 24

- ◆ Валютой ICO является Ether, BTC, Litecoin.
- ◆ Создание будет ограничено ("Soft Cap") после получения эквивалента ETH, зафиксированного на 3450 ETH. Эта сумма может быть изменена до факта создания токена.
- ◆ Период создания токенов продлится 98 дней, если Hard Cap не будет достигнут раньше.
- ◆ Создание токенов с hard cap: при достижении потолка создание токенов остановится и последующие взносы не будут приниматься. Сумма hard cap, которая будет продана посредством краудсейла 76,500 ETH.
- ◆ Если кампания по краудсейлу не достигнет SoftCap (зафиксированной на 3450 ETH), то все средства будут автоматически возвращены держателям DOR по смарт-контракту Ethereum.
- ◆ Непроданные во время кампании по краудсейлу токены будут автоматически сожжены согласно смарт-контракту.

16. Блокирование токенов на 3 года

Команда Dorado заблокирует токены на 3 года.

В качестве доказательства прозрачности и подтверждения долгосрочных обязательств, команда Dorado, учредители и группа продуктов Foodout заблокируют свои токены на 3 года. Из-за растущей тенденции ICO, которая, похоже, была лишь инструментом для учредителей, чтобы положить побольше наличных денег в свои карманы, мы решили, что это важный жест серьезной приверженности проекту. Мы знаем, что мы накладываем на себя обязательства, но это кажется самым простым способом доказать это также и нашим инвесторам. Токены краудсейла не будут заблокированы, только токены команды Dorado.

17. Команда

17.1 Совет директоров



Сяочен Жанг

Президент Blockchain Frontier Group

Сяочен возглавляет реализацию стратегии FinTech4Goods и Blockchain Frontier Group's целью которой является внедрение передовых решений финансовых технологий и блокчейна на развивающиеся рынки посредством инкубации, ускорения и инвестиций. За 16 лет он готов расширить инновационные идеи в Северной Америке, Африке, Латинской Америке, Европе и Азии.



Педрам Ассади

Нчальник операционного отдела @ Uber Eats (Middle East)

В настоящее время Педрам возглавляет региональные операции на Ближнем Востоке для UBER Eats, компании с рыночной капитализацией в размере 60 млрд. долл. и обладает 8-летним опытом работы в области электронной коммерции, стратегии и операций. До прихода в UBER, он работал на руководящих должностях в IBM, Rocket Internet и Amazon. Отвечает за расширение и стратегическое партнерство.



Томас Мартунас

Президент Foodout Group. Управляющий партнер Goldfishfund

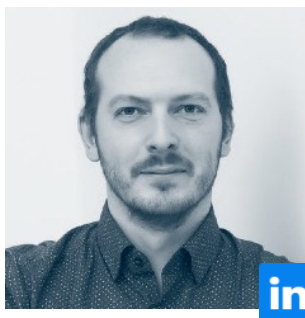
Управляющий партнер в Goldfish Fund – фонде венчурного капитала, которые инвестирует в глобальных лидеров. Опытный инвестор на ранних этапах. Впечатляющий деловой и рабочий опыт. Руководитель различных отделов Swedbank. Соучредитель Mobofree – электронного рынка №1 в Нигерии. Генеральный директор App Camp - компании №1 по разработке приложений в странах Балтии.



Владимир Холязников

Соучредитель и генеральный директор KupiVIP

Соучредитель и генеральный директор одого из крупнейших российских игроков в электронной коммерции KupiVIP.ru (годовой оборот 250 млн. долларов США). Владимир будет делиться своими обширными знаниями рынков СНГ и России, чтобы превратить Dorado в еще одну миллиардную компанию.



Игнас Мангявичюс

Эксперт блокчейна и соучредитель Edgeless

Эксперт в области блокчейна, соучредитель Edgeless (рыночная капитализация более 60 млн. долларов США), располагающий одним из самых успешных ICO. Игнас – ранний инвестор и консультант Dorado по вопросам ICO и блокчейна.



Володимир Кривко

Управляющий партнер и член правления

Управляющий партнер Chernovetskyi Investment Group, одной из крупнейших инвестиционных компаний Восточной Европы. Член совета директоров таких компаний как Kray Technologies, DOC.ua, Foodout Group, zakaz.ua, Kidoz, и Softcube. До прихода в CIG Володимир возглавлял Совет директоров Независимой страховой компании, а также службу безопасности Pravex Bank.

17.2 Руководящая группа (токены заблокированы на 3 года)

Dorado собрал группу экспертов с разнообразными навыками. В совокупности у них есть опыт в управлении ресторанами, доставке еды, гостиничном бизнесе, электронной коммерции, приложениях, банковских операциях, корпоративном контроле, рынках, обработке платежей, искусственном интеллекте, интернет-маркетинге и экономике. Наша команда менеджеров обладает проверенным опытом успешного строительства и экспансии крупных компаний.



Йонас Каросас

Соучредитель / генеральный директор

Соучредитель Dorado. Соучредитель Foodout Group, которую Йонас за 3 года превратил в лидера в 6 странах. Партнер в The Goldfish Fund. Член совета директоров CILI (крупнейшая сеть ресторанов в странах Балтии) и наблюдатель Pigu Group (быстрорастущий сайт электронной коммерции в странах ЕС и СНГ). Более 8 лет опыта работы в электронной коммерции, приложениях, стартапах и венчурном капитале. Многолетний опыт Йонаса в области технологий и венчурного капитала позволяют ему преуспеть в этом бизнесе. Отличается трудолюбием и вниманием к последним новинкам в отрасли.



Тадас Чекавичюс

Директор по развитию

Директор с множеством талантов, который быстро адаптируется к переменам и новым вызовам и принесет большую пользу Dorado. До прихода в Dorado Тадас был генеральным директором 3 быстрорастущих компаний в области электронной коммерции (CreditInfo, Reilab и Tickets.It), генеральным менеджером Taxify, который недавно привлек 10 млн. долларов от DIDI Chuxing, крупнейшего приложения в Китае и Азии.



Евгений Тихомиров

Соучредитель / Исполнительный директор

Евгений построил 3 крупнейших интернет-компаний в России. Он был главным исполнительным директором eBay Russia, коммерческим директором Yandex (российский Google) и коммерческим директором OZON.RU (российский Amazon). Настоящий предприниматель в душе и опытный исполнительный директор. Dorado станет его 4-й компанией на миллиард долларов.



Эрфан Хесам

Соучредитель / Директор по инновациям и логистике

Эрфан является учредителем нескольких крупных компаний: kooorier.com (доставка по запросу), SEMfleet (управление оборудованием и рынок логистического оборудования, используемого крупнейшей логистической компанией Норвегии и IKEA), Simplematics (разработка оборудования для логистической отрасли, такого как датчики давления в шинах и модемы). Совсем недавно Эрфан основал woopit.com, которую Dorado приобретет, чтобы выйти на польский рынок.



Михайло Данюк

Технический директор

Михаил – звезда развития технологической опоры компании. У него более 10 лет опыта работы в ИТ. Участвовал в разработке проектов Unisystem, GoGames, PayU, GillBus, Zakaz, eda.ua. Обладая большим опытом в своей области, он может обеспечить не только техническую работу, но, самое главное, техническое лидерство.



Валдас Вегеле

Финансовый директор

Жизненно необходимый стратегический партнер генерального директора Dorado. Мы в Dorado никогда не видели в роли финансового директора человека, так просто объединяющего в себе традиционные финансовые навыки. Он обладает стратегическим умом и рыночной ответственностью. Валдас принес с собой это и многое другое: анализ финансово сильных и слабых сторон Dorado, активное бизнес-планирование и изменения процесса.



Раса Андриюшкявичене

Руководитель коммерческого отдела

Заработав репутацию в самом популярном телеоператоре Tele2, Раса теперь является самым сильным активом Dorado, когда дело касается отношений с корпоративными клиентами. Она лично сканирует самые новые рестораны на рынке и привлекает их присоединиться к платформе Dorado. Раса также держит руку на пульсе всех изменений на рынке, гарантируя передовые позиции Dorado.



Вайва Будинайте

Руководитель отдела логистики

Бизнес доставкитоваров на заказ нуждается в мастерском управлении логистикой, и Вайва – именно то, что надо. Она строго следит за всем циклом заказов - именно поэтому Dorado ценится за процессы, которые проходят для клиента плавно и беспрепятственно. Вайва также незаменима при распределении и управлении кадровыми ресурсами в соответствии с меняющимися потребностями.



Эгле Грузаускене

Руководитель продукта

Начав свою карьеру в качестве эксперта по маркетингу, Эгле знает все аспекты планирования, маркетинга и развития продукта. Не было бы слишком смелым заявить, что она бесценна в создании сильного продукта с устойчивой ценностью в плане доходов и прибыли для Dorado. Она является экспертом в управлении продуктом от идеи в зачаточном состоянии до практической концепции, строгих сроков, финансовом и маркетинговом планировании и триумфальном исполнении.



Эугениус Толейкис

Директор по развитию и маркетингу

Человек, который стоит за кропотливо составленными и успешными планами развития. Его магия в Dorado: подготовка выигрышной стратегии цифрового маркетинга и управление маркетинговыми бюджетами. Надзор за ИТ, группами цифрового маркетинга, маркетинговыми усилиями страновых менеджеров. Поддержка трафика, пользователей, постоянных пользователей и рост корзины для обеспечения роста выручки. Анализ данных о клиентах, ознакомление с информацией и предложения по разработке продуктов, ценообразованию и маркетинговым действиям. Эугениус также всегда держит руку на пульсе конкурентов.



Евгений Казанцев

Генеральный директор в Центральной, Восточной Европе и СНГ

Идейный вдохновитель центральноевропейского рынка. Когда мы говорим, что мы собрали сильную команду – мы имеем в виду именно это. Евгений принес с собой уникальные знания украинской, белорусской и российской пищевой индустрии. Огромный рынок, кириллица – он знает, как это работает и как его масштабировать.



Али Реза Садегян

Генеральный управляющий в Иране

Невероятный талант в области международного бизнеса, маркетинга, финансов и оптимизации производства. Соучредитель и председатель иранской компании Modern Business Co., которая является владельцем NetBarg.com (первого и крупнейшего иранского сайта групповых покупок) и tik8.com (онлайн-каталог билетов на мероприятия), chilivery.com (быстро растущая иранская компания по онлайн-заказу еды) и Saremiz.ir (корпоративная система заказа еды).



Танел Адер

Генеральный управляющий в Эстонии

Ключом к успеху Foodout был выбор людей на соответствующих рынках, которые знают бизнес и кто проявил себя в нем. Танел не является исключением, поскольку создал три успешных бизнеса по доставке еды.



Евгения Образова

Генеральный управляющий в Беларуси

Мы не могли представить кого-то лучше в роли лидера Foodout в Беларуси. Компетентная, знающая и быстро обучающаяся, она помогла Foodout стать приложением для доставки еды №1 в ее стране.



Лаурис Кокинс

Генеральный управляющий в Латвии

Лаурис знает всю специфику пищевой индустрии, поскольку начинал карьеру именно в этой сфере. Будь то стратегическое управление компанией, ее развитие, управление персоналом, внутреннее обслуживание системы качества, работа с поставщиками, техническое проектирование и открытие – в этом он дока.



Юстин Кундрот

Руководитель SEO

Гуру SEO, который мыслит творчески и стратегически, выявляет и решает проблемы как настоящий профессионал. Юстин – ключ роста Foodout. Он оптимизирует наши веб и мобильные продукты для эффективной видимости и опыта в органическом поиске. Обладает сертификатом Google Analytics, что является одной из причин, почему его решения всегда исходят из долгосрочных результатов, основанных на фактическом анализе данных и согласованных тестах в полном объеме. Юстин, будучи программистом-фанатиком, всегда рад обеспечить полное соблюдение принципов и методов Google.

18. ПРАВИЛА И КРАУДСЕЙЛ ТОКЕНА DOR

Настоящие условия («Условия») применяются к покупателю токена DORADO («DOR» или «токен DOR») и будущему пользователю платформы DORADO. ПОЖАЛУЙСТА, ПРОЧИТАЙТЕ ЭТИ УСЛОВИЯ ПЕРЕД УЧАСТИЕМ В ПОКУПКЕ ТОКЕНА. УСЛОВИЯ ВЛИЯЮТ НА ВАШИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРАВА, ВКЛЮЧАЯ, В ЧАСТНОСТИ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРАВА И ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ЕСЛИ ВЫ НЕ СОГЛАСНЫ С ЭТИМИ УСЛОВИЯМИ ПОКУПКИ, НЕ ПОКУПАЙТЕ ТОКЕНЫ.

Приобретая DORADO DOR в течение периода продажи токена («Продажа токенов»), вы будете связаны настоящими Условиями и всеми условиями, включенными в настоящее описание в качестве ссылки. Ваша покупка токенов DOR является предметом настоящих Условий.

Сфера применения

Следующие Условия составляют соглашение («Соглашение») между Food Forward Group GmbH («FoodForward» или «Компания»), Швейцарской компанией с ограниченной ответственностью по акциям с регистрационным номером CHE-315.646.394, и вы (также упомянутые как «Пользователь») в отношении приобретения DOR и/или будущего использования услуг, предлагаемых через платформу DORADO. Используя наши услуги, вы соглашаетесь быть связанными с Условиями в последней версии. Вы понимаете, что DORADO может изменить эти Условия в любое время по собственному усмотрению. Ваше дальнейшее использование платформы DORADO или ваше постоянное использование токенов DOR означает, что вы принимаете любые новые или измененные условия.

Услуги

DORADO - это платформа доставки по требованию, управляемая FoodForward, где любой пользователь может заказывать еду/другие услуги у своих предпочитаемых ресторанов/партнеров. Любой пользователь, который хочет получить доступ к платформе, может войти в нее через мобильные приложения, веб-сайты, чат-боты, разместить заказ и отслеживать доставку. Доступ к платформе DORADO требует использования токена DOR в качестве платежного средства.

Токен DORADO

В целях финансирования развития экосистемы DORADO токены будут продаваться публике в обмен на оплату криптовалютой. Токен DOR – это монета, которая позволит пользователю получить доступ к платформе DORADO, заказать еду или получить скидку для заказа продуктов питания. Через продажу токенов Пользователь приобретает договорные права на использование платформы DORADO.

Поскольку токен DOR следует считать ваучером для будущего использования платформы, после использования токенов DOR до 50% из них будут уничтожены, другие будут переведены в обменник и предоставлены для будущего пользователя, который хочет использовать платформу DORADO, чтобы помочь FoodForward покрыть свои текущие расходы, включая его налогообложение на всю сумму ваучера.

Кроме того, через программу лояльности, основанную на смарт-контракте, для каждой транзакции на платформе DORADO пользователь получит новый токен в эквиваленте 2,33% от общей суммы транзакции, произведенной за вычетом НДС (7% от чистой выручки) на платформе DORADO, которая является своего рода скидкой. Полученный новый токен DOR будет эквивалентен баллам лояльности, которые могут быть выкуплены/использованы только на платформе.

Токен DOR не имеет юридической квалификации в качестве обеспечения, поскольку он не дает никаких прав на дивиденды или проценты. Токен DOR является окончательным и не подлежит возмещению. Токен DOR не является акцией и не дает права участвовать в общих собраниях Компании. Токен DOR не может иметь производительность или определенное значение вне платформы DORADO. Поэтому приобретение и использование токена DOR не должны выполняться для спекулятивного использования.

Токен DOR можно приобрести во время продажи токенов непосредственно у компании или после продажи токенов в компании или обменнике. Размещая заказ на приобретение токена DOR, и, если применимо, дополнительную комплексную информацию, вы делаете предложение Компании приобрести токены DOR в соответствии с Условиями. У FoodForward будет только собственное согласие принять такое предложение и передать вам токены DOR или отклонить такое предложение, если оно не соответствует требованиям Условий или клиента.

Любой будущий пользователь, приобретающий токен DOR, прямо признает и представляет, что она/он внимательно изучил Условия договора и полностью понимает риски, издержки и выгоды, связанные с приобретением токена DOR, как указано в Условиях.

Необходимые знания

Пользователь, который обязуется приобретать DOR в связи с продажей токенов, должен убедиться в том, что она/он понимает и обладает значительным опытом в области систем и услуг криптовалют, блокчейна и что она/он полностью понимает риски, связанные с продажей токенов, а также механизм, связанный с использованием и хранением криптовалют.

FoodForward не несет ответственности за потерю токена DOR или ситуации, при которых невозможно получить доступ к токenu DOR, что может привести к любым действиям или упущениям будущего Пользователя или любого лица, обязующегося приобрести DOR.

Кроме того, через программу лояльности, основанную на смарт-контракте, для каждой транзакции на платформе DORADO, Пользователь получит новый токен в эквиваленте 2,33% от общей суммы транзакции, произведенной за вычетом НДС (7% от чистой выручки) на платформе DORADO, которая является своего рода скидкой. Полученный новый DOR Token будет эквивалентен баллам лояльности, которые могут быть погашены/использованы только на платформе.

Voluntary Know-your customer (KYC)

Планируется процедура KYC, согласно которой пользователи, приобретающие DOR на сумму, равную или превышающую 4 (четыре) ETH, должны будут выступать на платформе DORADO, чтобы внести вклад в продажу токенов. Процедура KYC будет проводиться на добровольной основе.

Пользователь понимает, что ее/его просьба приобрести токен DOR будет принята, и она/он получит DOR только после того, как успешно прошел процесс KYC FoodForward или третьей стороны. Это означает, что DOR не будет распространяться до тех пор, пока Пользователь не успешно пройдет проверку. Если Пользователь не сможет пройти проверку KYC, предложение о приобретении DOR будет отклонено, и она/он не получит свой DOR. Для получения токенов DOR требуется действительная учетная запись пользователя на платформе DORADO.

Если сумма участия Пользователя вместе с любыми предыдущими взносами на токены DOR меньше, чем эквивалент 4000 CHF в ETH, как было объявлено на [www.cryptocompare.com] или другой платформе, приемлемой для Компании, на дату, когда предложение о приобретении DOR будет принято, и DOR будет немедленно передан без предварительного успешного завершения процедуры KYC. Тем не менее, после передачи DOR в кошелек Пользователя, последний будет подвергаться добровольному KYC. Пользователю будет предложено предоставить некоторые персональные данные. Участие в этом процессе является добровольным, а не обязательным.

Пользователи соглашаются с тем, что FoodForward может отказаться от принятия предложения о приобретении DOR, которое не соответствует внутренним правилам.

Риски

Приобретение и хранение токена DOR сопряжено с различными рисками, в частности, с тем, что FoodForward не сможет запустить свою деятельность и развивать свою платформу. Поэтому перед приобретением токена DOR любой пользователь должен тщательно взвесить риски, издержки и преимущества приобретения DOR в рамках продажи токенов и, при необходимости, получить независимую консультацию в этом отношении. Любое заинтересованное лицо, которое не может принять или не понимает риски, связанные с деятельностью (включая риски, связанные с неразвитием платформы и операций DORADO), или любые другие риски, указанные в Условиях, не должно приобретать токены DOR на этом этапе или позже.

Важная информация

Условия договора, технический документ или любая соответствующая информация, доступная на платформе DORADA, не должна рассматриваться и не может рассматриваться как приглашение для инвестиций. Они никоим образом не связаны или не связаны друг с другом и не должны рассматриваться как предложение ценных бумаг в любой юрисдикции. Технический документ, информационный бюллетень и любая связанная с ним информация, доступная на платформе DORADO, не содержат никакой информации или указаний, которые могут рассматриваться как рекомендация или которые могут использоваться для принятия любого инвестиционного решения. Настоящий документ не представляет собой предложение или приглашение продать акции, ценные бумаги или права, принадлежащие FoodForward или любой связанной или связанной с ним компании. Токен DOR будет использоваться в качестве частного средства платежа после того, как услуги будут доступны и не предназначены для использования в качестве инвестиций.

Любая информация, содержащаяся в Условиях договора, информационный бюллетень и любая соответствующая информация, доступная на платформе DORADO, предоставляется только для целей общей информации и актуальна на тот день, когда она была написана, и FoodForward не предоставляет никаких гарантий относительно точности и полноты этой информации в настоящее время и в будущем.

FoodForward будет оперативным органом, управляющим платформой DORADO. FoodForward не является финансовым посредником в соответствии с законодательством Швейцарии и не требует получения разрешения на цели борьбы с отмыванием денег.

Регулирующие органы тщательно изучают предприятия и операции, связанные с криптовалютами в мире. В этом отношении меры регулирования, расследования или действия могут повлиять на бизнес компании FoodForward и даже ограничить или предотвратить его развитие в будущем. Любое лицо, которое обязуется приобрести токен DOR, должно знать, что бизнес-модель FoodForward и Условия договора могут измениться или нуждаться в изменении из-за новых требований к нормативным актам и соответствия требованиям применимых законов в

любых юрисдикциях. В этом случае любое лицо, обязующееся приобрести токен DOR, признает и понимает, что ни FoodForward, ни какие-либо из его аффилированных лиц не несут ответственности за любые прямые или косвенные убытки или ущерб, вызванные такими изменениями.

FoodForward сделает все возможное, чтобы начать свою деятельность и разработать платформу DORADO. Любое лицо, которое обязуется приобрести DOR, признает и понимает, что FoodForward не предоставляет никаких гарантий, что ему удастся это достичь.

Приобретение токена DOR не дает никаких прав или влияния на организацию и управление FoodForward для Пользователей. Эти токены будут выдаваться техническим процессом, называемым «блокчейн». Это ИТ-протокол с открытым исходным кодом, по которому у Компании нет прав или ответственности с точки зрения ее разработки и эксплуатации. Механизм распределения токенов будет контролироваться смарт-контрактом; это включает компьютерную программу, которая может быть выполнена в сети Ethereum или в другой сети цепочки, совместимой с языком программирования смарт-контракта. Пользователь признает и понимает поэтому, что FoodForward (включая его органы и сотрудников) не несет никакой ответственности за любые убытки или ущерб, которые могут возникнуть или связаны с неспособностью использования токена DOR.

Токен DOR Token основан на протоколе Ethereum. Поэтому любая неисправность, незапланированная функция или непредвиденная работа протокола Ethereum могут привести к неожиданному сбою в работе или работе сети токена Dor.

Сотрудникам FoodForward разрешается работать с токеном DOR по рыночной цене, если они не знают информацию, которая может изменить цену токена DOR.

Представительство и гарантии

Участвуя в продаже токена и размещая предложение о приобретении DOR, Пользователь соглашается на Условия, и в частности, она/он представляет и гарантирует Компании (и Компания при принятии предложения полагается на такие представления и гарантии), что она/он:

I.уполномочен и имеет полное право приобретать токен DOR в соответствии с законами, которые применяются в ее/его юрисдикции по месту жительства;

II. не является гражданином, резидентом или юридическим лицом («Ограниченное лицо») США, Китая и не приобретает токен DOR или не подписывается от имени Ограниченного лица;

III. знаком со всеми соответствующими правилами в конкретной юрисдикции, в которой она/он основан, и что приобретение криптографических жетонов в этой юрисдикции не запрещается, не ограничено или не подчиняется каким-либо дополнительным условиям;

IV. не действует с целью спекулятивных инвестиций;

V. живет в юрисдикции, которая позволяет FoodForward продавать токен DOR через crowdsale, не требуя какого-либо локального разрешения;

VI. не приобретает токен DOR в юрисдикции, которая квалифицирует токен, выпущенный в краудсейл, в качестве ценных бумаг;

VII. не будет использовать продажу токенов для какой-либо незаконной деятельности, включая, помимо прочего, отмывание денег и финансирование терроризма;

VIII. несет единоличную ответственность за определение того, подходит ли для нее/него приобретение токена DOR;

IX. приобретает токен DOR исключительно для использования платформы DORADO;

X. понимает риски, связанные с продажей токенов (включая риски, связанные с неразвитием платформы и операций DORADO);

XI. понимает использование криптовалют и связанные с ними риски; а также

XII. признает и соглашается с тем, что краудсейл токенов DOR происходит в рамках швейцарской правовой среды, которая все еще находится в стадии разработки.

Права на интеллектуальную собственность

В той степени, в которой авторские права на товарные знаки или любые другие права на интеллектуальную собственность существуют на платформе DORADO, такие как программное обеспечение, ноу-хау, анализ или программы, существующие и будущие авторские права и другие интеллектуальные и промышленные права (далее «Права ИС») принадлежат исключительно FoodForward и ее дочерним компаниям, и вы, как владелец DOR или пользователь платформы DORADO, не имеете и не будете иметь никаких связанных прав в таких Правах на ИС.

Ограничение ответственности

FoodForward, а также ее должностные лица, директора, агенты, совместные предприятия, сотрудники, поставщики и консультанты и любой от его имени не несут никакой ответственности или ответственности за любые убытки, возникшие в результате продажи токенов или приобретения токенов DOR, возникающие из или

связанные с использованием платформы DORADO или любыми техническими нарушениями или сбоями в работе платформы DORADO.

Ограничение ответственности, изложенное выше, не применяется в том случае, если **FoodForward** или сотрудник **FoodForward** причинили ущерб умышленным проступком или грубой халатностью.

Автономность

Если какое-либо из положений ТК и Соглашения считается недействительным, недействительным или неисполнимым, остальные положения будут действовать в полной силе.

Применимое право и юрисдикция

Условия договора, использование платформы и приобретение токенов DOR тем или иным образом подчиняются и регулируются законодательством Швейцарии, за исключением Швейцарского международного частного права и любых международных договоров. Любой пользователь и FoodForward соглашается достигнуть мирового соглашения до подачи каких-либо судебных исков. Все споры, возникающие в результате или в соответствии с настоящим Договором, разрешаются путем арбитражного разбирательства в соответствии с Швейцарскими правилами международного арбитража Швейцарской торговой палаты, действующими на дату подачи уведомления об арбитраже в соответствии с настоящими Правилами. Арбитражная комиссия состоит только из одного арбитра. Местом арбитража является Цуг, Швейцария. Арбитражное разбирательство проводится на английском языке.



Зарегистрировано в Швейцарии

Food Forward Group GmbH, registration number CHE-315.646.394,
Baarerstrasse 10, 6302 Zug, Office 2nd floor, Baarerstrasse 10