FREETEAM

Initial Token Offering

White Paper, version 0.9.0.,
31/12/2017

Данный документ носит информационный характер и не является офертой. Документ не накладывает на авторов документа каких-либо обязательств. Документ не призывает к совершению каких-либо действий. Авторы документа не несут ответственности за какие-либо решения и их последствия, принятые читателями после прочтения документа.

Подробнее правовой статус данного документа описан в разделе «Правовой статус». Настоятельно рекомендуем ознакомиться с содержанием данного раздела перед принятием каких-либо решений, связанных с предметом данного документа.

Введение

Токенизация продуктивных действий: распределение коллективного эффекта пропорционально реальному вкладу в успех

Существуют различные способы распределения общей прибыли между участниками экосистемы. Подавляющее их большинство основано на премировании за результат: партнёр сервиса по продаже гостиничных номеров получает процент от суммы транзакций привлеченных им пользователей, а премия директора компании зависит от прибыли. Такой способ премирования хорош, когда результат напрямую зависит от качества действий субъекта и может быть измерен.

Вместе с тем, очень часто итоговый результат зависит от других участников процесса или случая - настолько, что выделить и измерить реальный вклад участника не представляется возможным.

В этом случае было бы разумно премировать участника за каждое продуктивное действие, которое вносит вклад в общий результат. Данный способ мотивации является трудно реализуемым: сбор данных и анализ огромного количества информации делает обслуживание такой системы дорогостоящим, а её саму - не прозрачной для участников.

> Мы изобрели способ премирования участников экосистем за продуктивные действия по правилам, устанавливаемым регулятором экосистемы. Данный способ, использующий технологию блокчейн, - прозрачен и объективен, - и даёт возможность мгновенных расчётов. Он может быть применён в рамках экосистем, корпораций, некоммерческих организаций - везде, где требуется поощрить те или иные действия участников отношений.

Наша концепция является ответом на переход от индустриальной экономики к экономике знаний: если первая характеризуется стандартизацией работы и конвейерным процессом организации труда, то в экономике знаний труд более персонифицирован, и определить полезность каждого участника отношений зачастую достаточно сложно.

Мы предлагаем решение, которое позволяет решить проблему оценки вклада участника отношений в экосистему через внедрение учёта и

прямой оценки каждого продуктивного действия, которое совершает вовлечённый субъект.

Для каждой экосистемы, её фрагмента или организации создаётся и настраивается платформа, в которой определяется набор продуктивных действий, каждое из которых получает свой „вес полезности”. За каждое действие из реестра пользователь получает прямое вознаграждение в виде токенов, распределяемых смарт-контрактом.

> Первой областью, где мы внедрим нашу концепцию, будет сообщество спортсменов, играющих в покер.

Профессиональная игра в покер представляет собой skill-based game: на дистанции выигрывает тот, кто обладает большим опытом и знаниями, и умеет правильно их применять. Игра является популярной среди профессионалов и любителей, а факт игры онлайн позволяет собирать статистику и отслеживать результаты. Поскольку игровым инструментом в покере являются деньги, знания имеют прямую монетизацию.

Всё это делает покер отличной площадкой для тестирования нашей концепции.

Мы являемся действующим успешным бизнесом, работающим в сегменте обучения рынка онлайн-покера, и наша позиция на рынке позволит быстро и с низкими издержками подтвердить состоятельность концепции экономики продуктивных действий. Кроме того, данный рынок является идеальным для применения концепции: на нем действует большое количество автономных участников, входящих в сложные финансовые отношения друг с другом.

Данный документ описывает концепцию экономики продуктивных действий применительно к реалиям рынка, на котором мы работаем.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая концепция 7
1.1.Что мы хотим сделать, и кто мы такие 7
1.2. 7 причин инвестировать в токен 9
1.3. Концепция экономики продуктивных действий 11
1.4. Области применения концепции 13
1.5. RoadMap 16

2. Рынок онлайн-покера 18
2.1.Объём рынка онлайн-покера 19
2.2.Характеристика рынка онлайн-покера 20
2.3.Тренды развития рынка 22
2.4.Сегмент бэкинга и обучения онлайн-покера 23
2.5.Проблемы развития рынка 24
2.6.Перспективы токенизации 25

3. Freeteam сегодня 26
3.1.Что такое Freeteam 27
3.2.Основные показатели 29
3.3.Продукт 30

4. Токенизация рынка покера 36
4.1.Модель токенизации 37
4.2.Реферальная система 38
4.3.Аффилейт-система 39
4.4.Депозиты в румы 40
4.5.Востребованность токена 41
4.6.Технологическое описание токена 42
4.7.Юридическое описание токена 44
4.8.Структура ICO 45

5. План действий 47
5.1.Микромодель фонда 48
5.2.Что мы даём участникам экосистемы 49
5.3.Вектор развития 50
5.4.Общая стратегия развития 51
5.5.Продажа франшиз 52
5.6.План по расходам 53

5.7.Продукт 54
5.8.RoadMap 55
5.9.Цели на три года 55

6. Команда 56
6.1.Команда 57
6.2.Руководители фондов 59

7. Отношения с инвесторами 60
7.1.Юридическое лицо, легальный статус компании 61
7.2.Стандарты отчётности 62
7.3.Социальные сети и медиа 63
7.4.Предупреждение о статусе документа 64

Часть 1. Общая концепция

В этой части мы расскажем о концепции экономики продуктивных действий, и как мы шаг за шагом воплотим эту концепцию в реальной жизни

Содержание:

1.1.Что мы хотим сделать, и кто мы такие 7
1.2. 7 причин инвестировать в токен 9
1.3. Концепция экономики продуктивных действий 11
1.4. Области применения концепции 13
1.5. RoadMap 16

1.1. Что мы хотим сделать, и кто мы такие

Мы хотим создать настраиваемую систему справедливого и прозрачного распределения добавленной ценности, сформированной благодаря продуктивным действиям множества участников. Созданная система будет использоваться нами для собственных проектов, а также будет продаваться третьим лицам.

Примером такой системы может являться образовательный портал, основанный на user-generated контенте, в котором конечный пользователь платит месячную плату за доступ ко всем материалам, а перед организаторами стоит задача распределения части дохода между пользователями пропорционально их вкладу.

Другим примером является горизонтальная децентрализованная система, в рамках которой оплата услуг осуществляется на основе принципа success-based fee: конечный пользователь, согласно смарт-контракту, платит после того как получает позитивный результат.

Создаваемая нами система будет работать в парадигме экономики продуктивных действий.

Технологической основой будет блокчейн, обеспечивающий, с одной стороны, прозрачность системы, а с другой, - упрощающий расчеты между администраторами и пользователями разных категорий благодаря использованию смарт-контрактов.

Впервые система будет опробована в рамках действующего бизнеса, созданного основателями проекта, по имени которого – Freeteam – и был назван токен FreeCoin.

Мы выбираем покер, так как в этой области максимально быстро проверяется бизнес-модель передачи и монетизации знаний:

- Знания являются монетизируемыми. Результаты игрока напрямую зависят от качества обучения.
- Игроки учатся друг у друга, объединяются в команды, вступают в сложные отношения, где учитель инвестирует в игру ученика, словом – строят горизонтальные отношения.
- Аналитические системы позволяют собирать статистику и отслеживать все действия игроков.
- Процесс обучения и накопления опыта легко разбивается на продуктивные действия, которым могут быть присвоены веса.

Freeteam – действующий прибыльный бизнес на рынке онлайн-покер, один из лидеров в сегменте обучения и бэкинга[1] в русскоговорящем сообществе.

Нашей отличительной чертой, появившейся задолго до первого ICO, является децентрализованность. Мы организованы по принципу сообщества, в котором роль центрального аппарата сводится к регулированию отношений между участниками.

В работу сообщества вовлечены несколько сотен игроков, сумма осуществляемых ими транзакций в течение года превышает 10 миллионов долларов.

[1] *Бэкинг* – инвестирование средств в игру сильного игрока: инвестор частично или полностью оплачивает игру сильного игрока. Призы или прибыль по результатам игры распределяются между игроком и инвестором. Это позволяет игроку участвовать в дорогой игре, а инвестору (называемому бэкером) – заработать, не принимая самостоятельного участия в игре.

За время своего существования мы накопили разноплановые компетенции и заработали безупречную репутацию, позволяющие нам быстро опробовать концепцию на рынке покера, а потом масштабировать её за его пределы.

1.2. 7 причин инвестировать в токен

Потенциал роста токена

Объём транзакций, в которых может быть задействован токен, составляет несколько сотен миллиардов долларов в год. Это создаёт огромный потенциал роста: захват даже одного процента целевого рынка спровоцирует рост спроса на токен, а значит и его стоимости, в сотни раз.

Прорывная концепция

Концепция экономики продуктивных действий может стать настоящим прорывом в области систем поощрения, мотивации и аналитики. Область применения технологии чрезвычайно широка: это обучающие сообщества (гейминг и киберспорт, гэмблинг, программирование, маркетинг, языки), корпорации, некоммерческие организации.

На глобальном уровне мы решаем проблему отчуждения результатов труда от работника, когда права собственности на капитал «забирают» у работника права на предметы труда. Мы создаем механизм, который позволяет не только измерять вклад работников в производство конечного продукта или сервиса, но и монетизировать этот вклад без посредничества «компании».

Готовый работающий продукт

У нас уже есть готовый работающий продукт. Этим продуктом пользуются сотни пользователей из нескольких стран, которые документируют на

нашей платформе свои финансовые отношения общим объёмом в несколько миллионов долларов в год и используют её для расчётов между собой.

Идеальная совместимость с блокчейном

В-третьих, система отношений, принятая в нашей платформе, уже соответствует принципам децентрализации, и на неё идеально ложится концепция блокчейн. Более того, именно децентрализация системы позволила нам вырасти с нуля до размера одного из крупнейших отраслевых сообществ.

Стабильный растущий бизнес

Мы растём в два раза в год без применения технологий блокчейна и затрат на маркетинг. Это наш органический рост, который обеспечивается децентрализованной структурой. Блокчейн позволит катализировать рост и автоматизировать существующую логику отношений.

Востребованность инструмента

Огромное количество финансовых отношений, которые находятся в „серой” зоне правового поля и не могут управляться традиционными договорами, могут (и должны) регулироваться смарт-контрактами. В рамках peer-2-peer отношений внутри замкнутых сообществ внутренняя криптовалюта, которую мы хотим выпустить, позволит упорядочить отношения без введения централизованного регулятора.

Уважение к инвестору

Мы одними из первых хотим внедрить в практику ICO-проектов инструменты для инвесторов, обеспечивающие прозрачность деятельности и эффективность расходования средств. В число таких инструментов входит:

- Квартальная отчётность, подготовленная в соответствии со стандартами публичных компаний, акции которых торгуются на бирже.
- Активная медийная политика и коммуникация с сообществом;
- Интеграция инвесторов в состав рабочих групп.

- Возможность независимого аудита ключевых показателей на основе данных, записанных в блокчейн.
- Этапность работ: следующая порция средств размораживается в случае выполнения KPI предыдущего этапа. В противном случае инвесторы получают свои деньги назад.
- У инвесторов может быть аккаунт где он будет видеть результаты работы фондов и операционные показатели в режиме реального времени.

1.3. Концепция экономики продуктивных действий

Продуктивное действие

Продуктивным действием называется действие индивидуума, которое приносит пользу ему самому, а также экосистеме, участником которой он является.

Например, продуктивным действием является постановка целей на месяц, посещение тренировки, выполнение работы над ошибками, создание единицы контента, привлечение нового пользователя, инициирование отношений внутри системы etc.

Механика вознаграждения

Регулятор экосистемы прописывает различные типы продуктивных действий и присваивает им определённые веса.

Совершение продуктивных действий приводит к начислению участнику экосистемы определённого количества токенов. Их стоимость зависит от результатов компании/экосистемы или её участка и вклада конкретного участника в общее дело.

Совершая действия, пользователи получают токены, которые могут быть проданы на бирже.

Смарт-контракты

Важнейшим элементом является то, что токены распределяются автоматически, путём реализации заранее прописанных для данной системы смарт-контрактов.

Например, когда пользователь обучающего портала создаёт видео определённой продолжительности, собирающее прописанное в смарт-контракте количество просмотров, смарт-контракт автоматически исполняется, и пользователь получает награду.

Это позволяет радикально снизить издержки обслуживания мотивационной системы и избавиться от ручного труда, необходимость которого исключала внедрение экономики продуктивных действий до появления технологии блокчейн.

Выгоды

- Краткосрочная мотивация участников экосистемы, мотивирующая их здесь и сейчас: участник работает не „на будущее», а собирает монеты в режиме реального времени.

- Аналитика продуктивности рабочих процессов, которая даёт возможность оперативно отслеживать не только результаты, но и качество процесса.

- Возможность справедливо разделить общий эффект между многочисленными участниками, совершающими небольшие действия.

- Снижение издержек обслуживания мотивационной системы.

- Прозрачность системы для участников повышает уровень доверия.

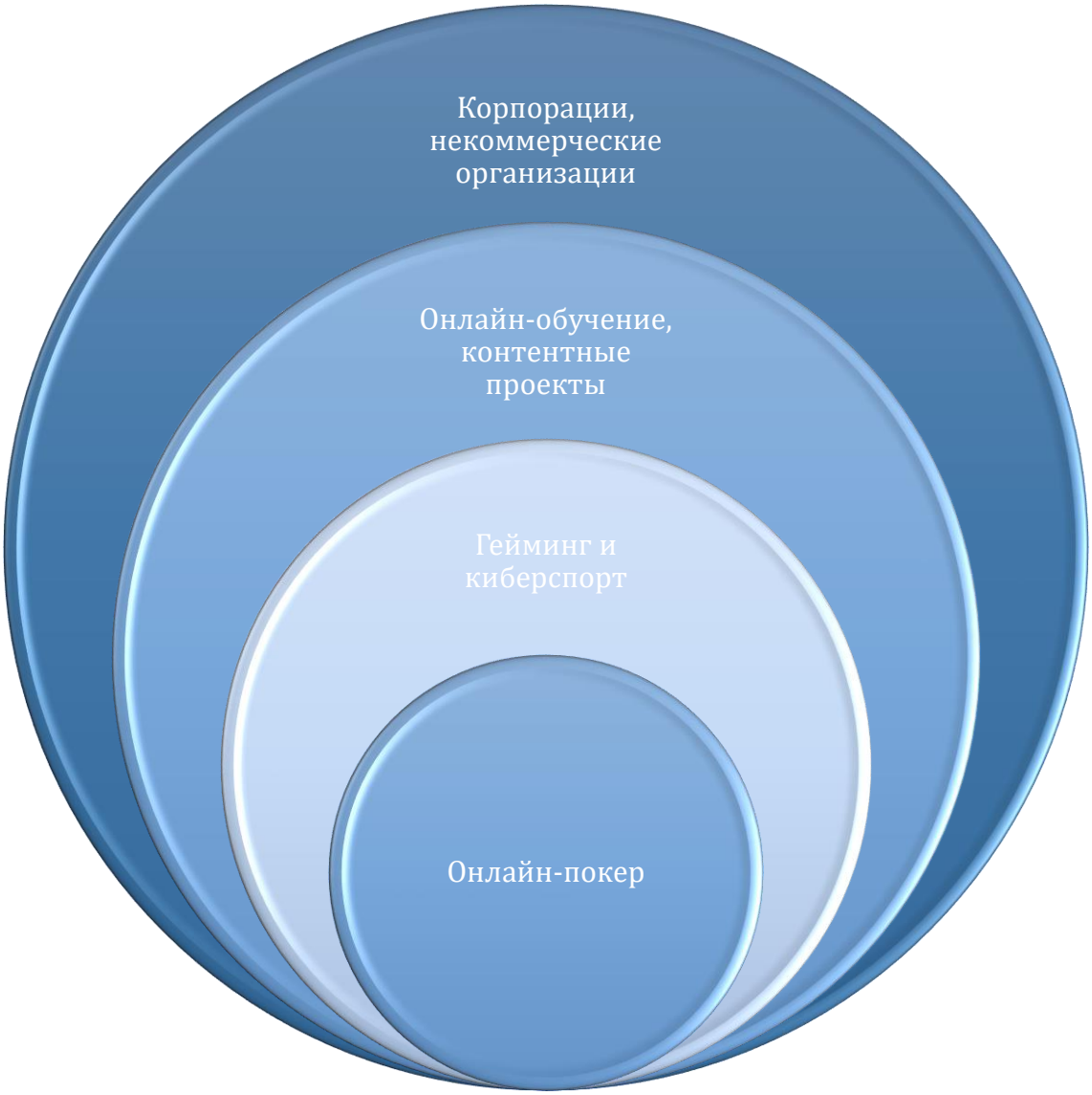
- Увеличения продуктивности взаимодействия, между участниками платформы.

1.4. Области применения концепции

Общая схема

Экономика продуктивных действий может применяться в различных областях.

В основе её философии лежит представление о том, что вклад участника экосистемы в её развитие может оплачиваться непосредственно, без участия „компании”.



В наибольшей степени этот подход соответствует тем областям деятельности человека, которые, с одной стороны, далеки от оффлайна, с

другой – предполагают определённую свободу действий и зависимость итогового результата от продуктивных действий.

Одной из таких областей является онлайн-образование. Инструменты платформы будут универсальными, но сферы где может применяться разные. Мы начнём воплощать концепцию продуктивных действий с онлайн-покера, распространим её на гейминг и киберспорт, а потом и на онлайн-обучение программированию, интернет-маркетингу, микропредпринимательству и так далее.

Онлайн-покер

Мы планируем начать внедрение экономики продуктивых действий в рамках покерного сообщества. Для этого существуют следующие предпосылки:

- У нас есть работающий успешный бизнес в этой области.
- Покерное сообщество достаточно замкнуто: маркетинг в его области будет стоить для нас достаточно дёшево.
- Покерное сообщество децентрализовано: большое количество участников, относящихся к разным классам, заключают между собой большое количество отношений.
- Отсутствует регуляция, и часть отношений находится в серой зоне. При этом присутствует спрос на их упорядочивание.

Гейминг и киберспорт, а также другие сообщества, выстроенные вокруг обучения и генерации контента

Экономика продуктивных действий может быть внедрена в любую экосистему, в рамках которой большое количество участников генерирует контент, совершает между собой сделки и пр.

Одним из наиболее ярких и трендовых примеров является киберспортивное направление. Обладая организаторским опытом и широким кругом контактов в этой области, мы сможем охватить.

Корпорации, коммерческие сетевые структуры, некоммерческие организации.

Созданная на базе utility-токена FreeCoin система может работать и за пределами контролируемых организаторами Freeteam сообществ. На базе токена будет создана универсальная платформа, которая может быть развёрнута и настроена под нужды любого сообщества или организации.

1.5. RoadMap

Этапы большого пути

Далее в данном документе мы будем говорить исключительно о первом этапе, то есть о внедрении системы распределения эффекта между множеством участников, вносящих различный вклад в создание эффекта, в покерном сообществе, на базе существующих ресурсов Freeteam.

Это связано с тем, что

- Во-первых, остальные этапы будут так или иначе представлять собой масштабирование опробованной на покерном сообществе концепциию.
- Во-вторых, их план будет в значительной мере определён результатами первого этапа.

Скорость развития будет зависеть от величины сборов на ICO: если собранная сумма будет близка к Soft Cap, мы начнём с покера и будем выполнять запланированные на разных этапах действия последовательно. Если собранная сумма превысит 5 миллионов долларов, мы параллельно запускаем в работу киберспортивное направление. При достижении Hard Cap мы сразу начинаем развиваться в сторону широкого спектра услуг онлайн-обучения.

ПЛАН ПЕРВОГО ЭТАПА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТОКЕНОМИКИ

Дополнительная эмиссия токенов по истечении четвёртого этапа отсутствует: новые сообщества запускаются на базе существующего токена.

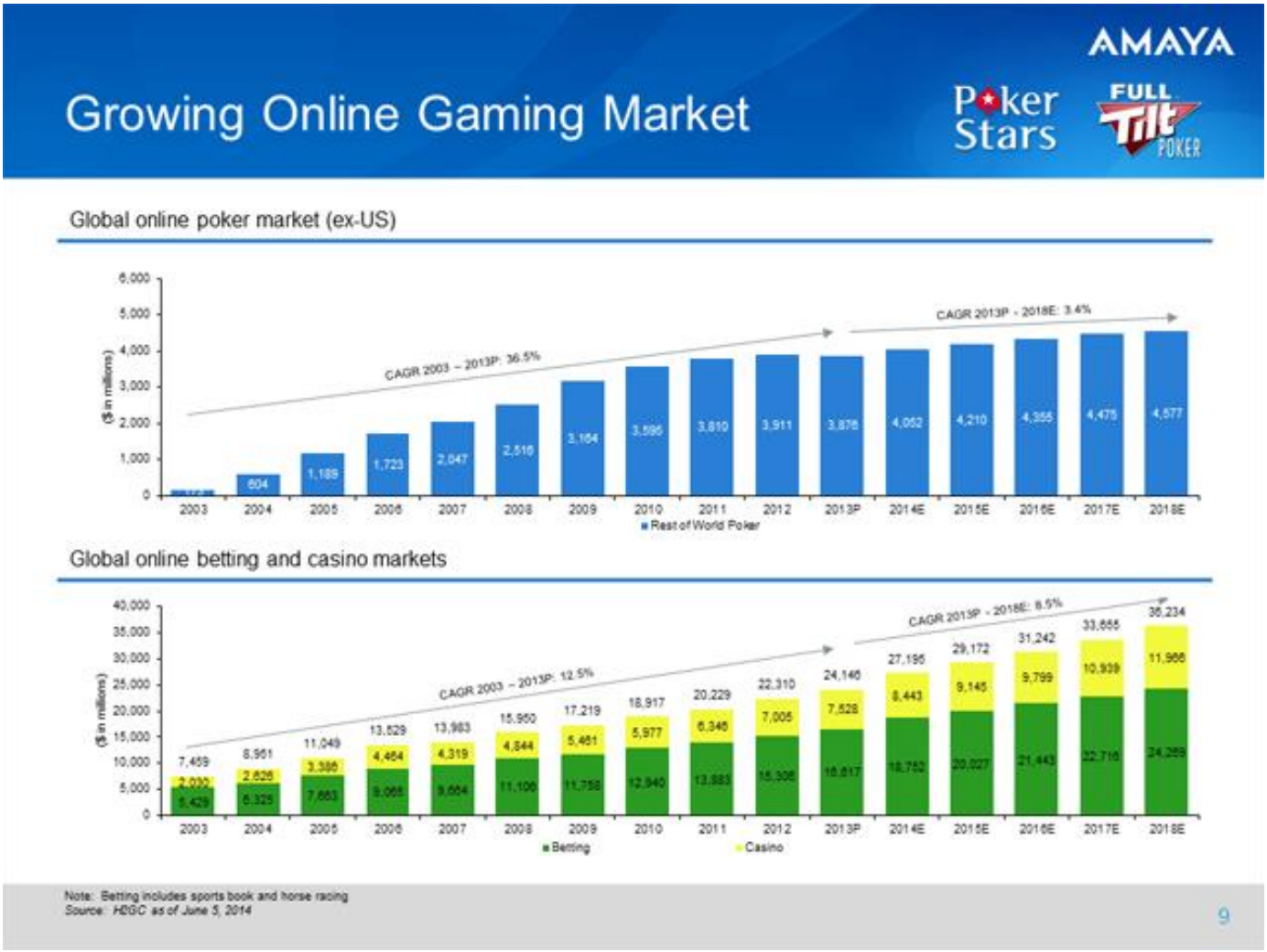
Часть 2. Рынок онлайн-покера

В этой части мы расскажем о том, как устроен рынок онлайн-покера, и почему именно он станет площадкой для тестирования концепции продуктивных действий

Содержание:

2.1. Объём рынка онлайн-покера 19
2.2. Характеристика рынка онлайн-покера 20
2.3. Тренды развития рынка 22
2.4. Сегмент бэкинга и обучения онлайн-покера 23
2.5. Проблемы развития рынка 24
2.6. Перспективы токенизации 25

2.1. Объём рынка онлайн-покера



Динамика рынка (из презентации компании Amaya – лидера рынка)

Объём рынка онлайн-покера составляет около пяти миллиардов долларов[2], выручка крупнейшего игрока на этом рынке (PokerStars) приближается к миллиарду долларов[3], всех покерных румов – более 2 миллиардов долларов.

При этом сумма депозитов игроков в десятки раз больше заработка компаний: так, в 2010 году объём ставок американских игроков оценивался в 30 миллиардов долларов при выручке румов на уровне нескольких миллиардов долларов[4]. Учитывая объём транзакций между

[2] По данным H2 Gambling Capital, https://www.forbes.com/2010/02/10/internet-gambling-pokerstars-business-beltway-pokerstars.html#6abbca9975ba
[3] http://www.cardplayer.com/poker-news/21462-online-casino-gambling-amaya-says-pokerstars-revenue-down-in-2016
[4] https://www.forbes.com/forbes/2010/0301/gambling-bluffing-government-internet-web-online-poker.html#2c8fa898345d

игроками, мы можем оценить объём транзакций, связанных с покером, на уровне 50-100 миллиардов долларов в год.

Рынок растёт: в третьем квартаое 2016 года был зафиксирован рост 15% по отношению к предыдущему году[5]. Игроки индустрии смотрят в будущее с оптимизмом[6], который подкрепляется положительными ожиданиями, связанными с легализацией онлайн-покера в США[7].

Крупнейший игрок рынка компания Amaya (владелец PokerStars и FullTolt) оценивает рост рынка онлайн-покера в несколько процентов ежегодно (см диаграмму в начале раздела).

2.2. Характеристика рынка онлайн-покера

Основные участники рынка онлайн-покера:

- *Покерные румы* – организаторы игры в покер онлайн. Рум представляет собой коммерческую компанию (чаще всего – работающую под лицензией одной из gambling friendly стран), которая позволяет игрокам играть с другими пользователями в покер, пользуясь программой-клиентом. За свои услуги рум получает рейк – процент от денежных средств, вкладываемых игроками в игру. Самые крупные румы и сети румов: PokerStars, 888, PartyPoker, iPoker, Microgaming, Ongame.

- *Аффилейты* – сайты, веб-мастера или просто частные лица, приглашающие игроков в определённый рум. За это аффилейт получат или единоразовое вознаграждение (CPA), или процент от рейка, заплаченного игроком в течение всего срока жизни игрока в руме или определённого времени.

[5] https://www.pokernews.com/news/2017/11/online-poker-operators-growth-q3-29440.htm
[6] http://www.parttimepoker.com/why-the-industry-is-optimistic-about-online-poker
[7] https://www.legaluspokersites.com/news/states-will-legalize-online-poker-next/9780

- *Игроки* – физические лица, играющие в покер онлайн. Могут быть условно разделены на профессионалов (которые играют с целью зарабатывания денег и удовлетворения спортивных амбиций) и любителей (которые играют с целью получения удовольствия от процесса).

- *Школы покера и бэкинговые фонды* – структуры, использующие спортивную модель развития и продвижения игроков для получения прибыли: игрок получает регулярные тренировки и деньги на игру, часть прибыли от которой он отдаёт фонду.

Основными чертами рынка онлайн-покера являются:

- Большое количество разнообразных участников, выступающих в разных ролях;
- Большое количество отношений между участниками;
- Большой процент интернациональных отношений – тех, где участники; относятся к разным юрисдикциям;
- Низкий процент задокументированных отношений и отношений, которые в принципе могут быть задокументированы, всё строится на доверии;

В связи со сказанным выше можно утверждать, что рынок характеризуется высоким запросом на децентрализацию.
При этом его актуальное состояние сильно отличается от идеала: экосистема выстроена вокруг централизованных покер-румов, крупнейший из которых – PokerStars – удерживает более половины рынка. Такое положение дел связано с тем, что до последнего времени игра в покер требовала наличия централизованной организации игры румом, обеспечивающим определенный уровень безопасности и честности игры.

К сожалению, зависимость рынка от одного конкретного игрока позволяет ему извлекать сверхвыгоду в ущерб развитию всего рынка. PokerStars целенаправленно проводят политику превращения покера в дисциплину, подобную рулетке, меняя правила распределения призов, снижая зависимость выигрыша от скилла и увеличивая элемент случайности.

В качестве ответа на такую политику PokerStars появляются попытки децентрализации покера: примером является проект https://virtue.poker/ ,

который в короткое время смог привлечь в свои ряды многих известных игроков, в том числе Фила Айви и Дэна Колмана.

Другое направление борьбы за покер – целенаправленное его развитие по киберспортивному варианту. Например, по этому пути идёт Алибаба в Китае: https://www.pokernews.com/news/2016/03/alibaba-poker-china-24221.htm

> Таким образом, рынок покера характеризуется тем, что его актуальное состояние находится в остром противоречии с запросом на децентрализацию, и мы видим, как сильные игроки начинают движение в этом направлении, а также в направлении развития покера как киберспорта.

2.3. Тренды развития рынка

Необходимо выделить ряд трендов, характерных для покерного рынка:

- Любители хотят учиться и узнавать новое, сильнее вовлекаются в деятельность сообщества. Представление об игроке-любителе как о типичном клиенте казино, уходит в прошлое. Современный любитель читает тематические форумы, занимается с тренером, хочет знать больше и рассматривает покер как полноценное хобби.
- Возрастает порог входа: выигрывать в покере становится всё сложнее. Увеличение сложности игры даже на низких лимитах заставляет игроков искать альтернативные способы заработка.
- В связи с этим мы наблюдаем увеличение количества команд, школ, бэкинговых фондов. Игроки выступают в нескольких ролях. Часто один и тот же игрок может тренировать новичков, при этом учиться у более опытного игрока, инвестировать в несколько покерных фондов, но при этом привлекать средства для своей игры в дорогих турнирах.
- Покер на блокчейн: появление стартапов, призванных разрушить монополию покеррумов
- Расширение географии: развитие Бразилии, расширение Китая, «оттаивание» США

На это накладываются общие тренды, характерные для экономики в целом:

- Триумф агрегаторов предложений, обеспечивающих свободу выбора (banki.ru, Airbnb, booking, Uber, Alibaba и другие).
- Автоматизация процессов в компаниях: всё больше организационных функций отдаётся IT-системам.
- Геймификация процессов, не связанных напрямую с играми.
- Децентрализация

Мы прогнозируем, что покерная экосистема продолжит развиваться следующим образом:

- Появление новых организаторов игры – прежде всего децентрализованных
- Разделение покера на гемблинговую и киберспортивную ветви
- Формирование вокруг киберспортивного направления широкого покерного сообщества, состоящего из любителей, профессионалов, игроков, тренеров, инвесторов
- Экспоненциальное увеличение количества отношений, заключаемых участниками сообщества.
- Увеличится количество транзакций и их сумма в пересчёте на одного пользователя.

2.4. Сегмент бэкинга и обучения онлайн-покеру

Сегменты рынка покера, связанный с бэкингом и обучением, является одним из самых динамично развивающихся.

На это есть несколько причин:

- Упомянутое выше вовлечение широкого круга любителей в обучающие процессы.
- Повышение уровня конкуренции, требующее от профессиональных игроков постоянного саморазвития и дисциплины.
- Стремление успешных игроков монетизировать свои умения и приумножать капитал.

К особенностям рынка можно отнести следующие:

- Слабая централизация: большая часть рынка принадлежит частным тренерам и инвесторами, маленьким фондам и командам. Ни один из крупных игроков (Pokarr, BitB staking) не обладает рыночной долей хотя бы в 5%.
- Низкий уровень автоматизации процессов: использование Excel как основного инструмента учёта.
- Отсутствие репутационных механик, большое количество связанных с этим мошенничеств.

Другие особенности будут рассмотрены в разделе „проблемы развития рынка”.

Среди игроков рынка сильно выделяются следующие:

- PokerStrategy: самое большое интернациональное сообщество игроков в покер, в 2013 году приобретено компанией Playtech, владеющей румом iPoker. Представляет собой набор интернациональных форумах с внутренней рейтинговой системой и обучающими видео.
- Freeteam – обучающая структура, которая представляет собой платформу, к которой могут присоединиться существующие команды и частные тренеры. Freeteam даёт фондам инструменты для управления отношениями и возможности для ускорения своего роста. На данный момент Freeteam – наиболее передовая структура, давно использующая логику децентрализованной автономной организации. В некотором смысле Freeteam является Strategy 2.0. – глобальным комьюнити, создающим конкурентное преимущество для своих участников.

2.5. Проблемы развития рынка

Для покерного рынка, как и для любого другого замкнутого рынка с высоким процентом отношений на доверии, характерно большое количество проблем, связанных с отсутствием прозрачности:

- Большое количество мошенничеств.
- Высокие комиссии и риски, заложенные в условиях сотрудничества.
- Неэффективность, связанная с поиском партнёров для сотрудничества.

Помимо этого, следует выделить проблемы отдельных категорий участников рынка:

- Игроки: ограниченные возможности для обучения.
- Тренеры: отсутствуют эффективные инструменты для привлечения игроков, организации тренировок, заполнения отчётов, выдачи заданий, высокие административные издержки процесса тренировок.
- Менеджеры и инвесторы: селекция и поиск игроков и тренеров представляют собой крайне сложный трудоёмкий процесс.
- Румы: поиск игроков является крайне сложной задачей, отсутствуют действенные способы увеличения LTV.

Мы планируем решить эти проблемы через распространение своей платформы, позволяющей автоматизировать отношения между участниками рынка и повысить прозрачность и надёжность этих отношений, а также дающей инструменты повышения их личной эффективности и конкурентоспособности.

2.6. Перспективы токенизации

Рынок покера идеально подходит для токенизации:

- Большое количество не зависящих друг от друга участников вступает в различные финансовые отношения между собой.
- Рынок находится в „серой” зоне: отношения между участниками часто носят неформальный характер.
- Существует запрос на создание системы репутационного менеджмента, позволяющей проверять историю отношений игроков.

Часть 3. Freeteam сегодня

В этой части мы расскажем о том, что представляет собой Freeteam сегодня: принципы функционирования

Содержание:

3.1 Что такое Freeteam 27
3.2 Основные показатели 29
3.3 Продукт 30

3.1. Что такое Freeteam

Freeteam – это:

- Успешный растущий бизнес в области обучения и бэкинга – входит в топ-3 в отечественном коммьюнити и в топ-10 в мире

- Частично децентрализованная экосистема игроков в покер, дающая своим участником большую свободу развития в разных ролях: игрока, тренера, инвестора, управляющего
- Сообщество, объединённое идеей развития покера как skill-based спортивной дисциплиной и стремлением к совершенствованию своих навыков
- Лучший на рынке IT-продукт, позволяющий участникам создавать автономные команды, фонды, обучающие структуры и автоматизировать все процессы внутри них

Freeteam было создано профессиональным игроков в покер Павлом Коваленко в 2013 году. На первом этапе своего становления Freeteam развивалось как обычная школа покера и бэкинговый фонд: игроки получали деньги на игру и качественное обучение, благодаря которому их доходы росли. Часть от прибыли забирала себе команда. Такая схема стимулировала Freeteam постоянно повышать качество обучения, а талантливым игрокам – участвовать в дорогих играх, которые они не могли позволить себе за свой счёт.

Подход, ориентированный на качество, в скором времени принёс свои плоды: компания заработала репутацию на конкурентном рынке, и начала расти.

К команде присоединился Сергей Могилко – опытнейший разработчик, обладающий богатым опытом в разработке высоконагруженных систем. Присоединение Сергея было связано с осознанием того, что для достижения действительно значимых результатов, нужно формировать децентрализованную экосистему, а не громоздкую централизованную структуру.
Ставка на создание качественного IT-продукта и децентрализация структуры через предоставление тренерам и инвесторами возможности создания своих школ и фондов на платформе Freeteam быстро принесла плоды: компания показала стремительный рост и быстро выбилась в лидеры сегмента.

В настоящий момент Freeteam представляет собой сообщество игроков в покер, которое предоставляет своим членам широкие возможности для развития в разных ролях: прежде всего – в роли игрока, а также в роли тренера, управляющего, инвестора.

Основной структурной единицей сообщества является фонд – структура, осуществляющая бэкинг игроков и предоставляющая уникальные возможности по обучению. Фонд – это команда из тренера (тренеров), управляющего (управляющих) и инвестора (инвесторов), каждый из которых наравне с Freeteam имеет долю от прибыли фонда. Распределение прибыли фонда между участниками устанавливается в момент организации фонда и фиксируется в системе. Игрок может совмещать несколько ролей: играть на контракте в одном фонде, инвестировать в другом, тренировать и управлять в третьем.

Каждый игрок, достигший определённого уровня и подтвердивший его своими результатами, может инициировать создание своего фонда, привлечь в него инвесторов, пригласить управляющего, набрать игроков.

Такая модель позволяет развивать проект без инвестиций в маркетинг: создатель нового фонда заинтересован в том, чтобы самостоятельно набирать игроков и приглашать их в систему. Те, в свою очередь, по прошествии определённого времени, открывают свои фонды.

Также описанная система обеспечивает стабильность темы: падение мотивации отдельного тренера или банкротство отдельного фонда не наносит ущерба экосистеме: освободившиеся игроки охотно присоединяются к другим фондам.

Freeteam развивает свой форум. В сообществе действует система статусов (Новичок, III, II и I разряды, КМС, Мастер, Гроссмейстер) и премиальная система очков, реализованная на базовом уровне. Очки выделяются за проведенные / посещённые тренировки и активность на форуме и другие продуктивные действия, повышающие качество игры игрока и приносящие пользу сообществу. Игроки могут использовать очки внутри системы: покупать тренировки и товары в магазине, обменивать большие суммы накопленных очков на деньги.

Таким образом, в системе уже успешно работают основные прицип децентрализации: возможность реализации свободной воли участников, наличие внутренней валюты, отсутствие центрального планирования, перенос маркетинга на плечи участников, общие инфрастурктурные элементы (IT-платформа, форум и другие). Это позволяет системе

динамично развиваться без значимых инвестиций в рекламу, сохраняя высокий уровень стабильности и независимости от отдельных участников.

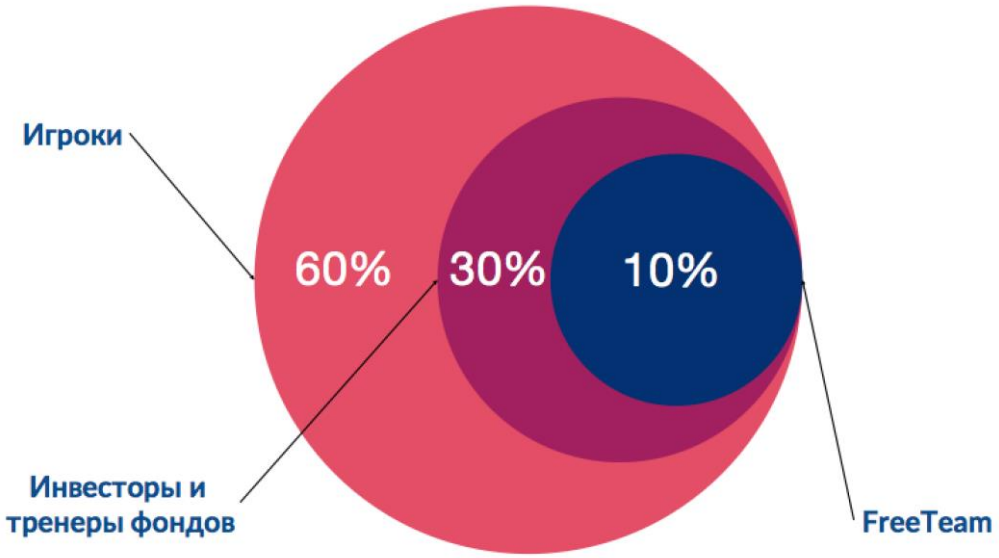
3.2. Основные показатели

Показатель	2015	2016	2017
Количество игроков в системе (регистраций)	1171	1935	2909
Количество игроков, участвующих в финансовых отношениях	208	342	430
Игроки	111	193	255
Инвесторы	15	28	71
Тренеры	16	57	107
Управляющие	14	49	89
Количество фондов	17	29	43
Сумма транзакций	330	750	1290
Сумма призовых	230000$	410000$	570000$
Профит фондов	105000$	165000$	227000$
Кол-во сообщений на форумах	75000	93000	110000

Децентрализация и перенос маркетинга и организационной работы на плечи участников сообщества позволяет обеспечить распределение доходов в пользу игрока.

Это не только делает предложение Freeteam привлекательным для игроков, но и обеспечивает круговот средств: излишки денег игроки инвестируют в создание собственных фондов и в игру других игроков. Это также служит залогом роста системы и увеличения суммы транзакций.

Диаграмма распределения доходов в системе:



Важно то, что половину прибыли Freeteam получает, как инвестор. Комиссия за пользование платформой составляет всего 5%.

Помимо этого, Freeteam зарабатывает на привлечении игроков в покер румы: за каждого игрока мы получаем или фиксированное CPA-вознаграждение, или процент от дохода рума с данного игрока.

3.3. Продукт

Экосистема Freeteam выстроена вокруг IT-платформы, позволяющей участникам эффективно строить и администрировать взаимоотношения, связанные с обучением, игрой, инвестированием, обменом опытом.

Продукт можно разделить на модули, взаимосвязанные между собой.

Основные модули:

- **Система организации фондов**, благодаря которой разные не знакомые между собой люди могут договариваться о сотрудничестве на определённых условиях, зафиксированных в электронном уставе фонда.
- **Система отчётности**, благодаря которой участники фонда получают информацию о результате игроков фонда, движении денежных средств, актуальном финансовом состоянии фондов.

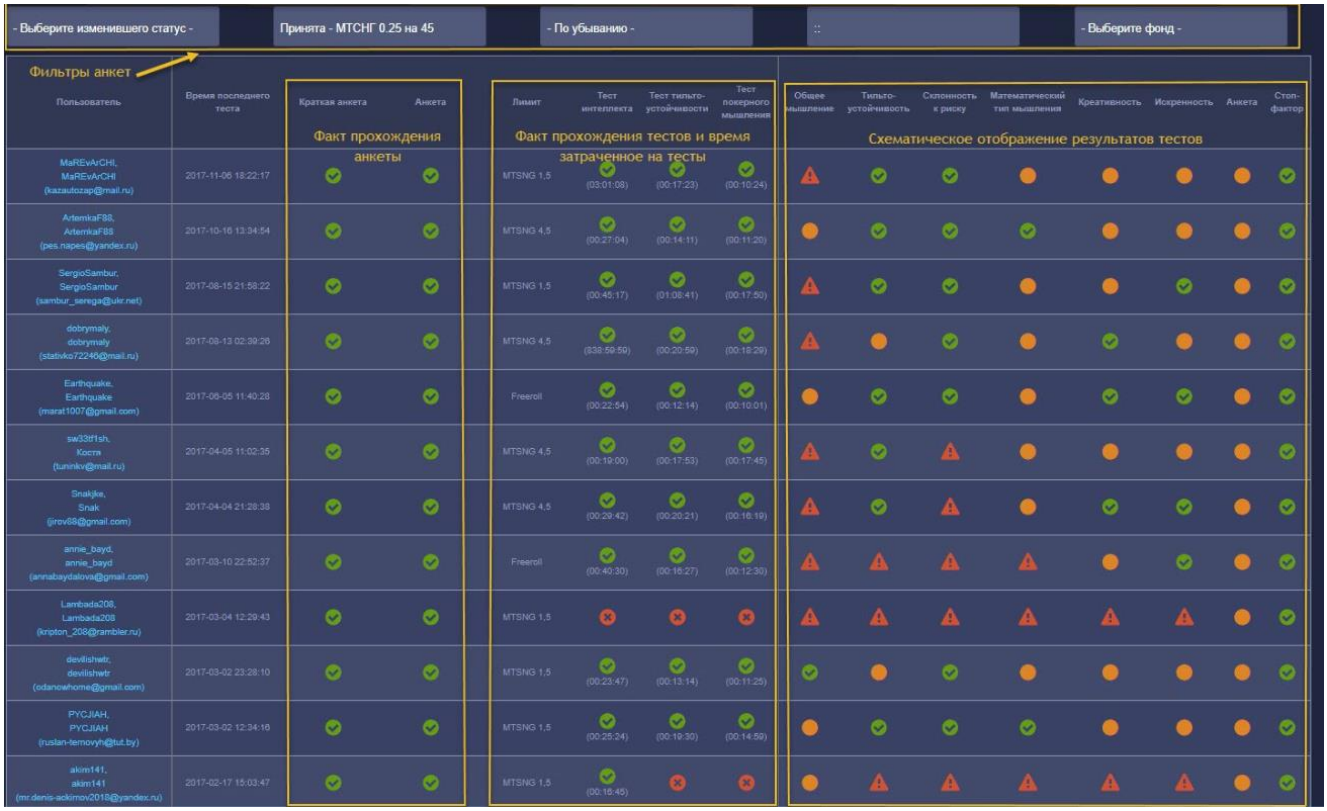
- **Система управления контрактами игроков**, которая позволяет фондам фиксировать свои отношения с игроками, заключая электронные контракты.
- **Система учёта транзакций**, которая обеспечивает прозрачность движения денежных средств и исключает их “потерю”
- **Система подсчёта и распределения прибыли**, которая позволяет сотням игроков и десяткам фондов рассчитываться между собой без использования Экселя
- **Статистический модуль**, позволяющий оценить эффективность как системы в целом, так и отдельных её элементов
- **Система тренировок** – наиболее прорывной модуль, позволяющий полностью автоматизировать процесс тренировок и сопутствующих активностей. Модуль включает в себя:
    - Создание тренировок, автоматическое добавление их в календарь.
    - Управление правами доступа к тренировкам
    - Дневник посещаемости.
    - Создание домашних заданий и контроль за их исполнением.
    - Система оценки тренировок.
    - Интеграция с IT-системами для проведения тренировок онлайн.
    - Архив с возможностями поиска по теме тренировки.
- **Форум**, на котором игроки и тренеры обсуждают широкий круг вопросов, связанных с игрой, и делятся опытом
- **Система очков**, которая позволяет вознаграждать игроков за продуктивные действия: посещение и проведение тренировок, содержательные посты на форуме, выполнение домашних заданий и другие.
- **Магазин,** в котором пользователи могут купить софт, книги и другие товары.

В настоящий момент система Freeteam переводится на блокчейн: очки приобретают статус utility-токена, а управление и учёт отношений и событий переносится из ручного режима в смарт-контракты.

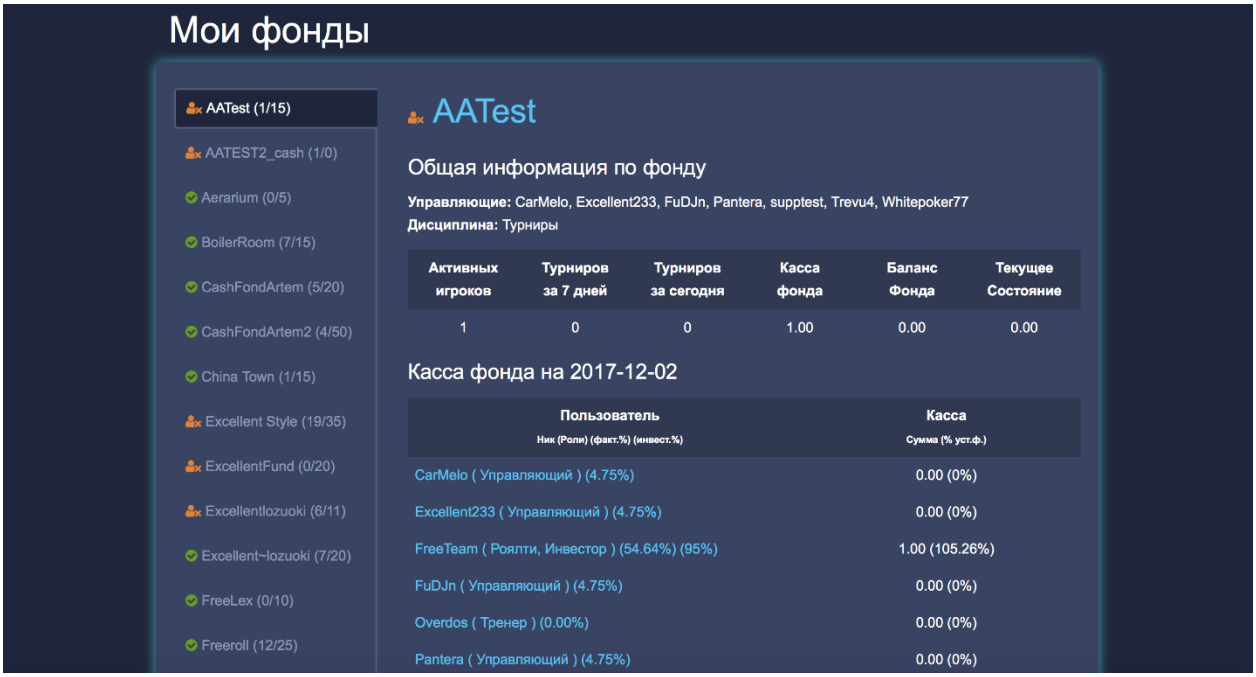
Это позволит снизить административную нагрузку на управляющую компанию Freeteam, а также обеспечить прозрачность расчётов между многочисленными участниками сообщества.

В настоящий момент над развитием продукта работает 5 разработчиков.

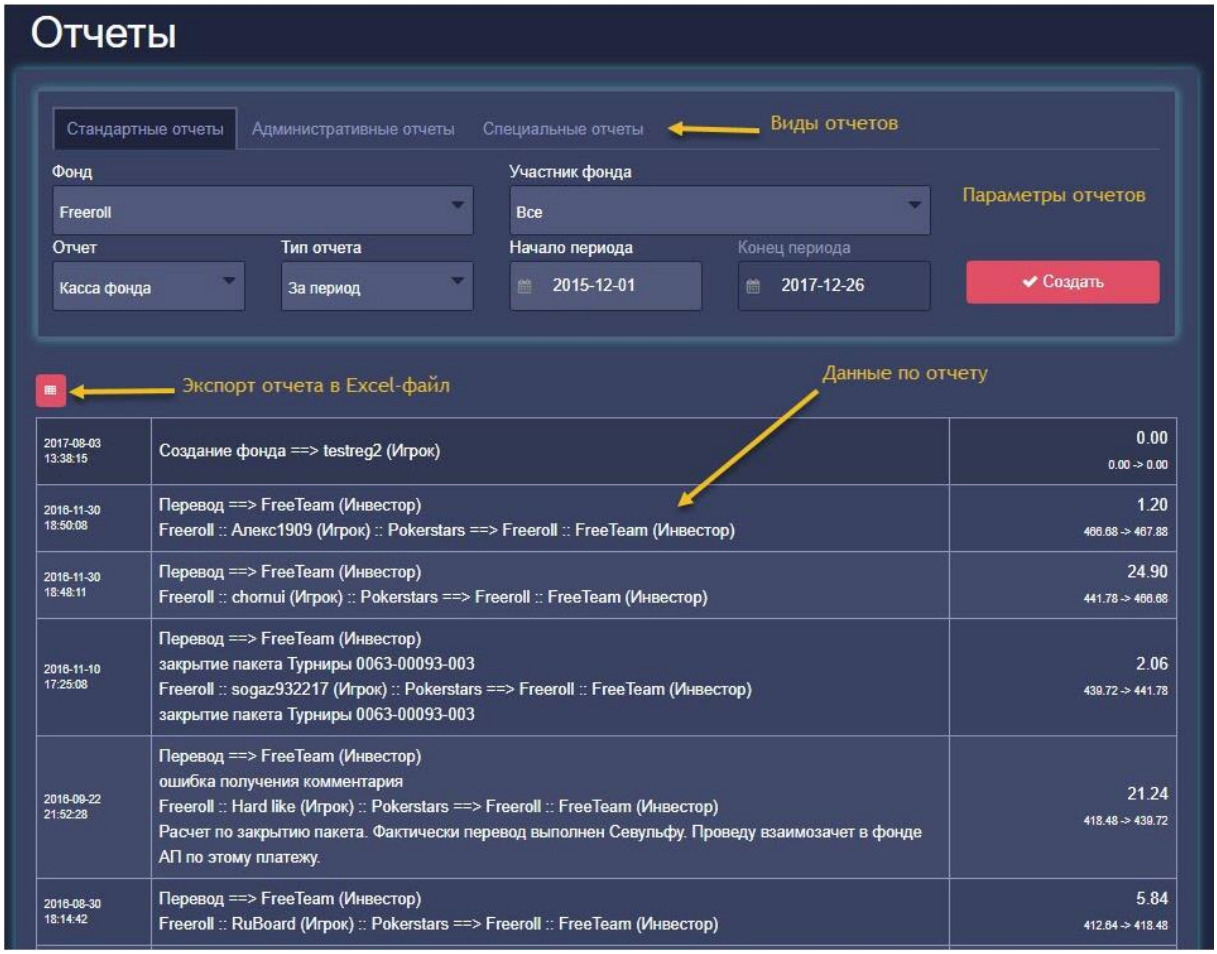
Интерфейсы основных модулей:



Пример интерфейса: тестирования и анкетирования



Пример интерфейса: список фондов



Пример интерфейса: Отчеты

Переводы средств

Блок создания переводов

Создать перевод

Фонд отправителя: Freeroll

Отправитель: Управляющий: Pantera

Получатель: Инвестор: FreeTeam

Рум: Pokerstars

Назначение платежа: Взаиморасчеты

Сумма перевода: 0

Комментарий:

Отправить перевод

Блок фильтров выполненных переводов

1 - 10

Начало периода: 2017-05-01

Конец периода: 2017-12-26

Назначение платежа: Все

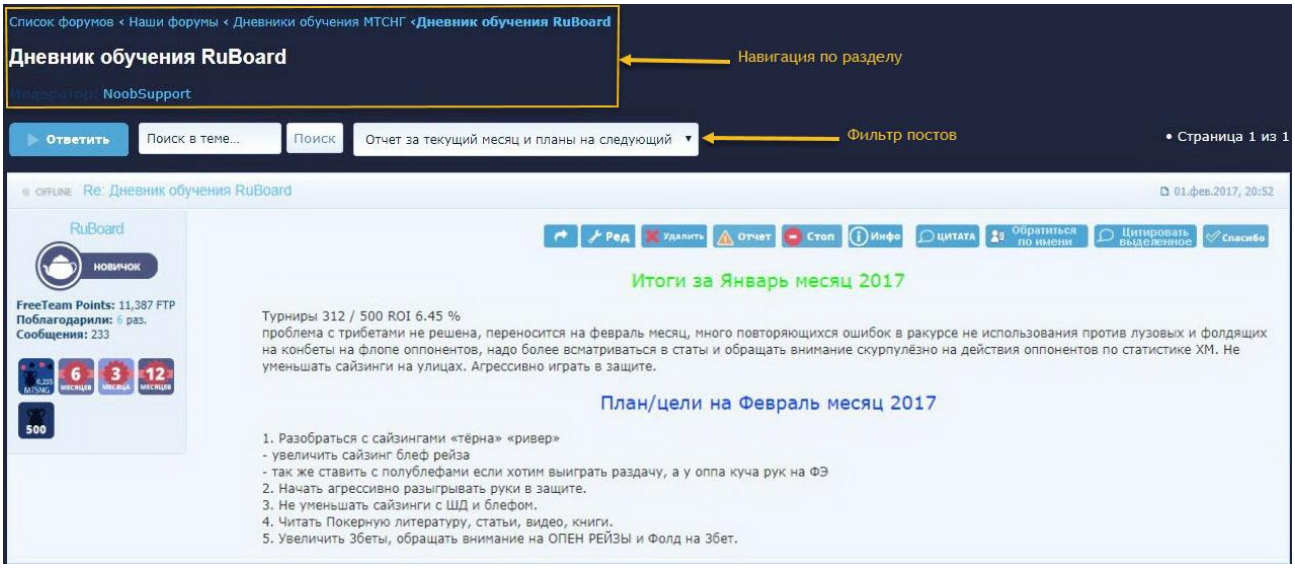
Фонд: Freeroll

Участник фонда: Все участники фонда

Блок информации о переводах

Дата	Отправитель	Получатель	Рум Назначение	Сумма
2017-12-16 11:51:03	Freeroll :: Управляющий :: ROCKFe	Freeroll :: Игрок :: PYCJIAH	Pokerstars Взаиморасчеты	5.00
2017-12-13 11:34:45	Freeroll :: Игрок :: Zmaxxxim333	Freeroll :: Управляющий :: ROCKFe	Pokerstars Взаиморасчеты	14.17
2017-12-05 22:44:57	Freeroll :: Управляющий :: ROCKFe	Freeroll :: Игрок :: Sarik723	Pokerstars Взаиморасчеты	10.00
2017-12-05 22:19:37	Freeroll :: Управляющий :: ROCKFe	Freeroll :: Игрок :: Zmaxxxim333	Pokerstars Взаиморасчеты	10.00
2017-11-27 17:56:56	Freeroll :: Управляющий :: ROCKFe	Freeroll :: Игрок :: GYS19	Pokerstars Взаиморасчеты	20.00

Пример интерфейса: История трансакций



Пример интерфейса: Дневник обучения

Часть 4. Токенизация рынка покера

В этой части мы расскажем о том, как будет построена модель токенизации рынка покера

Содержание:

4.1. Модель токенизации 37
4.2. Реферальная система 38
4.3. Аффилейт-система 39
4.4. Депозиты в румы 40
4.5. Востребованность токена 41
4.6. Технологическое описание токена 42
4.7. Юридическое описание токена 44
4.8. Структура ICO 45

4.1. Модель токенизации

Основные принципы токенизации:

- Количество токенов ограничено, после завершения эмиссии новые токены не выпускаются;
- Токен FreeCoin торгуется на криптовалютной бирже: это обеспечивает его ликвидность;
- Токен служит платёжным средством внутри экосистемы, её участники
    - Могут регистрировать бэкинговые отношения, и расплачиваться по ним без переводов фиатных денег, тем самым уходя от комиссий платёжных систем, а также обеспечивая честность отношений.
    - Могут покупать услуги (например, тренировки или софт) внутри системы.
    - Могут получать вознаграждение за привлечение других игроков в покерные румы или в экосистемы.
    - Могут получать токены в виде вознаграждения за иные продуктивные действия.

Последний аспект является ключевым, так как именно он стимулирует участников системы совершать продуктивные действия, направленные на повышение личного благосостояния и пользу, приносимую экосистеме.

Модель токенизации основана на том, что раз в какое-то время фиксированное количество токенов распределяется между всеми участниками сообщества. Так, в течение года после проведения ICO мы планируем распределить между участниками сообщества 10 миллионов токенов.

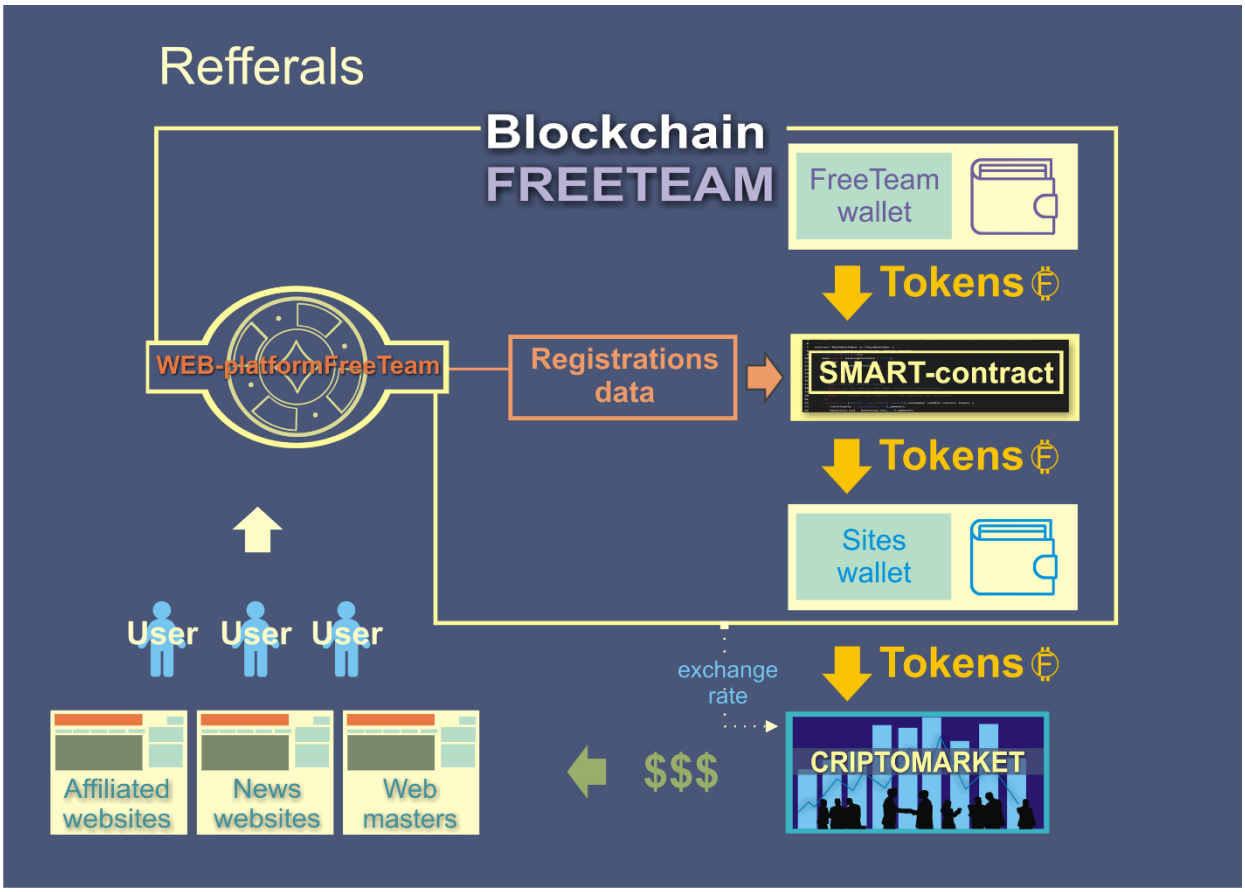
Данные токены распределяются между языковыми зонами пропорционально вкладу каждой зоны в общий успех, а в рамках каждой зоны токены распределяются между классами продуктивных действий (каждый класс соответствует определенным действиям на платформе).

Полученные токены в течение определённого периода распределяются между участниками экосистемы, совершившими данные действия.

После завершения эмиссии, предусмотренной структурой ICO, токены для премиального фонда каждый год выкупаются управляющей компанией экосистемы с криптовалютных бирж (с части своей прибыли).

Ниже приведены примеры использования токена в экосистеме.

4.2. Реферальная система

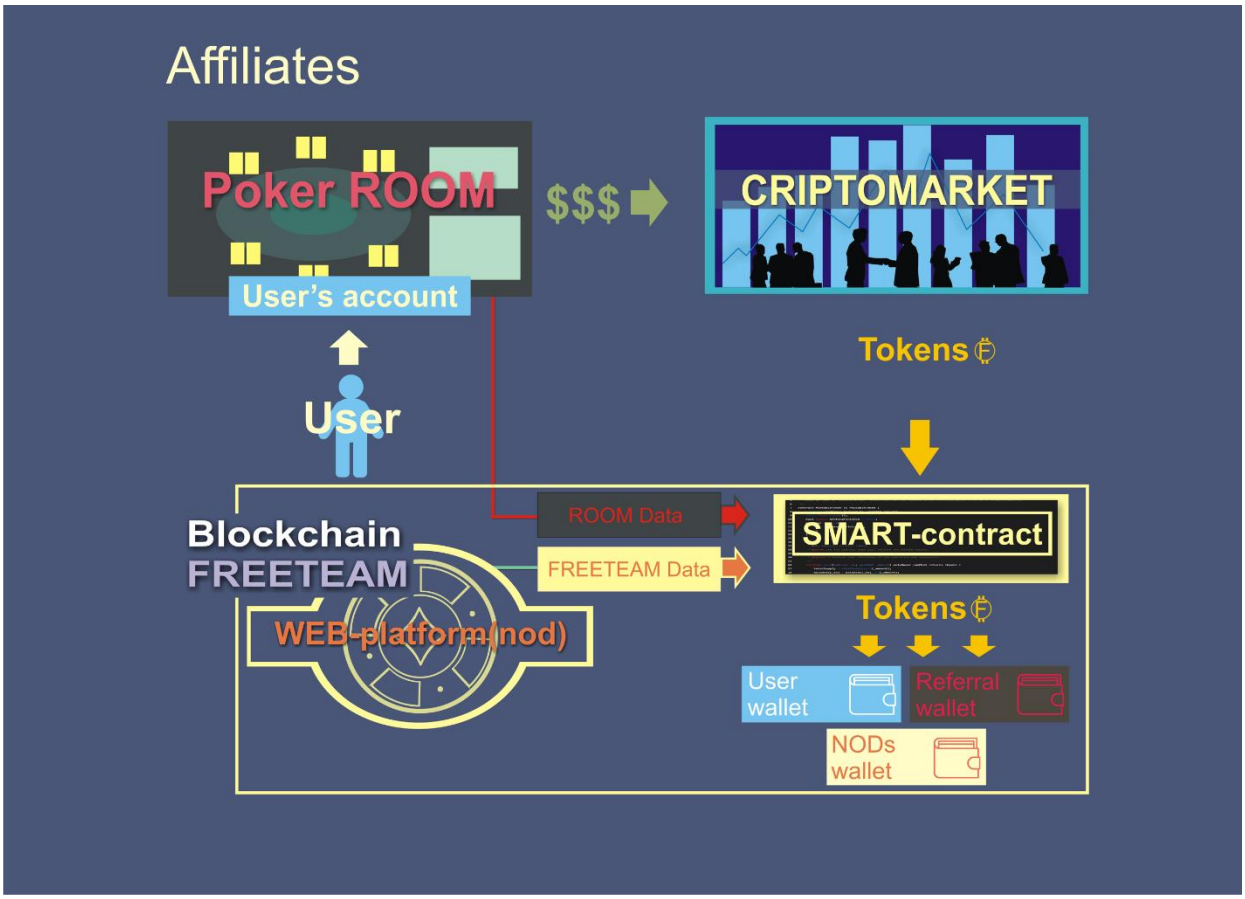


Реферальная система – это способ премирования участников экосистемы и сторонних веб-мастеров / администраторов сайтов за привлечение новых игроков в систему. Логично, что вознаграждение должно зависеть от качества действий привлеченных участников, а значит должно быть распределено во времени.

Это обстоятельство делает централизованную модель расчётов крайне неэффективной. В экосистеме Freeteam распределением выручки занимается смарт-контракт, обрабатывающий данные о том, какую пользу

принёс пользователь, и начисляющий вознаграждение в токенах веб-мастерам, сайтам и участникам экосистемы.

4.3. Аффилейт-система

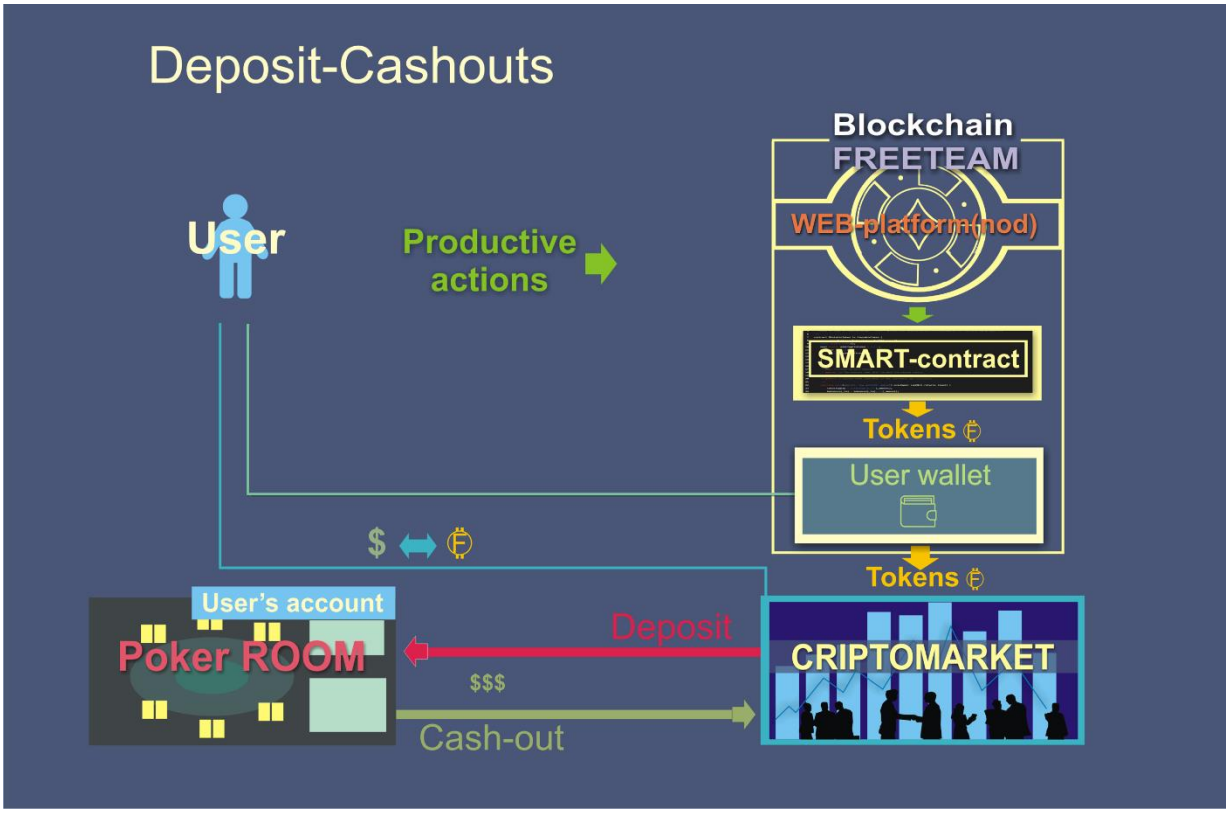


Одной из больших областей финансовых отношений в покерном сообществе являются аффилейт-отношения: рум выплачивает аффилейтам комиссию за каждого привлечённого ими активного пользователя.

В нашей модели токенизации роль супераффилейта выполняет Freeteam – это позволяет за счёт большого количества привлекаемых пользователей довести до максимума возможное вознаграждение от покеррумов. Полученная комиссия идёт на выкуп токенов на бирже, после чего смарт-контракт производит распределение токенов между участниками, принимавшими участие в привлечении пользователя.Такое решение позволяет строить многоуровневые аффилейт-системы, обеспечивая прозрачность распределения средств между всеми участниками, а также максимизировать прибыль каждого из них.

4.4. Депозиты в румы

Мы планируем, что токен FreeCoin будет использоваться в качестве платёжного средства в покерных румах.
Данный механизм будет реализован через платёжный шлюз: пользователь, которому были начислены токены за совершение продуктивных действий, или которые были куплены им на бирже, заводятся в рум с использованием шлюза: в момент депозита производится автоматический обмен токенов на фиатные деньги, и выставление токенов на продажу на бирже.



Мы рассматриваем возможность сотрудничества с крипто валютными румами, что позволит осуществлять прямые депозиты в токене FreeCoin.

4.5. Востребованность токена

Для иллюстрации востребованности токена мы поделим игроков на категории и посчитаем для каждой из этих категорий:
а) Сумму транзакций на одного игрока в месяц.
б) Количество игроков на конец года.
в) Сумма транзакций в месяц для всей категории.

Категория	Дневная загрузка	Средний месячный доход	Сумма транзакций на одного игрока			Количество игроков в системе			Сумма транзакций, млн $		
			2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Игроки микро лимитов	100$	300$	600	1200	1800	10000	25000	50000	6	30	90
Игроки малых лимитов	300$	900$	1800	3600	5400	2500	6250	12500	4,5	22,5	67,5
Игроки средних лимитов	1000$	3000$	6000	12000	18000	500	1250	2500	3	15	45
Игроки высоких лимитов	2500$	7500$	15000	30000	45000	100	250	500	1,5	7,5	22,5
ВСЕГО									**15**	**75**	**225**

В модели заложен не только рост количества пользователей, но и суммы транзакций на одного игрока: мы планируем подключать всё новые способы применения токена, а также прогнозируем рост горизонтальных связей в комьюнити.

Таким образом, мы оцениваем потенциал использования токена на горизонте трёх лет в более, чем миллионов долларов – при условии выполнения плана роста. Отметим, что данные показатели будут достигаться при сравнительно небольшом количестве участников системы: менее ста тысяч.

Спрос на токен будет также стимулироваться преференциями, которые будет получать держатель токена: скидки на услуги, уменьшенные комиссии etc.

Команда Freeteam будет решать задачу повышения востребованности токена через увеличение количества игроков в системе и стимулирование

строительства горизонтальных связей и использования токена как платёжного средства внутри экосистемы.

4.6. Технологическое описание токена

Тестирование и обкатка системы выполняется на технологии блокчейн Ethereum. Данная технология выбрана потому, что обладает самой продвинутой инфраструктурой на сегодняшний день. Вся работа построена на приватном блокчейне (dev) и после окончания тестов и понимания объемов транзакций и окончательных требований к системе, планируется перенос системы на публичный блокчейн, который будет отвечать всем критериям. Возможно это будет не Ethereum, либо Ethereum с функцией шардинга, если к моменту запуска нашего проекта данная функциональность уже будет реализована в Ethereum.

Общая механика работы системы.

Составные часты системы:
1. Действующая система фритим
2. Приватный блокчейн (dev) Ethereum.
3. Шлюз обмена данными между системой и блокчейном

Задачи составных систем:
Действующая система Фритим – те же что и раньше, описанные в разделе Продукт.
Блокчейн - распределенное хранилище информации по выплатам (движению токенов) а также правила выплат, которые хранятся в смарт контрактах.
Шлюз обмена данными между системой и блокчейном - генерация запросов в блокчейн при возникновении определенных событий в системе, отображение кошелеков балансов и прочей информации из блокчена на стороне системы.

Механика работы всего этого в комплексе:
1. В блокчейне созданы и сохранены смартконтракты.
2. Смартконтракты отвечают за эмиссию токенов, а также за все транзации токенов между кошельками.
3. В блокчейне хранятся все кошельки всех пользователей, служебные кошельки системы и все транзакции токенов.

4. Вся информация в блокчейне публична и достоверна.
5. Отсутствует явная связь между пользователем в системе и кошельком в блокчейне. Тоесть зная кошелек не узнаешь чей он и зная пользователя не узнаешь какие у него кошельки. При этом все транзакции между кошельками видны и понятны.
6. При регистрации в системе пользователь автоматом получает кошелек на блокчейне.
7. Оговоренный перечень событий (продуктивные действия) при их возникновении в системе генерирует запрос в блокчейн с типом и кодом события, а также кошельком (пользователем), который его инициировал.
8. Для каждого оговоренного события в системе существует смартконтракт, который рассчитывает необходимое количество токенов для выплаты и производит выплату.
9. Перечень событий (продуктивных действий) можно расширять в начале каждого месяца.

Резюме: произошло событие (выполнено продуктивное действие), подлежащее оплате, в любом из модулей системы, информация о данном событии передалась в процедуру начисления FTP поинтов, которая уже давно используется в нашей системе. В процедуре, параллельно с начислением FTP поинтов через шлюз стыковки с блокчейном вызывается нужный смартконтракт, в него передался кошелек пользователя, который инициировал событие, рассчиталась сумма зачисления, произошла транзакция токенов, вся информация по транзакции сохранилась в блокчейн.

Механика на примере работы с вебмастерами:
1. Мы четко фиксируем от какого вебмастера пришел новый пользователь (реферальная система)
2. С новым пользователем произошли оговоренные события: регистрация пользователя, активация пакета в фонде, доиграл пакет, профит больше 1К и т.д.
3. Вебмастер, пригласивший, пользователя получил за каждое событие, которые инициировал его пользователь, количество токенов, рассчитанное нужным смарт контрактом, и эти же смарт контракты провели зачисление этих токенов на счет вебмастеру.
4. Вебмастеру в кабинете видно всех пользователей, которых он пригласил и все события, которые произошли с каждым из его пользователей.

Принципы эмиссии и начисления токенов смотри в приложении…

4.7. Юридический статус токена

4.8. Этапы проведения ICO

Всего будет выпущено 4 миллиона токенов:

- 400 тысяч токенов будет выпущено в рамках Pre-ICO, цель – привлечь инвестиции в объёме 250-500 тысяч долларов.
- 1 миллион токенов будет выпущен в рамках закрытой продажи франшиз (нод), на которой планируется привлечь от 250 до 1 миллионов долларов.
- 1 миллион токенов будет выпущен в рамках ICO, на котором планируется привлечь от 2 до 5 миллионов долларов.
- Наконец, 1 миллион токенов будет произведён в течение 5 лет 2018-2022 и будет распределён между участниками Экосистемы, совершающими продуктивные действия.
- 600 тысяч токенов будет закреплено за командой, текущими пользователями, а также будет использована для оплаты услуг эдвайзеров и Баунти-программы.

Ключевым этапом является продажа мастер-франшиз: на этом этапе мы продаём токены игрокам рынка из различных языковых зон, которые буду развивать экосистему на локальных рынках.

Покупатель мастер-франшизы получает токены с дисконтом, а также получает возможность заработка на развитии системы в рамках своей языковой зоны.

Подробнее процесс развития через франшизы описан в соответствующем разделе.

Схема проведения ICO:

Этап 1. Pre-ICO
3 месяца (I кв 2018)

- Эмиссия 1 миллиона токенов
- Привлечение 250 тысяч долларов
- Развитие продукта
- Продвижение ICO

Этап 2. Закрытая продажа
3 месяца (II кв 2018)

- Продажа региональных "франшиз"
- Эмиссия 1 миллиона токенов
- Привлечение 2 миллионов долларов

Этап 3. ICO
6 месяцев
(III-IV кв 2018)

- Открытая продажа
- Эмиссия 1 миллиона токенов
- Привлечение 3,5 миллионов долларов

Этап 4. "Майнинг"
5 лет (2018-2022)

- Эмиссия 1 миллиона токенов
- Токены распределяются между участниками за продуктивные действия

Часть 5. План действий

В этой части мы расскажем о том, как мы претворим в жизнь наши планы по токенизации покерной экосистемы на основе концепции продуктивных действий

Содержание:

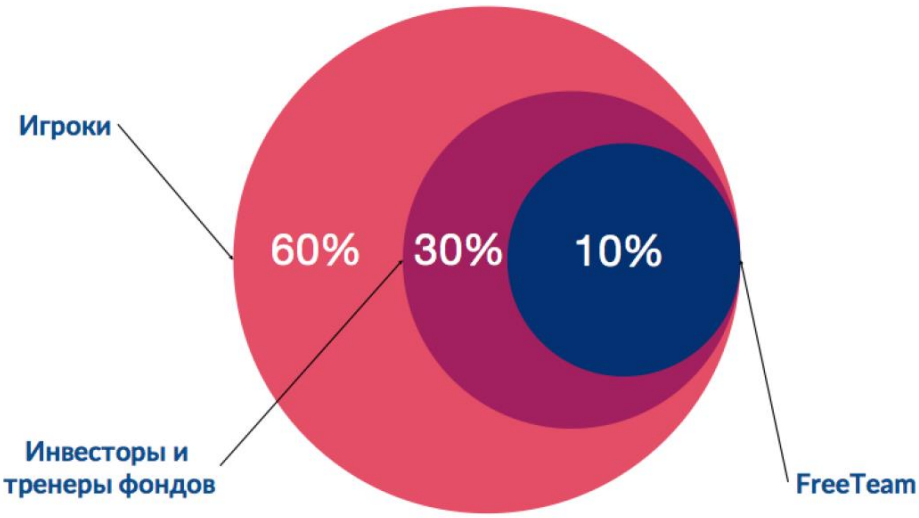
5.1. Микромодель фонда 48
5.2. Что мы даём участникам экосистемы 49
5.3. Вектор развития 50
5.4. Общая стратегия развития 51
5.5. Продажа франшиз 52
5.6. План по расходам 53
5.7. Продукт 54
5.8. RoadMap 55
5.9. Цели на три года 55

5.1. Микромодель фонда

Чтобы понять стратегию развития Freeteam, следует понять, как работает его базовая экономическая единица.

Как было сказано ранее, Freeteam представляет собой сообщество, базовой единицей которого является фонд – структура под управлением менеджера, в рамках которой тренер обучает игроков, которые в свою очередь играют в покер на деньги инвесторов, целью которой является совместное извлечение и раздел прибыли.

Большую часть прибыли получают игроки, около трети достаётся управляющей команде (инвесторы, тренер, управляющий), десятую часть получает Freeteam.



В среднем один фонд состоит из 5-7 игроков, хотя встречаются как фонды по 20-30 игроков, так и по 2-3 игрока.

Фонд работает следующим образом:

- Существует электронный устав фонда, в котором прописываются обязанности его организаторов по инвестированию средств.
- С каждым игроком подписывается электронный контракт, в котором подробно прописываются его обязанности, включая количество и типа играемых им игр.
- Игрок не может одновременно играть в нескольких фондах, но может выступать в других фондах в качестве тренера и инвестора.
- По окончании контракта игрок может продлить его по взаимному согласию с фондом.

- Выигранные деньги игроки инвестируют в игру других игроков, а также используют, чтобы увеличить ставки собственной игры.
- Часто успешные игроки открывают собственные фонды.

В соответствии с практикой Freeteam модель работы фондов выглядит следующим образом:

Категория	МЕСЯЧНАЯ загрузка	ОЖИДАЕМЫЙ ROI	ОЖИДАЕМАЯ ПРИБЫЛЬ	ПРОФИТ ФОНДА с 1 игрока / МЕС	ОБЩИЙ МЕСЯЧНЫЙ ПРОФИТ ФОНДА	.ГОДОВОЙ ПРОФИТ ФОНДА	НЕОБХОДИМЫЕ ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	ROI ФОНДА, ГОДОВЫХ
Игроки микро лимитов	1500	25%	375	150	900	10800	5000	216%
Игроки малых лимитов	4500	20%	900	360	2160	25920	15000	173%
Игроки средних лимитов	15000	17,50%	2625	1050	6300	75600	50000	151%
Игроки высоких лимитов	37500	15%	5625	2250	13500	162000	125000	130%

5.2. Что мы даём участникам экосистемы

Помимо практической реализации концепции продуктивных действий мы даём участникам сообщества дополнительную ценность.

Игрокам:

- Доступ к сотням различных фондов, покрывающим своими услугами весь спектр потребностей;
- Возможности карьерного роста и развития в роли тренера, инвестора, управляющего;
- Дружественное сообщество;
- Удобный инструмент учёта отношений с инвесторами и тренерами;
- Инструмент накопления репутации;
- Возможность зарабатывать токены;

Тренерам:

- Инструменты управления отношениями с игроками;
- Функционал для организации тренировок;
- Возможность быстрого привлечения инвесторов в фонды;
- Возможность зарабатывать токены;

Инвесторам:

- Инструменты управления финансами;
- Простой поиск объектов для инвестирования;
- Трекинг игроков и инструменты анализа их надёжности;

Участники экосистемы пользуются данными преимуществами уже сейчас.

5.3. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

В настоящий момент Freeteam активно развивается, каждый год увеличивая количество участников экосистемы в два раза. Вместе с тем, до недавнего времени существовали барьеры, замедлявшие развитие системы, которые мы сможем снять, используя технологию блокчейн и последовательно реализуя план развития продукта:

Барьер	Решение
• Сложности с подключением к системе уже действующих школ и фондов в связи с восприятием Freeteam как конкурента.	• Децентрализация системы, переводящая Freeteam из разряда сообщества фондов, регулируемого центральным офисом, в разряд автономной экосистемы, построенной вокруг IT-платформы
• Дороговизна и риски выхода на новые рынки	• Продажа мастер-франшиз на языковые зоны

- Сложности масштабирования, связанные с издержками на администрирование системы
- Перевод всех расчётов на смарт-контракты, позволяющие организации функционировать без вмешательства центра

Таким образом, блокчейн и введение расчётной единицы экосистемы позволят провести её децентрализацию и автоматизацию. Вместе с перечисленными ранее базовыми преимуществами, а также концепцией продуктивных действий, многократно увеличивающей потенциал каждого и фонда, это создаёт возможность для быстрого перевода большей части рынка обучения на платформу Freeteam.

5.4. Общая стратегия развития

Модель работы Freeteam основана на том, что для привлечения 60 000 игроков нам достаточно привлечь со стороны или воспитать внутри сообщества 10 000 человек, которые станут инициаторами создания новых фондов, так как создатель фонда заинтересован в том, чтобы увеличивать количество игроков.

Как правило, новый игрок, попавший в экосистему, в 20% случаев через полгода выступает с инициативой создания своего фонда.

Очень грубо модель развития Freeteam в течение трёх лет можно описать следующим образом:

- Текущие игроки создают новые фонды
- В новые фонды они привлекают учеников
- Успешные ученики открывают свои фонды

И так далее.

Иными словами, в систему изначально заложена способность к самомасштабированию.

Соответственно, стратегия Freeteam основана не на привлечении игроков, а на привлечении тренеров и организаторов и убеждении игроков, чтобы те начали тренировать или инвестировать деньги в игру других игроков.

Основные пункты нашей стратегии:

- **Географическое масштабирование.** На втором этапе ICO мы найдём партнёров, которые помогут нам развиваться на локальных рынках, продав „языковые” франшизы.

- **Перевод на платформу существующих внешних школ и фондов.** Поскольку Freeteam является мета-структурой, объединяющей автономные фонды, мы не будем восприниматься ими как конкуренты.
- **Система продаж, основанная на личных контактах.** Дорогой маркетинг будет отсутствовать: мы работаем на небольшом рынке, на котором, при условии присутствия в соответствующей языковой зоне, до каждого игрока можно дотянуться через два рукопожатия.

- **Мотивирование создателей фондов токенами.** В начале нашего развития в рамках процедуры майнинга мы будем мотивировать создателей новых фондов токенами за каждое продуктивное действие

5.5. Продажа франшиз

Продажа языковых франшиз является центральным пунктом стратегии, который позволит значительно снизить расходы на маркетинг.

Мы планируем продавать мастер-франшизы: её владелец получит эксклюзивные права на развитие платформы в своём регионе, и будет заниматься привлечением клиентов.

Важно, что покупатель франшизы фактически сразу оказывается в прибыли: покупка франшизы неразрывно связана с распределением токенов на сумму покупки. Такой подход позволит нам выбирать франчайзи из значительного количества желающих.

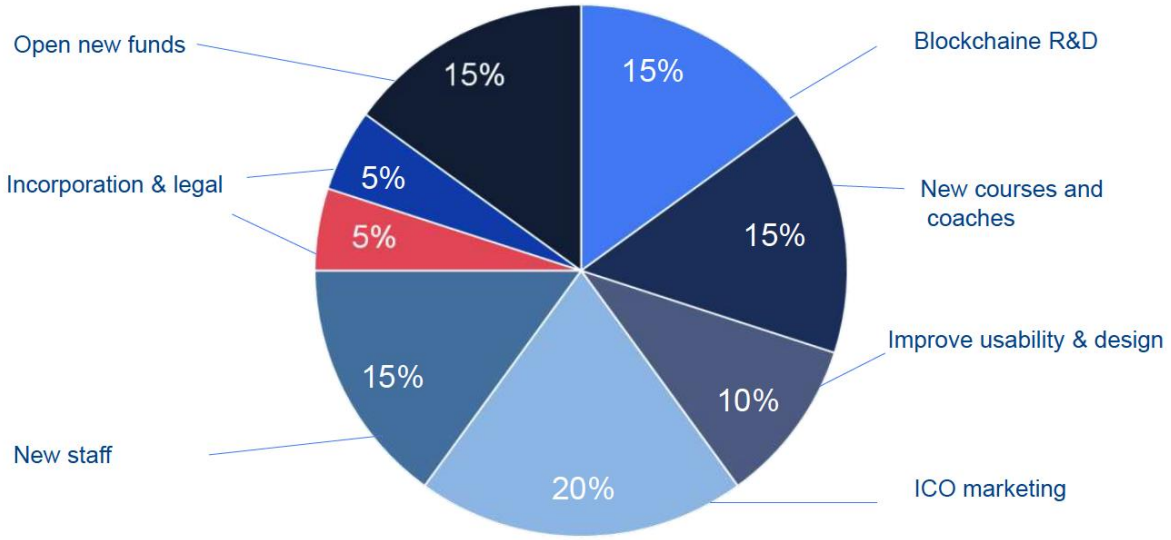
Мы планируем охватить все основные языки: английский, испанский, китайский и другие. Стоимость франшизы будет определяться исходя из количества игроков в соответствующих странах, численности и благосостояния населения.

Стоимость франшизы будет рассчитываться так, чтобы её обладатель мог окупить вложения в течение одного года активной работы (не считая того, что приобретатель франшизы получает токены с дисконтом относительно цены основного ICO).

5.6. ПЛАН ПО РАСХОДАМ

В отличие от большинства блокчейн-стартапов, мы не планируем инвестировать все собранные на pre-ICO средства на рекламу ICO: большая часть средств будет направлена на развитие компании.

Такой подход является безопасным: теоретически возможное невыполнение плана по основному этапу ICO лишь замедлит реализацию наших целей, но не уничтожит проект.



- 15% собранных на pre-ICO средств будет инвестировано в развитие блокчейн-инфраструктуры
- 10% – на развитие текущего продукта, прежде всего – его юзабилити
- 30% – в открытие новых фондов, привлечение преподавателей, запуск новых курсов
- 15% – в найм новых сотрудников
- 20% – на маркетинг ICO
- 10% – на юридические вопросы: услуги юристов, регистрацию юрлиц

5.7. Продукт

5.8. RoadMap

5.9. Цели на три года

2018 год

- Количество игроков на конец года: не менее 10 тысяч
- Количество фондов: не менее 1,5 тысяч
- Сумма транзакций с использованием криптовалюты: не менее 50 миллионов долларов

2019 год

- Количество игроков на конец года: не менее 25 тысяч
- Количество фондов: не менее 3,75 тысяч
- Сумма транзакций с использованием криптовалюты: не менее 250 миллионов долларов

2020 год

- Количество игроков на конец года: не менее 50 тысяч
- Количество фондов: не менее пяти
- Сумма транзакций с использованием криптовалюты: не менее 2 миллиардов долларов

Часть 6. Команда

В этой части мы расскажем о нашей команде: тех людях, которые создали Freeteam, продолжают его развивать и выведут Freeteam на новый уровень

Содержание:

6.1. Команда 57
6.2. Руководители фондов 59

6.1. Команда

Павел Коваленко, CEO & Founder

- 7 лет – опыт предпринимательской деятельности
- В прошлом – профессиональный игрок в покер и тренер
- Основатель FreeteamClub, Anima Unity, Gurto.net
- Основные компетенции: стартапы, создание и развитие сообществ, бизнес-стратегия и бизнес-девелопмент

СЕРГЕЙ МОГИЛКО, CTO

- 10 лет – опыт создания IT-систем для банков
- 4 года – опыт CTO в стартапах
- Основные компетенции: PMBoK, ITIL, AgileScrum

ВЛАДИМИР СВЯТНЕНКО, CFO

- 10+ лет в trade development
- Основные компетенции: финансы, продажи, бизнес-планирование

Любомир Остапив, Ментор и ИНвестор

- 8 лет – CFO в стартапах Stanfy, Petcube, Copeerino
- Автор книги по финансовому менеджменту

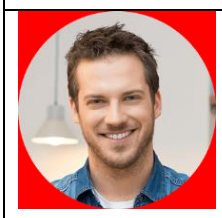
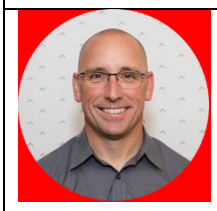
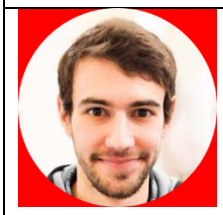
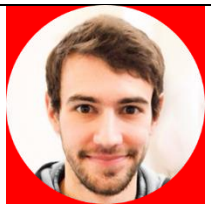
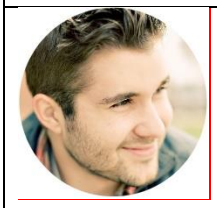
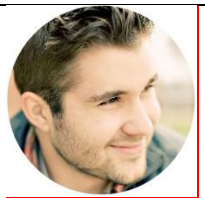
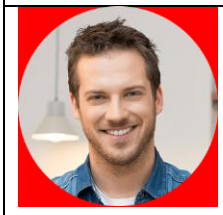
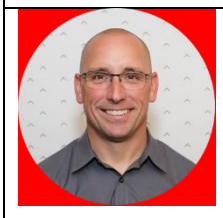
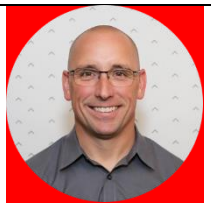
МАксим Басманов, TEAM LEAD

- 20 лет – опыт разработки софта
- Более 40 реализованных проектов IT
- Основные компетенции: PHP, Joomla, JS, HTML, CSS, MySQL, Ajax, JQuery

РОСТИСЛАВ ГОЛДА, РАЗРАБОТЧИК

- Более 12 лет опыта в веб-разработке в Dominolink Strategies, Bios Computer LTD, TransWare AG, PLE net, Erint Labs
- Основные компетенции: C++, Linux, HTML5, MySQL

6.2. Руководители фондов

	Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников
	**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников
	**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников
	**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников
	**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников
	**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников
	**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников
	Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников		**Богдан Кравец, Игрок высоких лимитов** Фонд „111”, ABI=5 Воспитал 10 учеников

Часть 7. Отношения с инвесторами

В этой части мы расскажем о том, как мы будем выстраивать коммуникации с инвесторами и с внешним миром, а также о юридических аспектах ICO

Содержание:

7.1. Юридическое лицо, легальный статус компании 61
7.2. Стандарты отчётности 62
7.3. Соцсети и медиа 63
7.4. Предупреждение о статусе документа 64

7.1. Юридическое лицо, легальный статус компании

Здесь необходимо написать о юридическом лице компании

Есть ли юрлицо сейчас

Будет ли регаться специально для ICO

Юрисдикция компании

Какая схема перевода денег в фиат

7.2. Стандарты отчётности

Каждый инвестор будет регулярно получать отчётность по деятельности компании:

- Публикацию основных натуральных показателей (количество пользователей платформы, сумма транзакций и другие)
- Ежемесячные отчёты о проведённых работах, ключевых событиях;
- Квартальные и годовые отчёты, подготовленные в соответствии с основными стандартами, принятыми для публичных компаний;
- Квартальные и годовые презентации на английском языке, приуроченные к публикации отчётов.

Данные отчёты будут доступны в кабинете инвестора для всех держателей токенов.

7.3. Соцсети и медиа

Здесь надо описать, какие из приведённых (и других) каналов будут использоваться:

Блог проекта на medium / vc

Github

Telegram

Slack

Форум

Facebook

LinkedIn

Вконтакте

7.4. Предупреждение о статусе документа

Данный документ содержит описание планов выпуска токена FreeCoin (далее – Токен) в рамках экосистемы Freeteam (далее – Экосистема), регулируемой управляющей компанией Freeteam (далее – Компания).

Информация, изложенная в этом White Paper, может быть не полной. Содержание данного White Paper не является обязывающим для Компании и может быть изменено по мере проектирования и разработки платформы.

Данный WhitePaper носит информационный характер и не является ни договором, ни офертой, ни каким-бы то ни было ещё видом документа, из которого следовали бы какие-либо обязательств Компании перед каким-либо физическим или юридическим лицом. WhitePaper также не является ни инвестиционной рекомендацией, ни запросом на совершение инвестиций или приобретение каких-либо финансовых инструментов или ценных бумаг. Все положения данного WhitePaper, включая финансовую информацию, носят характер прогнозов. Фактическое развитие событий зависит от множества факторов, неподконтрольных Компании, и может существенно отличаться от представленного в документе прогноза.

Если по ознакомлению с WhitePaper мы захотите принять участие в приобретении токенов FreeCoin, мы настоятельно рекомендуем Вам проконсультироваться с личным инвестиционным, финансовым, налоговым, юридическим советником для определения потенциальных выгод, рисков, угроз и прочих последствий сделки. Мы напоминаем, что инвестирование в рамках первичного размещения токенов является высоко рискованным видом инвестирования, который может повлечь финансовые потери, и призываем осторожно подходить к планированию личной инвестиционной политики.

Мы напоминаем, что в ряде стран существуют законодательные ограничения, связанные с приобретением токенов или иными формами участия в первичных размещениях токенов (ICO/ITO), вторичным приобретением, держанием, перепродажей токенов. Проверка факта отсутствия данных ограничений является обязанностью физического лица – приобретателя токенов.

Токены FreeCoin не предлагаются и не распространяются, а также не могут быть перепроданы или иным образом отчуждены их владельцами гражданам, физическим и юридическим лицам, проживающим или зарегистрированным в странах, в которых участие в ICO, оборот токенов, а также любые операции с криптовалютами запрещены, подпадают под государственное регулирование или требуют лицензирования / регистрации эмитента токенов в государственных органах. В числе прочих к таким странам относятся США, Канада, Сингапур, Китай, Южная Корея.

Приобретение токенов гражданами этих стран рассматривается как недружественное действие, несанкционированное компанией и противоречащее установленным правилам приобретения токенов. Ответственность за такие действия целиком лежит на покупателе токенов. Мы напоминаем также, что при последующей перепродаже токенов обязанностью держателя токенов является проверка легальности перепродажи иному лицу, находящемуся в той же или иной юрисдикции.

Компания не ведёт бизнес в странах, где транзакции в отношении или с использованием цифровых токенов запрещены, ограничены или требуют регистрации и/или лицензирования в правительственных органах.

Мы также напоминаем, что токен, выпускаемый в рамках ITO, носит характер обменного средства в рамках Экосистемы Freeteam, и может быть использован для операций, косвенно или прямо связанных с онлайн-покером и азартными играми. В связи с ограничениями, существующими в ряде стран, мы не гарантируем, что вам будет доступен весь спектр применения токена как обменного средства. Рекомендуем внимательно ознакомиться с законодательством Вашей страны, касающимся азартных игр в целом и онлайн-покера в частности. Ответственность, связанную с использованием токена в азартных играх и покере, полностью несёт на себе пользователь.

Приоритетной версией WhitePaper является версия на английском языке. Информация, содержащаяся в ней, может переводиться на другие языки. В ходе перевода информация может быть сокращена, частично утрачена, переведена неоднозначно. Если у Вас есть сомнения в трактовке того или иного положения WhitePaper, рекомендуем обратиться к англоязычной версии.

Спасибо за внимание!

Мы в соцсетях

Сайт
Телеграм-канал
Блог на medium/vc
Facebook
Linkedin
Вконтакт
YouTube
Slack
GitHub

Контакты для связи

По вопросам ICO:
Павел Коваленко,
Адрес e-mail
Телеграм

По техническим вопросам:
Сергей Могилко,
Адрес e-mail
Телеграм