

*Intellectual Automated
Company*

CITADEL

White Paper

2018



CITADEL

INTELLECTUAL AUTOMATED
COMPANY

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| Глоссарий..... | 3 |
| ПЛАТФОРМА | 5 |
| Проблемы | 6 |
| Решение | 8 |
| Технологический стек | 12 |
| РЫНОК..... | 16 |
| Обзор рынка кэшбэк сервисов | 16 |
| SWOT-анализ..... | 22 |
| Преимущества IAC на рынке кэшбэк-сервисов..... | 23 |
| Обзор рынка кэшбэк-сервисов на блокчейн..... | 24 |
| Преимущества IAC на рынке кэшбэк-сервисов на блокчейн | 25 |
| ICO | 26 |
| Токены и внутренняя валюта платформы | 26 |
| Распределение токенов | 28 |
| Бонусы и баунти | 28 |
| Распределение фондов..... | 31 |
| Прогнозы | 33 |
| Дорожная карта | 35 |

ГЛОССАРИЙ

CITADEL – блокчейн-сертификат на приобретение товаров и услуг, размещенных на платформе IAC и предлагаемых предприятиями-партнёрами.

Сертификат обеспечивает все взаиморасчеты между IAC и поставщиками товаров и услуг по указанию пользователей. На момент запуска блокчейна будет эквивалентен \$0,1.

CITADELtoken токен, являющийся скидкой на покупку

CITADELCoin Эквивалентен \$1.

CITADELbonus – мобильное приложение для компаний, заключивших партнёрское соглашение с IAC, и их покупателей, являющееся удобным и эффективным инструментом для привлечения новых и сохранения постоянных клиентов.

Intellectual Automated Company(AC) – это автоматизированная онлайн-платформа, объединяющая в себе лучшие возможности платежных систем, кэшбэк сервисов и партнёрских программ.

Клиент IAC – пользователь, партнер или иное лицо, которое намерено использовать функционал платформы.

Академия красоты и здоровья – внутренний проект IAC, позволяющий пользователям приобретать товары для красоты и здоровья. Проект предоставляет самый высокий процент внутреннего кэшбэка в IAC.

Корпоративный университет – система внутреннего обучения и наставничества, выстроенная в рамках корпоративной идеологии IAC. Специально разработанные уникальные программы служат для обучения всех участников проекта.

VIP-Club. Инвестиции. Недвижимость – краудфандинговая площадка для совместного инвестирования в строящуюся или готовую недвижимость. Реализована на основе потребительской кооперации. Эффективный способ инвестирования в недвижимость РФ

Кэшбэк-сервис – возврат части наличных денег за покупки в качестве обозначения разновидности бонусной программы для привлечения клиентов и повышения их лояльности.

Система распределения кэшбэка – установленная IAC система распределения кэшбэка, поступающего в платформу. Размер начисляемого процента кэшбэка каждому участнику зависит от изначально установленного предприятием-партнёром размера скидки в виде кэшбэка, а также от статуса участника (пользователь, партнер, VIP партнер). Конкретные уровни и проценты распределения указаны в личном кабинете на сайте IAC.

Платформа – сайт и мобильное приложение корпорации IAC, которые обеспечивают работу следующих элементов платформы: дисконтная система, платёжная система, обучающий блок, личный кабинет с партнёрской программой, все внутренние проекты IAC.

Корпорация IAC – объединённая группа юридических лиц, входящих в состав IAC.

Привилегии – скидки, кэшбэк, эксклюзивные условия, обучение, поддержка, возможности заработка.

Пользователь – стартовый статус пользователя, прошедшего бесплатную регистрацию на сайте IAC. Пользователю предоставляется ограниченный доступ к привилегиям платформы, а также реферальная ссылка, по которой можно регистрировать новых участников.

Участник – лицо, использующее функционал платформы IAC (пользователь, партнёр, VIP-партнёр, собственник бизнеса или иное лицо, имеющее прямое отношение к корпорации).

Партнёр – пользователь, оплативший вступительный (разовый, единовременный) взнос в размере \$100. Партнёр получает доступ ко всем привилегиям платформы, повышенный кэшбэк, возможность участия в партнерской программе.

VIP Партнёр – партнер, оплативший дополнительный вступительный (разовый, единовременный) взнос в размере \$800. VIP Партнёр получает доступ к максимальному уровню привилегий платформы, повышенный кэшбэк, эксклюзивные программы обучения и поддержки, дополнительные возможности для инвестирования, возможность участия в партнерской VIP программе.

Статус – уровень доступа к возможностям и привилегиям платформы IAC.

Повышение статуса – получение доступа к дополнительным возможностям и привилегиям внутри платформы IAC. Повысить статус можно на любом этапе, оплатив взнос.

Партнёрская программа – форма делового сотрудничества между компанией и партнёрами при продаже какого-либо товара или предоставлении услуг. Позволяет партнеру сократить расходы на привлечение конечного покупателя. Программа взаимоотношений регламентирует выплаты за определенные действия. Доступ к ней можно получить в личном кабинете на сайте IAC.

ПЛАТФОРМА

IAC – это автоматизированная платформа, объединяющая в себе лучшие возможности платежных систем, кэшбэк сервисов и партнёрских программ.

В 2014 году небольшая группа единомышленников поставила перед собой амбициозную цель – сделать жизнь потребителей лучше и легче, предоставив им самые качественные товары и услуги по оптовым ценам. В основе идеи компании легло объединение людей для совместного решения вопросов, связанных с экономией семейного бюджета. Так появилась Intellectual automated company. Был запущен сайт который постепенно начал наполняться поставщиками, предоставляющими привилегии, и пользователями, которые пользуются данными привилегиями. За три года вокруг этой идеи сплотилось более 70 000 партнеров, более 600 000 пользователей и более 12 000 предприятий стали партнерами IAC и согласились предоставлять скидки и спецпредложения для участников.

Для удобства пользования было разработано и запущено мобильное приложение.

Особую эффективность развития показала многоуровневая партнёрская программа, благодаря которой удалось развить платформу в 250 городах России и странах СНГ, с минимальным рекламным бюджетом.

Новые технологические тенденции диктуют новые подходы в развитии бизнеса, особенно когда речь идёт о платформе, как платёжной системе.

За 3 года наши технологии доказали свою эффективность. Фактически компания прошла этап становления, протестирована как пилот и готова к этапу масштабирования в других странах.

Корпорация переводит все внутренние расчёты на блокчейн с использованием внутренней валюты CITADELCoin. Это система взаиморасчетов, которая позволяет повысить уровень прозрачности и финансовой безопасности всех зарегистрированных пользователей, избежать централизации системы и зависимости пользователей от корпорации, ускорить темпы развития и увеличить обороты предприятий, присоединившихся к платформе.

ПРОБЛЕМЫ

1

Потребитель хочет экономить, а бизнес – зарабатывать. Общая проблема потребителя и бизнеса заключается в том, что их интересы изначально противоречат друг другу: потребитель стремится к приобретению товаров и услуг по максимально выгодным ценам (то есть заплатить меньше), а бизнес стремится к наращиванию прибыли и минимизированию издержек, стараясь при этом идти на встречу потребителю, чтобы получить преимущество в конкурентной борьбе. Данная проблема частично решается существующими кэшбэк-сервисами и сервисами совместных покупок, но чаще всего они не предлагают ничего, кроме компромисса между желаниями потребителя и интересами бизнеса, хотя современные технологии позволяют дать обеим сторонам гораздо больше, чем просто скидки и новых клиентов.

2

На данный момент среди лидеров рынка не существует кэшбэк-сервиса, который давал бы возможность не только экономить деньги на покупках, но и зарабатывать на многоуровневой реферальной системе. Количество участников в системе не находится в прямой корреляции с возможностями и выгодами самих участников, а значит, рост количества пользователей всегда связан напрямую только с выгодами самого сервиса, а не его клиентов.

3

Большинство существующих кэшбэк-сервисов делают акцент в основном на интернет-магазинах, что ограничивает пользователей в совершении выгодных покупок в офлайн-магазинах, а сам офлайн-бизнес не получает дополнительных клиентов.

4

В настоящее время многие партнёрские программы ассоциируются с сетевым бизнесом. MLM-компании скомпрометировали себя недобросовестным поведением, свойственным некоторым игрокам этого рынка: использованием агрессивного маркетинга, назойливой рекламы, предложением некачественных и несертифицированных товаров. В то же время, некоторые разумные методы и эффективные механизмы продвижения, успешно работающие в MLM-компаниях, оказались незаслуженно дискредитированы в глазах разборчивых потребителей и добропорядочных предпримчивых людей, желающих получить дополнительные источники дохода. В результате первые отгородили себя от целого ряда действительно выгодных предложений, а вторые – от возможности заработать на партнёрских и реферальных программах.

5

Дисконтные системы, кэшбэк-сервисы, купонные сервисы работают в четко определенном сегменте, каждый в своей нише, что неудобно для конечного потребителя. Сервисов, объединяющих в себе большое количество скидок и выгодных предложений не так много, тем более, нет сервисов, объединяющих в себе возможности получения скидок и кэшбэка, платежную систему с возможностью оплаты в криптовалюте и с опцией получения пассивного дохода.

6

Низкий уровень клиентаориентированности. Сервисы кэшбэк по сути, являются посредниками между бизнесом и покупателями. Подобные сервисы зачастую, вместо того, чтобы учитывать интересы обеих сторон и не отдавать предпочтение бизнесу с более крупным процентом кэшбэк, но менее интересному для покупателей, поступают наоборот.

7

Бизнесу, желающему удовлетворять спрос на кэшбэк со стороны клиентов (вместо бонусных программ и программ лояльности) не хватает действенных инструментов, способных обеспечить данный спрос и привлечь новых клиентов.

8

Высокие маркетинговые издержки заставляют бизнес взвинчивать цены на товары и услуги. Число посредников, вовлеченное в каждую продажу делает цены еще менее доступными. Современные технологии, позволяющие привлекать новых клиентов с минимальными издержками используются редко и, зачастую, неэффективно. Не применяются возможности технологий, в рамках растущей цифровой экономики.

РЕШЕНИЕ

Что такое Intellectual Automated Company?

(IAC) — это автоматизированная платформа, объединяющая в себе лучшие возможности платежных систем, кэшбэк сервисов и партнёрских программ. На данный момент она уже позволяет успешно решать многие из вышеперечисленных проблем, а использование блокчейн-технологий позволит вывести работу платформы на новый уровень, ответить на новые вызовы и сделать существующее решение ещё более эффективным.

На сегодняшний день IAC это:

Один из крупнейших в России и странах СНГ кэшбэк-сервисов

- ◆ Более 12 000 организаций предоставляют скидки пользователям платформы;
- ◆ Кэшбэк в 12 000+ оффлайн-магазинах, на данный момент — в России и странах СНГ;
- ◆ Кэшбэк в 700+ интернет-магазинах;
- ◆ Кэшбэк за услуги мобильной связи, страхования, юридические услуги, туризм, и т. д.;
- ◆ Единственный кэшбэк сервис с собственной платежной системой.

Платежная система

- ◆ Реализована система оплаты:
 - сторонних товаров и услуг внутренними средствами с личного кабинета;
 - за участие в проектах IAC;
 - за участие в Партнерских программах и повышение статуса внутри платформы;
- ◆ Выпуск банковских кобрендовых карт совместно с Альфа-банком.

Уникальная партнёрская программа

- ◆ Возможность зарабатывать на подключении рефералов и получать процент с их покупок;
- ◆ Возможность привлекать коммерческие предприятия и получать процент с их оборота;
- ◆ Готовая бизнес-модель, не требующая существенных финансовых вложений;
- ◆ Преимуществом партнёрской программы является многоуровневая система рекомендаций (9 уровней распределения процента с кэшбэка со всех покупок потребителей, которым пользователь рекомендовал систему).

Как работает система?

Для потребителя:

- 1** Потребитель бесплатно регистрируется в системе и получает доступ ко всем действительным скидкам, акциям и предложениям.
- 2** После регистрации потребитель имеет возможность отправить знакомым реферальную ссылку, регистрируясь по которой, они также могут совершать выгодные покупки.
- 3** Потребитель получает процент с кэшбэка со всех покупок, осуществляемых рефералами, а также теми, кому они передали свою реферальную ссылку.
- 4** Потребитель имеет возможность вывести любым удобным способом накопленные внутренние расчётные средства в реальных деньгах.
- 5** Прямо из личного кабинета платформы, используя внутренние средства, можно оплатить более 20 000 видов товаров и услуг (госпошлина, кредиты, сотовая связь, ТВ, интернет, штрафы, вывод на пластиковые карты, на счет любого банка и т. д.), оплачивать внутренние проекты и повышение статуса внутри системы.
- 6** Внутренний счет можно пополнить любым удобным способом, просто нажав кнопку в личном кабинете — с карты на карту, через эквайринг с карты на расчетный счет, через перевод на счет, через перевод криптовалюты на кошелек компании.

Для бизнеса:

- 1** Предприятие бесплатно регистрируется на платформе IAC и получает доступ к постоянно растущей базе лояльных участников.
- 2** После регистрации предложение (товары и услуги) бизнеса размещается в дисконтной системе, где устанавливается по согласованию процент кэшбэка, выплачиваемого бизнесом платформе IAC при каждой покупке, совершаемой участником.
- 3** Предприятие устанавливает программу CITADELbonus, с помощью которой производится идентификация и учет покупок участников.
- 4** По итогам отчетного периода предприятие на основании сформированного отчета производит оплату в размере оговоренной в договоре суммы кэшбэка со всех покупок участников.
- 5** В процессе работы предприятие (сотрудники бизнеса) имеет возможность самостоятельно регистрировать новых участников. При этом все новые участники будут зарегистрированы по реферальной привязке именно к бизнесу. При совершении участниками покупок у данного предприятия, а также у любого другого, которое подключенного к системе, бизнес будет получать с каждой их покупки часть процента кэшбэка, согласно системе распределения кэшбэка.
- 6** В рамках работы платформы бизнес имеет возможность с существенным дисконтом воспользоваться платными услугами IAC, в частности:
 - реклама, интернет-маркетинг, SMM;
 - размещение на ресурсах платформы в разделе специальные предложения (размещение на баннерах, рекомендация);
 - участие в собственных проектах IAC;
 - создание сайтов, мобильных приложений.

Возможности платформы IAC для потребителей и бизнеса

Потребитель:

- ◆ Возможность не только приобретать самые разнообразные товары и услуги на выгодных условиях, но и зарабатывать при помощи реферальной программы;
- ◆ Возможность повысить свой статус внутри системы до уровня Партнер или VIP Партнер и тем самым значительно повысить размер получаемых средств, используемых для внутренних расчётов внутри платформы;
- ◆ Получать доступ к партнёрским программам, в соответствии со статусом;
- ◆ Производить расчеты за любые товары и услуги внутренними средствами по выгодным тарифам.

Бизнес:

- ◆ Новые активные клиенты со всего мира в обмен на разумную скидку;
- ◆ Бесплатное приложение CITADELbonus (мобильная программа лояльности, монетизация своих потребителей);
- ◆ Бесплатное размещение продуктов и предложений на сайте с посещаемостью 45 000 пользователей в месяц
- ◆ Бесплатное размещение предложений в мобильном приложении;
- ◆ Бизнес, подключенный к системе, может регистрировать по реферальной ссылке пользователей и, соответственно, если они идут к его конкуренту, покупают товар или услугу, бизнес получит часть кэшбэка с их покупок и покупок их друзей до 9 уровня рекомендаций;
- ◆ Готовая система менеджмента и мотивации своих сотрудников;
- ◆ Возможность реализовывать крупные оптовые заказы;
- ◆ Возможность работы с большой, активной клиентской базой;
- ◆ Возможность экономить на рекламе.

Таким образом решаются вышеописанные проблемы отрасли. Достигается оптимальный компромисс между потребностями потребителя и бизнеса, поскольку помимо взаимных выгод обе стороны получают дополнительные возможности: пользователи могут участвовать в партнёрской программе

и собственных проектах IAC, а бизнес (в том числе оффлайн-магазины) – увеличивать клиентопоток, получать доступ к огромной клиентской базе и также получать доход по реферальной программе. Блокчейн обеспечивает дополнительную прозрачность и безопасность.

Использование блокчейн-технологий

Использование блокчейн-технологий является одним из важнейших условий дальнейшего успешного развития платформы в новой технологической парадигме.

Децентрализация серверов: при выходе из строя одного из серверов с данными ничего не случится.

Отсутствие сложностей синхронизации серверов при использовании централизованного решения.

Устойчивость к хакерским атакам: взломав сервер, хакер не сможет нанести какой либо ущерб системе, поскольку она является децентрализованной.

Простая и удобная конвертация в любой стране мира в любую валюту.

Нет привязки к банкам, самостоятельная цифровая система.

Безопасность с юридической точки зрения: если исчезнет юридическое лицо-инициатор, система продолжит существовать, и пользователи не потеряют свои средства. Средства на децентрализованной системе невозможно арестовать.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СТЕК

Ethereum

Токен представляет из себя стандартный токен сети Ethereum ERC20, с дополнительно реализованной ролевой моделью, защитной математикой и функциями для автоматизации продаж и взаимодействия с существующей платежной системой.

CITADELToken не является предметом торгов на биржах и предназначен для начисления CITADELCOIN в сети CITADEL после прохождения его тестирования и отладки.

Токен холдингуется на балансе пользователя и до начисления CITADEL остается захолдингованным, после начисления токен уничтожается.



Основное решение Graphene

Решение CITADEL строится на платформе существующего блокчейна Graphene, также известного как BitShares 2.0.

Технически это решение унаследовало всю существующую инфраструктуру и возможности, которые на начальном этапе развития системы отключены.

Решение представляет из себя классический блокчейн с механизмом консенсуса DPoS, что позволяет добиться высоких скоростей в области генерации транзакций и создания блоков, а также высокой скорости синхронизации данных.

Монета

В блокчейн CITADEL используется базовая монета CITADELCoin и имеет сокращенное название CC. Она делится на 105 подъединиц.

Как и во многих блокчейнах, базовая единица унаследована от BitShares и имеет такие свойства, как объем (значение), может быть передана с помощью записи в блокчейн и защищена алгоритмом с открытым ключом для создания цифровой подписи определенном в группе точек эллиптической кривой secp256k1.

Элементы системы

Делегаты

Работа делегатов в сети CITADEL заключается в сборе транзакций, записи их в блоки, подписи блока и рассылке блока в сеть.

За свою работу делегаты получают вознаграждение, которое определено параметром сети, и оплачивается из «резервного пула».

Голосование

Все элементы системы выбираются и определяются голосованием.

Держатели монет могут принять участие в голосовании за делегата или члена комитета или за предложение члена комитета.

Комитет

Комитет представляет из себя административный ресурс сети CITADEL. Комитет вносит предложения об изменении тех или иных параметров сети, например, скорости генерации блоков, вознаграждении делегатов и т. п.

Также у держателей монет есть возможность передать право своего голоса другому держателю такой монеты.

Архитектура

Хранение данных

Хранилище данных CITADEL представляет из себя цепочку блоков, которые идут один за другим.

Каждая полная нода в блокчейне CITADEL хранит полную копию цепочки блоков, может проверить правильность записей и выпускать новые блоки.

Состав блока:

- указатель на предыдущий блок;
- дата и время;
- хэш секрета;
- секрет предыдущего блока;
- набор транзакций;
- подпись производителя блока.

P2P сеть

Через одноранговую сеть происходит распределение базы данных блокчейн по всему миру.

Сеть состоит из открытых и частных узлов, а также из seed nodes, которые используются для подключения к p2p сети. Кто угодно может подключиться к любому известному узлу и синхронизировать данные блокчейн.

Как только узел синхронизировал данные через p2p сеть, он начинает принимать вновь созданные блоки, и помогает другим нодам получить их, чтобы синхронизировать сеть по всему миру.

Для достижения минимальных задержек в сети, рекомендуется, чтобы 2 ноды, расположенные в различных географических точках Земли, имели продолжительность пинга друг к другу не более 250 мс.

Дополнительно, чтобы минимизировать задержки, каждая нода, как только получила и проверила данные, рассыпает эти данные всем другим нодам, к которым она подключена.

Неизменность транзакций

Как определить, в какой момент блок становится необратимым:

Возьмем количество делегатов N и последние блоки, которые они подписали. Необратимость блока определяется количеством блоков, которые следуют за ним. Если это количество больше или равно 66% от N , то блок становится необратимым.

Если у нас только 17 делегатов и 3-х секундный интервал подтверждения блока, тогда это занимает в среднем 34 секунды.

А если у нас 101 делегат и 3-х секундный интервал подтверждения блока, тогда это занимает в среднем 3,3 минуты, чтобы блок стал необратим.

Понимание этой метрики позволяет избежать недопонимания в случае с проблемами с сетью и рассинхронизации делегатов.

Принятие транзакций, до полного подтверждения, несет дополнительные риски для пользователя, который с ними работает.

Транзакции

Унаследовав от BitShares своё строение, в блокчейне CITADEL существует понятие «операция».

Операцией называется:

- перевод средств;
- голосование за делегата;
- голосование за члена комитета и т. п.

Определив операции, из них составляется «список операций», и по этому списку создается «транзакция».

Транзакция включает в себя:

- срок истечения;
- указатель на номер блока;
- указать на префикс блока;
- набор расширений;
- набор подписей для каждой операции.

Механизм консенсуса

Консенсус – это механизм, при помощи которого группа людей согласованно выбирает одно рациональное действие. Процесс консенсуального принятия решений приводит к тому, что все участники приходят к единому решению независимо от того, что это решение может не быть предпочтительным вариантом для каждого из них по отдельности.

Bitcoin был одной из первых систем, применивших метод децентрализованного консенсуса на основании сетевых технологий и peer-to-peer (пириговой) сети в целях более эффективного проведения передачи активов электронным путем. Структура proof-of-work (доказательства выполнения работы), укрепляющая и поддерживающая сеть Bitcoin – это способ заставить людей, которые зачастую не могут доверять друг другу, действовать в интересах всех членов сети.

Для нахождения эффективных решений в процессе распределенного консенсуального принятия решений, в CITADEL применяется т.н. Delegated Proof-of-Stake (DPOS, делегированное доказательство владения), унаследованный от BitShares. DPOS является попыткой решить проблемы традиционной системы Bitcoin – proof-of-work, и системы Peercoin и NXT proof-of-stake. В целях компенсации негативного эффекта централизации применяется так называемый слой «технологической демократии».

Исторически сложилось так, что эта технология все еще называется delegated proof-of-stake, даже несмотря на то, что те, кого в BitShares 1.0 называли «делегатами», теперь называются «свидетелями» (witnesses).

В DPOS группа из N свидетелей (ранее называемых делегатами) подписывает блоки и получает голоса от пользователей сети с каждой проведенной транзакцией. Благодаря децентрализованному голосованию, DPOS по своей сути более демократичен, чем другие схожие системы. Вместо полного устранения необходимости в доверии, в DPOS встроены меры защиты, гарантирующие, что те, кому доверили подписывать блоки от лица всей сети, делают это верно и непредвзято.

Дополнительно, каждый подписанный блок должен иметь подтверждение о том, что блок перед ним был подписан доверенной нодой. DPOS устраниет необходимость ожидания того, пока определенное количество ненадежных нод проверят транзакцию, прежде чем она сможет быть подтверждена.

Это уменьшает необходимость в подтверждении и увеличивает скорость транзакций. При намеренном доверии самым надежным из тех, кто может подписать блок по мнению сети, нет нужды в искусственном замедлении процесса подписи блоков. DPOS позволяет включить в блок гораздо больше транзакций, чем системы proof-of-work и proof-of-stake.

Централизация все же неизбежна в делегированной системе proof-of-stake, однако это контролируемый процесс. В отличие от других методов укрепления сетей криптовалют, в системе DPOS каждый клиент может решать, кому следует доверять. Таким образом избегается концентрация доверия у тех, кто имеет больше ресурсов. DPOS дает сети некоторые из основных преимуществ централизации, поддерживая при этом необходимый уровень децентрализации. К тому же, как только свидетель получает одобрение от акционеров и попадает в группу N самых активных свидетелей, и, как следствие, выбирается для активного участия в процессе производства блоков, его сила становится равна всем остальным активным свидетелям. Система контролируется процессом честных выборов, в результате которого любой может стать делегированным представителем (свидетелем) большинства пользователей.

Следует иметь в виду, что рекомендуемое подтверждение в DPOS – 1–2 блока против шести блоков у Bitcoin.

DPOS гораздо более защищен от форков по следующим причинам:

При появлении форка велика вероятность, что все свидетели увидели и обработали вашу транзакцию. Как следствие, никакая альтернативная транзакция не может быть передана, и следующий свидетель, скорее всего, включит вашу транзакцию. Свидетели получают куда больше доверия, чем майнеры.

При штатной работе DPOS участие свидетелей составляет 100%. Если участие меньше, то зачастую это всего лишь из-за того, что свидетель ушел в офлайн и не сгенерировал блок, а не из-за того, что он сгенерировал форт.

РЫНОК

ОБЗОР РЫНКА КЭШБЭК СЕРВИСОВ

Согласно отчёту 2015 Cashback Industry Report¹, в 2015 году мировой объём рынка кэшбэка достиг \$80 млрд.

Исследование от сервиса RetailMeNot, озаглавленное «The State of Cash Back Offers²», показало, что более трети из 1 000 опрошенных пользователей сервиса были бы готовы покупать в новом магазине, если бы он предложил кэшбэк-сервис.

В США кэшбэк-сервисы уже давно стали частью жизни среднестатистического потребителя. Экономия за год может составлять \$1 000 и больше. В 2016-м автор Forbes Роб Бергер в своей статье о картах с кэшбэком писал, что за два года сумма его кэшбэка по карте Citi Double Cash Card составила \$3 404,36³.

¹ 2015 Cashback Industry Report

² The State of Cash Back Offers

³ The Best Cash Back Credit Cards (According To Consumer Reports)

Мировыми лидерами индустрии являются следующие кэшбэк-сервисы (объём продаж указан в цифрах 2014 года):

- США:
 Market America (продажи – \$649 млн),
 RetailMeNot (\$264,7 млн);

 Shopathome.com (\$75,9 млн),
 Swagbucks (\$30 млн);

- Великобритания:
 Quidco (\$1,22 млрд)
 TopCashback;

- Япония:
 Rakuten (\$5,66 млрд);

- Индия:
 Flipkart (\$4 млрд),
 Snapdeal (\$2 млрд),
 Jabong (\$127 млн);

- Южная Корея:
 OK Cashbag (\$1,54 млрд),
 Coupang (\$320,9 млн),
 Wemakeprice (\$169,7 млн);

- Сингапур:
 Lazada (\$384 млн);

- Европа:
 Германия – Ladenzeile (\$181,5 млн),
 Испания – Beruby (\$22 млн),
 Франция – iGraal (\$15 млн);

- Латинская Америка:
 Linio (\$139,2 млн);

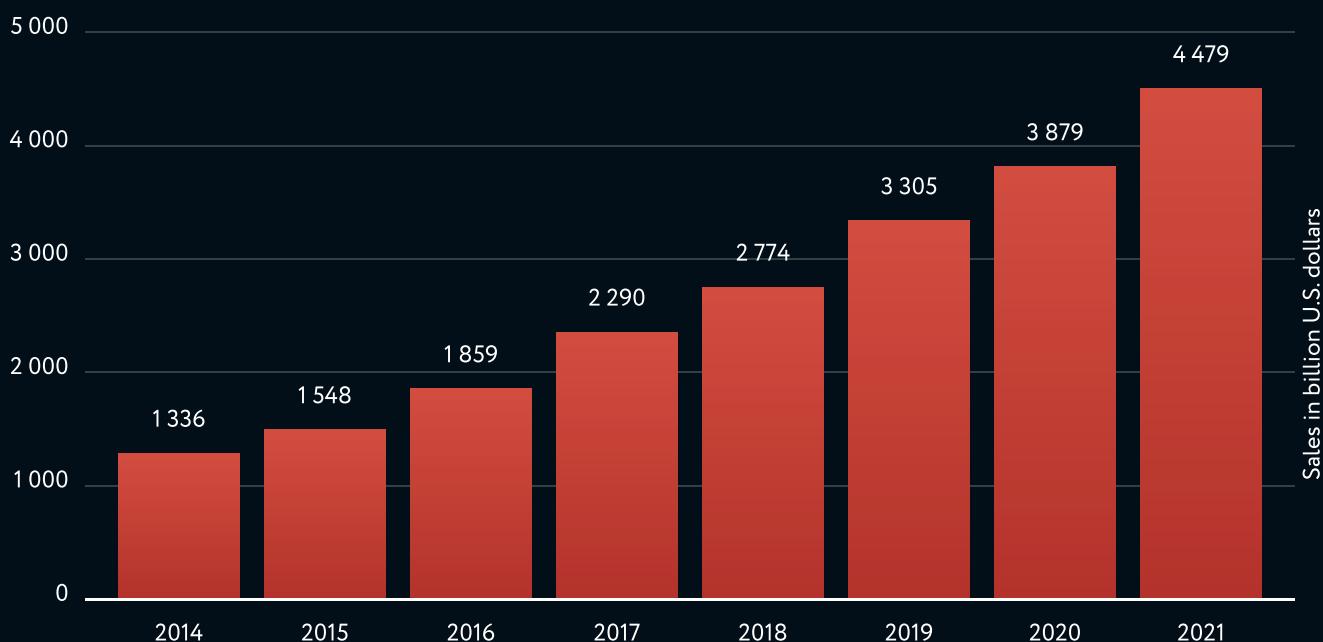
- Китай:
 VIP.com (\$3,77 млрд),
 Geihui.com (\$57,6 млн)⁴.

⁴ [Cashback Industry: Where's the Money?](#)

В России первые банковские карты с опцией кэшбэка появились в 2007 году. С тех пор количество предоплаченных заказов и расчетов, совершаемых с использованием банковских карт, постоянно растет. Так, по данным ЦБ, количество платежных карт, эмитированных российскими кредитными организациями в 2013 году, составило 211 374 тыс. единиц. В 2016 году эта цифра выросла на неполные 16%. Согласно данным ЦБ РФ за 2016 год, 19,6 млн человек каждый месяц проводят хотя бы одну платежную операцию в интернете. Из них 8,9 млн человек делают это с использованием банковской карты.

За последние 10 лет, в связи с резким ростом рынка электронной торговли, использование кэшбэка вышло за пределы банковского сектора и оформилось в отдельный бизнес. Все большей популярностью пользуются кэшбэк-сервисы. Это компании, которые позволяют вернуть своим пользователям часть потраченных на онлайн-покупки денег.

Согласно данным сайта Statista.com, в 2016 году показатели общего объема продаж в розничном сегменте мирового рынка e-commerce составили \$1,86 трлн, и вырастут до \$4,479 трлн. к 2021 году. Рост рынка e-commerce стимулирует развитие индустрии кэшбэк сервисов во всем мире⁵. Похожая картина наблюдается в России – изменения на рынке e-commerce оказывают существенное влияние на рынок кэшбэк-сервисов.

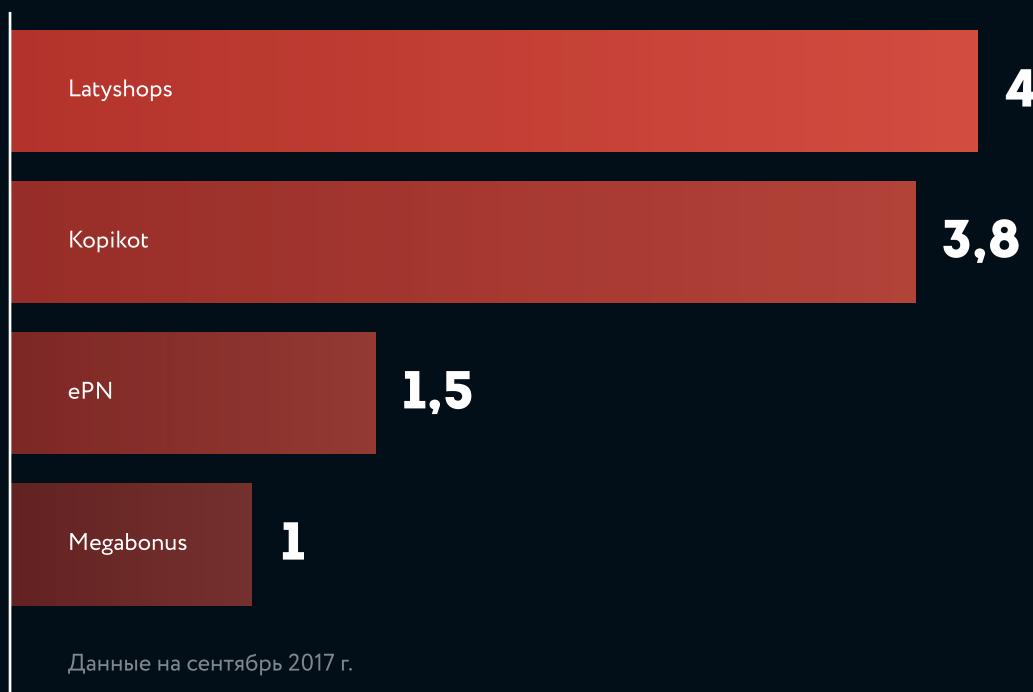


⁵ [Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 \(in billion U.S. dollars\)](#)

Объем рынка e-commerce, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), в первом полугодии 2017 года вырос в России на 22% и составил без малого 500 млрд рублей. Рынок продолжает уверенный рост. По результатам 2017 года АКИТ прогнозирует рост объема рынка до более чем 1,1 трлн. Таким образом, по оценкам АКИТ, интернет-торговля товарами и услугами составляет 36% объема цифровой экономики в России⁶. На фоне общего роста рынка электронной торговли, количество пользователей кэшбэк-сервисов в России увеличивается почти на 500 000 каждый месяц.

В настоящее время на рынке присутствует несколько десятков, а по некоторым данным, около сотни кэшбэк-сервисов. По количеству привлеченных клиентов, объему продаж и посещаемости, лидерами рынка на 2017 год являются такие кэшбэк-сервисы, как LetyShops, ePN, Megabonus и Kopikot.

Количество пользователей кэшбэк-сервисов (млн человек)



LetyShops, имея партнерскую сеть в 1 091 магазинах, генерирует им оборот в \$20 млн ежемесячно. Megabonus.com генерирует своим партнерам (160 магазинов) оборот в \$17 млн. Через кэшбэк-сервис LetyShops ежемесячно покупают около 1,5 млн товаров. Через Megabonus.com – 1,35 млн товаров. Около 100 000 активных пользователей этого сервиса совершают через интернет до 7 покупок в месяц. В зависимости от ус-ловий магазина, через них можно вернуть до 40% от суммы покупки. На-пример, самые активные пользователи кэшбэк-сервиса Megabonus.com делают до 1 000 покупок за год и возвращают себе суммы до \$100 000.

⁶ Исследование рынка интернет-торговли в России. Результаты 1 полугодия 2017 года

На рынке e-commerce изначально бытовало предвзятое отношение к этому бизнесу. Когда японская компания Rakuten в 2014 году объявила о покупке кэшбэк-сервиса Ebates.com, стоимость её акций упала на 4%, а аналитики предсказывали скорую смерть этому предприятию. Но время показало, что эксперты тоже могут ошибаться. К концу второго квартала 2015 года через Ebates.com было совершено покупок на сумму чуть более \$1 млн. А к середине 2017 года эта цифра выросла в 2 раза и составила \$2,32 млн.

Всё вышесказанное прямо указывает на то, что перед мировым и российским рынками кэшбэк-сервисов открываются весьма привлекательные перспективы. Учитывая то, что платформа IAC является не просто кэшбэк-сервисом, но сочетает в себе возможности платёжной системы и лучшие особенности партнёрских программ, можно с уверенностью утверждать, что IAC обладает высокими шансами на победу в конкурентной борьбе с существующими лидерами на российском рынке.

Российские кэшбэк-сервисы

| | LetyShops | Kopikot | ePN Cashback | MegaBonus | IAC |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Аудитория (чел.) | 4 млн | 3,8 млн | 1,5 млн | 1 млн | Более 600 тыс. |
| Количество магазинов | 1 156 | 1 256 | 19 | 334 | 12 650 |
| Бонус за регистрацию | Промокоды (Lety-коды) При регистрации,дается премиум аккаунт на 7 дней | Бонус за регистрацию 100 ₽ | Промокоды на повышенный кэшбэк для Алиэкспресс в EPN Cashback | Нет | Планируется |
| Партнерская программа | Есть | 200 ₽ за каждого зарегистрированного пользователя, который получит кэшбэк от 40 ₽ | 10% от суммы кэшбэка, полученного при веденным вами пользователем | За привлечение новых пользователей Вы получаете 50% от полученного ими кэшбэка в течение 6-и месяцев | Есть – до 90% с каждого полученного кэшбэка, по 9-и уровням партнёрской сети, пожизненно |
| Способы вывода средств | PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги | PayPal, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги | PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги | PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги | PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги |
| Минимальная сумма вывода | От 500 ₽ | От 500 ₽ | От \$0,2 | От \$1,5 | От 1 ₽ |

Зарубежные кэшбэк сервисы

| | eBates.com | ExtraBux | TopCashback | ShopAtHome | IAC |
|---------------------------------|---------------------------|--------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Количество магазинов | 1 800 | 2 500 | 3 500 | 3 284 | 12 650 |
| Бонус за регистрацию | Бонус за регистрацию 10\$ | Бонус за регистрацию 5\$ | Нет | Бонус 5\$ если совершите покупки на общую сумму от 50\$ | Планируется |
| Способы вывода средств | PayPal, Чек | PayPal, Чек | Amazon Gift Card, American Express, PayPal, Банковский счет | PayPal, Чек | PayPal, QIWI кошелек, WebMoney, Visa/MasterCard, Мобильный телефон, Яндекс.Деньги |
| Минимальная сумма вывода | От 5,01\$ | От 10\$ | От 0,01\$ | От 20\$ | От 1₽ |

SWOT-АНАЛИЗ

В свете всего вышесказанного, можно сформулировать основные сильные и слабые стороны платформы в контексте внутренней и внешней сред.

Внутренняя среда

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">◆ Наличие многоуровневой партнерской программы.◆ Наличие существующей партнерской базы и магазинов партнеров.◆ Сотрудничество с офлайн-магазинами. | <ul style="list-style-type: none">◆ Отсутствие инвестиций в продвижение компании.◆ Слабо проработанные каналы коммуникации — сайт, SMM, e-mail маркетинг.◆ Низкая скорость привлечения новых партнеров и магазинов. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">◆ Рост рынка e-commerce.◆ Высокий потенциал аудитории, пользующейся кэшбэк сервисами.◆ Наличие у крупных игроков линейной партнерской программы.◆ Низкая осведомленность населения о существовании сервисов. | <ul style="list-style-type: none">◆ Маленькая партнерская сеть и охват аудитории по сравнению с крупными игроками.◆ Маленькая сеть магазинов◆ Позиционирование как MLM компании в прошлом.◆ Низкая узнаваемость на рынке.◆ Высокая конкуренция на рынке.◆ Наличие крупных федеральных игроков. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

ПРЕИМУЩЕСТВА IAC НА РЫНКЕ КЭШБЭК- СЕРВИСОВ

Конкурентный анализ позволяет сформулировать три основных преимущества IAC перед сильнейшими игроками рынка.

1. Многоуровневая система рекомендаций

Сервисы из ТОП-10 используют одноуровневую систему рекомендаций. Наша партнерская система, в отличие от остальных, имеет гораздо более широкие и выгодные возможности для покупок. Вы можете зарабатывать на рекомендациях постоянно при распределении кэшбэка по 9 уровням (например — вы пригласили

друга, а он еще много друзей, которые также пригласили друзей). Вы получите вознаграждение с каждой покупки всех, кому поступила рекомендация. Это принципиальная и ключевая разница между IAC и ведущими системами рекомендаций самых крупных кэшбэк-сервисов и крупных ритейлеров товаров и услуг.

2. Кэшбэк в оффлайн-бизнесе

Кэшбэк сервисы из ТОП-10 в мире предлагают кэшбэк только в интернет-магазинах и, как правило, наполнение данных сервисов одинаково, разница только в размере процента кэшбэка. По всем ключевым и самым крупным интернет-магазинам, в нашем сервисе — самые крупные размеры кэшбэка в процентном выражении.

Мы решили не упускать из вида и оффлайн-бизнес, который в России представляет

огромное количество магазинов, сервисов по продаже товаров и услуг. В нашем портфеле более 12 000 оффлайн-магазинов во многих регионах России и ближнего зарубежья с выгодными условиями покупок. Также мы создали мобильное приложение для оффлайн-магазинов CITADELBonus, позволяющее предоставлять скидки покупателям в виде кэшбэк вместо прямой скидки.

3. Внутренняя валюта

Ни один кэшбэк-сервис в мире не предоставляет возможности оплаты покупок внутренними средствами на самой платформе за любые товары и услуги по более чем 20 000 видов платежей, которые включают в себя оплату сотовой связи, домашнего интернета, ТВ, государственной пошлины, коммунальных услуг, виртуальных игр, пополнение банковских карт,

банковские переводы, пополнение электронных кошельков, страхование, туризм и многое другое. Сэкономленные средства и полученные бонусы с покупок и покупок по реферальной ссылке пользователь может тратить на новые покупки, оплату собственных счетов, повышение статуса внутри системы и оплату товаров, предлагаемых в рамках проектов IAC.

ОБЗОР РЫНКА КЭШБЭК-СЕРВИСОВ НА БЛОКЧЕЙН

Проведенный анализ кэшбэк-сервисов на блокчейн показал, что количество подобных сервисов, занимающихся именно возвратными скидками, крайне невелико. Все они находятся на стадии разработки (и даже просто идеи, предлагаемой к финансированию). В основном, программы кэшбэк реализованы в рамках блокчейн платежных систем, построенных на инфраструктуре VISA или других ПС. Средства, возвращаемые ими клиентам, могут быть использованы, в основном, только для внутренних платежей.

Другая категория сервисов с крипто-кэшбэком – нишевые. Они предлагают услуги в одной сфере – автострахования, туризма и т. д.

Комплексные сервисы, торговые площадки с собственными ПС на блокчейн, представлены двумя проектами – Bitlle и Pluscoin, оба – российские стартапы, либо не имеющие готовых продуктов (Bitlle – в тестовом режиме), либо реализованные в рамках только мобильных приложений (DS PLUS, в котором нет никаких конкретных предложений).

У существующих решений имеется ряд серьезных недостатков:

- ◆ Число партнеров некоторых сервисов сравнительно небольшое: 1 500 магазинов – крайне мало для глобального рынка.
- ◆ Узкая направленность: желание занять определенную нишу на рынке понятно с точки зрения представителя услуги, но для конечного потребителя неудобно: в век технологий и сервиса люди хотят получать максимальное количество услуг через 1 сервис.
- ◆ В бизнес-модель кэшбэк-сервисов не входит развитие за счет привлечения новых пользователей другими пользователями. По этой причине они не могут обещать своим клиентам по-вышение возвращаемой суммы.
- ◆ Проценты минимальны. Программы кэшбэк в диапазоне от 1 до 2 % не могут привлечь большое количество пользователей.
- ◆ Представлены только интернет-магазины.
- ◆ Большинство проектов – стартапы, которые только начинают выстраивать партнерские отношения, привлекать пользователей в систему, что с большой вероятностью может привести к появлению кассовых разрывов и нестабильной работе системы.
- ◆ Большинство команд, создающих данные сервисы, – новички в сфере клиентской лояльности, им только предстоит погружаться в индустрию, узнавать тренды и выстраивать эффективную систему, что требует месяцев аналитической работы и серьезных кадровых ресурсов.
- ◆ Использование собственной криптовалюты такими сервисами зачастую, обусловлено только архитектурными особенностями системы на блокчейне, но не является оправданным с точки зрения их клиентов.
- ◆ Существующие кэшбэк-сервисы являются монофункциональными и не предоставляют своим пользователям дополнительных услуг и бонусных программ (в Pluscoin есть программа «пригласи друга» и лотерея).

ПРЕИМУЩЕСТВА IAC НА РЫНКЕ КЭШБЭК-СЕРВИСОВ НА БЛОКЧЕЙН

- ◆ Сравнительно большое число постоянных действующих партнеров, онлайн и оффлайн магазинов и поставщиков различных услуг и их число постоянно растет:
 - более 12 000 организаций предоставляют скидки пользователям платформы;
 - кэшбэк в 12 000+ оффлайн-магазинах в России и странах СНГ;
 - кэшбэк в 700+ интернет-магазинах.
- ◆ Широкий спектр товаров и услуг: IAC не ограничивается одной сферой рынка, на платформе можно найти практически любой товар или услугу – от покупки продуктов питания до страхования, туризма и автомоек.
- ◆ На платформе реализована уникальная система реферального кэшбэка – программа лояльности с 9 уровнями.
- ◆ Кэшбэк IAC составляет до 90% от вознаграждения получаемого платформой, в зависимости от изначально установленного размера скидки в виде кэшбэка предоставителем услуги, а также от статуса участника (пользователь, партнер, ВИП партнер).
- ◆ На данный момент на платформе IAC зарегистрировано около 650 000 пользователей, которые получают скидки на товары и услуги, кэшбэк и другие бонусы. Среди них более 70 000 членов клуба, имеющих дополнительные возможности и более высокий процент кэшбэка. Платформа успешно функционирует более 3-х лет – по сути, это готовый, успешный и проверенный временем бизнес. Большое число активных пользователей, крупный товарооборот и грамотная монетизация позволяют платформе иметь серьезный финансовый фонд, исключающий возможность образования кассовых разрывов.
- ◆ IAC создавался в 2014 году специалистами в сфере клиентской лояльности, для предоставления высококачественных товаров и услуг по оптовым ценам. За это время проект вырос, и для работы над ним были привлечены новые специалисты и эксперты. Большое число активных участников также предоставляет много информации, на основе которой строится стратегия развития.
- ◆ Интеграция в сервис блокчейн технологии позволит сделать движение средств в системе максимально прозрачным, что повысит доверие пользователей к платформе. А собственная криптовалюта облегчит финансовые отношения между бизнесом, потребителями и платформой. Помимо возможности получения кэшбэка, пользователи и партнеры IAC имеют доступ к большому количеству скидок и собственных проектов компании. В том числе, к программам обучения, специально разработанным для того, чтобы повысить получаемый ими доход. Каждый участник клуба может построить собственный бизнес, для которого имеются бесплатные инструменты рекламы и продвижения. К услугам пользователей корпоративная мобильная связь (также с кэшбэком), программы красоты и здоровья, инвестиционные проекты и готовые мобильные приложения для Android и iOS.

ICO

Предварительная продажа токенов
начинается

6 апреля 2018 года.

ICO будет проводиться в 5 этапов, включая
Pre-ICO.

ТОКЕНЫ И ВНУТРЕННЯЯ ВАЛЮТА ПЛАТФОРМЫ

Будет выпущено **85 982 639** токенов CITADEL. Токены будут выпускаться не единовременно, а по мере продажи. Цена каждого токена эквивалентна \$1. Также планируется выпуск **3 000 000 000** единиц внутренней валюты платформы – CITADELCoin (сокращённое обозначение CC). После завершения ICO (Q2 2018) держатели токенов получат возможность обменять CITADELtoken на CITADELCoin по курсу

1 CITADELToken = 10 CITADELCoin

Внутренняя ликвидность CITADELCoin
будет обеспечена сразу несколькими
факторами:

CITADELCoin – это универсальное расчётное
средство внутри действующей платёжной
системы, к которой уже подключено более 600
000 пользователей, что доказывает высокий
уровень доверия к продукту и сервису
компании.

В платформе IAC заложен естественный
механизм постоянного роста количества
пользователей, который будут использовать.

Количество транзакций внутри системы
составляет около 300 000 в месяц и ежедневно
растёт.

IAC – это не стартап, а работающий бизнес-
проект с почти четырёхлетней историей и
высокими темпами развития.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОКЕНОВ

Планируется продать 70% токенов. Остальные токены будут распределены между участниками баунти-кампании, командой проекта и эдвайзерами.



БОНУСЫ И БАУНТИ

Бонусы – это скидки на приобретение токенов CITADELToken. На каждом этапе продажи токенов будет осуществляться с определённой скидкой. Будет использовано два вида скидок: скидки для Партнёров IAC и скидки для всех остальных покупателей.



На диаграмме распределения токенов указано 15% токенов, которые планируется распределить между участниками кампании. Проект IAC, одной из особенностей которого является многоуровневая партнёрская сеть, подразумевает использование двух подходов в распределении токенов в рамках баунти-кампании:

- традиционная баунти — распределение определённого процента от общего количества проданных токенов за выполнение определённых действий;
- реферальная баунти — программа, в которой могут участвовать только партнеры и VIP партнеры (см. определения в глоссарии) корпорации IAC, при этом стать партнером очень просто, достаточно зарегистрироваться на сайте компании и оплатить соответствующий статус.

В рамках традиционной баунти-кампании будет выделено 3% от общего количества выпущенных токенов, что составит, в случае сбора hard cap, 2,1% от общего количества проданных токенов и будет распределено между участниками кампании в соответствии с правилами, которые будут опубликованы позже.

В рамках реферальной баунти-кампании 12% от общего количества выпущенных токенов будет распределено между участниками кампании, обладающими статусами Партнёр и VIP партнёр внутри системы IAC. Такой большой процент обусловлен тем, что токены будут распределяться по всей реферальной сети, в которой на данный момент задействовано более 70 000 человек.

Условия реферальной баунти-кампании

Реферальная баунти программа - это программа вознаграждений за рекомендации покупки токенов на этапе ICO и Pre-ICO. В программе могут участвовать только партнеры и VIP партнеры (см. определения в глоссарии) корпорации IAC, при этом стать партнером очень просто, достаточно зарегистрироваться на сайте компании и оплатить соответствующий статус.

Партнеры IAC получают дополнительные преимущества и привилегии:

- ◆ Большой размер скидки в зависимости от этапа ICO:
 - **1 этап (Pre-ICO)** 20% для всех, 22% для Партнеров, 30% для VIP Партнеров;
 - **2 этап (ICO)** 15% для всех, 17% для Партнеров, 20% для VIP Партнеров;
 - **3 этап (ICO)** 10% для всех, 12% для Партнеров, 15% для VIP Партнеров;
 - **4 этап (ICO)** 7% для всех, 8% для Партнеров, 10% для VIP Партнеров;
 - **5 этап (ICO)** 3% для всех, 4% для Партнеров, 5% для VIP Партнеров.

- ◆ Получение дополнительного заработка по партнёрской программе за счёт регистрации новых партнёров (учитываются личные регистрация и групповые регистрации). Вознаграждения начисляются согласно условиям партнёрской программы, по которой 95% направляется на выплаты за проделанную работу. + привилегии (скидки, кэшбэк, обучение, поддержка и т. д., все, что входит в соответствующий статус в компании).
- ◆ Возможность участия в баунти-кампании, которая действует в течение всего периода проведения ICO. Условия участия: в Баунти программе могут участвовать только партнёры и VIP партнёры IAC, купившие токены минимум на 1000\$, при этом начисления производятся с каждого купленного токена, согласно таблице:

| Уровень | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|-----------------|------|------|------|------|-----|-----|---|-----|-----|
| Партнёр (%) | 28,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 5,5 | 5,5 | - | - | - |
| VIP-Партнёр (%) | 30 | 15 | 15 | 15 | 7 | 7 | 6 | 2,5 | 2,5 |

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФОНДОВ

Средства, собранные в процессе ICO, будут распределены следующим образом:

58%

собранных средств будет направлено на развитие и совершенствование платёжной системы, в том числе:

- подключение офлайн- предприятий к платежной системе;
- внедрение расчетов внутри системы CITADEL;
- открытие собственного Банка (PHKO);
- открытие филиалов Банка по всему миру;
- подключение возможности ведения расчетов внутри системы любой криптовалютой.

32%

собранных средств будет использовано на маркетинг. Эта статья расходов включает в себя:

- анализ рынка, медиаисследования;
- создание маркетинговой стратегии продвижения платформы на зарубежных рынках;
- переработка позиционирования и всех маркетинговых материалов, включая сайт и лендинги;
- создание новых маркетинговых материалов;
- все рекламные бюджеты (Интернет, телевидение, радио);
- консалтинг, услуги PR-агентств.

10%

собранных средств будут направлены на технологическое развитие и поддержку платформы. Эта статья расходов включает в себя:

- реализация подпроектов на основе современных технологий;
- расширение штата, создание дополнительных высококвалифицированных рабочих команд;
- повышение квалификации специалистов, технические консультации;

- разработка и поддержка системы в целом и отдельных подпроектов на основе различных передовых технологий, включая кластеризацию, масштабирование, блокчейн и др.;
- закупка современного, высокопроизводительного оборудования и затраты на его содержание, модернизацию и обслуживание;
- организация рабочих мест (офисы, офисная техника, программное обеспечение).

В том случае, если проекту удастся собрать всю заявленную сумму, средства будут распределены следующим образом.

\$50 000 000

\$16 000 000

Маркетинг

Технологическое развитие
платформы

\$29 000 000

Развитие и совершенствование
платежной системы, открытие
собственного Банка (РНКО)

ПРОГНОЗЫ

Основные задачи на ближайшие 4 года:



Внедрить сервис оплаты ведущими криптовалютами через платформу IAC любых товаров и услуг по всему миру;



Увеличить количество пользователей с 600 тыс. до 60 млн.;



Расширить базу поставщиков товаров и услуг с 12 тыс. до 1,2 млн.;



Увеличить товарооборот в 1000 раз;



За 4 года открыть 1500 офисов, сейчас работают 150 офисов, в основном на территории РФ;



Масштабировать работу Корпорации в развитых странах мира;



Развить сервис до степени всеобщей узнаваемости и автоматического использования;



Внедрить оплату любых товаров и услуг через CITADELbonus с использованием CITADELCoin;



Предоставить возможность воспользоваться всеми привилегиями только с помощью CITADELCoin;



Открыть собственный банк (РНКО).

На данный момент корпорация демонстрирует стабильный рост оборота — 280% в год. При этом важно отметить, что IAC не делает значительных вложений в рекламные кампании. Это даёт основания полагать, что крупный рекламный бюджет и грамотная маркетинговая стратегия позволят получить новые возможности в плане привлечения новых пользователей и партнёров, значительно расширить географию присутствия сервиса.

В первую очередь планируется расширять сеть клиентов (пользователей и бизнеса) и увеличивать средний чек покупки. На данный момент в системе зарегистрировано более 600 000 пользователей, годовой оборот корпорации составляет \$8,3 млн. Опираясь на ретроспективные данные о росте этих показателей в предыдущие годы развития платформы, можно говорить о темпах роста в течение ближайших 4–5 лет:



Основными движущими силами, стимулирующими рост этих показателей должны стать:

- ◆ создание маркетинговой стратегии по продвижению компании на зарубежный рынок;
- ◆ рекламная кампания, разработанная на основе маркетинговой стратегии и медиаисследований;
- ◆ постоянный мониторинг тенденций на рынках кэшбэк-сервисов, платёжных систем, FinTech, blockchain, crowdfunding;
- ◆ развитие реферальной сети, совершенствование методов продвижения;
- ◆ технологическое развитие платформы, новые подходы в применении блокчейн-технологий.

ДОРОЖНАЯ КАРТА

