



AB-CHAIN. 在数据区块链方面的广告

我们为有加密货币预算的公司提供流量。
我们开始了3个广告网络！还有什么能阻止我们攻破区块链？

● 众筹期

2017年11月20日-2017年12月15日

目标：150万美元

我们接受：比特币、以太坊、法定货币

红利：从销售开始，30%

用途：启动AB-CHAIN平台，与5个首次公开募币（ICO）公司签约，盈利前的运营费用，安全方面的费用

● 预售期

2017年10月

目标已达到。已募集到37万美元。

用途：Alpha版本，加强团队，合法化，市场营销，令牌销售

● 我们产品的客户是谁？

AB-CHAIN是一个广告平台，面向开始或已经进行众筹/ICO的公司。我们接受10种最流行的加密货币和AB-CHAIN令牌（50%折扣），因此可以帮助公司规避加密货币转换成法定货币过程中可能产生的所有潜在问题。

● 我们能给市场带来什么？

我们的AB-CHAIN技术积累将改变加密货币支付市场。

- 1) 包含数百个加密站点的数据库。
- 2) 可用加密货币和AB-CHAIN令牌支付广告费用（佣金降低50%）
- 3) 广阔的广告网络 - 与出版商有预先安排（每日超过1亿次展示）
- 4) 基于广泛广告网络数据的机器学习，使得主要市场目标最优化成为可能（CPC、CPM、CPL、CPO网络广告定价模式）

● 我们在经营网络广告方面经验丰富

- 1) credit-land.com - 位于美国的网络合作伙伴，提供财务建议
- 2) creditcardsonline.ru - 位于俄罗斯的网络合作伙伴，提供财务建议（这个项目目前停止）
- 3) QIWI Bonus bonus.qiwi.com - 商品广告网络

● AB-CHAIN的加密技术 + AB-CHAIN的广告网络 = 广告预算有效性的爆炸性增长

聯絡方式:

✉ team@ab-chain.com

Facebook Twitter

YouTube Medium

Reddit Telegram

WeChat



● 预期的市场规模。

我们预期在下一个5年内，首次代币发行和首次代币发行公司的互联网广告市场将达到600亿美元。

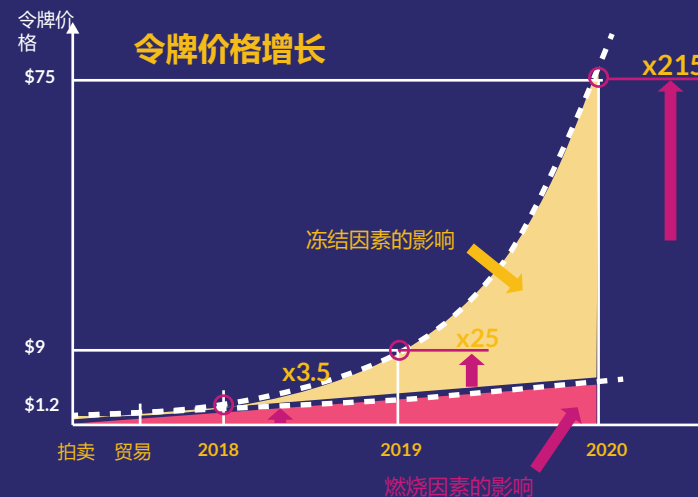
● AB-CHAIN代币的双因素增长机制。

AB-CHAIN的业务模式考虑到了提高代币价格的两个因素的影响：

- 代币的冻结（有利于投资者而从AB-CHAIN广告网络的流通中撤出）；
- 代币燃烧。

这些因素将消除代币价格的短期下跌并确保稳定的长期增长。

● 截至2020年年底，AB-CHAIN代币预计将在发行交易时0.35美元的基础上增长21 519%，在有30%折扣的Crowdsale开始时的基础上增长30 741%。（在ab-chain.com上关于AB-CHAIN代币增长的文章中进一步阅读。）



● 为什么AB-CHAIN接受以加密货币和法定货币两种方式进行支付？这对矿工有何好处？

AB-CHAIN在平台上形成两股逆流——加密货币和法定货币。这让投资者得以随时获得投资资本的回报，无论以加密货币还是法定货币为回报的形式，同时并不失去两者之间的兑换性。这样的服务在矿工中存在普遍需求

● AB-CHAIN为加密基金提供了什么样的协同作用？

AB-CHAIN将为基金的其他项目提供协同作用，让其得以向公众有效推销他们的产品。这几乎将成为通过AB-CHAIN的广告网络促销基金的资产组合公司的后首次代币发行服务的核心工具。

● AB-CHAIN代币的法律状态。

AB-CHAIN代币是种效用代币，作为AB-CHAIN向客户（广告主）提供服务的组成部分为AB-CHAIN接受。从法律角度来说，此代币是软件使用的许可，并不等同于股票、电子货币、证券等。

正式而言，AB-CHAIN代币是种正规的许可，此时此刻已经让您合法经营，无论在美国还是在中国同样如此。

● 公司目前正在香港注册的过程中。

团队



Vladimir Dyakov

创始人，首席执行官
15年开发经验，
10年管理工作，
7年销售工作，
4年在比特币领域
若干次取得成功



David Pomies

联合创始人，业务开发官
9年销售和营销经验，
7年在香港从事业务开发



Ivan Pshenitsyn

联合创始人，首席技术官
11年开发经验，
5年管理、广告网络和金融服务工作
6年区块链技术经验



Cate Lawrence

公关主任
4年新闻工作，7年慈善机构工作，
10年高等教育工作。
在VentureBeat、Dzone、
ReadWrite、TheNextWeb上多有
作品发表



Anton Oshkin

首席营销官
数字化机构RocketLP的创始人
6年数字化营销经验，
4年营销项目开发工作