



RUCOIN

Криптовалюта RUCOIN и Единая сеть лояльности (RUCOIN LOYALTY)

Бизнес модель

Во время использования бонусов вознаграждения: Когда пользователь из партнерского бренда или сайта использует свои бонусы в глобальной сети вознаграждений, с продавца будет взимать плату за транзакцию (0,01%) за предоставление возможности использования и удержаны 10% в резервный фонд экосистемы RUCOIN LOYALTY.

Если пользователь погашает токены RUCOIN в сети бренда, с продавца удерживается 10% в резервный фонд экосистемы RUCOIN LOYALTY.

Если пользователь погашает токены RUCOIN не в сети бренда, с продавца удерживается 10%, из которых 5% в резервный фонд экосистемы RUCOIN LOYALTY и 5% бренду выдавшему кэшбэк.

Резервный фонд:

25% увеличение обеспечения токенов RUCOIN, 25% бренду погашенных бонусов, 25% кэшбэк покупателю, 25% RUCOIN LOYALTY.

Пересчет обеспечения RUCOIN проводится и публично публикуется ежеквартально.

Экономия с оптовых покупок (Bulk Buy) в каталоге бонусов.

Для микро использования/погашения также будет представлен список бонусных продуктов, которые получены с модели сбережения при оптовой покупке с минимальной экономией от 10% до 20% от стоимости использования/погашения.

Пример по одной транзакции:

Рыночная стоимость одного iPhone X - 80.000 руб./шт.

Оптовая цена (Bulk Buy) с 15% скидкой за 1000 штук – 68.000 руб./шт.

Цена для потребителей с учетом кэшбэк 10% RUCOIN LOYALTY - 72.000 руб./шт.

Прибыль = 4.000 руб./шт.

Проданные 1000 штук = 4.000.000 руб.

4.000.000 руб. зачисляются в резервный фонд и распределяются: 75% увеличение обеспечения токенов RUCOIN, 25% RUCOIN LOYALTY.

Случаи применения

1. Бренды с существующими бонусами лояльности

Бренды с существующими программами лояльности могут сотрудничать с RUCOIN LOYALTY и разрешать своим членам дополнительный вариант выхода, чтобы выкупить вознаграждение по своему выбору из глобального бонусного вознаграждения.

2. Бренды и ресурсы, которые хотели бы реализовать экосистему лояльности.

Бренды могут интегрировать компоненты вовлечения RUCOIN LOYALTY в сеть вознаграждений, чтобы облегчить использование бонусов для своих пользователей в глобальном каталоге.

3. Бренды, которые стремятся привлечь клиента.

Бренды также могут зарегистрироваться в качестве партнера по выкупу в сети вознаграждений, выставляя свои продукты, подписки. Этот способ взаимодействия дает Бренду доступ к большому потребительскому ресурсу не только от других участвующих брендов, но также от сетей (приложений / веб-сайтов).

Пример:

Вышеупомянутая бизнес-модель запланирована таким образом, что спрос на токен RUCOIN увеличивается пропорционально увеличению использования/погашения в каталоге вознаграждений. Растущее принятие и ограниченная доступность RUCOIN увеличит удельную стоимость токенов RUCOIN, приносящих пользу держателю токена.