



RUCOIN

Крипторубль RUCOIN - российская криптовалюта
лояльности обеспеченная обязательствами

White Paper рекомендуется к просмотру в Google Chrome и Yandex Browser
для корректного отображения



Вступление



Токен **Rucoin** и **Rucoin Loyalty** (Единая глобальная сеть лояльности) вместе стремятся стать мостом между цифровым миром виртуальных валют и бонусами/скидками реального мира.

Потребителям не нужно теперь, комбинировать разные вознаграждения и бонусные баллы, а просто использовать **Rucoin** в глобальной сети лояльности **Rucoin Loyalty**, получая товары и услуги с кэшбэком **Rucoin**, которые имеют реальную ценность для них.

Стабильная и прогнозируемая криптовалюта с ежеквартальным увеличением обязательств. Возможность осуществлять безопасные сделки с использованием криптовалют Rucoin, Bitcoin, Ethereum.

На 19.11.2017 10:02 представлены 1 105 654 предложений от 80 магазинов

Каждый год не погашаются/используются **48 триллионов** бонусных баллов от брендов, сервисов, гостиниц, авиакомпаний и т.д., стоимость которых составляет **99 миллиардов** долларов. Когда потребители подписываются на членство с разными брендами, они получают бонусные баллы за каждое действие. Но, как правило, они оказываются в ситуации, когда нет возможности воспользоваться этими бонусными баллами для получения желательного вознаграждения в связи с правилами, ограничениями той или иной программы лояльности. Эти ограничения включают ограниченные возможности, ограниченные продукты, сервисы и т.д. У пользователей остается ограниченный выбор и громоздкая программа вознаграждения, которую они покидают.

Это приводит к двойной потере в экосистеме лояльности. Для пользователей все эти баллы не имеют никакой ценности, поскольку они распределены по разным программам лояльности и бонусным счетам. И для брендов/сервисов это становится обязанностью в балансе. Кроме того, пользователи получают виртуальную валюту или внутреннюю валюту приложений в вознаграждение (например, игровые очки) от загрузки, использования приложений, игр и веб-сайтов, которые имеют нулевое значение в реальном мире.

28% **53%** **54%** **57%**

Не использовали
баллы вообще

Вознаграждение
не интересовало

Были неактивными

Посчитали сложным
процесс получения баллов

С такой же проблемой сталкиваются владельцы приложений и веб-сайтов, которые постоянно ищут новые и эффективные способы привлечения пользователей и их поддержки посредством вознаграждения. Многие из них уже внедрили систему виртуальных вознаграждений (очки/значки/баллы), чтобы способствовать взаимодействию. Но за пределами приложений эти очки и награды не переходят в реальную ценность для своих пользователей.

Хотя проблема хорошо известна, уникальное, удобное и безопасное решение еще предстоит разработать. В первую очередь это связано с текущей глобальной инфраструктурой, которая распространяет юридические, географические и технологические ограничения на расширение лояльности с разнообразными партнерскими брендами, сервисами, которые были бы интересны всем категориям потребителей.

Наше предлагаемое решение, основанное на блокчейне, единая глобальная сеть лояльности (Rucoin Loyalty), объединяющий бренды, производителей, ритейл, разработчиков и потребителей одной платформой. Rucoin Loyalty позволит пользователям партнерских брендов и интернет ресурсов связывать, баллы и бонусы в Rucoin с локальным эквивалентом национальной валюте. Которые, в свою очередь, могут быть погашены в соответствии с указанными продуктами и услугами от других партнерских брендов.

Для Потребителей платформа будет принимать вид **мобильного кошелька**

Токены Rucoin, будут средством обмена и использования в системе. Будучи криптовалютой, токен Rucoin обеспечит безграничные, безопасные и защищённые транзакции между партнерскими брендами. Кроме того, Rucoin также будет выступать в качестве точки выхода для владельцев сайтов, которые стремятся привлечь пользователей. Эта модель приведет к росту потребительской базы в экосистеме, что приведет к увеличению транзакций.

Ключевыми компонентами предлагаемого решения будет Rucoin, а именно комплекс взаимодействия с Клиентами и сетью Rucoin Loyalty.



Содержание

Предложение	5
Создание глобальной блокчейн сети Rucoin Loyalty	6
Введение	
Текущие нужды вовлеченных сторон	7
Для потребителей	
Для брендов	8
Для владельцев интернет ресурсов	
Возможности	9
Решение	
Единая глобальная сеть вознаграждений	
Токен Rucoin	11
Global Loyalty (Принятие и преобразование в режиме реального времени)	
Как сеть вознаграждений будет работать для потребителей	12
Как сеть вознаграждений будет работать для брендов	13
Как сеть вознаграждений будет работать для владельцев интернет ресурсов	14
Обзор существующих продуктов и архитектуры	15
Предлагаемое решение	16
Блокчейн & токен	
Глобальная сеть лояльности	18
Пример использования Global	
Бизнес модель	20
Случаи применения	21
Продажа токенов Rucoin	22
Краткое изложение	
Обзор структуры токена	23
Бонусный график продаж токена	
Выгоды	24
Потребительские выгоды: кэшбэк	
Выгоды держателей токенов	
Дорожная карта	25
Команда	26
Наши партнеры	28
Анализ использования финансирования	31
PRE Sale	
Основное Token Sale	32
Выводы	33
Сноски	



Предложение

Предлагаем, стабильный токен Rucoin с ежеквартальным увеличением обязательств. Предлагаемая сеть лояльности и токены Rucoin вместе образуют единую глобальную сеть лояльности (Rucoin Loyalty), которая является выгодной для всех вовлеченных сторон (потребители, бренды, ритейл, приложения и веб-сайты).

Сеть лояльности предлагает

Потребителям

Кошелек со счетом Rucoin, который показывает эквивалент Rucoin в российских рублях, возможность переводов токенов другим пользователям. Встроенная биржа обмена Rucoin, Bitcoin, Ethereum. Список товаров доступных для приобретения по программе лояльности и кэшбэк Rucoin. Список партнеров работающих по программе Кэшбек Rucoin. Безопасные сделки с использованием криптовалют Rucoin, Bitcoin, Ethereum. В безопасной сделки Rucoin Loyalty выступает гарантом исполнения сделки сторонами участниками.

Брендам и ритейлу

Возможность к экспоненциальному расширению партнерской сети лояльности, получить новых клиентов.

Владельцам (приложений/веб-сайтов)

Удобный и осозаемый способ вознаграждения пользователей за их вовлечение, без хлопот по созданию и управлению системой вознаграждения.

Создание глобальной блокчейн сети Rucoin Loyalty

Научно-исследовательский институт инновационных технологий занимается исследованиями, разработками, мониторингом и статистикой с 2011 года. Исследование и анализ в области применения blockchain технологии, разработки сервисов Big Data.

Введение

Согласно нашему исследованию уровень внимания пользователя на веб-сайте/приложении составляет менее 8 секунд. 8 секунд это все время, которое владельцы приложений имеют на взаимодействие с пользователем. За это время надо привлечь внимание и удержать его.

Помня эту цифру, давайте рассмотрим, как система структурирована. Текущая инфраструктура взаимодействия с пользователями разработана таким образом, что основные компоненты экосистемы взаимодействия - бренды, ритейл, разработчики, потребители работают независимо друг от друга, каждый из которых пытается решить свои проблемы индивидуально.

Бренды и ритейл проводят автономную или коалиционную программу лояльности, чтобы вознаграждать пользователей за их лояльность. Разработчики отдают поощрительные стимулы или виртуальные валюты (в игровых жетонах или бонусах) для участия пользователей в своей экосистеме. К сожалению, потребители, которые получают эти бонусные вознаграждения, не могут объединить баллы, ни использовать их для получения желанного вознаграждение по своему выбору из-за ограничений, таких как условия погашения/использования и ограниченные возможности каталогов отдельных программных операторов.

Следовательно, это дает уникальную возможность: в одном конце взаимодействия у нас есть бренды и ритейл, которые готовы вознаграждать пользователей за лояльность и приобретение. С другой стороны, у нас есть разработчики с большой базой пользователей, которые пытаются создать подходящую систему вознаграждения для себя и партнеров.

До сих пор не было разработано ни одного глобального решения, позволяющего объединить оба конца на одной платформе, что позволило бы увеличить транзакции для участующих брендов/ритейла и увеличенное вовлечение для разработчиков и производителей. Для потребителей это означает неограниченный выбор для безопасного и удобного способа использования бонусных баллов вознаграждения в реальном мире в одном приложении.

Текущие нужды вовлеченных сторон

Нужды для потребителей (право на выбор вознаграждение)

Среднее количество пользователей, которые регистрируются в программах лояльности, за последние четыре года выросло на 31%. Из 14,3 зарегистрированных пользователей активные только 6,7. Это число не изменилось с 2012 года. Одна из причин заключалась в том, что 57% опрошенных потребителей не знали своего баланса бонусов вознаграждения, а 38% из них не знали ценности своих бонусов. Около 57% потребителей в программах лояльности считают, что надо слишком много времени, чтобы заработать очко или милю, и 53% потребителей не были заинтересованы в типе предлагаемых вознаграждений. Это приводит к накоплению неиспользованных бонусов вознаграждения среди пользователей.

Ниже приведен обзор неиспользованных вознаграждения, которые имеют пользователи в нескольких программах.

Программа	Кол-во участников (млн.)	Среднее значение	Общая стоимость (млн.)
Nectar	19,0	\$29,47	\$559
Boots	17,9	\$16,50	\$559
British Airways Executive Club	7,0	\$464,64	\$559
Morrison's Match & More	6,0	\$5,08	\$559
Virgin Atlantic Flying Club	2,0	\$431,64	\$559
Lufthansa Miles and More	1,8	\$442,20	\$559

Влияние пользователей

Подключаясь к брендам и ритейлу в их программы лояльности, потребитель приносит покупательную возможность, внимания и участие.

Бренды и ритейл нуждаются в привлечении пользователей и стимулированию продаж

Общая стоимость бонусов лояльности, выданных брендами, составляет 48 млрд. долларов. Из которых одна треть остается неиспользованной. Последующий отчет в 2017 году показывает, что с 2012 года уровень членства в программах увеличился на 67%, но общий уровень удовлетворенности потребителей остался на прежнем уровне. Несмотря на возможности и рост, в индустрии Loyalty & Reward (Лояльности и Вознаграждения) нет ни одного истинного глобального игрока. Индустрия состоит из отдельных автономных и коалиционных программ.

В то время как новые программы борются за то, чтобы привлечь потребителей и достичь критической массы, коалиционные программы (программы лояльности и вознаграждения, образованные группой крупных брендов из каждого сектора) медленно начали набирать обороты на крупных рынках, демонстрируя принятие модели от потребителей. Несколько коалиционных программ показали, что проникновение составляет до 80% в рамках соответствующих локальных рынков.

Бренды и ритейл, несмотря на популярность, не хотят использовать преимущества участия в коалиционной программе. Это воспринимается, как разделение покупательной способности своего потребителя с другими брендами, разбавляя собственную долю. Это привело к тому, что лишь несколько крупных брендов, собрались вместе, чтобы сформировать коалиционную программу, в то время как подавляющее большинство не участвовало в ней.

Влияние брендов

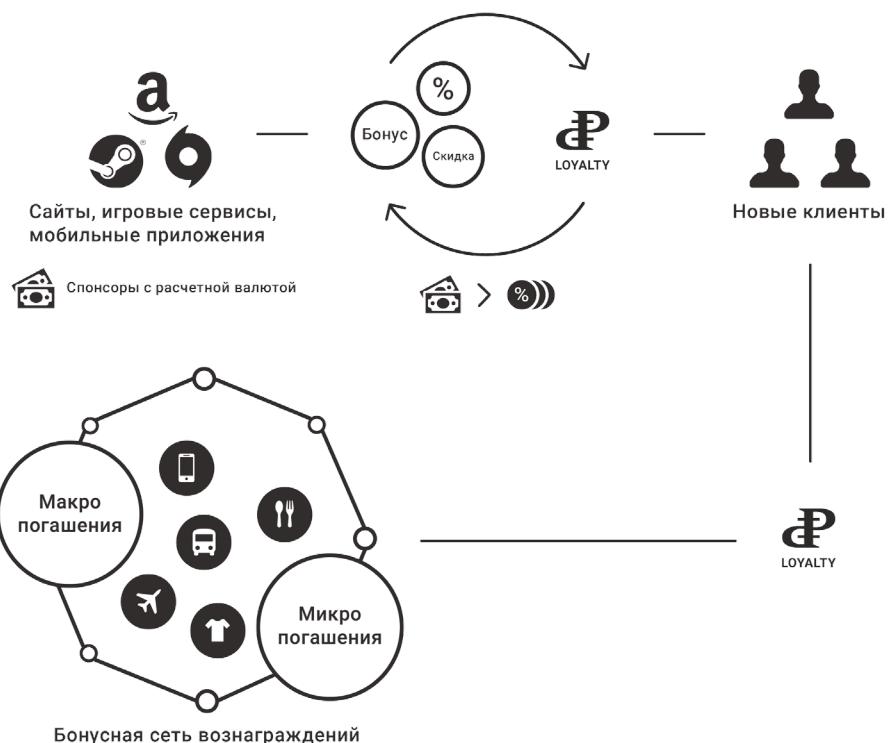
Бренды могут обеспечить вознаграждение в реальном мире, которое будет привлекать пользователя и создавать взаимодействие с издателями интернет сервисов, ПО и т.д.

Владельцы сайтов (вознаграждение за участие пользователя)

Согласно информации «Экономика внимания», человеческое внимание считается самым дефицитным ресурсом и этот ресурс используется миллионами приложений и веб-сайтов. Большинство из них даже начали раздавать награды в обмен на участие. Эту модель «Награда за участие» испытывает каждый отдельный человек, владеющий смартфоном в виде бонусов, баллов, монет из приложений и игр, которые мы используем ежедневно.

В случае уменьшения аудитории владельцы веб-сайтов даже начали предлагать купоны, ваучеры, бонусы и т.д., пользователям для достижения ранее установленных уровней, таких как контент для распространения, подписка на информационные бюллетени, активное участие для увеличения контента, создаваемого пользователями и т.д.

Эта тенденция наблюдается даже в блокчейн компаниях, например, STEEM, которая вознаграждает своих пользователей, когда они взаимодействуют с контентом, делясь им или голосуя. В то время как вознаграждать пользователей криптовариантами относительно легко; для создания подобной системы приложений и веб-сайтов издателям нужно разработать, реализовать, понести маркетинговые усилия и затраты, а также договориться о партнерстве с брендами и ритейлом для наполнения каталога вознаграждений, который привлекает их пользователей.



Возможности

Общая сумма неиспользованных баллов, спящих на счетах потребителей, составляет 360 млрд. долларов. Учитывая это мы видим возможность использования бонусов в размере 24 млрд. долл., которые остаются неиспользованными. Они остаются неиспользованными из-за отсутствия видимости и понимания стоимости бонусов, отсутствия возможности найти подходящие вознаграждения во время погашения, а также невозможности объединения бонусов между разными бонусными программами для получения значимых вознаграждений.

Эти неиспользованные баллы, которые не увеличивают продажи, представляют огромные обязательства для этих компаний. Универсальное решение, которое позволяет легко, безопасно и прозрачно мобилизовать эти бонусы, может оказать огромное положительное влияние, как на бренды и ритейл, так и на потребителей.

Решение

Единая глобальная сеть лояльности Rucoin Loyalty

Глобальная сеть лояльности приведет все вовлеченные стороны к единой платформе, используя свои индивидуальные преимущества для создания непрерывной глобальной сети. Система будет управляться «Смарт-контрактами», работающими посредством технологии блокчейн, и имеет возможность потребителям связывать бонусы из разных программ лояльности в единую платформу. Данная платформа имеет возможность объединять и преобразовывать отдельные бонусы вознаграждения в эквивалент к Rucoin. Теперь потребитель будет видеть только значение в Rucoin и эквивалент в деньгах национальной платежной валюты, а также различные доступные варианты обмена и использования, такие как товары, подписки, апгрейды и т.д. Идея состоит в том, чтобы сделать весь процесс использования бонусных баллов, миль и очков вознаграждения более простым и глобальным.

 Решение проиллюстрировано ниже



Бренды с действующими бонусными системами



Сайты, игровые сервисы, мобильные приложения



Новые магазины без бонусной программы



Магазины получают новых клиентов, у которых уже есть бонусы



Получают новых клиентов и стимулируют пользователей через Rucoin Loyalty

Глобальная сеть партнерской лояльности



Скидки



Продукты, обновления



Кэшбек



Услуги, обновления

Токен Rucoin

Токены Rucoin - это резервная/основная валюта для всей экосистемы, которая станет средством обмена при проведении любой транзакции в Rucoin Loyalty. Используя токены Rucoin, партнерские бренды, ритейл, сайты и приложения могут устанавливать обменную стоимость для своих бонусов вознаграждения.

Global (Принятие и преобразование в режиме реального времени)

На первый взгляд, Global делает возможным локальные транзакции фиатных денег между сторонами, что есть удобно для бизнеса. В своей основе Global использует блокчейн и токены Rucoin, позволяя глобальные трансграничные транзакции. Это выгодно для всех вовлеченных сторон, брендов, ритейла, производителей и потребителей. Это возможно благодаря преобразованию разных бонусов, очков в общую базовую валюту Rucoin в режиме реального времени, используя смарт-контракты.

Бренды, ритейл и интернет ресурсы должны будут оплачивать в национальной валюте эквивалент суммы генерируемого смарт-контрактом Rucoin во время использования бонусов, в то время как их пользователи будут использовать свои бонусы вознаграждения за транзакции.

Пример 1:

Предположим: 1 Rucoin = 1 руб.

Если цена бонуса бренда 1 бонус = 1 руб., и выдает 2 бонуса пользователю, Global вовлечет 2 Rucoin во время использования этих бонусов.

2 бонуса = 2 руб.;

2 руб. = 2 Rucoin;

Пример 2:

Если цена бонуса бренда 5 бонусов = 1 руб., и выдает 10 бонусов пользователю, Global вовлечет те же самые 2 Rucoin

10 бонусов = 2 руб.;

2 руб. = 2 Rucoin

Это обеспечивает сбалансированность экосистемы, независимо от объема бонусов, обрабатываемых разными брендами.

Примечание: бренды, интернет ресурсы и приложения, устанавливающие курс обмена, должны оплачивать сумму (0,01%) транзакции своих пользователей во время использования бонусов вознаграждения.

Как сеть вознаграждений будет работать для потребителей

Для потребителей единая глобальная сеть лояльности будет безопасным и единственным шлюзом использования бонусов через кошелек приложение/веб-интерфейс. Они могут использовать простой интерфейс приложения/веб-сайта для комбинации всех доступных бонусов вознаграждения, полученных между участвующими брендами и издателями, и хранить их в качестве Rucoin, локального эквивалента национальной валюты, позволяя им выбрать вознаграждение по своему выбору, которое будет иметь реальную ценность в мире. Вознаграждениями будут товары, услуги, продукты, подписки, обновления и т.д. от других партнерских брендов.

Бренды, интернет ресурсы и приложения могут также интегрировать SDK и API, чтобы позволят своим пользователям напрямую связываться с Сетью в экосистеме.

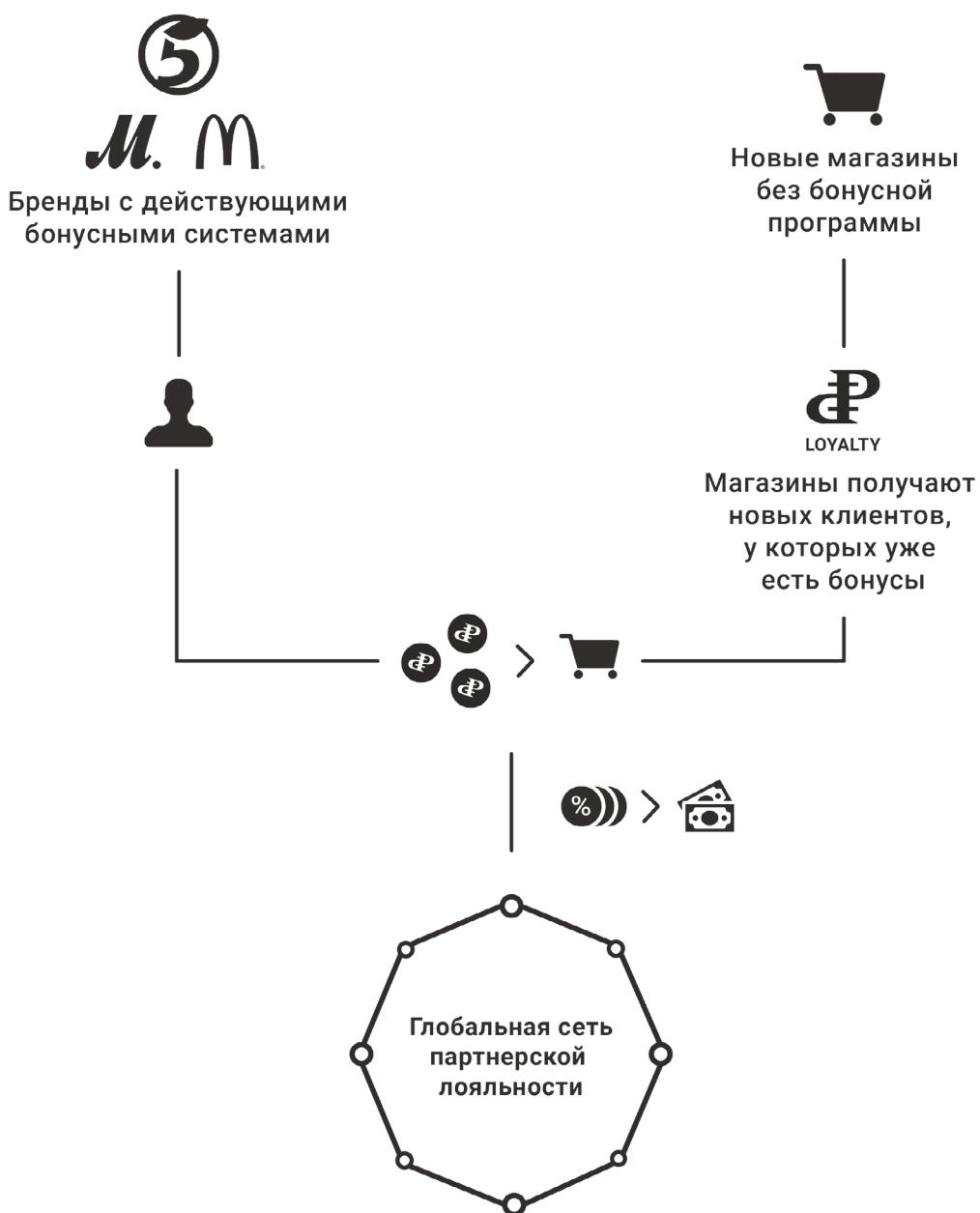


Как сеть вознаграждений будет работать для брендов и ритейла

Бренды и ритейл могут сотрудничать с Rucoin Loyalty, выставляя свои продукты, или позволяя своим пользователям использовать Rucoin. Бренды и ритейл могут даже контролировать статистику лояльности своей программы.

Для тех, у кого нет собственной программы лояльности, будет возможность использовать Rucoin для создания собственных бонусов, которые, в свою очередь, могут быть использованы в глобальной сети.

Это дает высокий уровень свободы и гибкости членам программы во время использования бонусов, без ущерба для их бренда и существующей программы. Это также поможет брендам снизить обязательства, возникающие в результате предоставления бонусов вознаграждения менее частым или разовым покупателям.



Как сеть лояльности будет работать для владельцев сайтов и приложений

Маркетологи, работающие с приложениями и веб-сайтами, стремятся стимулировать новых и существующих пользователей, чтобы вознаграждать пользователей бонусами. Эти бонусы могут быть использованы в сети лояльности.

Эта возможность позволяет владельцам сайтов и приложений управлять взаимодействием на платформе с ощутимыми преимуществами для своих пользователей, пропуская основные затраты на создание необходимой инфраструктуры.



Обзор существующих продуктов и архитектуры

Наши продукты работают с 2011 года и усиливают инициативы по привлечению клиентов для компаний по всему миру.

Наши предложения включают в себя программы лояльности, реферальные программы, кэшбэк, социальные и медийные ресурсы, вместе с транзакционным кошельком, которые были построены с учетом гранулярности, скорости и масштабируемости. Как полностью управляемая система SaaS (Software-as-a-Service), все наши продукты созданы для взаимодействия REST API с нуля, защищены аутентификацией OAuth 2.0. У нас также есть SDK для популярных языков, которые помогают в еще более быстрой интеграции.

Система позволяет бизнесу любого размера и из любого горда легко интегрировать компоненты взаимодействия с помощью существующего/нового приложения/веб-сайта. Панель управления, ориентированная на пользователя, позволяет легко конфигурировать все службы. Наше решение построено на архитектуре микросервиса, где каждая из служб работает независимо и может быть увеличена / уменьшена для достижения высокой масштабируемости и устойчивости.



Нажмите на круг, чтобы перейти к сайту



Предлагаемое решение

Блокчейн и токен

Наше решение состоит в том, чтобы сделать вознаграждение легким с помощью блокчейн и криптовалюты по всем возможным аспектам бизнес-вертикалей, географических особенностей и легальности.

Наша структура / модель внедрения будет поддерживать три различных сценария для максимального охвата.

1. Бизнес с существующими программами взаимодействия и внутренними бонусами, ищущими партнерства для выкупа/использования токенов.

2. Бизнес, который хочет внедрить и запустить новую программу взаимодействия с готовым продуктом бонусного вознаграждения.

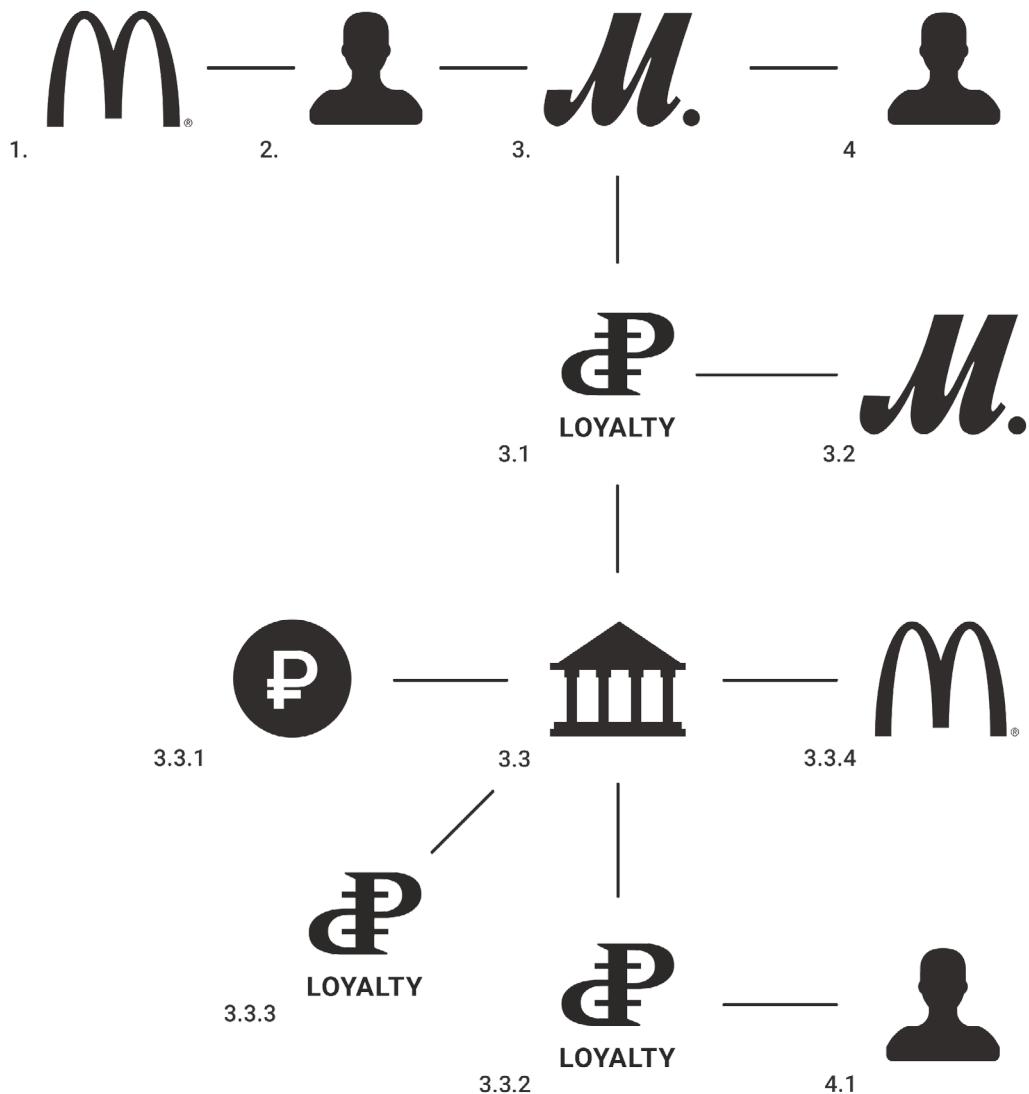
3. App & Website (Приложения и сайты), которые хотят вознаградить своих пользователей.

Токены Rucoin будут резервной валютой для брендов, ритейла и издателей приложений/сайтов, чтобы получить доступ к Rucoin Loyalty, работающему на блокчейн. Смарт-контракты будут управлять листингом и исполнением транзакций, которые позволят мгновенное использование бонусов вознаграждения.

Мы будем модернизировать базовую технологию существующих компонентов взаимодействия с помощью дискретных регистров блокчейн и токенов Rucoin.

Архитектура заменяет компонент «Кошелек» (Wallet) децентрализованным регистром на блокчейне. На панелях бренда, ритейла и издателя будут созданы смарт-контракты, которые будут управлять всем процессом. Таким образом, любая конфигурация, связанная с брендом/сайтом, теперь будет преобразована и сохранена как смарт-контракт на блокчейне.

Предлагаемая системная архитектура высокого уровня



1. McDonald's зачислил Клиенту бонусы за покупку Кофе
 2. Клиент хочет приобрести товар в М.Видео, погасив покупку бонусами McDonald's
 3. Клиент погашает бонусы McDonald's в М.Видео и получает товар.

3.1 М Видео погашает бонусы Клиента в Bitcoin Loyalty

3.2 М.Видео получает 90% от погашенных бонусов в расчетной валюте

3.2 М.Видео получает 90% от погашенных бонусов в расчетной валюте
3.3 Погашенные 10% зачисляются в резервный фонд

3.3.1 Увеличение обеспечение **Rusoil** - 2,5%

3.3.2 Конвертирование кэшбака Клиенту - 2,5%

3.3.3.2 Конвертирование кэшбэка клиенту - 2,5%

3.3.4 McDonald's получает - 4%

3.3.4 McDonald's получает - 4%

4.1 Клиент получает 2,5% кэшбэк Rucoin

Глобальная сеть вознаграждений

Глобальная сеть вознаграждений будет каталогом вознаграждений, который будет состоять из продуктов/услуг, выставленные партнерами, которые находятся в поиске увеличения продаж или привлечения новых пользователей. Это будет им доступно через потребительское приложение и веб-страницу. Пользователь загружает приложение кошелек Rucoin, Входит, Связывает разные учетные записи программ лояльности, Определяет общую совокупную сумму бонусов вознаграждений в локальном эквиваленте рубль к Rucoin, Заходит в раздел «Товары/услуги», Выбирает продукт соответственно своим предпочтениям или видит на карте магазины партнеров Rucoin.

У пользователей будет возможность консолидировать свои баллы, если участвующие бренды или издатели придут к соглашению.

Получать кэшбэк в Rucoin от покупок у участников глобальной сети лояльности Rucoin Loyalty

Погашения/использования



Одежда



Еда



Транспорт



Билеты



Товары



Аренда

Пример использования Global Loyalty

Пользователь, проживающий в Москве, который накопил бонусы вознаграждения от разных брендов и издателей, отдыхая в Крыму, сможет использовать эти баллы. Это может быть улучшение проживания в отеле или даже чашка кофе или прогулка на квадроцикле.

Использования бонусов вознаграждения

Шаг 1: Пользователь загружает приложение

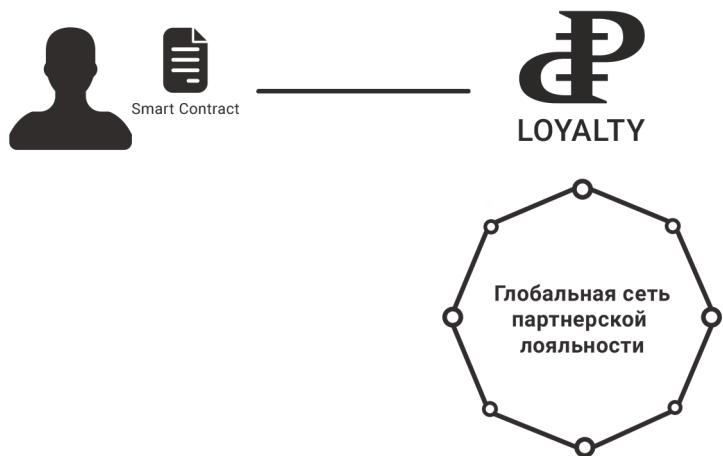
Шаг 2: Пользователь покупает товар за национальную валюту (рубли), магазин начисляет кэшбэк/бонусы (активируется как смарт-контракт), преобразовывается в Rucoin.

- или бонусы партнера преобразованные в Rucoin (имеющийся на кошельке пользователя)

Предположим, что рыночная стоимость 1 Rucoin составит 1 рубль.



Шаг 3: Использует сеть вознаграждений и выбирает товар или услугу по своему выбору.



Шаг 4: Во время использования Global Loyalty выдает эквивалентную стоимость Rucoin в соответствии с смарт-контрактом на блокчейне.



Шаг 5: Global Loyalty обменивает Rucoin 90% на локальный эквивалент национальных денег и отправляет



Перераспределяет вознаграждения
своим пользователям в Rucoin за участие

Или

Погашает бонусы в
расчетной валюте

Одним из самых больших преимуществ и отличий Rucoin Loyalty является то, что любой бизнес, даже с собственными бонусами, может без препятствий присоединиться к экосистеме. Без необходимости миграции или изменения их существующей программы. Бренды и владельцы интернет ресурсов смогут предоставить своим пользователям более широкие и гибкие варианты для погашения бонусов. И пользователи, в свою очередь, будут использовать свою покупательскую способность, оставаясь вовлеченными в экосистему вознаграждений. Все это возможно благодаря использованию технологии Global Loyalty.

Стабильная криптовалюта с ежеквартальным увеличением стоимости токенов Rucoin за счет увеличения обеспечения, путем начисления % с резервного фонда в основное обеспечение Rucoin.

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.

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 покупки с минимальной экономией от 10% до 20% от стоимости использования/погашения.

Рыночная стоимость одного iPhone X	80 000 руб
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

Случаи применения

1. Бренды и ритейл 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, ритейл 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).

Вышеупомянутая бизнес-модель запланирована таким образом, что спрос на токен Rucoin увеличивается пропорционально увеличению использования/погашения и стабильного ежеквартального роста обеспечения. Растущее принятие, ограниченная доступность, прогнозируемая и стабильная экосистема Rucoin, увеличит удельную стоимость токенов Rucoin, приносящих пользу держателю токена.

Продажа токенов Rucoin

Краткое изложение

Описание проекта	Привлечение потребителей, брендов, ритейла и издателей к одной крупнейшей Российской глобальной сети вознаграждений.
Сеть вознаграждений	Глобальный каталог вознаграждений, который позволяет потребителям связывать, объединять и использовать различные бонусные вознаграждения.
Rucoin	Rucoin - это якорная криптовалюта, которая является номиналом базового обмена для разных бонусов и их эквивалента национальных денег.
Символ токена	Rucoin
Soft Cap	\$4 500 000
Hard Cap	\$45 000 000
К оплате принимаются	ETH, BTC
Распределение Rucoin tokens	Апрель 2018
Эмиссия токенов Rucoin	Одноразовая генерация (500 000 000 Rucoin)
Начало PRE Sale	Конец PRE Sale
22 ноября, 2017 00:00 MSK Time, UTC+3	27 декабря, 2017 23:59 MSK Time, UTC+3 (5 недель с даты начала продажи токенов)
Начало Token Sale	Конец Token Sale
15 января, 2018 00:00 MSK Time, UTC+3	15 апреля, 2018 23:59 MSK Time, UTC+3
PRE Sale - 1 RUCOIN	Token Sale - 1 RUCOIN
\$1,2	\$2 1 ETH = 750 Rucoin, 1 BTC = 7500 Rucoin
Количество токенов Rucoin	500 000 000
Команде разработчиков	Доступные к распределению
10% (50 000 000 Rucoin)	90% (450 000 000 Rucoin)
Для пула принятия пользователей	
81% (405 000 000 Rucoin)	
На этапе PRE Sale	На этапе Token Sale
0,9% (4 500 000 Rucoin)	8,1% (40 500 000 Rucoin)

Привилегии владельца токена

Зависят от количества токенов во время транзакции по каталогу вознаграждений (подробности в белой бумаге)

Обзор структуры токена

Будет создано в общей сложности 500 000 000 токенов Rucoin, из которых 9% токенов будут предложены в период PRE Sale и Token Sale, 81% будут храниться в резерве для обеспечения транзакций в рамках сети вознаграждений и для стимулирования. Оставшиеся 10% токенов будут выделены учредителям и членам основной команды, которым предоставляться 1 год задержки с переходным периодом 3

	% выделено	Rucoin (млн.)
Процент токенов Rucoin на этапе Pre ICO	0,9%	4,5
Процент токенов Rucoin на этапе ICO	8,1%	40,5
Процент токенов Rucoin для пула принятия	81%	405
Процент токенов Rucoin команде разработчиков	0,1%	0,5
Процент токенов Rucoin в резервный фонд	5%	25
Процент токенов Rucoin баунти	0,2%	1
Процент токенов Rucoin на развитие	4,6%	23

Бонусный график продаж токена Rucoin

В качестве бонуса ранним инвесторам будут начислены дополнительные токены в качестве бонуса.

	Бонус токенов
Pre ICO - 1 неделя	+30%
Pre ICO - 2-5 неделя	+25%
ICO	+20%

Выгоды

Потребительские выгоды: ограниченный период кэшбэк

Потребители будут зарабатывать % за использования/погашения бонусов в качестве Cashback в виде Rucoin за каждую транзакцию. Этот стимул, будет направлен на потребителя и предоставит ему возможность стать владельцем токенов, а значит в дальнейшем извлечь выгоду из потенциального роста цены токена.

Выгоды держателей токенов

Стабильный токен с ежеквартальным увеличением обязательств выкупа, за счет полученной прибыли сети лояльности с партнеров.

Сеть вознаграждений – Премиальный доступ

Баланс Rucoin	Минимальный период владения	Уровень	Выгода
1 000 Rucoin	6 мес.	I	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные 0,25% кэшбэк во время использования/погашения бонусов
5 000 Rucoin	6 мес.	II	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные 0,5% кэшбэк во время использования/погашения бонусов
25 000 Rucoin	6 мес.	III	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные 1% кэшбэк во время использования/погашения бонусов Дополнительные скидки в Bulk Buy
50 000 Rucoin	6 мес.	IV	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные 1% кэшбэк во время использования/погашения бонусов Дополнительные скидки в Bulk Buy
75 000 Rucoin	6 мес.	V	<ul style="list-style-type: none"> Дополнительные 1,5% кэшбэк во время использования/погашения бонусов. Дополнительные скидки в Bulk Buy Ранний доступ к сети вознаграждений Ранний доступ к этапу сети вознаграждений, использование Rucoin для погашения бонусов Индивидуальные предложения от партнерских брендов Приоритетная поддержка

Пример кэшбэк

Когда держатель токена премиального уровня использует сеть вознаграждений, чтобы использовать/ погасить свои бонусы, он получает дополнительный кэшбэк поверх кэшбэка, который он получает от кэшбэка брэнда.

Дорожная карта

12 февраля 2014 г.

Основание Rucoin Community. Формирование концепции и идеологии платформы

Октябрь 2016 г.

Разработка и тестирование альфа-версии платформы. Разработка площадки BRC

Декабрь 2017 г.

Юридическая структура Rucoin. Прототип платформы Rucoin Check. Запуск площадки BRC ICO

Февраль 2018 г.

Запуск платформы Rucoin

Апрель 2018 г.

Запуск Rucoin Loyalty, See Life, Smart Reputation, Movie Worker, Rucoin Check

Июль 2018 г.

Android приложение, SEO и SMM оптимизация платформы

Сентябрь 2018 г.

Локализация платформы на дополнительные языки. Масштабирование в страны ЕАЭС

Декабрь 2014 г.

Анализ рынка и его потребностей. Разработка первого прототипа платформы Rucoin

Ноябрь 2017 г.

Старт PRE Sale Rucoin. Выпуск продукции Биотек

Январь 2018 г.

Token Sale Rucoin

Март 2018 г.

Внутренний обмен валют. Листинг Rucoin.

Май 2018 г.

iOS - приложение. Совершенствование web-версии

Август 2018 г.

Разработка дополнительного функционала. Интеграции со сторонними сервисами

Команда



Лучко Лилия Васильевна

Основатель и директор

Руководитель и основатель научно-исследовательского института Инновационных Технологий, сооснователь Rucoin.

Более 6 лет опыта работы в консалтинговых и стратегических альянсах. Лауреат Министерства финансов РФ за лучший проект открытых финансовых данных Российской Федерации.



Лучко Алексей Александрович

Руководитель проектов. Сооснователь Rucoin

Консультант по внедрению бизнес-процессов, сквозной аналитики. Более 3 лет опыта в Middleware, SOLIDITY, Blockchain. Автор приложения See Life.



Сереченко Альфия Хамитовна

Финансовый директор

Предприниматель в сфере правовой экспертизы финансовых технологий. Директор АСК Проект.

**Горох Станислав Олегович****Front-end разработчик**

Герой стиля и кода, создающий пользовательский интерфейс. Бэкэнд-инженер, энтузиаст!

**Вередин Егор Александрович****Медиа и связи с общественностью**

Стратегический маркетинг, ответственный за продвижение бренда информационное наполнение и связи с общественностью. Более 10 лет опыта в медиа ресурсах. Предприниматель в сфере маркетинга и PR.

**Мещерякова Инга Тахировна****Маркетинг**

Фриланс-стратег который работает в тандеме с намеченным планом и дружелюбным к клиенту отношением с опытом работы в блогах, маркетинге в социальных сетях.

**Пурышева Ирина Юрьевна****Менеджер кампаний Баунти RuCoin**

Создание и администрирование кампаний Баунти. Консультирование и продвижение криптовалютного проекта RuCoin.

Наши ранние партнеры



«Мегафон» — российская телекоммуникационная компания, предоставляющая услуги сотовой связи (GSM, UMTS и LTE), а также местной телефонной связи, широкополосного доступа в Интернет, кабельного телевидения и ряд сопутствующих услуг.



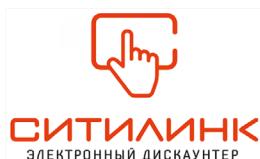
Kupivip — российская компания и одноимённый интернет-магазин одежды и обуви. Основана в 2008 году, работает на рынках России, Белоруссии и Казахстана



OZON.ru (ОЗОН.ру) — крупный российский интернет-магазин (7 место, E-Commerce Index TOP100 2015), предоставляющий своим покупателям 4 млн позиций в 18 категориях.



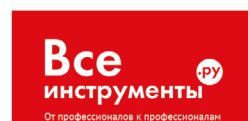
«Альт Телеком» — российская сеть салонов сотовой связи и электроники, созданная в 1998 году.



«Ситилинк» — российская сеть магазинов, осуществляющая продажу компьютерной, цифровой и бытовой техники и позиционирующая себя как электронный дискаунтер. Юридическое лицо — ООО «Кронар».



Плеер.ру - более 130 000 самых разных товаров! 33 дня на возврат без справок.



VseInstrumenty.ru - продажа инструментов, садовой, климатической и силовой техники, строительного оборудования, станков и пр.



Philips — нидерландская компания, деятельность которой делится на три основных направления: здравоохранение, световые решения и потребительские товары.

Наши достижения и награды

Бизнес-площадка BRC - Лучший проект открытых финансовых данных Российской Федерации
Награждены Министром финансов Российской Федерации Силуановым А.Г. на церемонии вручения
Московского финансового форума 2017.



www.youtube.com/watch?v=ZhoyKkAKmNE&feature=youtu.be

Торговая площадка с бонусами Rucoin

Уже более 1 105 428 предложений от 79 магазинов



ParkCity GO 10 PRO

от 2 797 руб. от 39.3944 RUC
ParkCity Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 1 ⚡ 🌟



Sony HDR-AS50

от 11 158 руб. от 157.1549 RUC
Sony Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 7 ⚡ 🌟



Apple iPhone 5S 16Gb

от 11 700 руб. от 164.7887 RUC
Apple Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 3 ⚡ 🌟



Xiaomi Mi Band 2

от 1 550 руб. от 21.8310 RUC
Xiaomi Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 4 ⚡ 🌟



Apple Watch Series 1 42mm

от 19 989 руб. от 281.5352 RUC
Apple Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 4 ⚡ 🌟



Erisson 24LES16

от 7 141 руб. от 100.5775 RUC
Erisson Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 2 ⚡ 🌟



Philips 55PUS7600

от 0 руб. от 0.0000 RUC
Philips Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 0 ⚡ 🌟



Canon CanoScan LiDE 120

от 3 578 руб. от 50.3944 RUC
Canon Bonus/Cashback: 0.05 RUC

Цены 3 ⚡ 🌟



Анализ использования финансирования

PRE Sale

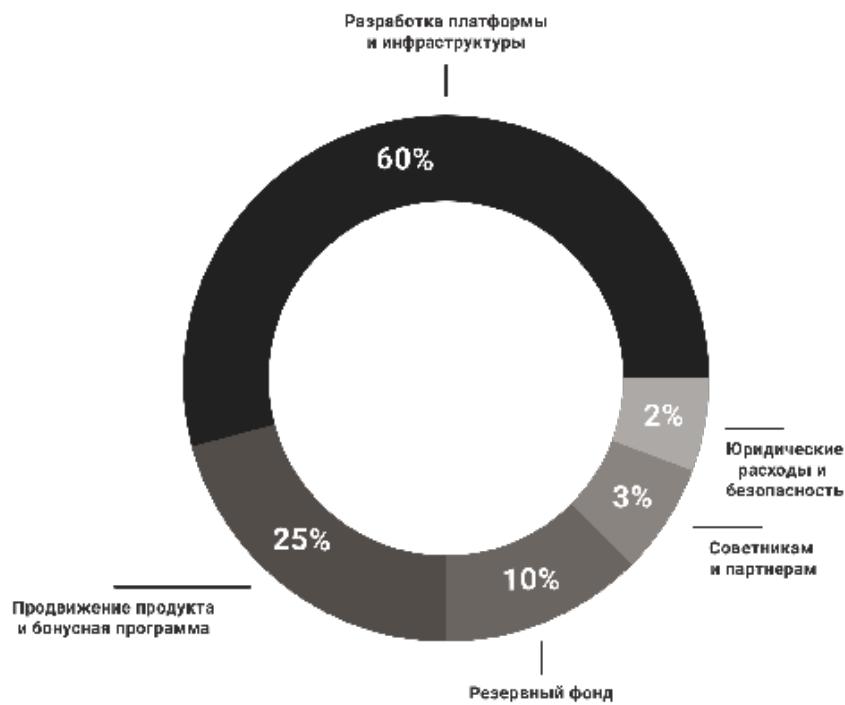
Деньги, собранные во время PRE Sale, будут использоваться в следующих областях:

Разработка	60%
Маркетинг основного ICO	25%
Безопасность и аудиты, юридические вопросы	2%
Альянсы и партнерство	3%
Резервный фонд	10%

 Основное Token Sale описано ниже

Основное

Денежные средства, полученные в течение основного Token Sale, будут использоваться в соответствии со следующим планом:



Развитие

30% бюджета будет направлено на расширение текущей команды разработчиков и на создание необходимой инфраструктуры для оперативного масштабирования и объема Каталога Вознаграждений.

Партнерские отношения

30% бюджета из этих средств будет направлено на создание команды Продажи и Альянсы для ориентации на конкретные географические регионы и создания стратегических альянсов и партнерских отношений с ключевыми брендами в этих регионах.

Маркетинг

25% бюджета для маркетинга, которое будет сосредоточено на создании осведомленности и принятия Глобальной Сети Вознаграждений и решения Rucoin среди брендов, пользователей и издателей.

Безопасность

5% бюджета будет покрывать расходы, связанные с юридическим сопровождением, безопасностью, бухгалтерским учетом и другими связанными административными расходами.

Непредвиденные расходы

10% бюджета выделено на непредвиденные расходы

Важное примечание: новые токены Rucoin не будут создаваться после первоначальной продажи токена на Token Sale.

Выводы

Мы считаем, что технология блокчейн и криптовалюты позволяют обеспечить безопасный и безграничный опыт использования/погашения бонусов для потребителей. Чтобы максимально сделать возможными такие решения для всех участвующих брендов, издателей и потребителей, мы стремимся подключить блокчейн в бэкэнд и предложить нашим партнерам простой в использовании интерфейс для своих нужд, будь то реализация, конфигурация, проведение транзакции или в целях аудита.

Благодаря тому, что продажа токенов Rucoin будет проводиться открыто, у широкого круга людей будет возможность участвовать в нашем долгосрочном росте и истории успеха, чтобы фундаментально подорвать пространство наград и вовлечения.

Наше видение - быть глобальной сетью вознаграждений, которая может дать легкий опыт использования/погашения очков для потребителей и возможность получить вознаграждения в товаре или подписке на выбор по всему миру.

Сноски

https://newretail.ru/novosti/retail/rossiyskie_predprinimateli_prosyat_uzakonit_otechestvennyu_kriptovalyutu7112/

https://1prime.ru/Financial_market/20171016/828018209.html

<https://www.kommersant.ru/doc/3326231>

<https://topwar.ru/127347-kriptorubl-i-kriptonalogi-zagnat-medvedya-v-berlogu.html>

<http://cripto-valuta.ru/news/associaciia-avanti-prizyvaet-k-hojdeniu-v-rf-tolko-otechestvennoi-kriptovaluty.html>

<http://tickerinvest.ru/library/news/104/2104/>

<https://cont.ws/@yungers/692556>

<http://u-f.ru/article/economics/u5847/2017/10/16/245899>

<https://ria.ru/economy/20171016/1506886745.html>

<http://xn--b1abqgpgbkpk.xn--p1ai/article.php?id=156063>

<http://www.pravda-tv.ru/2017/10/16/324579/novosti-rossii-segodnya-16-oktyabrya-2017g>

<https://bits.media/news/assotsiatsiya-avanti-prizyvaet-k-khozhdeniyu-v-rf-tolko-otechestvennoy-kriptovalyuty/>

<http://svpressa.ru/economy/news/183681/?rss=1>

https://bitmakler.com/rossiyskaya-kompaniya-vyshla-na-pre-ico-s-proektom-rucoin-loyalty__news_179850

<https://cryptorussia.ru/ico/rucoin>

<http://cryptmaster.ru/edinaya-set-loyalnosti-rucoin-loyalty>