



icoWorld

создаем доверие в мире криптовалютных инвестиций

Концепция проекта
v 1.0

icoWorld

Социальная сеть для криптоинвесторов, сервис публичных инвестиций,
escrow-сервис

Концепция проекта

Version 1.0

8 мая 2018

© Федотов Иван

Данный документ предназначен для ознакомления с проектом icoWorld и носит информативный характер. Документ не является предложением к покупке продуктов icoWorld, инвестированию в icoWorld или любую другую компанию. Команда icoWorld может изменять данный White Paper по мере развития проекта.

Содержание.....	2
Summary.....	3
1. Проблемы ICO-рынка	4
2. Концепция проекта	11
3. Примеры использования	18
4. Технология реализации.....	22
5. Защита от копирования	26
6. Аналогичные проекты	27
7. Монетизация сервиса	28

Проблемы ICO-рынка:

1. Отсутствие прозрачности, асимметрия информации
2. Высокий уровень мошенничества
3. Тотальное недоверие между участниками рынка

Идея проекта:

1. Соединение основных участников ICO-рынка (инвесторы, проекты, управляющие активами) в одном месте
2. Создание репутационных и escrow-сервисов
3. Создание доверия между участниками

Продукты проекта:

1. Социальная сеть
2. Сервис публичного инвестирования
3. Escrow-сервис
4. Сервис скоринга

Ценность проекта:

1. Объединение инвесторов, управляющих и ICO-проектов в одном месте
2. Инфраструктура для ведения деловых отношений между участниками
3. Инфраструктура для верификации предоставляемой информации
4. Инфраструктура для безопасных денежных коопераций
5. Инфраструктура для защиты инвесторов от внерыночных рисков

Результат успешной реализации проекта – возможность удобного, честного и прозрачного взаимодействия участников мира ICO-инвестиций.

В 2017 году общий объем инвестиций в ICO превысил \$3 млрд. В первом квартале 2018 года он удвоился – в совокупности ICO-проекты привлекли уже \$6 млрд. А, согласно прогнозам аналитиков, к декабрю цифра достигнет \$15 млрд.

Initial Coin Offering является самым быстрорастущим рынком в мире. Он имеет высокую доходность – перспективные проекты после успешного краудсейла увеличивают свою капитализацию в десятки и даже сотни раз. Это привлекает в криптовалютные стартапы все новых и новых инвесторов и способствует быстрому развитию инфраструктуры.

Однако, несмотря на преимущества, рынок ICO очень молод. И как любой молодой рынок, он имеет ряд серьезных проблем:

- Отсутствие прозрачности информации
- Отсутствие репутационных сервисов
- Высокий уровень мошенничества
- Невозможность безопасной консолидации средств
- Недоверие инвесторов к проектам и друг к другу

Далее подробное описание каждой из них.

1.1. Отсутствие прозрачности информации

Рынок ICO непрозрачен. Руководители стартапов, крупные игроки и инсайдеры обладают бóльшим количеством информации, нежели рядовые инвесторы. Последние не в состоянии узнать истинное состояние проекта и объективно оценить компетентность команды ввиду многих причин. Поэтому они вынуждены довольствоваться предоставляемыми данными, которые часто далеки от реальности. Более того – даже при наличии достоверной информации, рядовые инвесторы не всегда отличают перспективные проекты от неперспективных, так как это сложный процесс, требующий серьезных знаний, опыта и времени. То есть элементов, которые отсутствуют у среднестатистического вкладчика.

Такое положение дел создает проблему прозрачности. Благодаря ей инсайдеры манипулируют рынком различными способами – от завышения ожидаемой прибыли и необоснованных обещаний, до привлечения средств в заранее безнадежный проект. Пользуясь неэффективностью, непрозрачностью и асимметрией информации, нечистоплотные руководители стартапов и другие инсайдеры наносят серьезный ущерб рынку, действуя при этом в рамках закона.

В итоге, рядовые инвесторы либо сильно переплачивают за токены, либо вообще остаются с ненужными и неликвидными активами. В любом случае они теряют деньги. В любом случае подрывается доверие ко всей ICO-индустрии.

1.2. Отсутствие репутационных сервисов

На ICO-рынок начинают заходить профессиональные игроки – управляющие активами, фонды, институциональные инвесторы. Их деятельность состоит из трех этапов:

1. Аккумуляция средств множества рядовых инвесторов
2. Инвестирование в перспективные проекты
3. Распределение прибыли между первоначальными вкладчиками

Сама бизнес-модель действительно имеет ценность – она позволяет рядовым инвесторам отдавать деньги в доверительное управление и получать прибыль без специфичных опыта и знаний. В свою очередь, управляющие имеют дополнительный доход в виде комиссии за управление. Эта бизнес-модель успешно применяется в финансовом мире более сотни лет.

Однако, доверительное управление активами не работает на рынке ICO. Ввиду отсутствия репутационных сервисов, рядовые инвесторы не способны отличить успешных управляющих от неуспешных. Отсутствуют проверенные данные об образовании и опыте работы. Отсутствует регулирование. И, главное – отсутствует достоверная история прошлых результатов.

Если в финансовом мире существуют инвестиционные банки со столетней репутацией и рейтинговые агентства, отслеживающие их деятельность, то рынок ICO лишен подобных институтов. Фактически, отдавая средства в управление, рядовые инвесторы играют в лотерею. Если управляющий действительно оказался профессионалом, то инвесторы зарабатывают деньги. Если он

приукрасил свои компетенции – теряют. При этом получить независимую и объективную оценку до начала сотрудничества практически невозможно.

Такое положение дел тормозит развитие отрасли. Рядовые инвесторы не могут получить прибыль самостоятельно, так как хайп закончился, и менее десяти процентов ICO имеют перспективы роста. В то же время рядовые инвесторы не могут отдать деньги в управление, так как не имеют управляющих с проверенной репутацией. А управляющие не могут ее создать, ввиду отсутствия независимых репутационных сервисов.

1.3. Высокий уровень мошенничества

В 2017 году мошенники украли десятую часть средств, инвестированных в ICO. Это более \$300 млн. в числовом выражении. В 2018 году тенденция сохранилась – по оценкам аналитиков более 85% ICO являются либо мошенничеством и финансовыми пирамидами, либо безнадежными заранее обреченными проектами.

Ситуацию усугубляет отсутствие регулирования. Если в обычном мире мошенников можно найти и наказать, а деньги вернуть (хотя бы частично) – криптовалютный рынок не предоставляет подобной возможности.

Средства, отправленные в скам-проект, исчезают навсегда, а юридическое преследование не приносит результатов. Сложившаяся ситуация создает благоприятную почву для аферистов, которые являются серьезной проблемой сегодняшнего ICO-рынка.

1.4. Невозможность безопасной консолидации средств

Большинство проектов предоставляют специальные условия для крупных вкладчиков. Как правило, они существенно лучше, чем для всех остальных. Более того – наиболее перспективные проекты в принципе заинтересованы именно в крупных вкладчиках, поэтому выставляют высокие входные пороги, непреодолимые для среднестатистического криптоинвестора. Из-за этого широкая публика не может участвовать в действительно хороших проектах, и особенно сильно это заметно на pre-ICO стадиях.

Выход из ситуации – консолидация множества мелких капиталов в один крупный, которая позволит группе небольших инвесторов превратиться в сильного игрока. И этот сильный игрок зайдет в ICO наравне с другими крупными вкладчиками.

Однако, возникает проблема. Как обеспечить целевое использование средств? Другими словами – где гарантия того, что ответственное за собранные деньги лицо отправит их в проект, а не на свой личный кошелек? И где гарантия того, что оно справедливо распределит полученные токены? Правильно. Гарантии нет. Сегодня рынок ICO не имеет институтов с достаточным уровнем доверия для проведения подобной операции. А большинство существующих смарт-контрактов, которые алгоритмизируют условия консолидаций, содержат серьезные уязвимости и не выдерживают профессиональную критику.

Фактически, криптоинвесторы не могут собираться в пулы, консолидировать средства и участвовать в ICO на хороших условиях. Потому что в этом случае они постоянно рискуют потерять деньги из-за недобросовестности организаторов пула.

1.5. Недоверие инвесторов к проектам и друг к другу

Совокупность вышеописанных проблем приводит к главной – проблеме доверия. Существующие криптоинвесторы не могут никому доверять – ни проектам, ни управляющим, ни сообществам, ни кооперациям. Всюду их поджидает опасность потери денег из-за некомпетентности или (что чаще) недобросовестности.

Это приводит к тому, что 90% времени инвесторы тратят на выявление скама и мошенничества, а не на оценку проектов или построение портфелей. Естественно, эта ситуация крайне отрицательно отражается на отрасли и наиболее сильно тормозит ее развитие.

Невозможно говорить о венчурных инвестициях, если не решены базовые вопросы прозрачности человеческих отношений. Поэтому именно проблема доверия является основной проблемой ICO-рынка на сегодняшний день.

2.1. Что такое icoWorld

icoWorld – это социальная сеть для криптоинвесторов, управляющих активами и ICO-проектов. Также icoWorld имеет ряд дополнительных сервисов, которые обеспечивают прозрачность деловых отношений и соблюдение условий сделок.

Идея icoWorld заключается в трех последовательных шагах:

1. Соединение всех участников ICO-рынка в одном месте
2. Создание репутационных и escrow-сервисов
3. Создание доверия между участниками

Концепция проекта разделена на следующие составляющие:

1. Социальная сеть как способ объединения участников
2. Блокчейн-сервисы гарантий как способ достижения прозрачности
3. Блокчейн-сервисы гарантий как способ защиты от вне рыночных рисков

Результат реализованной концепции и конечная цель icoWorld – возможность удобного, честного и прозрачного взаимодействия участников мира ICO-инвестиций.

2.2. Продукты icoWorld – социальная сеть

В основе icoWorld лежит социальная сеть, которая соединяет основных стейкхолдеров ICO-рынка:

- Рядовых инвесторов
- Управляющих активами
- ICO-проекты

Эти участники имеют различные, однако, взаимосвязанные цели:

- Рядовые инвесторы хотят вложиться в перспективные проекты и получить прибыль
- Управляющие активами ищут не только перспективные проекты, но и рядовых инвесторов, желающих отдать деньги в управление
- Проекты хотят получить финансирование, которое обеспечивают рядовые инвесторы и управляющие активами

Все участники взаимозависимы. Проекты не могут существовать без инвесторов, а инвесторам некуда инвестировать без проектов. Также необходимы управляющие – они дают возможность рядовым вкладчикам получать прибыль даже без профессиональных знаний и навыков.

Социальная сеть – естественный способ объединения заинтересованных сторон. При заключении инвестиционных сделок происходит длительное общение, как публичное, так и частное. То же самое случается при передаче денег в управление. И создание пространства, которое концентрирует целевое сообщество и обеспечивает внутреннюю коммуникацию – логичный шаг развития рынка.

2.3. Продукты icoWorld – сервисы гарантий

Особенность пользователей icoWorld – постоянное денежное взаимодействие друг с другом. Инвесторы финансируют проекты. Инвесторы передают деньги управляющим, которые финансируют проекты. Инвесторы собираются в пулы, чтобы получить бонусные токены.

Все это подразумевает денежную кооперацию. Кооперация требует сервисов, которые обеспечат ее надежность и прозрачность. В icoWorld такие сервисы представлены в трех направлениях:

1. Сервис публичного инвестирования
2. Escrow-сервис
3. Скоринг сервис или Due diligence ICO-проектов

Далее подробное описание каждого из них.

2.3.1. Сервис публичного инвестирования

Сервис публичного инвестирования позволяет управляющим активами демонстрировать результаты инвестиционной деятельности. Он работает следующим образом:

1. Управляющие дают рекомендации и подтверждают их собственными инвестициями
2. Вся информация записывается в блокчейн, что обеспечивает ее сохранность и неизменность
3. Динамика рекомендаций отражается на специальном графике в реальном времени

Таким образом, благодаря сервису публичного инвестирования:

1. Инвестиционная история управляющих становится достоверной
2. Инвестиционная история управляющих не подвергается сомнению в криптосообществе
3. Рядовые инвесторы имеют полную информацию об успехах и неудачах управляющих
4. Происходит отсев неэффективных и убыточных управляющих

С помощью сервиса публичного инвестирования рядовые инвесторы находят действительно успешных управляющих. В свою очередь, управляющие активами получают независимый и общепризнанный авторитет, на который ссылаются при поиске клиентов.

2.3.2. Escrow-сервис

При объединении инвесторов в пулы для получения бонусных токенов либо передачи денег в управление, iCoWorld обеспечивает честность коопераций. Также iCoWorld выступает гарантом при финансировании проектов и контролирует целевое использование средств.

Escrow-сервис работает следующим образом:

1. Пользователи социальной сети договариваются между собой об условиях кооперации
2. Лидер кооперации подает заявку в iCoWorld на создание escrow-сервиса
3. Если условия кооперации простые (например, в случае с бонусными токенами), то команда iCoWorld создает смарт-контракт, который полностью алгоритмизирует сделку
4. Если условия кооперации сложные и алгоритмизации не поддаются (например, в случае с контролем проекта), iCoWorld выступает в роли третьей независимой стороны и контролирует сделку самостоятельно

С помощью escrow-сервиса устраняется возможность недобросовестного поведения и достигается максимальное доверие между участниками.

2.3.3. Сервис скоринга или Due Diligence ICO-проектов

icoWorld проводит обязательный due diligence проектов, которые регистрируются на площадке. Процедура защищает инвесторов от мошеннических ICO и позволяет сконцентрироваться на оценке проекта, а не на проверке его основателей.

Сервис работает следующим образом:

1. Проект подает заявку на регистрацию профиля в icoWorld
2. Команда icoWorld проверяет достоверность предоставляемой информации, при необходимости привлекает внешних экспертов
3. Формируется независимый аудиторский отчет, который прикрепляется к профилю проекта
4. Проект регистрируется в icoWorld

С помощью скоринг-сервиса достигается защита инвесторов от внерыночных рисков ранней стадии.

2.4. Ценность iCoWorld

Поскольку социальная сеть iCoWorld объединяет три группы участников, она должна иметь ценность для каждой из них.

Благодаря iCoWorld, рядовые инвесторы могут:

1. Читать авторский контент, создаваемый другими пользователями
2. Собираться в инвестиционные пулы, получать бонусные токены
3. Искать управляющих активами с помощью системы фильтров
4. Объективно оценивать деятельность управляющих активами
5. Узнавать подробности инвестиционных стратегий с помощью блогов или личных сообщений
6. Передавать деньги в управление, получать пассивный доход
7. Осуществлять безопасные кооперации
8. Инвестировать в очищенные от скама проекты

Благодаря iCoWorld, управляющие активами могут:

1. Демонстрировать результаты деятельности
2. Создавать независимую авторитетную репутацию
3. Вести блог
4. Получать естественный приток вкладчиков без вложений в рекламу
5. Общаться с потенциальными вкладчиками
6. Формировать лояльное инвестиционное сообщество
7. Брать деньги в управление

Благодаря iCoWorld, ICO-проекты могут:

1. Получать доступ к большому количеству потенциальных инвесторов
2. Получать повышенное доверие, благодаря пройденному due diligence
3. Продвигать проект через социальную сеть
4. Привлекать финансирование

3.1. Для рядового инвестора

Джон – инвестор, у которого есть \$100.000. Эти деньги он заработал как высококлассный специалист-нейрохирург. В криптовалютных инвестициях Джон не понимает вообще ничего, и понимать не собирается. Его основная задача – спасти жизни. Однако, при этом Джон хочет инвестировать в ICO-проекты.

В этой ситуации Джону нужен управляющий. Профессионал, который найдет перспективный проект и договорится об условиях участия. Благодаря этому Джон сможет выгодно инвестировать средства и не отвлекаться при этом от основной работы.

Поэтому Джон регистрируется в icoWorld и начинает поиск управляющего. С помощью фильтров Джон отбирает кандидатов, которые подходят ему по уровню риска, ожидаемой прибыли и прочим параметрам. Затем он изучает профили – образование управляющего, опыт работы, философия инвестиционной стратегии. Читает блоги, в которых управляющий делится своими мыслями, касательно рыночной ситуации. Но главное – Джон видит верифицированные результаты прошлых инвестиций, которые лучше всего отражают успешность управляющего.

Если все хорошо, то Джон задает детальные вопросы в личных сообщениях и договаривается об условиях сотрудничества. Дальше происходит кооперация – Джон передает деньги в доверительное управление одним из способов, предусмотренных на платформе. Управляющий инвестирует их в проект и наблюдает за его развитием. После выхода из сделки полученная прибыль распределяется между Джоном и управляющим в заранее оговоренной пропорции. При этом icoWorld обеспечивает прозрачность и честность сделки на каждом этапе.

Таким образом, Джон успешно инвестирует в ICO-проекты даже без знаний в этой области. А благодаря icoWorld, он максимально защищен от вне рыночных рисков.

3.2. Для управляющего активами

Кевин – управляющий активами. Он уже десять лет в инвестиционном бизнесе. Сначала он работал в инвестиционном банке, затем в венчурном фонде. Теперь Кевин хочет уйти в свободное плавание, создать репутацию на рынке ICO-инвестирования и взять деньги в управление.

Поэтому Кевин регистрируется в icoWorld. Он заполняет профиль, прикрепляет дипломы и сертификаты, указывает контактную информацию. При желании осуществляет верификацию данных (дипломов, сертификатов, справок с места работы), которая проводится командой icoWorld и отражается в его профиле. Этим он повышает доверие инвесторов, т.к. только истинный профессионал готов к строгой проверке.

Кевин привязывает к профилю криптовалютный кошелек. С него он инвестирует в ICO-проекты и демонстрирует результаты деятельности. Содержание кошелька и динамика инвестиций наглядно отражаются на специальном графике в профиле Кевина и доказывают инвесторам его способность управлять активами. Кроме того, Кевин ведет блог, лучшие посты которого выводятся в ленту icoWorld и привлекают дополнительное внимание к его профилю.

Спустя некоторое время, у Кевина появляются авторитет и репутация. Инвесторы видят его успехи и верят в их достоверность. Поэтому, когда Кевин создает инвестиционный пул либо собирает деньги в управление, он не испытывает проблем с поиском клиентов. Более того – инвесторы готовы заплатить Кевину комиссию управляющего, т.к. он помогает им зарабатывать. А icoWorld гарантирует получение этой комиссии.

Таким образом, Кевин берет деньги в управление и существенно увеличивает свой доход. Фактически, Кевин превращается в небольшой венчурный фонд с готовой инфраструктурой привлечения клиентов и обеспечения сделок.

3.3. Для инвестиционного пула

Мартин, Дин и Элис – инвесторы с капиталом в \$40.000, \$25.000 и \$70.000 соответственно. Они нашли перспективный проект, в котором хотят участвовать. Причем этот проект предоставляет 15% бонусных токенов для вкладчиков с капиталом выше \$100.000.

Мартину, Дину и Элис выгодно объединить свои инвестиции, выступить от одного имени и получить бонус. Однако, они незнакомы и, следовательно, не доверяют друг другу. Поэтому Мартин, Дин и Элис подают заявку в iCoWorld на создание инвестиционного пула. Команда iCoWorld создает смарт-контракт, который алгоритмизирует условия сделки и автоматизирует получение и распределение токенов. Мартин, Дин и Элис отправляют на него деньги. Они не переживают за их сохранность, т.к. смарт-контракт в равной степени защищает интересы каждого участника.

Таким образом, Мартин, Дин и Элис получают 15% бонус, который иначе бы им не достался.

3.4. Для ICO-проекта

Crypto Payment Place – проект, который развивает новую криптовалютную платежную сеть. У проекта есть интересная идея, сильная команда и готовый прототип. Однако, для дальнейшей разработки требуются существенные инвестиции.

Поэтому Crypto Payment Place подает заявку на регистрацию в icoWorld. Затем он проходит Due Diligence. После успешной проверки, проект получает собственный профиль в социальной сети, заполняет его подробной информацией и начинает поиск инвесторов. Параллельно с этим команда icoWorld создает смарт-контракт с условиями краудсейла и публикует его в специальном разделе сайта.

Сначала Crypto Payment Place с помощью фильтров находит управляющих активами, которых интересуют аналогичные идеи, и рассказывает о себе через личные сообщения. Поскольку перед этим Crypto Payment Place прошел Due Diligence, при общении он автоматически получает повышенное доверие. Если идея и условия проекта понравятся крупным управляющим, сбор средств может закончиться уже на этом этапе.

Если управляющие заинтересованы, но инвестировать не спешат – Crypto Payment Place использует блоги для массового продвижения. Он дает пресс-релизы и создает интересные статьи, которые выводятся на главную страницу специальными алгоритмами. Благодаря этому вся социальная сеть узнает о проекте, что благоприятно влияет на успех предстоящего краудсейла.

Наконец, Crypto Payment Place проводит ICO. Средства проект принимает на подготовленный командой icoWorld смарт-контракт. Поскольку до этого о проекте узнали сотни управляющих и сотни тысяч инвесторов – ICO собирает hard cap.

Таким образом, Crypto Payment Place проводит быстрый и успешный краудсейл с минимальными затратами на рекламную кампанию.

4.1. Реализация сервиса публичного инвестирования

Сервис публичного инвестирования основывается на криптовалютном кошельке, который привязан к аккаунту управляющего. Он работает следующим образом:

1. Управляющий регистрируется в iCoWorld
2. Управляющий указывает адрес криптовалютного кошелька
3. iCoWorld привязывает кошелек к аккаунту управляющего
4. Управляющий заводит средства на кошелек
5. Управляющий участвует в ICO
6. Управляющий получает токены
7. iCoWorld отражает наполнение криптовалютного кошелька управляющего
8. iCoWorld отражает совокупную динамику токенов

Отражение динамики происходит на специальном графике в профиле управляющего. Данные по цене токена iCoWorld получает с различных бирж. При отсутствии токена на биржах, его цена временно принимается за константу и отражается по номинальной стоимости.

К профилю управляющего может быть привязано сразу несколько криптовалютных кошельков. Это позволяет демонстрировать результаты разных инвестиционных стратегий.

При этом iCoWorld не создает внутреннего кошелька. Вместо этого сервис подключается к существующим решениям. Это повышает удобство для управляющих, т.к. позволяет использовать привычный софт.

4.2. Реализация escrow-сервисов

В icoWorld escrow-сервисы реализуются тремя способами:

1. Реализация через смарт-контракты
2. Реализация посредством контроля команды icoWorld
3. Смешанный вариант

Выбор способа зависит от сложности конкретной задачи. Если условия сделки (или кооперации) простые и поддаются алгоритмизации, то icoWorld создает подходящий смарт-контракт. Если условия сложные и алгоритмизировать их не получается, то icoWorld выступает в роли третьей независимой стороны, т.е. классического escrow-агента. Также возможен смешанный вариант, когда часть условий прописывается в смарт-контракт, а часть контролируется командой icoWorld.

4.3. Реализация Due Diligence

Due Diligence – стандартная процедура в финансовом мире, которая защищает инвесторов от некачественных проектов. icoWorld реализует эту процедуру в своих сервисах. Причем реализация происходит как силами собственной команды icoWorld, так и с привлечением внешних экспертов. Конкретный метод зависит от:

1. Специфики проекта
2. Юрисдикции проекта
3. Географического местоположения проекта

Процедура Due Diligence в icoWorld возможна благодаря эффекту масштаба. Для рядового ICO-инвестора бессмысленно тратить \$100.000 на Due Diligence, чтобы вложить \$10.000 в проект. В icoWorld дело обстоит иначе – через социальную сеть проходят сотни проектов в год, которые привлекают деньги от сотен тысяч инвесторов. Это создает огромные денежные обороты. И небольшое комиссионное вознаграждение от этих оборотов позволяет полностью финансировать нужные сервисы без потери экономической выгоды.

4.4. Привлечение пользователей

icoWorld планирует привлечь три группы пользователей:

- Управляющих активами
- Рядовых инвесторов
- ICO-проекты

В начале развития icoWorld основной маркетинг будет направлен на первые две группы. Первые управляющие активами зарегистрируются в социальной сети, будучи замотивированы специальными условиями. В частности, icoWorld вложит собственные ресурсы для продвижения профилей управляющих и привлечет для них потенциальных вкладчиков с внешнего рынка. Взамен управляющие будут писать посты в блог и наполнять социальную сеть контентом.

Изначально рядовых инвесторов icoWorld привлечет с помощью рекламы. Впоследствии планируется органический рост – качественный контент, созданный управляющими, заинтересует инвесторов, и они начнут регистрироваться в социальной сети. Увеличение количества потенциальных клиентов замотивирует на регистрацию новых управляющих. Круг замкнется и icoWorld продолжит развитие.

После достижения критической массы пользователей, icoWorld начнет привлечение проектов. Поскольку потенциальных инвесторов (а значит и инвестиций) будет достаточно, проекты сами захотят пройти Due Diligence и зарегистрировать профили. Это облегчит задачу icoWorld и позволит использовать стандартные маркетинговые приемы.

icoWorld – это больше, чем программный код, сервис публичной торговли или смарт-контракты. icoWorld – это мир, который развивают сами пользователи. Они ведут блоги, пишут интересные статьи, общаются между собой. Это наполняет социальную сеть интересным контентом и лояльной аудиторией.

icoWorld развивается экспоненциально. Увеличение количества пользователей приводит к увеличению полезного контента. А увеличение полезного контента приводит к дальнейшему росту пользователей.

Таким образом, потенциальному конкуренту недостаточно скопировать идею и создать аналогичный продукт. Ему нужно завоевать аудиторию качественным информационным полем, которое есть в icoWorld. А это гораздо более сложная задача.

За несколько лет пользователи социальной сети создадут большой пласт полезной информации. Воссоздание ее с нуля потребует огромных ресурсов. Это станет серьезной преградой для потенциального конкурента и позволит icoWorld уверенно удерживать рыночные позиции.

icoWorld является первой социальной сетью с подобной концепцией и не имеет прямых конкурентов. При этом есть успешные проекты, которые реализовали отдельные элементы идеи icoWorld и доказали их жизнеспособность.

6.1. Angellist

Angellist – проект, который помогает стартапам привлекать инвестиции от бизнес-ангелов и венчурных фондов. Имеется встроенная социальная сеть, которая используется для подбора персонала в акселераторы. Уже в 2012 году Angellist оценивался в \$150 млн.

Отличия icoWorld:

1. Концентрация на криптовалютных стартапах
2. Низкие издержки гарантирования сделок за счет использования смарт-контрактов

6.2. eToro

eToro – израильский стартап, нацеленный на рынок социального трейдинга и предоставляющий услуги автоследования. За шесть лет со дня основания привлек \$60 млн. инвестиций, в том числе от Spark Capital и SBT Venture Capital. Также eToro имеет четыре миллиона активных пользователей из 140 стран мира.

Отличия icoWorld:

1. Концентрация на долгосрочных инвесторах, а не на спекулянтах
2. Возможность консолидации инвестиций без передачи денег третьим лицам

Монетизация iCoWorld основана на комиссионных вознаграждениях при аккумулировании средств. Ее размер напрямую зависит от оборотов платформы. В среднем iCoWorld зарабатывает 2-3% от общего объема инвестиций, которые проходят через сервисы проекта.

Для монетизации сервиса, iCoWorld предоставляет следующие платные услуги своим пользователям:

1. Гарантирование инвестиционных пулов
2. Защита средств в доверительном управлении от внерыночных рисков
3. Due diligence, продвижение и консалтинг ICO-проектов

Подробно о каждой из них рассказано далее.

7.1. Гарантирование инвестиционных пулов

При объединении инвесторов в пулы, требуется escrow-агент, который гарантирует условия сделки и позволяет инвесторам доверять пулу. Комиссия за услуги такого агента в криптовалютном сообществе достигает 5% от суммы аккумулированных средств.

icoWorld обеспечивает инвестиционные пулы линейкой смарт-контрактов. Комиссия escrow-агента при использовании смарт-контрактов icoWorld составляет 1-2% от аккумулированной суммы.

7.2. Защита средств в доверительном управлении от внерыночных рисков

При передаче денег в доверительное управление также требуется escrow-агент. Он защищает инвесторов от мошенничества управляющего, нецелевого использования средств либо нарушения условий управления (например, превышения максимального уровня риска).

icoWorld предоставляет услуги такого агента. Существенная часть гарантий обеспечивается смарт-контрактами. Наиболее сложные условия, которые не поддаются алгоритмизации, обеспечиваются внешним контролем команды icoWorld.

Комиссия за услугу составляет 2-3% от суммы доверительного управления.

7.3. Due Diligence, продвижение и консалтинг ICO-проектов

Перед регистрацией в iCoWorld проекты проходят обязательный Due Diligence за фиксированную стоимость. Кроме того, зарегистрированные проекты заключают с iCoWorld договор выплаты комиссионного вознаграждения, в случае успешного краудсейла. Взамен iCoWorld обеспечивает рекламу и продвижение ICO-проектов как внутри социальной сети, так и за ее пределами.

Размер комиссии iCoWorld составляет 2-4% от суммы привлеченных средств.

Спасибо за внимание!