



Проект Лореленд. Воплощаем идеи!

Документация (“whitepaper”), версия от 18.06.2019 г.

Проект Лореленд (Loreland) – это «песочница» (Платформа) для легкого, выгодного и увлекательного воплощения идей.

Суть Платформы Лореленд в том, что каждый участник становится соинвестором проектов, в которые он вкладывает свой труд. Деньги тоже можно вложить, но косвенно, через оплату труда других людей, товаров для проекта, услуг, через покупку сторонних ресурсов и пр. Каждый вклад заранее оценен и востребован проектом, прозрачно и четко оплачивается, голос участника учитывается пропорционально размеру вклада, действия на пользу проекта увеличивают также и репутацию.

Платформа предназначена для оформления идей как проектов и их совместной удаленной реализации. Каждый проект разбивается на задачи с установленной наградой. Участники предлагают варианты и победившее в голосовании решение вливается в проект. За решение задачи, проверку решения, участие в голосовании участники получают награды, как правило, в виде токенов проекта. Далее эти токены могут быть проданы по мере завершения разделов проекта (например, после готовности прототипа, MVP и пр.). По завершении всех этапов проекта (то есть продукт готов, запущен, проект вышел на окупаемость, достигнута нужная оценка или иные, оговоренные на старте условия) токены проекта или обмениваются на акции, или на новые токены, или выкупаются проектом (основателями) по рыночной оценке.

Существующие проблемы стартапов и их решения:

Сейчас основатели должны искать ресурсы и инструменты в разных местах (литература, инкубаторы, акселераторы, инвесторы, HR и пр.). Для управления проектами используют Trello, Slack, Zoho Projects, MS PPM, Teamwork Projects, Redmine и пр.

Для поиска сотрудников нанимают HR, привлекают агентства и биржи.

Клиентов ищут на конференциях, рассылками, рекламой.

Финансирование привлекают у ангелов, венчурных фондов.

Прогресс стартапа можно выяснить только у основателей, если они не пренебрегают регулярным информированием (блог, рассылка, сайт).

Токены могут выпущены на платформах EOS, Waves, Ethereum, но встроить эти токены в свой проект не просто и не дешево.

Проект Лореленд заменяет все эти ресурсы и позволит сосредоточиться непосредственно на работе и реализации идеи, получив все необходимое для этого в рамках одной Платформы.

Решаемые проблемы:

- Реализация идеи любого человека становится простым, увлекательным и выгодным делом
- Правильный старт проекта – с корректными планами, формулированием решаемой проблемы, ранним определением product/market fit, получением недостающих ресурсов и компетенций от участников со всего мира за токены проекта
- Привлечение к основанию и участию в проектах мотивированных участников
- Токены проектов имеют гарантированную ценность – за каждым токеном стоят конкретные работы, результаты и решения, влитые в проект, а владелец токенов участвует в голосованиях по каждому решению о развитии проекта
- Любой вклад в проект честно и прозрачно вознаграждается, история выплат постоянно доступна всем участникам
- Вклад в проект можно сделать двумя основными способами:
 - своей работой (выполнением заданий)
 - инвестициями (оплатив выполнение заданий для проекта «наградой инвестора» или купив токены у участников, ранее получивших награды за решения задач)

Текущая стадия проекта:

На начало июня 2019 г. прототип готов; MVP в виде SPA + сервер готово на 70% (выполнены более 30 заданий)

Старт реализации проекта:

Идея оформлялась с начала 2018 г., реализация идет с декабря 2018 г.

Платформа предлагает:

Каждый стартап сможет получить за свои токены:

- вовлечение потенциальных клиентов для ранней оценки востребованности продукта

(Product/market fit);

- лучшие технологии и стратегии по управлению проектом;

- помощь компетентных исполнителей для решения специфичных задач;

- привлечение инвестиций в виде работ и услуг;

- обеспечение прозрачности прогресса для инвесторов и участников.

Исполнители (участники) получают за работу желаемое вознаграждение — это могут быть токены проекта сразу после вливания решения в проект или деньги — при участии заинтересованного инвестора, а также влияние на развитие проекта, сопричастность к интересному делу, долю в проекте после оформлении акций и пр.

Токены проекта, выплачиваемые в виде награды за решение задач, начисляются участникам сразу, но выпускаются в оборот по мере готовности разделов («вех» дорожной карты). Таким образом, стоимость токенов всегда подкреплена реальным вкладом участников в проект (работами, услугами, созданным продуктом и пр.) и растет по мере степени готовности проекта.

Новшества:

- Для реализации идей предлагаем использовать лучшие методики: конкретные задачи и сроки; несколько уровней мотивации; контроль версий; приоритеты; монетизация – и всё это в простом и удобном интерфейсе;
- встроенная в платформу прямая и косвенная мотивации участников (учет вклада каждого в виде токенов проекта плюс репутации);
- использование элементов биржи фриланса и современных коммуникационных систем (Trello, Telegram, FB, Reddit, Medium) для охвата максимального количества потенциальных участников-исполнителей задач и основателей;
- формирование расширяющегося сообщества, в котором участники становятся основателями проектов и наоборот.

В перспективе Платформа превратится в портал по воплощению любой идеи на одной площадке путем создания проекта по шаблону системы, набора со-основателей, выполнения первоначальных задач силами основателей, привлечения сторонних участников для решения специфичных задач, получения обратной связи от пользователей, привлечения ресурсов, создания продукта и первичного масштабирования стартапа.

Выдача заданий и интерфейсы пользователей

Задания предлагаются («открываются для подачи решений») основателем или назначенным администратором раздела.

Пример процедуры Платформы по работе с решениями:

Каждое задание имеет срок, описание условий, размер награды в токенах проекта, критерии оценки решения и предполагает подачу решений в установленной форме. После истечения срока подачи решений все варианты проходят проверку участниками данного раздела, исправляются и выставляются на голосование. Вариант, победивший в голосовании, вливается в проект, пользователь, подавший это решение, становится участником данного раздела проекта, получает 80% установленной награды в токенах проекта и рост репутации на «3». Участник раздела, проверивший и утвердивший победившее решение, получает 10% награды и рост репутации на «2». Остальные 10%

награды в токенах распределяются между участниками, проголосовавшими за данное решение. Их репутация также растет.

Форма подачи информации о задании зависит от выбранного пользователем стиля приложения.

Платформа предлагает 3 основных стиля интерфейса пользователей:

- “business” - материальный дизайн, ничего лишнего, только необходимая информация;
- “sweet” - стиль с развлекательными элементами, появляются персонажи, информация подается шире, с примерами и отступлениями;
- “game” - задания в виде квестов; оформление в антураже стимпанка, «фэнтези» и пр.; мини-игры; бонусы и подсказки; аллегории и метафоры.

Стиль “business” является базовым, весь функционал первоначально разрабатывается для него, затем дополняется и переносится на остальные стили.

Конкуренты

Прямых конкурентов нет, так как, по сути, Платформа формирует новый рынок воплощения идей как проектов, резко снижая порог входа для пользователей. Часть существующего рынка услуг для стартапов будет, конечно, занята проектом Лореленд, но основа модели развития проекта – в привлечении новых основателей и участников с рынка наёмного труда на рынок стартапов.

Сейчас по данным опросов открыть новое дело хотят от 2 (Россия), 12 (США) до 30 (Азия) процентов населения. С проектом Лореленд они смогут поменять свою жизнь, открыв стартап и достигнув успеха. А своим позитивным примером они привлекут следующую волну основателей и участников.

Можно считать частичными конкурентами бизнес-инкубаторы и акселераторы, а также проект Trello как близкий по функционалу и направленности. При определенной доработке на базе Trello можно сделать проект, аналогичный нашему, но потребует радикально изменить приложение, бизнес-модель, отношение к проектам и разработать ПО для имплементации токенов. Это представляется малореальным.

Конкуренция инкубаторов и акселераторов выглядит надуманной, так как они отбирают для финансирования проекты, соответствующие их критериям, отбрасывая 95 и более процентов стартапов (например, ФРИИ в программе пре-акселерации из 1227 кандидатов профинансировал 68) и работают в сложившейся нише. Задача проекта Лореленд – увеличить число кандидатов, условно, с 1 до 10 тысяч и помочь достичь успеха не 70, а 5 тысячам из них.

Подход проекта Лореленд отличается от существующих практик также, как личный наставник, стремящийся раскрыть таланты человека и помочь реализовать весь его потенциал, отличается от чиновника по профориентации, проверяющего соответствие соискателя существующим профессиям.

Наиболее прогрессивные стартап-школы (как Y Combinator) пытаются менять подход к основателям проектов на более гибкий и свободный, но на смену парадигмы «стартапы ищут финансирование у инвесторов» они вряд ли пойдут, ведь успеха и своего положения они достигли именно за её счет. А потому считать их конкурентами (то есть делить с ними одну рыночную нишу) не корректно. Ниши разные.

Наша ниша – это тоже люди, увлеченные идеей, но ресурсы – это не только и не столько деньги и советы, как в подходе бизнес-ангелов и венчурных фондов. Это реальные работы, готовые решения, набор удаленной команды, услуги без предоплаты, продвижение в сообществе на старте проекта.

Перспективность

Объединение привлекательных черт открытых проектов (прозрачность, бесплатность, польза для всех, интересные цели) и коммерческих стартапов (нацеленность на успех, высокая скорость изменений, быстрый рост) даст потрясающий эффект – каждый сможет найти (или организовать) дело по душе, собрать единомышленников и исполнить свою мечту, прозрачно и справедливо разделив вложения и результаты. Надо только сделать это понятно, красиво, удобно.

А геймификация позволит привлечь на Платформу большую аудиторию.

Команда и контакты

Основатель: Илья «Лореленд». Образование и опыт: инженер ПО, MBA, серийный предприниматель

Сайт проекта: loreland.io

Официальные каналы: Telegram @lorelandru и @lorelanden

Чат проекта: Telegram @loreland_ru

Почта: mail@loreland.io

Токен LORELAND: ID A9htE3j38gKwrnczKkXBCdB4LbbbTVD8naqu9KshyZoe ,
<https://wavesexplorer.com/tx/A9htE3j38gKwrnczKkXBCdB4LbbbTVD8naqu9KshyZoe>

Бизнес-модель

У Платформы модель b2b, основными клиентами становятся проекты пользователей, решивших реализовать свою идею.

Также Платформа предлагает стартапам услуги «песочницы» по структурированию проектов, оценке product/market fit, привлечению ресурсов и исполнителей, продвижению, поиску клиентов.

Проект Лореленд будет предоставлять услуги или в обмен на токены (долю) в стартапах клиента, или за плату в токенах Платформы. Помогая расти клиенту (в том числе получая токенами проектов «награду инвестора» за финансирование токенами Платформы выполнения открытых заданий проектов), Платформа получит до 15% токенов клиента в зависимости от объема оказанных услуг. При охвате 20 000 стартапов в год (это цель на 2-3 года, что меньше текущей полугодовой аудитории стартап-школы Y Combinator в 2018 году – 27 тысяч стартапов), средней доле Платформы 2%, 50% успеха клиентов и средней оценке успешных 10 тысяч стартапов в 5 миллионов долларов, годовой доход проекта Лореленд через несколько (ориентировочно 5-6) лет составит не менее 1 млрд. долларов.

Доли и инвестиции

Первоначально проект развивался на собственные средства основателя.

Все 100% потенциальных акций (долей) Платформы выражены в виде 100 миллионов выпущенных на площадке Waves токенов LORELAND.

Токены LORELAND перечисляются с основного кошелька Платформы только в виде награды за выполненные для проекта Лореленд задания. Участники, получившие награды, могут продать полученные токены LORELAND инвесторам.

Пока покупка токенов доступна через децентрализованную биржу Waves DEX, прямая продажа токенов LORELAND через Платформу разрабатывается.

Планируется публикация смарт-контракта, реализующего протокол Платформы по перечислению токенов LORELAND: токены перечисляются на кошелек участника, победившего в голосовании за решения открытого задания, то есть транзакция будет подписана участниками, участвовавшими в голосовании.

При достижении Платформой одного из показателей:

1. реальной оценки (по совершенным сделкам объемом не менее 2% токенов) проекта в \$100 миллионов;
2. завершения всех разделов проекта;
3. 500 тысяч активных участников в месяц

инициируется голосование о преобразовании токенов в акции или их выкупе Платформой по рыночной оценке.