

去中心化消费者生态系统

这是一款基于区块链的可扩展平台，使消费者能够以更低的价格方便快捷地直接从制造商处购买杂货。INS 生态系统吸引了消费者的浓厚兴趣并获得了制造商的大力支持。

现有问题

全球杂货零售商在市场中已占据主导地位并且高度集中。其对制造商和消费者的影响与日俱增，继而限制了消费者的选择并控制了定价权。制造商被迫优化零售供应链而非质量，并将其 17% 的成本用于针对零售商和批发商而非消费者的交易营销。

INS 解决方案

全球唯一的 M2C(制造商直接面对消费者)去中心化在线平台，方便消费者直接从制造商处购买产品而无需经过零售商等中间环节，由消费者和制造商组成的自我调节共同体提供技术支持。通过我们的智能合约，制造商可管理定制忠诚计划并以INS 令牌的形式奖励客户。

INS 生态系统如何运作

所有制造商可直接向消费者展示和销售产品，获得客户反馈并奖励忠实客户。智能合约有效推动忠诚计划的实施，区块链大幅提升供应链效率并削减成本。

INS 生态系统将在全球最大的几座城市部署，并配置运作所需的一切基础设施。

制造商希望直接向消费者销售产品

从事杂货产业这 4 年间，我们收到了数百个关于直接向消费者销售产品的请求，这些请求的提出者不仅有小型独立制造商，还有世界最大的几家快速消费品公司。我们与下列公司签署了谅解备忘录：



消费者具有直接购买的经济诱因

杂货零售商将制造商价格提高了至少 30%-50%。消费者要为其并不需要的中间环节掏腰包。INS 生态系统可帮助消费者每笔购买节省高达 20%-30% 的费用。

INS 瞄准最大的消费者市场之一

到 2020 年，全球杂货市场规模将达到 8.5 万亿美元，而杂货在线销售额预计在 2020 年将达到 3,000 亿美元。杂货产业是全球零售业中最大的细分市场之一，在消费者支出份额中占有很大比例。

INS 令牌

INS 令牌可作为驱动 M2C 忠诚计划的一种方式，并可用作支付手段。

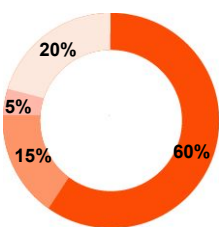
令牌销售条款

开始日期: 2017年12月04日
 上限: 60,000 以太币
 兑换率: 1 以太币 = 300 INS
 ERC-20 令牌

购买方式:



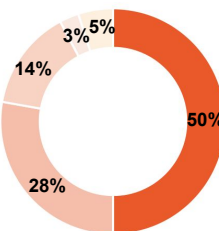
产生代币的确切数量取决于投入的资金数量。代币销售期结束后，不会创建代币，挖掘或挖掘代币。代币销售完成后，代币将可转让。



令牌分配

- 60% ICO 出资人
- 15% 团队
- 5% 顾问、早期支持者、奖金
- 20% 储备金

总供应量: 50,000,000 INS



资金分配

- 50% 研发 (900 万美元)
- 28% 营销销售 (500 万美元)
- 14% 运营 (260 万美元)
- 3% 法律 (50 万美元)
- 5% 预备 (90 万美元)

其他信息

更多有关 INS 生态系统和 INS 令牌销售的信息，请访问：

[令牌销售网站](#) | [白皮书](#) | [公司简介](#)

www.ins.world



首次代币发售(ICO) 开始日期:
 2017年12月04日

创始人



**Peter
FEDCHENKOV**

拥有丰富的零售、技术和创业经验。

哈佛商学院工商管理硕士



**Dmitry
ZHULIN**

风险投资和私募股权专业人士，专注于零售和电子商务方向。

伦敦大学博士

顾问



**Eyal
HERTZOG**
Bancor
联合创始人
Bancor



**Michael
TERPIN**
Transform PR 创始人
BitAngels 董事长
TRANSFORM GROUP BitAngels



**Moe
LEVIN**
Keynote
首席执行官
WBF



**David
WACHSMAN**
Wachsman PR
创始人
WACHSMAN PR



**Sebastian
STUPURAC**
Wings
联合创始人
WINGS



**Ilya
PEREKOPSKY**
Blackmoon Crypto
联合创始人
BLACKMOON CRYPTO



**Dr. Rawi
ABDELAL**
博士
哈佛商学院教授
HARVARD BUSINESS SCHOOL



**George
LI**
Wetrust
联合创始人
WeTrust

团队经验

我们成立了 Instamart——俄罗斯最大的风投杂货运送商。

