

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。

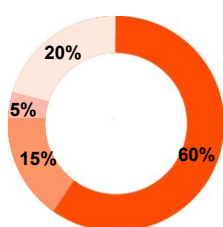
令牌销售条款

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：



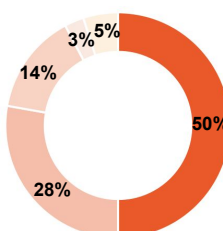
产生代币的确切数量取决于投入的资金数量。代币销售结束后，不会创建代币，挖掘或挖掘代币。代币销售完成后，代币将可转让。



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



Michael TERPIN
Transform PR 创始人
BitAngels 董事长



Moe LEVIN
Keynote
首席执行官



David WACHSMAN
Wachsman PR
创始人



Sebastian STUPURAC
Wings
联合创始人



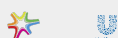
Ilya PEREKOPSKY
Blackmoon Crypto
联合创始人



Dr. Rawi ABDELAL
博士
哈佛商学院教授



J J van der MEER
PA 咨询集团的合伙人



团队经验

我们成立了 Instamart——俄罗斯最大的风投杂货运送商。

