

## 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。

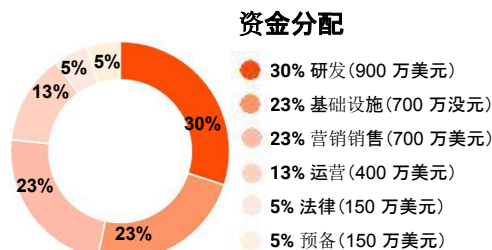
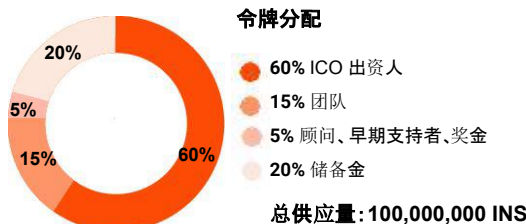
#### 令牌销售条款

开始日期：2017年11月27日  
目标：100,000 以太币  
兑换率：1 以太币 = 300 INS  
EIP-20 令牌

#### 购买方式：



ICO出售的代币占总额的60%。  
所有未售出的代币都将被烧毁。  
ICO之后不再创建任何代币。



## 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11月27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**

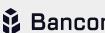
风险投资和私募股权专业人士，专注于零售和电子商务方向。

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



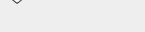
**Moe LEVIN**  
Keynote  
首席执行官



**David WACHSMAN**  
Wachsman PR  
创始人



**Dr. Rawi ABDELAL**  
博士  
哈佛商学院教授



**Dmitry FILATOV**  
ICORating  
创始人



**Sebastian STUPURAC**  
Wings  
联合创始人



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



### 团队经验

我们成立了 Instamart——俄罗斯最大的风投杂货运送商。

