

White Paper

Rate Date

Оглавление

Описание проекта.....	3
Решение проблем при помощи сервиса	4
Целевая аудитория	6
Экономика и Стратегия	7
Бизнес-модель.....	8
Технологии	9
Road Map	11
ICO.....	12
Инвестиции и распределение токенов.....	13
Bounty	15
Team.....	16

Описание проекта

Rate Date - это сайт знакомств с уникальной возможностью проведения онлайн аукциона видео свиданий.

Rate Date включает в себя широкий спектр возможностей:

- простой доступ к сервису,
- безграничное общение,
- возможность участвовать в онлайн аукционах видео-свиданий в качестве участника торгов (Rater) и соискателя (Dater).

Dater - зарегистрированный пользователь сайта Rate Date, который выставляет свой профайл на онлайн аукцион видео свиданий.

Rater - зарегистрированный пользователь сайта Rate Date, который участвует в торгах онлайн аукциона видео свиданий.

Главной целью компании Rate Date является объединение как можно большего количества одиноких сердец и упрощение знакомства людей в эпоху высоких технологий.

В процессе развития ресурса Rate Date планирует разработку и внедрение новых возможностей для пользователей, тем самым создавая преимущества перед основной массой конкурентов.

Решение проблем при помощи сервиса

В современном мире офлайн способен решить только бытовые потребности человека, всё остальное происходит в режиме онлайн. И единственное, что нам остается - это создать наиболее комфортные условия жизни в виртуальном пространстве.

Проведя тщательный анализ популярных сайтов знакомств и социальных сетей мы выделили основной перечень проблем в онлайн общении и нашли их решение.

Проблема № 1 – Эмоции

В большинстве случаев при общении в интернете очень трудно определить истинные эмоции собеседника (ирония, сарказм, притворство и т.д.), что приводит к недопониманию и ряду конфликтов.

Решение: Видео-свидание это идеальный вариант общения тет-а-тет при первом знакомстве. Во-первых, потому, что это общение с человеком преследующим аналогичные цели. Во-вторых, это отличная возможность избежать неприятных последствий вероятных в офлайн свиданиях.

Проблема № 2 - Подлог личности

Большинство сайтов для знакомств сталкиваются с проблемой фейковых аккаунтов. Анонимность в сети зачастую приводит людей к разочарованию, не говоря уже о случаях мошенничества.

Решение: Rate Date уважает право пользователей на защиту и нераспространение личных данных. Вместе с тем ресурс предполагает регистрацию с полной проверкой подлинности личности. Данное решение поможет защитить аудиторию сайта, а так же решить вопросы в случае спорных ситуаций.

Решение проблем при помощи сервиса

Проблема № 3 - Шаблонность

Анализируя поведение людей на сайтах знакомств и соц. сетях мы пришли к выводу, что ограниченный функционал ресурса быстро утомляет пользователей, тем самым толкая их на использование других сервисов с отличающимися функциями.

Решение: Rate Date планирует постоянное внедрение новых функций, проведение конкурсов, а так же задействование публичных личностей в благотворительных акциях в формате онлайн аукциона видео свиданий.

Целевая аудитория

Еще 15 лет назад сайты знакомств были экспериментальными проектами как для пользователей, так и для бизнеса. На сегодняшний день больше 80% интернет - аудитории считают факт существования знакомства в интернете абсолютно нормальным явлением, а больше 60% пользователей интернета в той или иной степени являются пользователями сайтов знакомств.

Стоит учесть, что с каждым годом процент последних растет за счет глобальной интернетизации социума.

Как показывает статистика, площадки для знакомств используют интернет пользователи любого возраста, пола, расовой и гендерной принадлежности, что расширяет целевую аудиторию ресурса.

Учитывая эти данные Rate Date планирует привлечь минимум 5 000 000 пользователей по истечению трех отчетных периодов.

Данные статистики предоставлены из отчетов "исследовательского центра Pew", "Marketdata Enterprises Inc", "Statista".

Статистика использования сайтов знакомств на примере США

Общее количество одиноких людей в США	54,350,000
Общее количество людей в США, которые пробовали онлайн-знакомства	49,650,000
Всего членов eHarmony	17,500,000
Всего участников Match.com	24,575,000
Ежегодный доход от интернет-индустрии знакомств	\$ 1 935 000 000
Средние траты, проведенные клиентом сайта знакомств в год	\$ 243
Процент пользователей, которые уходят в течение первых 3 месяцев	10 %
Процент людей, которые верят в любовь с первого взгляда	71 %

<http://www.statisticbrain.com/online-dating-statistics/>

Экономика и Стратегия

SWOT анализ	Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none"> • Принципиально новый подход к онлайн знакомствам • Неограниченное бесплатное общение между пользователями • Обширная бонусная система • Благотворительные аукционы 	Слабые стороны <ul style="list-style-type: none"> • Не испытано на практике • Ограниченная целевая аудитория
Возможности: <ul style="list-style-type: none"> • Выход на новые регионы • Привлечение пользователей с других сайтов знакомств за счет внедрения уникального функционала 	Стратегия при сопоставлении сильных сторон и возможностей: <ul style="list-style-type: none"> • Стать главным поставщиком услуг в сфере онлайн знакомств • Разработка и внедрение нового развлекательного функционала для поддержания основной и привлечения новой публики • Привлечение известных широкой публике людей для проведения благотворительных акций 	Стратегия при сопоставлении слабых сторон и возможностей: <ul style="list-style-type: none"> • Испытание в работе и получение положительных заключений • Снижение цен на поставленные услуги за счет роста количества пользователей • Проведение маркетинговой кампании в условиях узкой целевой направленности
Угрозы: <ul style="list-style-type: none"> • Противодействие со стороны конкурентов • Увеличение срока выхода на новые регионы 	Стратегия при сопоставлении сильных сторон и угроз: <ul style="list-style-type: none"> • Усиленные маркетинговые мероприятия с акцентированием внимания на сильные стороны • Снижение цен на поставленные услуги за счет роста количества пользователей 	Стратегия при сопоставлении слабых сторон и угроз: <ul style="list-style-type: none"> • Смена формата предоставления услуг, оставив главную идею проекта за основу • Переработка политики предоставления услуг

Бизнес-модель

Основная идея проекта – это проведение онлайн аукциона видео свиданий. Любой зарегистрированный пользователь сможет выставлять свой профайл на торги в качестве Dater и делать ставки на других аукционах в качестве Rater.

Создавая аукцион, Dater имеет возможность самостоятельно выбирать шаги ставок и временные рамки торгов.

Средства от выигрышной ставки будут доступны Dater после состоявшегося видео свидания, в случае отсутствия жалоб любой из сторон.

Сервис Rate Date взимает комиссию от каждой удачной сделки в размере 20% от выигрышной ставки. Все средства полученные от онлайн аукциона можно использовать внутри сервиса, а так же выводить на персональный кошелек.

Способы монетизации проекта:

- внутренние услуги сервиса;
- возможность приобретения премиум-аккаунтов с расширенным функционалом;
- комиссия с проводимых онлайн аукционов видео-свиданий.

Благотворительный онлайн аукцион видео свиданий

Компания Rate Date предоставляет возможность каждому пользователю поучаствовать в благотворительной акции на базе ресурса RateDate.net. Отдельной функцией сайта будет раздел с проведением благотворительных аукционов видео свиданий. Все средства полученные от аукционов такого типа будут переданы благотворительным фондам.

Технологии

Сайт будет создан на основе Фреймворка Ruby on Rails, который позволяет создавать масштабируемые приложения в короткие сроки. В качестве веб сервера выбран nginx, что дает сайту дополнительную устойчивость к большому трафику. Для сервера приложений используется Phusion Passenger, который показывает отличные результаты в производительности, стабильности работы и скорости.

Функционал сайта

- Бесплатная и простая регистрация, при помощи e-mail или социальные сети.
- Создание и редактирование профиля, добавление аватара и фотоальбомов.
- Онлайн аукцион видео-свиданий. Проведение фиксированного по времени аукциона с указанием периода времени, доступного для видеосвязи и длительности онлайн-свидания.
- Проведение онлайн видео-свиданий через встроенный функционал сайта.
- Поиск людей для общения и аукционов по языку общения, городу или стране.
- Бесплатный обмен сообщениями с возможностью добавить в черный список или пожаловаться на собеседника.
- Система премиум аккаунтов открывающих дополнительные возможности, в том числе бонусы от VIP уровня.
- Система VIP уровней, которые начисляются за покупки на сайте. Каждый уровень дает небольшие бонусы, которые работают только при активном премиум аккаунте.
- Возможность дарить виртуальные подарки на сайте, которые будут видны в профиле.

Технологии

- Мини-игры реализованные в пределах сайта с внутри игровыми покупками
- Возможность проведения благотворительных аукционов.
- Мобильное приложение для удобного общения и участия в аукционах с оповещением о важных событиях.
- Круглосуточная онлайн поддержка на сайте.

Road Map

Q4/17

- Разработка прототипа сайта RateDate.net
- Pre-Sale

Q1/18

- ICO
- Распределение RDT
- Beta версия сайта RateDate.net

Q2/18

- Запуск онлайн аукциона видео-свиданий

Q3/18

- Запуск мобильного приложения

ICO

Проведение ICO для компании Rate Date является идеальным вариантом привлечения инвестиций.

Данное мероприятие даёт нам возможность одновременно достичь несколько целей, а именно:

- Создание внутренней платежной единицы ресурса на системе блокчейна.
- Привлечение инвестиций для разработки и раскрытия желаемого масштаба проекта.
- Анонсирование единственного в своём роде ресурса.

Успешное проведение ICO кампании подарит возможность потребителю в короткие сроки оценить все плюсы возможностей онлайн аукциона видео свиданий.

Компания Rate Date назначает начало сбора средств с pre-sale, который состоится 1 декабря 2017 года, в 14:00 по UTC.

Основная часть ICO начнется 15 января 2018 года и продлится 45 дней. Для продажи выделено 40 000 000 RDT.

Бонусная система на приобретение RDT

Pre-Sale #1 (1000 ETH)	01.12.17 - 24.12.17	+50%	1ETH = 4950 RDT
Pre-Sale #2 (2000 ETH)	25.12.17 - 14.01.17	+40%	1ETH = 4620 RDT
Step 1	15.01.18 - 17.01.18	+20%	1ETH = 3960 RDT
Step 2	19.01.18 - 25.01.18	+15%	1ETH = 3795 RDT
Step 3	26.01.18 - 01.02.18	+10%	1ETH = 3630 RDT
Step 4	02.02.18 - 08.02.18	+5%	1ETH = 3465 RDT
Step 5	09.02.18 - 28.02.18		1ETH = 3300 RDT

Выпущенные RDT не являются акциями и другими ценными бумагами в рамках какой-либо юрисдикции. Применяются в рамках сервиса RateDate.net в качестве внутренней платежной единицы. Граждане США, а так же лица имеющие гражданство и являющиеся налогоплательщиками Китайской Народной Республики и Сингапура в период проведения ICO к покупке RDT не допускаются.

Инвестиции и распределение токенов

Для запуска инвестиционной программы Rate Date выпускает в продажу RDT.

Токен RDT (Rate Date Token) - это внутренняя платежная единица сервиса, которая предоставляет право приобретения дополнительных услуг и участия в онлайн аукционах видео-свиданий.

Все держатели RDT имеют возможность свободно распоряжаться токенами в рамках сервиса Rate Date, а так же для использования на бирже.

Сервис Rate Date включает в себя перечень платных услуг для держателей токенов. За RDT можно будет приобрести:

- Возможность участия в онлайн аукционе видео свиданий
- Различные инструменты для общения внутри сети (подарки, эмоджи и т.д.)
- Премиум аккаунт на различные временные промежутки

Количество токенов ограничено: 50 000 000 RDT, выпущенные на платформе Ethereum, ERC20.

Приобретение RDT - это выгодное и перспективное вложение. Уникальные возможности ресурса предполагают высокий спрос на платный функционал, что станет толчком для роста цен на RDT и принесет инвесторам ожидаемую прибыль. По мере роста числа новых пользователей сайта Rate Date будет осуществляется выкуп токенов для поддержки экосистемы сервиса.

Распределение токенов будет происходить следующим образом: 80% RDT выпущено для инвесторов, 10% RDT останутся команде и будут заморожены минимум на 1 год, 5% RDT будут использованы в качестве нашей bounty программы, 1% остается в качестве резерва проекта, 4% - Kickico.

Инвестиции и распределение токенов

За время проведения ICO Rate Date планирует получить максимальное количество инвестиций в сумме 10 000 ETH. При достижении максимальной собранной суммы возможность инвестирования будет прекращена.

По окончании ICO все нераспроданные RDT будут уничтожены.

Минимальная сумма для реализации проекта составляет 150 000 \$.

Распределение привлеченных инвестиций:

- 61% от всех привлеченных инвестиций выделяются для развития проекта - разработка функционала сайта, внедрение функции видеосвязи, создание уникального и простого дизайна и создания мобильного приложения.
- 30% будут использованы для проведения маркетинговой кампании в соответствии со стратегией работы ресурса.
- 5% - расходы на юридические, финансовые и другие услуги.
- 4% - KickIco

*В зависимости от привлеченных инвестиций структура распределения средств может меняться

Bounty

Rate Date предоставляет возможность получить RDT привлекая инвесторов. Для bounty программы выделено 2 500 000 RDT, которые будут пропорционально распределены между участниками относительно вкладов привлеченных инвесторов.

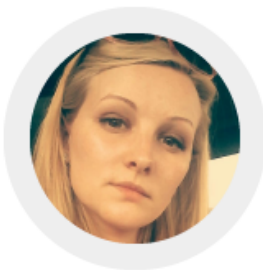
Реферальную ссылку можно получить в личном кабинете после регистрации.

Пример распределения:

Участники bounty программы	Привлеченные инвесторы	Внесенные ETH привлеченные инвесторами	Общее количество привлеченных ETH	Количество начисленных RDT участнику в %
Участник 1	<ul style="list-style-type: none">• 1• 2	10 ETH 40 ETH	50 ETH	20 %
Участник 2	<ul style="list-style-type: none">• 3• 4• 5	20 ETH 10 ETH 10 ETH	40 ETH	16%
Участник 3	<ul style="list-style-type: none">• 6	90 ETH	90 ETH	36%
Участник 4	<ul style="list-style-type: none">• 7• 8	30 ETH 40 ETH	70 ETH	28%

*Данная таблица приведена в качестве примера для пояснения системы распределения RDT среди участников bounty программы.

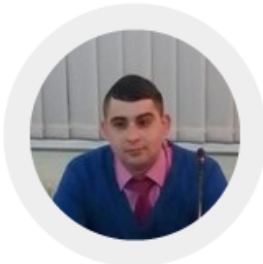
Team



УСАТЕНКО ЕКАТЕРИНА

Founder, CEO

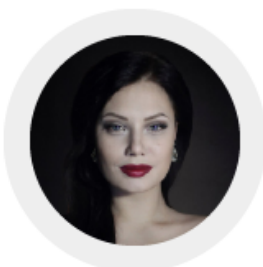
Специалист внешнеэкономической деятельности. 5 лет опыта успешной разработки бизнес-процессов предприятия, внедрения во всех областях коммерческой деятельности, опыт разработки стратегии долгосрочного развития бизнеса и неоднократного построения различных систем маркетинга.



КРУГЛИЧЕНКО МИХАИЛ

Менеджер по стратегическому планированию

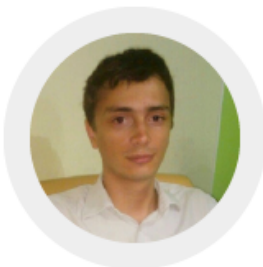
Кандидат экономических наук. Опыт работы в сфере экономического развития 8 лет. Участник международных экономических форумов и семинаров.



ВОРОНКИНА ЕКАТЕРИНА

Главный дизайнер, иллюстратор, web-дизайнер

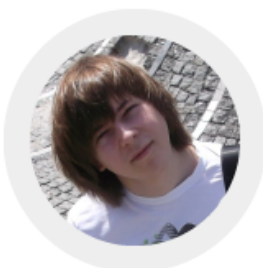
Опыт работы 9 лет. Соучредитель СММ агентства "Умная реклама" с 2009 года. Одержала победу во всеукраинском фотопроекте "Образы женщины" от журнала Oblik.media в 2014 году, в котором участвовала в качестве ретушера. На данный момент работает дизайнером в развивающемся СММ Агентстве "Level up" в городе Санкт-Петербург.



НАДСАДИН ДМИТРИЙ

Главный программист, проект-менеджер

Опыт работы 4 года.
Занял призовое место в международном Конкурсе компаний AT Consulting и Oracle «Программирование: SQL».
Опыт командной разработки с использованием Git и Redmine. Опыт работы с Североамериканским рынком.



ГОРОШКО ДЕНИС

Дизайнер, Front-end разработчик

Опыт работы 8 лет.
Работал над запущенным на данный момент проектами в России (Москва, Санкт-Петербург, Севастополь).
Занимал 1 места в международном конкурсе World It Planet при поддержке компании Huawei в номинации 3D-моделирование.

*Текущая версия White Paper не является окончательной и может корректироваться.