

Mercatus Business overview

Меркатус - платформа для доверительного управления криптовалютными активами.

1. Что такое Меркатус

- 1.1 Идея проекта
- 1.2 Цели проекта
- 1.3 Как реализуется
- 1.4 Как обеспечивается безопасность
- 1.5 Резюме

2. Рынок криптовалют

- 2.1 Рынок криптовалют и тенденции его развития
- 2.2 Анализ рынка
- 2.3 Финансовая модель Меркатус
- 2.4 Резюме/Приложения

3. Маркетинговый план *(публичный)*

- 3.1 Маркетинговая стратегия
- 3.2 SWOT анализ
- 3.3 Конкуренты
- 3.4 Оценка рисков
- 3.5 Программа действий
- 3.6 Финансовый план

4. Команда Меркатус

- 4.1 Команда Меркатус
- 4.2 Амбассадоры Меркатус

5. Референсы

6. Ссылки

2. Рынок криптовалют

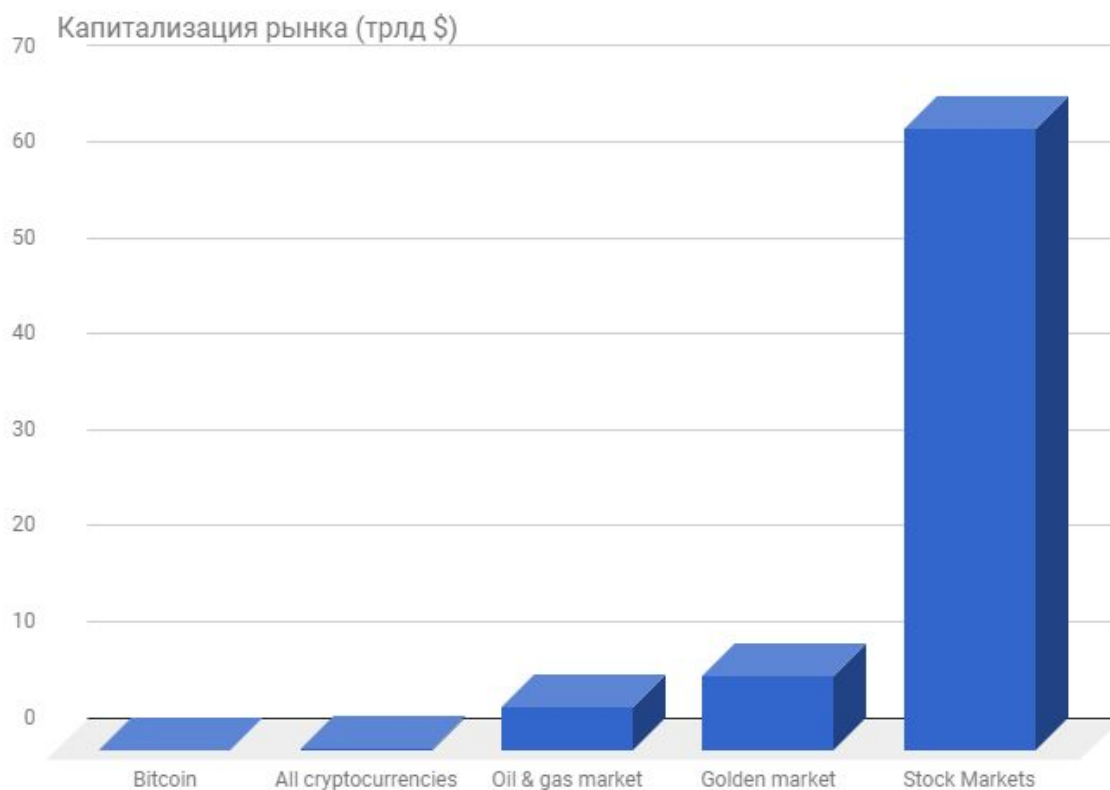
2.1 Рынок криптовалют и тенденции его развития

Капитализация криптовалют выросла за последние полгода в 3 раза и продолжает расти.



Highcharts.com

По сравнению с другими рынками, капитализации рынка криптовалют и биткоина незначительна. Это определяет огромный потенциал роста.



На данный момент:

Капитализация биткоина: \$72 млн

Капитализации всех криптовалют: \$157 млн

Капитализация рынка нефти и газа: \$4,43 трлн

Капитализации рынка золота: \$7,82 трлн

Капитализация мирового фондового рынка: \$64,82 трлн

- причины для роста (препятствия)
- развитие технологии блокчейн
- платформы для создания приложения
- децентрализованные системы в будущем
- роль криптовалют в обществе и мировой экономике

2.2 Анализ рынка

Доля биткоина в капитализации криптовалют снижается.

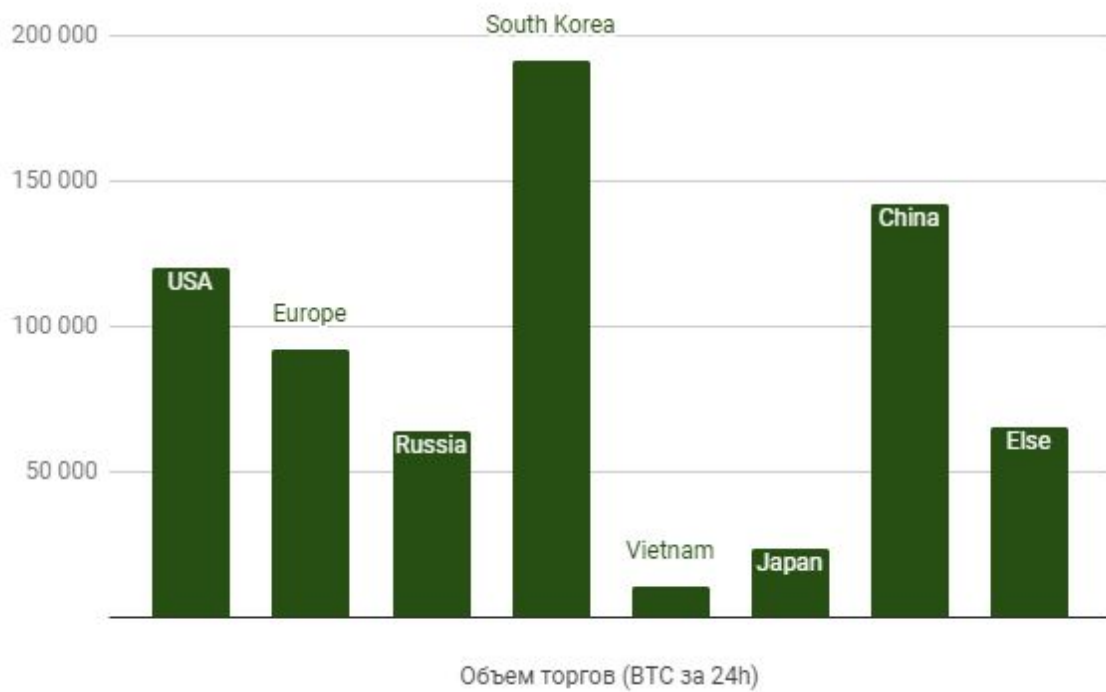
На данный момент она менее 50%, что показывает возрастающий интерес трейдеров и инвесторов к альтернативной криптовалюте



Highcharts.com

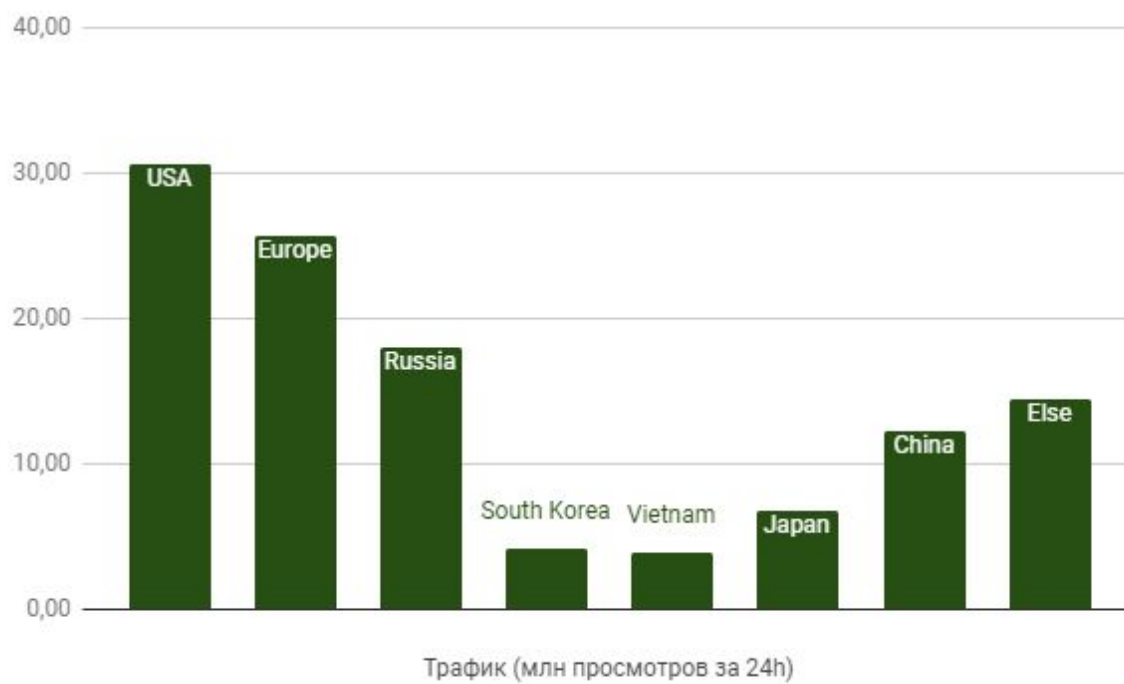
- Волатильность криптовалют
- Многообразие альткоинов
- Торговые площадки

Оценка объемов проходящих за сутки торгов (взято в воскресенье, объемы очень низкие, уточню по средним данным)



- Выводы
- Количество торговых пар
- Целевая аудитория

Оценка трафика посещений за сутки



- Выводы
- Средний онлайн
- Целевая аудитория
- Биржи
- Регуляция и легальность

2.3 Финансовая модель Mercatus

Комиссия платформы – 0.5% от суммы контракта.

Для отыгрывания контракта 10%-тным спредом трейдом требуется объем $\times 15-30$ от суммы контракта, в зависимости от успешности трейдов. Если мы говорим о высоколиквидных парах с маленьким спредом, то объем будет $\times 100-300$ от суммы контракта.

Берем для примера август на Кракене - средний объем торгов 50 000 бтц в день.

Понимая что минимум $\frac{3}{4}$ - $\frac{1}{4}$ от этого количества - это трейды хомяков, минусовые или околонулевые трейды, берем для расчёта 10 000 бтц в день, как объем наигранный плюсовыми трейдерами.

Берем среднюю величину наигранного объема с контракта ($\times 100$) и получаем 100 бтц в день. Это сумма примерно отражает полное обеспечение объема торгов контрактами, если 100% торгов происходит через софт меркатус.

Реальные цифры для начала 1% - 5%

Соответственно средне-дневная величина контракта будет 1 - 5 бтц в день с биржи Кракен.

При расчёте по минимальным показателям комиссия составит 0,5% - 0,05 бтц в день - 1,5 бтц в месяц.

Возьмем данные со всех не азиатских бирж - примерно 270 000 бтц в день.

Получим 8,1 бтц в месяц - \$34000

- Рост доли юзеров меркатуса
- Интеграция на азиатские рынки
- Партнерство с биржами
- Фиатные рынки доверительного управления

3. Маркетинговый план

3.1 Маркетинговая стратегия

Продукт: контракты на ДУ между инвестором и трейдером.

Реализация: через бесплатный интерфейс софта/сайта Mercatus

Целевая аудитория: инвесторы, трейдеры, фонды (*подробнее)

Основной положительные стороны:

- + новый уровень взаимоотношений между участниками, исключающий риски присутствия третьей стороны и полную прозрачность процесса.
- + рейтинги, основанные на статистике предыдущих действий
- + интерфейс адаптированный под потребность каждого из пользователей

Основные отрицательные стороны:

- предоставление приватного API ключа (для инвестора)
- волатильность рынка и возможная "коррекция прибыли" (для инвестора)
- установка стороннего ПО на компьютер и торговля через софт своим аккаунтом (для трейдера)
- получение награды в низколиквидных токенах (для трейдера) **есть риск того, что за время выполнения контракта, цена на токены упадут и тем самым уменьшится прибыль трейдера.*
- отсутствие награды за сверх-прибыль (для трейдера)
- уязвимость смарт-контрактов эфира (для обоих)

Основные плюсы связаны с повышением безопасности процесса доверительного управления и обеспечением гарантий выполнения обязательств по контракту.

Данный функционал достижим исключительно технологией смарт-контрактов, а это развивает эко-систему криптовалют, поскольку показывает её преимущество по сравнению с фиатными инструментами.

Всё это делает проект меркатус более ценным для пользователей, поскольку это совершенно новое решение задачи, которое учитывает интересы обеих сторон.

Основные минусы связаны с возможным недоверием пользователей к софту и непониманием принципов его работы. Это решается за счёт раскрытия кода и подробного объяснения нюансов.

Что касается рисков связанных с рыночными особенностями, которые могут влиять на прибыль как инвестора так и трейдера, то тут необходимо так проработать функционал софта, чтобы обеспечить максимальную гибкость для участником процесса, тем самым позволив им увеличить ожидание.

Поскольку многие задачи связаны с необходимостью увеличить доверие будущих пользователей, то маркетинговая стратегия будет основана на увеличении социального капитала проекта, и максимального ознакомления аудитории с её функционалом.

Также надо понимать, что основной задачей является привлечение инвесторов для работы через интерфейс Меркатуса

Всё это будет достигнуто за счёт следующих действий:

1. Группа амбассадоров, которые будут работать с ключевыми рынками и обеспечивать привлечение и поддержку пользователей по всему миру.
2. Лидеры мнений среди успешных трейдеров, которые привлекут небольших игроков.
3. Лидеры мнения в виде крупных информационных порталов и СМИ, которые обеспечат большое информационное покрытие и привлекут крупных инвесторов.
4. Сотрудничество с биржами, позволяющее привлекать фиатные инвестиции сразу на платформу Меркатус.
5. Круглосуточная поддержка на различных языках, что позволит увеличить охват рынка и значительно повысить доверие в глазах пользователей.

Более подробно маркетинговый план будет расписан после составления внутренней программы действий.

Также

- SWOT
- Конкуренты
- Риски

