



WORLD WI-FI



ОГЛАВЛЕНИЕ



ПРОБЛЕМАТИКА	06
КАК РАБОТАЕТ WORLD WI-FI	08
СИТУАЦИЯ НА ИНТЕРНЕТ-РЫНКЕ	15
ЭКОНОМИКА WORLD WI-FI	20
ЭТАПЫ И ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ	26
БЛОКЧЕЙН	28
КОМАНДА	39

МИССИЯ

Сегодня интернет стал неотъемлемой частью жизни цивилизованных людей, а в обществе укореняется мнение, что доступ к сети является одним из гражданских прав человека. Совет ООН по правам человека принял резолюцию, в которой осуждает страны, блокирующие или ограничивающие доступ в интернет для своих граждан. В то же время большая часть населения земли – более 4 млрд. человек – до сих пор не имеет доступа к интернету, а остальные вынуждены за него платить.

Ежемесячная плата за домашний интернет со скоростью 10 Мбит/сек. в разных странах мира колеблется от 3,4 до 197,7 \$. В среднем, ежемесячная абонентская плата в мире составляет порядка 30\$. Если считать интернет базовой потребностью человека, то каждый должен иметь возможность бесплатного подключения к сети. По данным ООН на 2016 г. **количество людей, живущих за чертой бедности (менее 1,25 \$ в сутки на человека) превышает 800 миллионов.** Это более 10% населения земли. Богатейшие люди и средний класс составляют в сумме порядка 24%. Таким образом, для 76% населения планеты ежемесячные расходы на интернет являются существенными. Большинство жителей Земли имеют нереализованные потребности из-за отсутствия необходимых финансовых ресурсов и хотели бы иметь дополнительные источники дохода.



WORLD WI-FI

Проект World Wi-Fi это глобальная децентрализованная бесплатная сеть Wi-Fi на частных роутерах (основная часть которых домашние роутеры). Каждый владелец роутера может раздавать бесплатный Wi-Fi, подключать других пользователей и зарабатывать криптовалюту. В итоге, все выигрывают: обычные пользователи могут не платить за интернет, владельцы роутеров получают доход, а рекламодатели свою целевую аудиторию. World Wi-Fi - это мировой проект, который строится силами сообщества.

В цепочке есть 3 ключевых звена: ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

человек, который подключается к открытой сети и после просмотра рекламы бесплатно пользуется интернетом.

ВЛАДЕЛЕЦ РОУТЕРА

предоставляет доступ к открытой сети и зарабатывает на подключении других пользователей.

РЕКЛАМОДАТЕЛЬ

транслирует рекламу своей целевой аудитории, расплачиваясь с владельцем роутера.

WIN-WIN РЕЗУЛЬТАТ

МИССИЯ / 04



ВЛАДЕЛЬЦЫ СЕТИ

ЗАРАБАТЫВАЮТ
СООТВЕТСТВЕННО
ВКЛАДУ В ЕЕ
РАЗВИТИЕ



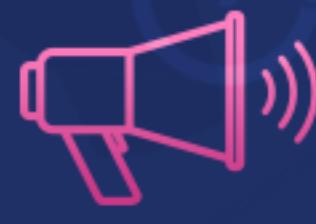
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ

ПОЛУЧАЮТ
БЕСПЛАТНЫЙ
ИНТЕРНЕТ
В БОЛЬШИНСТВЕ
МЕСТ НА ПЛАНЕТЕ



РЕКЛАМОДАТЕЛИ

ПОЛУЧАЮТ
ТОЧНЕЙШИЙ
ИНСТРУМЕНТ
МАРКЕТИНГА



Наша платформа разработана с применением технологии Big Data сбора и анализа не персонализированных данных об активности пользователей, что позволяет рекламодателям демонстрировать свою рекламу именно тем, кому она действительно может быть интересна.

Технология блокчейн позволяет сделать транзакции между участниками процесса быстрыми и дешевыми, обеспечить сторонам взаимные гарантии, благодаря смарт контрактам, и предоставить рекламодателям абсолютно достоверную и прозрачную информацию о проведенной рекламной кампании.

► **Airbnb не строил гостиницы, а предложил каждому немножко побывать владельцем собственной гостиницы.**

► **Uber не заводил таксопарк, но предложил любому в свободное время зарабатывать на собственном автомобиле.**

► **Так и мы не будем строить хот-споты, а предлагаем владельцам роутеров немножко побывать операторами связи и обеспечить себе пассивный доход.**

Мы запускаем масштабный проект на базе действующего успешного бизнеса в сфере Wi-Fi хот-спотов и рекламы в Wi-Fi сетях. Компании "Radius Wi-Fi" и платформа "Adrenta" работают в 80 городах и имеют штат сотрудников более 100 человек. Прирост количества подключенных Wi-Fi точек за 2017 год составил 784 %. Мы проанализировали эти существующие бизнес-модели и поняли, что, благодаря технологии блокчейн, можно создать глобальную децентрализованную сеть Wi-Fi и сделать ее бесплатной для пользователей за счет рекламы. Также сейчас работает телевидение; разница только в том, что нам достаточно показать короткую и ненавязчивую рекламу при подключении к сети, чтобы проект был коммерчески эффективным. Демоверсия World Wi-Fi уже запущена в тестовом режиме.

Основной рынок, который формирует и на котором работает проект World Wi-Fi – это рынок онлайн рекламы для пользователей домашнего интернета. На сегодняшний день, это огромная свободная ниша. Наши действующие проекты Adrenta и Radius Wi-Fi сфокусированы на Wi-Fi рекламе в публичных местах (аэропорты, кафе, рестораны, торговые центры и т.д.), они будут включены в платформу World Wi-Fi и на их базе мы будем развивать рынок бесплатного интернета в публичных местах во всем мире.

ПРОБЛЕМАТИКА

В этом разделе мы опишем существующие в настоящее время проблемы и сложности, которые возникают у обычных пользователей интернета и рекламодателей, а также способы их решения с помощью платформы World Wi-Fi.

Проблемы обычных пользователей интернета

Первая проблема - отсутствие во многих местах возможности подключиться к открытой Wi-Fi сети. Есть очень много мест в мире где нет мобильного интернета, при этом, как правило, есть частные закрытые Wi-Fi сети, к которым вы все равно не можете подключиться. Даже там, где есть мобильный (LTE) интернет могут быть определенные проблемы: LTE интернет имеет ограничения по максимальному трафику, скорости и, как правило, стоит дороже. Это особенно актуальная проблема для туристов со средним и ниже среднего уровнем дохода, так как постоянно использовать в роуминге LTE интернет достаточно дорого.

Решение: реализация проекта World Wi-Fi позволит с помощью домашних роутеров покрыть бесплатной сетью Wi-Fi максимальное пространство жилой застройки во всем мире, а также привлечет раздавать бесплатный интернет в местах с высоким трафиком: кафе, барах, ресторанах, детских и спортивных площадках и



01 ПРОБЛЕМАТИКА

02

Вторая проблема – необходимость оплачивать интернет. Для операторов связи предоставление услуги доступа в интернет это бизнес, который имеет определенную себестоимость.

Решение: проект World Wi-Fi создаст возможность подключения к бесплатной Wi-Fi сети по всему миру. Интернет становится бесплатным за счет рекламы, достаточно будет лишь посмотреть короткий рекламный ролик (10-15 сек.).

03

Третья проблема – нехватка денег. Большинство жителей Земли имеют нереализованные потребности из-за отсутствия необходимых финансовых ресурсов и хотели бы иметь дополнительные источники дохода.

Решение: В платформе World Wi-Fi за просмотр рекламы начисляются токены. Мы даем возможность получать криптовалюту, раздавая Wi-Fi и демонстрируя рекламу в сети. Можно построить свою реферальную сеть и почувствовать себя настоящим руководителем оператора связи.

Для активных людей проект World Wi-Fi создает простые и понятные условия получения дополнительного дохода. Уровень заработка зависит исключительно от активности участника и эффективности его действий. Можно получать небольшую сумму ежемесячно, затрачивая минимум усилий, а можно зарабатывать большие деньги, подключив множество людей к бесплатному интернету.

Проблемы рекламодателей

01

Первая проблема – отсутствие необходимых данных об аудитории, которой транслируется реклама. В большинстве случаев рекламодатель вынужден “стрелять из пушки по воробьям”, показывая рекламу продукта или услуги не только тем, кто может действительно быть в этом заинтересован, за счет чего увеличивается бюджет рекламной кампании и снижается эффективность. Особенно это актуально для продвижения не массовых продуктов с выраженной целевой аудиторией. Современные интернет ресурсы, например, поисковые системы или социальные сети, позволяют определенным образом таргетировать рекламу, но параметры для такого таргетинга сильно ограничены, а стоимость подобной рекламы достаточно высокая.

Решение: платформа World Wi-Fi позволяет рекламодателю четко выбрать себе аудиторию на основе истории поисковых запросов, пола, возраста, профиля социальных сетей, локации (с любой степенью детализации вплоть до улицы, дома, квартиры). Важно, что в отличие от рекламы в поисковых системах или социальных сетях, пользователь Wi-Fi, в любом случае, концентрирует внимание на рекламном ролике или баннере, который демонстрируется перед входом в интернет. При большей эффективности показа, стоимость подобной рекламы значительно ниже рекламы в поисковых системах или социальных сетях.

02

Вторая проблема - сложность, а, зачастую, невозможность отслеживать эффективность рекламной кампании. Рекламодатели не могут получить данные о том кому, когда и сколько раз демонстрировалась их реклама. Это очень сильно усложняет процесс корректировки, если рекламная кампания не дает ожидаемый результат. Часто собственники рекламных носителей намеренно завышают статистические данные о показах, чтобы получить больший бюджет, понимая, что рекламодатель никак не сможет это проверить.

Решение: в платформе World Wi-Fi каждый рекламодатель в своем личном кабинете может увидеть максимально полную и на 100% достоверную статистику. Вся история показов рекламы записана на блокчейне и не может быть сфальсифицирована.

КАК РАБОТАЕТ WORLD WI-FI

World Wi-Fi представляет из себя децентрализованную платформу на блокчейне для пользователей и рекламодателей. В цепочке есть 3 ключевых звена:

При подключении к системе (см. табл. 1) роутер начинает раздавать еще одну сеть. Она изолирована от домашней сети на уровне ПО, поэтому подключившиеся к этой сети не будут иметь доступа к компьютерам в основной сети владельца роутера.

Вторая сеть становится публичной. Нагрузка на роутер распределяется равномерно, владелец может задать подходящие ему параметры публичной сети (скорость, максимальное количество подключений, количество показов рекламы и т.д.).

При подключении к публичной сети **пользователи** видят таргетированную рекламу, она учитывает их запросы и потребности, и, зачастую, может быть даже интересной.

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

человек, который подключается к открытой сети и после просмотра рекламы бесплатно пользуется интернетом.



ВЛАДЕЛЕЦ РОУТЕРА

предоставляет доступ к открытой сети и зарабатывает на подключении других пользователей.



РЕКЛАМОДАТЕЛЬ

транслирует рекламу своей целевой аудитории, расплачиваясь с владельцем роутера (см. табл. 2).



Доход **владельца роутера** зависит от того, кем являются пользователи его открытой сети и от количества просмотренной ими рекламы. Система анализирует локацию, профили в соцсетях, поисковые запросы и другие параметры, необходимые для таргетирования рекламы.

Чем более платежеспособная аудитория концентрируется в публичной сети, тем больше токенов начисляется за просмотр рекламы и, соответственно, тем дороже стоят показы для рекламодателей.

Мы развиваем проект силами сообщества и каждый может заработать пропорционально своему вкладу в развитие World Wi-Fi. **Реферальная программа** (см. табл. 3) позволяет активным пользователям зарабатывать на создании глобальной сети, вовлекая новых владельцев роутеров.

ПРИНЦИП РАБОТЫ

**ВЛАДЕЛЕЦ
РОУТЕРА**

ПОДКЛЮЧАЕТСЯ
К СИСТЕМЕ. РОУТЕР
РАЗДАЕТ ВТОРУЮ СЕТЬ

РЕКЛАМОДАТЕЛЬ
РАЗМЕЩАЕТ
РЕКЛАМУ

ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ

ВИДИТ
ТАРГЕТИРОВАННУЮ
РЕКЛАМУ

**ВЛАДЕЛЕЦ
РОУТЕРА** 
ПОЛУЧАЕТ
ТОКЕНЫ ЗА ПОКАЗЫ

HOW WORLD WI-FI ОДЕВАЕТСЯ

В платформе World Wi-Fi разработан максимально простой и понятный интерфейс. Владельцы роутеров могут без труда за минуту, совершив несколько простых действий (шаг 1-3 таблица 1), создать открытую сеть.

Подключиться к системе можно только с помощью инвайта. Инвайт¹- это реферальная ссылка связанная с кошельком пользователя в системе. Реферальная программа работает по следующей схеме: все кошельки платят комиссию со своих рекламных показов тем, кто их подключил. Таким образом, владельцы роутеров заинтересованы в масштабировании системы. Каждый может подключать по своему инвайту новых участников и получать доход с рекламных показов на их роутерах. Речь идет исключительно о распределении рекламного бюджета – сами владельцы роутеров друг другу ничего не платят.

Первые инвайты достанутся участникам TOKEN SALE и команде проекта для развития сети (корневые инвайты). Отличие корневых инвайтов только в том, что их владельцы не платят никому комиссию от показанной на роутере рекламы (см. табл. 3). Для подключения к системе можно использовать корневой инвайт, полученный на TOKEN SALE, или базовый инвайт, предоставленный другим пользователем. Любой желающий сможет получить базовый инвайт на сайте платформы World Wi-Fi.

¹ Инвайт не является платежным средством и не имеет свойств франшизы



Пошаговая инструкция

Таблица 1. Алгоритм действий владельца роутера

	ДЕЙСТВИЕ	КОММЕНТАРИИ
1	ПОЛУЧИТЬ ИНВАЙТ.	Для подключения к системе можно использовать корневой инвайт, полученный на TOKEN SALE, или базовый инвайт, предоставленный другим пользователем. Любой желающий сможет получить базовый инвайт на сайте платформы World Wi-Fi.
2	ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В СИСТЕМЕ И УСТАНОВИТЬ НА РОУТЕР ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ (ПО).	Инструкция по установке и ПО находятся на нашем сайте. Сама процедура установки очень простая, и любой желающий легко справится с этой задачей за несколько минут.
3	СОЗДАТЬ ОТКРЫТУЮ СЕТЬ И РАЗДАВАТЬ БЕСПЛАТНЫЙ ИНТЕРНЕТ.	Пользователь, по желанию, может создать открытую сеть и раздавать бесплатный интернет окружающим.
4	ПОЛУЧИТЬ БОНУСНЫЕ ТОКЕНЫ.	При создании новой открытой сети пользователю начисляется Приветственный бонус в виде токенов. Вывести бонусные токены можно после того, как на сумму Приветственного бонуса будет показана реклама в сети. Это необходимо для того, чтобы получить первичные таргетинговые данные, необходимые для рекламодателей.
5	ЗА КАЖДЫЙ ПРОСМОТР РЕКЛАМЫ ВЛАДЕЛЬЦУ РОУТЕРА НАЧИСЛЯЮТСЯ ТОКЕНЫ.	Количество начисленных токенов за просмотр зависит от того, кому эта реклама транслируется. Чем более платежеспособная и таргетированная аудитория сосредоточена в сети, тем выше спрос со стороны рекламодателей и тем больше рекламодатели готовы платить за показы. Соответственно, тем больше токенов получает владелец роутера. В случае, если спрос на показы рекламы на каких-то роутерах низкий и в системе не хватает рекламодателей, готовых платить определенную стоимость за показы на данном роутере, реклама начинает транслироваться с условием оплаты за переход. Если и этого не хватает, нераспределенные показы продаются по системе RTB (Real Time Bidding) – технология онлайн-рекламы, которая работает по принципу аукциона объявлений по рекламе в реальном времени и позволяет проводить аукцион по продаже рекламных показов за доли секунды.
6	УСТАНОВИТЬ, ПРИ ЖЕЛАНИИ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ МОДЕРАЦИИ РЕКЛАМНОГО КОНТЕНТА.	Если владелец роутера желает ограничить тематику показываемой в его сети рекламы, он устанавливает на сайте дополнительные ограничения. Например, часть участников сети может не хотеть показывать рекламу 18+.
7	ЗАФИКСИРОВАТЬ ПРИБЫЛЬ В ВИДЕ НАКОПЛЕННЫХ ТОКЕНОВ ПО ИТОГАМ ПЕРИОДА РАБОТЫ.	Накопленные токены можно, при желании, обменять на другую криптовалюту или фиатные деньги на криптобирже.

Таблица 2. Алгоритм действий рекламодателя

Для рекламодателей тоже все достаточно просто и функционально.



ДЕЙСТВИЕ	КОММЕНТАРИИ
1 ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В СИСТЕМЕ.	
2 В ЛИЧНОМ КАБИНЕТЕ УСТАНОВИТЬ НАСТРОЙКИ РЕКЛАМЫ.	<p>Доступные форматы: баннер, рекламный ролик, догоняющая реклама. Система автоматически подсчитывает стоимость рекламной кампании (в токенах). Каждая точка (обозначение роутера в системе) содержит информацию об уже проведенных рекламных кампаниях и их конверсии. Доступные параметры для таргета: местоположение, пол, возраст, место жительства, образование, профессия, интересы, запросы в поисковых системах и т.д.</p>
3 ПОДТВЕРДИТЬ НА САЙТЕ СОГЛАСИЕ С УСЛОВИЯМИ ДОГОВОРА ОФЕРТЫ.	
4 КУПИТЬ НЕОБХОДИМОЕ КОЛИЧЕСТВО ТОКЕНОВ НА БИРЖЕ И ОПЛАТИТЬ РЕКЛАМНУЮ КАМПАНИЮ.	<p>World Wi-Fi берет комиссию¹ с рекламодателей в размере 5% от рекламного бюджета. Данные средства используются для того, чтобы обеспечить функционирование и развитие платформы.</p>
5 ОТПРАВИТЬ НА МОДЕРАЦИЮ РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.	<p>В платформе World Wi-Fi все рекламные материалы проходят обязательную модерацию в соответствии с общими критериями, выработанными с целью исключения из трансляции нежелательного контента. Существуют также дополнительные критерии модерации, установленные владельцами роутеров. Например, часть участников сети может не показывать рекламу 18+.</p>
6 ЗАПУСТИТЬ РЕКЛАМНУЮ КАМПАНИЮ.	
7 ПОЛУЧИТЬ ПОДРОБНЫЙ ОТЧЕТ.	<p>Отчет содержит подробную и полностью достоверную статистическую информацию о проведенной рекламной кампании.</p>

¹ Оператором платформы World Wi-Fi будет компания World Wi-Fi PTE Ltd., компания зарегистрированная в Сингапуре. Средства, полученные в виде комиссии от рекламодателей, будут обеспечивать функционирование и развитие платформы.

Пошаговые инструкции для тех, кто хочет зарабатывать больше с World Wi-Fi

Таблица 3. Бизнес-модели для желающих заработать на развитии платформы World Wi-Fi

Шеринг Wi-Fi (реферальная программа)

ДЕЙСТВИЕ	КОММЕНТАРИИ
1 ПОЛУЧИТЬ ИНВАЙТ.	
2 ДОГОВОРИТЬСЯ С ЛЮБЫМ ДРУГИМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ WI-FI РОУТЕРА, УСТАНОВИТЬ ЕМУ ПО ПОД СВОИМ ИНВАЙТОМ И СОЗДАТЬ НОВУЮ, ОТКРЫТУЮ СЕТЬ.	<p>В этом случае система будет распределять токены, начисленные в открытой сети (далее открытой сети 1), следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 25% владельцу инвайта; • 75% владельцу роутера (далее владельцу роутера 1). <p>Данная схема распределения процентов применяется для всех инвайтов, не зависимо от того, получен инвайт на сайте World Wi-Fi или у другого пользователя.</p> <p>Иключение будет только для первых (корневых) инвайтов, распределенных на TOKEN SALE. По ним комиссию платить никому не нужно.</p>
3 МОТИВИРОВАТЬ ВЛАДЕЛЬЦА РОУТЕРА 1, СОЗДАВШЕГО ОТКРЫТУЮ СЕТЬ ПОД ЕГО ИНВАЙТОМ, ИСКАТЬ ДРУГИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ РОУТЕРОВ И СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ ОТКРЫТЫЕ СЕТИ.	<p>В этом случае система будет распределять токены, начисленные в новой открытой сети (далее открытой сети 2), следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18,75 % владельцу роутера 1; • 6,25 % владельцу инвайта; • 75 % владельцу роутера 2. <p>То есть владелец инвайта получит 25% от 25% токенов владельца роутера 1. В случае, если владелец роутера 2 договорится с кем-то еще, и появится владелец роутера 3, система будет распределять токены, начисленные за рекламу в новой открытой сети 3, следующим образом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 18,75 % владельцу роутера 2; • 4,69 % владельцу роутера 1; • 1,56 % владельцу инвайта; • 75 % владельцу роутера 3. <p>и так далее.</p> <p>Инвайты, полученные участниками TOKEN SALE, работают аналогично при вовлечении новых владельцев роутеров и не создают дополнительных конкурентных преимуществ при создании реферальной сети. Владелец инвайта, полученного на этапе TOKEN SALE, просто не отдает никому комиссию со своего дохода.</p>

Ежемесячная абонентская плата владельцам Wi-Fi роутеров за показы рекламы в их домашней сети

ДЕЙСТВИЕ

КОММЕНТАРИИ

1 ПОЛУЧИТЬ ИНВАЙТ.

**ДОГОВОРИТЬСЯ С ЛЮБЫМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ
WI-FI РОУТЕРА О ТОМ, ЧТОБЫ
УСТАНОВИТЬ ЕМУ ПО ПОД СВОИМ**

2 ИНВАЙТОМ И ОПЛАЧИВАТЬ СТОИМОСТЬ НЕОБХОДИМУЮ СУММУ НА ЕГО ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ У СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ОПЕРАТОРА).

После установки ПО (для каждой бизнес-модели на сайте присутствует своя инструкция и ПО) владельцу роутера при подключении к сети будет демонстрироваться реклама, а токены за просмотр будут начисляться собственнику инвайта.

В большинстве случаев, если речь идет о платежеспособной и таргетированной аудитории, сумма, вырученная за счет реализации начисленных за месяц токенов, будет значительно выше стоимости пользования интернетом.

3 ПОМЕНЯТЬ НАЧИСЛЕННЫЕ ЗА МЕСЯЦ ТОКЕНЫ НА СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ФИАТНУЮ ВАЛЮТУ И ПЕРЕЧИСЛИТЬ ЕЖЕМЕСЯЧНУЮ ПЛАТУ ЗА ИНТЕРНЕТ НА ЛИЦЕВОЙ СЧЕТ ОПЕРАТОРА.

Поменять токены можно будет через криптобиржу.

Установка роутера в местах концентрации аудитории, интересной рекламодателям

1 ПОЛУЧИТЬ ИНВАЙТ.

2 УСТАНОВИТЬ РОУТЕР ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТОБЫ ВЫБРАННОЕ МЕСТО НАХОДИЛось В РАДИУСЕ ЕГО ДЕЙСТВИЯ.

3 ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ В СИСТЕМЕ И УСТАНОВИТЬ НА РОУТЕР ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ (ПО).

Инструкция по установке и ПО находятся на нашем сайте.

4 СОЗДАТЬ ОТКРЫТУЮ СЕТЬ И РАЗДАВАТЬ БЕСПЛАТНЫЙ ИНТЕРНЕТ.

Примерами мест, подходящих для данной бизнес модели, могут быть детские площадки, спортивные площадки, парки, скверы и т. д.

СИТУАЦИЯ НА ИНТЕРНЕТ-РЫНКЕ

Пользователи интернета в мире

По данным, изложенным в докладе ООН Global Broadband Progress от 18.09.2017, **количество пользователей интернета в мире составляет 3,58 миллиарда человек** (общее население планеты – 7,6 млрд). Большинство пользователей теперь приходится на развивающиеся страны – в них насчитывается 2,5 миллиарда пользователей, а в развитых странах – 1 миллиард.

В процентном отношении, наибольшее проникновение интернета остается в развитых странах - 81% по сравнению с 40% в развивающихся странах и 15% в наименее развитых странах.

В Европе 76% населения имеют возможность выходить в онлайн. На втором месте находятся страны СНГ - 67,7%, на третьем - государства Северной и Южной Америки с показателем в 65,9%. Самый низкий показатель в Африке - всего 21,8%.

В период с **2000** по **2015** год удельный вес пользователей интернета увеличился почти в семь раз – с **6,5 до 43** процентов мирового населения.

Доля домашних хозяйств, имеющих доступ в интернет, увеличилась с **18%** в **2005** году до **46%** в **2015** году. За последние четыре года самый высокий рост уровня доступа домашних хозяйств наблюдался в Африке (рост с нуля всегда показательный), при этом годовой темп роста составил 27%.



ПРОЦЕНТ ЛИЦ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ИНТЕРНЕТ %, 2016

ЕВРОПА	79,1
АМЕРИКА	65
СНГ	66,6

АРАБСКИЕ СТРАНЫ	41,6
АЗИЯ И ОКЕАНИЯ	41,9
АФРИКА	25,1



ПРОЦЕНТ ДОМОХОЗЯЙСТВ, ИМЕЮЩИХ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ %, 2016

ЕВРОПА	84
АМЕРИКА	64,4
СНГ	67,8

АРАБСКИЕ СТРАНЫ	45,7
АЗИЯ И ОКЕАНИЯ	46,4
АФРИКА	14,5



Развитие Wi-Fi сетей

В то же время стремительно распространяются Wi-Fi сети. Они буквально опутали весь мир: согласно данным ipass.com, на начало 2017 года количество точек Wi-Fi сетей в мире составляло 177 418 979 штук.

НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ
262 262 359 WI-FI ТОЧЕК
ВО ВСЕМ МИРЕ



82%

ДОМАШНИЕ
WI-FI ТОЧКИ

18%

ПУБЛИЧНЫЕ
WI-FI ТОЧКИ

48%

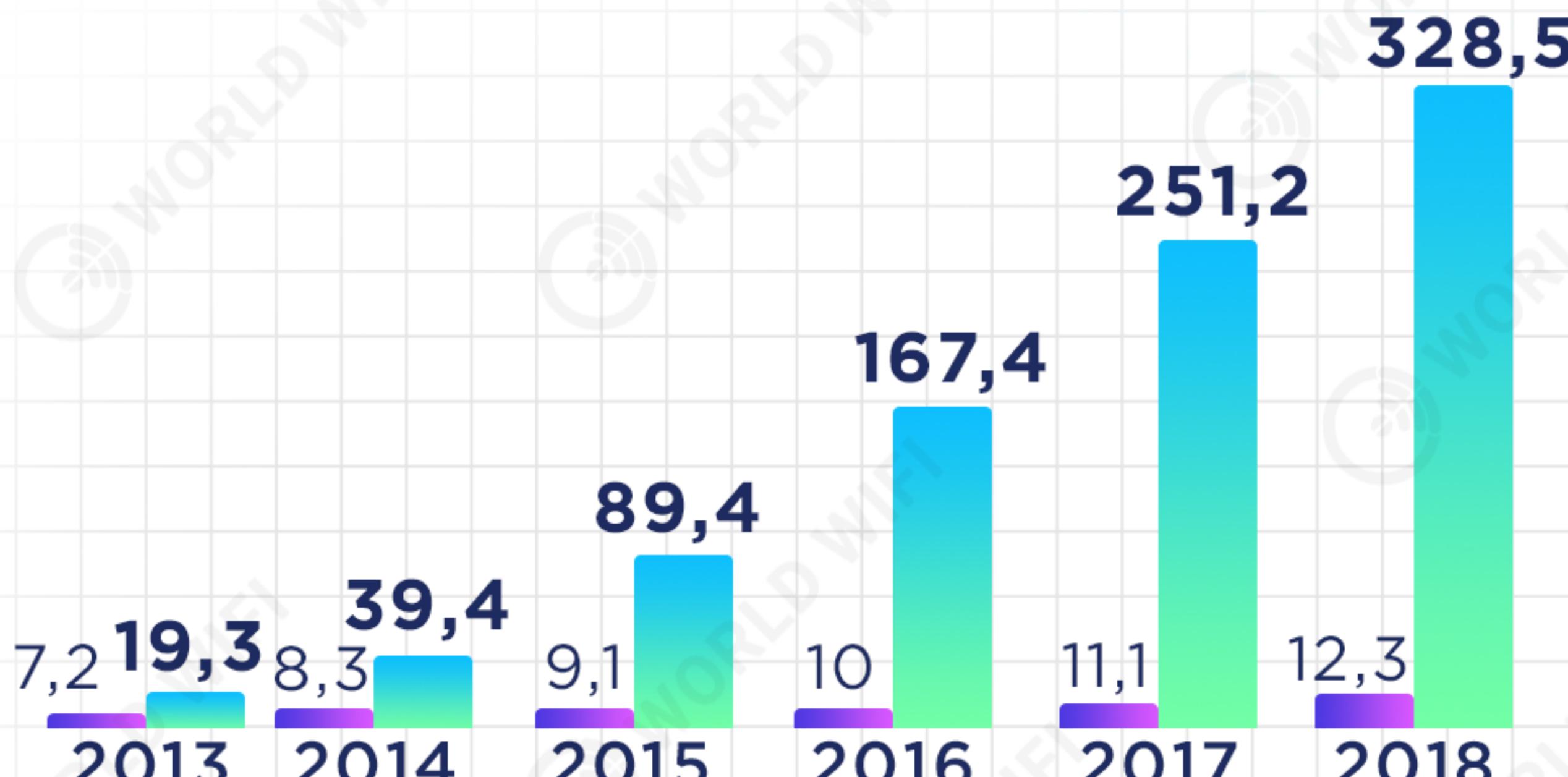
С НАЧАЛА ГОДА, ПО СРАВНЕНИЮ
С ПОКАЗАТЕЛЯМИ 2016 ГОДА,
ПРИРОСТ ТОЧЕК СОСТАВИЛ 48%

900%

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА
ЧИСЛО ТОЧЕК ВЫРОСЛО
В ДЕВЯТЬ РАЗ

В 9 РАЗ

ВЫРОСЛО ЧИСЛО WI-FI ТОЧЕК
ЗА ПОСЛЕДНИЕ 4 ГОДА



ПУБЛИЧНЫЕ СЕТИ, МЛН

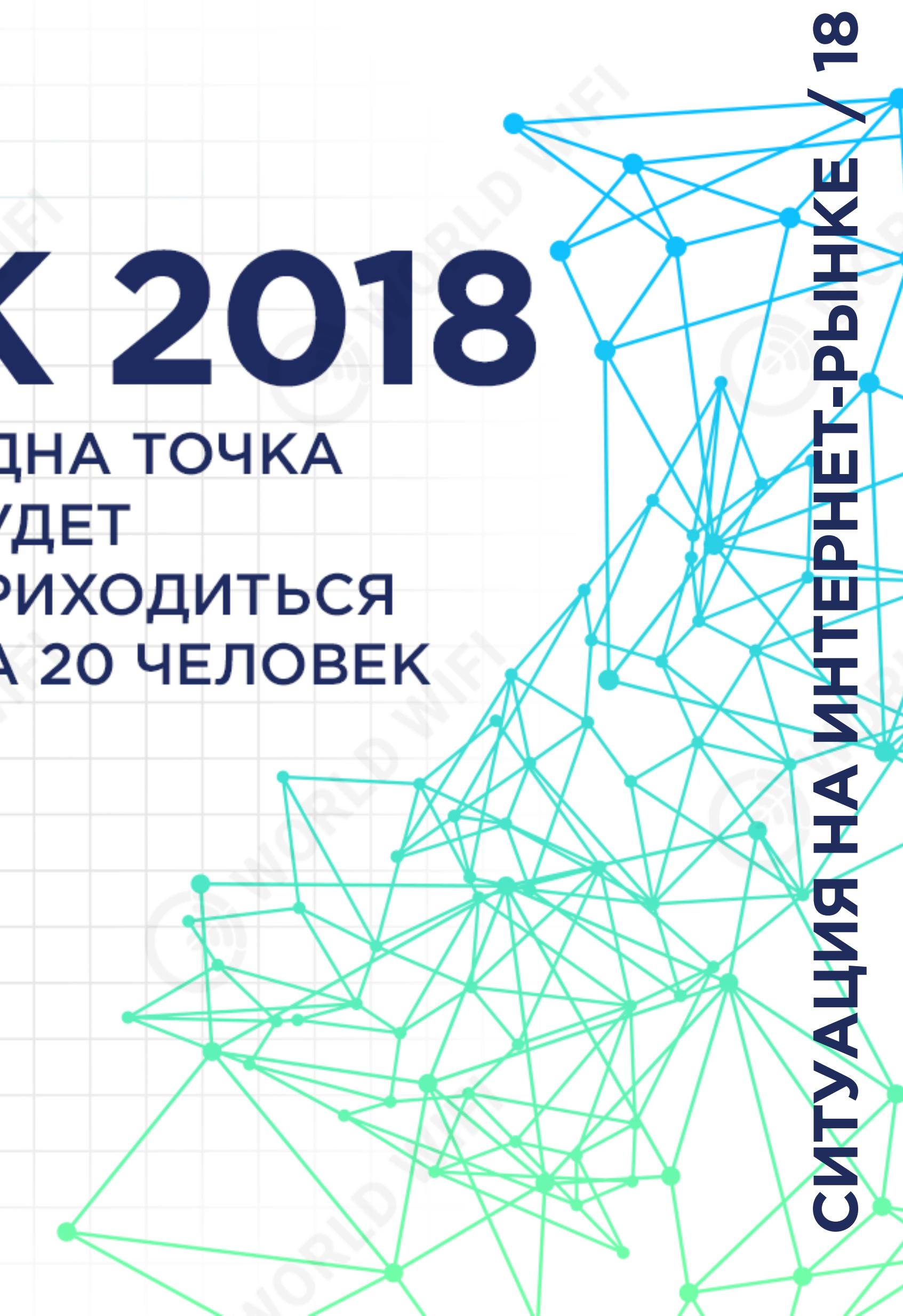


ЧАСТНЫЕ СЕТИ, МЛН

Согласно прогнозам интерактивной карты WebEnertia, на конец 2018 года одна точка будет приходиться на 20 человек.

К 2018

ОДНА ТОЧКА
БУДЕТ
ПРИХОДИТЬСЯ
НА 20 ЧЕЛОВЕК



Рекламодатели

Растут и расходы на интернет-рекламу. По прогнозу исследовательской компании Zenithmedia, в 2017 году рынок увеличится на 13% и достигнет 205 млрд. долларов. Доля рекламы в интернете в общем объеме рекламного рынка вырастет с 34 до 36,9%.

При этом большая часть рекламных бюджетов расходуется нецелевым образом. Как правило, около 44 центов с каждого доллара в рекламном бюджете уходит посредникам.

Дело в том, что рынок регулируется крупными площадками, работа которых непрозрачна: заказы перекупают посредники, трафик оказывается нецелевым, часто вместо живых людей, которые якобы посмотрели рекламу, выставляют ботов. Поэтому фактически рекламодатель никогда не знает, за что именно он заплатил: он не уверен наверняка, просмотрела ли рекламу целевая аудитория и от чего зависела конверсия.

Спрос на рекламу в Wi-Fi растет: из-за высокой точности рекламы и большой вероятности, что ее смотрит реальный пользователь.

Но рынок рекламы в Wi-Fi сетях заняли локальные монополисты по географическому признаку. Сети ресторанов и торговых центров транслируют рекламу при подключении к открытому Wi-Fi в своих заведениях,

у разных операторов разные способы таргетирования и разная конверсия. В настоящее время нет единого рынка Wi-Fi рекламы, а ценообразование, зачастую, хаотичное. Большинство компаний определяют цену за тысячу показов рекламы.

Средняя стоимость 1000 видеопоказов – \$30 с учетом таргетинга.

Новая рекламная сеть

Современные рекламные сети, например, AdSense, забирают большие комиссионные. Продавцам рекламы приходится делиться с площадкой 30-50% прибыли. Причем большая часть идет на компенсацию финансовых и бюрократических расходов рекламной сети.

При текущих условиях на значимую прибыль от рекламы могут надеяться только редкие компании и популярные блогеры, на площадках которых большой поток трафика.

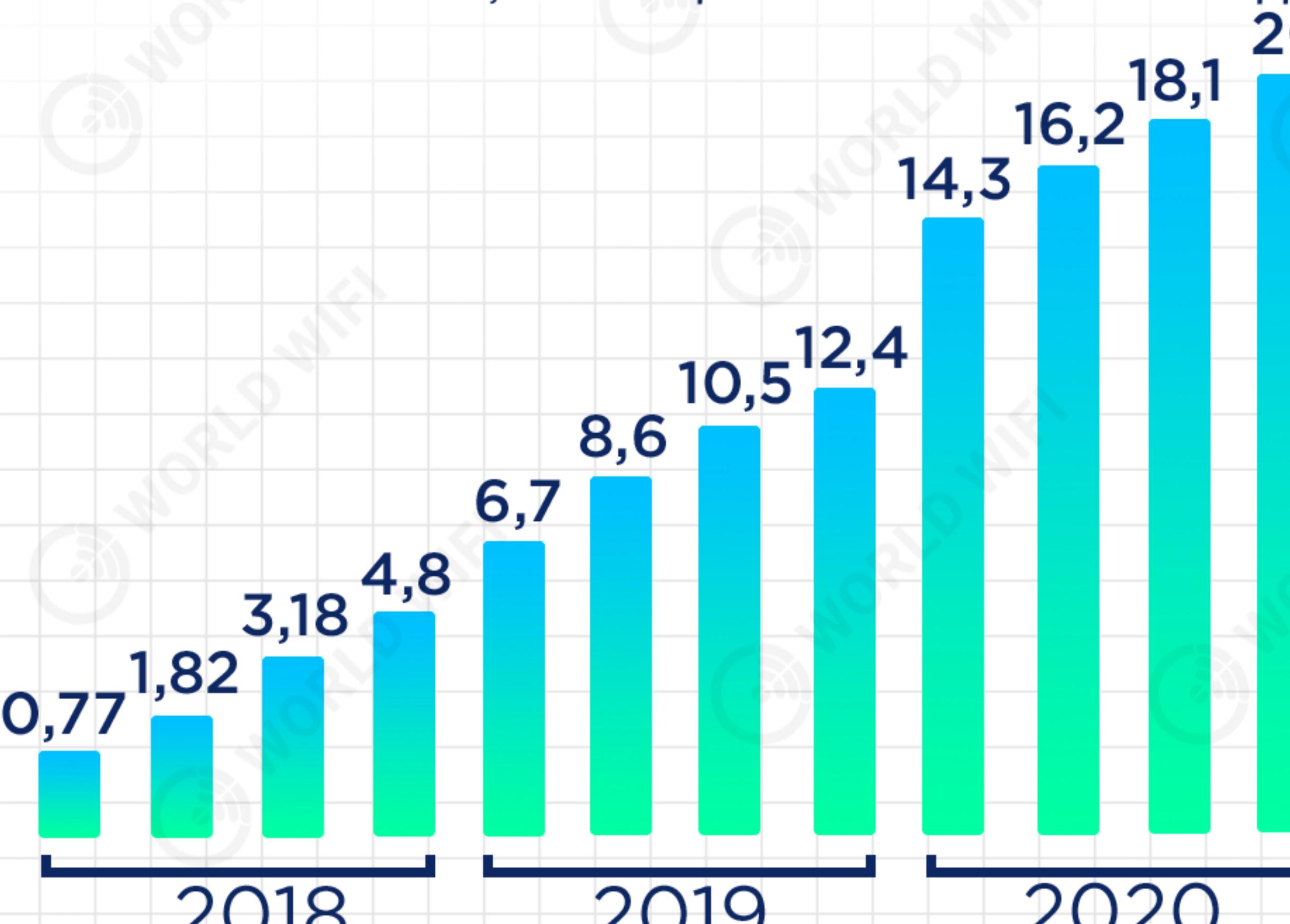
World WiFi за счет подключения к небольшим частным роутерам и сайтам предоставляет рекламодателям доступ к широкой аудитории. А владельцам точек доступа к интернету дает возможность зарабатывать на трансляции рекламы. Так зарождается многообещающий рынок рекламы внутри всемирной Wi-Fi сети.

Экономика World Wi-Fi

ЗА 3 ГОДА С МОМЕНТА ЗАПУСКА ПРОЕКТА МЫ ПЛАНИРУЕМ
ПОДКЛЮЧИТЬ К НАШЕЙ ПЛАТФОРМЕ НЕ МЕНЕЕ

20,000,000 WI-FI РОУТЕРОВ

С УЧЕТОМ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ В МИРЕ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ WI-FI СЕТЕЙ И ПОСТОЯННОГО
РОСТА КОЛИЧЕСТВА РОУТЕРОВ, НАША ЦЕЛЬ ЯВЛЯЕТСЯ ВПОЛНЕ ДОСТИЖИМОЙ.



МЛН ПРОДАННЫХ РОУТЕРОВ

С учетом существующей в мире динамики развития Wi-Fi сетей и постоянного роста
количества роутеров, наша цель является вполне достижимой.

ЭКОНОМИКА WORLD WI-FI / 20

Бизнес модель World Wi-Fi

Платформа World Wi-Fi начисляет рекламодателям комиссию в размере 5% от стоимости рекламы, показанной в сети подключенных роутеров. Данная комиссия взимается при формировании рекламного бюджета перед распределением токенов владельцам роутеров.

Разновидность сети	Усредненные параметры для расчета	Расчет дохода роутера ¹	Комментарии
ДОМАШНЯЯ СЕТЬ	3 человека 4 подключения в день 1 показ рекламного ролика при подключении к сети 0,03\$ средняя стоимость показа 1 видеоролика с учетом таргетинга ²	Количество показов в месяц (N), среднее количество дней в месяце =365/12=30,4167 N = 3*4*30,4167 = 365 Доход роутера в месяц (S) S = N*0,03=10,95 \$	Владелец роутера, раздающего сеть, может в индивидуальных настройках установить от 1 до 3 показов рекламы при подключении и прерывать сессию по истечении определенного времени показом рекламы, тем самым увеличивая свой доход.
ПУБЛИЧНАЯ СЕТЬ	60 подключений в день 1 показ рекламного ролика при подключении к сети 0,03\$ средняя стоимость показа 1 видеоролика с учетом таргетинга ²	Количество показов в месяц (N) N = 60*30,4167 = 1825 Доход роутера в месяц (S) S = N*0,03= 54,75 \$	

Данная бизнес-модель позволит проекту World Wi-Fi стать экономически эффективным, мотивировать сообщество на создание глобальной сети бесплатного интернета и за 3 года работы выйти на оборот более 1 000 000 000 \$ в год.

¹ Доход роутера от показов рекламы формируется в токенах, для упрощения расчетов мы берем стоимость рекламы в \$, исходя из усредненной стоимости таргетированной рекламы в Wi-Fi сетях.

² В расчетах мы используем усредненную стоимость таргетированной рекламы в Wi-Fi сетях на сегодняшний день. Тем не менее, мы прогнозируем существенный рост стоимости рекламы по мере формирования глобального рынка. В настоящий момент Wi-Fi реклама недооценена по сравнению с другими ресурсами в силу того, что нет единого рынка, а ценообразование, зачастую, хаотичное.



РАЗВЕРТЫВАНИЕ WORLD WI-FI ПО РЕГИОНАМ МИРА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СУММЫ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ НА TOKEN SALE В \$

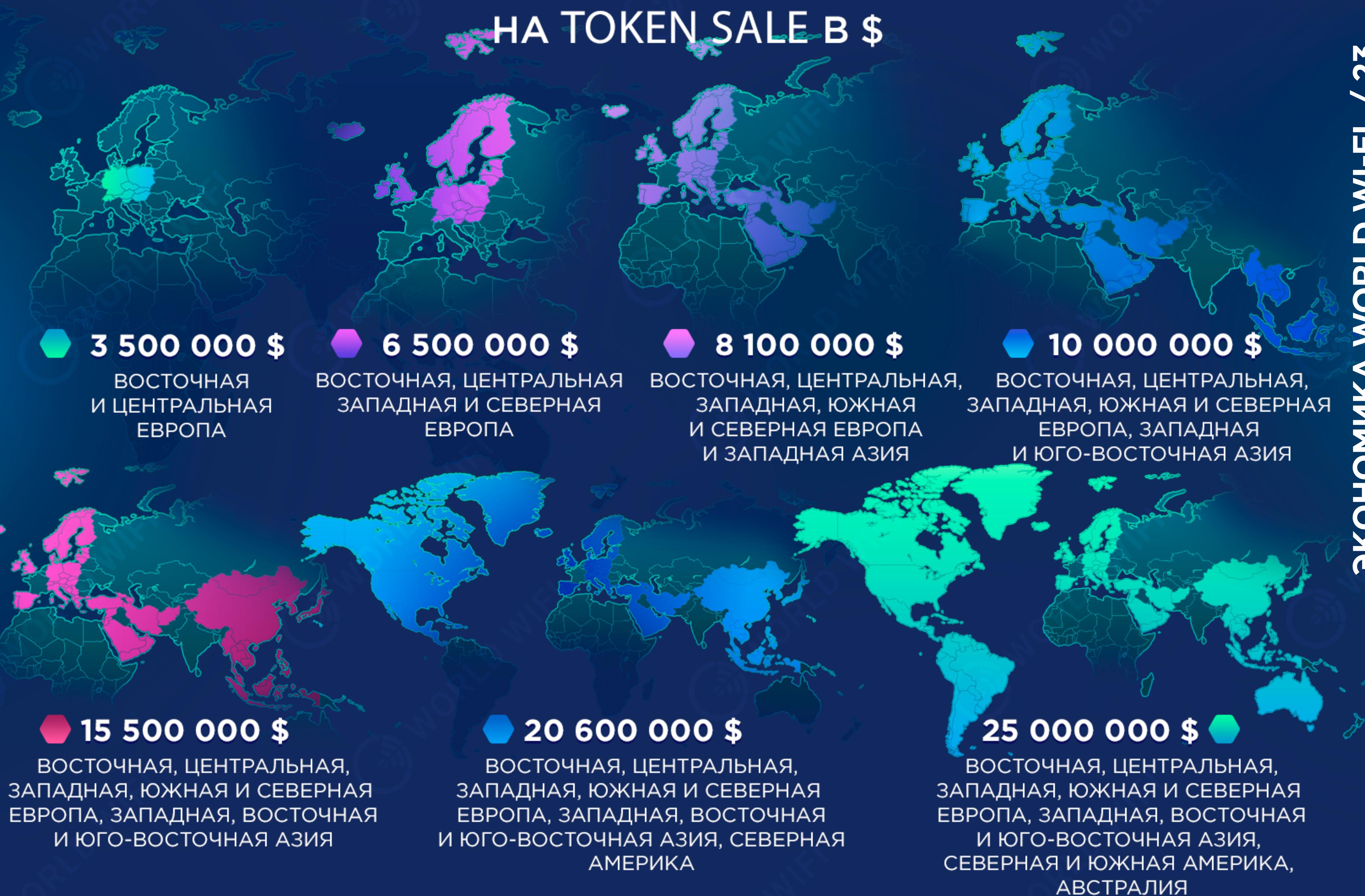


СХЕМА TOKEN SALE

Во время TOKEN SALE будут проданы токены стандарта erc223.

**1 WeToken = 10 рекламных показам в World Wi-Fi
= \$0,1 - на этапе TOKEN SALE**

На сегодняшний день, среднерыночная стоимость 10 показов таргетированной рекламы в Wi-Fi сетях составляет 0,3\$. Таким образом, в стоимость токена на TOKEN SALE заложен изначальный дисконт.

Чтобы стимулировать заинтересованных владельцев роутеров, рекламодателей и инвесторов, с декабря мы начинаем проводить pre-sale.

Условия Pre-Sale:

Курс ETH/USD и BTC/USD будет зафиксирован по состоянию на 17.03.18. Таким образом все инвестиции в криптовалюте на этапе pre-sale будут пересчитаны 17.03.18 по текущему курсу и на полученное количество Wetoken будут начислены соответствующие бонусы.

Сумма инвестиций учитывается следующим образом: текущий курс на бирже Bitfinex.

Опции на Pre-sale:

1. От 50 000 USD и выше - 25% бонус к токенам
2. До 50 000 USD - 15% бонус к токенам

*Максимальное количество токенов ограничено суммой 2 000 000 USD.

3. Все участники PRE-SALE и TOKEN SALE, инвестирующие от 15 000 \$, получат уникальные корневые реферальные ссылки с нулевой комиссией.

TOKEN SALE назначено на 18 марта 2018.

Количество токенов ограничено:

Всего будет выпущено 600 000 000 WT.

Во время pre-sale и TOKEN SALE для покупки будет доступно 258 000 000 WT.

Непроданные токены будут уничтожены.

С появлением World Wi-Fi сформируется новый глобальный и уникальный по своей эффективности рынок рекламы в Wi-Fi.

Эмиссия WeToken запрограммирована смарт-контрактом и будет осуществляться в порядке, изображенном на рисунке ниже.

ЗАМОРОЗКА ТОКЕНОВ

- **7%** всех токенов получает пул учредителей, они будут заморожены на 1 год.
- **5%** всех токенов резервируется для мотивации команды сотрудников проекта, они будут выплачиваться по мере реализации проекта.
- **40%** всех токенов будет заморожено на 1 год и, в дальнейшем, использоваться в целях развития проекта.

Продажа токенов позволит развивать проект в новых странах и обеспечит ликвидность для рекламодателей. По предварительным расчетам, продажа токенов будет распределена по годам с учетом следующих ограничений:

- **2-й год** может быть продано не более 10% (от 40% токенов, которые заморожены для будущего развития);
- **3-й год** может быть продано не более 20%;
- **4-й год** не более 30%;
- **5-й год** ограничения на продажу снимаются.

При этом продажа токенов может быть распределена и на более длительный срок в зависимости от потребностей проекта.

Объем и сроки продаж будут зависеть от конъюнктуры рынка и от целей компании.

СТОИМОСТЬ ТОКЕНА

Стоимость токена будет зависеть от % проникновения World Wi-Fi на рекламный рынок: от объема рынка, сформированного проектом. Чем больше проникновение на рекламный рынок, тем выше цена токена. Это связано с тем, что рынок продажи токенов растет, а их количество остается фиксированным. По мере развития проекта World Wi-Fi рекламодатели будут покупать все больше и больше токенов с рынка, чтобы иметь возможность запускать рекламные кампании.

СХЕМА TOKEN SALE



ЭТАПЫ И ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ

Этап I. Предпродажа токенов (Pre-sale)

Во время проведения пред-продажи токенов WeToken мы выпустим инвестиционный инструмент - соглашение о будущем токене по типу SAFT. Данное соглашение будет действовать до момента выпуска и распределения WeToken. После запуска платформы и выпуска WeToken, SAFT прекращает свое действие и конвертируется в WeToken. По своей сути SAFT будет представлять собою форвардный контракт с краудфандинговой составляющей. SAFT обеспечит права инвесторов, до момента запуска Платформы. После запуска Платформы владельцам SAFT будут распределены WeToken (сокращенное наименование WT) в соответствии с сумой вложенных инвестиций. По условиям Pre-sale инвесторы SAFT получат возможность получить Токены WT с бонусом 15 или 25%.

Процесс инвестирования представляет

из себя четыре простые стадии:

Шаг 1: Оператор платформы (World Wi-Fi PTE Ltd.) выпустит публичную оферту в виде публикации SAFT и оферту в виде меморандума к SAFT, на сайте <http://worldwifi.io/>.

Шаг 2: World Wi-Fi PTE Ltd. заключит соглашение SAFT с аккредитованными инвесторами, полагаясь на правило S и D Закона о Ценных бумагах США (для Американских инвесторов), а также со всеми квалифицированными инвесторами определенными Директивой 2003/71/ЕС. По своей сути данный этап является краудфандингом — этот способ широко используется для привлечения финансирования в различные проекты.

Шаг 3: World Wi-Fi PTE Ltd. инвестирует полученные денежные средства в доработку Платформы.

Шаг 4: World Wi-Fi PTE Ltd. запустит платформу World Wi-Fi, и распределит токены WT между Инвесторами обладателями SAFT в соответствии с вложенными инвестициями по соглашению SAFT.

Шаг 5: Токены WT будут выведены на криптобиржи и инвесторы смогут обменять их на фиатную валюту либо на другие криптовалюты.

Этап II. TOKEN SALE

На этапе TOKEN SALE инвесторы вносят средства в криптовалютах на криптокошельки, а после завершения TOKEN SALE им будут распределены WeToken (в случае, если инвестировали в эфириуме, распределение будет производиться по смартконтракту). Собранные на этапе TOKEN SALE средства World Wi-Fi PTE Ltd. инвестирует в доработку платформы и развитие проекта.

Выпуск и продажа токенов

Токены WT предоставляются держателям SAFT и конвертируется с учетом предоставленного инвесторам бонуса. Токены WT предоставляются участникам TOKEN SALE и конвертируется с учетом их взносов в соответствующих криптовалютах.

Инвестор вправе перепродать свои токены на биржах, либо использовать их в платформе World Wi-Fi для покупки рекламы.

Токены WT

WeToken (WT) является внутренней валютой Платформы World Wi-Fi, все транзакции внутри платформы будут осуществляться только в WeToken. Эмитентом Токенов будет являться World Wi-Fi PTE Ltd.

WeToken (WT) не будет являться Ценной Бумагой ввиду того что - стоимость токена WT зависит полностью от действий участников Платформы. Оператор платформы имеет полностью опосредованную роль в Платформе. С полным правовым статусом продажи токенов и их налогового и правового статуса, можно будет ознакомится в Меморандуме о размещении.

СТРУКТУРА РАСХОДОВ ПРОЕКТА WORLD WI-FI



БЛОКЧЕЙН



Архитектурное взаимодействие и блокчейн-составляющая

Система представляет собой децентрализованную сеть из рекламодателей, владельцев роутеров и потребителей сети. Для решения проблемы возможной фальсификации данных, контроля факта показа рекламных материалов, а также для гарантии исполнения обязательств по вознаграждению в пользу владельца роутера, используется блокчейн Graphene (или любой другой DPOS аналог).

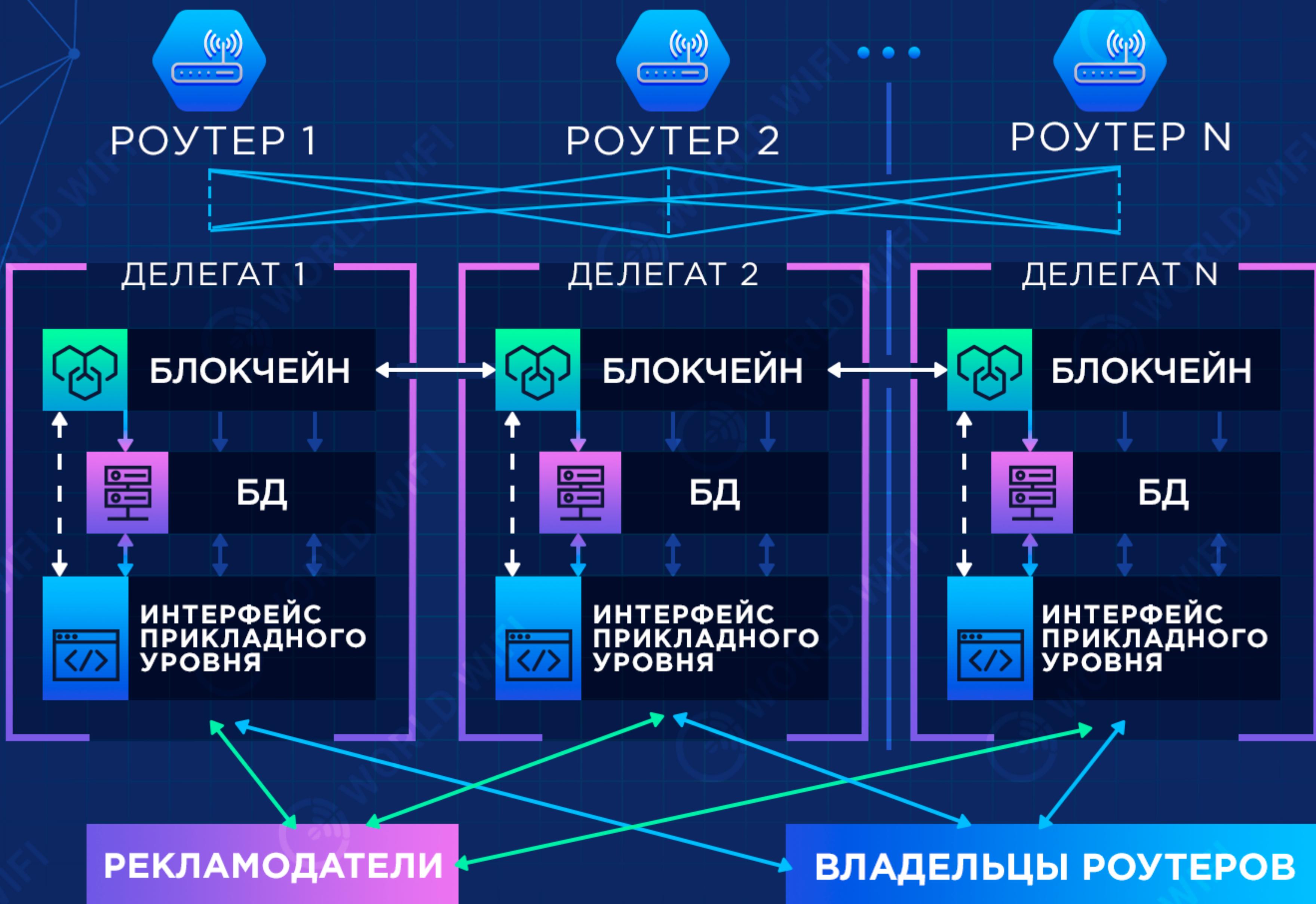
В общем виде, необходимо использование привилегированных участников для обеспечения контроля за корректностью исполнения обязательств между всеми участниками сети. Предусмотрена программа вознаграждения делегатов.

В функции делегата входит хранение реплицированной базы данных состояния участников сети с информацией по таргетингу, представляющую собой индексируемые данные по полям: геокоординаты роутера, количество пользователей, возраст, интересы, информация по прошедшим рекламным кампаниям (ROI, конверсии). Фактически, база данных представляет собой индексированную свертку данных из блокчейна. Это вызвано необходимостью быстрого выбора поставщика для запросов со стороны рекламодателя, а также для расчета статистики по потреблению, что формирует основную ценность для рекламодателя. Доступ к этой информации должен быть оперативным. Возможно также использование блокчейнов, дающих возможность индексации "из коробки". Принципиально это касается только делегатов, а именно, софтверную часть на их стороне.

Протокол взаимодействия роутеров, а также система p2p дискауери делегатов является неизменной и не зависит от технической реализации системы хранения данных и типа блокчейна.



СТРУКТУРА ПЛАТФОРМЫ



На интерфейсе прикладного уровня происходит:

- 1. Формирование рекламных кампаний в виде конструктора для рекламодателя;**
- 2. Определение стоимости рекламных кампаний для каждого роутера;**
- 3. Определение, как рекламные деньги будут разделены по всем выбранным рекламодателем роутерам.**

Для обеспечения доступности делегатов, возможен дополнительный слой абстракции для мониторинга. Таким образом, и рекламодатели и владельцы роутеров могут получить доступ в свой личный кабинет, используя статически-неизменное доменное имя (которое дальше может быть зарезолвено в IP ближайшего к клиенту делегата)

Вся информация хранится в блокчейне и периодически обновляется. Эти данные невозможно потерять или подделать.

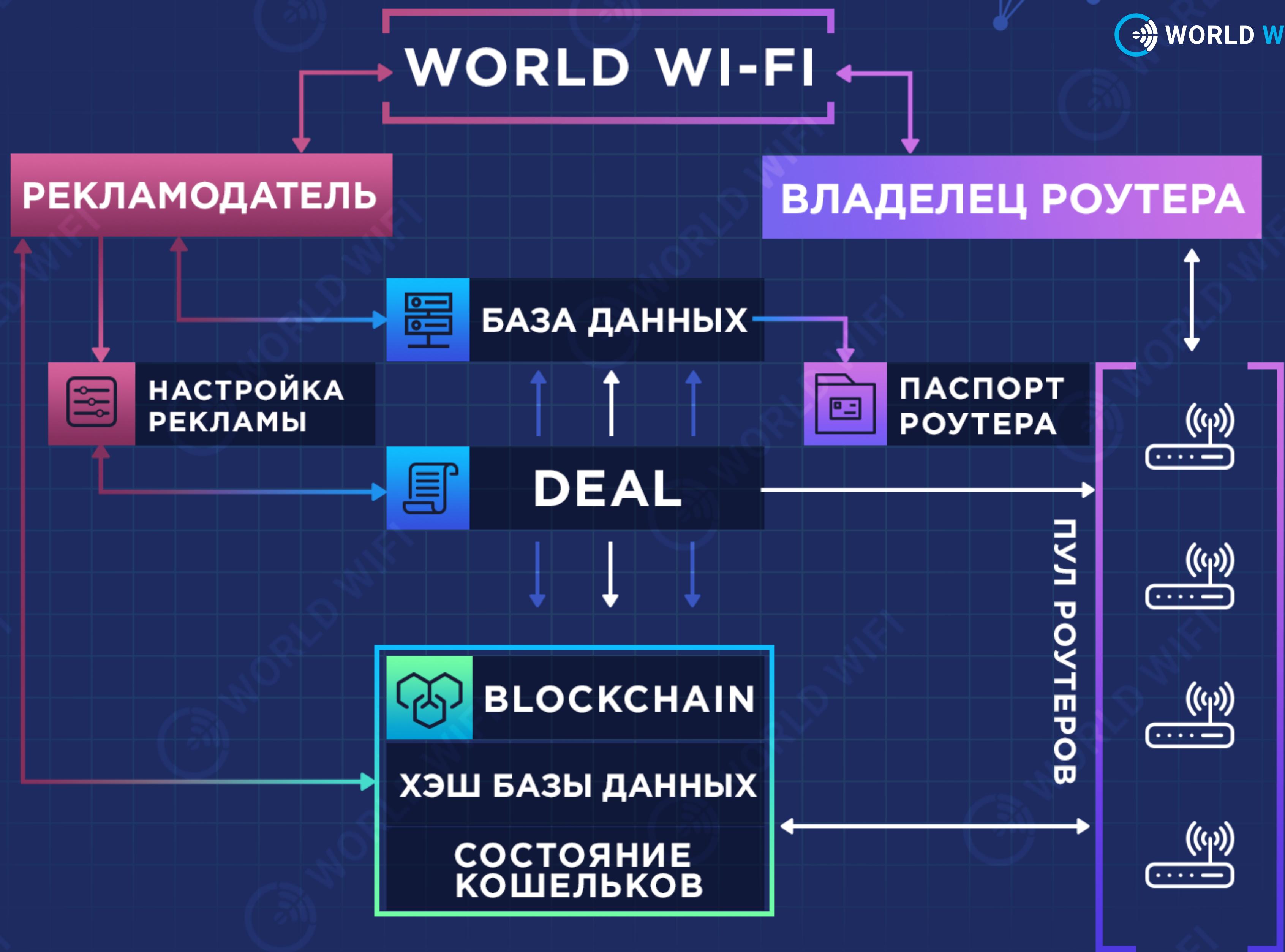
Блокчейн стал связующим звеном всей системы. Каждая транзакция обслуживается контрактом (deal).

Deal фактически играет роль рекламного агентства. Он необходим для того, чтобы обе стороны были уверены, что рекламный бюджет дойдет до места назначения и конвертируется в запланированное количество показов.

DEAL

- ▶ Берет данные, сформированные из задач рекламодателя, которые находятся на серверах World Wi-Fi.
- ▶ Формирует рекламную кампанию, в которой уже прописаны настройки рекламы.
- ▶ Определяет стоимость рекламных кампаний для каждого роутера.
- ▶ Определяет, как рекламные деньги будут разделены по всем выбранным рекламодателем роутерам.
- ▶ После поступления отчета о завершенной рекламной кампании в базу данных Deal берет отчет рекламодателя и отчет роутера и делает новую запись в базе данных про этот конкретный роутер, фиксируя, что на X дату X года данные по роутеру обновлены. Рекламодатель может увидеть и оценить обновленные данные.
- ▶ Хэш базы данных записывается в блокчейн.

БЛОКЧЕЙН / 31



Одна запись в блокчейне содержит информацию об одной транзакции. Таким образом, количество транзакций равно количеству рекламных кампаний.

В распределенной базе данных находится информация по таргетингу (гео, координаты роутера, количество пользователей, возраст, интересы и т.д.) по прошедшим рекламным кампаниям и их конверсии, систематизированные таким образом, чтобы эти материалы можно было легко найти и обработать. База данных автоматически обновляется и дополняется информацией с новых завершенных рекламных кампаний.

Хэш базы данных привязан к каждому роутеру и гарантирует рекламодателю, что он получает актуальную и честную информацию по конверсии проведенных рекламных кампаний. Рекламодатель видит это в графическом интерфейсе, где он выбирает настройки и параметры своей рекламной кампании.

БЛОКЧЕЙН

Масштабируемость

Операции обрабатываются дата-центрами проекта – это распределенная сеть, которая будет доступна нашим партнерам. Подтверждение транзакции будет осуществляться между несколькими НОДами, что очень сильно ускоряет обработку.

Система рассчитана на обработку десятков транзакций (= рекламных кампаний) в секунду.

Так как высоконагруженные операции ввода-вывода не работают напрямую с блокчейн составляющей - проблемы масштабируемости и скорости блокчейн БД в проекте нет.

Заявление о неприятии ответственности

Этот документ не является предложением ценных бумаг или схемой коллективных инвестиций и не подразумевает договорных отношений в рамках какой-либо юрисдикции.

Информация может не являться исчерпывающей. Компания World Wi-Fi не гарантирует и не принимает правовой ответственности какого-либо характера, которая возникает из-за точности, надежности, актуальности или полноты данного документа.

Документ не обязывает заключать договоры, принимать правовые обязательства в отношении покупки или продажи криптовалюты.

Обращаем внимание, что граждане или резиденты Китайской народной республики, США или Сингапура не могут и не должны покупать крипто-токены WeToken.

White Paper World Wi-Fi разработан командой проекта с учетом правовых норм, а также проверен и утвержден нашими юристами.

Участникам TOKEN SALE рекомендуется внимательно ознакомиться с этим документом и проявить осмотрительность при вложении средств. Перед принятием окончательного решения, рекомендуем проконсультироваться с юристами, финансовыми, налоговыми и бизнес-консультантами.

Технические особенности



У World Wi-Fi есть пять отличий от существующих рекламных сетей.

1. Многоуровневая структура

У каждого размещенного объявления может быть несколько сторон, которые получают комиссию.

- Комиссия выплачивается самой сети.
- Дополнительная комиссия может быть выплачена партнеру (агенту) – тому, кто подключил владельца точки доступа к сети.
- У агента тоже может быть свой агент, в результате чего больше сторон получает комиссионные от рекламы.

Эта особенность стимулирует партнёров подключать большее количество точек доступа к сети.

2. Токенизированность

Транзакции выполняются с помощью виртуальной валюты – «токенов». Токен является средством платежа в системе.

Токены выпускаются при TOKEN SALE (первичный выпуск монет). Их можно обменять на любую другую реальную мировую валюту (фиатные деньги) или криптовалюту через рынок.

Использование токенов упрощает и удешевляет оплаты и транзакции.

3. Поддержка блокчейна

Информация о токенах, транзакциях и рекламных объявлениях хранится в общедоступном блокчейне. Он обеспечивает прозрачность и доверие между сетью и ее участниками.

4. Умная настройка

В рекламной сети хранится целевая статистика объявлений всех подключенных точек доступа. Это позволяет сети автоматически выбирать точку доступа (или группу точек доступа), которая соответствует предпочтениям рекламодателя.

С другой стороны, сеть позволяет устанавливать «предпочтения» точек доступа, настраивая минимальную стоимость принятого объявления, и отфильтровывать объявления, которые, по статистике, не подходят для ее аудитории (например, только для взрослых).

5. CPA/CPM режимы

Рекламная сеть разрешает сделки двух типов: оплата за показ (CPM) или оплата за действие (CPA).

«За показ» – клиент платит за каждый показ объявления.

«За действие» – клиент платит только за определенное действие, например, нажатие на объявление или переход на определенную страницу на сайте клиента.

ОБЗОР АРХИТЕКТУРЫ



ОБЗОР АРХИТЕКТУРЫ

Предположим, что Точка доступа и Клиент уже заключили Deal – соглашение о том, какое объявление показывать (подробнее о Deal в одноименном разделе).

Точка доступа

Точка доступа демонстрирует согласованное объявление аудитории и отправляет – напрямую через GA-подобный скрипт или опосредованно, запрашивая URL-адреса рекламных картинок, хранящиеся на сервере рекламной статистики – статистические данные в службу рекламной статистики.

Клиентский сайт (страница входа)

Сайт клиента – это место показа основной рекламы. Сайт клиента (непосредственно через GA-подобный скрипт) отправляет статистику взаимодействия пользователя с сайтом в службу рекламной статистики, отслеживая определенные действия пользователя на сайтах (например, заказ продукта или заполнение формы), перечисленные в Deal.

Служба рекламной статистики

Служба рекламной статистики – это интернет-служба, которая имеет API для:

- 1) хранения статистических данных;
- 2) получения конкретных статистических данных.

Она также управляет:

- запросами к базе данных Точки доступа – чтобы найти подходящие критерии поиска, например, аудиторию;
- текущими условиями Deal;
- статистикой;
- созданием новых Deal.



База данных рекламной статистики

Точки доступа могут обращаться к службе рекламной статистики, чтобы запросить информацию:

- а) об окончании Deal;
- б) о доступности нового Deal.

Служба рекламной статистики обновляет блокчейн ссылками на фактические данные о точках доступа и Deal.

Служба рекламной статистики

База данных рекламной статистики хранит данные, полученные службой рекламной статистики, и ежедневно обновляет блокчейн информацией, относящейся к Deal.

База данных рекламной статистики еженедельно собирает статистику точек доступа, чтобы классифицировать точку доступа и предварительно индексировать ее для новых Deal.

Блокчейн

Блокчейн используется для хранения доверенной информации о платежах и счетах. Все транзакции совершаются в токен-валюте WeToken.

Каждый участник сети: точка доступа, рекламодатель, разработчик сети и инвестор – имеет учетную запись (счет) WeTokens.

Блокчейн хранит информацию:

- сколько WeTokens имеет участник;
- о действующих Deals: информацию о целях, статистику, ссылку на расширенные данные Deal в базе данных рекламной статистики;
- о Точках доступа: ссылки на их статистику и учетные записи.

Блокчейн – единственное место во всей сети, где происходят операции с WeTokens. Смарт-контракт WeToken гарантирует, что платежи будут переведены, когда будет достигнута цель Deal.

Deal

Виртуальное соглашение между рекламодателем и одной или несколькими Точками доступа называется Deal. Оно играет центральную роль в рекламной сети.

Клиент-рекламодатель размещает новый Deal (например, через систему Ad Statistics Service front-end). Затем служба находит соответствующие Точки доступа. Затем рекламодатель подтверждает операцию, инициируя от своего имени Deal с блокчейном WeToken.

Всякий раз, когда новый Deal регистрируется в блокчейне, WeToken-ы переводятся со счета рекламодателя на Escrow (третейская касса), связанную с Deal, и должны быть переданы Точкам доступа по окончании рекламной кампании.

Deal имеет несколько свойств:

- Уникальный ID.
- Escrow.
- Цели (количество показов, действий, и т.д.).
- ID точек доступа.
- Статистика по каждой Точке доступа.
- Различные параметры, связанные с рекламой: рекламные изображения, рекламные предпочтения (время для показа, регион для показа и т. д.).

Всякий раз, когда статистика Deal достигает целей рекламной кампании, Deal помечается как завершенный, а Escrow переводится Точкам доступа (пропорционально их участию в результате).

С каждого переведенного WeToken снимается комиссия. **5%** – переводится в саму сеть (корневая учетная запись), **25%** – комиссия, переводится так называемому «агенту» оплачиваемой Точки доступа. «Агент» тоже может иметь своих «агентов».

Deal хранится как в блокчейне, так и в базе данных рекламной статистики, поскольку блокчейн используется как надежный источник информации о платежах, в то время как в базе данных рекламной статистики может храниться более актуальная статистика, которая регулярно сбрасывается в блокчейн и является местом хранения дополнительных расширенных данных и параметров рекламы независимо от платежей.

Точки доступа обращаются в Службу рекламной статистики через веб-API за новыми Deal и соответствующими рекламными объявлениями.

WeToken

WeToken – это новый крипто-токен. WeToken будет основан на платформе Ethereum, поскольку Ethereum позволяет легко разрабатывать и тестировать пользовательские скрипты (смарт-контракты) для реализации описанных выше логик WeToken и Deal.

Как и в Ethereum, каждый участник сети имеет свой собственный уникальный идентификатор (адрес), учетные данные и кошелек, который позволяет выполнять транзакции.

Большинство из них будет выпущено внутренней учетной записью службы. Те, которые должны быть защищены: например, перевод средств при создании нового Deal, являются безопасными и могут быть выпущены только владельцем средств.

Данные токена

Счета

Тип: сопоставление (адрес => целое число без знака).

Назначение – сохраняет количество токенов для каждого пользователя.

Deals

Тип: сопоставление (Deal_ID => Сделка).

Цель: хранение сделок, к которым можно получить доступ в соответствии с их идентификаторами Deal_ID.

Deal представляет собой структуру, содержащую следующие поля:

- **Deal_ID** – целое число без знака или подлежащая определению строка;
- **Escrow** – целое число без знака;
- **Цели** (сопоставление (строка => целое число без знака 32));
- **HotspotCount** – целое число без знака 32;
- **HotspotStats** (HotspotDealStats []);
- **DealDBKey** (целое число без знака) – ссылка на ключ BD сделок, соответствующий этой записи – для получения расширенной информации;
- **DealDBHash** (целое число без знака) – ссылка на хэш-значение BD сделок для ключа для проверки того, что DB не повреждена.

HotspotDealStats представляет собой структуру:

- **HotspotID** (адрес);
- **DealStats** (сопоставление (строка => целое число без знака 32));
- **DealStatsDBKey** (целое число без знака) – ссылка на ключ DB сделок, соответствующий этой записи (для получения расширенной информации);
- **DealStatsDBHash** (целое число без знака) – ссылка на хэш-значение DB сделок для ключа для проверки того, что DB не повреждена.

Примечание. Цели и статистика теперь идентифицируются как строки, например, «Впечатления» или «Клики», с тем чтобы сделать их расширяемыми. Предоставление надлежащих строк – ответственность клиентского кода.

Точки доступа

Тип: сопоставление (адрес => Точка доступа)

Цель: хранение статистики и данных о точках доступа.

Точка доступа представляет собой следующую структуру:

- **HotspotDBKey** (целое число без знака) – ссылка на ключ BD точек доступа, соответствующий этой записи (содержащей расширенную информацию о точках доступа);
- **HotspotDBHash** (целое число без знака) – ссылка на хэш-значение BD точек доступа для ключа для проверки того, что .BD не повреждена;
- **HotspotGroupIDs** (целое число без знака []) – точка доступа может быть частью одной или нескольких групп;
- **HotspotSuzerain** (Сюзерен) – см. ниже.

Системные учетные записи

Type: address[].

System accounts that can update statistics.

Агенты (Suzerains)

Тип: сопоставление (адрес => адрес)

Назначение: хранение агентов для каждого пользователя.

SuzerainsCommission – комиссия агента.

Тип: сопоставление (адрес => целое число без знака 16).

Цель: хранение величины комиссионных для каждого агента.

Основные транзакции **NewDeal()**

Регистрирует новый Deal.

Параметры: uint escrowValue, address[] targetHotspots, mapping (string => uint32) objectives / целое число без знака эскроу стоимость сделки, адрес [], сопоставление (строка string => целое число без знака 32) цели.

Возвращаемая стоимость: Deal_ID идентификатор новой сделки.

Комментарии: Регистрирует новую сделку по массиву целевых точек доступа и целей.

Параметр escrowValue проверяется внутри учетной записи отправителя, после чего сумма переносится на новый Escrow счет сделки.

Массив точек доступа может быть большим, но его размер:

- 1) ограничен Ethereum (примерно 27 тыс. адресов);
- 2) чем больше размер, тем больше gas нужно заплатить.

Для решения этой проблемы может быть применена альтернативная реализация с использованием идентификатора HotSpotGroup ID в качестве параметра и работы с предварительно построенными группами HotSpot.

Новый Deal сохраняется в Deals.

UpdateDealStatistics ()

Обновляет статистику Deal.

Параметры: Deal_ID [], HotspotDealStats [] new_stats

Возвращаемое значение: нет.

Комментарии: msg.sender должен находиться в массиве SystemAccount. Обновления обрабатывают статистику с новыми значениями. Если задачи выполнены, вызывается EndDeal ().

EndDeal ()

Заканчивает Deal и переводит средства с Escrow счета точкам доступа и «агентам»-сюзеренам.

Параметры: Deal_ID сделки.

Возвращаемое значение: нет.

Комментарии: Завершает сделку.

Шаги:

- 1) Распределить сумму Escrow счета между точками доступа пропорционально их участию в задаче.
- 2) Для каждой точки доступа найти ее агента в карте агентов и передать ему комиссионные (в процентах от полной стоимости), указанные величиной SuzerainCommission для этого агента из суммы полной стоимости.

Если адрес агента является ключом к карте Агентов (так что у него имеется собственный агент), сделать то же самое для него, затем проделать то же самое еще раз, если у агента агента имеется свой собственный агент, и т. д.

- 3) Перевести оставшиеся средства точкам доступа.

UpdateDeals ()

Обновляет статистику Deal.

Параметры: Deal [] сделок.

Возвращаемое значение: нет.

Комментарии: msg.sender должен находиться в массиве SystemAccount. Escrow счет сделок и цели должны либо отсутствовать, либо соответствовать уже имеющимся в блокчейне. Пакетные обновления обрабатывают статистику с новыми значениями. Если цели выполнены, для нее вызывается EndDeal ()�

UpdateHotspot ()

Обновляет данные о точках доступа.

Параметры: адрес hotspot_address, описание точки доступа hotspot_description.

Возвращаемое значение: нет.

Комментарии: Обновление статистики точки доступа.

AddHotspot ()

Параметры: точка доступа hotspot_description, адрес агента.

Возвращаемое значение: нет

Комментарии: Создает точку доступа, добавляет сумму агента в карту Агентов (адрес точки доступа – это ключ). Адрес точки доступа берется из msg.sender. Необходимо проверить, работает ли значение агента в качестве ключа для карты комиссионных агентов SuzerainCommission (агент уже добавлен).

AddSuzerain ()

Добавляет/обновляет агента.

Параметры: адрес агента, address suzerain_of_suzerain, комиссионные целое число без знака 16.

Возвращаемое значение: нет.

Комментарии: Добавляет агента и комиссионные в карту комиссионных агентов SuzerainCommission. Если указано значение suzerain_of_suzerain, добавляет его в suzerain_of_suzerain в карте агентов как значение, а агента – в качестве ключа.

msg.sender должен находиться в массиве SystemAccount или suzerain_of_suzerain.

КОМАНДА



Co-Founder & CEO

Илья Яшин

Эксперт в сфере ИТ-интеграции, цифровой экономики и блокчейна. Сооснователь двух активно развивающихся сервисов Adrenta и Radius Wi-Fi. Участвовал в создании ИТ-интегратора в Москве. Считает, что за блокчейном будущее шеринг-экономики.



Co-Founder

Ян Сепиашвили

Предприниматель, кандидат медицинских наук, более 10 лет занимается проектами в области ИТ, рекламы и недвижимости. Управляющий партнёр и сооснователь сервисов Adrenta и Radius Wi-Fi.



Technical Information Security Officer

Ларри Кэмерон

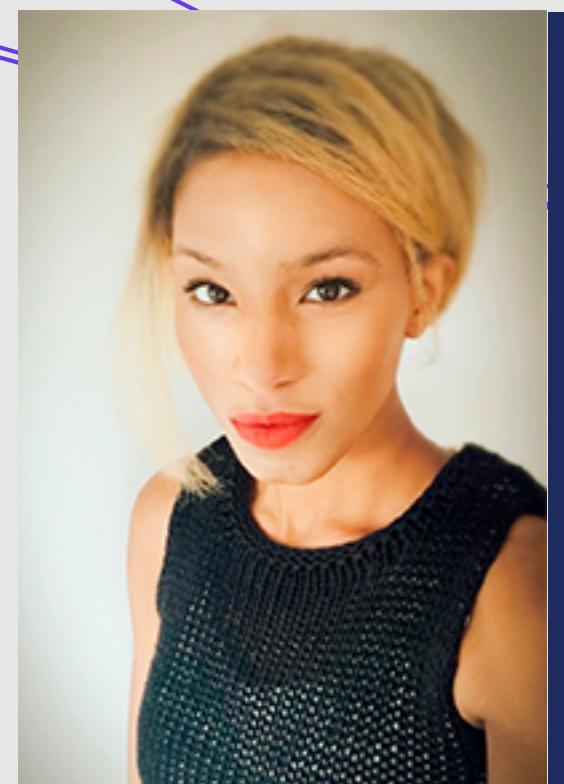
Многолетний опыт работы техническим директором в сфере информационных технологий. Практические навыки по работе с data-центрами, системной архитектурой, системами управления, поддержки и кибер-безопасности.



Technical Director

Юрий Половинкин

Принимал участие в запуске Wi-Fi в Московском метро. Занимался разработкой и запуском собственного хот-спот решения. Занимался разработкой и внедрением информационных систем в крупных компаниях.



Marketing & PR in North America

Алиша Голден

Стратег роста и медиа специалист с 11-летним опытом работы в растущих и масштабирующихся стартапах и брендах на 3-х континентах. Алиша хорошо разбирается в инвестициях и СМИ. Клиенты Alisha были представлены в Fast Company, INC, Wired, Forbes, Origin Magazine, Новости ABC, The Huffington Post, New York Daily News, а также разработаны партнерские отношения с брендами из силиконовой долины и техническими гигантскими компаниями.



Big Data strategy

Ананд Гупта

Окончил Индийский Институт Технологии, многолетний опыт в реализации решений «Big Data» в компаниях «Nokia» и «Mitel».

Commercial manager

Александр Виноградов

Работал в Телеком отрасли: управлял продажами и продуктами.



App Developer

Бхавик Лимбани

Талантливый разработчик мобильных приложений. Java-Web разработчик. Blockchain-разработчик.



Chief Operation Officer

Дмитрий Колезнев

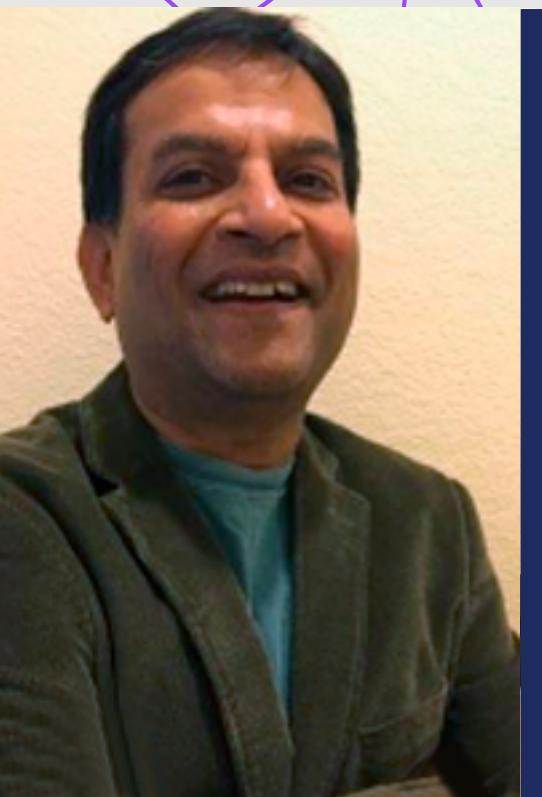
Работал генеральным директором и был акционером в «ВорлдТелеком». Был генеральным директором и акционером в «Национальная платежная система» и «Дельта Телеком».



Big Data Expert

Джагадиш Чаннагири

Руководитель проектов по разработке программного обеспечения. Большой опыт работы в разработке продуктов для решений Big Data.



СТО & Strategy

Евгений Хашин

Соучредитель первой Российской PaaS «Dokkur», СТО инфраструктурного провайдера «Swanager».

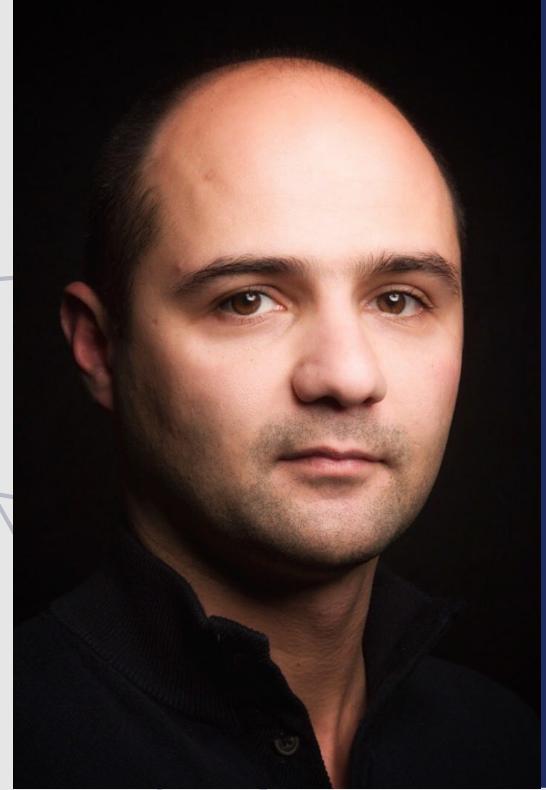


Marketing & PR

Анастасия Приказчикова

Имеет обширный опыт управления и разработки маркетинговых решений для стартап проектов в России и за рубежом, учредитель благотворительного фонда «Подарок Ангелу».





CBDO

Тимур Косых

Тех энтузиаст и космополит.
Основатель нескольких ИТ стартапов в Ирландии.
Руководил проектами в Азии, Европе и Америке.
Верит в технологическую сингулярность.

ADVISERS



Adviser

Фред Ледбеттер

Был коммерческим директором в Virgin Connect, управляющим партнером Golden Telecom. Был генеральным директором Imaginet/Czech Telecom. Большой опыт работы в области Wi-Fi, интернета, беспроводной и мобильной связи в крупных, средних компаниях и стартапах.



Adviser

Дмитрий Дэйн

Выдающийся криптограф – входит в ассоциацию криптографов мира, разработчик технологий Wi-Fi и LTE, владелец и основатель компании «Virgil Security» (США) – компания занимается шифрованием и криптографией. Входит в ассоциацию криптографов мира.



Adviser

Тиерри Де Гортер

Окончил Принстонский университет, факультет корпоративные финансы. Вдохновленный современным ФинТехом, он погрузился в технологии блокчейн. На данный момент консультант и разработчик решений для децентрализованных инфраструктурных проектов. Биткоин энтузиаст и филантроп.



Media Adviser

Ягуб Рахимов

Серийный предприниматель, работающий в Финтех экосистеме. Инвестируя с 16 лет, Ягуб является трейдером с наградами и опытным Крипто и Биткоин инвестором с середины 2009 года. У него есть видение, что машинное обучение в сочетании с технологией Blockchain определит будущее экосистемы Финтекса.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Почему нам так важна ваша поддержка?

Мы задумали грандиозный план:

- обеспечить весь мир бесплатным Wi-Fi;
- дать каждому владельцу роутера инструмент для дополнительного заработка;
- перевернуть рынок рекламы в Wi-Fi сетях и сделать его прозрачным.

Наша технология в связке с блокчейном на шаг опережает конкурентов
и предназначена для растущего рынка.

Проект будет развиваться на базе существующего бизнеса.

Мы готовы к масштабированию.

Мир готов.

Но мировую сеть можно построить только совместными усилиями сообщества.