



WINBIX
СИСТЕМА ПРОДАЖ

Whitepaper
версия 1

Содержание

1. Общее описание проекта и его уникальные особенности	1
2. Преимущества	2
2.1 Для продавца	2
2.2 Для покупателя	4
2.3 Для системы	4
2.4 Прочие преимущества	4
3. Источники прибыли проекта, планируемые финансовые показатели	5
4. Токен «WINBIX (WBX)»	6
5. PreDAICO	6
5.1 Процедуры продажи, распределения токенов, KYC	6
5.2 Выделение средств проекту	7
5.3 Выход участника из проекта на этапе PreDAICO	8
5.4 Дончисление токенов участникам PreDAICO	9
5.5 Выкуп и уничтожение токенов на этапе PreDAICO	9
6. DAICO	9
6.1 Процедуры продажи, распределения токенов, KYC	9
6.2 Выделение средств проекту	10
6.3 Выход участника из проекта на этапе DAICO	11
6.4 Обеспечение доходности владельцев токена с момента завершения DAICO и далее в течение 5 лет:	11
6.4.1 Выкуп токенов по фиксированной цене и уничтожение	12
6.4.2 Создание смарт-контракта обеспечения токена и зачисление в него средств	12
7. Направления использования средств	13
7.1 PreDAICO	13
7.2 DAICO	14
8. Отчетность проекта	14
9. Система рейтингов	15
10. Технология блокчейн и проект WINBIX	16
11. Финансовые взаимоотношения участников системы	16
12. Арбитраж	17
13. Перспективные возможности продаж	17
14. Roadmap	18
15. Некоторые технические подробности работы системы	19
16. Вопросы и ответы	20

1. Общее описание проекта и его уникальные особенности

Система «WINBIX» (далее – система) призвана создать новый канал продаж, позволяющий продавцу максимально эффективно реализовывать товар, а покупателю получать приемлемую для себя цену.

За основу работы системы принят принцип «голландского аукциона» - постоянное снижение цены на товар до момента, пока товар не продается или не достигается уровень «стоп-цены».

Уникальными особенностями системы являются (обращаем Ваше внимание, что некоторые особенности проведения аукциона на снижение являются интеллектуальной собственностью проекта):

Минимальная цена каждого лота определяется случайным образом из коридора минимальной цены, определяемой продавцом, т. е. минимальная цена для каждого лота разная и ее значение неизвестно для покупателя

Шаг снижения цены определяется рандомно в диапазоне предыдущей и до стоп-цены, таким образом, каждое следующее ценовое значение неизвестно для покупателя

Покупатель может установить значение цены, при котором система его проинформирует. Данная информация открыта для продавца, что позволяет прогнозировать спрос при разных уровнях цены

Предусмотрена возможность создания ценовых предложений продавцам и при одобрении приобретение товара по желаемой цене (пункт 13)

Остатки товара скрыты от покупателя, каждый лот (товарная позиция) может быть последним

Устанавливается прямая взаимосвязь затрат продавца на продажи от качества предоставляемых услуг (пункт 11)

Временной интервал снижения цены устанавливается продавцом по каждой товарной позиции

Решение спорных ситуаций путем арбитража, в котором участвуют продавцы, покупатели и система (пункт 12)

Проведение DAICO позволяющего обеспечить максимальную защиту инвестора

Создание и финансирование смарт контракта обеспечения токена (единица обеспечения Ethereum).

Выпуск собственного токена WBX (ERC-20) (пункт 4)

Выкуп и уничтожение токенов по фиксированной цене через смарт-контракт «ВЫКУП»

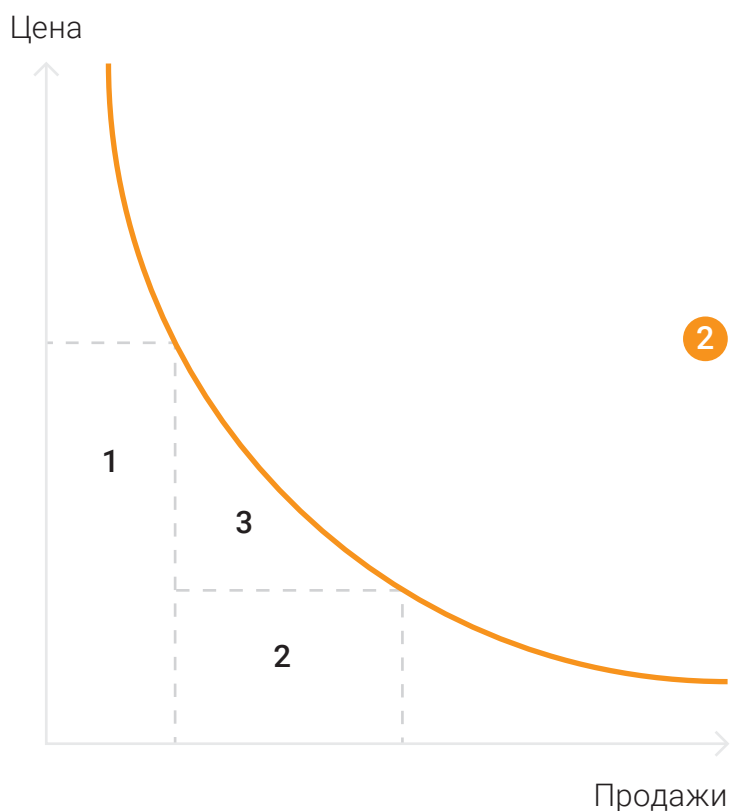
2. Преимущества

Способ продаж, примененный в данном проекте, дает следующие преимущества



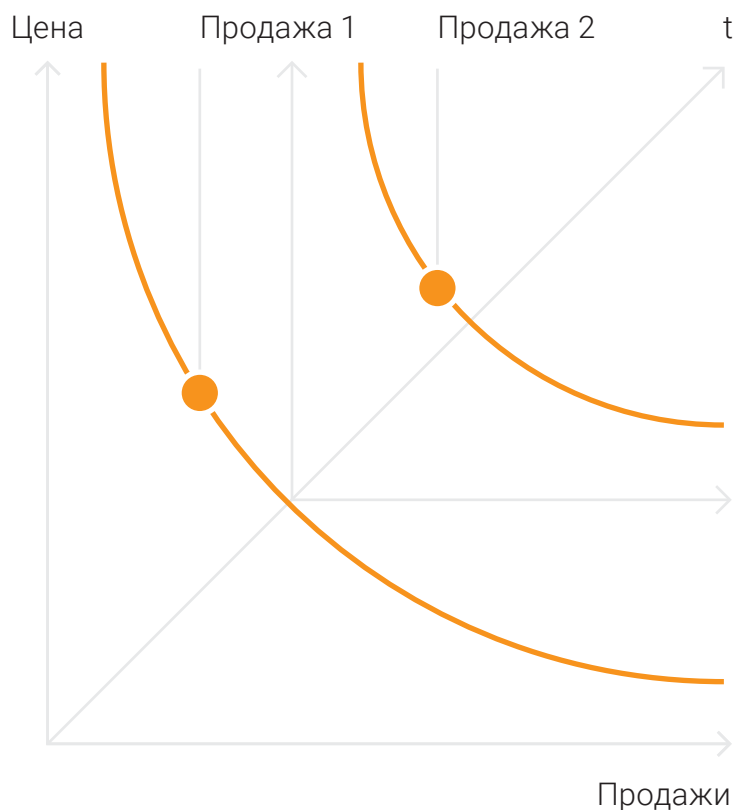
2.1. Для продавца

- Извлечение дополнительной прибыли при проведении распродаж за счет более равномерного распределения продаж по оси «цена».
- Продажа каждой единицы товара по справедливой цене на текущий момент.



- 1 Объем продаж по цене Ц1
- 2 Объем продаж по цене Ц2
- 2 + 3 Объем продаж при снижении цены до уровня Ц2 при продаже по системе «WINBIX»

- При необходимости, быстрое избавление от товарных остатков (стоков), регулируя время, через которое снижается цена.



- Возможность корректировки объемов продаж за счет изменения диапазона изменения «стоп-цены».
- Проведение маркетинговых активностей – привлечение внимания аудитории к приоритетным позициям (продажа товара без «стоп-цены»).
- Получение обратной связи от покупателей (метки «уведомления о снижении цены»), которая позволит прогнозировать спрос при изменении нижнего предела цены. У продавца будет информация по каждой позиции о том, сколько покупателей готовы приобрести товар и по каким ценам. Допустим, данную модель кастрюли 10 человек готовы купить за 2000 руб., 200 человек – за 1300 руб.



2.2. Для покупателя

Возможность покупки товара по желаемой цене. Даже если цена товара опустилась до уровня «стоп-цены» и этот уровень неприемлем, в следующем этапе торгов минимальная цена будет другой (или выше, или ниже). Также не исключена возможность попадания товара в категорию «продажа без стоп-цены». Для сохранения контроля за позицией необходимо поставить метку «прислать уведомление о снижении цены».

Количество возможных одновременных «уведомлений о снижении цены» прямо пропорционально рейтингу покупателя (пункт 9).



2.3. Для системы

- За счет изменения цен происходит постоянное обновление контента, что положительно сказывается на посещаемости ресурса;
- Нелинейное изменение цены притягивает внимание покупателя к каждому этапу снижения цены.



2.4. Прочие преимущества системы

- Взаимосвязь затрат продавца от качества предоставляемых услуг. Какие возможности по влиянию на недоброкачественного продавца есть у покупателя в настоящем: написать негативный комментарий, отказаться от дальнейших покупок – этим ограничивается обратная связь. В данной системе покупатель будет оценивать «уровень удовлетворенности» по каждой сделке, что будет напрямую влиять на размер комиссии, уплачиваемый продавцом.
- Система независимого арбитража: предоставление возможности участникам системы выступать в роли арбитров при возникновении спорных ситуаций.
- Реализация коммуникации потребитель/покупатель для повышения качества оказания услуг: продавец, при возникновении потребности, сможет получать развернутую оценку качества выполнения работ.
- Получение продавцом информации от покупателей о ценовых ожиданиях по каждой товарной позиции с количественной оценкой ожидания: обычно продавец может только предположить возможные объемы продаж при формировании скидок, в данном случае он будет получать точные цифры запросов об информировании на каждом уровне цены по каждой товарной позиции.
- Возможность покупателям делать ценовые предложения продавцам позволит последним оценивать моментальную ликвидность товарных остатков, а покупателям даст дополнительную возможность приобретать товар по приемлемой для себя цене.
- Доступ к участию в проекте множества лиц, заинтересованных в его развитии и обеспечение доходности вложений.

3. Источники прибыли проекта, планируемые финансовые показатели

Основным видом деятельности компании является предоставление посреднических услуг по реализации товаров, посредством проведения аукционов на электронной площадке winbix.com. За предоставление услуг взимается комиссионное вознаграждение.

Также компания планирует монетизировать интерес покупателей к каждому моменту снижения цены через рекламу. Прогнозируется повышенное, по сравнению с традиционными интернет-магазинами, количество просмотров товара перед покупкой, что дает возможности рекламодателям увеличить количество контактов с «горячей» целевой аудиторией.

Регион запуска проекта – Россия, далее в течение 2-х лет Китай, Евросоюз, США.

Целевой аудиторией проекта являются



Продавцы

Мелкие и средние посредники/производители, не имеющие возможности несения затрат по организации и поддержанию интернет продаж. Также маркетплейс будет полезен компаниям, желающим занять нишу среди покупателей с ограниченным уровнем дохода (целевая аудитория досок объявлений, совместных покупок).



Покупатели

Средний и ниже среднего уровень дохода, необходимость совмещать приемлемый уровень потребления и ограниченность денежных ресурсов. Аудитория готовая к временным затратам в обмен на возможность получения удовлетворяющего ценового предложения.

Для оценки потенциального рынка мы использовали данные по продажам и трафику компаний, работающих с максимально схожей целевой аудиторией (как продавцы, так и покупатели).
Использованы следующие сервисы: similarweb.com, alexa.com, owler.com, statista.com

Раздел	Годовой оборот (доллары США)	Приложение
Маркетплейсы	51 900 000 000	Приложение 1
Аукционы (кроме недвижимости, авто, предметов роскоши, антиквариата)	11 400 000 000	Приложение 2
Совместные покупки	9 600 000 000	Приложение 3
Распродажи стока	1 000 000 000	Приложение 4
Итого	73 900 000 000	

WINBIX ставит следующие финансовые ориентиры в развитии:

Срок с момента окончания PreDAICO	Оборот (доллары США)	Гео
1 год	5 000 000	Россия
2 год	100 000 000	+ страны Юго-Восточной Азии
3 год	750 000 000	+ США и Евросоюз
4 год	1 500 000 000	Максимально возможное
5 год	2 500 000 000	Максимально возможное
6 год	3 500 000 000	Максимально возможное

4. Токен «WINBIX (WBX)»

Проект выпускает собственные инвестиционные токены WINBIX (WBX), стандарта ERC-20.

Продажа токенов проводится через процедуры PreDAICO, DAICO.

Количество выпускаемых токенов – 182 500 000 WBX

5. PreDAICO

5.1. Процедуры продажи, распределения токенов, KYC

Общее количество выпускаемых токенов 27 500 000 WBX, из них:


25 000 000 WBX – свободная продажа

2 500 000 WBX – маркетинг (10% от реализованных токенов).

Команде проекта токены не выделяются. Нереализованные и нераспределенные токены уничтожаются.

25 000 000 WBX – HARDCAP

6 250 000 WBX – SOFTCAP

 Срок проведения 60 календарных дней.

Цена продажи токенов

Количество проданных токенов	Цена (ETH)
1 – 5 000 000	0,00055
5 000 001 – 10 000 000	0,00060
10 000 001 – 15 000 000	0,00065
15 000 001 – 20 000 000	0,00070
20 000 001 – 25 000 000	0,00075

Если при операции по продаже токенов возникает граница изменения цены, то на всю сделку распространяется цена 1 (первого) токена (минимальная цена). В случае, если на момент завершения PreDAICO количество проданных токенов находится в диапазоне от 75% SOFTCAP (4 687 500 WBX) и до 90% HARDCAP (22 500 000 WBX), команда имеет право однократно инициировать голосование о продлении процедуры PreDAICO на 30 календарных дней.

Команда инициирует голосование в течение 12 часов по завершении PreDAICO, срок на голосование 24 часа. В момент голосования токены не продаются. В случае принятия положительного решения продажи начинаются через 48 часов с момента приостановки продаж. Правом голоса обладают только покупатели токенов на PreDAICO (токены полученные в результате маркетинговой программы участие в голосовании не принимают). Количество голосов пропорционально количеству токенов на кошельке на момент голосования. Для принятия предложения о продлении PreDAICO необходимо согласие 50% проголосовавших плюс один голос.

Окончанием процедуры является либо завершение сроков, либо достижение HARDCAP. Любой покупатель токенов обязан в течение 15 дней с момента завершения процедуры PreDAICO (либо в течение 17 дней, при проведении голосования и отклонении продления продаж токенов) пройти процедуру KYC (порядок прохождения процедуры описан в отдельном документе «WINBIX KYC»). Покупатели, не прошедшие процедуру KYC, обязаны вернуть токены в проект с возмещением уплаченных средств (вызвать процедуру возврата – активируется через 48 часов с момента завершения KYC). Средства хранятся в смарт-контракте бессрочно до возврата последнего токена, команда не имеет доступа к данным средствам.

При недостижении SOFTCAP в сроки проведения PreDAICO процедура KYC не проводится, владельцы токенов вызывают функцию возврата средств из смарт-контракта (токены возвращаются в смарт-контракт с получением уплаченных средств в ETH). Функция возврата активируется через 48 часов с момента окончания процедуры PreDAICO.

На маркетинг (Bounty, Airdrop, реферальные программы) выделяется - 2 500 000 WBX (10 % от реализованных токенов), при сумме сбора меньше максимальной часть токенов уничтожается. При недостижении SOFTCAP токены участникам маркетинговых программ не выделяются.

5.2. Выделение средств проекту

Средства, полученные за реализацию токенов WBX, хранятся в смарт-контракте «PreDAICO», из которого производится выделение средств команде проекта через процедуру ежемесячного финансирования (TAP).

Выделение средств (TAP) начинается через 2 дня с момента завершения процедуры KYC (через 17 дней с момента окончания процедуры PreDAICO или через 19 дней, при проведении голосования и отклонении продления продаж токенов), при расчете TAP учитываются только суммы, уплаченные покупателями, прошедшими процедуру KYC. Далее выделение TAP происходит 1 раз в месяц в день, соответствующий выделению первого TAP.

Размер TAP в процентах от первоначального количества средств на кошельке «PreDAICO»:

1 месяц – 2%	7 месяц – 11%
2 месяц – 2%	8 месяц – 11%
3 месяц – 3%	9 месяц – 8%
4 месяц – 11%	10 месяц – 8%
5 месяц – 11%	11 месяц – 8%
6 месяц – 17%	12 месяц – 8%

Изменение TAP производится путем вызова процедуры голосования. Инициатором голосования может выступить только команда проекта. Для принятия изменения необходимо согласие 50% проголосовавших плюс один голос. Правом голоса обладают только покупатели токенов на PreDAICO, прошедшие процедуру KYC (токены полученные в результате маркетинговых программ и приобретенные на вторичном рынке участие в голосовании не принимают). Количество голосов пропорционально количеству токенов на кошельке на момент голосования, но не более минимального значения количества токенов на кошельке за период с момента окончания PreDAICO и до момента голосования. При перемещении токена на другой кошелек (отличный от кошелька зачисления токенов на PreDAICO) возможность голосования данным токеном теряется. Голосование может инициироваться не чаще 1 раза в 30 календарных дней. Срок проведения процедуры голосования – 14 календарных дней.

5.3. Выход участника из проекта на этапе PreDAICO

Любой владелец токенов, приобретенных в процессе PreDAICO, по истечении 45 дней с момента завершения процедуры PreDAICO имеет безусловное право на возврат токенов в смарт-контракт «PreDAICO» (выход из проекта) с получением неизрасходованной части денежных средств, вложенных в проект пропорционально количеству приобретенных токенов, с учетом коэффициента возврата (КВ).

К расчетам принимаются только токены и суммы участников, прошедших процедуру KYC.

Расчет возврата производится по следующей формуле:

Остаток средств на смарт-контракте PreDAICO × коэффициент финансирования (кол-во возвращаемых токенов разделить на разницу общего кол-ва проданных и возвращенных токенов) × коэффициент возврата.

Коэффициент возврата:

- Возвращение в проект 0 – 9,99 % токенов – коэффициент возврата 0,8
- Возвращение в проект 10 – 19,99 % токенов – коэффициент возврата 0,85
- Возвращение в проект 20 – 29,99 % токенов – коэффициент возврата 0,9
- Возвращение в проект 30 – 39,99 % токенов – коэффициент возврата 0,95
- Возвращение в проект 40% – и далее – коэффициент возврата 1

Если при возврате токенов происходит изменение коэффициента возврата (допустим возвращают в диапазоне 38-41% токенов), применяется разный коэффициент возврата для каждой группы токенов. Возможность возврата только у токенов приобретенных на PreDAICO (токены полученные в процессе маркетинговых программ не обладают правом возврата в смарт-контракт «PreDAICO»), владельцы которых прошли процедуру KYC. При перемещении приобретенного на PreDAICO токена на другой кошелек (отличный от кошелька зачисления) возможность возврата токена в смарт-контракт «PreDAICO» теряется. Денежные средства возвращаются в ETH, возвращенные токены уничтожаются.

Коэффициент возврата введен для стимуляции долгосрочных инвестиций в проект. Суммы средств полученные за счет использования КВ остаются в смарт-контракте и увеличивают капитализацию не вышедших из проекта участников.

ВАЖНО. Обращаем особое внимание, что доля инвестора определяется исходя из количества приобретенных токенов, независимо от цены покупки.

5.4. Доначисление токенов участникам PreDAICO

В момент начала процедуры DAICO все владельцы токенов, получившие их в процессе PreDAICO и прошедшие процедуру KYC (купившие и получившие в рамках маркетинговых программ) ПОЛУЧАЮТ ПРАВО на доначисление токенов (+100%). Для выполнения этой процедуры в смарт-контракте резервируется 27 500 000 токенов WBX. Доначисление производится в размере +100% токенов к остатку на кошельке на момент запроса доначисления, но не более минимального значения количества токенов на кошельке за период с момента окончания PreDAICO и до момента запроса доначисления. Владельцам токенов получивших их после окончания PreDAICO (купивших на вторичном рынке) доначисление не производится. Для получения доначисления владельцам токенов необходимо вызвать соответствующую функцию в смарт-контракте. Предельный срок для получения дополнительных токенов 3 (три) года с момента начала DAICO, далее невостребованные токены уничтожаются.

5.5. Выкуп и уничтожение токенов на этапе PreDAICO

В целях обеспечения интересов инвесторов часть комиссионного вознаграждения маркетплейса WINBIX направляется на выкуп и уничтожение токенов по фиксированной цене.

С момента запуска системы продаж «WINBIX» и до момента начала процедуры «DAICO» устанавливается курс выкупа 1 WBX = ETH 0,0013. Процент комиссионного вознаграждения, направляемый на эти цели, в этот период составляет 100%. Выкуп и уничтожение токенов производится с помощью смарт-контракта «ВЫКУП». Распределение комиссии происходит автоматически в момент поступления денежных средств на счет маркетплейса. Информация по всем транзакциям системы хранится в блокчейн, информация о процессе распределения комиссии открыта для пользователей.

6. DAICO

6.1. Процедуры продажи, распределения токенов, KYC

Общее количество выпускаемых токенов 155 000 000 WBX, из них:

125 000 000 WBX – свободная продажа, средняя цена продажи ETH 0,0013

2 500 000 WBX – маркетинг (2% от реализованных токенов)

27 500 000 WBX – доначисление токенов участникам PreDAICO

Команде проекта токены не выделяются. Нереализованные и нераспределенные токены уничтожаются.

125 000 000 WBX – HARDCAP

31 250 000 WBX – SOFTCAP



Начинается через 12 месяцев со дня окончания процедуры PreDAICO. Срок проведения – 90 календарных дней.

В случае, если на момент завершения DAICO количество проданных токенов находится в диапазоне от 75% SOFTCAP (23 437 500 WBX) и до 90% HARDCAP (112 500 000 WBX) команда имеет единоразовое право инициировать голосование о продлении процедуры DAICO на 30 календарных дней. Команда инициирует голосование в течение 12 часов по завершении DAICO, срок на голосование 24 часа. В момент голосования токены не продаются. В случае принятия положительного решения продажи начинаются через 48 часов с момента приостановки продаж. Правом голоса обладают только покупатели токенов на DAICO (токены полученные в результате маркетинговых программ и токены покупателей на этапе PreDAICO участие в голосовании не принимают). Количество голосов пропорционально количеству токенов на кошельке на момент голосования. Для принятия предложения о продлении DAICO необходимо согласие 50% проголосовавших плюс один голос.

Окончанием процедуры является либо завершение срока, либо достижение HARDCAP. Любой покупатель токенов обязан в течение 15 дней с момента завершения процедуры DAICO (либо в течение 17 дней, при проведении голосования и отклонении продления продаж токенов) пройти процедуру KYC (правила проведения отдельный документ «WINBIX KYC»). Покупатели, не прошедшие процедуру KYC, обязаны вернуть токены в проект с возмещением уплаченных средств (вызвать процедуру возврата - активируется через 48 часов с момента завершения KYC). Средства хранятся в смарт-контракте бессрочно до возврата последнего токена, команда не имеет доступа к данным средствам.

При недостижении SOFTCAP в сроки проведения DAICO, процедура KYC не проводится, владельцы токенов вызывают функцию возврата средств из смарт-контракта (токены возвращаются в смарт-контракт с получением уплаченных средств в ETH). Функция возврата активируется через 48 часов с момента окончания процедуры DAICO.

На маркетинг (Bounty, Airdrop, реферальная программа) выделяется 2 500 000 WBX - 2 % от реализованных токенов, при сумме сбора менее максимальной, часть токенов уничтожается. При недостижении SOFTCAP токены участникам маркетинговых программ не выделяются.

При недостижении SOFTCAP на этапе проведения DAICO, проект может привлечь необходимое финансирование другим способом. При этом обязательства проекта перед держателями токенов, приобретших их на PreDAICO сохраняются в той же пропорции, в какой они были бы в случае достижения HARDCAP на DAICO. Т. е. доля от прибыли проекта, направляемая инвесторам, для участников PreDAICO сохраняется.

6.2. Выделение средств проекту

Средства, полученные за реализацию токенов WBX, хранятся в смарт контракте «DAICO», из которого производится выделение средств команде проекта через процедуру ежемесячного финансирования (TAP).

Выделение средств (TAP) начинается через 2 дня с момента завершения процедуры KYC (через 17 дней с момента окончания процедуры DAICO или через 19 дней, при проведении голосования и отклонении продления продаж токенов), в расчет выделения средств принимаются только суммы, уплаченные покупателями, прошедшими процедуру KYC. Далее выделение TAP происходит 1 раз в месяц в дату выделения первого TAP. Ежемесячный TAP устанавливается на уровне – 4%.

Изменение TAP производится путем вызова процедуры голосования. Инициатором голосования может выступить только команда проекта. Для принятия изменения необходимо согласие 50% проголосовавших плюс один голос. Право голоса только у купивших токены на DAICO, прошедших процедуру KYC. (Токены, полученные в результате маркетинговые программ, приобретенные в процессе PreDAICO и на вторичном рынке, участие в голосовании не принимают). Количество голосов пропорционально количеству токенов на кошельке на момент голосования, но не более минимального значения количества токенов на кошельке за период с момента окончания DAICO и до момента голосования.

При перемещении токена на другой кошелек (отличный от кошелька зачисления WBX при участии в DAICO) возможность голосования данным токеном теряется.

Голосование может инициироваться не чаще 1 раза в 30 календарных дней.

Срок проведения процедуры голосования – 14 календарных дней.

6.3. Выход участника из проекта на этапе DAICO

Любой владелец токенов, приобретенных в процессе DAICO, по истечении 90 дней с момента завершения процедуры DAICO имеет безусловное право на возврат токенов в смарт-контракт «DAICO» (выход из проекта) с получением неизрасходованной части денежных средств, вложенных в проект пропорционально количеству приобретенных токенов, с учетом коэффициента возврата (КВ).

К расчетам принимаются только токены и суммы участников, прошедших процедуру KYC. Расчет производится по следующей формуле:

Остаток средств на смарт-контракте DAICO × коэффициент финансирования (кол-во возвращаемых токенов разделить на разницу общего кол-ва проданных и возвращенных токенов) × коэффициент возврата.

Коэффициент возврата:

- Возвращение в проект 0 – 9,99 % токенов – коэффициент возврата 0.8
- Возвращение в проект 10 – 19,99 % токенов – коэффициент возврата 0.85
- Возвращение в проект 20 – 29,99 % токенов – коэффициент возврата 0.9
- Возвращение в проект 30 – 39,99 % токенов – коэффициент возврата 0.95
- Возвращение в проект 40 % – и далее – коэффициент возврата 1

Если при возврате токенов происходит изменение коэффициента возврата (допустим возвращают в диапазоне 38-41% токенов), применяется разный коэффициент возврата для каждой группы токенов. Возможностью возврата обладают только токены WBX, приобретенные на DAICO, при условии, что их владельцы прошли процедуру KYC (токены полученные в процессе маркетинговых программ и приобретенные в процессе PreDAICO не обладают правом возврата в смарт-контракт «DAICO»), при перемещении токена на другой кошелек (отличный от кошелька зачисления на DAICO) возможность возврата данного токена теряется.

Денежные средства возвращаются в ETH, возвращенные токены уничтожаются.

Коэффициент возврата введен для стимуляции долгосрочных инвестиций в проект. Суммы средств полученные за счет использования КВ остаются в смарт-контракте и увеличивают капитализацию не вышедших из проекта инвесторов.

ВАЖНО. Обращаем особое внимание, что доля инвестора определяется исходя из количества приобретенных токенов, независимо от цены покупки.

6.4. Обеспечение доходности владельцев токена на этапе DAICO и далее в течение 5 лет

Часть комиссионного вознаграждения, получаемого с истемой продаж «WINBIX» направляется инвесторам проекта (владельцам токенов WBX) через механизмы, описанные в пунктах 6.4.1, 6.4.2.

Распределение комиссии происходит автоматически в момент поступления денежных средств на счет маркетплейса. Информация по всем транзакциям системы хранится в блокчейн, информация о процессе распределения комиссии открыта для пользователей.

6.4.1. Выкуп токенов по фиксированной цене и уничтожение

МЕХАНИЗМ №1: Выкуп токенов WBX по фиксированной цене (buyback)

В течение 5 лет после проведения DAICO, за счет доходов площадки WINBIX (комиссии, удержанной с продавцов), производится последовательный выкуп реализованных на PreDAICO и DAICO токенов WBX (buyback). Цена выкупа ежегодно повышается на 100% относительно средней цены DAICO:

Срок с момента окончания DAICO	Процент комиссионного вознаграждения, направляемого на buyback	Цена выкупа 1 токена (ETH)
1 год	25%	0,0026
2 год	20%	0,0039
3 год	17,5%	0,0052
4 год	15%	0,0065
5 год	12,5%	0,0078

Предельного количества выкупаемых токенов не предусмотрено. В случае, если в течение 96 часов в смарт-контракт «ВЫКУП» не производится возврат токенов (при наличии в нем средств), т. е. ни один владелец токенов не заинтересован в их обмене по предложенному фиксированному курсу (см. таблицу), средства перенаправляются на дофинансирование смарт-контракта «ОБЕСПЕЧЕНИЕ» (механизм № 2). Данное правило действительно для каждого поступления средств в смарт-контракт «ВЫКУП». Выкупаемые токены уничтожаются. Выкуп и уничтожение токенов производится с помощью смарт-контракта «ВЫКУП».

Через 5 лет с момента завершения процедуры DAICO выкуп и уничтожение токенов прекращается.

6.4.2. Зачисление средств в смарт-контракт ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОКЕНА

МЕХАНИЗМ №2: пополнение смарт-контракта обеспечения токена WBX, единица обеспечения ETH.

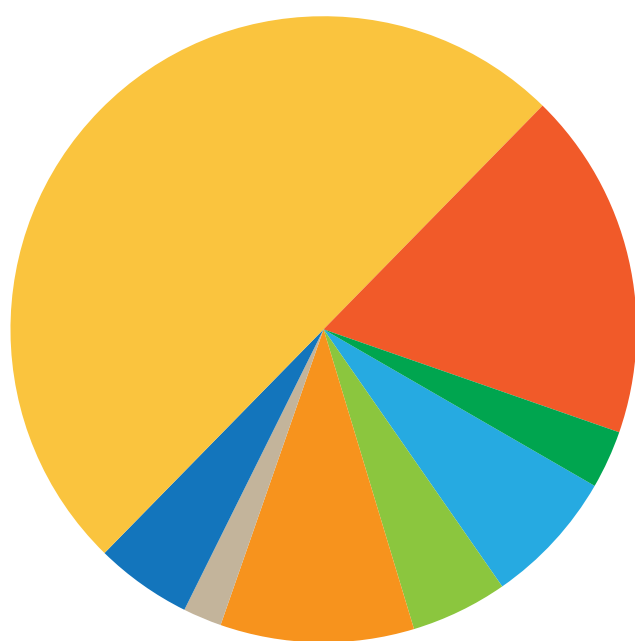
Любой токен (полученный в процессе маркетинговых программ, приобретенный в процессе PreDAICO, DAICO, на вторичном рынке) может быть возвращен в контракт «ОБЕСПЕЧЕНИЕ», с получением средств, рассчитываемых по формуле: (количество эмитированных токенов – количество уничтоженных токенов)/средства в смарт-контракте ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОКЕНА × количество возвращаемых в контракт обеспечения токенов WBX. Возвращенные токены уничтожаются. **Предельного значения для смарт- контракта «ОБЕСПЕЧЕНИЕ» не устанавливается.**

Срок с момента окончания DAICO	Процент комиссионного вознаграждения, направляемого в смарт-контракт обеспечения
1 год	25%
2 год	20%
3 год	17,5%
4 год	15%
5 год	12,5%

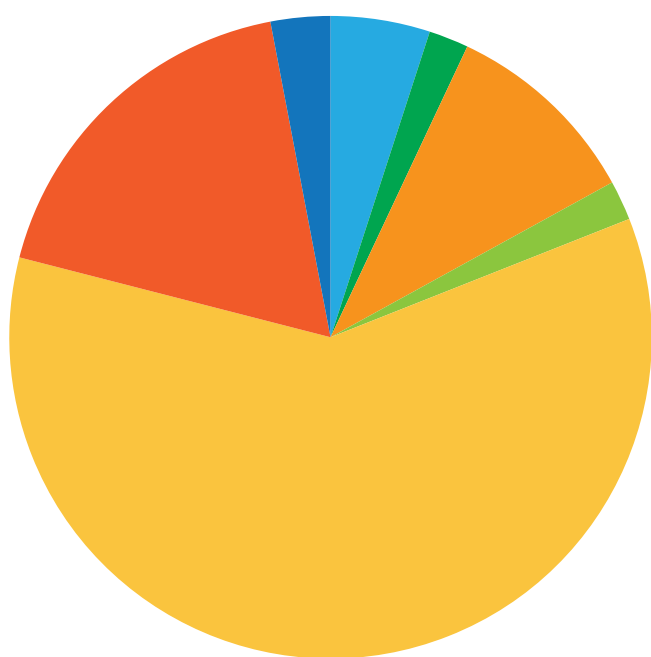
Через 5 лет с момента завершения процедуры DAICO зачисление средств в контракт обеспечения прекращается. Оставшиеся средства хранятся бессрочно, до момента возврата в контракт последнего обеспеченного токена.

7. Направления использования средств

7.1. PreDAICO



- **50%** – Маркетинговые затраты на продвижение торговой площадки на территории Российской Федерации;
- **18%** – Компенсация потерь части финансирования в случае выхода части участников из проекта (формируется из ТАР). В случае, если на момент завершения финансирования из смарт-контракта «PreDAICO» по данной статье остается неизрасходованный остаток, используется по направлению «маркетинговые затраты на продвижение DAICO»;
- **10%** – Операционные затраты, связанные с обеспечением деятельности торговой площадки;
- **7%** – Финансирование разработки торговой площадки, смарт-контрактов DAICO;
- **5%** – Юридическое сопровождение работ (в т.ч. регистрация ТМ, патентов);
- **5%** – Маркетинговые затраты на продвижение DAICO;
- **3%** – Маркетинговые исследования – подготовка к этапу после DAICO (работа маркетологов по рынкам других стран, будет использован опыт работы по русскоязычному рынку для анализа наценок в розничном звене);
- **2%** – Резерв.



- **60%** – Маркетинговые затраты на продвижение торговой площадки за пределами Российской Федерации;
- **18%** – Компенсация потерь части финансирования в случае выхода части участников из проекта (формируется из ТАР). В случае, если на момент завершения финансирования из смарт- контракта «DAICO» по данной статье остается неизрасходованный остаток, он используется по направлению «маркетинговые затраты на продвижение торговой площадки в т.ч. за пределами Российской Федерации»;
- **10%** – Операционные затраты, связанные с обеспечением деятельности торговой площадки;
- **5%** – Финансирование доработки торговой площадки;
- **3%** – Маркетинговые исследования;
- **2%** – Юридическое сопровождение работ;
- **2%** – Резерв.

8. Отчетность проекта

Отчет о движении денежных средств (statement of cash flows) ежемесячно публикуется на официальном сайте компании www.winbix.com. Также на сайте компании могут публиковаться другие отчеты, отражающие прочие показатели, характеризующие работу проекта (отчет о количестве активных пользователей, о количестве заключенных на площадке сделок и т. п.)

9. Система рейтингов

Для более эффективного взаимодействия покупателя и продавца вводится система рейтингов. Рейтинг покупателя рассчитывается на основе критериев активности и ответственности.

Покупательская активность

Чем выше активность покупателя, тем выше его рейтинг (шкала от 1 (минимальный) до 9 (максимальный))



1–10 заказов – **рейтинг 1**; 11–20 – **рейтинг 2**; 21–30 – **рейтинг 3**; 31–40 – **рейтинг 4**; 41–50 – **рейтинг 5**; 51–60 – **рейтинг 6**; 61–70 – **рейтинг 7**; 71–80 – **рейтинг 8**; 81–и более – **рейтинг 9**



При отсутствии сделок на аккаунте покупателя в течение 60 календарных дней рейтинг снижается на 1 балл.

Показатель ответственности

- Не выполнение процедуры оплаты остановленного торга – минус 1 балл за каждый факт неоплаты;
- Количество возможных одновременных «уведомлений о снижении цены» прямо пропорционально рейтингу покупателя.

Рейтинг продавца (коэффициент удовлетворенности покупателя)

Покупатель при получении товара оценивает уровень удовлетворенности от оказанных услуг (качество товара, скорость доставки и прочее) по шкале от 1 (не удовлетворён) до 9 (максимальная степень удовлетворения).

По итогам расчетного периода рассчитывается рейтинг каждого продавца (коэффициент удовлетворенности покупателя). При этом при оценке учитываются рейтинги покупателей (РП) – (1 пункт рейтинга – 1 голос) и сумма каждой сделки (СУММ).

Рейтинг продавца (КУ) = $(РП1 \times ОЦ1 \times СУММ1 + РП2 \times ОЦ2 \times СУММ2 + \dots + РПх \times ОПх \times СУММх) / (РП1 \times СУММ1 + РП2 \times СУММ2 + \dots + РПх \times СУММх)$

Например:

1 покупатель - рейтинг 6 – поставил оценку 4, сумма сделки \$500

2 покупатель - рейтинг 9 – поставил оценку 2, сумма сделки \$90

3 покупатель - рейтинг 2 – поставил оценку 9, сумма сделки \$960

Итого рейтинг продавца = $(6 \times 4 \times 500 + 9 \times 2 \times 90 + 2 \times 9 \times 960) / (6 \times 500 + 9 \times 90 + 2 \times 960) = 5,39$ (округляется до сотых)

10. Технология блокчейн и проект WINBIX

Все данные о сделках в системе продаж «WINBIX» будут сохраняться в блокчейне Ethereum (Events) для обеспечения уверенности всех участников процесса в выполнении заявленных условий.

Особенно важно для:

- Продавцов при исчислении размеров комиссионного вознаграждения;
- Покупателей – расчеты рейтингов;
- Владельцев токенов системы – возможность проверки исчисления объема выкупаемых/сжигаемых токенов и зачисления средств в смарт-контракт обеспечения.

11. Финансовые взаимоотношения участников системы:



Команда проекта

Доход команды проекта обеспечивается участием в распределении доходов от операционной деятельности проекта.



Владельцы токенов

Доход владельцев токенов обеспечивается ростом фиксированной цены выкупа токенов системой (+100% годовых в течение 5 лет) и увеличением капитализации смарт-контракта обеспечения токена (без ограничения верхнего предела в течение 5 лет).



Покупатели

Оплачивается участие в комиссиях по решению спорных ситуаций. Также покупатели могут получать дополнительное вознаграждение со стороны продавца, при заполнении (по желанию) развернутой анкеты, объясняющей уровень удовлетворенности клиента. Сумма вознаграждения определяется продавцом самостоятельно, в зависимости от потребности в обратной связи.



Продавцы

Продавцы оплачивают комиссионное вознаграждение системе пропорционально рейтингу (коэффициенту удовлетворенности покупателей). Принцип расчета вознаграждения: при совершении продажи с продавца удерживается комиссионное вознаграждение в размере X% от суммы продаж (зависит от региона продаж, категории товаров). По итогам расчетного периода рассчитывается средний рейтинг для каждого продавца (КУ) и происходит перерасчет уплаченного комиссионного вознаграждения по формуле: сумма комиссионного вознаграждения = $X \cdot (КУ \times X) / 10$. Суммы излишне уплаченной комиссии подлежат возмещению на счет продавца.

12. Арбитраж

Как и в любой другой системе здесь возможны спорные ситуации, возникающие между участниками системы, любой из которых сможет открыть спор. Для решения по спору создается комиссия методом случайной выборки из покупателей, продавцов, владельцев токенов, в соотношении (50,35,15).

Каждый из участников комиссии может принять/отклонить предложение об участии в споре, место отказавшихся дополняют другие участники из случайной выборки. Участие в комиссии вознаграждается. Решение по спору открытое, вознаграждение оплачивает сторона, признанная неправой.

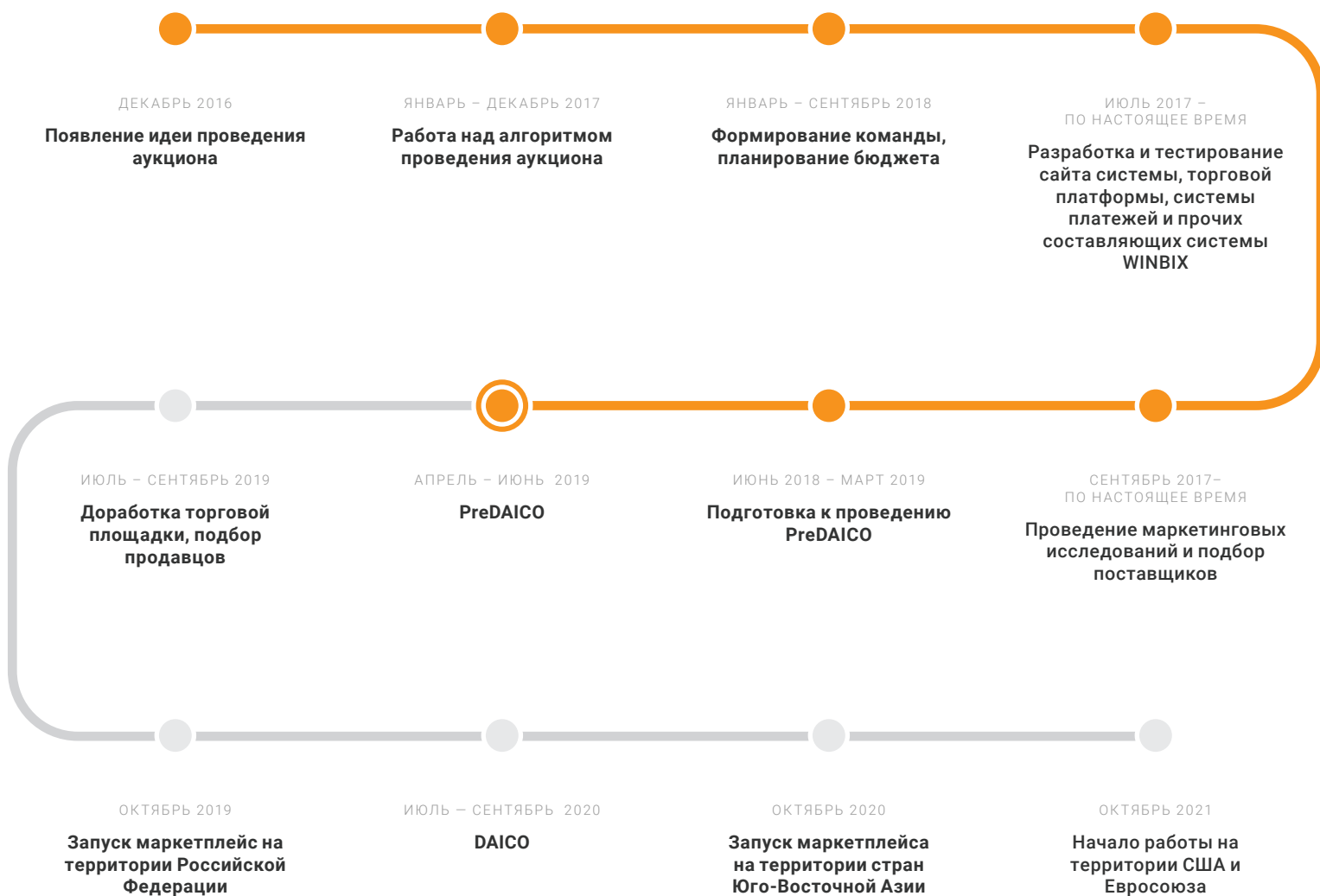
13. Перспективные возможности продаж

По любой товарной позиции покупатель может сделать предложение продавцу о продаже товара (сумма, за которую он готов купить данный товар), период действия предложения определяется покупателем.

Продавец на свое усмотрение может принять или нет данное предложение. В случае, если продавцом данное предложение принимается, покупатель обязан в течение 24 часов оплатить покупку. В случае, если оплата не производится, покупатель теряет возможность делать предложения продавцам (на определенный срок), все текущие предложения аннулируются.

Таким образом, в любой момент продавец сможет оценить мгновенную ликвидность своих товарных остатков и, при необходимости, удовлетворить запросы покупателей учитывая необходимость в свободных оборотных средствах и уровень приемлемой цены реализации.

14. Roadmap



15. Некоторые технические подробности работы системы

Термины и определения:

Базовая цена — средняя цена предложения на рынке (определяется продавцом);

1 лот = 1 единица товара;

Коридор максимальной скидки — диапазон максимально допустимой скидки, определяемый продавцом;

Стоп-цена — значение, ниже которого цена не опускается, определяется случайной выборкой из коридора максимальной скидки;

Коридор снижения цены — разница между базовой и стоп-ценой;

Уведомление о снижении цены — ценовое значение, при достижении которого происходит информирование пользователя.

За основу работы системы принят принцип «голландского аукциона» — идет постоянное снижение цены до момента, пока товар не продается. Нижний предел цены ограничен «стоп-ценой».

1 раз в определенный интервал происходит снижение цены на лот (временной интервал по каждой позиции устанавливается продавцом). При продаже лота, при наличии позиции на складе поставщика, продажа начинается сначала в новом лоте. Снижение цены определяется случайной выборкой из заданного «коридора снижения цены».

Например:

Продавец указал коридор максимальной скидки по товарной позиции от -15 до -55%. При начале торгов система случайным образом определяет стоп-цену, пусть это будет -41%. Каждый этап снижения цены система будет выбирать скидку, определенным образом анализируя данные о поведении покупателей:

- При первом снижении в диапазоне от 1 до 41%, допустим выбрана скидка 14%;
- При втором снижении в диапазоне от 15 до 41%;
- И т.д. до достижения уровня стоп-цены.

Продажа следующей единицы товара начинается также с определения стоп-цены. Продавцам будет предоставлена возможность самим описывать алгоритмы снижения на свои товары. Согласием участника приобрести товар является оплата. При попадании в корзину появляется статус «резерв», при оплате статус «продано». Пользователю дается не более X минут для оплаты товара (регулируется администратором аукциона), далее «резерв» отменяется.

Оплаченные заказы хранятся в разделе «оплаченные заказы» до момента, пока пользователь не перешел в меню «оформить доставку». Таким образом, он может в одну отправку добавить несколько покупок за несколько дней (в случае, если эти отправки от одного продавца). По каждой отдельной позиции пользователь имеет возможность установить уровень цены, при котором получит уведомление о снижении цены (количество таких запросов ограничено и зависит от рейтинга).

Ежедневно некоторые позиции продаются без «стоп-цены». Определяются на каждый день продавцом. Данное условие (продажа части ассортимента без стоп-цены) будет являться обязательным условием для осуществления продаж. Часть товаров без «стоп-цены» известна заранее, часть скрыта от пользователя. На начальном этапе создания система будет выступать основным оператором продаж и служить образцом и вдохновляющим фактором для других продавцов.

16. Вопросы и ответы:

– Какой «запас цены» в принципе существует у Продавца для «торговли»?

Это зависит от товарной группы и региона. По группе «одежда» оптовая цена у производителя, как правило, отличается от минимальной цены в интернет-магазинах на 80-120%. По группе дорогой электроники – существенно меньше, бонус продавца составляет порядка 5-20%, но за счет высокой цены товара скидка даже на 2-5% уже является значительной суммой. Напротив, наценка на дешевую электронику и аксессуары может быть более 1000%. Есть также группы товаров и отдельные бренды, ценовая политика на которые не дает возможности для продажи в WINBIX (автомобили, например). Но в целом, на основании достаточно обширных переговоров с поставщиками и исследований цен, мы утверждаем, что почти всегда запас для значительного дисконтирования есть.

– Кто решает вопросы трансграничных поставок?

В процессе работы с продавцом отдельно оговаривается допустимый размер дисконта в зависимости от региона. Система полностью осуществляет поддержку продавца в вопросах проведения экспортных операций, либо продавец ограничивается только своей таможенной зоной. Система дает продавцу исчерпывающую информацию о затратах, связанных с экспортом его товара для оценки «пространства дисконта».

– Какие гарантии WINBIX предоставляет покупателю?

Гарантия 100% возврата средств и затрат на доставку при неполучении товара, гарантия справедливого рассмотрения спора по качеству, соответствию и т.п.