



RETAIL COINS

Брошюра, версия 1.0

Контактная информация

+31 416 – 685801

Электронный адрес: info@digitalmkb.nl

© 2017 RetailCoin

Контактная информация:
+31 416 – 685801
info@digitalmkb.nl

Copyright RetailCoin

СОДЕРЖАНИЕ

4	Организация и цель создания
6	Обзор рынка
10	Обзор продукта
12	Обзор токена
15	Как ограничить риск для инвесторов
16	Партнеры
17	Члены команды
20	Сроки, условия и планы использования токенов
22	План развития
25	Раскрытие информации и социальная ответственность

Сводные данные по продаже токенов

Категория продукта: **Розничная торговля, коммерция**

Юрисдикция компании: **Нидерланды**

Существующий продукт: **Да**

Всего создано токенов: **7 млрд**

Распределение токенов

Частная фаза предварительной продажи: **15 млн RetailCoin (RC), 29.11.2017–31.12.2017 гг.**

Публичная продажа токенов: **35 млн RC, 1.02.2018–1.03.2018 гг.**

Партнеры и консультанты: **3 млн RC**

Токены сотрудникам: **2 млн RC**

Токены учредителям: **1 млн RC**

Токены для проведения операций: **Остаток**

Организация и цель создания



Хьюго Лейтенс

Голландская компания Digital Retail (Digital MKB) была создана в марте 2017 года Хьюго Лейтенсом (Hugo Leijten) и предлагает цифровое решение для увеличения посещаемости торговых точек и повышения потребительской лояльности в сфере розничной торговли.

Тенденции развития электронной коммерции представляют угрозу для магазинов розничной торговли: сегодня вы легко найдете любой товар в интернете, и вам его доставят буквально за несколько дней и даже часов. Признавая неизбежность этого процесса, Digital MKB предлагает ряд инструментов продаж на основе современных технологий, способных улучшить качество обслуживания клиента в розничной торговле, усилить заинтересованность клиента, повысить лояльность и обеспечить стабильный доход магазина.

Мобильное приложение Digital MKB с возможностями передачи push-уведомлений, интеграции с социальными сетями и использования сервиса Google Analytics предлагает специально разработанную, вызывающую заинтересованность и высокоэффективную поощрительную программу лояльности. На сегодняшний день Digital MKB сотрудничает со многими малыми и средними предприятиями розничной торговли в Европе, которые уже совершают почти миллион (!) уникальных транзакций, — красноречивое свидетельство того, насколько важным и нужным является подобное решение.

Осознав возможность улучшить продукт Digital MKB одновременно как для магазинов розничной продажи, так и для конечных потребителей, компания основала Европейский фонд розничной торговли (European Retail Foundation, ERF) и создала токен криптовалюты и смарт-контракт на основе сети Ethereum (рус. Эфириум). Европейский фонд розничной торговли — некоммерческая организация (согласно нидерландскому законодательству — «общественный фонд» (Stichting)), созданная для содействия созданию инновационных решений в сфере розничной торговли в Европе, включая внедрение и развертывание рассматриваемого в данной публикации токена криптовалюты «лояльности, выгодной в нескольких отношениях», для поддержки программ лояльности. Токен будет способствовать лояльности, которую мы назвали «выгодной в нескольких отношениях». Предприятия розничной торговли получают более широкие возможности контролировать свои программы лояльности и предлагать сотрудничество другим розничным торговым организациям в своем географическом регионе в интересах потребителя.

Помимо победы в конкурсе Business Accelerator, платформа Digital MKB была номинирована Радобанком на звание «Лучший стартап квартала».

Обзор рынка

В Digital MKB считают, что организация занимает выгодное положение, исключительно удачно выбрав место, отрасль и время появления. Растущий европейский рынок розничной торговли демонстрирует явную потребность в технологических инновациях, конечные пользователи очень хотят и давно готовы перейти на технологии мобильного кошелька, а использование блокчейнов открывает такие преимущества системного уровня, о которых раньше нельзя было и подумать.

Европейский рынок и перспективы

Политический и социальный климат в Европе принес неустойчивость и потенциальную уязвимость на рынок розничной торговли в 2016 году. Он определялся главным образом политической напряженностью в отношениях между Турцией и Россией, голосованием по «брекситу» и скандалом вокруг него, а также старыми проблемами континента, связанными с беженцами и терроризмом. Тем не менее, экономика и личное потребление в Европе продемонстрировали устойчивость: общий уровень безработицы снизился, а уровень доходов даже немного увеличился. В 2016 году граждане 28 стран Европейского союза имели располагаемый доход в среднем 16 153 евро на человека. То есть, номинальная покупательная способность показала рост на +0,7% по отношению к предыдущему году.

На 2017 год розничной торговле дают оптимистичный прогноз: здесь ожидается рост на уровне 1,4–2,2%. Такие ожидания вызваны, в частности, снижением уровня безработицы и увеличением чистых доходов во многих европейских странах.

Западноевропейский рынок

В 2016 году положительные темпы роста оборота розничной торговли показали Франция (+1,8%) и Нидерланды (+1,6%). Если Бельгия, Дания и Греция по итогам года подсчитывали убытки, то для традиционной розничной торговли Великобритании год оказался неплохим. Несмотря на то что голосование по «брекситу» повлияло на потребительские настроения, оборот розничной торговли Великобритании в 2016 году вырос на +2,3% в национальной валюте (-9,4% при расчете в евро).

В странах Северной Европы картина неоднозначная: в розничной торговле Швеции прибыль превысила средние показатели на +5,8%, что стало отражением впечатляющего роста геомаркетинга страны — на 0,4% — в розничной торговле через стационарные магазины в экономическом развитии ЕС-28 (за исключением Великобритании: +1,7%). В отличие от Швеции, в Дании оборот розничной торговли снизился (-0,8%) отчасти из-за нулевой инфляции и необычно горостанормысбережений. После сокращения оборота в 2015 году показатели розничной торговли Финляндии стабилизировались и даже дали небольшой прирост +0,3% в 2016 году.

Нидерланды

Страна с населением почти 17 миллионов человек в 2016 году имела годовой оборот в размере 103,4 миллиарда евро от 96 080 розничных магазинов. По отношению к прошлому году оборот вырос на 1,6%.

Как показывает следующий рисунок, самая большая доля ритейлеров заинтересована в решениях интернет-маркетинга, но все они сходятся во мнении, что у них нет достаточного ресурса времени.



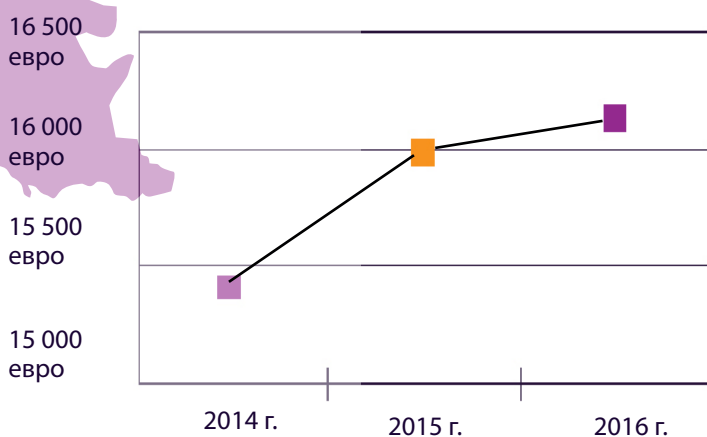
Статистические данные от KvK и DTG Online Monitor

Центральная и Восточная Европа

В течение года склонность потребителей в странах Центральной и Восточной Европы к увеличению расходов росла. Как и раньше, многие восточноевропейские страны и три прибалтийских государства показали лучшие результаты по обороту розничной торговли в евро в 2016 году. Лидером в этой группе стала Румыния с ростом +10,5%. Ритейлеры Болгарии также продемонстрировали хороший рост: их оборот вырос на +5,1%.

Улучшился потребительский климат, отчасти благодаря снижению безработицы и росту доходов от туризма.

Покупательная способность на душу населения (ЕС-28)



* Покупательная способность соответствует располагаемой чистой прибыли населения, включая государственные ассигнования, такие как пенсионные выплаты, пособие по безработице и пособия на ребенка. Население должно использовать свою покупательную способность для покрытия расходов на еду, жилье, услуги, отдых, страхование, отчисления в частные системы пенсионного обеспечения и на приобретение товаров в розницу. Покупательная способность — это прогноз; он приводится в номинальной стоимости в евро. Сравнительные данные за предыдущие годы основаны на уточненных значениях.

Польша

Дополнительно к нашему предложению в Нидерландах, компания приняла стратегическое решение о выводе Digital MKB на польский рынок, поскольку Польша является крупнейшим незанятым рынком в Центральной и Восточной Европе. С 1990 по 2015 годы Польша продемонстрировала самый высокий в ОЭСР и в Европе рост ВВП на душу населения. По темпам роста Польша опережала все государства ОЭСР и европейский регион в целом.^{4,5}

Конкуренция

Ряд стартапов по созданию программ поощрения потребительской лояльности, уже успевших получить признание и еще никому не известных, рассматривают возможность применения технологии блокчейн для разработки своих предложений. Например, Incent, LoyaltyCoin и LoyalCoin.

Основным токеном платформы Digital MKB и Европейского фонда розничной торговли должен стать RetailCoin — он будет сразу же использоваться в операциях со всеми имеющимися бизнес-партнерами Digital MKB. Кроме того, у команды Digital MKB уже есть весь необходимый технический персонал и подразделение продаж для разработки программно-административной части RetailCoin, и мы готовы конвертировать нашу имеющуюся клиентскую базу в системы на основе RetailCoin. Мы занимаем выгодное положение, чтобы уже в ближайшее время добиться успеха в Европе.

Рынок программ лояльности

Наши приложения для поощрительных программ лояльности по партнерской системе White Label специально разработаны для развития розничной торговли в Нидерландах и Польше. В ближайшие годы мы планируем охватить и другие страны Европы. Этот большой неиспользованный рынок представляет широчайшие возможности для инноваций.

Рынок розничной торговли в силу ряда причин и существенных факторов созрел для инноваций. Прежде всего потому, что глобальный рынок розничной торговли в целом отстает от других отраслей по переходу на цифровые технологии. Это относится как к мелким, так и к крупным организациям розничной торговли: в крупных организациях часто работают несвязанные между собой ИТ-решения, а у предприятий помельче просто нет доступа к инструментам на основе современных технологий. Отсюда большая текучесть кадров и упущенные возможности в сфере розничной торговли.

Это проблема не только глобального уровня, так как европейский рынок до недавнего времени не был знаком с концепцией маркетинга программ лояльности. При том, что 80% европейских покупателей участвуют хотя бы в одной программе лояльности, это не идет ни в какое сравнение с США: там программы лояльности насчитывают более 2,65 млрд участников (при численности населения 314 млн человек). Программы лояльности демонстрируют ежегодные темпы роста порядка 20%. Они представляют огромные возможности для развития в Европе.

Распространение программы лояльности само по себе не решает проблему: при рассмотрении многих программ лояльности оказывается, что их клиенты неактивны, бонусы погашаются далеко не всегда, удержание клиентов почти не работает. Неактивные программы лояльности имеют множество печальных последствий, например ненужные расходы ресурсов на управление связанных систем и создаваемые ими обязательства на балансах компаний.

³ financialobserver.eu/poland/poland-had-the-biggest-gdp-per-capita-growth-in-the-oecd-and-in-europe/

⁴ www.fas.usda.gov

⁵ dla-handlu.pl

⁶ Jeff Berry, "the 2015 Colloquy Loyalty Census: Big Numbers, Big Hurdles"

Причин неэффективности может быть несколько. Главная — повсеместное отсутствие единых систем управления, что приводит к дезориентации как менеджеров этих компаний, так и конечных потребителей. Идеально было бы интегрировать программы во взаимосвязанную сеть лояльности. Но организовать такое взаимодействие в отрасли с разнородной цифровой инфраструктурой и несовместимыми обязательствами по защите конкурентной информации, составляющей коммерческую тайну, (и персональных данных клиентов (Personally Identifiable Information, PII)) нелегко.

Эти выводы о рынке натолкнули нас на идею создания Европейского фонда розничной торговли и универсальной программно-административной части RetailCoin, предлагающей стандартный набор инструментов, универсальный токен поощрительной программы лояльности и возможность для конечного пользователя вывести свое вознаграждение. Технология блокчейн как распределенного реестра, который может вести записи транзакций в безопасной, не требующей доверительных отношений, цифровой взаимосвязанной сети, устранил многие недостатки.



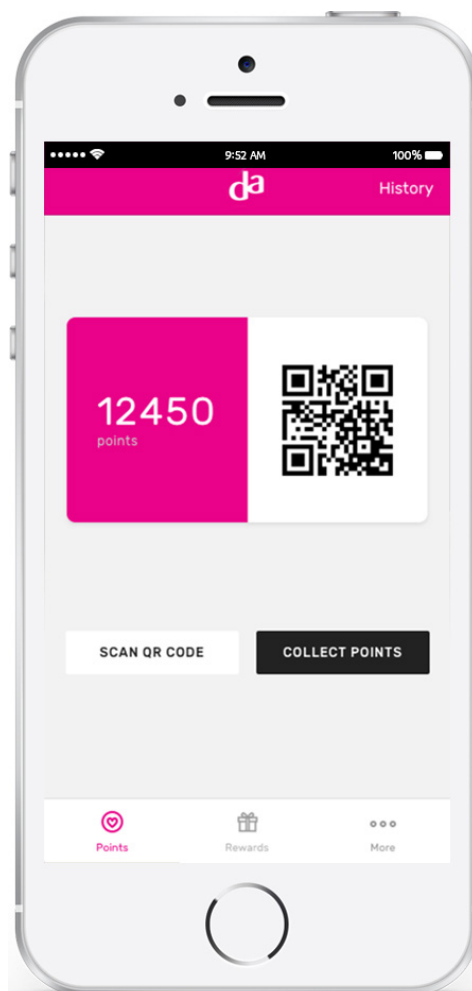
Обзор продукта

Платформа Digital MKB создает мобильные приложения по партнерской системе White Label для расширения возможностей розничных магазинов по удержанию клиентов. Самым важным компонентом выступает персонализированная цифровая программа лояльности, которая выросла из простой попытки оцифровать известную всем бумажную карточку для наклеивания фишек. В результате наших дальнейших разработок и развития мы нашли решение для предоставления вариативных вознаграждений, более подробного уровня аналитики и т. д.

Для клиента первым преимуществом является возможность не использовать бумажные карточки с фишками и пластиковые карты. Решение позволяет пользователю накапливать баллы лояльности, необходимые для вознаграждения, понимать свой статус в рамках программ, быстро и легко получать доступ к своим вознаграждениям.

Когда барьеры для доступа станут ниже, наш ритейлер получит преимущества программы вознаграждения за лояльность: частота возврата клиента будет увеличиваться, и при помощи приложения по партнерской системе White Label ритейлер будет создавать и поддерживать максимальную популярность бренда за счет использования логотипа и присутствия в мобильном устройстве клиента.

Платформа Digital MKB предлагает решения по цене от 50 евро в месяц при условии заключения договора на три года. Взамен мы предлагаем мобильное приложение на обеих основных платформах, полностью настраиваемое, спроектированное и готовое к использованию в розничной торговле. Мы также проводим обучение по работе с приложением для сотрудников бэк-офиса и предлагаем поддержку мирового уровня. Бизнес постоянно расширяется, и каждую неделю к нашей платформе присоединяется множество новых ритейлеров.



Что касается реализации текущей версии нашего приложения, мы выделяем три возможные основы, на которых может выполняться интеграция:

1

Предприятия розничной торговли, у которых почти нет собственных ИТ-систем

У некоторых предприятий розничной торговли нет собственных ИТ-систем. Программное обеспечение и оборудование их системы расчетных терминалов не проходят регулярное обслуживание. Для таких ритейлеров у нас есть простое решение: используя частный PIN-код, сотрудники получают доступ к панели управления на смартфонах клиентов и вручную вводят количество баллов лояльности в зависимости от потраченной клиентом суммы. При интеграции такого типа даже самые мелкие ритейлеры могут стать участниками нашего сообщества современной лояльности.

2

Предприятия розничной торговли, у которых есть собственные ограниченные ИТ-системы

Для предприятий розничной торговли с ИТ-системами среднего уровня (как правило, один или несколько планшетов или смартфонов) мы предлагаем более эффективное и профессиональное внедрение нашего продукта. Личность клиента проверяется путем сканирования QR-кода на смартфоне клиента. Затем сотрудником вводится сумма покупки, бонусные баллы начисляются автоматически.

3

Для предприятий розничной торговли с собственными передовыми ИТ-системами

Для предприятий розничной торговли с собственными передовыми ИТ-системами (цифровые системы расчетных терминалов) мы представляем более удобный для потребителя способ распределения бонусных баллов: на квитанции, которую клиент может сканировать с помощью своего смартфона, печатается специальный штрихкод. После чего бонусные баллы мгновенно добавляются в кошелек RetailCoin клиента. Эта реализация на сегодняшний день является наиболее ориентированной на потребителя; она увеличивает оборот для амбициозных и современных ритейлеров, которые хотят наладить связь со своими клиентами 21-го века.

С появлением RetailCoin дополнительные преимущества получают как ритейлеры, так и конечные пользователи. Платформа Digital МКВ будет обмениваться базовыми технологиями с Европейским фондом розничной торговли, поскольку организация стремится улучшить предложения технологий в масштабе всей отрасли.

Обзор токена

Digital MKB и Европейский фонд розничной торговли осуществляют выпуск токенов под названием RetailCoin. RetailCoin станет служебным токеном для вознаграждения за потребительское поведение тех предприятий, которые вступят в Европейский фонд розничной торговли.

Программы поощрения, лояльности и бонусные программы естественным образом подходят для альтернативной цифровой валюты (или, как мы будем чаще называть ее в этой публикации, — «токена»). Она дает множество преимуществ для конечных пользователей, розничных компаний, торговых центров, Европейского фонда розничной торговли, платформы Digital MKB и для нашего сообщества пользователей токенов.

Преимущества для конечных пользователей
Конечные пользователи могут стать участниками поощрительных программ лояльности при условии предоставления ими персональных данных в магазине. Для того чтобы получить скидку и заработать бонусные баллы при расчете, они должны предъявить физическую карточку. Имеющиеся решения предлагают не так уж много интересных возможностей для клиента (которые подчас ограничиваются лишь внесением его в список email-рассылки розничного магазина). Многие поощрительные программы дают мало информации о состоянии начисления бонусов или о том, сколько еще бонусов нужно накопить для получения вознаграждения. Конечного пользователя, который выберет решение для программы лояльности на основе Digital MKB, можно заинтересовать, направив ему push-уведомление или информацию в социальной сети.

А благодаря мобильному приложению по партнерской системе White Label конечный пользователь может моментально проверить сумму баллов на своем счете и неиспользованные скидки. Располагая базовым уровнем информации, предприятие розничной торговли может подбирать вознаграждения или стимулы по интересам конечного пользователя, что будет способствовать улучшению потребительского опыта и превращению потенциальных продаж в реальные. На последующих этапах конечный пользователь откроет для себя и другие преимущества RetailCoin. Мы видим свою задачу в том, чтобы RetailCoin получила более широкое признание и распространение. В некоторых случаях конечный пользователь может заработать RetailCoin в своей любимой кофейне, а использовать начисленное вознаграждение при покупке книг в местном магазине. В этом состоит главное преимущество Европейского фонда розничной торговли.

Преимущества для предприятий розничной торговли и торговых центров

Наши нынешние клиенты вполне довольны нашей технологической платформой Digital MKB. Она дает им удивительное понимание потребительского поведения и аналитические данные, которыми они не располагали ранее. При цене от 50 евро в месяц предприятия получают мобильное приложение по партнерской системе White Label, которое позволяет им делиться интересными материалами. Значок мобильного приложения на устройствах конечного пользователя поддерживает максимальную популярность бренда.

Некоторые могут видеть в статусе RetailCoin как общепринятого токена лояльности риск для своего бизнеса: владелец кофейни может задаться вопросом, в чем будет выгода для него, если RetailCoin, заработанный в его торговой точке, отоваривается в книжном магазине чуть дальше на этой же улице. Аналитическая платформа Digital MKB на основе технологии блокчейн обеспечивает полную прозрачность рабочего процесса, поэтому владелец кофейни будет знать, когда и где выводятся эти токены. Располагая такой информацией, розничные предприятия и торговые центры смогут проще принимать стратегические решения о деятельности.

Преимущества для организации

Digital MKB будет реализовывать значительные преимущества при разработке платформы на основе токенов:

1

Совместная работа многих ритейлеров, которая позволит им взаимодействовать между собой.

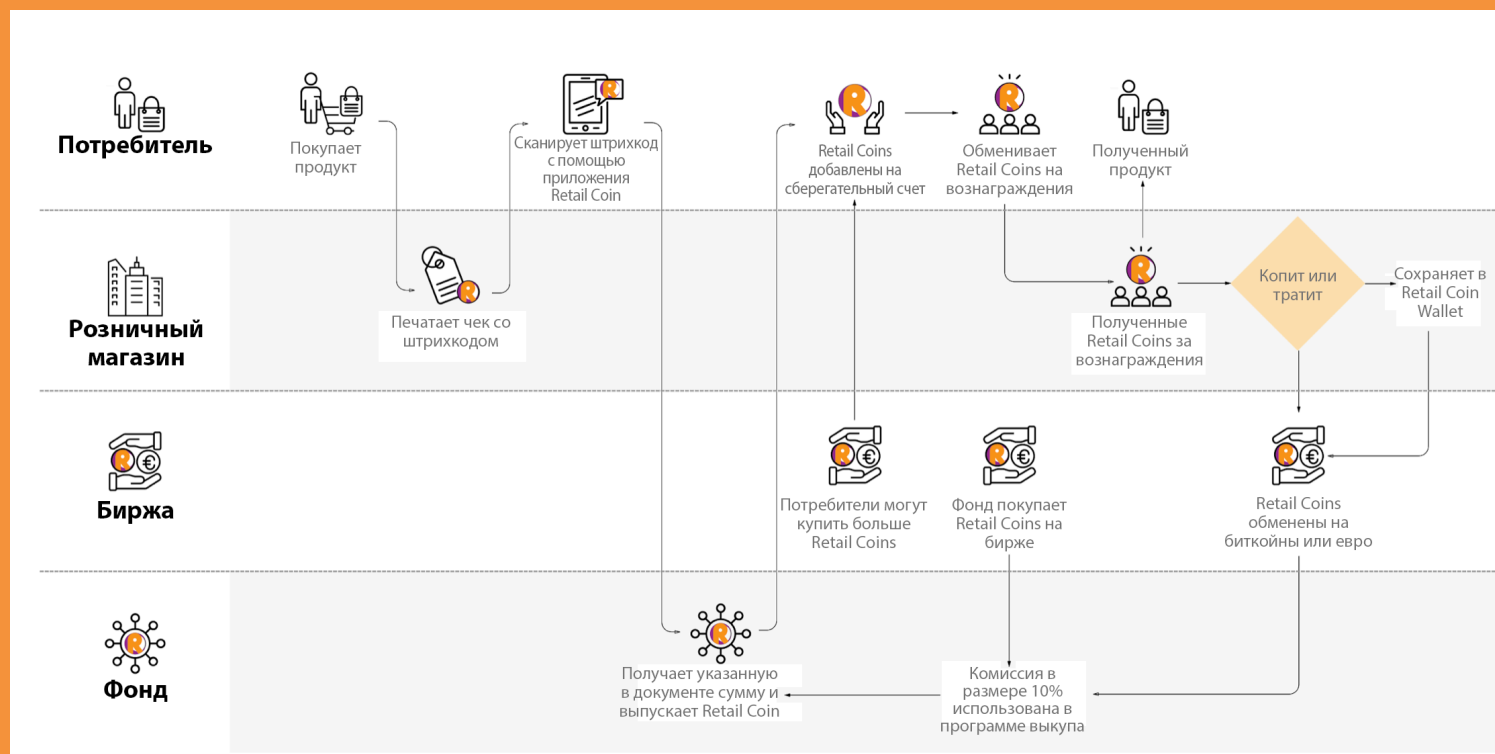
2

Меньше барьеров для международного развития, поскольку компании, заинтересованные в нашей платформе, могут стать ее участниками, купив токен, доступный по всему миру. В отличие от планирования и выстраивания организационных структур в отдельных странах, система на основе токенов предлагает намного более прямой путь к созданию нашей платформы по всему миру.

3

Существенное улучшение продукта с точки зрения прозрачности, ликвидности и ценности для наших клиентов и конечных пользователей.

Процесс использования токенов



Европейский фонд розничной торговли

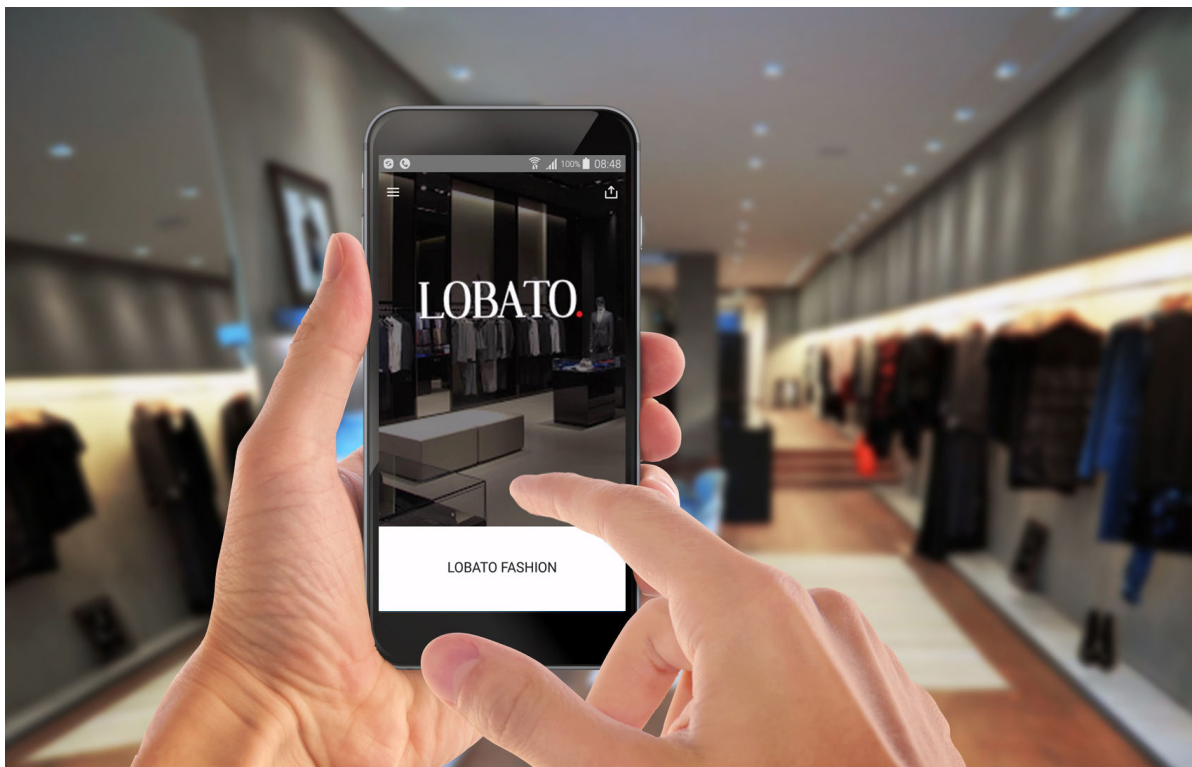
Монеты будут выпускаться Европейским фондом розничной торговли (ERF) во время первичного размещения монет и при использовании технологичных продуктов ERF.

Европейский фонд розничной торговли — некоммерческая организация (согласно нидерландскому законодательству — «общественный фонд» (Stichting)), специально созданная для правильного управления финансовыми средствами, привлеченными во время первичного размещения монет, и их контроля. Миссия фонда — поощрять инновационные розничные решения в Европе, в том числе ввод в обращение и широкое внедрение криптовалюты составной стоимости для поддержки систем лояльности.

У фонда имеется правление, которое действует независимо от Digital MKB. Фонд будет предоставлять Digital MKB 5-летние субординированные кредиты под 6% годовых при условии выполнения ежеквартальных этапов бизнес-плана. Digital MKB будет сообщать о ходе своей работы, использовании средств и финансовых результатах на ежеквартальной основе, чтобы фонд мог контролировать соблюдение изложенных в брошюре требований по использованию этих средств.

ICO должно привлечь более пяти миллионов евро в Bitcoin и Ethereum. Со временем фонд конвертирует большую часть этих средств в евро. Кроме того, он инвестирует эти средства в соответствии со своей миссией в трех направлениях:

- Выполнение фазы разработки и внедрения Digital MKB.
- Стабилизация RetailCoin на выбранной платформе.
- Управление финансовыми средствами. Все привлеченные в ходе ICO средства, которые не потребуются для первых двух направлений, будут в первую очередь инвестированы в акции и облигации хорошо известных европейских ритейлеров.



Расходы фонда будут оплачиваться строго из полученных им доходов. Правление может использовать любые избыточные доходы для стимулирования инновационных проектов, ориентированных на европейский сектор розничной торговли, в частности на предприятия малого и среднего бизнеса.

Ограничение риска для инвесторов

Монеты, выпущенные в ходе ICO, имеют составную стоимость: номинальная стоимость монеты плюс инвестиционная стоимость ICO. Инвестиционная ценность ICO выражается как стоимость в евро, полученная в результате первичного размещения монет (финансовые средства, привлеченные на одну монету). Фонд Digital Retail Europe дает инвесторам возможность конвертировать свои RetailCoins в облигацию. Эта опция будет активирована через 2 года и будет действовать в течение 3 месяцев. В течение этих трех месяцев все инвесторы ICO будут иметь возможность осуществить обратную продажу RetailCoins фонду Digital Retail Europe в обмен на облигацию. Эта облигация будет действительна в течение 7 лет и будет приносить доход в размере 4,85% годовых; по окончании 7 лет Фонд Digital Retail Europe вернет сумму обязательства в полном объеме.

	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Год 6	Год 7	Год 8	Год 9
Инвестиции	100 000,00 евро									
Облигация			4 850,00 евро	4 850,00 евро	4 850,00 евро	4 850,00 евро	4 850,00 евро	4 850,00 евро	4 850,00 евро	104 850,00 евро

Общая сумма инвестиций 100 000,00 евро

Суммарный доход 138 800,00 евро

Прибыль 38 800,00 евро

Общие условия для данного предложения:

- Только не обращающиеся на рынке RetailCoins допускаются к конвертации в облигацию
- Инвестиции в криптовалюты также применимы. Стоимость в евро определяется после конвертации; соответствующая информация будет представлена в режиме прозрачности для ознакомления на нашем веб-сайте: <https://retailcoins.eu>
- Эта облигация может быть неприменима для граждан некоторых стран. Ознакомьтесь, пожалуйста, с условиями

Партнеры

Бизнесу Digital MKB посчастливилось получить поддержку — финансового партнера с кредитными услугами, и Starterslift — бизнес-акселератора, созданного для поддержки масштабов нашего мобильного решения. Поддержку нашей технологической базы обеспечивают Five Minutes LTD — партнер-разработчик из Хорватии, и InBeacon, которая обеспечивает интеграцию геолокационных маяков для наших мобильных приложений.



Распределение токенов

Bakker Floor van Lieshout	3-летний контракт	Chocolaterie Rembrandt	2-летний контракт
Kools Dranken	3-летний контракт	BF Fashion	3-летний контракт
MCS PR	2-летний контракт	Drankenhuis	3-летний контракт
Vis Vlijmen	5-летний контракт	Royal Kingdom	3-летний контракт
Attune	3-летний контракт	Wijnhuis Uden	3-летний контракт
Da Drogisterijen	3-летний контракт	Wolluks Snoepparadijs	3-летний контракт
Visspecialzaak Dekkers	3-летний контракт	Piano Tilburg	5-летний контракт
Waalwijk nieuws	3-летний контракт	Trendjetter	3-летний контракт
Loon op Zand Nieuws	3-летний контракт	Mima mode	3-летний контракт

Члены КОМАНДЫ



Хьюго Лейтенс (Hugo Leijts)
Соучредитель и разработчик
архитектуры
Технолог, отмеченный мировыми
наградами
[in](#) /in/hugoleijts



Гийс Пайманс (Gijs Paijmans)
Соучредитель и ответственный за
продажи предприятий МСБ
Автор успешных решений в
секторе розничной торговли
[in](#) /in/gijspajmans



Сальсабиль Охорилла (Salsabil Ohorilla)
Дизайнер приложений
Создает прекрасно спроектированные
приложения для ритейлеров каждый день
[in](#) /in/salsabilohorilla



Энтони Янсен (Antoine Jansen)
Директор по развитию бизнеса
Старший исполнительный
директор по продажам
[in](#) /in/antoine_jansen



Ахмет Комерт (Ahmet Comert)
Менеджер по работе с клиентами
Следит за тем, чтобы клиенты были довольными, каждый день
[in](#) /in/ahmetcomert



Арон Грут (Aron Groot)
Маркетинг и коммуникации
Специалист по общественным связям, маркетингу и коммуникациям, постоянно в сети
[in](#) /in/arongroot



Вилко Баккер (Wilco Bakker)
Блокчейн-разработчик
Концептуальные основы и написание кода



Домагой Рукавина (Domagoj Rukavina)
Старший разработчик программного обеспечения



Славко Шtimaц (Slavko Stimac)
Разработчик программного обеспечения



Иво Катунарич (Ivo Katunaric)
Разработчик программного обеспечения

Консультатив- ный совет



Франс ван Хаарлем
(Frans van Haarlem)
Бывший директор национальной
полиции Нидерландов
[in](https://www.linkedin.com/in/fransvanhaarlem) /in/fransvanhaarlem



Бас ван Ос (Bas van Os)
Директор Accept Institute, бывший
директор Translink Systems



Михиль Хугенбум
(Michiel Hoogenboom)
Разработчик стратегий Business
Model Inc, бывший директор биз-
нес-подразделения Microsoft NL
[in](https://www.linkedin.com/in/michielhoogenboom) /in/michielhoogenboom



Эндрю Дж. Чейпин
(Andrew J. Chapin)
Соучредитель и генеральный ди-
ректор, Venjacoин (Беньякоин) Фонд
управления ICO Автор публикации
«Art of the Initial Coin Offering»
[in](https://www.linkedin.com/in/andrew-j-chapin/) /in/andrew-j-chapin/

Сроки, условия и планы использования токенов

Краткий итог

RetailCoin — это криптографический токен с открытым исходным кодом. По сути это чистая криптовалюта ограниченного предложения. Она делится на мелкие части, не подвержена инфляции, и ее необходимо «добывать». Как описано ниже, только часть предложения RetailCoin станет ликвидной в рамках мероприятия по продаже. Как и другие криптовалюты, единицы RetailCoin являются конвертируемыми и переносимыми, и мы рассчитываем, что токен будет торговаться на криптовалютных биржах.

Распределение и эмиссия токенов

7 миллиардов токенов будет создано во время нашего события генерации токенов. Все непроданные токены будут предоставлены для приобретения нашим розничным партнерам и пользователям наших мобильных приложений. Мы рассчитываем, что токены будут торговаться на нескольких крупных криптовалютных биржах.

Предпродажа	15 000 000	Токены сотрудникам	2 000 000
Продажа токенов	135 000 000	Токены учредителям	1 000 000
Партнеры и консультанты	3 000 000		

Продажа до ICO

15 миллионов токенов будет продано в рамках предпродажного мероприятия в Эде (Нидерланды) и Сан-Франциско (США) в период с 29 ноября 2017 года до конца календарного 2017 года или до достижения максимального уровня продаж 15 миллионов RC, в зависимости от того, что наступит раньше.

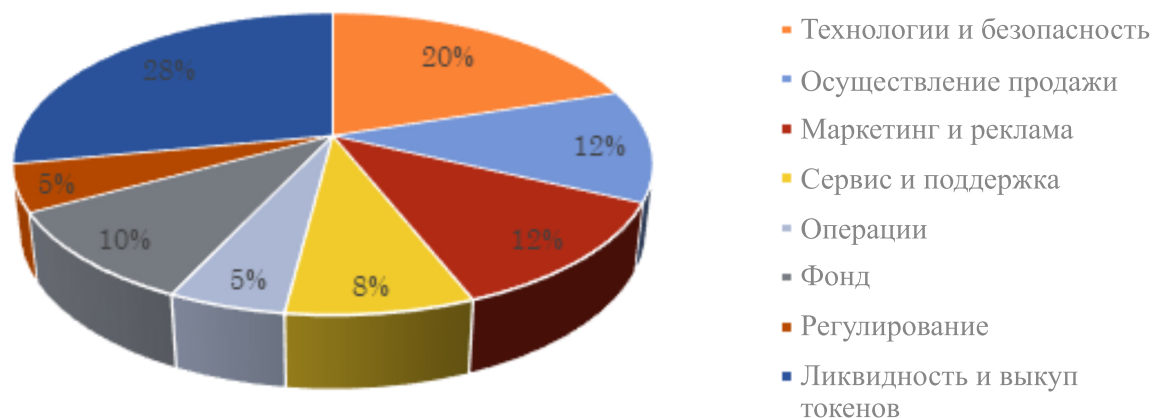
В течение этого периода токены могут быть приобретены в следующих количествах:

100 000 RC	0,095 за RC	9 500 евро
200 000 RC	0,092 за RC	18 400 евро
300 000 RC	0,091 за RC	27 300 евро
400 000 RC	0,090 за RC	36 000 евро

Продажа в ходе ICO

Во время первичной продажи ICO будет доступно 135 миллионов RC. ICO запланировано на период с 1 февраля 2018 года до 1 марта 2018 года или до достижения жесткого ограничения. Жесткое ограничение, которое будет установлено в ETN и BTC ближе к дате продажи, составляет 25 миллионов евро.

Использование финансовых средств



Дополнительные замечания

- Digital MKB обязуется предложить возможность торговать RetailCoin на публичной бирже в течение 15 дней после завершения продажи токенов.
- Владельцы токенов RetailCoin получают ранний (бета) доступ к продуктам, разработанным фирмой.

План развития

2017 г.

1-й
квартал

- Разработка приложения лояльности MVP
- Подготовка и исследование рынка

2-й
квартал

- Инновации в приложении лояльности:
 - Интеграция Facebook
 - Интеграция Google Analytics
 - Интеграция push-уведомлений
 - Интеграция специальных предложений
 - Интеграция вдохновляющих материалов
- Регистрация первых клиентов
- Создание канала продаж и воронки продаж
- Создание службы работы с клиентами
- Изучение блокчейн-решения для совместной работы с разными поставщиками

3-й квартал

- Реализация версии 2.0 приложения лояльности
 - Считывание штрихкода
 - Считывание QR-кода
 - Полностью нативное приложение
 - Уровень быстрой разработки
- Лучший бизнес-акселератор Starterslift
- Расширение службы продаж и начало широкого внедрения в городе
- Повышение уровня канала продаж до профессионального

4-й квартал

- Разработка приложения для торговых центров
- Проектирование блокчейн-модели
- Подготовка к предварительной продаже (до ICO)
- Разработка интеграции прототипов блокчейн

2018 г.

1-й квартал

- Разработка решения для рабочей среды
- Модернизация сканирования штрихкода
- Оптимизация архитектуры приложений для широкого внедрения в промышленном масштабе
- Обновление приложения для торговых центров

2-й квартал

- Замена системы бонусных баллов на RetailCoins
- Обновление всех имеющихся приложений для работы с RetailCoins
- Оптимизация архитектуры приложений для широкого внедрения в промышленном масштабе
- Интеграция кошельков ритейлеров в бэк-офисе

3-й квартал

- Начало выпуска RetailCoins в приложениях лояльности ритейлеров
- Добавление покупок токенов в приложениях для потребителей
- Создание приложения с обзорной информацией для потребителя о движении RetailCoins и состоянии счета

4-й
квартал

- Развертывание приложения для просмотра обзорной информации о RetailCoins в магазинах приложений
- Разработка интеграции интернет-магазинов для RetailCoins

2019 г.

1-й
квартал

- Включение объединенной программы лояльности ритейлеров
- Разработка интеграции интернет-магазинов для RetailCoins

2-й
квартал

- Модернизация всех систем и устранение технических недоработок
- Обновление всех программно-административных систем
- Разработка более крупной платформы API-концентраторов для интеграции многоканальной розничной торговли

3-й
квартал

- Разработка платформы API-концентраторов с расширенной аналитикой больших данных
- Интеграция RetailCoins и программ лояльности для мобильных устройств на платформе API-концентраторов

4-й
квартал

- Разработка платформы API-концентраторов с расширенной аналитикой больших данных и ИИ

2020 г.

- Запуск RetailCoins на платформе Loyalty 2.0 для увеличения темпов бизнес-акселерации в Европе

Раскрытие информации и социальная ответственность

Мы знаем, что прилив поднимает все лодки, и понимаем, что решение розничных токенов будет вводить концепции криптовалют и блокчейна для тех людей, которые до сих пор в целом не имели отношения к этой технологии. Тем не менее, наша существующая пользовательская база, насчитывающая почти 1 000 000 транзакций, будет, может быть даже сама не желая того, иметь токен криптовалюты через использование наших мобильных приложений.

Учитывая большой потенциал блокчейна, токена криптовалюты и процесса первичного размещения монет, Digital MKB обязуется выполнять требования регулирующих органов в юрисдикциях, в которых работает организация.

Наша организация будет подавать форму IGF-1 в Фонд управления ICO — децентрализованную глобальную организацию и швейцарский фонд, целью которого является создание глобального сообщества на основе протоколов для выполнения функций регулирования в пространстве ICO, — и будет применять передовые методы, указанные организацией.

