

METTA

METTA ESTE O PLATFORMA (SOLUTIE) PENTRU UBERIZAREA SERVICIILOR OFFLINE, AVAND O MONEDA PROPRIE, RECENZII ONESTE SI UN SERVICIU DE MESAGERIE IMPLEMENTAT.

METTA

Metta (Pali mettā) înseamnă să apreciezi bunătatea, amiabilitatea, prietenia, acordul, să împarți cu ceilalți și să fii preocupat de binele celor din jur

Metta — a comanda un serviciu offline este acum la fel de ușor ca solicitarea unui taxi



CLAUZA DE NON-RESPONSABILITATE LEGALA

Informatia de mai jos nu poate fi schimbata sau reinnoita fara o notificare si nu poate fi interpretata ca fiind responsabilitatea Metta.

Nu pot fi reproduse parti din document sau tot documentul, fara un acord scris din partea Metta, continutul documentului nu poate fi transmis unei terte parti si nici folosit in scopuri neautorizate.

CUPRINS



1. Definitii.....	5
2. Rezumat.....	6
3. Introducere.....	7
4. Piata.....	11
5. Descrierea proiectului.....	14
6. Avantaje competitive.....	24
7. Marketing.....	31
8. Retentia clientilor si programul de referinta.....	33
9. Plan de dezvoltare.....	36
10. Model financiar.....	38
11. Structura Campaniei ICO.....	45
12. Cum poti castiga token-uri?.....	49
13. Echipa.....	51
14. Termeni si Conditii.....	57

DEFINITII



INITIAL TOKEN OFFERING

(Initial Token Offerings, prescutat. ITO) inseamna Oferta Initiala de Token-uri si este o cale de a creste capitalul fiduciar printr-o campanie de strangere de fonduri (incluzand token-uri cu reducere), este mentionat ulterior in text ca "ICO".

ETHEREUM

Este o platforma pe care se creaza servicii descentralizate online, corespunzatoare principiilor blockchain si bazate pe contracte inteligente.

METTA

Este un token bazat pe Ethereum, conform standardului ERC20. Token-ul ofera dreptul de a primi o reducere sau de a platit pentru serviciile oferite de platforma Metta.

REZUMAT



METTA

METTA — este o platforma prin intermediul careia se pot comanda servicii offline, aducand laolalta mai multi furnizori de servicii, intr-o singura aplicatie.

Este o solutie mobila bazata pe goelocalizare si block-chain. Are o moneda proprie, un sistem de recenzii oneste si un serviciu de mesagerie.

INTRODUCERE

«Uberizarea» (accesul direct la furnizori de servicii si clienti) si economia egala intre parti (folosirea de bunuri si servicii) sunt bazate pe agregatori online, unde bunurile si serviciile sunt disponibile intr-o singura interfata, fara a fi nevoie de intermediari. Companiile fruntase Airbnb, Uber, Deliveroo, ZipCar, Spotify au ajuns la capitaluri de zeci de miliarde in ultimii ani si acesta este doar inceputul. Serviciile ajuta companiile si oamenii de afaceri sa gaseasca clienti si sa ajute clientii sa aiba parte de preturi, termeni si calitate rezonabile. Potrivit PwC, veniturile din «Uberizare» pot atinge pragul de 335 de miliarde pana in 2025, in comparatie cu cei 15 miliarde din prezent. ¹

¹ http://pwc.blogs.com/press_room/2014/08/five-key-sharing-economy-sectors-could-generate-9-billion-of-uk-revenues-by-2025.html

INTRODUCERE



«Uberizarea» afectează toate segmentele noi ale pieței. De exemplu, în 2016 Uber s-a extins către zona alimentară prin UberEats și către carpooling prin UberPool, în timp ce Airbnb a lansat Trips, pentru a crește influența asupra pieței turistilor.²

2. http://pwc.blogs.com/megatrend_matters/2017/02/disruption-in-unexpected-sectors-and-corporates-adapting-their-business-models-find-out-whats-next-f.html

INTRODUCERE



Platforma Metta face un pas inainte: introduce tehnologia block-chain in relatia dintre furnizorul de servicii si client. Speram sa:

- Propulsam relatia vanzatori-cumparator catre un alt nivel cu conditii egale pentru ambele parti. Calitatea serviciului va deveni factorul cheie in incheierea unei afaceri, nu bugetul publicitar. Sistemul clar de plata, bazat pe contracte inteligente si pe asumarea automata a responsabilitatii ce garanteaza fiabilitatea serviciilor si ne permite sa ne concentram pe cel mai important aspect – obtinerea de servicii de calitate la preturi competitive.
- Primim recenzii oneste. Doar clientii reali pot comenta legat de serviciul oferit. Recenziile vor fi pastrate in reseaua block-chain. Nu pot fi sterse sau modificate. Poti comunica cu cel ce a publicat recenzia prin mesageria implementata in platforma.
- Sa stocam un istoric autentic al obiectului serviciului. De exemplu istoricul de defectiuni si reparatii ale unui automobil, in cazul in care ne referim la servicii de reparatii.

INTRODUCERE



In acest document, considerat un punct de plecare, a fost selectata piata serviciilor pentru automobile: reparatii, piese de schimb, mentenanta, vanzari, imprumuturi, precum si schimbul automobilelor si a vehiculelor motorizate. In viitor speram sa ne extindem catre domenii de servicii offline, precum:

- Servicii medicale;
- Renovari, inchirieri, vanzari si mentenanta imobiliara;
- Servicii de reparatii pentru electrocasnice, computere si telefoane mobile, etc.;

Sunt, de asemenea, planuri sa propulsam proiectul pe piata globala.
Mai multe detalii in Capitolul 9 : “Planul de dezvoltare”.

PIATA



In 10 ani, numarul automobilelor din Rusia a crescut cu 60%, de la 25,57 de milioane de autoturisme in 2006 la 40,85 de milioane, la inceputul anului 2015. In acelasi timp, numarul de masini din Europa creste mult mai incet. ³

La data de 1 ianuarie 2017 numarul automobilelor din Rusia era de 49,7 milioane.

Dimensiunea pietei serviciilor pentru autoturisme din Rusia, in 2016, valora 524 miliarde de rube, 8.73 miliarde de dolari. ⁵

³ <https://www.autostat.ru/infographics/20172/>

⁴ <https://www.autostat.ru/news/29332/>

⁵ <https://www.autostat.ru/news/28673/>

PIATA



COTA DE PIATA METTA

In 2 ani dupa colectarea fondurilor din ICO, Metta spera sa primeasca 1% din piata serviciilor pentru automobile, care corespunde unei cifre de afaceri de 5240 de milioane de ruble (\$ 87 milioane.)

In paralel, Metta va deveni prezenta si in alte segmente de piata ale serviciilor offline populare, chiar daca acestea nu au legatura cu automobilele, fapt ce va avea un impact pozitiv asupra cresterii cifrei de afaceri si a audientei.

PIATA



POZITIONAREA METTA

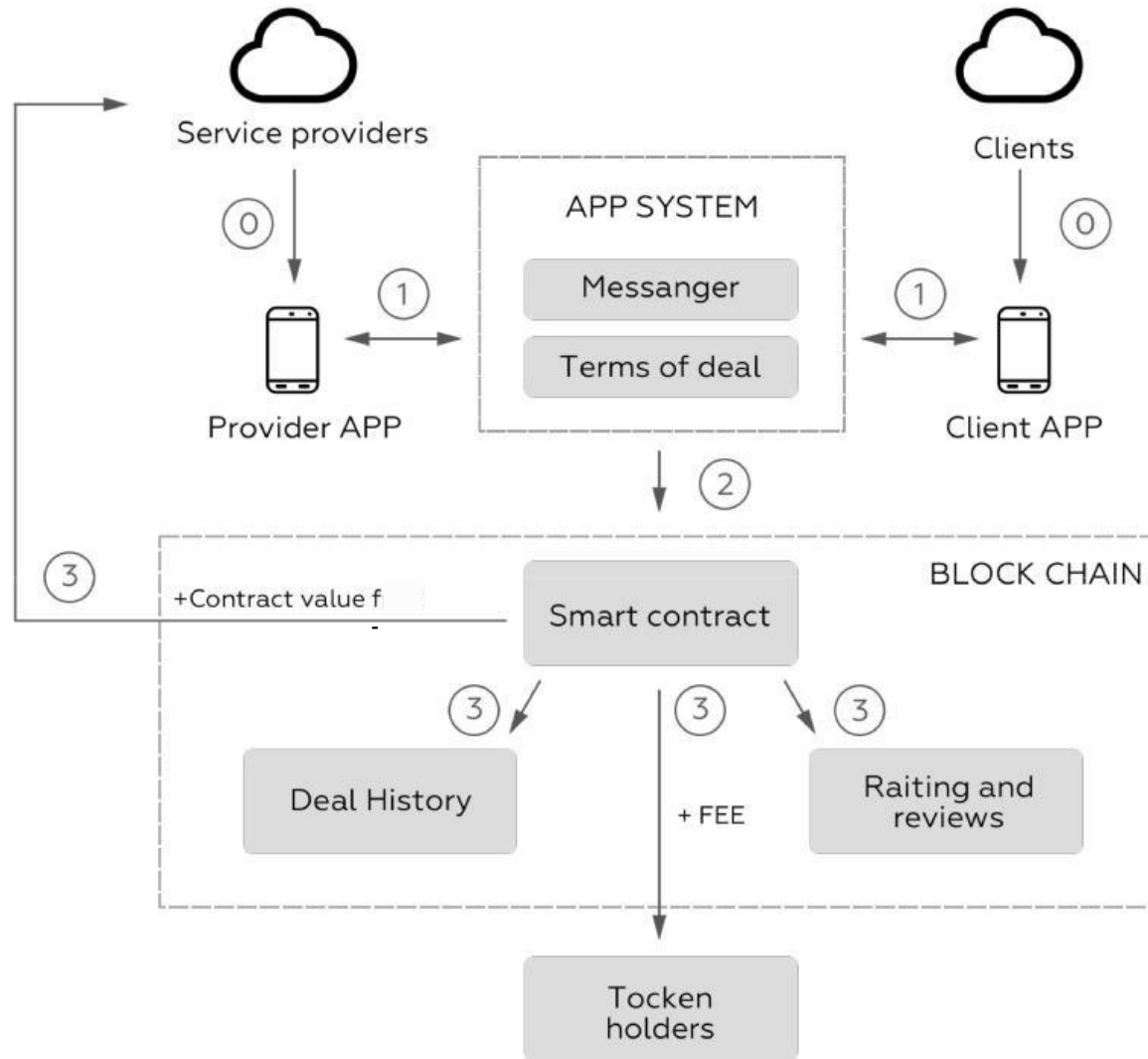
Competitia stransa a motoarelor de cautare cauzeaza o crestere constanta in cresterea preturilor de promovare: in aceasta lupta intre "mastodonti" cu bugete de milioane nu este loc pentru afacerile mici sau start-up-uri.

Echipa proiectului Metta a promovat in total 2000 de afaceri in 10 ani de experienta in marketing online. Suntem increzatori ca o portiune mare din micile companii proaspat create, nu isi pot permite sa fie promovate de Google sau Yandex sau de retelele sociale populare.

Metta se concentreaza pe acest grup tinta, care a ramas pe dinafara din cauza acestui monopol al motoarelor de cautare.

DESCRIEREA PROIECTULUI

Serviciul Metta leaga furnizorii de servicii offline cu clientii.
 Istoricul afacerilor incheiate este pastrat in contractele inteligente.
 Model simplificat al operarii serviciului:



DESCRIEREA PROIECTULUI



MODEL SIMPLIFICAT AL DESFASURARII SERVICIULUI

1. Un client si furnizorul de servicii descarca aplicatia Metta.
2. Clientul face o cerere de serviciu si accepta pretul oferit de furnizorul de servicii.
3. Clientul alege un furnizor si trimite detaliile afacerii catre contract printr-un click. In acelasi timp, fondurile sunt transferate si blocate in contul contractului, pentru a se asigura plata serviciului.
4. Odata cu finalizarea serviciului, fondurile sunt transferate furnizorului de servicii, minus comisionul sistemului. Utilizatorul poate evalua sau lasa comentarii legate de acel serviciu, apoi, o parte din comision va fi returnata. Istorical afacerilor se regaseste pe block-chain.

DESCRIEREA PROIECTULUI

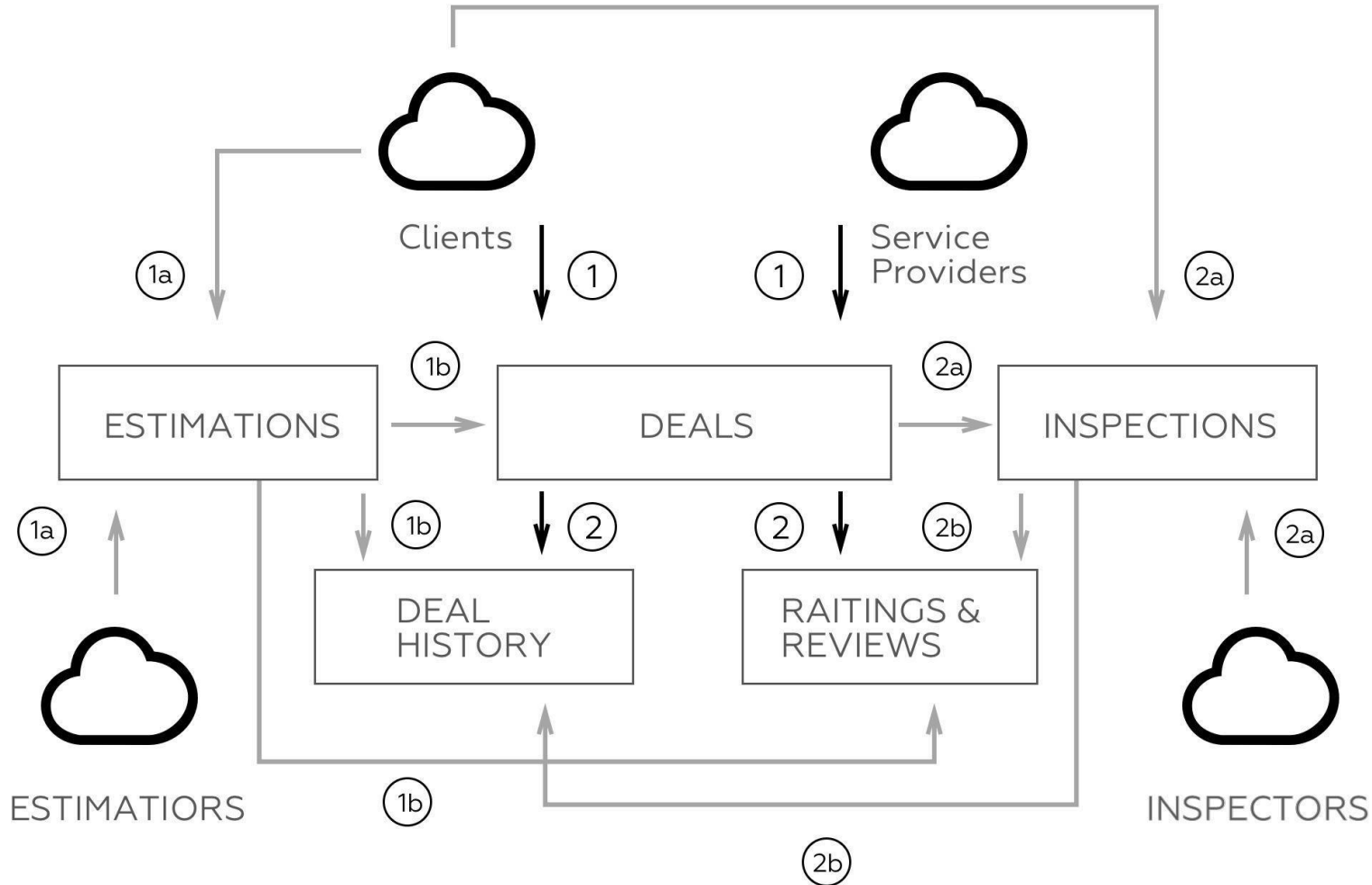


SE REMARCA:

- Schema este simplificata si nu ia in calcul gas-ul, taxa de tranzactie, prin care se efectueaza si se inscrie tranzactia in block-chain.
- Schema nu include tertele parti: auditorii si evaluatorii care ajuta la estimarea pretului pietei privind serviciul respectiv si actioneaza atunci cand intalnesc servicii de calitate slaba.
- Afacerile pot fi platite fara criptomonede sau token-uri. Cu toate acestea, comisionul este retras din contul virtual pre-platit al furnizorului de servicii in data confirmarii afacerii de catre ambele parti.

DESCRIEREA PROIECTULUI

Desfasurarea unei intelegeri (afaceri) ce include participarea tertelor parti:



DESCRIEREA PROIECTULUI



Desfasurarea unei afaceri simple:

1. Clientul face o comanda pentru a repara autoturismul si incheie o afacere cu unul din prestatorii de servicii.
2. Serviciul raporteaza cand finalizeaza reparatia. Clientul este multumit si incheie afacerea.

Desfasurarea unei afaceri ce implica evaluarea:

- 1.a. Clientul comanda o evaluare si face o afacere cu unul din evaluatori
- 1.b. Acesta face o lista de avarii si evaluarea sa. Evaluarea se incheie, se deschide comanda de reparatie. Clientul alege un furnizor de servicii si incheie o afacere cu unul din furnizori.
2. Serviciul raporteaza finalizarea reparatiilor. Clientul este multumit si incheie afacerea.

Desfasurarea unei afaceri ce implica audit:

1. Clientul comanda o reparatie si incheie o intelegere cu serviciile de reparatii. Fondurile sunt rezervate in contractul inteligent.
- 2.a. Serviciul de reparatii raporteaza finalizarea reparatiei. Clientul nu este satisfacut si cere un audit. Clientul alege auditorul.
- 2.b. Auditorul prezinta un raport si ia o decizie daca rasplata va fi partiala sau completa. Afacerea este incheiata.

*Fiecare din exemple se bazeaza pe acelasi contract Metta potrivit
Regulilor generale (ce includ comentarii si taxe Metta).*

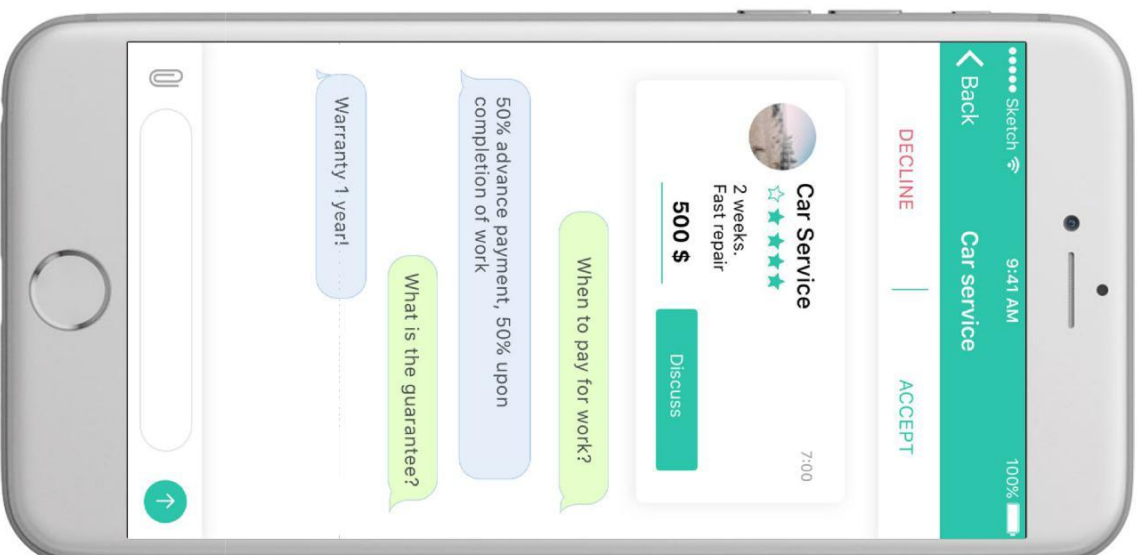
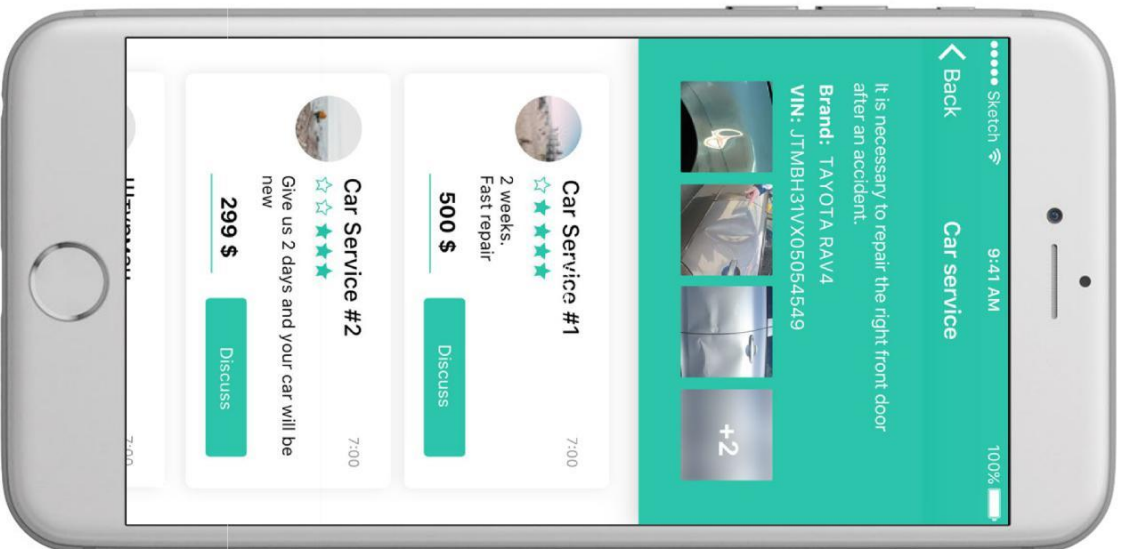
DESCRIEREA PROIECTULUI



APLICATIA MOBILA METTA OFERA POSIBILITATEA:

- De a negocia preturi si termeni intre furnizorii de serviciu si clienti in timp real, folosind mesageria implementata;
- De a distribui fotografii cu defectele autoturismului si cu parti ale acestuia.

DESCRIEREA PROIECTULUI

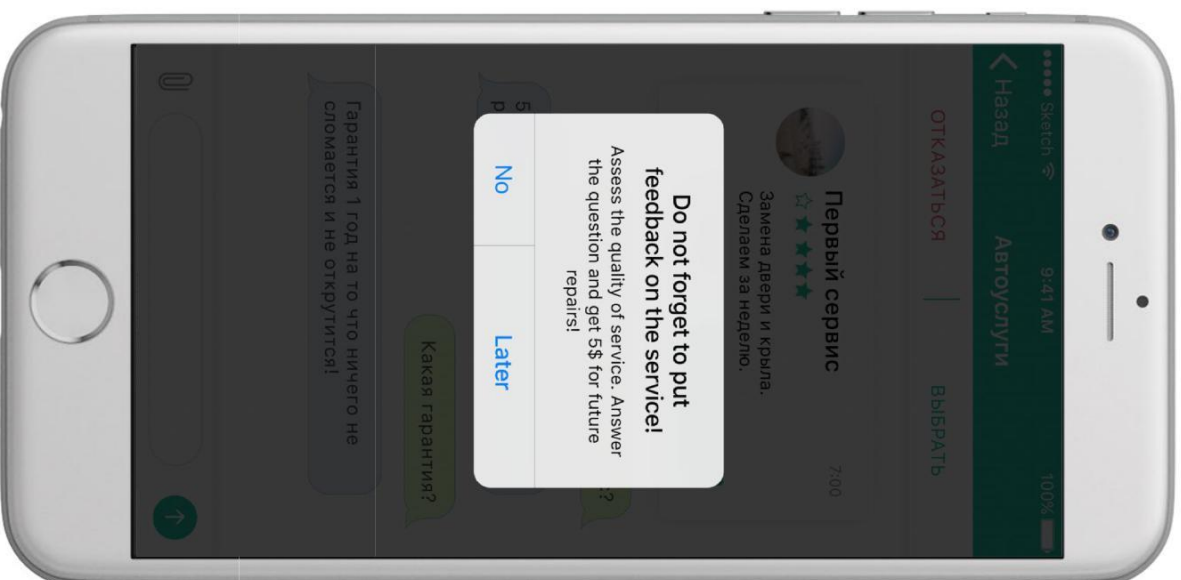


DESCRIEREA PROIECTULUI



CLIENTII POT AVEA URMATOARELE OPORTUNITATI:

- Inregistrare gratuita pe platforma.
- Pot aplica la toate serviciile care sunt in zona sa si, de asemenea, poate sa primeasca oferte.
- Pot alege un furnizor de servicii pe baza unui punctaj, a recenziilor si comentariilor, sau pe baza termenilor oferiti sau a ofertei de pret.
- Pot discuta detaliile comenzii prin mesageria inclusa.
- Au parte de afaceri securizate. Plata este finalizata dupa prestarea serviciului si odata cu incheierea contractului inteligent.
- Pot distribui recenzii legate de calitatea serviciilor.
- Pot face plati pentru servicii cu banzi lichizi sau token-uri Metta.
- Pot castiga token-uri prin comentarii si recenzii ale serviciilor, sau comunicand cu alti utilizatori ai platformei.



DESCRIEREA PROIECTULUI



FURNIZORII DE SERVICII VOR AVEA URMATOARELE OPORTUNITATI:

- Inregistrare gratuita pe platforma Metta.
- Pot primi comenzi in mod gratuit din partea clientilor.
- Plata in rate. Taxele sunt retrase din costul real al serviciului.
- Negocierea detaliilor cu clientul prin mesageria implementata in platforma.
- Pot incheia afaceri in conditii de siguranta. Plata este facuta la finalizarea prestarii serviciului, odata cu inchiderea contractului inteligent.
- Pot primi mai multe comenzi daca au o imagine pozitiva si un scor mare, datorat unui numar mare de recenzii pozitive.
- Pot distribui informatii celorlalti membri ai comunitatii profesionale a platformei.
- Pot creste scorul comunicand cu utilizatorii, prin consultatii, sfaturi si recomandari.
- Pot face plati cu bani lichizi sau token-uri Metta.
- Pot avea acces la istoricul afacerilor facute prin intermediul serviciului Metta. Pot accesa date precum istoricul platilor, cheltuieli, teste ale automobilului si reparatii, iar scorurile sunt pastrate in block-chain. Nimeni nu poate sa schimbe aceste date, nici macar managerul de proiect.

AVANTAJE COMPETITIVE

O RATA MARE A SCHIMBULUI DE DATE

Metta are un sistem de mesagerie implementat care permite trimiterea unei cereri de serviciu catre toti furnizorii disponibili in zona de actiune a utilizatorului, in acelasi timp, doar printr-un singur click in aplicatia mobila. Mesageria inclusa face posibil schimbul instant de mesaje text, de documente si fotografii pentru contractori.

Serviciile de email din prezent au devenit mai putin folosite decat platformele de mesagerie precum Whats App, Viber, Telegram, Slack, etc. Popularitatea acestor aplicatii creste rapid (*Fig.No1*).

Fig.№1 «Numarul de utilizatori activi ai WhatsApp la nivel global din aprilie 2013 pana in iulie 2017 (in milioane)»⁶

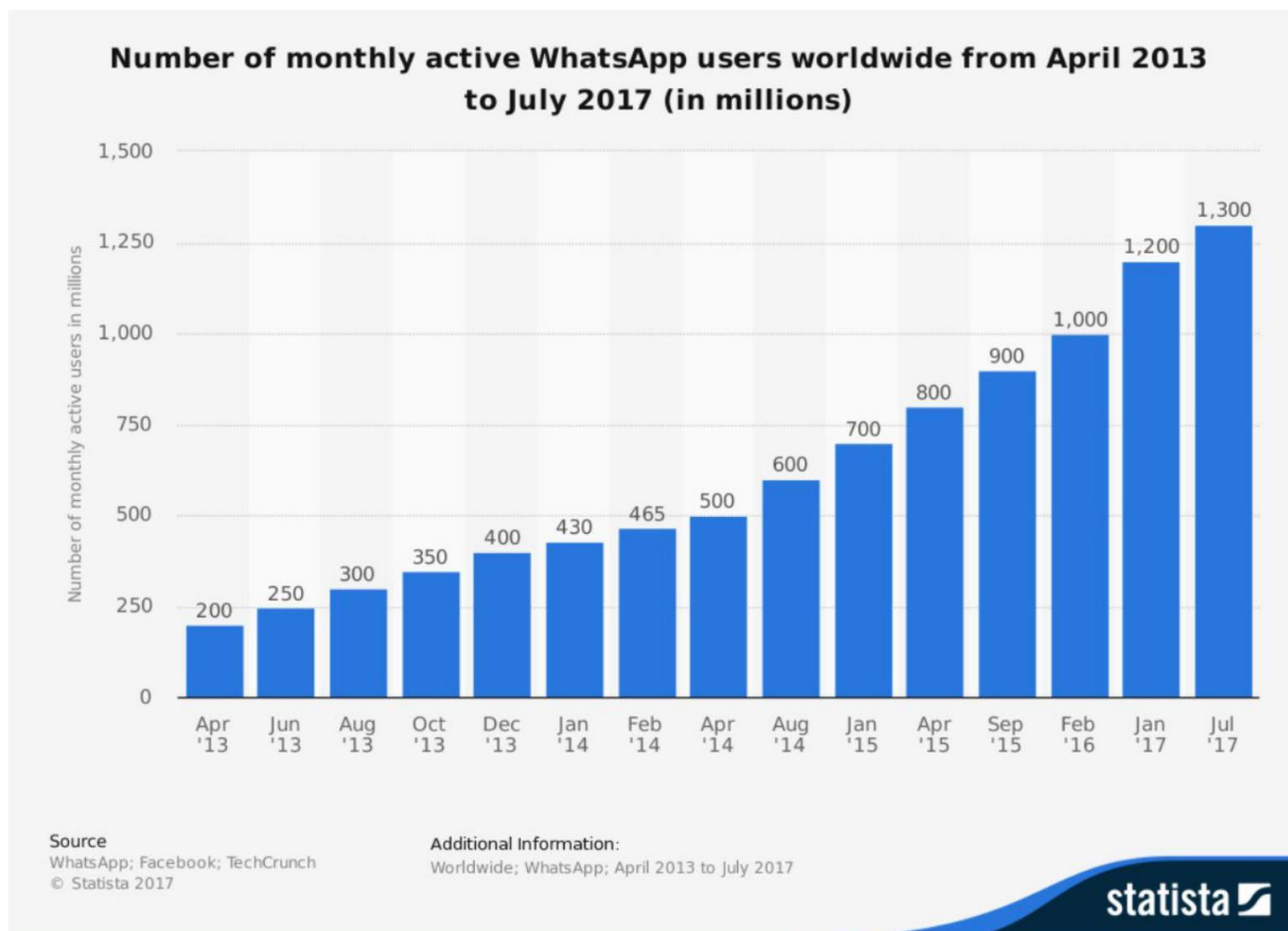


Fig.№1 «Numarul de utilizatori activi lunar »

6. <https://www.statista.com/statistics/260819/number-of-monthly-active-whatsapp-users/>

AVANTAJE COMPETITIVE

RECENZII SI APRECIERI VERIDICE

Avand in vedere tendinta generala de crestere a achizitiei produselor si serviciilor online, recenziile si notele furnizorilor de servicii joaca un rol important pentru clienti. Toate sistemele de Recenzii si Aprecieri sunt private si centralizate. Datele serviciilor similare pot fi manipulate: din partea posesorilor sau a detinatorilor de actiuni ai tertelor parti. Acest continut, generat de catre un serviciu centralizat, nu poate fi considerat independent si obiectiv. Majoritatea recenziilor din sistemele existente sunt anonime. Este imposibil sa verifici daca persoana care a facut recenzia chiar a folosit serviciul/ produsul respectiv. Toate acestea afecteaza in mod negativ fiabilitatea informatiei.



AVANTAJE COMPETITIVE



RECENZII SI APRECIERI VERIDICE

Metta va face o revolutie, introducand tehnologia block-chain in relatia furnizor-client!

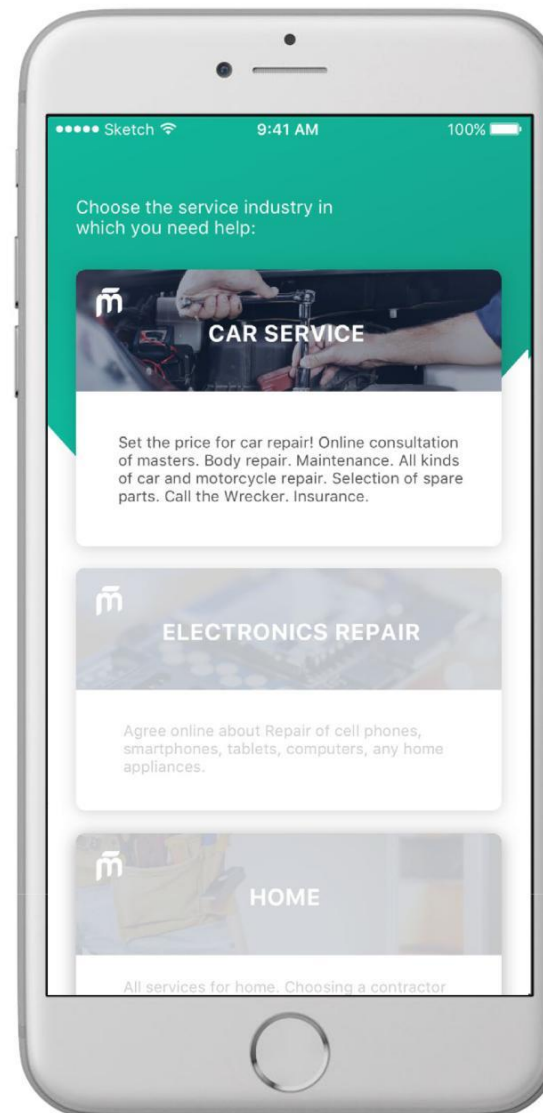
Noi tipuri de relatii bazate pe contracte inteligente si pe acceptarea automata a responsabilitatii asigura un nou nivel de credibilitate pentru recenzii si aprecieri, acestea fiind pastrate pentru totdeauna in reseaua block-chain, neputand fi modificate. Doar clientii reali pot face o recenzie a serviciului. Te poti adresa autorului recenziei prin sistemul de mesagerie instant.

Sistemul de notare sincer va avea un efect pozitiv asupra calitatii serviciului, in timp ce istoricul de reparatii si vizite la service pentru un automobil, va fi esential in situatia in care se vinde/cumpara un autoturism.

AVANTAJE COMPETITIVE

TOATE SERVICIILE OFFLINE INTR-O SINGURA APLICATION

Autoturismul tau are nevoie de reparatii, vrei sa redecorezi apartamentul, ai nevoie sa mergi la dentist, vrei sa te tunzi sau sa utilizezi servicii de manichiurist? Acum poti face toate acestea fara sa descarci cate o aplicatie pentru fiecare din acestea. Metta iti da posibilitatea sa gasesti toate serviciile intr-o singura aplicatie.



AVANTAJE COMPETITIVE

COSTUL MINIM NECESAR ATRAGERII CLIENTILOR

Aducerea laolalta a mai multor servicii intr-o singura platforma va avea un efect pozitiv asupra confortului clientilor, dar va avea si avantaje finaciare. Cei care detin autoturisme, probabil au si apartamente sau case si au nevoie de o gama larga de servicii. Astfel, clientii care utilizeaza servicii de reparatii pentru autoturism, pot avea acces si la alte servicii din aceeaasi interfata. Acest fapt va influenta pozitiv bugetul de marketing si profitul proiectului, acesta depinzand de frecventa de utilizare a sa.

AVANTAJE COMPETITIVE



COSTUL SCAZUT DE ATRACTIE A CLIENTILOR PENTRU FURNIZORII DE SERVICII

Metta permite furnizorilor de servicii si, in primul rand, antreprenorilor privati si afacerilor mici, care de obicei nu isi pot permite un canal online de vanzari, sa obtina clienti suplimentari fara a crea un site sau a investiga promovarea acestuia. In acelasi timp, regulile obisnuite si contractele inteligente incurajeaza o competitie onesta.

MARKETING



PENTRU A ATRAGE CLIENTI PRIN METODA B2C, VOM FOLOSI URMATOARELE CANALE:

1. Sistemele publicitare Google Adwords si Yandex Direct si retelele publicitare ale motoarelor de cautare ale site-urilor partenere.
2. Publicitate si Publicitate adresata in comunitatile specifice ale retelelor sociale FB, Instagram, VK.
3. Trafic organic in motoarele de cautare Google si Yandex prin intermediul optimizarii la scara mare a motoarelor de cautare (SEO) pentru versiunile web ale platformei Metta si promovarea SEO in regiunile geografice specifice. Acest lucru va cauza un cost minim de atragere a clientului.
4. Marketing prin email.
5. Telemarketing. Apeluri catre detinatorii de autoturisme pentru testarea aplicatiei si a avantajelor aduse de aceasta tehnologie inovativa.
6. Publicitate televizata a companiei Metta si a aplicatiei mobila.

MARKETING



PENTRU CLIENTII OBTINUTI PRIN METODA B2B VOM IMPLICA SI DEPARTAMENTELE DE VANZARI SI DE TELEMARKETING CU URMATORUL ALGORITM DE OPERARE:

1. Vom contacta firmele care se ocupa cu reparatia automobilelor, dealerii auto, spalatoriile auto, pentru a gasi companiile care sunt cele mai interesate de platforma noastra.
2. Transferul ideilor care intereseaza catre departamentul de vanzari pentru a completa vanzarea, initierea contractelor.

Interesul crescut in platforma Metta din partea service-urilor auto va fi incurajata si de:

3. Pozitii avantajoase in motoarele de cautare, oferite de Yandex si Google in regiunile de promovare Metta prin folosirea cuvintelor cheie «Reparatie Auto», «Service Auto » si celor asemanatoare. Acest fapt va avea ca rezultat atragerea vizitatorilor vizati prin platforma Metta.
4. Promovarea firmei la TV.

RETENTIA CLIENTILOR, PROGRAMUL DE REFERINTE



FIECARE UTILIZATOR METTA VA AVEA POSIBILITATEA DE A CASTIGA:

Pentru fiecare B2C Metta va plati:

1. Evaluarea si recenziiile serviciului, dezvoltarea rating-ului;
2. Raspunsuri de calitate la intrebarile membrilor comunitatii;
3. Atragerea prietenilor si furnizorilor de servicii in cadrul platformei.

RETENTIA CLIENTILOR, PROGRAMUL DE REFERINTE



FIECARE UTILIZATOR METTA VA AVEA POSIBILITATEA SA CASTIGE:

Pentru B2B:

1. Executia comenzilor de reparatii. Serviciul Metta permite obtinerea unui flux additional de clienti doar pentru afacerile aprobate, nu pentru click-uri, piste sau vizualizari.
2. Evaluarea costurilor de reparatii. O alta cale de a castiga bani cu ajutorul platformei este sa dai un diagnostic automobilului, sau sa rezolvi o parte din defectiunile din fisa de diagnostic. Dupa aceasta procedura, clientul va putea selecta cel mai bun serviciu de reparatii pe baza rezultatului analizei.

RETENTIA CLIENTILOR, PROGRAMUL DE REFERINTE



FIECARE UTILIZATOR METTA VA AVEA POSIBILITATEA SA CASTIGE:

Pentru B2B:

3. Examinarea experta a reparatiei. In cazul unui conflict intre client si furnizorul de servicii, contractele inteligente ofera posibilitatea unei examinari din partea unui expert independent.

Aceasta expertiza este platita de platforma.

4. Programul de referinte. Atelierele de reparatii sunt platite pentru fiecare client atras , dar si pentru un dealer atras, spalatorie auto, companie de asigurari sau magazin auto, etc.

PLAN DE DEZVOLTARE

METTA-ICO.COM

info@metta-ico.com

3 quarter 2017

Developing technical and economic plan for project realization , White paper, preparing for pre ICO

2 quarter 2017

Market research, working out the project idea

4 quarter 2017

Conducting pre ICO (20 Nov. - 19 Dec.)

1 quarter 2018

Conducting ICO (1 Jan. - 1 Feb.)
Increasing the staff number of the project team.
Engineering and developing alpha version of the Metta application

2 quarter 2018

UI/UX engineering and developing beta version of the Metta application.

3 quarter 2018

Project launch on the territory of Russia

4 quarter 2018
Development and introduction of block-chain solutions into the project

1 quarter 2019
The introduction of other offline services into the Metta: house renovation, medical services, loans, etc.

2 quarter 2019
Launch of the project in the US, the English-language localization of the Metta service

3 quarter 2019
Launch of the project on the territory of the PRC. Chinese localization of the Metta service

4 quarter 2019
Launch of the project on the territory of the European Union. Multilanguage localization of the project.

1 quarter 2020
Reaching the estimated profitability level, first distribution of the dividends. Further expansion of the project, both geographically and multimarket directions.

MODELUL FINANCIAR



Modelul financiar al proiectului este calculat pentru o perioada de 5 ani incepand din iulie 2018 si corespunde etapelor stabilite in dezvoltarea proiectului.

Nucleul proiectului sunt operatiunile care unesc participantii la piata reparatiilor de autoturisme, intr-un singur ecosistem.

Parametrii modelului sunt determinati pe baza studiilor de piata conduse, dar si pe baza informatiilor statistice legate de starea unui anumit segment de piata (incluzand si PWC, rapoarte EY).

Cand se calculeaza parametrii, folosim metoda de simulare a procesului: Monte Carlo.

In trimestrul al doilea din 2019, proiectul va fi extins catre pietele din SUA, Europa si China. In plus, proiectul va intra in segmente de piata aditionale, datorita functionalitatii universale a platformei.

MODELUL FINANCIAR



Fluxul monetar al proiectului e format din comisioanele platite in urma fiecarei tranzactii reusite intre participantii platformei Metta, precum si din fluxul platilor provenit din oferta de servicii publicitare clientilor.

Modelul foloseste cresterea ratelor corespunzatoare pietei (pe baza datelor provenite din studii de piata), luand in calcul factorul sezonier si rata de inflatie asteptata.

Capitalizarea modelului este calculata in baza modelului DCF, ce foloseste Metoda Capitalului de Risc. Modelul foloseste fluxul monetar, inainte de a plati taxele.

Rata de discount valoreaza 34% si este calculata in baza CAPM (luand in calcul faptul ca acest capital format este sursa principala de finantare in etapele initiale ale dezvoltarii proiectului).

MODELUL FINANCIAR

Rata de discount este calculata pe baza acestor informatii:

In cazul in care n-ar exista riscuri, se tine cont de rata medie de randament YTM (randament pana la scadenta) a legaturii Eurobond Rusia -2026.

Valoarea coeficientului beta a fost obtinuta folosind datele provenite de la site-ul Damodaran. A fost luata in considerare diferenta dintre randamentul efectiv pana la scadenta obligatiunilor denuminate in ruble cu o data similara si randamentul Eurobond Rusia-2026. S-a luat in calcul o prima de risc.



MODELUL FINANCIAR

Indicatorii financiari principali ai proiectului

Fluxul monetar net, USD	\$ 570 470 000
Suma investita, USD	\$ 15 085 000
Perioada de payback, ani	2,3
NPV, 5 ani, USD	128 152 000
Valoare terminala in anul al 5-lea	\$ 492 833 000

MODELUL FINANCIAR

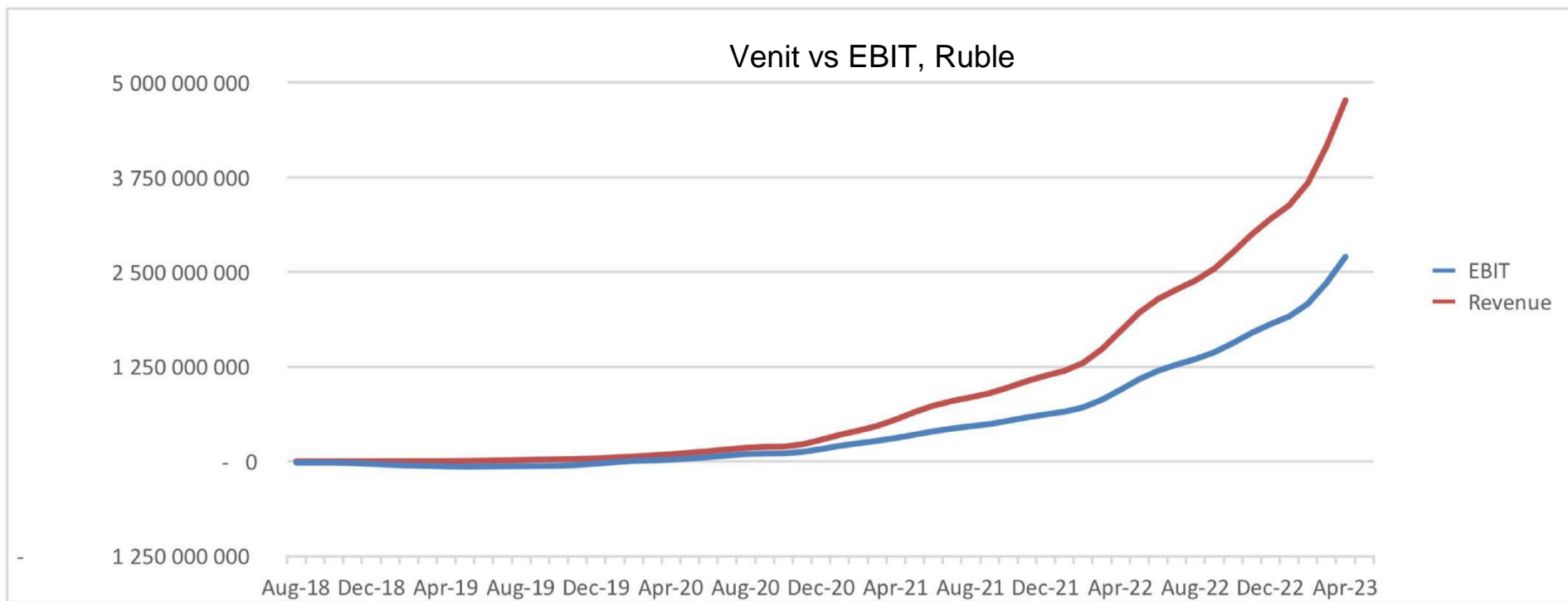


Fluxul monetar net al proiectului este calculat ca fiind suma dintre fluxurile monetare nete lunare înainte de a plăti taxele și valorează 570 470 000 USD pentru următorii 5 ani ai proiectului. Este așteptat un flux monetar pozitiv în primul trimestru al anului 2020.

Suma totală investită este de 15 085 000 USD cu o perioadă de payback de 2,3 ani.

Valoarea netă a proiectului, având în vedere planurile pe următorii 5 ani, este de 128 152 000 USD, iar valoarea terminală în al 5-lea an va fi de 492 833 000 USD.

Valoarea terminală este calculată prin modelul de creștere Growth, luând în calcul creșterea medie a pieței reparațiilor auto. Astfel, rata returnată este mai mare de 400% (40x).



STRUCTURA CAMPANIEI ICO



Proiectul atrage investitii din cauza token-urilor mixte.

Volumul emis este de 300 000 000 de token-uri, dintre care:

210 000 000 de token-uri vor fi listate in case de schimb in 2 etape:

1) **8 895 539 de token-uri** vor fi emise intre 20 noiembrie si 19 decembrie 2017 in cadrul campaniei pre-ICO cu urmatorul model de reduceri:

Saptamana	Reducere
I	45%
II	40%
III	35%
IV	30%

2,5% din token-uri vor fi distribuite participantilor campaniei de publicitate ca recompensa. Token-urile acestea vor fi disponibile dupa finalizarea campaniei ICO.

STRUCTURA CAMPANIEI ICO



2. **201 104 461 de token-uri** vor fi emise intre 1 ianuarie si 1 februarie in cadrul ICO-ului.

90 000 000 de token-uri vor fi oferite fondatorilor (30% din totalul emis). Aceste token-uri nu vor fi listate in casele de schimb in timpul campaniilor pre-ICO si ICO si nici 6 luni dupa completarea ICO-ului, fapt ce garanteaza functionalitatea contractelor inteligente care guverneaza procedurile pentru pre ICO si ICO. Valoarea interna a token-urilor, ce ofera o circulatie sustenabila in casele de schimb si posibilitatea de a obtine profit este datorata:

- 1) Distributiei anuale a unui procent de 25% din profitul net detinatorilor de token-uri.;
- 2) Posibilitatea de a folosi token-urile ca metoda de plata pentru obligatiuni a participantilor la proiect';
- 3) Crestere stabila a capitalului proiectului din cauza cresterii numarului participantilor la proiect, accesul la noi segmente si pietee;
- 4) Emisie limitata. Emisia token-urilor va fi limitata la 300 000 000 de token-uri;
- 5) Procesul Buy-Back al token-urilor, prin care acestea sunt achizitionate de pe piata (o suma corespunzatoare procentului de 25% din profitul net), pentru a mentine pretul pietei;

Total amount to be attracted	\$ 15 084 000
Tokens issue volume	300 000 000
Founders share	90 000 000
Token face price, USD	0,073
Token face price, ETH	0,00022

STRUCTURA CAMPANIEI ICO

Total amount to be attracted	\$ 15 084 000
Tokens issue volume	300 000 000
Founders share	90 000 000
Token face price, USD	0,073
Token face price, ETH	0,00022

Pre ICO

Token allocation pre-ICO	8 895 539
Token distribution for bounty	247 388 Mettacoins (2,5%)
Amount to be attracted, USD	\$ 402 000
Calculated discounted price, USD	0,045

ICO



METTAICO.COM

info@metta-ico.com

Token allocation ICO	201 104 461
Amount to be attracted	\$ 14 682 000
Token distribution for bounty	5 027 612 Mettacoins (2,5%)
Total amount of bonuses for distribution	\$ 177 630 000
2020	\$ 2 918 000
2021	\$ 20 286 000
2022	\$ 60 177 000
2023	\$ 94 249 000
Current annual average profitability of the token*	203%

CUM POTI CASTIGA TOKEN-URI?



DETINATORII DE TOKEN-URI METTA VOR AVEA POSIBILITATEA DE A OBTINE PROFIT IN MAI MULTE FELURI:

1. Din diferenta pretului token-ului pe piata

Aceasta metoda se datoreaza circulatiei libere a token-urilor in casele de schimb dupa finalizarea campaniei ICO. Cresterea capitalului proiectului asigura cresterea valorii de piata a token-urilor Metta (vezi Structura campaniei ICO). Aceasta metoda este relevanta, in special, pentru participantii pre-ICO care prefera pozitii de durata, deoarece va obtine beneficiul potential din reducere mai eficient.

2. Programul bonus Metta

Dupa ce proiectul va atinge pragul calculat prin indicatorii finciari, Metta va incepe distributia profitului net printre detinatori pe baza rezultatelor anului fiscal finalizat. Metta are obiectivul de a distribui 25% Din profitul net, asigurand cresterea randamentului token-ului in raport cu cresterea profitului de pe urma proiectului.

CUM POTI CASTIGA TOKEN-URI?



3. Procesul de Buy-Back al token-urilor de pe piata.

Metta are obiectivul de a cumpara inapoi token-uri de pe piata. Pentru aceasta operatiune, vom folosi 25% din profitul annual net al proiectului. Astfel, Metta va contribui la stabilitatea pretului pe piata al token-ului, reprezentand o cerere suplimentara.

ECHIPA



Aleksei Sidelnikov

CEO

Educatie:

Tomsk university of control systems and radioelectronics, Computer science (1991-1997)

Tomsk State University: Management (1993-1997)

20 de ani de experienta de afaceri.

1997-2001 Fondator si director al "LLC RCA Alpari"; S-a ocupat cu studii de piata, dezvoltare si mentenanta pentru companii publicitare, cu elaborarea planurilor de afaceri si consultanta

1998-2010. Fondator si CEO al LLC "SC Alpari"; Proiectare si elaborare.

2004 - prezent. Fondator si director al LLC "AlpariSoft R&D". Se ocupa cu Tehnologia Informatiei.

Experienta de succes in dezvoltarea proiectelor de la 0 – de la analiza de piata, la analiza si selectia echipei, alegerea consiliului de conducere si managementul a peste 500 de persoane.

2004 -2010 Dezvoltare software pentru codare, decodare, transmisiune si receptie audio/video in mai multe formate.

2010 - prezent. Promovarea unei game largi de afaceri online. Marketing online Complex. A fondat un numar mare de proiecte online de succes.

ECHIPA



Maxim Akimov

Liderul echipei de dezvoltare si Dezvoltator blockchain

Educatie:

Tomsk Polytechnic University, Computer science(2004-2009)

Microsoft IT Academy (2004 -2005)

Calitati profesionale:

.NET, PHP, JS, Solidity

Experienta in management:

Liderul echipei de dezvoltare 2012 – prezent

Management de proiect - 2012 - prezent

Ani de experienta

2003 - prezent

ECHIPA



Dmitrii Bykov

Dezvoltator web

Educatie:

Tomsk State University: Master in Fizica
(2000-2007)

Tomsk State University: Specialist in Retele
Computerizate
(2004-2006)

Calitati profesionale:

PHP, JS, MySQL, Laravel, JQuery, WebSocket

Ani de experienta:

2011 - prezent

ECHIPA



Ivan Kamayev

Consultant financiar

Educatie:

Specialist calificat in managementul financiar;
Are un masterat in Contabilitate si Finance- este asociat cu Association of Chartered Certified Accountants;
Student ACCA;

Ani de experienta:

Peste 3 ani de experienta in servicii internationale de asigurari (Big 4)
Peste 6+ ani de experienta in analiza financiara, management financiar. A lucrat in mai multe industrii precum minerit, petrol si gaze, retail, sanitar, tehnologic, etc.

ECHIPA



Maxim Onishuk

Dezvoltator iOS & Android

Educatie:

Tomsk university of control systems and radioelectronics, Computer Science (2005-2010)

Calitati profesionale:

java, javascript, objective-c

Ani de experienta:

2008 - prezent

ECHIPA



Roman Vlasyuk

Specialist in marketing online

Calitati profesionale:

Promovarea integrata online: SEO, SMM,
Publicitate Contextuala (Yandex Direct, Google
Adwords)

Promovarea cu succes a peste 2000 de
companii in mediul online, in ultimii 7 ani.

Ani de experienta

Lider de echipa 2010 - prezent

Educatie:

Rivne State Humanitarian University - Licenta
in Matematici Aplicate 2007 - 2011

TERMENI SI CONDITII



Acest document are un rol informativ si nu reprezinta o oferta sau un apel de a vinde actiuni sau valori mobiliare ale serviciului Metta sau ale oricarei alte companii asociate. Detinerea token-urilor METTA nu ii confera detinatorului niciun drept de proprietate sau drept asupra companiei Metta sau a altor societati afiliate. In timp ce opinia si feedback-ul comunitatii poate fi luat in considerare, token-urile Metta nu ofera nici un drept de participare la procesul de luare a deciziilor sau la dezvoltarea afacerilor legate de serviciul Metta. Token-ul METTA poate fi utilizat pentru a primi reduceri sau bonusuri in cadrul platformei.

Toate exemplele de calcul al veniturilor si profitului utilizate in prezentul document au fost furnizate numai in scopuri demonstrative sau pentru a prezenta performanta medie a industriei si nu garantează ca aceste rezultate vor fi obtinute in conformitate cu planul de marketing.

Token-urile METTA sunt emise pe platforma Ethereum. De aceea, orice eroare sau disfunctionalitate a protocolului Ethereum poate face ca reseaua de tranzactionare a token-urilor METTA sa functioneze intr-un mod neasteptat. Tehnologia blockchain este supravegheata si controlata de catre diverse organisme de reglementare din intreaga lume. Token-urile METTA se pot incadra in una sau mai multe din aceste tipuri de solicitari sau actiuni din partea organismelor respective. Astfel se poate impune o restrictie privind utilizarea sau detinerea monedelor digitale, inclusiv a token-urilor METTA. Astfel, functionalitatea sau rascumpararea token-urilor noastre poate fi incetinita sau limitata in viitor.

TERMENI SI CONDITII



Token-urile METTA nu reprezinta o investitie obligatorie legala sau oficiala. Din cauza circumstantelor neprevazute, obiectivele prezentate in acest document pot fi modificate. In ciuda faptului ca intentionam sa atingem toate etapele descrise in document, toate persoanele si partile implicate in achizitia token-urilor METTA inteprind aceste actiuni pe propria raspundere.

TERMENI SI CONDITII



Inovatiile tehnice precum dezvoltarea computerelor cuantice poate prezenta un pericol pentru criptomonede, inclusiv pentru token-urile METTA. Chiar daca token-urile METTA nu ar trebui considerate o investitie, ele pot dobandi valoare in timp, respectiv o pot pierde. Resursele din strangerile de fonduri nu sunt asigurate. In cazul pierderii sau a scaderii valorii acestora, nu exista nicio metoda de returnare a fondurilor initiale.

Din diferite motive, inclusiv, insolventa acordurilor de afaceri sau a strategiilor de marketing, serviciul Metta si toate actiunile subsecvente legate de colectarea fondurilor pot sa esueze. Token-urile METTA reprezinta o tehnologie noua si relativ netestata. In plus, fata de acest document, exista riscuri suplimentare pe care echipa Metta nu le poate antivipa. Aceste riscuri se pot transforma in riscuri diferite decat ce am mentionat in acest document.

TERMENI SI CONDITII



ACT DE RENUNTARE

IMPLICAREA SE FACE PE PROPRIA RASPUNDERE, LUAND LA CUNOSTINTA FAPTUL CA METTA NU ISI ASUMA NICIO RESPONSABILITATE. DUPA FINALIZAREA CAMPANIEI ICO, TOKEN-URILE METTA VOR FI TRIMISE FARA NICIO GARANTIE, EXPRIMATA SAU IMPLICITA. NU OFERIM GARANTIA DE VANDABILITATE (DE A PUTEA VINDE TOKEN-URILE) PENTRU UN ANUME SCOP, FARA A INCALCA PROPRIETATEA INTELECTUALA.

ANUMITE JURISDICTII NU PERMIT EXCLUDEREA GARANTIILOR, ASTFEL EXCLUDEREA GARANTIILOR IMPLICITE POATE SA NU SE APLICE IN CAZUL DVS. TOKEN-URILE METTA NU VOR FI PREZENTATE SAU DISTRIBUITE PERSOANELOR CU REZIDENTA SAU CETATENIE IN SUA.