

CHATFORMA

Автоматизация коммуникаций бизнеса с клиентами

Чат-боты для Telegram, Viber, VK, Facebook, WhatsApp, Instagram

Whitepaper

1. Что такое Chatforma	1
1.1. Проблемы и решения	2
1.2. Миссия	4
1.3. Влияние COVID-19	4
1.4. Прогресс чат-ботов	5
1.5. Ценность для бизнеса	6
2. Кто мы такие и что уже сделали	7
2.1. Трафик, клиенты	8
3. Внедрение чат-ботов в процессы бизнеса	10
4. О нас говорят и пишут	14
5. Финансы компании	16
6. Концепция токена и предложение	17
6.1. Цикл транзакции токена	17
6.2. Дисконт-расчёт в токенах по отношению к фиату	18
6.3. Преференции за хранение токена	18
6.4. Заработка на хранении токенов на практике	19
6.5. Система рефералов	21
6.6. Поддержка роста токена	21
6.7. Публичное размещение токенов	22
6.8. Первоначальное публичное размещение токенов и параметры предложения	23
7. Наши планы	24
7.1 Развитие монеты	24
7.2 Генеральное развитие Chatforma	25
8. Арбитражная торговля	26
8.1. Виды арбитража	26
8.2. Структура учета	29
8.3. Примеры расчётов	30
9. Roadmap	32
9.1. Основные события	32
9.2. Сроки реализации работ	33
10. Основатели	35
11. Команда	36

Chatforma - простой и понятный конструктор с большим функционалом, позволяющий создавать ботов для мессенджеров Telegram, Viber, VK, Facebook, WhatsApp, Instagram легко, а значит без специальной серьезной подготовки и без навыков программирования.

Мы планируем развивать свою экосистему и для более эффективного и недорогого расчета создаем собственную внутреннюю валюту на базе Блокчейн под названием С-БОТ (СВТ), за которую можно приобрести услуги компании. Наш токен постепенно будет добавляться на криптовалютные биржи, и по мере развития нашей компании его цена будет расти. Для держателей этой валюты будут особые льготы и преференции.

Какой продукт мы предоставляем своим клиентам и какие проблемы с помощью него решаем?

В 2017 ГОДУ МЫ ЗАПУСТИЛИ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ЧАТ-БОТОВ

Что такое чат-бот? Это интерактивное приложение, разработанное с использованием набора правил или технологии искусственного интеллекта. Взаимодействие чат-бота с пользователями осуществляется за счет изначально заложенного в него разработчиком сценария. Формат общения - текстовые сообщения. Бот решает как задачи пользователей в разных секторах, помогая найти определенное решение, так и задачи бизнеса за счет автоматизации процессов, снижения их себестоимости и повышения общей эффективности. Благодаря нашей платформе, такого чат-бота можно создать самостоятельно, не имея при этом навыков программирования.

КОМПЛЕКС ПРОБЛЕМ, КОТОРЫЙ СЕЙЧАС СУЩЕСТВУЕТ В БИЗНЕСЕ:

- Оперативность решения задачи клиента. К сожалению, компании зачастую не способны удовлетворить запросы клиента в нужный срок. Под “нужным” сроком подразумевается не только удобное время для клиента, но и общий цикл сделки со стороны компании. Неоперативное получение клиентом информации приводит к удлинению процесса сделки или уходу клиента. Чем дольше клиент находится в обработке, тем дороже он обходится бизнесу.
- Одновременное обслуживание большого количества клиентов. Даже многочисленный штат МОП-ов не всегда может быстро отработать “очередь из клиентов”, возникающую после проведения вебинара/любого другого мероприятия в ходе запуска проекта, выставки или даже размещения продающего рекламного поста в социальных сетях. Заставляя своих потенциальных клиентов “толкаться в очереди”, компании теряют часть лояльных лиц, сокращают конверсию в покупку и тем самым увеличивают стоимость привлечения новых клиентов.
- Качественная поддержка клиента. Аутсорсинг центра поддержки или очень дорогостоящий, или с отсутствием надлежащего качества.

КАК БОТЫ ПОМОГАЮТ РЕШИТЬ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ:

- Обеспечивают связь компании с клиентом 24/7. Пользователи получают мгновенные ответы в любое удобное для них время. Но это не приводит к увеличению финансовой нагрузки обслуживания данного процесса, т.к. не требуется содержать круглосуточную поддержку или штат операторов, а достаточно лишь виртуального помощника.
- Одновременно обслуживают множество клиентов. Неважно 500, 5000 или 50000 пользователей придут к бизнесу после продающего мероприятия. Каждый клиент получит оперативные ответы на все вопросы в течение нескольких секунд. Чем выше скорость работы с “горячими” лицами, тем больше конверсия в закрытие сделки. Чат-боты не дают клиентам “остывать”, т.к. одновременно работают с большим количеством пользователей, а значит позволяют бизнесу ускорять процессы масштабирования.

- Доводят до нужного компании результата каждого клиента при помощи различных сценариев диалогов. Ведь боты не просто общаются с пользователями, а автоматически анализируют их поведение и на основе этого сегментируют. Таким образом увеличивают конверсию любого процесса: от выбора продукта до продажи.
- Переводят клиента для учета в CRM-систему. Программное обеспечение ботов может интегрироваться с самыми популярными мессенджерами и CRM для бизнеса.
- Защищают пользователей/клиентов/сотрудников компаний от вредоносных ссылок и фишинга. Именно поэтому чат-боты часто используются не только частными, но и государственными компаниями.

Мы знаем своих клиентов, изучили их потребности, поэтому обеспечили готовыми решениями на самом начальном этапе: у нас не нужно разрабатывать бота с нуля, мы создали библиотеку шаблонов под нужный сегмент бизнеса.

МИССИЯ CHatforma

Помогать предпринимателям улучшать сервис для своих клиентов, предоставляя простую, понятную и функциональную платформу для автоматизации коммуникаций бизнеса со своими потенциальными и действующими клиентами.

Наша разработка:

- сокращает путь от предпринимателя до клиента и в обратном направлении;
- позволяет выстроить оперативное и эффективное общение с клиентами;
- увеличивает конверсию на разных этапах воронки продаж;
- дает возможность масштабироваться без потери качества обслуживания и без лишних затрат на увеличение штата.

ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА РЫНОК ЧАТ-БОТОВ

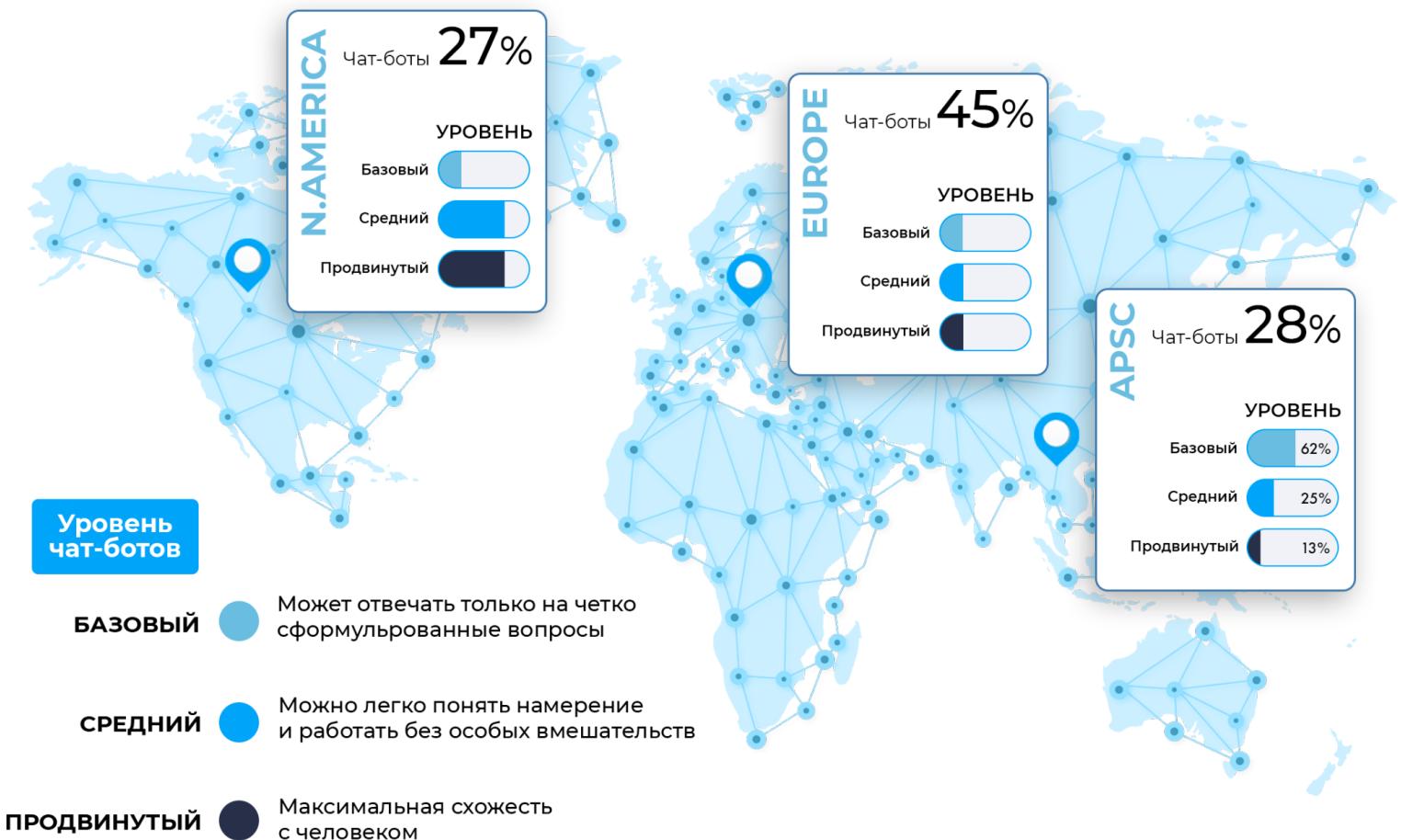
Пандемия COVID-19 спровоцировала бурный рост рынка чат-ботов во всем мире. Боты стали очень быстро и активно создаваться для удаленного общения с клиентами, ответов на их запросы и решения задач в следующих областях: банковское дело, страхование, здравоохранение, розничная торговля, доставка продуктов и многие другие. Использование ботов помогло множеству компаний “выжить” в этот непростой период за счет сохранения возможности вести сделки с клиентами и сокращения издержек на обслуживающий персонал. Из-за условий изоляции в большинстве стран различные организации внедряют средства удаленной работы и из-за меньшей доступности сотрудников компании сильно зависят от чат-ботов, чтобы эффективно контролировать запросы клиентов.

Объем мирового рынка чат-ботов в 2020 году оценивался в 430,9 миллиона долларов США. Ожидается, что с 2021 по 2028 год он будет расти совокупными годовыми темпами роста (CAGR) в размере 24,9%.

По некоторым оценкам к 2025 году 95% всех взаимодействий с клиентами будут осуществляться с помощью чат-ботов.

ЧАТ-БОТЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПРОДВИНУТЫМИ

Чат-боты - естественное продолжение стремления к самообслуживанию. Возможности бота зависят от его уровня модерации: базового, среднего или продвинутого.

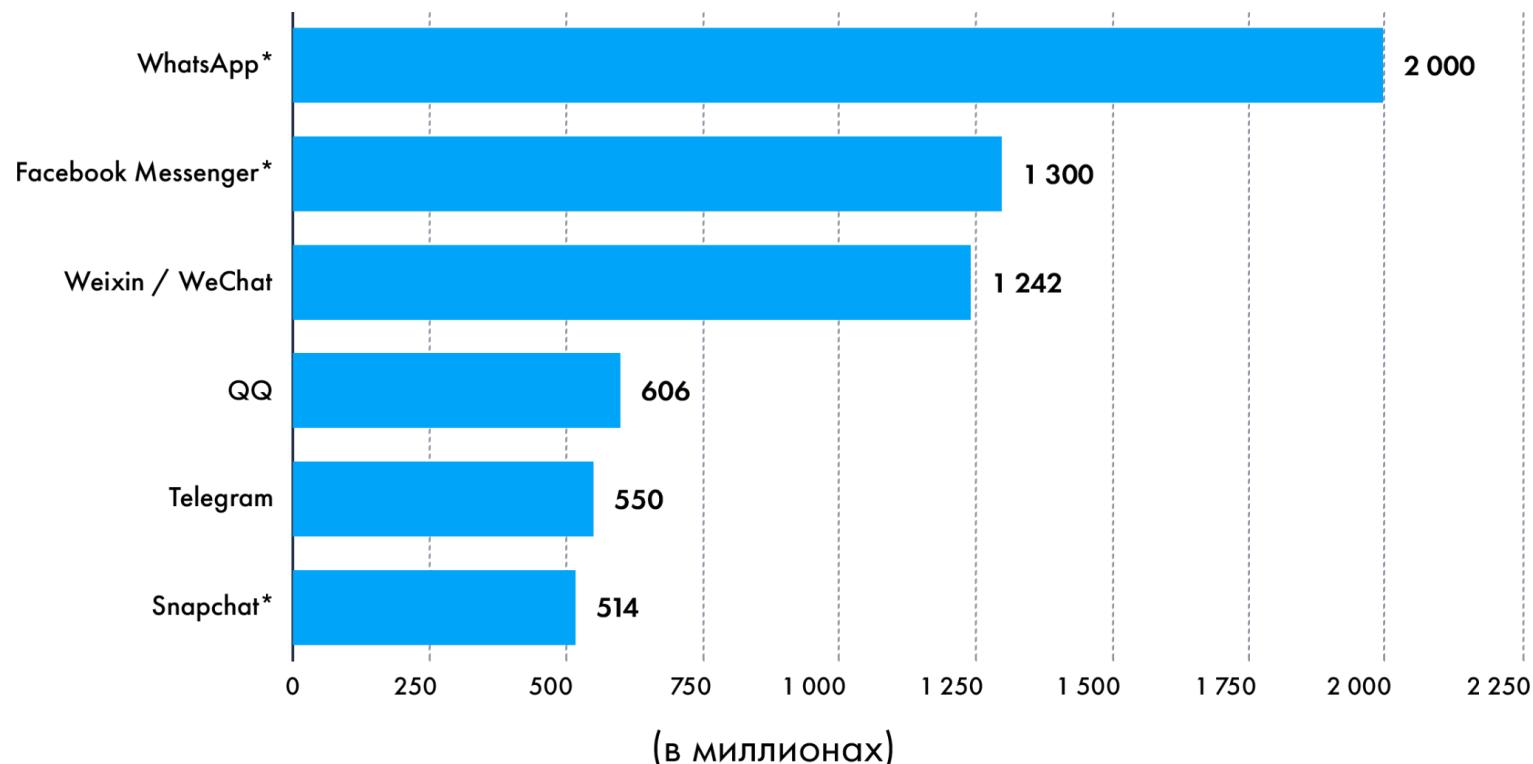


На Северную Америку приходится 27% от общего рынка чат-ботов, при этом она является крупнейшим потребителем «продвинутых» ботов по сравнению со всеми другими регионами.

Европа имеет 45% от общего рынка и является лидером по количеству базовых чат-ботов в сравнении с другими регионами.

Азия и Ближний Восток обещают наибольший потенциал для внедрения технологий чат-ботов в следующие пять лет. Сейчас они «потребляют» около 28% от общего рынка, и при этом, преобладают именно чаты-боты базового уровня — 62% от общего количества ботов в этом регионе.

Самые популярные глобальные приложения для мобильных мессенджеров на июль 2021 года в зависимости от количества активных пользователей в месяц:

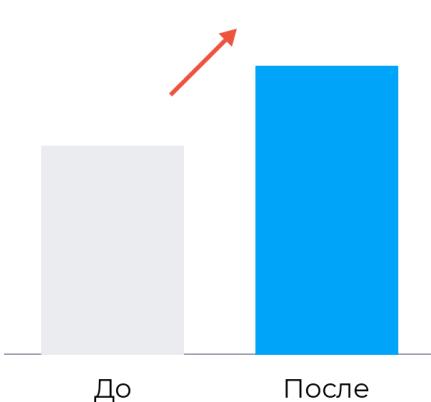


ЦЕННОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

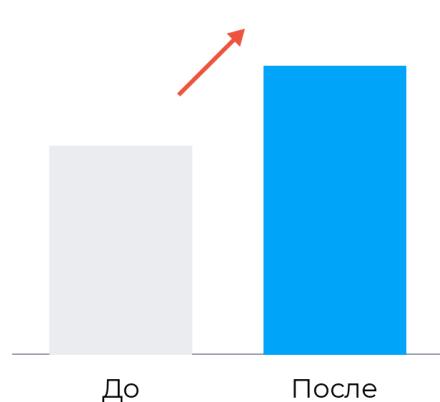
Давайте рассмотрим конкретный пример трансформации компании, использующей инновационные и захватывающие методы для более глубокого взаимодействия с клиентами:

ТРАНСФОРМАЦИЯ КЛИЕНТСКОГО ОПЫТА (ОКУПАЕМОСТЬ)

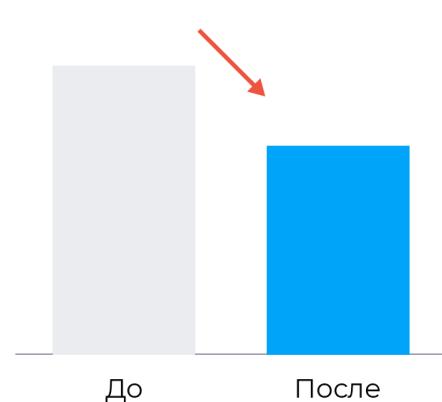
Увеличение числа клиентов на 20 процентов



Увеличение доходов на 10-15 процентов



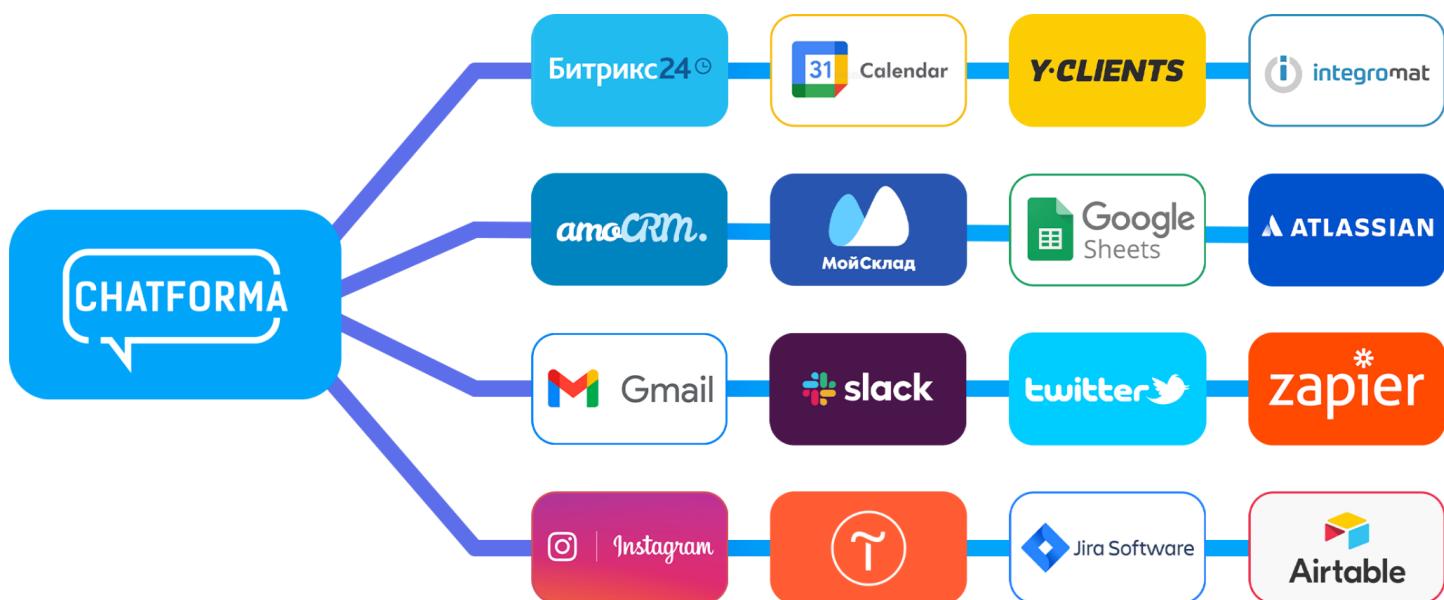
Снижение затрат на обслуживание на 15-20 процентов



Боты, созданные в Chatforma, помогают решать 3 основные задачи бизнеса:

1. Привлекать новых клиентов дешевле.
2. Повышать эффективность взаимодействия с действующими клиентами.
3. Снижать себестоимость бизнес-процессов.

ПОДРОБНЕЕ О ТОМ, КТО МЫ ТАКИЕ И ЧТО УЖЕ СДЕЛАЛИ



4 ГОДА НА РЫНКЕ

Мы начали в 2017 году и одни из первых стали формировать рынок чат-ботов в рунете.

64 000+

БОТОВ

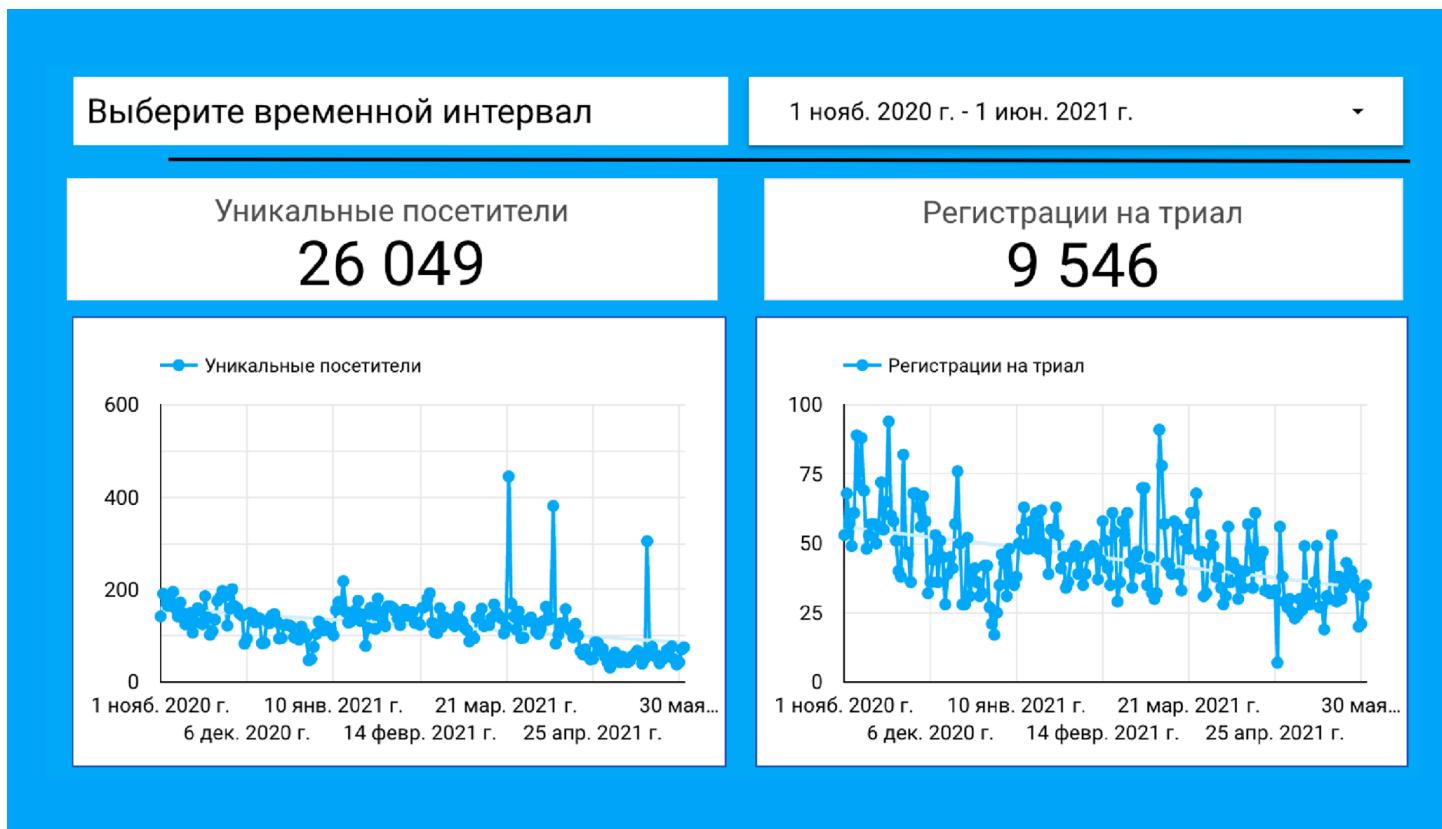
создано у нас

2 220 000+

ЧЕЛОВЕК

используют ботов, созданных у нас

ТРАФИК CHatforma



С начала 2020 года и по настоящий момент CHatforma не проводит рекламных компаний. Это значит, что весь наш трафик - полностью органический.

ДВА АКТИВНЫХ СЕГМЕНТА КЛИЕНТОВ CHatforma

Сегодня мы смогли создать одно из крупнейших сообществ в России и странах СНГ из наших клиентов:

- тех, кто создает ботов для себя;
- тех, кто создает ботов на заказ, используя персональные админ-панели нашего конструктора.

B2C

B2B

БИЗНЕС, КОТОРЫЙ СОЗДАЕТ
БОТОВ ДЛЯ СЕБЯ



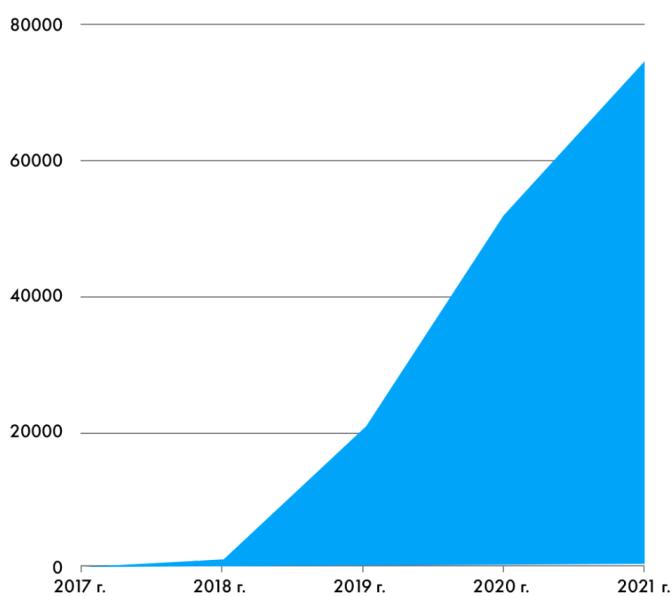
Малый бизнес, который
заинтересован в снижении
издержек для получения
и удержания клиента.

БИЗНЕС, КОТОРЫЙ СОЗДАЕТ
БОТОВ ДЛЯ ДРУГОГО БИЗНЕСА

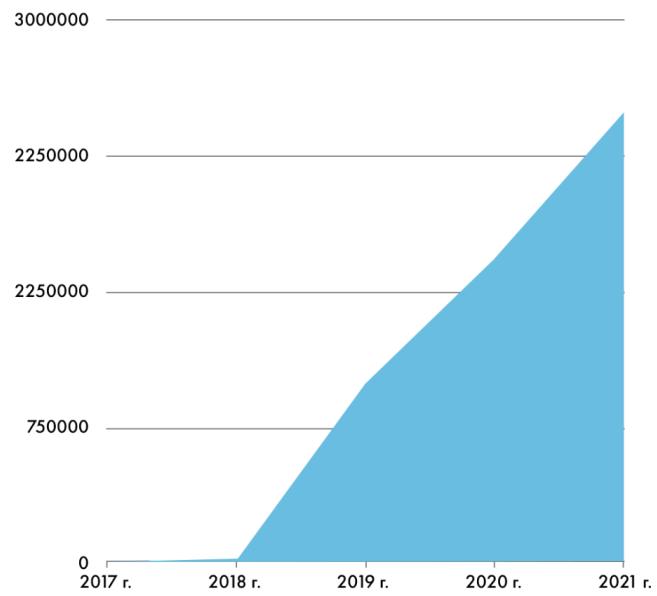


Фрилансеры, действующие
бизнесы, а также начинающие
предприниматели, которые
разрабатывают и продают
ботов под своим брендом,
используя наши возможности.

На нашей платформе
создано ботов:



Пользователей в ботах,
созданных у нас:



В CHATFORMA ЕСТЬ ВСЁ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ЧАТ-БОТА В ПРОЦЕССЫ БИЗНЕСА



МИНИ-ЛЕНДИНГИ

Производите эффективный "захват" лайда при таргетированной рекламе.



AI-ТЕГИ

Учите ваших ботов понимать язык, на котором говорят ваши клиенты.



ДИАЛОГИ В БОТЕ

Предоставляйте клиентам возможность общаться с "живым" специалистом прямо внутри чат-бота.



ГАЛЕРЕИ

Создавайте красивую витрину товаров внутри бота.



ФОРМЫ

Учите ваших ботов собирать данные клиентов комфордным для них образом, принимайте заказы, регистрируйте клиентов или проводите опросы.



УВЕДОМЛЕНИЯ

Получайте от бота автоматические оповещения о новых заказах и других действиях пользователей.



РАССЫЛКИ И АВТОРАССЫЛКИ

Отправляйте бесплатные рассылки любому количеству ваших пользователей. Неважно, какая база: 100 или 100 000 человек.



СПИСКИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Получайте от бота информацию о новых заказах и других действиях пользователей. Сегментируйте клиентов и реализуйте продажи различными сценариями.

- Открытый API, который проектировался и постоянно дорабатывается, исходя из задачи, согласно которой боты, созданные у нас, можно было бы привязать практически ко всему.
- Большое количество интеграций "по нажатию кнопки" - уже настроенные связки с календарями, таск-менеджерами, популярными CRM.
- Легкая выгрузка собранной базы пользователей.
- Хранение данных о пользователе в отдельной карточке пользователя.
- Возможность содержания бота на платформе в "не сезон" или в "период остановки/заморозки проекта" на лучших условиях. Мы предусмотрели специальный тариф для клиентов, которым бот требуется не постоянно, а периодами (запуски проектов, марафоны с определенной цикличностью, сезонные товары/услуги и т.д.). Если клиент перестал пользоваться ботом, но хочет сохранить контент в нем и запустить потом, то у нас есть тариф "Минимум" 100 руб./месяц за бота. Активировать бота можно, когда в этом вновь возникнет потребность.

ПРОСТАЯ И ПОНЯТНАЯ АДМИНИСТРАТИВНАЯ ПАНЕЛЬ ДЛЯ РАБОТЫ С БОТАМИ

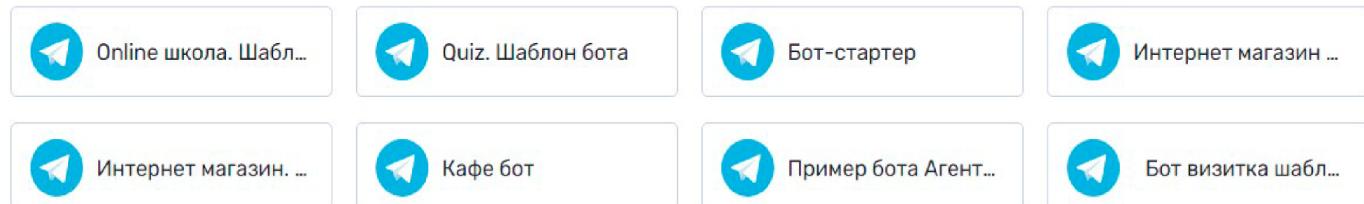
The screenshot shows the ChatPlatform administrative interface. At the top, there is a navigation bar with links: CHATFORMA, Боты, Инструкции, Мероприятия, Кейсы интеграций, Тарифы, and Мой профиль. On the left, a sidebar titled 'Конструктор' (Constructor) lists various bot components: Рассылки (Email), Диалоги (Dialogs), Сбор данных (Data Collection), Уведомления (Notifications), Пользователи (Users), Списки (Lists), Доступ (Access), and Настройки (Settings). The main area is titled 'Сообщения' (Messages) and shows a 'Стартовое сообщение' (Start message) with a preview window. The preview window displays a 'Текст' (Text) section containing a welcome message and a description of the bot's purpose. Below the preview is a 'Кнопки меню' (Menu buttons) section with a 'Добавить ряд' (Add row) button.

ГОТОВЫЕ ШАБЛОНЫ БОТОВ ДЛЯ ОПЕРАТИВНОГО ЗАПУСКА ПРОЕКТА

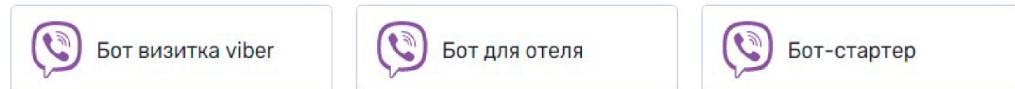
Шаблоны

Созданные [Шаблоны](#)

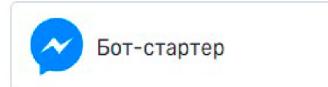
Telegram



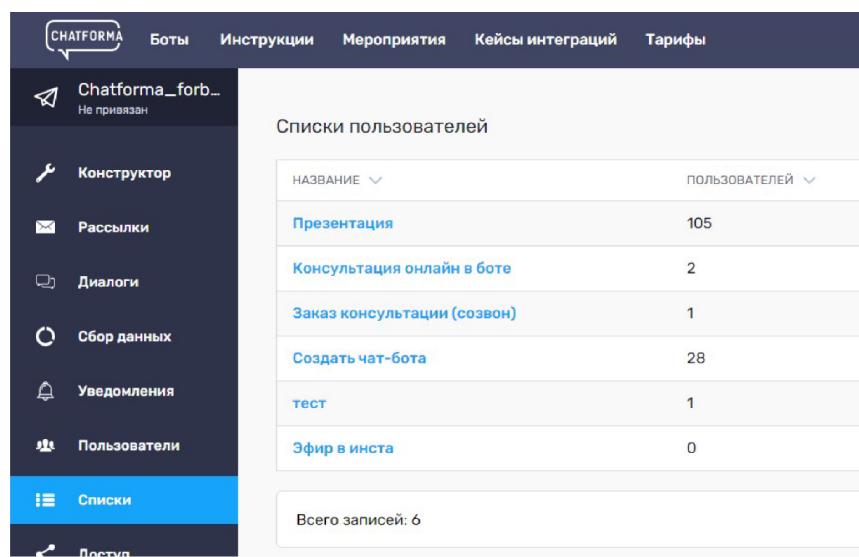
Viber



Facebook Messenger



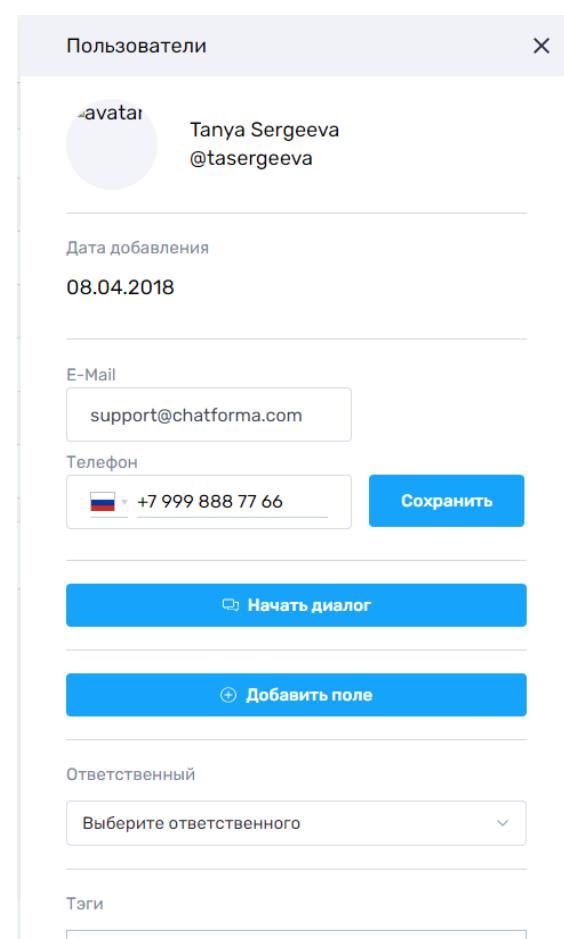
РАБОТА С ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ ПРЯМО ИЗ АДМИН-ПАНЕЛИ БОТА



The screenshot shows the Chatforma admin panel. The left sidebar includes links for Chatforma, Боты, Инструкции, Мероприятия, Кейсы интеграций, and Тарифы. The 'Пользователи' link is highlighted. The main content area is titled 'Списки пользователей' and shows a table with user statistics. The table has two columns: 'НАЗВАНИЕ' and 'ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ'. The data is as follows:

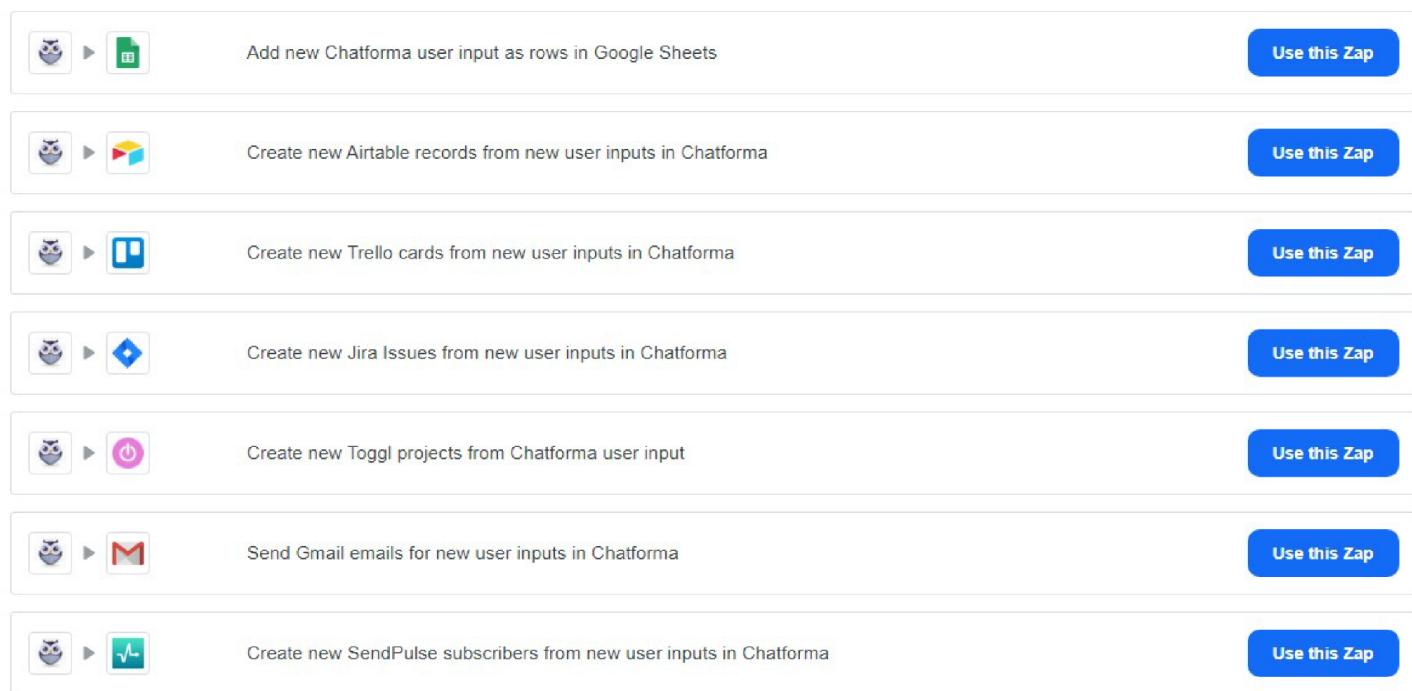
НАЗВАНИЕ	ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
Презентация	105
Консультация онлайн в боте	2
Заказ консультации (созвон)	1
Создать чат-бота	28
тест	1
Эфир в инста	0

Всего записей: 6



The screenshot shows a 'Пользователи' (Users) form. It includes fields for 'Avatar' (with a placeholder for Tanya Sergeeva), 'Дата добавления' (08.04.2018), 'E-Mail' (support@chatforma.com), 'Телефон' (+7 999 888 77 66), and a 'Сохранить' (Save) button. Below these are buttons for 'Начать диалог' (Start dialog) and 'Добавить поле' (Add field). Further down are fields for 'Ответственный' (Responsible) and 'Тэги' (Tags), both with dropdown menus.

РАЗНЫЕ ВАРИАНТЫ ИНТЕГРАЦИЙ: БЕЗ ПРОГРАММИРОВАНИЯ С ПОМОЩЬЮ СЕРВИСОВ ALBATO, ZAPIER, INTEGROMAT ИЛИ С ПОМОЩЬЮ НАШЕГО API



The screenshot displays a list of integrations available through Zapier:

- Add new Chatforma user input as rows in Google Sheets
- Create new Airtable records from new user inputs in Chatforma
- Create new Trello cards from new user inputs in Chatforma
- Create new Jira Issues from new user inputs in Chatforma
- Create new Toggl projects from Chatforma user input
- Send Gmail emails for new user inputs in Chatforma
- Create new SendPulse subscribers from new user inputs in Chatforma

Each item includes a 'Use this Zap' button.



БОТ-СЕКРЕТАРЬ

Сможет отвечать на любые действия клиента: нажатия кнопок, текстовые сообщения и т.д.



БОТ-ПРОДАВЕЦ

Расскажет клиентам компании о продуктах, поможет сделать выбор и напомнит о незавершенной покупке при необходимости.



БОТ-МАРКЕТОЛОГ

Автоматически проводит скоринг клиентов и сегментирует их, поможет провести опросы, протестировать гипотезы.



БОТ-УЧИТЕЛЬ

Проведет обучение для новых сотрудников, будет поддерживать в форме знания действующих специалистов.



БОТ-HR

Проведет опросы и поможет отобрать лучших специалистов в команду.



БОТ-ФИНАНСИСТ

Напоминает о выставлении счетов, сформированных задолженностях, партнерских выплатах.

КЛИЕНТ МОЖЕТ ОТПРАВЛЯТЬ И ПОЛУЧАТЬ ДАННЫЕ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 2000 СЕРВИСОВ ПРИ ПОМОЩИ ИНТЕГРАЦИЙ:

Битрикс24[®]



Instagram

Y-CLIENTS

amoCRM.

МойСклад

Google Sheets



Gmail

slack

twitter



Calendar

БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ДЕЛАЕТ ЧАТ-БОТОВ С НАМИ:



ГОРОД
ИНВЕСТОРОВ

СИБУР

МИЛА
КОЛОКОЛОВА
УПРАВЛЯЙ ДЕНЬГАМИ И ИНВЕСТИРУЙ ЛЕГКО



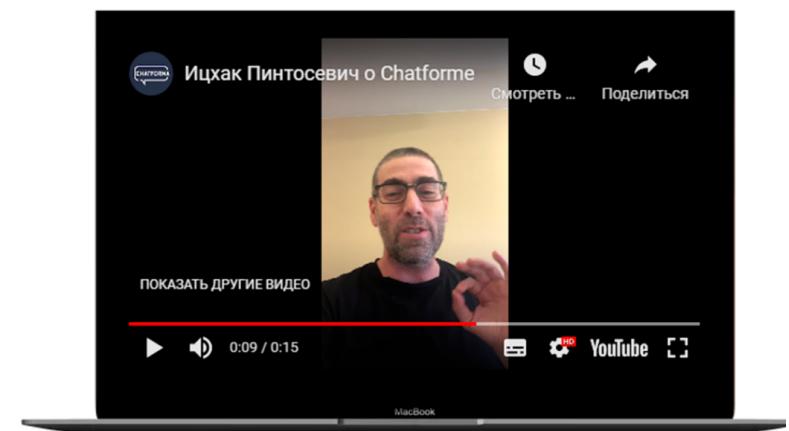
epic
growth

О НАС ГОВОРИТ Ицхак Пинтосевич

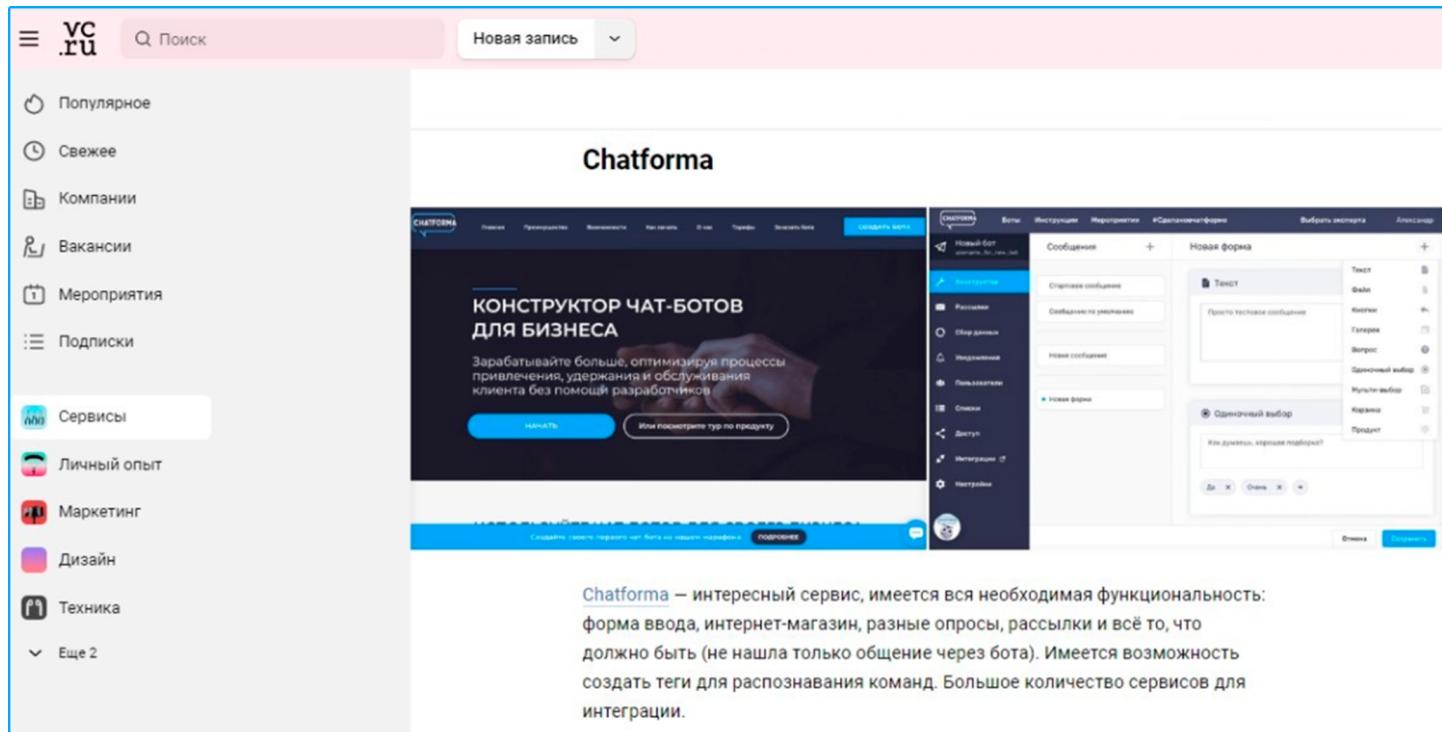


Ицхак Пинтосевич

Почётный Профессор Бизнес школы СИНЕРГИЯ. Основатель "Академии Экспертов Влияния!". Автор бестселлера "Действуй! 10 Заповедей Успеха" и ещё 13 книг-тренингов.



О НАС ПИШЕТ VC.RU



Chatforma – интересный сервис, имеется вся необходимая функциональность: форма ввода, интернет-магазин, разные опросы, рассылки и всё то, что должно быть (не нашла только общение через бота). Имеется возможность создать теги для распознавания команд. Большое количество сервисов для интеграции.

О НАС ПИШЕТ Лилия Нилова - маркетолог, блогер-миллионник @popartmarketing



Лилия Нилова

Маркетолог, блогер-миллионник
@popartmarketing

4. Chatforma – здесь можно создать искусственный интеллект. Чат-ботов. Никаких технических знаний не надо, просто сидишь и собираешь диалоги. С клиентами можно вообще не разговаривать. Даете им чат-бота и пусть общается. Чат-бот может и о продуктах рассказать, и на вопросы ответить, и оплату принять.

ФИНАНСОВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ

Мы рассчитали 2 варианта:

- 1 вариант - текущий, без каких-либо инвестиций в бизнес Chatforma;
- 2 вариант - post money valuation, перспективный при условии вложения в бизнес с целью развития сервиса и выхода на новые рынки.

В рамках каждого варианта прогноз строится по следующему принципу:

- первым делом в первый год помесячно прогнозируем поступления от сервисов - это первая расчетная таблица в каждом из вариантов. Кроме того, во втором варианте у нас помесячный прогноз выручки на текущем рынке СНГ дополнен ожидаемыми поступлениями от освоения рынков Индия и ОАЭ;
- второе - мы прогнозируем все расходы бизнеса в виде ежемесячной величины в первый год и на весь горизонт расчетов - 6 лет - на основе данных о темпе роста инфляции основных статей затрат;
- третий шаг - приводим итоговую таблицу расчета положительных денежных потоков бизнеса Chatforma на основе прогноза выручки/доходов и совокупных расходов. Полученные показатели чистого денежного потока на ближайшие 5 лет плюс последующий период переводим в показатель стоимости бизнеса (его капитализации).

Для получения более детальной информации нажмите на кнопку ниже

CHATFORMA: текущий бизнес без инвестиций

Для получения более детальной информации нажмите на кнопку ниже

CHATFORMA с учетом инвестиций и выхода на новые рынки

КОНЦЕПЦИЯ ТОКЕНА И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

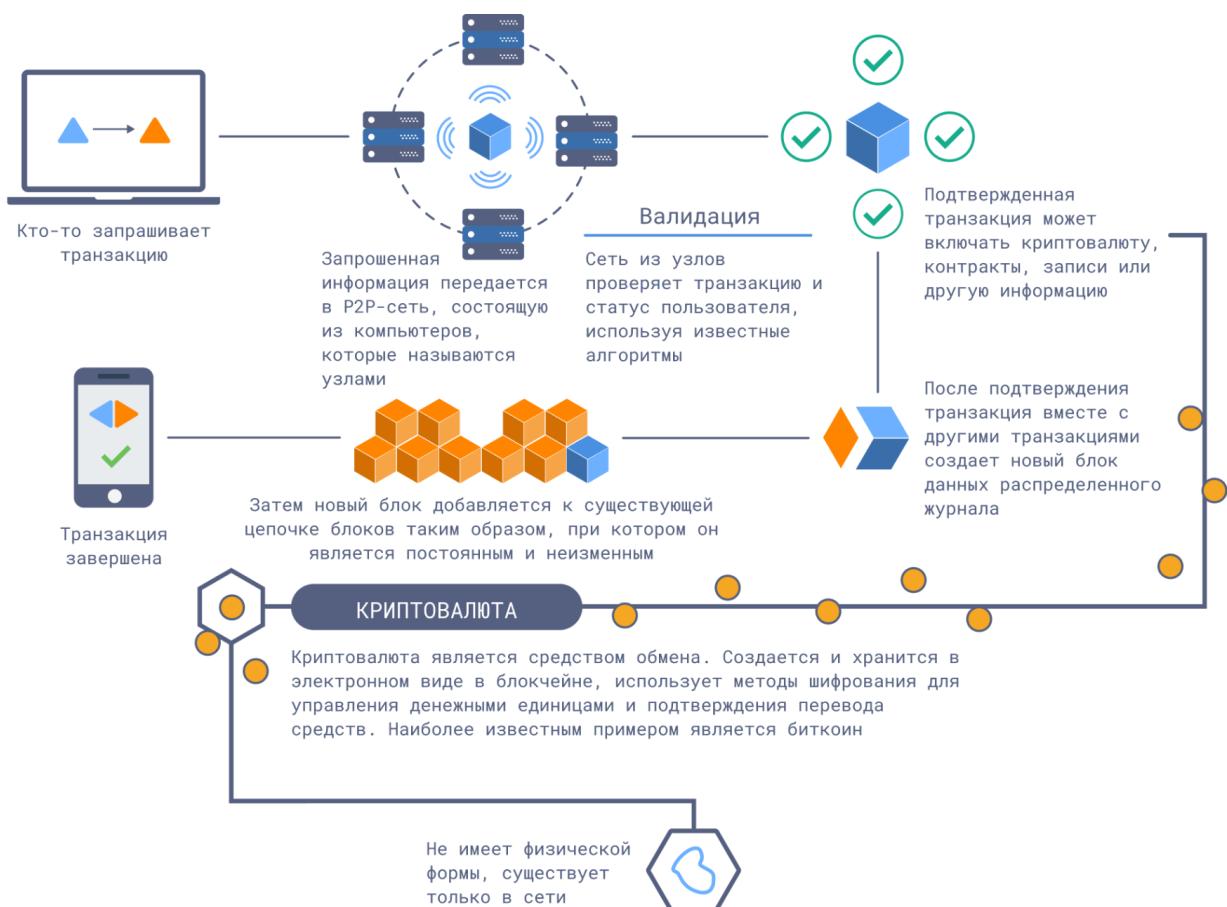
Chatforma представляет возможность стать одним из первых владельцев расчетной цифровой монеты (токена) компании.

Крипто токены - это тип криптовалюты, которая представляет актив или является расчетной единицей и находится в блокчейне. Термин "токен" - это криптографическая строка из цифр и букв.

Токен Chatforma CBT - это утилитарный токен, который может использоваться для определенных функций в системах Chatforma. Наши токены будут работать как купоны или билеты на (x) количество определенного товара или услуг.

ЦИКЛ ТРАНЗАКЦИИ ТОКЕНА

Назначение токена:



ДИСКОНТ-РАСЧЁТ В ТОКЕНАХ ПО ОТНОШЕНИЮ К ФИАТУ

Основная функциональная цель токена CBT - предоставление дисконта новым и существующим пользователям сервисов платформы. Использование токена в качестве оплаты за сервис предоставит пользователю скидку в размере 30%.

1. Стоимость услуги без токена ₽1,000
2. Стоимость услуги в токенах ₽700

ПРЕФЕРЕНЦИИ ЗА ХРАНЕНИЕ ТОКЕНА

Важным параметром для участия потенциального инвестора в проекте станет размер пакета купленных и удерживаемых инвестором токенов. Все инвесторы с величиной участия более 1000 USDT на момент первого инвестиционного раунда будут классифицированы на 2 дополнительные макро группы, каждая из которых получит ряд дополнительных функциональных возможностей.

1. Tier 1 (уровень #1) - инвесторы, удерживающие на контракте токены CBT на сумму более эквивалента в 1000 USDT (более 40 000 токенов по цене первоначально раунда дистрибуции токенов), получат доступ к полному функционалу экосистемы Chatforma, в том числе - к работе в сегменте b2b, то есть возможность иметь неограниченное количество чат-ботов на платформе, оказание услуг сторонним пользователям по разработке от своего имени, доступ ко всем сервисам без ограничений.
2. Tier 2 (уровень #2) - инвесторы, удерживающие на контракте токены CBT на сумму более эквивалента в 3000 USDT (более 120 000 токенов по цене первоначально раунда дистрибуции токенов), в дополнение к функционалу Tier 1 будут иметь возможность получать ежеквартальные выплаты в eth из алгоритмического фонда-хранилища, в который будут перечисляться поступления от сделок внутри биржевого арбитражного бота*. Принцип начисления основан на удельном весе каждого счета этой группы инвесторов при осуществлении снимка балансов. Также будут доступны инвестиционные стратегии на перспективные варианты инвестиций с VIP-группы.

*подробнее о том, что такое арбитражный бот, - на стр. 22

КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ НА ПРАКТИКЕ:

Tier 1 (уровень #1)

Если сумма купленных вами токенов превышает 1000 USDT, вы получаете доступ к полному функционалу Chatforma. Что это значит? Вы можете создавать неограниченное количество ботов, имея при этом доступ ко всем сервисам. Зарабатывать в этом случае можно как и на росте токена Chatforma (так как вы являетесь держателем токенов), так и на разработке чат-ботов на нашей платформе от своего имени.

Tier 2 (уровень #2)

Если сумма купленных вами токенов превышает 3000 USDT, вы получаете весь функционал уровня **Tier 1**, а также ежеквартальные выплаты. Эти выплаты будут поступать из фонда-хранилища от сделок внутри-биржевого арбитражного бота. То есть в этом случае вы получаете пассивный доход: бот совершает сделки, и часть от его прибыли идет вам. Размер начислений будет зависеть от того сколько, токенов СВТ на балансе счета каждого инвестора, затем мы в определенное время делаем снимок (скриншот) каждого счета, превышающего баланс 120 000 монет СВТ. Величина вознаграждения владельца счета удовлетворяющего требованиям Tier 2 будет определена исходя из его удельного веса в общем пуле вознаграждения сообществу Tier 2 (смотри пример начисления ниже). В настоящий момент предусматривается что не менее 50% от фонда доходов генерируемых ботом будет на регулярной основе распределяться между участниками сообщества Tier 2.

После получения (скриншота) средства будут зачислены автоматически на счет инвестора.

Покажем это на примере: доходы арбитражного бота за период N составили 10 eth. Между кошельками держателями токена соответствующими требованиям Tier 2 распределяется 50% фонда. На дату осуществления скриншота отмечены 3 кошелька Tier 2 с балансами 150 000, 240 000 и 400 000 соответственно. Ожидаемый размер вознаграждения составит:

- для кошелька 1 (баланс 150 000 токенов): $150000 / (150000+240000+400000) \times 10 \text{ BNB} \times 50\% = 0.94936 \text{ BNB}$
- для кошелька 2 (баланс 240 000 токенов): $240000 / (150000+240000+400000) \times 10 \text{ BNB} \times 50\% = 1.518987 \text{ BNB}$
- для кошелька 3 (баланс 400 000 токенов): $400000 / (150000+240000+400000) \times 10 \text{ BNB} \times 50\% = 2.53164 \text{ BNB}$

Пример расчета прибыли участников Tier 2

Расчет произведен на примере исторических данных (смотрите таблицу в WP Структура учета)

Капитал пула ликвидности составляет 100,000 USDT

Средняя доходность от одной арбитражной сделки составляет 0.25%

Средний цикл арбитражных возможностей составляет 7 раз в сутки; 210 раз в 30 дней

$$100,000 \times 0.25\% = 250$$

$$250 \times 210 = 52,500$$

$$52,500 \times 50\% = 26,250$$

26,250 делится в процентном соотношении удельного веса между участниками пула прибыли Tier 2

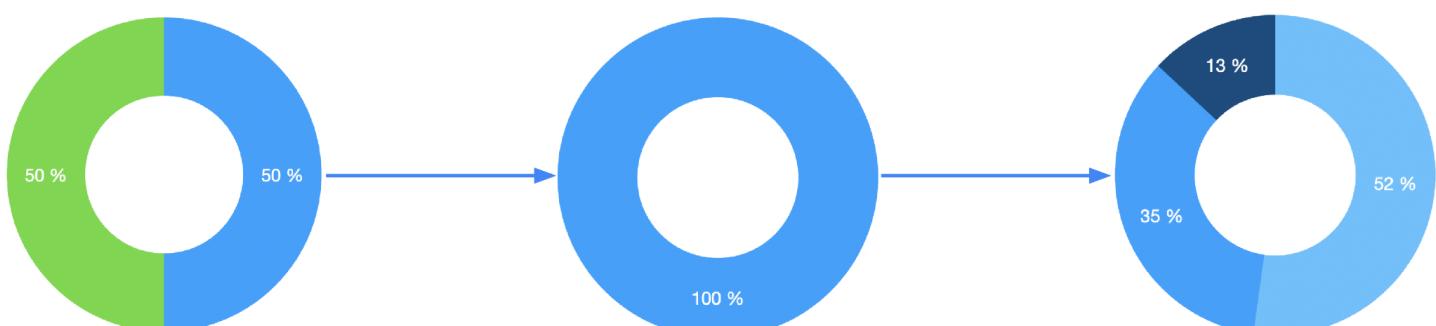
Доходы бота не могут быть фиксированы. Они зависят от разных факторов рынка и арбитражных возможностей.

Что такое удельный вес?

Целое всегда составляет 100%. Если мы находим часть целого, то есть долю, удельный вес, то сложение всех долей даст в сумме 100.

Доходы бота в размере 52,500
делятся на две части

Доход участников в размере 26,250
делится на троих участников



- 50% идет на нужды компании Chatforma
- 50% идет на выплаты участникам Tier 2

100% делятся пропорционально удельного веса каждого участника

На момент скриншота было обнаружено 3 участника Tier 2, соответственно прибыль делится на трех участников. Чем больше удельный вес (доля участника) в пуле прибыли, тем больше он получит вознаграждения по отношению других участников пула

- Длительность акции Tier 1 зафиксирована на 1 год, затем она станет предметом рассмотрения, в зависимости от условий рынка и развития монеты.
- Длительность акции Tier 2, зафиксирована на 3 года с начала работы бота, или до полной выплаты стоимости приобретенного пакета из пула вознаграждения, затем она станет предметом рассмотрения, в зависимости от условий рынка и развития монеты.

СИСТЕМА РЕФЕРАЛОВ

Токены будут привлечены в качестве фонда для формирования системы поощрения активных участников комьюнити Chatforma. Каждый пользователь, активно выполняющий функции чат-поддержки других участников и привлекающий новых участников, будет получать выплаты токенами СВТ.

1. За привлечение одного нового пользователя по реферальной ссылке действующий пользователь получит 5 токенов СВТ.
2. За привлечение одного нового пользователя на долгосрочную основу (более 2 месяцев) по реферальной ссылке действующий пользователь получит 15 токенов СВТ.
3. За конструктивный feedback и решение вопросов в официальном блоге/чате по поддержке пользователей вознаграждение составит 10 токенов СВТ.

ПОДДЕРЖКА РОСТА ТОКЕНА

Уничтожение токенов СВТ будет происходить для того, чтобы ограничить предложение монеты, тем самым увеличивая цену. Chatforma будет использовать свою прибыль, чтобы покупать монеты СВТ на открытом рынке, а затем уничтожать их. Таким образом будет увеличиваться спрос, и уменьшаться предложение.

Ежегодно будет осуществляться event выкуп и сжигание части токенов из свободного обращения при условии достижения прописанных в ежегодной дорожной карте проекта мероприятий. Первый такой event возможен к проведению не ранее, чем через год после успешного завершения первоначального раунда размещения монет. Ожидаемый размер выкупа и вывода из свободного обращение не будет превышать 5% от свободного обращения (free float) на момент такого решения.

Цель - сократить предложение до конечной суммы в 100 миллионов токенов СВТ.

ОБЩЕЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ТОКЕНОВ

Общая эмиссия и параметры распределения токенов СВТ

Использование монет	Параметры предложения токенов	в %	Дополнительно
Токенов всего, максимально доступное предложение	200 000 000	100 %	
Первоначальное приватное и публичное размещение токенов	40 000 000	20 %	
Токены, остающиеся у команды разработчиков и ранних инвесторов Chatforma	20 000 000	10 %	<i>lockdown</i> период - 2 года с момента первичного размещения, разлок по линейному принципу 12 частями. Ежемесячно начиная с 25 месяца по 8,33%
Фонд вознаграждения активных участников сервисов	30 000 000	15 %	
Резервный фонд	110 000 000	55 %	<i>lockdown</i> период - 1 года с момента первичного размещения / цель формирования - проведение последующих глобальных раундов размещения. *резервный фонд будет задействован исключительно в целях развития проекта и поддержания ликвидности только при условии успешного выполнения milestones проекта chatforma.

ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ ПУБЛИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ТОКЕНОВ И ПАРАМЕТРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Использование монет	Параметры предложения токенов	Softcap (USD)	Hardcap (USD)	Цена размещения (USD / 1 токен)
Приватный раунд предложения	8,566,233	20,000	1850,000	0.01 - 0.27
Первоначальное публичное размещение токенов	31,433,767	100,000	1,257,350	0,04

НАШИ ПЛАНЫ

РАЗВИТИЕ ТОКЕНА СВТ (СВТ)

Мы планируем:

- Предложить ближайшему кругу партнеров приватное приобретение монеты СВТ
- Реализовать pre-sale публичное размещение монеты СВТ для масштабирования существующих и создания новых сервисов, связанных с инвестициями и торговыми стратегиями.
- После pre-sale СВТ, начинается листинг на криптобирже. В начале размещение на децентрализованной бирже PancakeSwap, затем подача заявок на централизованные биржи, такие как, Gate, Mexc, Huobi, HitBTC, Bithumb. Главная цель разместиться на криптобирже Binance. Первые торговые пары: СВТ/BTC; СВТ/BNB; СВТ/USDT. Затем, по мере возможности и необходимости, будут добавлены другие пары.

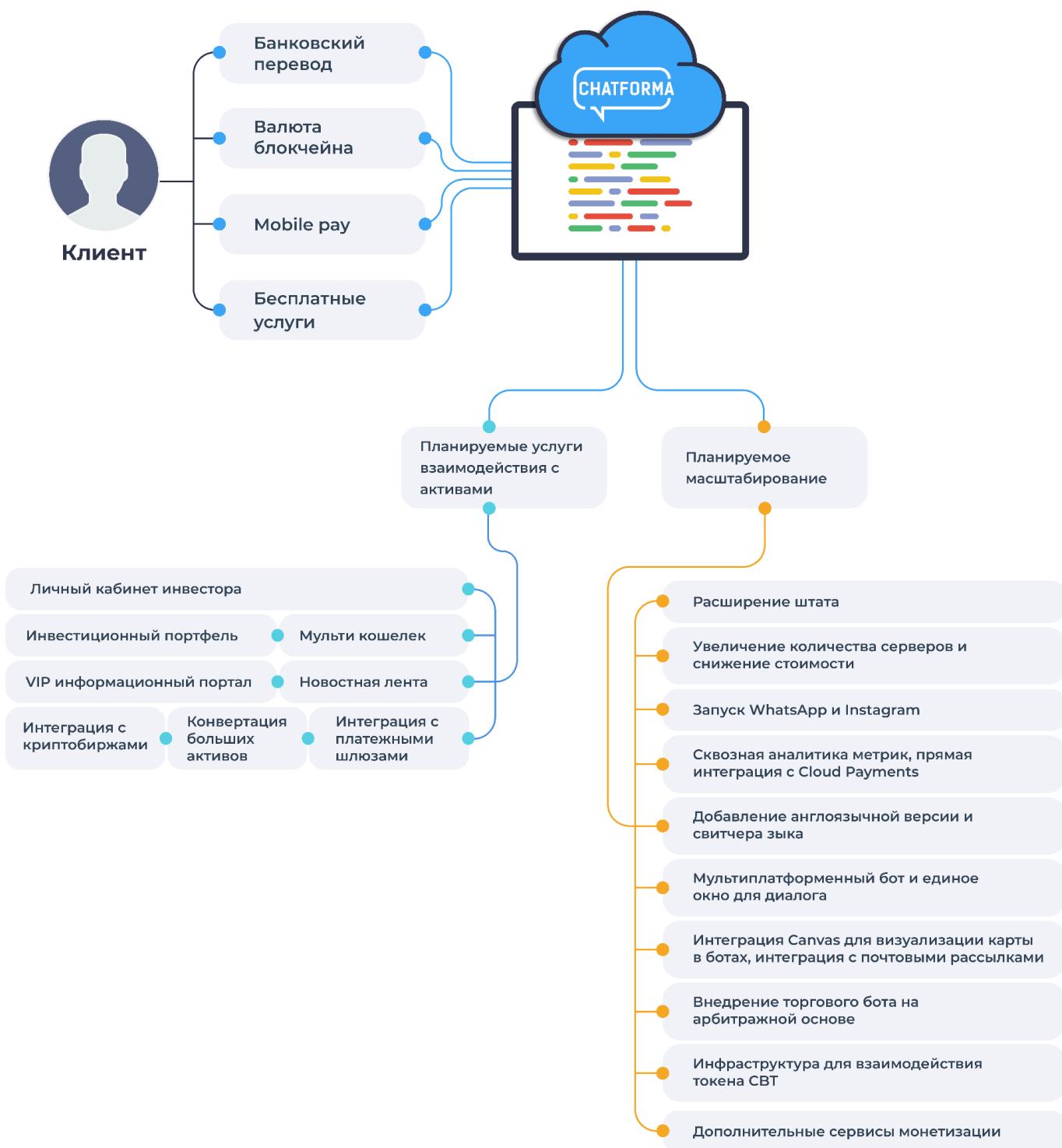
*Дата появления токена СВТ на биржевых площадках зависит от администраторов бирж.

- Разработать инфраструктуру и алгоритм консенсуса Proof of Stake для стекинга монеты СВТ
- На протяжении года вести активную работу с достижением всех майлстоунов, а также вести PR-кампании для привлечения новых держателей токена, приобретаемого посредством прямых покупок на бирже.
- После исполнения всех взятых на себя обязательств в течение года, проводим публичный раунд продажи токена main - sale для глобальной англоязычной аудитории, на IDO лаунчпаде.
- Сжигать монеты СВТ на ежегодной основе в конце фискального года (объем сжигания будет зависеть от чистой прибыли компании).

ГЕНЕРАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ CHatforma

Мы планируем:

- Масштабировать существующие услуги, связанные с чат-ботами, и сделать их более юзерфрендли для крипто-сообщества.
- Создать библиотеки для Баунти и Airdrop программ, библиотеки для мероприятий по публичному предложению монеты.
- Добавить услуги, связанные с инвестициями и торговыми стратегиями.
- Внедрять в биржевые взаиморасчеты систему автоматической коррекции неэффективности рынка, называемую арбитражной торговлей.



АРБИТРАЖНАЯ ТОРГОВЛЯ

В наши планы входит не только развитие уже существующего функционала, но также и внедрение принципиально новых возможностей для наших клиентов. И одна из целей на ближайшее будущее - разработка арбитражного бота, который позволит пользователям зарабатывать на криптовалюте, не имея при этом навыков или опыта в торговле. Бот будет делать все самостоятельно.

Мы выбрали стратегию арбитражной торговли потому, что она является самой низкорискованной в сравнении с другими трейдерскими стратегиями.

Криптовалютный рынок очень волатилен, из-за чего есть возможность получить как и высокую доходность, так и высокий риск для трейдеров. Когда монета поднимается до 20%, а затем направляется к коррекции на 20% на следующий день, - это нормально для криптовалюты. В дополнение к спотовому рынку многие биржи также предлагают бессрочные фьючерсные контракты, которые позволяют трейдерам использовать кредитное плечо до x125, что делает рынок криптовалют еще более волатильным. Поэтому мы будем использовать арбитражного бота, чтобы получить прибыль при помощи волатильности, зарабатывая на неэффективности рынка.

Арбитражная торговля - отличный способ получить прибыль практически без риска на разнице цен на одни и те же или связанные криптовалютные активы одновременно на разных рынках. Трейдеры могут отслеживать разницу в ставках вручную, что требует очень много времени, или использовать специальное программное обеспечение, которое является более эффективным благодаря тому, что мониторит возможности для арбитража круглосуточно и исполняет сделки моментально.

Неэффективность каждого рынка дает нам множество возможностей для арбитража. С помощью арбитражных стратегий легко достичь 50%- 100% годовых с чрезвычайно низким риском. Примеры ниже показывают, как, используя арбитраж, можно зарабатывать.

Существует два основных вида крипто арбитража: внутренний и внешний (внутри-биржевой и внешне-биржевой).

Внешне-биржевой - простой, классический.

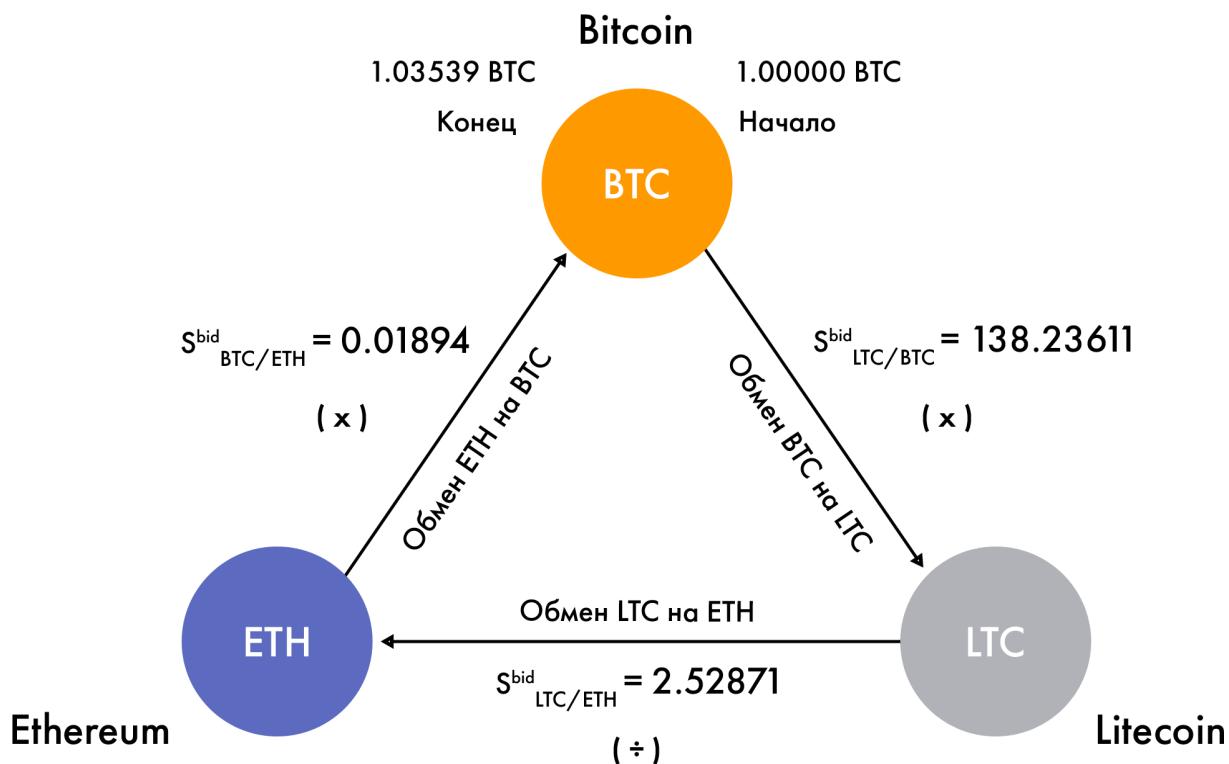
Трейдер покупает криптовалютный актив в одном месте и сразу же продает его в другом по более высокой ставке, используя разницу в цене для получения прибыли (за вычетом комиссий и других расходов). Главное здесь - скорость, так как курсы валют меняются очень быстро, и нужно успеть воспользоваться их расхождением.

IOTA Markets										Pair	BTC
#	Source	Pairs	Price	+2% Depth	-2% Depth	Volume	Volume %	Confidence	Liquidity	Updated	
1	 Binance	IOTA/BTC	\$1.63	\$125,483.30	\$246,593.32	\$9,122,320	6,05%	High	879	Recently	
2	 Bitfinex	IOT/BTC	\$1.62	\$387,824.66	\$371,112.72	\$392,978	0,26%	High	129	Recently	
3	 Huobi Global	IOTA/BTC	\$1.57	\$5,825.32	\$12,885.91	\$141,739	0,09%	High	117	Recently	
4	 Bittrex	IOTA/BTC	\$1.64	\$1,798.43	\$13,112.32	\$86,358	0,06%	High	62	Recently	
5	 Gate.io	IOTA/BTC	\$1.68	\$2,207.80	\$191.74	\$4,707	0,00%	High	35	Recently	
6	 Liquid	MIOTA/BTC	\$1.43	\$8,724.79	\$649.15	\$48.12	0,00%	High	24	Recently	
7	 OKEx	IOTA/BTC	\$1.61	\$1,099.95	\$19,409.04	\$4,082,286	2,71%	High	83	Recently	
8	 CoinEx	IOTA/BTC	\$1.66	\$1,634.68	\$1,912.58	\$10,477	0,01%	High	35	Recently	
9	 CoinDCX	IOTA/BTC	\$1.63	\$431,421.85	\$7,327,072.96	\$446.06	0,00%	High	240	Recently	
10	 NovaDAX	IOTA/BTC	\$1.64	\$21,576.59	\$16,385.54	\$337.36	0,00%	High	97	Recently	
11	 HitBTC	IOTA/BTC	\$1.54	\$2,150.58	\$1,095.92	\$1,685,291	1,12%	High	53	Recently	
12	 Bitrue	IOTA/BTC	\$1.62	\$24,805.26	\$20,929.05	\$43,436	0,03%	High	179	Recently	
13	 Huobi Korea	IOTA/BTC	\$1.57	\$6,383.89	\$16,513.04	** \$613.03	0,00%	High	111	Recently	
14	 AOFEX	IOTA/BTC	\$1.60	\$33,746.73	\$86,135.13	** \$107,496	0,00%	High	46	Recently	

Это простой арбитраж, в котором вы покупаете один актив на одной бирже и продаете его на другой в одно и то же время. Именно это описано в приведенном выше примере. Этот подход является наиболее очевидным и распространенным, поскольку он очень похож на арбитраж фиатных валют на Форекс и спортивный арбитраж, который является привычным для большинства трейдеров.

Внутри-биржевой - треугольнообразный, сложный.

Этот вариант арбитража предполагает покупку одного актива, конвертацию в другой, который затем конвертируется в третий, а затем конвертируется обратно в первый актив. При наличии неэффективности на рынке такая операция может принести небольшую прибыль, которую можно увеличить, проведя все итерации несколько раз, пока не закончилась возможность для арбитража.



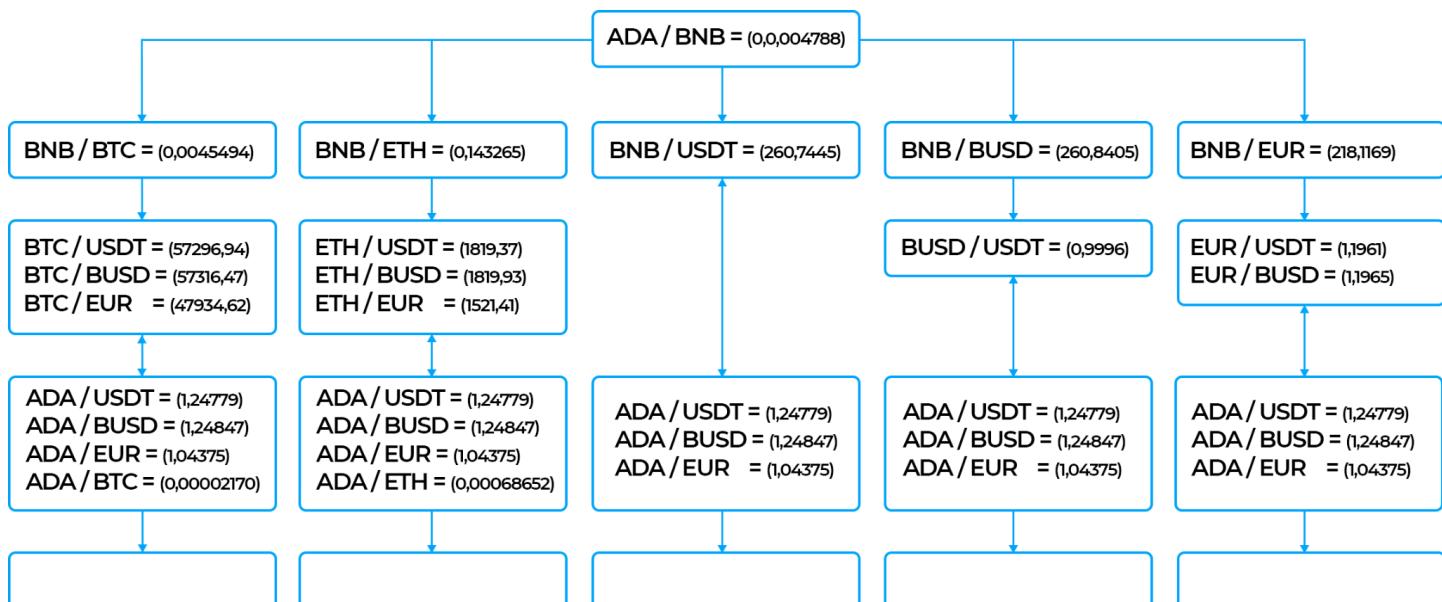
Этот подход сложнее, так как здесь нужно промониторить ставки сразу по нескольким активам и при этом учесть вероятность снижения доходности с каждым следующим многоугольным циклом. Это означает, что человеку почти невозможно улавливать арбитражные возможности, но технологический бот сможет легко справиться с такой задачей.

Во внутри-биржевой торговле трейдер остается на одной и той же криптовалютной бирже и снова и снова применяет один и тот же полигональный подход к разным криптовалютам, поэтому необходимость платить комиссию за ввод/вывод криптовалюты устраняется.

СТРУКТУРА УЧЕТА

Основой алгоритма должен стать механизм сравнения заданных 3 блоков постоянных значений - базисные константы.

- a)** Положительный спред от 3-х стадийной биржевой сделки, основанный на покупке за базисную валюту (USDT) других валют, имеющих более высокий курс в базисной валюте, через их обратную продажу, используя ликвидную валюту обратного арбитража (BTC/ETH / BNB).
- b)** Расходы по полному циклу арбитражной сделки (зависят от биржи: например, на Binance комиссия за 1 сделку - 0.075%, значит, комиссия в целом по стандартной арбитражной сделке - 0.225%).
- c)** Ликвидность на сделку: этот параметр определяет возможность мгновенного обмена рыночным ордером по цене текущей котировки. Зависит от спреда и глубины биржевого стакана монеты и подбирается эмпирически при регулировке алгоритма, как правило, составляет от 20 до 70% текущего предложения BID.



ПРИМЕРЫ РАСЧЕТОВ ПРОИЗВЕДЕНЫ ИЗ ЖИВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРИПТОБИРЖИ
BINANCE

258.8769 | BNBUSDT | Binance... 54,930.25 | BTCUSDT | Binance... 1,695.36 | ETHUSDT | Binance... 1.1760 | EURUSDT | Binance...

Финансы ▾ Кошелек ▾ Ордера ▾ Загрузить Русский | EUR

Кредитным плечом Binanc... (03-26) Промоакции CHZ, ACM, ASR, ATM, JUV, OG и PSG: розыгрыш 100 00... (03-26) ▾

Руководство по спотовой торговле

Базовая версия TradingView Диаграммы глубины

083646 ЗАКР 0.00083905

0.00092000
0.00091000
0.00090000
0.00089000
0.00088000
0.00087000

Margin BNB BTC ALTS ▾ USDT ▾ Зоны ▾

iot Изменение Объем

Пара	Цена	Изменение
★ IOTA/USDT 10x	1.4190	-1.98%
★ IOTX/USDT 5x	0.039394	-2.30%
★ IOTA/BUSD 3x	1.4201	-1.85%
★ IOTA/BNB	0.00550	-6.46%
★ IOTA/BTC 10x	0.00002586	-4.79%
★ IOTX/BTC 5x	0.00000072	-5.26%
★ IOTA/ETH	0.00083905	-6.20%
★ IOTX/ETH	0.00002318	-7.13%

258.2442 | BNBUSDT | Binance... 54,679.33 | BTCUSDT | Binance... 1,684.62 | ETHUSDT | Binance... 1.1775 | EURUSDT | Binance Spot

Важные обновления по токенам с кредитным плечом Binanc... (03-26) Промоакции CHZ, ACM, ASR, ATM, JUV, OG и PSG: розыгрыш 100 00... (03-26) ▾

Объем 24ч(EGLD) Объем за 24ч(USDT)
78,809.94 54,381,536.43

4ч 1Д 1Н Базовая версия TradingView Диаграммы глубины

SDT, 60 ОТКР 151.381 МАКС 151.594 МИН 147.500 ЗАКР 149.455 148.37828571

Margin BNB BTC ALTS ▾ FIAT ▾ Зоны ▾

DOCK Изменение Объем

Пара	Цена	Изменение
★ DOCK/USDT 5x	0.087527	+5.66%
★ DOCK/BTC 5x	0.00000161	+2.55%

РАСЧЕТЫ ПРОИЗВЕДЕНЫ ИСХОДЯ ИЗ СУММЫ 100 / USDT

Торговая идея сделки	Торговая пара	Текущий курс BINANCE	Результат сделки в арбитражной валюте	Расходы по сделке / fees	Чистый результат в USDT	Чистый результат в %
валюта арбитража: IOTA / базисная валюта обратного выкупа BNB						
Прямая сделка: покупка арбитражной валюты	IOTA / USDT	1,419	70,4721635	-0,075 %		
Обратная сделка: покупка USDT через арбитражную валюту	внутренний арбитраж через базисную валюту BNB : покупка BNB/IOTA - покупка USDT / BNB	IOTA / BNB 0.00550 (BNB / USDT 258.8769)	10026,463 %	-0,150 %	10011,423 %	
Итог арбитражной сделки					11,423 %	0,11 %
валюта арбитража: DOCK / базисная валюта обратного выкупа BTC						
Прямая сделка: покупка арбитражной валюты	DOCK / USDT	0,087527	1142,504599	-0,075 %		
Обратная сделка: покупка USDT через арбитражную валюту	внутренний арбитраж через базисную валюту BTC : покупка BTC/DOCK- покупка USDT / BTC	DOCK / BTC 0.0000161 (BTC / USDT 54679)	10050,289 %	-0,150 %	10035,214 %	
Итог арбитражной сделки					35,214 %	0,35 %

ROADMAP

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ



СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОТ

Ноя 2021 г. - Фев 2022 г.



Расширение штата разработчиков, увеличение количества серверов для стабильной работы при кратном росте базы.

Ноя - Дек 2021 г.



Модуль собственной партнерской программы внутри конструктора

Дек 2021 г.



Боты для управления чатами и каналами в телеграм

Ноя 2021 г. - Фев 2022 г.



Instagram боты и боты для администрирования работы в чатах, каналах, публичных и закрытых.

Фев 2022 г.



Новые минилендинги для рекламы

Фев - Мар 2022 г.



Прямая интеграция для приема платежей в ботах с Claud Paymant.

Мар 2022 г.



Создание личного кабинета инвестора

Мар 2022 г.



Свои домены для клиентов при настройке рекламы на минилендинги с ботами

Янв 2021 г. - Июн 2022 г.



Канвас для визуальных воронок цепочек сообщений. Аналитика по пользователям ботов.

Май - Июн 2022 г.



Добавление англоязычной версии и свитчера языка



ОСНОВАТЕЛИ



Роман Горобченко

- Основатель и CEO Chatforma.com
- Более 18 лет в проект менеджменте.
- Под руководством вышло в релиз более 500 проектов для внутренних задач компаний и внешние запуски.
- Работал как привлеченный эксперт по внедрению омниканальных систем и чат-ботов в агрегаторе событий и продаже билетов [Platinum List](http://www.platinumlist.net), Дубай, ОАЭ. www.platinumlist.net
- Запускал собственный проект - агрегатор событий и продажа билетов в кинотеатрах - на базе чат-бота в Facebook, GetInCity. Дубай, ОАЭ. Проект был продан.
- Формировал отделы развития и продаж для выхода на международные рынки для чайной фабрики: www.senseasia.net



Евгений Ходченков

- Уже 14 лет (с 2007 года) профессионально занимается частным инвестированием и работой с перспективными российскими стартапами.
- С 2014 года - основатель крупнейшего в России и СНГ сообщества частных инвесторов "Город Инвесторов", более 500 000 участников
- Был признан Интернет-Предпринимателем года в 2013 году за выдающиеся достижения в интернет-маркетинге.
- Автор множества образовательных программ по email-маркетингу, директ-маркетингу и воронок продаж.
- За свою карьеру создал внушительный социальный Капитал, общая подписания база 1 млн. + человек
- Автор канала на Youtube "Активы", популярного канала в Телеграмме и в Инстаграме **с суммарной аудиторией около 500.000 человек**
- Автор проекта **"Миллион для Дочки"** (каждый четверг в течение 12 лет инвестируем от 1000 рублей в неделю) www.instagram.com/million_dlya_dochki
- Лауреат Всероссийского конкурса "Дружи с Финансами" (от МинФина РФ) в номинации "Копилка Знаний"
- **Официальный партнер Роберта и Ким Кийосаки** (компания RichDad) в России
- **Создатель благотворительного фонда «Все Все Вместе» (делаем протезы рук для детей)** www.vsevsevmeste.ru

НАША ОСНОВНАЯ КОМАНДА

Команда разработки включает в себя специалистов, которые:

Имеют общий стаж реализации сложных ИТ проектов более 13 лет

Создали и развивают архитектуру Chatforma на Node.js

В копилке есть:

- проекты для поисковика отелей в Швейцарии
- проекты службы доставки для федеральной сети Пятерочка
- Spring/JPA Enterprise приложения с авторизацией и правами доступа на основе ролей на стеке Maven/ Spring MVC/ Security/ REST(Jackson)/ Java 8 Stream API:
 - реализация сохранения в базы Postgres и HSQLDB на основе Spring JDBC, JPA(Hibernate) и Spring-Data-JPA
 - реализация и тестирование REST и AJAX контроллеров
 - реализация клиента на Bootstrap (css/js), datatables, jQuery + plugins

Наши Devops партнеры и главные за работу серверов:

[Baltic Technology Company](#) - разработчик сложных комплексных решений для производств и задач бизнеса.





Максим Шевчаков
Мидл фронтенд-разработчик

- **Опыт работы:** В течении 5 лет, являюсь frontend developer в компании Inn4science
- **Технологии:** Имею опыт работы с такими технологиями как: Angular JS, Angular 5/6, Vue.js, Nuxt.js, JavaScript ES 4/5/6/7



Игорь Нестеренко
Мидл бэкэнд-разработчик

- **Опыт работы:** Работаю как как Golang разработчик в компании Inn4science
- **Технологии:** Golang, NATS, PostgreSQL, Redis, Docker, CouchDB, WebSockets, Git



Ден Аношин
Разработчик IT и блокчейн решений

- **Опыт работы:** работа в сфере блокчейн, разработка смарт контрактов, разработка крипто-биржи, работа с кошельками, балансами, безопасное хранение приватных ключей.
- **chisto.io** - Аудит, разработка сайта, продвижение.
- **rus-technologia.ru** - Веб-разработчик, CEO специалист.
- **808exchange.net** - Ведущий разработчик и технический специалист проекта, разработчик смарт контракта, создание токенов на ETH(ERC20, BER20), проведение ICO. Разработка крипто-биржи и сервиса по обмену криптовалют на основе крипто-биржи.

Разработка стейкинга (Stake), - система увеличения крипто-активов при удержании.
Разработка мобильного приложения для Android и iOS на Flutter.

- 8avenue.ru.com , reklamast.ru , soter-ug.ru , tkmebeli.ru , dancekrd.ru , iclimat23.ru , lartlight.ru , n-g-e.ru , metallles.ru , memoryman.ru - Проекты, в которых я принимал участие полностью или частично.
- **Технологии:** HTML, CSS, JS/JQuery/Vue/React, PHP, Python, C++, C#, Flutter, Solidity, JSON, MYSQL, node.js, Java, Git, объектно-ориентированное программирование



Анна Николаева
Инженер по обеспечению качества

- **Опыт работы:** MIFID II SPA ЮниКредит Банк при Sophis и CentrumCoin. Банковское программное обеспечение в странах СНГ и Европы (Unicredit Bank), электронная коммерция, CentrumCoin, Vipcoin. Веб и настольные приложения для финансов (банковское программное обеспечение, торговые рынки и блокчейн продукты)
- **Технологии:** Имею опыт работы с такими технологиями как: Angular JS, Angular 5/6, Vue.js, Nuxt.js, JavaScript ES 4/5/6/7



Андрей Рублёв
Разработка дизайна и маркетинг

- Имею опыт разработки:
UI / UX интерфейсов;
Создание материала для маркетинговых задач;
Создания контента и юзерфрендли сайтов;
Брендинг;
Создания анимационных роликов;
Дизайн мобильных приложений;
Инфографика;
Разработка дизайна и медиа стратегии в области блокчейн технологий;
Разработка дизайна во всех отраслях крипто-валютного рынка: ICO, IDO, биржи;



Алёна Нариньяни

Маркетинг

- Журналист, предприниматель, специалист в области PR, рекламы и маркетинга.
- Владелица столичного рекламного агентства, имеющего в своем портфеле несколько сотен успешных проектов, среди которых финансовые проекты и проекты в области криптовалют.
- Обучалась в Московском Авиационном институте (МАИ) по специальности инженер-конструктор и Московском Институте культуры и искусств (МГУКИ)
- На рынке криптовалют работает больше двух лет, является спикером многих изданий таких как: Интерфакс, BFM, Ридус, Радио-Москва и др. Инвестор, майнер.



Никита Архипов

Коммуникация

- Образование: Юридическое, правоохранительная деятельность. Колледж АИТ.
- Опыт: С 2017 системный администратор некоммерческой организации НП. С начала 2020 года занимаюсь домашним майнингом, инвестирую в криптомонеты, участвую в Баунти программах.
- Большую часть своего времени провожу с гаджетами, постоянно социализируюсь с помощью интернета, всегда онлайн. Развиваюсь и живу миром технологий. Владею в совершенстве операционными системами. (Windows/ android). Легко обучаем, в любую структуру технологичного мира погружаюсь с легкостью. Огромная мотивация развиваться. Люблю общаться и решать задачи. Верю что эффективная коммуникация это ключ к успеху.

