

Boomerang

White Paper

Boomerang – первая дисконтная система, в которой зарабатывают все: и магазины, и покупатели.

Ссылки. //todo

Оглавление

| | |
|-----------------------------|----------|
| Оглавление | 1 |
| Концепция | 2 |
| Общая информация. | 2 |
| Как это работает | 2 |
| Механизм работы токенов | 3 |
| Задачи системы. | 3 |
| Реферальная система. | 4 |
| Статистический модуль. | 4 |
| Монетизация | 5 |
| Зачем нужен блокчейн | 5 |
| Roadmap | 5 |
| Токеномика | 5 |
| Партнёры | 6 |
| Команда | 6 |
| Условия и положения | 6 |

Концепция

Общая информация.

Сервис открывает обширные возможности для выгодного взаимодействия двум категориям зарегистрированных Пользователей, а именно:

- **Потребителю товаров и услуг:** получать Кэшбэк от стоимости покупок, совершенных у Партнеров с использованием банковских (платежных) карт и/или дисконтных (накопительных) карт в рамках организованных бонусных программ;
- **Партнеру (в лице его уполномоченного сотрудника, осуществившего Регистрацию):** привлекать Потребителей, стимулировать и анализировать потребительскую активность, реализовывать бонусные программы.

Сервис является интеллектуальным и высокотехнологичным решением, позволяющим активному Потребителю получать бонус в виде процента от суммы покупки, совершенной в зарегистрированном на Сервисе Партнере

Как это работает

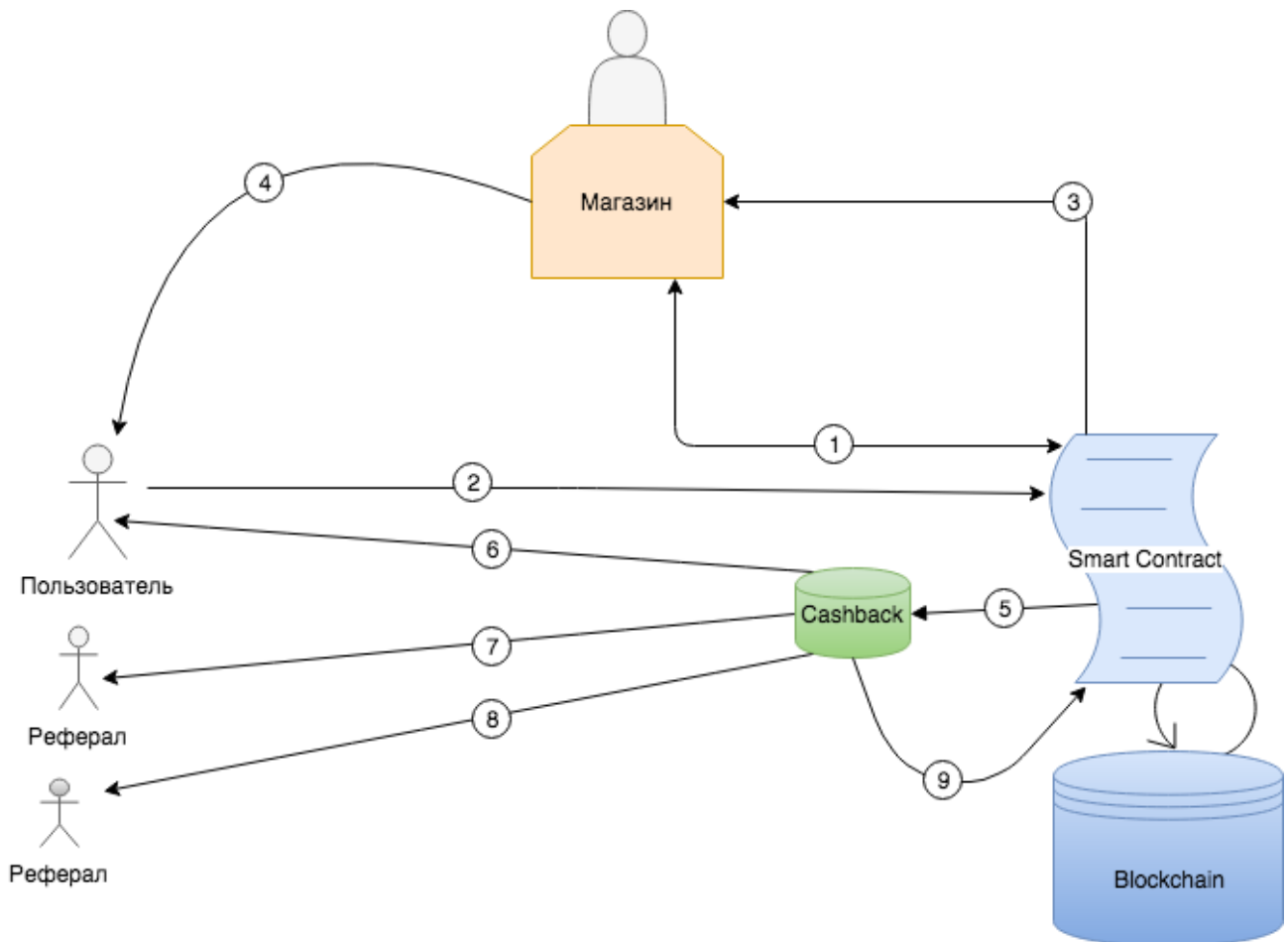
Партнёр заключает договор с сервисом, описывает сумму скидок и кэшбэка, которые он готов заплатить за клиента от суммы чека.

Мы интегрируем кассовую систему партнёра с нашим сервисом, клиент получает скидку и кэшбэк по уникальному номеру карты.

Все пользователи системы начинают репостить информацию о магазине и рекомендовать его посетить, так как им сразу дарят скидки и затем еще платят за это кэшбэк. Покупатели повышают свою персональную скидку приглашая друзей в сервис. Чем больше друзей приглашено, тем больше скидка и кэшбек. Также пользователи увеличивают скидку и получают кэшбек за каждую покупку своих друзей.

Партнёр экономит на привлечении клиента и на рекламном бюджете, так как платит только за конкретную покупку. Повышает узнаваемость своего бренда: даже если не все придут, то многие о нём узнают.

Механизм работы токенов



//todo Нужна менее убогая схема.

1. Поставщик услуг (магазин) закупает пакет токенов у Смарт Контракта.
2. Пользователь приложения переводит токены в Смарт Контракте на адрес магазина.
3. Смарт Контракт переводит оплату магазину, взимая часть токенов в качестве комиссии.
4. Магазин предоставляет услуги пользователю.
5. Половина изъятой Смарт Контрактом комиссии раздается в качестве кэшбека (другая половина возвращается в пул токенов).
6. Пользователь получает 50% общего кэшбека.
7. Его реферал получает 24%.
8. Реферал реферала получает 14%.
9. Так как цепочка рефералов прерывается (больше нет родительских рефералов), остатки кэшбека попадают в общий пул токенов в Смарт Контракте.

Задачи системы.

Система включает в себя следующие функции:

1. Создание blockchain системы, блоки которой содержат идентификаторы приглашающего, приглашенных пользователей и информацию о системе (сервисе), в которую было осуществлено приглашение.
2. Предоставление удобного программного модуля для клиентов (систем, сервисов), заинтересованных в получении информации о реферальных связях своих клиентов.

3. Проектирование монетизационной модели, исключающей конкурентные риски в ближайшей перспективе и обеспечивающей существенную сложность повторения бизнес модели конкурентами.

Основная задача системы - предоставление услуг по формированию системы лояльности на основе технологии blockchain.

Реферальная система.

Система организует хранение информации о реферальных связях с помощью блоков, в каждом из которых содержится информация об идентификаторах приглашающего, приглашенного пользователей и данные о системе (сервисе), в которую было осуществлено приглашение.

Т.к. каждый блок записывается в распределенное хранилище информации и остается в нем в неизменном виде, то у сервисов-клиентов появляется возможность получить информацию о всей реферальной цепочке, окончанием которой является конкретный конечный пользователь. Информация о цепочке может выдаваться любой необходимой длины, в том числе и в полном виде, то коренного (нулевого) пользователя.

Сервис также предусматривает организацию работы смарт-контрактом на основе структуры блокчейн. Сервис-клиент имеет возможность сконструировать определенную систему лояльности из предоставленных базовых блоков, ориентированную на реферальную цепочку заданной длины и работающую заданным образом для каждого уровня рефералов. Система лояльности может подразумевать различные варианты бонусного вознаграждения: как финансовые, работающие на площадке системы, так и произвольные, генерирующие нужные выходы по предоставленному сервисом-клиентом API.

Статистический модуль.

Система также предусматривает реализацию статистического модуля, предназначенного для анализа покупательного поведения пользователей. Система должна определять следующие паттерны в поведении:

1. Регулярность (периодичность) совершения покупок.
2. Средний чек каждого пользователя.
3. Социальность пользователей - как изменение покупательного поведения человека влияет на поведение его друзей / знакомых

Задачей данного модуля является прогнозирование покупательного поведения каждого конечного пользователя системы и построение его покупательного профиля (скоринговая система по различным срезам).

Монетизация

Доход сервиса обеспечивается за счёт продажи токенов магазинам-партнёром.

Токены же в свою очередь возвращаются в общий пул при каждой покупке пользователем приложения у магазина-партнёра.

Таким образом, у сервиса всегда будет возможность приносить прибыль из-за циркуляции токенов в системе.

Зачем нужен блокчейн

//todo Действительно, зачем?

Roadmap

//todo No info

Токеномика

Принцип работы системы основывается на обращении криптовалюты между участниками сделок: магазинами (поставщиками товаров и/или услуг), клиентами и сервисом. Реализация механики сервиса возможна как на токенах (colored coins) существующего блокчейна (Waves / Ethereum), так и на собственном блокчейне.

Реализация собственного блокчейна не считается оптимальным решением в силу необходимости поддержания соответствующей инфраструктуры - созданию распределенной системы узлов (nodes), маркетинга, продвижения система, формирование экспертной группы поддержки безопасности в узлах и др.

Выбор площадки для использования токенов обуславливается концепцией консенсуса площадки (PoS предпочтительней PoW), а также общей глубиной ее распространения среди потенциальных пользователей.

Изначально эмитируется 1 000 000 000 (один миллиард) собственных токенов (условное обозначение - BOOM). В силу использования концепции PoS (Proof-of-Stake) токены не могут быть намайнены и их общее количество остается неизменным.

250 000 000 (250 миллионов) токенов подлежат распродаже в рамках pre-ICO и ICO. Данные токены могут быть использованы в дальнейшем при покупке товаров и/или услуг у поставщиков (магазинов). Владельцы токенов не получают дивиденды после запуска работы сервиса, однако они становятся рефералами нулевого уровня, что позволяет получать дополнительный пассивный доход от владения токенами. Важным моментом является обмен изначальных токенов не на дивиденды (пассивный доход), а на право рекламировать свою ссылку при загрузках приложения другими пользователями. Это позволяет избежать регуляции контрольных органов SEC.

250 000 000 (250 миллионов) токенов остаются во владении создателя (разработчика) сервиса и не подлежат прямой торговле в течение года после окончания ICO.

50 000 000 (50 миллионов) токенов резервируются системой для дальнейших нужд, используются как резервный фонд.

450 000 000 (450 миллионов) токенов помещаются в пул, разблокируются порционно в течение заданного времени и с заданной частотой для обеспечения равной возможности выкупа пакетов поставщиками услуг.

Поставщик услуг приобретает некоторый пакет токенов в соответствии с желаемым объемом привлечения клиентов. Клиент, пришедший в магазин, считывает адрес кошелька поставщика товаров и/или услуг с помощью QR-кода и отправляет его вместе с заданной суммой на адрес смарт контракта. Смарт контракт переводит установленную сумму на адрес магазина, далее снимает рассчитанную комиссию с адреса магазина, часть ее переводит сервису, а часть распределяет вверх по реферальной цепочке клиента.

Полученные клиентами токены могут быть использованы для дальнейшей покупки или же обменены на другие токены / криптовалюту через базовую криптовалюту.

Магазины постепенно выкупают токены за другие токены / криптовалюту: оплата поступает на счета сервиса, а токены - на аккаунт магазины. Полученные в виде комиссии токены при этом возвращаются в пул, обеспечивая его постоянное пополнение.

В случае исчерпывания пула может быть или задействован резервный фонд, или же произведен перерасчет комиссий (при необходимости) для стимулирования возвращения токенов в пул.

Партнёры

//todo

Команда

//todo

Условия и положения

//todo