



White paper проекта **ClickAuto**

ClickAuto – достоверная история автомобиля

Оглавление:

- 1.Актуальность.
- 2.Платформа.
- 3.Решение пользовательских задач.
- 4.Выпуск токенов ClickAuto.
- 5.Этапы ICO.
- 6.Рынок и индустрия.
- 7.Формирование прибыли ClickAuto.
- 8.Roadmap.
- 9.Команда.

Актуальность

Покупая автомобиль с пробегом, никогда не знаешь наверняка его прошлого:

- попадал ли он в серьезные аварии;
- какой у него пробег;
- как часто он подвергался ремонту?

А с приобретением автомобиля, как правило, приобретаешь и множество ежедневных задач: выбор качественной мастерской; трата времени для обслуживания на мойке, шиномонтаже, СТО; выбор товара или магазина для автомобилиста.

Своих знаний не всегда хватает, остается полагаться на мнение окружающих. И здесь логичным ходом будет – объединение всех мнений в одном сервисе. Иными словами, нам всем нужен сервис, который поможет решить все задачи автомобилиста буквально в несколько кликов.

Преимущества такого сервиса весьма широки:

1. формирование достоверной истории каждого автомобиля в BLOCKCHAIN;
2. экономия времени при выборе лучшего предложения на рынке;
3. экономия денег при получении услуги у проверенного продавца;
4. формирование рейтинга лучших компаний на рынке.

Именно таким сервисом стал ClickAuto.



Платформа

Платформа ClickAuto представляет из себя экосистему формирующую прозрачную историю автомобиля за счет объединения в единую цепь всех представителей жизни автомобиля которая помогает:

Покупателю автомобиля получить прозрачную историю автомобиля с помощью сервиса предоставляющего историю обслуживания автомобиля в BLOCKCHAIN.

Продавцу автомобиля повысить спрос и стоимость своего автомобиля за счет ведения истории своего автомобиля в BLOCKCHAIN.

Сертифицированным мастерским увеличить прибыль, получив новых клиентов и зафиксировать их за собой за счет внедрения сервиса, концентрирующего в себе автомобилистов, модуля умного маркетинга и предоставление возможности своим клиентам записывать историю обслуживания в BLOCKCHAIN.

Государственным службам внедрять электронный документооборот (электронные ПТС), уменьшение времени обмена данными между ведомствами и структурными подразделениями, за счет внедрения распределенной базы данных в BLOCKCHAIN.

Бизнес модель



Решение пользовательских задач

Для каждой группы пользователей есть ряд преимуществ использования сервиса ClickAuto.

Покупатель автомобиля использует сервис для:

- проверки прозрачной истории автомобиля из любой точки мира в несколько кликов;
- получение сервиса одного окна при оформлении автомобиля/получении страхового полиса/оплаты обязательных платежей, штрафов, налогов.

Продавец автомобиля использует сервис для:

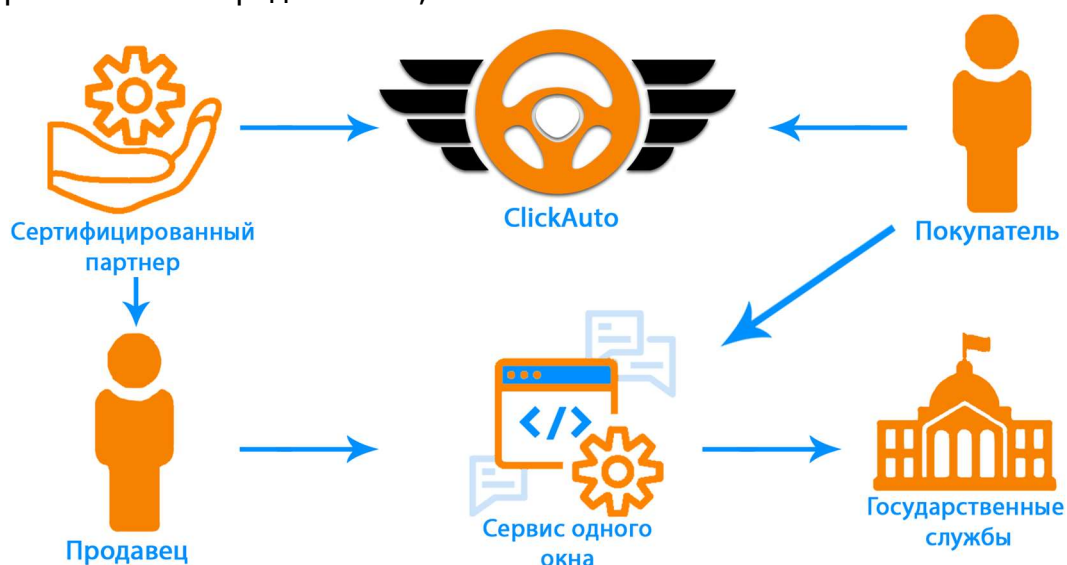
- получения качественных услуг у сертифицированных партнеров;
- ведение прозрачной истории автомобиля для увеличения спроса и стоимости своего автомобиля на вторичном рынке;
- Получение гаранта от сервиса партнера о достоверности истории автомобиля;
- Получение лучших предложений на рынке от партнеров проекта;

Сертифицированный партнер использует сервис для:

- Увеличения прибыли за счет закрепления за собой автомобилиста, предоставлением гарантии прозрачности истории обсуживаемым клиентам;
- Предоставление сервиса записи прозрачной истории клиентам;
- Привлечения новых клиентов;
- Получения обратной связи от клиентов.

Государственные службы используют сервис для:

- Для внедрения электронного документооборота (электронные ПТС);
- Сбора и обработки данных об автомобилях;
- Агитационная работа с автомобилистами;
- Моментального обмена данными между ведомствами;
- Прием жалоб и предложений;



Выпуск токенов ClickAuto

Краудсейл токенов недоступен для граждан и жителей США и Канады.

Сбор средств и эмиссия токенов ClickAuto призвана профинансировать:

- Разработку децентрализованного реестра на базе платформы Ethereum и сервиса отплаты, а так же сопутствующего программного обеспечения;
- Маркетинг и рекламу сервиса ClickAuto;
- Оптимизацию сервиса под национальные особенности Других стран;
- Организацию представительств компании в 12 странах мира

ClickAuto выпустит максимальное фиксированное количество токенов равное 100 миллионам токенов AutoCach, основанных на платформе WAVES.

2% зарезервированы для BAUNTY компании

5% зарезервированы для бонусов на Presale ICO

5% зарезервированы для бонусов на SEED round ICO

10% зарезервированы для бонусов участникам внутри системы ClickAuto

25% зарезервированы для команды и партнеров проекта

53% зарезервированы для продажи в трех раундах ICO

Приобрести токены можно будет с 28.08.2017 на бирже WAVES DEX.

Токены являются платежным средством в системе, для оплаты товаров и услуг.

Токены ClickAuto являются активом компании. Компания распределяет 20% чистого дохода между всеми токенов AutoCach пропорционально. 15% чистого дохода компания будет ежеквартально пускаться на выкуп токенов по рыночной стоимости.



Этапы ICO

1. Pre-sale (август 2017г)

На этом этапе будет продано 5 миллионов AutoCash. Cap-\$250,000. Стоимость 1 AutoCash = \$0.05. Собранные средства пойдут на подготовку сервиса ClickAuto к публичному запуску, маркетинг, и подготовку ICO seed-round. Распределение средств будет проходить с помощью привлеченного ESCROW.

2. ICO seed-round (октябрь 2017г)

На ICO seed-round будет продано 20 миллионов AutoCash. Cap-\$5,000,000. Стоимость 1 AutoCash = \$0.25. Собранные средства пойдут на разработку распределенного реестра на базе Ethereum, разработку системы оплаты внутри сети, разработку сопутствующего ПО, маркетинг продукта и подключения партнеров в 35 городах на территории России. Распределение средств будет проходить с помощью привлеченного ESCROW.

3. ICO (май 2018г)

На ICO будет продано 28 миллионов AutoCash. Cap-\$9,800,000. Стоимость 1 AutoCash = \$0,35. Перевод бизнес логики на блокчейн. Оптимизацию сервиса под национальные особенности стран открытия представительств, открытие представительств в Бразилии, Корее, Китае, Сингапуре, Индии, Чили, Мексике, Колумбии, Коста-Рике, Японии, Финляндии, Германии и глобальный маркетинг. Распределение средств будет проходить с помощью привлеченного ESCROW.

Рынок и индустрия

Автомобильная промышленность – одна из крупнейших отраслей в мире. Ниже приведены некоторые цифры.

- По результатам исследования компанией «Wards Auto», автомобилей в мире на 2010 год уже было больше 980 миллионов.
- По данным консалтинговой компании «LMC Automotive» за 2016 год в мире продано 93 млн. шт. новых автомобилей.
- В России за 2016 год продано новых автомобилей 1,4 млн. шт. согласно Ассоциации европейского бизнеса АЕВ.
- На февраль 2016 года в Госавтоинспекции России зарегистрировано более 44 миллионов "легковушек", свыше 6 миллионов грузовых автомобилей, 890 тысяч автобусов, 2,2 миллиона единиц мототранспорта и более 3 миллионов прицепов и полуприцепов. Что составляет более 56 миллионов транспортных средств.

По данным компании LeasePlan стоимость владения автомобилем в разных странах составляет от 364 евро до 708 евро в месяц.

Большую часть расходов на содержание автомобиля составляют траты на ремонт – 37% от всех трат. другую значительную часть составляют налоги – 20% общей суммы, еще 13% уходит на страховку и 9% на плановое обслуживание, в которую входит и подготовка к зимнему сезону. Таким образом, на топливо остается всего 16%.

По мнению LeasePlan, в России средневзвешенные ежемесячные затраты на автомобиль обходятся в 468 евро.

В 35 городах России с населением более 500 тысяч человек, количество автосервисов

превышает 25600 по данным информационного сервиса 2ГИЗ.

По данным аналитического агентства «АвтоСтат» количество автодилеров в России на январь 2017 составляло около 3800 шт.

Формирование прибыли ClickAuto

ClickAuto планирует получать 1% от сертифицированных партнеров за предоставление доступа к Блокчейн реестру для внесения данных в систему о проведении технического обслуживания автомобиля

Что составляет в разных странах и разные периоды жизни автомобиля 0,38-3,84\$ США в месяц. По курсу на 12.08.2017.

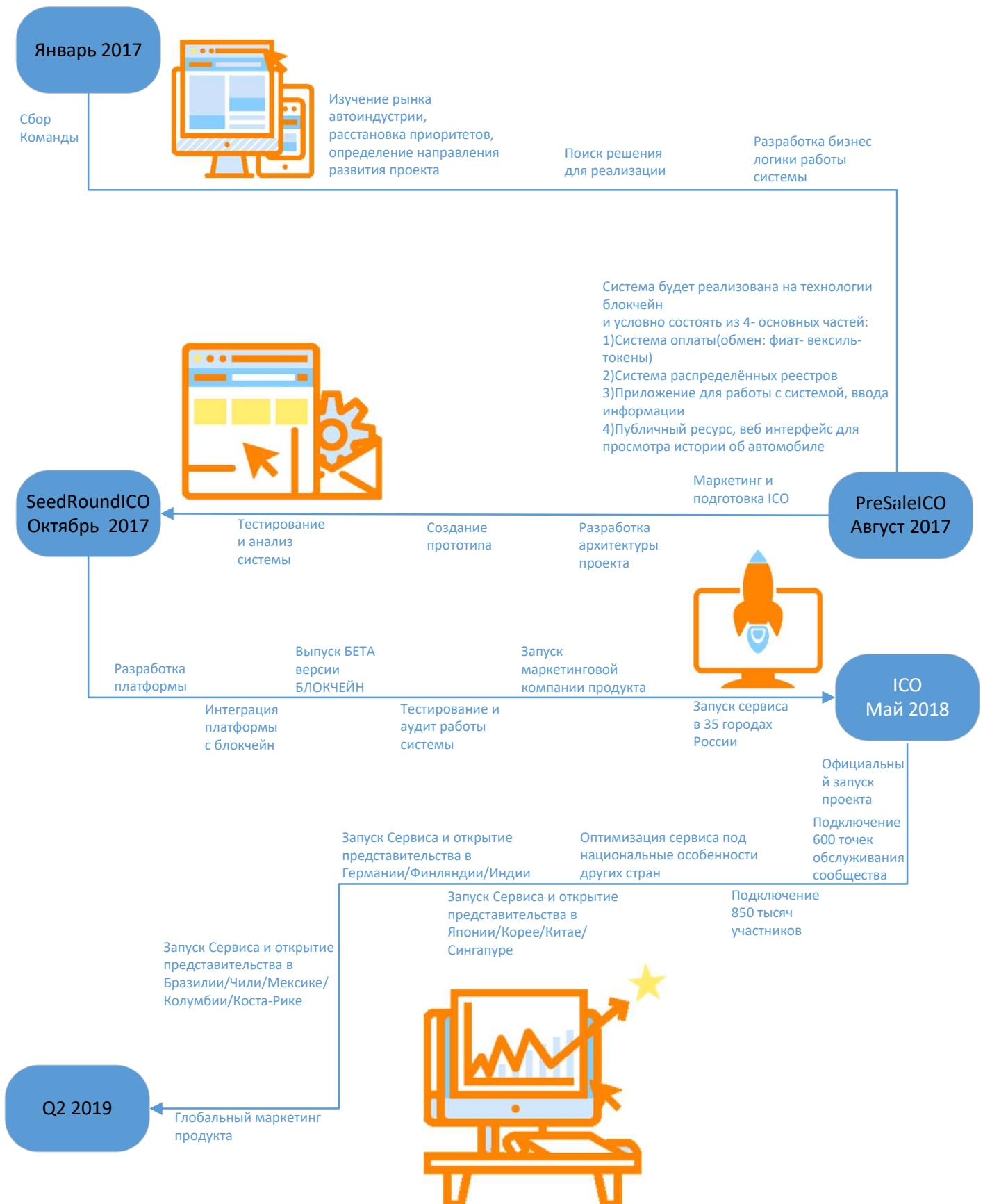
А так же ClickAuto планирует получать доход от партнерских программ с автопроизводителями, и прочими участниками рынка. Продажи рекламных площадей в структурных подразделениях проекта Телешоу, Автомобильный журнал, маркетинг внутри приложения для мобильных.

№	Расчет Экономики	Значение	Комментарий
1	Прибыль с ед-цы в долларах США (маржинальный доход, участвуют в расчете только переменные затраты)	1,9\$	Среднемесячная прибыль с одного автомобиля в системе
2	Расчетное количество клиентов в регионе	1 000 000 000	Количество автомобилей в мире
3	Расчетное количество клиентов в регионе	56 000 000	В России зарегистрировано автомобилей
4	Наша доля рынка %	1,5	В моменте
5	Потенциально наших клиентов	840 000	Сегодня
6	Количество покупок в системе	12	12 месяцев в году
7	Потенциал рыночного сегмента	1 900 000 000,00\$	Месячный оборот
8	Потенциал нашей доли	1 596 000,00\$	Месячный оборот
9	Канал привлечения клиентов	70,00%	Прямые продажи (подключение компании партнера)
10	Стоимость 1-го клиента в канале	0,9\$	1)650\$ Зп менеджер по продажам 2)550\$ зп теле маркетолог 3)1500\$ командировочные/транспортные/операционные расходы 4) Количество привлекаемых партнеров в месяц 3 5)Стоимость привлечения одного партнера 900\$ 6)В среднем один партнер обслуживает 1000 автомобилей в месяц
11	Расходы на канал в год	756 000,00\$	
12	Канал 2, доля в %	30%	Маркетинг продукта
13	Стоимость 1-го клиента в канале	7,9\$	создание инфо. повода вокруг продукта (интернет/телевидение/пресса)
14	Расходы на канал в год	2 000 000	
15	Расходы на каналы в год	2 756 000,00\$	Расходы на менеджмент и маркетинг
16	Прибыль с сегмента в год	16 396 000,00\$	В России сейчас

Roadmap

В настоящее время сервис ClickAuto доступен по адресу clickauto.club, clickauto.info и в [google play](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.clickauto).

План предстоящих мероприятий:



Команда

Команда ClickAuto обладает более, чем 10-летним опытом создания бизнес-структур различной степени сложности. Мы имеем более, чем 7-летний опыт в сфере мобильных технологий. Общая команда проекта – 12 человек.

Мухотин Степан, CEO. С 2011 года основал компанию ViscoselkPartyCompanyLimited по оказанию услуг флокирования. Добился автоматизации бизнеса с дальнейшей его продажей. В 2012 году организовал работу отдела маркетинга с нуля в ООО «ВиртМаркет» - создание продающих сайтов. Создал собственную систему взаимодействия с заказчиками. Коэффициент эффективности маркетинговых инвестиций за 2014 г. составил 1,13 по сравнению с 0,2 в 2013 г. Анализ конъюнктуры рынка, разработка стратегии и маркетинговых бюджетов. Достижения – разработка комплексного маркетингового плана развития компании. В 2016 году основал компанию ООО «АвтоКлик». Сейчас занимается разработкой маркетинговой стратегии развития компании, анализом конкурентной среды, SWOT-анализом, созданием отдела продаж, управлением рекламной деятельностью, подбором, обучением и адаптацией персонала. Создал бренды «Stix», «VirtMarket», «ClickAuto». Максимальное количество починенных 20 человек

Прутовых Артем, СТО. Технический директор и партнер проекта. С 2012 года занимал руководящие должности в компаниях различного масштаба, управлял как коммерческими отделами, так и IT-отделами. Более 7 лет практического опыта разработки вэб-проектов, приложений, связанных с мобильными устройствами. С января 2017 года возглавил отдел разработки ClickAuto

Капарушкин Семен, СОО. Исполнительный директор и партнер проекта. С 2007 года по 2010 год создал и занимался активным развитием собственного рекламного агентства ООО «Левый Берег». С 2013 года стал партнером компании, занимающейся строительством и продажей стройматериалов СМУ «КИТ-Инвест». Взял на себя оперативное управление и business development, вывел компанию на международный рынок. В 2015 стал со основателем и партнером компании ХХК «Сибирь Партнер Констракшен» в Монголии. В январе 2017 года присоединился к команде ClickAuto.

Мемнонов Тимофей Руководитель промоушн отдела. С 2007 по 2012 год видеорежиссер телевидения Сибирского Федерального университета. С 2013 года создатель и идейный вдохновитель компании Invarts, занимающейся производством коммерческого видео и бронированием городских и федеральных компаний. с 2015 вывел компанию в ТОП городских медиа промоушнов.

Иванов Алексей Руководитель it отдела. Предприниматель, системный администратор, специалист СПД. С 2003 года занимался развитием крупнейших провайдеров Красноярска (ОрионТелеком, РайтСайт и др.) В настоящее время является учредителем и руководителем ООО «Воздух»- компании, оказывающей телекоммуникационные услуги, услуги по внедрению рекламы и сервисов для пользователей в открытых Wi-Fi сетях, а также идентификации пользователей во исполнении законодательных требований. С 2017 года участвует в развитии проекта КликАвто в качестве консультанта, руководителя разработки и IT. Партнер проекта