



ClickAuto 项目白皮书

ClickAuto – 可靠的汽车历史信息记录平台

目录:

1. 现状。
2. 平台。
3. 解决用户问题。
4. 发行 ClickAuto 代币。
5. ICO 阶段。
6. 行业和市场。
7. 盈利模式。
8. 路线图。
9. 团队。

现状

当你在挑选二手车的时候，你永远不会真正的知道这辆车过去：

- 这辆车是否发生过重大事故；
- 它的实际里程到达是多远；
- 这辆车被修理过多少次？

通常，采购一辆车需要面对一些列日常问题：选择一家质量保证的汽车销售商店、花时间洗车、轮胎保养、为司机采购和储存备件。

当我们所了解的信息不足以应付所面对的事时，一般情况下都会选择听取别人的意见。很合理的综合了所有的观点来产生一种服务。换句话说，我们都需要一种只需点几下鼠标就能解决司机所有问题的服务。

这样的服务优势是非常广泛的：

1. 每辆车在区块链中都有可信的车史；
2. 节省在市场中选择最好报价的时间；
3. 从可信任的销售手中购车来减少支出；
4. 排序了市场上最好的汽车销售公司。

ClickAuto 正是准确的符合这样的服务。



平台

ClickAuto 平台是一个生态系统，它通过整合了所有具有代表性的汽车的使用寿命，并在区块链中记录让汽车历史变得透明：

购车人通过区块链提供的汽车保养记录来得到这辆汽车的整个历史记录。

卖车人在区块链中保持和完善自己车的历史来增长汽车的价值和得到更多的需求。

认证的汽车销售商通过增加新用户来增加利润，并且通过集中司机的服务来完成自我完善，通过聪明的营销模式来让顾客能够在区块链中记录服务历史。

国家服务机构管理登记电子文件（电子车辆登记信息），通过在区块链中引进分布式数据库，来减少数据在部门和结构单位之间数据转换所用的时间。



解决用户的问题

对于使用 ClinckAuto 服务的每组用户都有很多的优势。

对于买车人服务有以下几点方便：

- 只需要几个点击就可以在世界任何地方来验证透明的汽车历史；
- 通过一个窗口就可以完成办理汽车登记/购买保险/缴纳强制款项，罚款，税款。

对于汽车销售者则有以下几点方便：

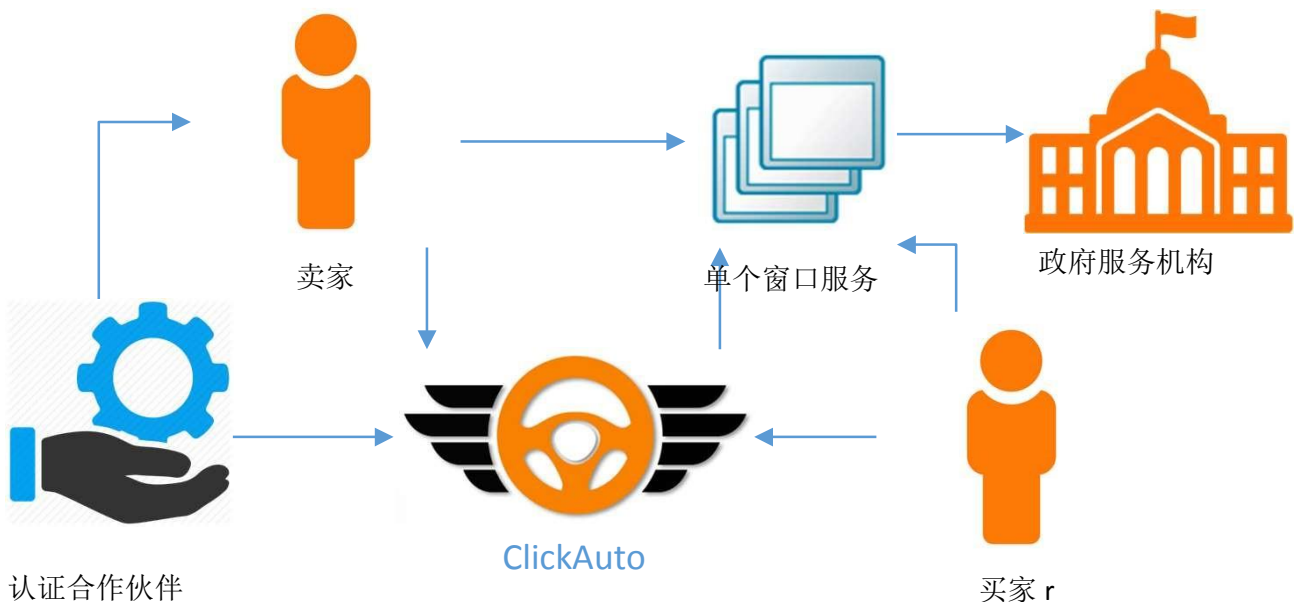
- 便于从合作伙伴那里的到优质的服务；
- 通过管理完善透明的汽车历史来增加自己车在二手市场中的需求和价值；
- 便于从合作伙伴那里得到关于汽车历史真实性的担保；
- 便于从和做伙伴那里的到市场中最好的报价；

对于认证的合作伙伴有以下几点方便：

- 可以通过保持于司机的联系，还有对所服务人关于汽车历史透明度的保证来增加收入；
- 为客户提供透明的历史服务记录；
- 便于吸引新客户；
- 便于接受顾客的反馈；

对于国家车辆服务中心有以下几点方便

- 便于电子文档的管理（电子车辆等级文件）；
- 方便关于汽车收集和汽车的数据处理；
- 方便司机协同工作；
- 便于部分之间的数据传送；
- 便于接受投诉和建议；



发布 ClickAuto 代币

位于美国和加拿大的公民都无法获得该代币。

为 ClickAuto 金融发展募集资金和发行代币：

- 根据以太坊平台和支付服务开发一种去中心化的注册表和相关功能的软件；
- ClickAuto 服务的广告和营销；
- 根据其他国家的民族特色来优化服务；
- 在全国 12 个国家中建立公司代表处。

依据 WAVES 平台的规则，ClickAuto 将发行最大数量相当于 100 万 AutoCach 代币的代币。

2% 预留给奖励金活动

5% 预留给 ICO 预售的奖励金

5% 预留给 ICO 种子轮的奖励金

10% 预留给 ClickAuto 系统参与者的奖励金

53% 预留给第三轮 ICO 销售

你可以从 2017 年 8 月 28 日开始通过 WAVES 的 DEX 交易所购买代币。

代币在系统中是为商品和服务支付的方式。

ClickAuto 代币是一种公司的资产。公司将会把净收入的 20% 按比例分配给所有 AutoCach 代币的持有者。15% 的净收入将用于在市场价值季度购买代币



ICO 阶段

1 预售（2017 年 8 月）

在这个阶段，将销售 5 百万 AutoCash 代币。上限为 250,000 美元。1AutoCash=0.05 美元
收集的资金将被用于 ClickAuto 的发布、市场营销还有 ICO 种子论的准备。资金的分配将引进 ESCROW 来代替。

2 ICO 种子轮（2017 年 10 月）

在 ICO 种子轮期间将销售 2000 万 AutoCash 代币。上限 5,000,000 美元。1AutoCash=0.25 美元。
筹集来的资金将用于开发基于以太坊的分布式注册表、开发网络支付系统、开发相关功能的软件产品，资金同时也将被用于市场营销和俄罗斯 35 个城市合作伙伴的关系维护。资金的分配引进 E 托管服务来代替。

3.ICO（2018 年 5 月）

在 ICO 中将销售 2800 万 AutoCash。上限 9,800,000 美元。1AutoCash=0.35 美元。
将商业逻辑转变到区块链中实现。根据国家的当地风俗习惯来优化服务，并且在巴西、韩国、中国、新加坡、印度、智利、墨西哥、哥伦比亚、哥斯达黎加、日本、芬兰、德国以及全世界各地建立代表处。
资金的分配将引进托管机构来代替。

行业和市场

下面是一些数关于汽车行业已经成为世界顶尖行业的数据。

- 根据 Wards Auto 公司的调查显示，截止到 2010 年全世界汽车数量已经超过了 9.8 亿辆。
- 根据 LMC Automotive 咨询公司数据显示，在 2016 年全世界新出售了 9300 万辆汽车。
- 在 2016 年，俄罗斯将按照欧洲企业协会（AEB）的规定销售 140 万辆汽车。
- 2016 年 2 月，在俄罗斯国家汽车监察局注册的车辆有 5600 万之多。其中 4400 多万辆小汽车、89 万辆巴士、220 万辆运输车还有超过 3 百万的拖车和半挂车。
- 根据 LeasePlan 公司调查显示，全世界不同国家中拥有一辆车所需要的成本在 364 欧元到 708 欧元之间。
- 汽车花费中大部分都用于汽车维修，占有所有花费的 37%。另外一个重要的部分为缴税，占总花销的 20%。花费的 13%是用于保险，9%用于定期维修（包括为冬天做准备的费用），而仅仅只有 16%是日常花销。
- 通过 LeasePlan 的数据显示，俄罗斯汽车每月的加权平均使用费用为 468 欧元。在俄罗斯 35 个人口超过 50 万的城市，通过 2GIS 服务信息显示汽车服务数量超过 25600。
- 根据 AutoStat 分析机构数据显示，2017 年 1 月俄罗斯的汽车经销商数量达到 3800 家。

ClickAuto 盈利模式

ClickAuto 通过收取在区块链中注册的合作伙伴 1%的佣金，作为将数据传送到汽车维护系统中的费用。

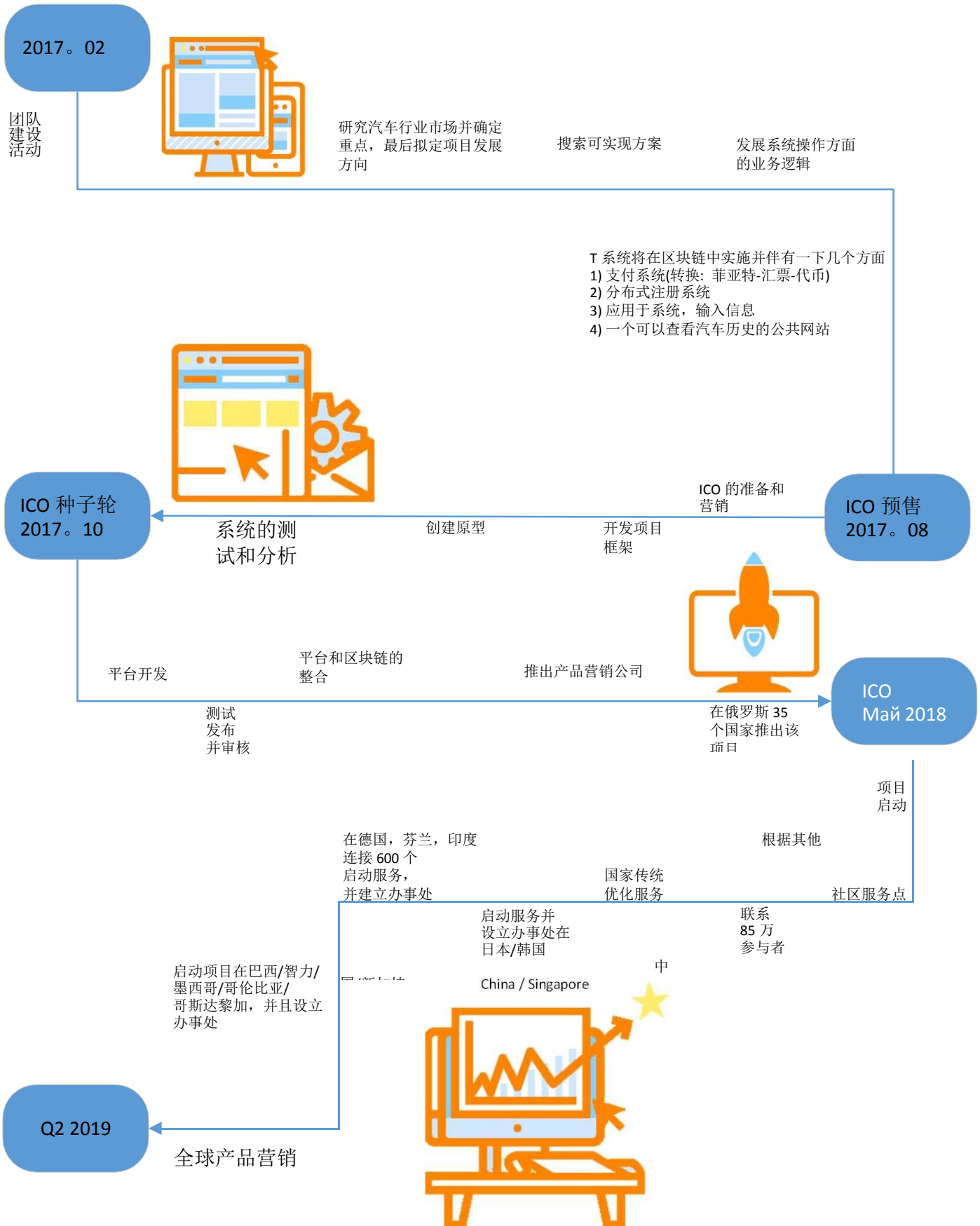
在不同的国家和不同的时期，汽车的每月收取费用在 0.38-3.84 美元之间。2017 年 8 月 12 日同时 ClickAuto 计划与自己合作的汽车销售商或者其他的参与者那里收取佣金。还可能在电视节目、汽车杂志、移动应用中插入广告来进行营销。

№	经济预算	价值	注释
1	以美元计算单位利润 (边际收入, 参与计算的唯一可变成本)	1,9\$	系统中一辆车的月平均利润
2	估计地区客户数量	1 000 000 000	全世界汽车数量
3	估计地区客户数量	56 000 000	俄罗斯注册车辆数量
4	我们的市场份额	1,5	暂时
5	潜在客户数量	840 000	现在
6	系统中购买数量	12	一年 12 个月
7	细分市场的潜力	1 900 000 000,00\$	每月营业额
8	我们的份额	1 596 000,00\$	每月营业额
9	客户获取渠道	70,00%	直接销售(合作伙伴公司的联系)
10	客户端的成本	0,9\$	1) 销售经理的工资为 650 美元 2) 市场专员的公司为 550 美元 3) 1500 美元的运输/出差/运营费用 4) 每个月的参与合作伙伴数量 5) 吸引一个合作伙伴的成本为 900 美元 6) 一个合作伙伴平均每月提供 1000 辆汽车
11	每年渠道成本	756 000,00\$	
12	第二种渠道, 分享	30%	产品营销
13	客户端成本	7,9\$	有关产品信息的发布(互联网/电视/新闻)
14	每年渠道成本	2 000 000	
15	每年渠道成本	2 756 000,00\$	管理和营销成本
16	每年的利润	16 396 000,00\$	在现在的俄罗斯

发展史

目前, ClickAuto 服务可以从 clickauto.club,clickauto.info 还有 Google play 中获得。

即将实施的计划



团队

ClickAuto 团队在创建不同复杂程度商业结构领域中拥有超过 10 年的经验。在移动技术方面我们有超过 7 的经验。全体项目人员有 12 人。

CEO: Stepen Mukhotin，他创立了一家名叫“ViscosesilkPartyCompanyLimited”提供植绒服务的公司。在随后的营销中实现了业务自动化。在 2012 年，在 WirthMarket 有限责任公司，从零开始组织营销部门建立营销网站。并且建立一个自己独有的与客户互动的系统。并使公司的投资有效性系数从 2013 年的 0.2 提升到 2014 年的 1.13。善于分析市场行情，精于制定战略和市场预算。并且为公司的发展制定一个全面的市场计划。在 2016 年他创立了 ClickAuto 公司。现在他在为 ClickAuto 公司制定营销策略，分析公司竞争环境，为公司做 SWOT 分析，建立销售部门，管理广告和人员的招聘，同时还致力于员工的培训和调式。在最多雇佣了 20 名员工的情况下创立了“Stix”、“VirtMarket”、“ClickAuto”等品牌。

Service Station: Prutovyyh Artem。项目的技术总监同时也是合作伙伴。从 2012 年开始，他在各种不同规模公司的商业部门和 IT 部门担任管理职务。拥有超过 7 年的网络项目开发和移动设备应用的相关经验。从 2017 年 1 月开始担任 ClickAuto 项目的开发负责人。

COO: Kaparushkin Semen。公司执行董事同时也是项目的合作伙伴。从 2007 年到 2010 年，他建立并积极发展了自己的广告公司“Left Coast”。2013 年，他成为“KIT-Invest”公司的合作伙伴，“KIT-Invest”是一家从事建筑材料 SMU 的建设和销售公司。他接手公司的管理也业务发展，并把公司带向了国际市场。2015 年他成为蒙古“Siberia Partner Construction”公司创始人和合伙人。在 2017 年 1 月，他加入了 ClickAuto 团队。

推广部主管: Memnonov Timofey。从 2007 年到 2012 年他担任西伯利亚联邦电台的视频总监。从 2013 年开始成为 Invasts 公司的创始人和开发者，致力于商业视频的制作，同时也接受城市和联邦公司的预定。从 2015 年开始他带领公司走向了城市媒体宣传的顶峰。

IT 部门主管: Ivanov Alexey。他是一名企业家，同时还是一名系统管理员，也是 SPD 专家。从 2013 年开始，他一直从事于 Krasnouarsk (Orion Telecom, WrightSight 等) 最大供应商的发展。目前，他是 Vozdukh 有限责任公司的创始人和负责人。Vozdukh 公司是一家提供电信服务的公司，可以在开放性的 Wi-Fi 网络中引入广告还可以在符合法律要求情况下识别用户信息。从 2017 年开始，以顾问，开发经理，IT 合作伙伴的身份加入到 ClickAuto 项目的开发当中。